

SaaS-Ideen Validieren: Dein 4-Wochen-Playbook

[SaaS-Ideen Validieren: Dein 4-Wochen-Playbook](#)

[Executive Summary](#)

[Die Grundprinzipien](#)

[Woche 1: Ideen-Validierung \(ohne zu bauen\)](#)

[Woche 2: Landing Page + Waitlist](#)

[Woche 3: Build in Public + Iteration](#)

[Woche 4: MVP oder Nächste Idee](#)

[Erfolgsmetriken: Wann hast du validiert?](#)

[Tools-Checkliste](#)

[Die wichtigsten Zitate zum Merken](#)

[Dein 4-Wochen-Kalender](#)

[Fazit](#)

SaaS-Ideen Validieren: Dein 4-Wochen-Playbook

Basierend auf 113 erfolgreichen Gruender-Interviews

Erstellt am: 7. Januar 2026

Executive Summary

Dieses Playbook zeigt dir, wie du in 4 Wochen eine SaaS-Idee validierst und deine ersten zahlenden Kunden gewinnst - **ohne eine einzige Zeile Code zu schreiben**.

Die wichtigste Erkenntnis aus 113 Gruender-Interviews:

"The ultimate validation is when you get paid for it... if they pay for this buggy product there's really an opportunity here I need to double down" — Fernando (Resume-Maker, \$15.000 MRR)

Die Grundprinzipien

Was du NICHT tun solltest:

Fehler	Warum problematisch	Besserer Ansatz
In eine Idee verlieben	Emotionale Bindung verhindert Pivot	"Don't get emotionally attached to products" (Nico)
Monatelang bauen	Verschwendete Zeit ohne Validierung	MVP in 2 Wochen oder weniger
Perfektion anstreben	"First version was so bad" funktioniert	Absichtlich schlecht starten
Auf Feedback warten	Leute sind höflich, nicht ehrlich	Nur Geld = echte Validierung

Was funktioniert (mit Zahlen):

Strategie	Erfolgsrate	Beispiel
Eigenes Problem loesen	58,4%	Boot.dev (\$1M MRR)
MVP als Validierung	43,4%	Iemlist (2 Wochen MVP)
Ohne bezahlte Werbung	67,3%	Tweet Hunter (\$700K MRR)
Build in Public	20,4%	Papermark (\$75K MRR)

Woche 1: Ideen-Validierung (ohne zu bauen)

Tag 1-2: Problem dokumentieren

Aufgabe: Schreibe 3-5 Probleme auf, die dich persoenlich nerven.

Methode (Sebastian): > “I just build apps that solve my own problems. I will always be my first customer”

Deine Checkliste:

- Problem 1: _____
- Problem 2: _____
- Problem 3: _____
- Problem 4: _____
- Problem 5: _____

Fuer jedes Problem pruefe:

Kriterium	Ja/Nein
Hast du das Problem selbst?	
Zahlst du bereits fuer eine Loesung?	
Gibt es Konkurrenz? (= gut!)	
Kannst du die Zielgruppe erreichen?	

Tag 3-4: Reddit-Recherche (Leandro-Methode)

Aufgabe: Finde heraus, ob andere das gleiche Problem haben.

"I went to Reddit, checked the Notion subreddit and searched for keywords like 'sheets', 'Google Sheets', 'Excel', 'CSV' - all related keywords to what I was trying to build" — Leandro (Synto Sheets, \$9.000 MRR)

Schritt-fuer-Schritt:

1. Gehe zu reddit.com
2. Suche nach Keywords zu deinem Problem
3. Lese 20-30 Posts mit Beschwerden/Fragen
4. Notiere wiederkehrende Schmerzpunkte

Relevante Subreddits (Deutsch): - r/Finanzen - r/selbststaendig - r/de_EDV - r/Arbeitsleben

Tool-Tipp (Leandro): > "I have a service called F5bot that tracks keywords on Reddit"

Richte F5bot.com ein, um bei neuen Posts zu deinen Keywords benachrichtigt zu werden.

Tag 5: Tweet-First Validation

Aufgabe: Teste deine Idee mit einem einzelnen Tweet/Post.

"My best idea for launch or testing anything - I always start with a tweet. If there's interest in a tweet I turn into a thread, if there's interest in that I turn into a newsletter" — Alex Lieberman (Story Arb, \$84.000 MRR)

Tweet-Vorlage 1 (Problem-fokussiert):

Unpopulaere Meinung:

[PROBLEM] nervt mich mehr als [VERGLEICH].

Jeden [ZEITRAUM] muss ich [SCHMERZHAFTE TAETIGKEIT].

Wer kennt das? Uebersehe ich eine Loesung?

Beispiel fuer Rechnungsablage:

Unpopulaere Meinung:

Rechnungen fuer den Steuerberater sammeln nervt mich mehr als die Steuererklaerung selbst.

Jeden Monat vergesse ich Belege, jeden Januar das grosse Chaos.

Wer kennt das? Uebersehe ich eine Loesung?

Tweet-Vorlage 2 (Loesungs-fokussiert):

Ich ueberlege, [LOESUNG] zu bauen.

Das Problem: [PROBLEM IN EINEM SATZ]

Wuerde das jemand nutzen?
Oder gibt es das schon und ich bin blind?

Erfolgsmetriken:

Reaktion	Bedeutung	Naechster Schritt
< 5 Likes, 0 Kommentare	Kein Interesse	Andere Idee testen
10-20 Likes, 3-5 Kommentare	Moderate Interesse	Thread schreiben
50+ Likes, 10+ Kommentare	Starkes Signal	Landing Page bauen
DMs mit "Wann ist das fertig?"	Sehr starkes Signal	Presale starten

Tag 6-7: Direkte Gespraeche (5-10 DMs)

Aufgabe: Schreibe 5-10 potenzielle Kunden direkt an.

"I would join Discord and send a message every 10 minutes until the person responded" — Blake (Riz GPT, \$10M Umsatz)

DM-Vorlage:

Hey [NAME],
ich sehe, dass du [RELEVANTE TAETIGKEIT] machst.

Kurze Frage: Wie gehst du mit [PROBLEM] um?
Nervt dich das auch oder hast du eine gute Loesung gefunden?

Baue gerade was in dem Bereich und wuerde gerne
von Leuten lernen, die das Problem wirklich haben.

Kein Pitch, nur ehrliches Interesse!

Wichtig: Nicht pitchen, nur zuhoeren!

Dokumentiere die Antworten:

Person	Problem bestaetigt?	Zahlt bereits fuer Loesung?	Wuerde zahlen?
1			
2			
3			
4			
5			

Woche 2: Landing Page + Waitlist

Tag 8-9: Landing Page erstellen (max. 3 Stunden)

Aufgabe: Erstelle eine einfache Landing Page.

“12 hours in, \$29 later, Brett puts up a simple landing page... within 24 hours he gets his first paying client” — Brett (Design Joy, \$150.000 MRR)

Empfohlene Tools (kostenlos/guenstig):

Tool	Preis	Schwierigkeit	Empfehlung
Carrd.co	0-19 USD/Jahr	Sehr einfach	Beste Wahl fuer Anfaenger
Framer	0-15 USD/Monat	Einfach	Schoenes Design
Typedream	0-15 USD/Monat	Einfach	Gute Alternative
Webflow	0-29 USD/Monat	Mittel	Mehr Kontrolle

Landing Page Struktur:

1. HEADLINE (Problem in einem Satz)
"Nie wieder Rechnungen fuer den Steuerberater zusammensuchen"
2. SUBHEADLINE (Loesung in einem Satz)
"Automatische Belegerfassung fuer Influencer & Kleinunternehmer"
3. 3 BULLET POINTS (Hauptvorteile)
 - Einmal einrichten, dann vergessen
 - Alle Belege automatisch kategorisiert
 - Export-fertig fuer deinen Steuerberater
4. SOCIAL PROOF (falls vorhanden)
"Bereits 47 Influencer auf der Warteliste"
5. CTA (Call-to-Action)
[E-Mail eintragen] oder [Jetzt fuer 9 EUR/Monat reservieren]
6. FAQ (2-3 Fragen)
 - Wann startet das?
 - Wie funktioniert das?
 - Was kostet das?

Tag 10: E-Mail-Capture einrichten

Aufgabe: Richte eine E-Mail-Liste ein.

Empfohlene Tools:

Tool	Free Tier	Empfehlung
ConvertKit	1.000 Subscriber	Beste Wahl fuer Creator
Mailchimp	500 Subscriber	Bekannteste Option
Buttontown	100 Subscriber	Minimalistisch
Beehiiv	2.500 Subscriber	Newsletter-fokussiert

Automatisierte Willkommens-E-Mail:

Betreff: Du bist auf der Warteliste!

Hey!

Danke, dass du dich fuer [PRODUKT] interessierst.

Du bist jetzt #[NUMMER] auf der Warteliste.

Was passiert als naechstes:

1. Ich baue gerade das MVP
2. Du bekommst als Erster Zugang
3. Gruender-Preis: [X] EUR/Monat (statt [Y] EUR spaeter)

Eine kurze Frage: Was ist dein groesster Schmerzpunkt bei [PROBLEM]?

Antworte einfach auf diese E-Mail - ich lese alles!

[DEIN NAME]

Tag 11-12: Presale einrichten (Optional aber empfohlen)

Aufgabe: Biete einen Gruender-Preis an.

“Grossly undercharge to get momentum and first customers fast” — Brett (Design Joy)

Presale-Optionen:

Methode	Aufwand	Validierungsstaerke
“Reservieren” Button (kein Geld)	Niedrig	Schwach
Stripe Payment Link (echtes Geld)	Mittel	Stark
Gumroad Presale	Niedrig	Stark

Presale-Strategie (Colin, Sheets & Giggles):

“Built email list of 11,000 subscribers with 46% capture rate. Offered \$69 pre-launch price vs \$100 regular. Converted 4.5% on day one for \$45,000”

Dein Presale-Angebot:

GRUENDER-PREIS

Sichere dir jetzt lebenslang [X] EUR/Monat
(Regulaer: [Y] EUR/Monat)

Nur fuer die ersten 50 Kunden.
Noch [Z] Plaetze verfuegbar.

[JETZT RESERVIEREN - 9 EUR/Monat]

30 Tage Geld-zurueck-Garantie.
Keine Zahlung bis zum Launch.

Tag 13-14: Erste Distribution

Aufgabe: Teile deine Landing Page.

Kanal-Prioritaeten (aus dem Playbook):

Kanal	Erfolgsrate	Beste fuer
X/Twitter	23% (26/113)	B2B, Tech, SaaS
Reddit	7% (8/113)	Nischen-Communities
LinkedIn	Hoch in DACH	B2B, Professionals
TikTok	14% (16/113)	B2C, Consumer

Reddit-Post-Vorlage:

Titel: Ich baue [LOESUNG] - Suche Beta-Tester

Hey r/[SUBREDDIT],

ich bin [KURZE VORSTELLUNG] und habe selbst das Problem,
dass [PROBLEM].

Jetzt baue ich eine Loesung: [KURZE BESCHREIBUNG]

Ich suche 10-20 Beta-Tester, die:

- [KRITERIUM 1]
- [KRITERIUM 2]

Im Gegenzug bekommt ihr:

- Lebenslangen Gruender-Rabatt
- Direkten Einfluss auf Features

Interesse? [LINK] oder DM.

Feedback zur Idee auch sehr willkommen!

Wichtig: Lies die Subreddit-Regeln! Viele verbieten Eigenwerbung.

Woche 3: Build in Public + Iteration

Tag 15-17: Taeglicher Content

Aufgabe: Poste taeglich ueber deinen Fortschritt.

"I wrote 50 marketing threads over 50 days - every day I was publishing marketing content"
— Alex Garcia (Marketing Examined, \$65.000 MRR)

Content-Ideen fuer Build in Public:

Tag	Content-Typ	Beispiel
Mo	Problem-Post	"Das nervt mich an [X]..."
Di	Behind-the-Scenes	Screenshot der Landing Page
Mi	Zahlen teilen	"Tag 7: 23 Signups, 2 Presales"
Do	Lernen teilen	"Was ich diese Woche gelernt habe"
Fr	Community fragen	"Feature A oder B - was wuerdet ihr wollen?"
Sa	Persoenliche Story	Warum du das baust
So	Wochenrueckblick	Metriken + naechste Schritte

Beispiel-Post (Marc, Papermark):

"Tweet 'I'll build open source DocSend' - 40K Views - Weekend MVP"

Das führte zu \$75.000 MRR.

Tag 18-19: Feedback auswerten

Aufgabe: Analysiere alle Rückmeldungen.

Fragen zur Auswertung:

1. Welches Feature wird am meisten nachgefragt?
2. Welcher Einwand kommt am häufigsten?
3. Wer sind die enthusiastischsten Interessenten?
4. Passt die Zielgruppe zu meiner Erwartung?

Entscheidungsmatrix:

Signal	Bedeutung	Aktion
50+ Waitlist, 0 Presales	Interesse, keine Zahlungsbereitschaft	Pricing/Messaging ändern
< 20 Waitlist nach 2 Wochen	Schwaches Interesse	Pivot oder andere Idee
10+ Presales	Starke Validierung	MVP bauen!
Viele Feature-Requests	Unklarer Fokus	Zurück zu Kernproblem

Tag 20-21: Pivot oder Verdoppeln?

Aufgabe: Entscheide basierend auf Daten.

"Failing fast is a win-win. There's no lose scenario with that. Six failed SaaS ideas before the seventh succeeded" — Jacob (Faceless Video)

Wann pivoten:

- Weniger als 30 Waitlist-Signups nach 2 Wochen aktiver Promotion
- Null Presales trotz Traffic
- Feedback zeigt anderes Problem als erwartet
- Du verlierst selbst das Interesse

Wann verdoppeln:

- 50+ Waitlist-Signups
 - Mindestens 3-5 Presales
 - Enthusiastische DMs (“Wann ist das fertig?”)
 - Du bekommst Feature-Requests
-

Woche 4: MVP oder Naechste Idee

Option A: MVP bauen (bei positiver Validierung)

Zeitrahmen: 1-2 Wochen fuer MVP

“Our first MVP was just two weeks of work” — Guillaume (lemlist, \$2.500.000 MRR)

MVP-Prinzipien:

Prinzip	Erklaerung	Beispiel
Nur Kernfeature	Eine Sache richtig	Nur E-Mail-Import, kein Dashboard
Haesslich ist OK	“First version was so bad”	Kein Design-Perfektionismus
Manuell im Hintergrund	Fake Automation	Du kategorisierst manuell
Schnell launchen	Lieber heute als perfekt	Innerhalb von 2 Wochen

Tech-Stack fuer No-Code MVP:

Komponente	Tool	Kosten
Frontend	Carrd, Framer	0-15 EUR
Backend-Logik	n8n, Make.com	0-29 EUR
Datenbank	Airtable, Notion	0-10 EUR
Auth	Clerk, Supabase	0 EUR
Payments	Stripe, Lemon Squeezy	% pro Transaktion

Dein n8n/Make.com Workflow (Rechnungsablage):

1. Trigger: E-Mail an spezielle Adresse
2. Filter: Enthält PDF-Anhang?
3. Aktion: PDF in Google Drive speichern
4. Aktion: OCR mit Claude/GPT ausführen
5. Aktion: Daten in Airtable speichern
6. Aktion: Monatlicher Export an Steuerberater

Option B: Naechste Idee testen (bei negativer Validierung)

Zeitrahmen: Zurück zu Woche 1

“Don’t try to make \$100,000 or even \$10,000 for your first project... just try to make your first dollar online first” — Blake (Riz GPT)

Schnelle Ideen-Rotation:

Woche	Idee	Ergebnis	Naechster Schritt
1-2	Rechnungsablage	25 Signups, 0 Presales	Pivot
3-4	Client Portal	60 Signups, 5 Presales	Verdoppeln!
5-6	MVP bauen

Alternative Ideen zum Testen:

1. Freelancer Client Portal - \$10-25/Monat
2. Invoice Follow-Up Tracker - \$19-39/Monat
3. Compliance-Checklisten - \$49-129/Monat
4. KI-Content-Repurposing - \$15-30/Monat

Erfolgsmetriken: Wann hast du validiert?

Die Dmytro-Definition:

“Once you have at least 10 paying customers from outside network and you didn’t know them - they just came and bought your product and use it - that’s for me like an ultimate validation”

Deine Ziel-Metriken:

Phase	Metric	Minimum	Gut	Sehr gut
Woche 1	Tweet Engagement	10 Likes	30 Likes	100+ Likes
Woche 2	Waitlist Signups	30	75	150+
Woche 3	Presales	3	10	25+
Woche 4	Zahlende Kunden	5	15	30+

Tools-Checkliste

Kostenlose Tools fuer den Start:

Kategorie	Tool	Link
Landing Page	Carrd	carrd.co
E-Mail-Liste	ConvertKit	convertkit.com
Payments	Stripe	stripe.com
Automatisierung	n8n (self-hosted)	n8n.io
Automatisierung	Make.com	make.com
Datenbank	Airtable	airtable.com
Reddit-Tracking	F5bot	f5bot.com
Analytics	Plausible	plausible.io

Die wichtigsten Zitate zum Merken

Zur Validierung:

“The ultimate validation is when you get paid for it” — Fernando

Zur Konkurrenz:

“Red ocean - we have tons of competitors but if we have competitors it means there is always product market fit” — Guillaume

Zum Mindset:

“Start. Starting will teach you 100x more than reading my story. All advice is contextual - mine included” — Justin Welsh

Zum Scheitern:

“Failing fast is a win-win. There’s no lose scenario with that” — Jacob

Dein 4-Wochen-Kalender

Woche 1: Validierung

Tag	Aufgabe	Zeitaufwand
Mo	3-5 Probleme aufschreiben	1 Stunde
Di	Reddit-Recherche	2 Stunden
Mi	Tweet/Post verfassen	30 Min
Do	Tweet posten, Reaktionen beobachten	1 Stunde
Fr	5 DMs schreiben	1 Stunde
Sa	Antworten auswerten	1 Stunde
So	Entscheidung: Welche Idee weiterverfolgen?	30 Min

Woche 2: Landing Page

Tag	Aufgabe	Zeitaufwand
Mo	Landing Page erstellen (Carrd)	2-3 Stunden
Di	E-Mail-Liste einrichten	1 Stunde
Mi	Presale/Stripe einrichten	1 Stunde
Do	Reddit-Post schreiben	1 Stunde
Fr	LinkedIn-Post + 10 DMs	2 Stunden
Sa	Ergebnisse tracken	30 Min
So	Feedback lesen und reagieren	1 Stunde

Woche 3: Build in Public

Tag	Aufgabe	Zeitaufwand
Mo-Fr	Taeglicher Post	30 Min/Tag
Mo	Metriken-Update teilen	15 Min
Mi	Community-Frage stellen	15 Min
Fr	Wochenrueckblick schreiben	30 Min
Sa	Alle Feedbacks auswerten	2 Stunden
So	Pivot-oder-Verdoppeln-Entscheidung	1 Stunde

Woche 4: MVP oder Pivot

Tag	Aufgabe (bei Validierung)	Zeitaufwand
Mo	n8n/Make.com Workflow planen	2 Stunden
Di	Workflow bauen	3-4 Stunden
Mi	Workflow testen	2 Stunden
Do	Ersten Beta-Usern Zugang geben	2 Stunden
Fr	Feedback sammeln	1 Stunde
Sa	Iterieren	2 Stunden
So	Offizieller "Launch"	1 Stunde

Fazit

Du brauchst keine perfekte Idee. Du brauchst keine technischen Skills. Du brauchst kein grosses Budget.

Du brauchst:

1. **Ein Problem**, das du verstehst
2. **Eine Landing Page** (2-3 Stunden)
3. **Distribution** (Reddit, Twitter, LinkedIn, DMs)
4. **10 zahlende Kunden** ausserhalb deines Netzwerks

Das ist alles.

“The most important thing was just going inside that Starbucks, getting to work and taking action every single day. By consistently showing up, you give yourself a chance to become lucky” — Pat (Starter Story)

Jetzt anfangen. Heute.

Dieses Playbook basiert auf der Analyse von 113 Gruender-Interviews aus dem StarterStory YouTube-Kanal. Alle Zitate stammen direkt aus den Transkripten.

Generiert am: 7. Januar 2026