



# Lean-Startup-Training: Schnell zum richtigen Produkt im richtigen Geschäftsmodell

Silicon Valley, 1999: 4 junge Studenten wollten Schuhe über das Internet verkaufen. Keiner glaubte ihnen. Sie probierten einfach aus: Webseite mit Fotos aus dem Schuhladen von nebenan. Wenn ein Kunde bestellte, kauften sie die Schuhe im Laden und verschickten sie. Damit war das erste Lean-Startup gegründet. Ihren Online-Schuhladen nannten sie „Zappos“, er wurde 2009 von Amazon für 850 Millionen USD aufgekauft.

Hamburg, 2020: In diesem Seminar lernen Sie, wie die Lean-Startup-Methode funktioniert. Die Hauptelemente sind Lean Business Canvas und Minimum-Viable-Product (MVP). Fokussieren Sie sich damit auf die relevanten Punkte bei Ihrer Unternehmensgründung. Validieren und optimieren Sie damit Ihr Geschäftsmodell und finden Sie die richtigen Produkte.

## Inhalte

### Business Plan in 10 Minuten: Der Lean Business Canvas

- Die wesentlichen Elemente des Lean-Business-Canvas
- Abbildung einer Geschäftsidee in nur 10 Minuten
- Praxisbeispiel: Uber-Fahrdienst

### MVP: Schneller scheitern, schneller lernen!

*“If you are not embarrassed by the first version of your product you’ve launched too late.”* (Reid Hoffman)

- Build – Measure – Learn: Das Minimum-Viable-Product (MVP) Konzept
- Nutzung des MVP für mehr Erfolg Ihrer Produkte
- Praxisbeispiel: Dropbox & Zappos

### Break out Session

- Wie sieht Ihr Lean-Business-Canvas oder Ihr MVP aus?
- Diskussion

**Für wen ist das Seminar interessant:** Gründer\_innen, junge Unternehmen, KMU

**Anmeldung:** [bizcases.de](http://bizcases.de), Torsten Sollitzer, Bernhard-Nocht-Str. 81, 20359 Hamburg, 0172 70 66 856  
[ts@bizcases.de](mailto:ts@bizcases.de)

## Termine:

September 2020: tbd

Oktober 2020: tbd

November 2020: tbd

Dezember 2020: tbd

**Teilnehmer:** 4 bis 12

**Ort:** Hamburg Werkheim / Online

**Umfang:** 3h

**Preis:**

## Trainer



Florian Knust, Jahrgang 1972, Unternehmensberater und Hochschuldozent

- Diplom Volkswirt, Schwerpunkt E-Commerce & Strategie
- Über 20 Jahre Fach- und Führungserfahrung im Bereich Digitaler Vertrieb
- DAX bis Startup