



Wingman

How I met your customer

Meilenstein 3: Validation

INHALTSVERZEICHNIS

01

Problem-Solution Fit

Hypothese, Validierungsmethodik,
MVP/Experiment, Evaluation

02

Problem-Market Fit

Hypothese, Validierungsmethodik,
MVP/Experiment, Evaluation

01

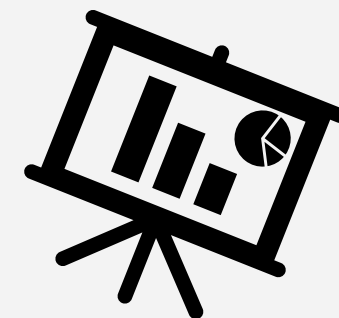
Problem-Solution Fit



Hypothese

Große Direktvertriebe möchten die Performance ihrer Sales Mitarbeiter erhöhen und sind unzufrieden mit den bisherigen Coaching-Angeboten und Hilfstools, die der Markt bietet.





Validierungsmethodik

- Kurze Umfrage in den Vertrieben zur derzeitigen Lage (Zufriedenheit, genutzte Software)
- Persönliche Befragung einzelnen besonders an dem Lösungskonzept interessierten Vertriebe (Kosten: Zeit-, Geld-, Personalressourcen)



Concierge-MVP/PSF-Experiment

- Vorstellung des Lösungskonzepts mit Design-Skizzen
- Erklärung der geplanten Funktionalität
- Demonstration der Funktionsweise des späteren Produkts durch Simulation



Zielgruppe

Versicherungsunternehmen, die
an dem neuen Lösungsansatz
interessiert sind (mind. 5)

Evaluation des Problem-Solution Fit



erfolgreiches Lösungskonzept:

- Mehrheit (>50%) der am PSF-Experiment teilnehmenden Versicherungsunternehmen reagieren positiv und zeigen großes Interesse
- Mind. 100 Teilnehmer an der Umfrage beteiligt und die Mehrheit (>50%) dieser ist auch an der Entwicklung des Lösungskonzepts interessiert





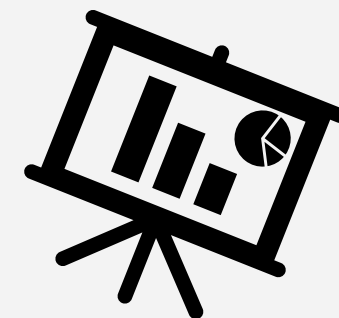
02

Product-Market Fit

Hypothese

Das Produkt ist kosten-nutzen-effizient, intuitiv benutzbar, einfach in den Workflow jedes Direktvertriebs integrierbar und bietet ein qualitativ gleichwertiges oder besseres Coaching als die bisherigen Lösungen. Außerdem bietet es den gleichen oder sogar besseren Funktionsumfang als die bisherigen Hilfstools für Sales Mitarbeiter.





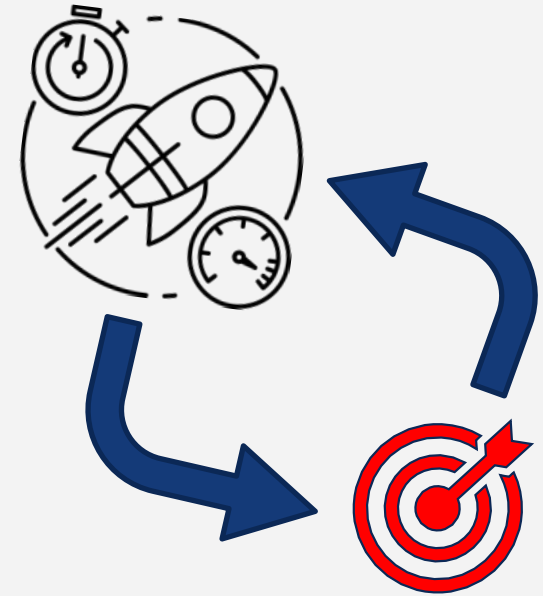
Validierungsmethodik

- Landing-Page und Promotion für das Produkt (Zufriedenheit, neue Interessenten)
- Umfrage mit allen potenziellen Kunden (Zufriedenheit, Verbesserungsvorschläge)



Primitive-MVP/PMF-Experiment

- Vorstellung des Software-Prototyps
- Demonstration der Funktionsweise des späteren Produkts durch Simulation
- Simulation domain-spezifisch und auf ein vorher definiertes Kundengespräch zugeschnitten



Zielgruppe

Versicherungsunternehmen, die
an dem Produkt äußerst
interessiert sind (mind. 10)

Evaluation des Product-Market Fit



erfolgreiches Produkt:

- Mehrheit (>50%) der am PMF-Experiment teilnehmenden Versicherungsunternehmen reagieren positiv und zeigen großes Interesse
- Mind. 100 Teilnehmer an der Umfrage beteiligt und die Mehrheit (>50%) dieser ist auch an dem Produkt interessiert





CAN I PLACE ON YOU A BRIEF HOLD...

**WHILE I DO ABSOLUTELY NOTHING
PRODUCTIVE TO HELP YOU**

DANKE!

Zeit für eure Fragen...

(BILD-) QUELLEN

01.01.2021 17 Uhr

1. <https://www.traninger.com/media/iStock-865432742.jpg>
2. <https://i1.wp.com/saber.edu.za/wp-content/uploads/2020/05/CMGT.png?resize=400%2C300&ssl=1>
3. https://www.elnacional.cat/uploads/s1/10/92/67/50/icons8-team-r-enaopw8rs-unsplash_1_630x630.jpeg
4. https://www.seelhof.de/fileadmin/_processed_/f/a/csm_operations_6b39e4a664.jpg<https://techsee.me/wp-content/uploads/2019/10/Collaboration-1.jpg>
5. https://www.nectardesk.com/wp-content/uploads/2019/10/shutterstock_726014614-1000x500.jpg
6. <https://techsee.me/wp-content/uploads/2019/10/Collaboration-1.jpg>
7. https://img-9gag-fun.9cache.com/photo/aXXxgY6_460s.jpg
8. <https://slidesgo.com/> (slides)
9. <https://www.flaticon.com/> (icons)
10. <https://www.freepik.com/> (infographics)
11. <https://www.trywingman.com/pricing>
12. <https://www.trywingman.com/>
13. <https://static.thenounproject.com/png/1842728-200.png>
14. https://www.incimages.com/uploaded_files/image/1920x1080/getty_475417253_121372.jpg