



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, Torsten Sollitzer, Bernhard-Nocht-Str. 81, 20359 Hamburg, 0172 70 66 856
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