

Arbeitsblatt Key Features / Erste Beschreibung der Schlüsselmerkmale

Einordnung dieses Arbeitsblattes

Autor

Dr.-Ing. Stefan Werner Knoll; Transfer- und Gründerzentrum (TUGZ)
Projekt TUGZ Founders, Otto-von-Guericke Universität Magdeburg

Zielgruppe

Dieses Arbeitsblatt richtet sich an Gründungsinteressierte in der Anfangsphase, die erste Vorstellungen zum *Business Model* sowie dem *Customer Benefits* haben.

Ziele

Die Ziele dieses Arbeitsblattes sind,

- das Gründerteam dazu zu bringen, die Merkmale ihres geplanten Angebots zu benennen, die notwendig sind, um den vermuteten Kundennutzen zu erzeugen.

Ergebnis

Das Ergebnis dieses Arbeitsblattes ist die Beschreibung der *Key Features* des geplanten Angebots, welche zur Erzeugung der vermuteten *Customer Benefits* notwendig sind.

Um ein optimales Ergebnis zu erreichen, wird empfohlen das Arbeitsblatt gemeinsam mit einem Gründerbetreuer zu bearbeiten.

Zuordnung zum Founders Playbook

Dieses Arbeitsblatt gehört zu Kapitel *2.3 Key Features* des Founder's Playbook (www.founders-playbook.de). Gründungsinteressierte sollten Kapitel *2.1 Customer Benefits* bearbeitet haben.

Motivation

Ein Gründungsprojekt hat dann die besten Erfolgchancen, wenn das resultierende Angebot ein wichtiges Kundenbedürfnis besser als alle Alternativen befriedigt. Die *Key Features* des Angebots und deren Fähigkeit, die Bedürfnisse des *Target Market* auf besondere Weise zu befriedigen, muss daher von Anfang an im Mittelpunkt des Gründungsprojektes stehen.

Hintergrundwissen

Zur Befriedigung eines *Customer Need* muss das geplante Angebot eines Gründerprojektes oft eine Vielzahl von Eigenschaften und Funktionen besitzen. Als *Key Feature* bezeichnet man in diesem Zusammenhang die Eigenschaften und Funktionen eines Angebotes, welche auf besondere Weise die Bedürfnisse des *Target Market* befriedigen und somit die Grundlage zur Erzeugung des *Customer Benefits* bilden. Die Einzigartigkeit dieser *Key Features* bestimmen dabei die Stärke des Alleinstellungsmerkmals des Angebots gegenüber der Konkurrenz.

Key Features

Gelenktes Brainstorming: Suchfelder für Funktionen und Features

Eine Möglichkeit zur Identifizierung möglicher *Key Features* ist ein gelenktes Brainstorming bei dem sich das Gründerteam gedanklich in die Situation möglicher Nutzer versetzt.

Stellt euch nun mögliche Situationen vor, in der die Kunden (Arbeitsblatt *Target Market*) euer Angebot verwenden.



Erstellt eine Liste möglicher Situation in der die möglichen Kunden euer Angebot nutzen.

Verwendet die Liste möglicher Situationen, um mögliche Funktionen und Feature für euer Angebot zu beschreiben. Unter einer Funktion verstehen man dabei etwas was euer Angebot kann. Ein Feature beschreibt hingegen ein besonderes Merkmal des Angebots. Versucht dabei folgende Fragen zu beantworten:

- Welches Wissen und welche Erwartungen haben die möglichen Kunden (Arbeitsblatt *Target Market*) an euer Angebot?
- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt werden, um euer Angebot nutzen zu können?
- Was muss euer Angebot leisten, damit die möglichen Kunden erkennen, dass es ihre möglichen Kundenbedürfnisse (Arbeitsblatt *Customer Needs*) befriedigt?



Erstellt eine Liste der möglichen Funktionen und Features für euer Angebot.

Die Liste der möglichen Funktionen und Features eures Angebots beinhaltet oft verschiedene Ansätze zur Befriedigung eines möglichen Kundenbedürfnisses (Arbeitsblatt *Customer Needs*). Nicht jeder dieser Ansätze trägt gleichermaßen stark zu dessen Befriedigung bzw. zur Erzeugung des vermuteten *Customer Benefits* bei. Betrachtet daher die verschiedenen Ansätze und streicht die Funktionen und Feature aus der Liste die nur einen geringen Einfluss auf die Befriedigung der möglichen Kundenbedürfnisse haben.



Erstellt eine Liste der möglichen Funktionen und Features für euer Angebot, die am stärksten zur Befriedigung möglicher *Customer Needs* bzw. zur Erzeugung des vermuteten *Customer Benefits* beitragen.

Qualitätscheck

Fragen zur Qualitätskontrolle eurer *Key Feature*:

- Sind eure *Key Features* **verständlich**?
 - Versteht ein Kind, warum eure Schlüsselmerkmale die vermutete *Customer Needs* gegenüber dem *Target Market* befriedigen kann?
- Sind eure *Key Features* **minimal**?
 - Benötigt euer Angebot alle Schlüsselmerkmale um die vermutete *Customer Benefits* gegenüber dem *Target Market* einlösen zu können?
- Machen die *Key Features* euer Angebot **einzigartig**?

- Stellen die Schlüsselmerkmale ein Alleinstellungsmerkmal eures Angebots gegenüber der Konkurrenz dar?
- Machen die *Key Features* eure *Customer Benefits* **glaubwürdig**?
 - Kann der *Target Market* durch die Schlüsselmerkmale des Angebots erkennen das versprochene *Customer Benefits* erfüllt wird?

Fazit

Die Beschreibung der *Key Features* bildet die Grundlage, um sich Gedanken zum *Learning Prototype* zu machen.