

Inhaltsverzeichnis

PROLOG VII

- 1 **Beständigkeit in der Vision:** Begeistern Sie Teammitglieder, Kunden und Investoren mit einer Produktvision: einem geistigen Bild von Ihrer erwünschten Zukunft. 1
- 2 **Geschichten über Ihr Leben und andere:** Entdecken Sie den Business Lifecycle von Startups und Scaleups und denken Sie über Erkundung, Ausführung und Product/Market Fit nach. 7
- 3 **Zusammenstellung der Teile:** Fertigen Sie einen Business Quilt in einer Mischung aus Lean Canvas und Business Model Canvas und fügen Sie eine Zeitdimension hinzu. 23
- 4 **Das Persona-Protokoll:** Verstehen Sie Ihre Zielkunden und deren Jobs to Be Done besser, indem Sie Lean Personas erstellen. 37
- 5 **Glücksrad:** Bestimmen Sie Ihr Unique Value Proposition durch die Ermittlung der Pains und Gains Ihrer Kunden und die Erstellung eines Value Proposition Wheel. 43
- 6 **Die Menge im Schatten:** Lernen Sie die Vorteile des Crowdinvesting kennen und entscheiden Sie, ob Sie eine Crowdfunding-Plattform nutzen oder alles selbst machen wollen. 51
- 7 **Cafe der Verrückten:** Treffen Sie Ihr Team jeden Tag bei einem Daily Cafe und nutzen Sie den Work-Out-Loud-Ansatz, bei dem Sie einander Daily Updates senden. 57
- 8 **Silberstreifen:** Visualisieren Sie Ihre Arbeit mit Kanban Boards und optimieren Sie den Workflow mit WIP-Limits. 63
- 9 **Die Erfindung von allem anderen:** Lernen Sie den Innovation Vortex kennen, der durch die Kombination des Design-Thinking-Ansatzes mit der Lean-Start-up-Methode entstand. 71
- 10 **Das letzte Experiment:** Validieren Sie Hypothesen mittels Lean-Experimenten, sodass Sie auf dem Weg zum Business/Market Fit noch Pivot, Patch oder Persevere können. 83
- 11 **Märchen und Reflexionen:** Kommen Sie mit Ihrem Team zu einer Agilen Retrospektive zusammen, um zu reflektieren und an Ihrem Improvement Backlog zu arbeiten. 93
- 12 **Könige des Nordens:** Lenken Sie Ihr Unternehmen mit einer Nordsternmetrik in die richtige Richtung – mithilfe von Support- und Check-Metriken. 101

X Inhaltsverzeichnis

- 13 Der Entropie-Tango:** Halten Sie ein Produkt-Backlog mit Minimum Viable Features und Experiment Storys auf dem neuesten Stand mittels fortwährender Backlog Maintenance. **109**
- 14 Burn – immer gern:** Behalten Sie Ihre Fortschritte im Auge mit Burn-Down-Charts, Burn-Up-Charts oder Kumulativen Flussdiagrammen. **119**
- 15 Der neue Mitarbeiter:** Etablieren Sie einen Einstellungsprozess mit einem Recruitment-Trichter, Skills Tests und Arbeitsproben und übernehmen Sie als Gründer das Sourcing. **125**
- 16 Mysteriöse Punktzahl:** Nutzen Sie in der Personalplanung und im Talentmanagement in Ihrem Unternehmen Hiring Scorecards, um Cultural Misfits zu verhindern. **135**
- 17 Normales Heldenverhalten:** Eignen Sie sich ein gutes Konzept für Jobinterviews an – mit einer Kombination aus Verhaltensfragen und Verhaltens-tests. **143**
- 18 Die dunkelste Straße:** Steuern Sie die Erwartungen der Stakeholder mittels einer Produkt-Roadmap, zusammengestellt aus Experimenten, Ergebnissen und einer rollierenden Planung. **149**
- 19 Ghostwriter:** Rüsten Sie sich für Content-Marketing und E-Mail-Marketing mit einem Content-Kalender und einem Content-Backlog. **157**
- 20 Das Millionen-Spiel:** Streben Sie eine Agile Finanzierung Ihres Unternehmens an, indem Sie mit kleinen Posten und kleinen Budgets arbeiten und sich mehrere Optionen offenhalten. **165**
- 21 Einflussssphären:** Gewinnen Sie Einblick in die Erstellung eines Pitch Deck und lernen Sie die notwendigen und die optionalen Folien kennen. **177**
- 22 Herzensreise:** Beschreiben Sie die optimale Customer Journey und User Experience mittels einer Journey Map und erkennen Sie die Moments of Truth. **187**
- 23 Ein Piratenmärchen:** Finden Sie Ihren eigenen Weg zum Erfolg, von der Bewusstmachung bis zu den Einnahmen, gemessen mittels Piratenmetrik. **195**
- 24 Zwillingstest:** Erfahren Sie mehr über Growth Hacking und Conversion Rate Optimization mittels Split-Tests, multivariaten Tests und Kohortenanalysen. **203**
- 25 Kulturkonflikt:** Legen Sie Leitwerte fest, erarbeiten Sie einen Culture Code und nutzen Sie Geschichten und Auszeichnungen, um Ihr Geschäft auf die Skalierung vorzubereiten. **211**
- EPILOG 219**
- DANKSAGUNGEN 222**
- ÜBER DEN AUTOR 223**
- STICHWORTVERZEICHNIS 224**