



# 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

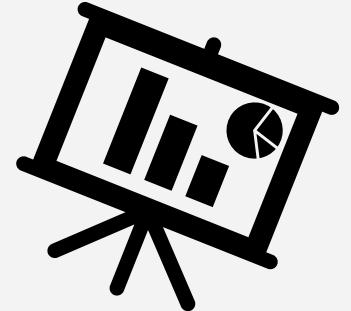
## Problem-Solution Fit



# Hypothese

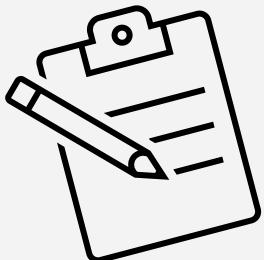
**Große Direktvertriebe möchten die Performance ihrer Sales Mitarbeiter erhöhen und sind unzufrieden mit den bisherigen Coaching-Angeboten und Hilfstoools, die der Markt bietet.**





# 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



A photograph showing three business professionals in a modern office environment. A man in a dark suit stands on the left, leaning over a desk and pointing at a laptop screen. A woman with glasses and a dark blazer sits at the desk in the center, looking down at the laptop. Another man in a dark suit sits to her right, also looking at the screen. The desk is cluttered with papers, a smartphone, and a pen holder. Large windows in the background provide a view of a city skyline.

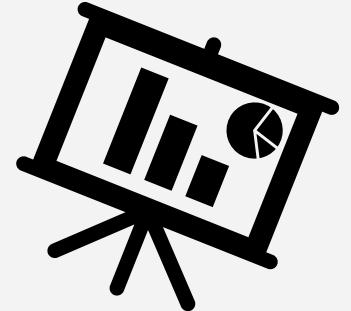
02

## 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 Hilfstoools 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...

DANKE!

Zeit für eure Fragen...

WHILE I DO ABSOLUTELY NOTHING  
PRODUCTIVE TO HELP YOU

quickmeme.com

## (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](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://www.seelhof.de/fileadmin/_processed_/f/a/csm_operations_6b39e4a664.jpg)
5. <https://techsee.me/wp-content/uploads/2019/10/Collaboration-1.jpg>
6. [https://www.nectardesk.com/wp-content/uploads/2019/10/shutterstock\\_726014614-1000x500.jpg](https://www.nectardesk.com/wp-content/uploads/2019/10/shutterstock_726014614-1000x500.jpg)
7. [https://img-9gag-fun.9cache.com/photo/aXXxgY6\\_460s.jpg](https://img-9gag-fun.9cache.com/photo/aXXxgY6_460s.jpg)
8. [https://slidesgo.com/ \(slides\)](https://slidesgo.com/)
9. [https://www.flaticon.com/ \(icons\)](https://www.flaticon.com/)
10. [https://www.freepik.com/ \(infographics\)](https://www.freepik.com/)
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](https://www.incimages.com/uploaded_files/image/1920x1080/getty_475417253_121372.jpg)