



14-Tage-Validierungsboard

GESCHÄFTSIDEE MIT REALEM VERHALTEN PRÜFEN

Dieses Arbeitsblatt führt Sie von der riskantesten Annahme zu einem klaren Fortsetzen-, Anpassen- oder Stoppen-Entscheid. Nutzen Sie echte Beobachtungen, verbindliche Handlungen und möglichst einen bezahlten Test.

1. DIE RISKANTESTE ANNAHME

Zielgruppe und Situation

Enges Kundensegment: _____

Wiederkehrende Situation: _____

Beobachtetes Problem: _____

Bisherige Lösung oder Umweg: _____

Wirtschaftliche/persönliche Folge: _____

Hypothese

Wir glauben, dass _____

das Problem _____

hat und für _____

eine verbindliche Handlung ausführt.

Entscheidungskriterium

Fortsetzen, wenn: _____

Anpassen, wenn: _____

Stoppen, wenn: _____

2. FÜNF PROBLEMGESPRÄCHE

Gespräch	Letzter konkreter Fall	Bisherige Lösung	Folge	Entscheider/Budget
1				
2				
3				
4				
5				

Wiederkehrende Muster

Häufigster Auslöser: _____

Wichtigste Folge: _____

Bereits bezahlte Alternative: _____

Wörtlicher Begriff der Zielgruppe: _____

Widerspruch

Welche Annahme wurde nicht bestätigt?

3. KLEINSTES TESTBARES ANGEBOT

Zielgruppe: _____

Versprochenes Ergebnis: _____

Enthaltener Umfang: _____

Ausdrücklich nicht enthalten: _____

Termin/Laufzeit: _____

Preis: _____ Euro

Verbindlicher nächster Schritt: _____

Der Test prüft vor allem

- ☐ Problemstärke
 - ☐ Verständlichkeit des Nutzens
 - ☐ Erreichbarkeit des Entscheiders
 - ☐ Zahlungsbereitschaft
 - ☐ Lieferfähigkeit
-

4. TESTSTRECKE MESSEN

Stufe	Ziel	Ergebnis	Wichtigster Grund für Abbruch
passende Kontakte			
Problemgespräche			
konkrete Angebote			
verbindliche Zusagen			
Zahlungen			
erfolgreiche Nutzung			
Wiederkauf/Empfehlung			

Liefercheck

Tatsächliche Arbeitszeit: _____ Stunden

Direkte Kosten: _____ Euro

Häufigste Rückfrage: _____

Erreichter Kundennutzen: _____

5. 14-TAGE-PLAN

Tage 1–2 — Hypothese

- ☐ enges Segment wählen
- ☐ riskanteste Annahme benennen
- ☐ Entscheidungskriterium festlegen

Tage 3–6 — Verstehen

- ☐ fünf Problemgespräche führen
- ☐ vergangenes Verhalten statt Meinungen erfragen
- ☐ Muster und Widersprüche dokumentieren

Tage 7–9 — Angebot

- ☐ kleinstes Ergebnis und Umfang festlegen
- ☐ realistischen Preis nennen
- ☐ verbindlichen nächsten Schritt definieren

Tage 10–14 — Testen

- ☐ passende Personen direkt ansprechen
- ☐ Reaktionen und Einwände erfassen
- ☐ Zahlung oder andere Verbindlichkeit messen
- ☐ Entscheidung treffen

6. ENTSCHEIDUNG

- ☐ Fortsetzen: Annahme und Kriterium bestätigt
- ☐ Anpassen: Problem bestätigt, Angebot/Kanal/Preis ändern
- ☐ Segment wechseln: anderes Segment zeigt stärkere Signale
- ☐ Stoppen: zentrale Annahme nicht bestätigt

Begründung mit Belegen

Nächster Test

TIPP

Bewerten Sie nicht, wie positiv Menschen reagieren. Bewerten Sie, welches konkrete Verhalten sie gezeigt haben.