

 <b>Kritischste Annahme</b>  Welche Annahme hat den verheerendsten Effekt auf unsere Geschäftsidee, falls sie entkräftet wird? Vorgehen: Kunde → Lösung → Preis → Kommunikation		
 <b>Experiment</b>  Wer ist das spezifische Haupt-Kundensegment dafür? Welche Art von Experiment führen wir durch? Über welche Kanäle spielen wir das Experiment?		
 <b>Erfolgsdefinition</b>  Welche Schlüssel-Metrik werden wir messen? Welcher Zielwert soll erreicht werden? Welche qualitativen Daten wollen wir sammeln?		

 <b>Kritischste Annahme</b> <p>Welche Annahme hat den verheerendsten Effekt auf unsere Geschäftsidee, falls sie entkräftet wird? Vorgehen: Kunde → Lösung → Preis → Kommunikation</p>		
 <b>Experiment</b> <p>Wer ist das spezifische Haupt-Kundensegment dafür? Welche Art von Experiment führen wir durch? Über welche Kanäle spielen wir das Experiment?</p>		
 <b>Erfolgsdefinition</b> <p>Welche Schlüssel-Metrik werden wir messen? Welcher Zielwert soll erreicht werden? Welche qualitativen Daten wollen wir sammeln?</p>		



## Riskiest Assumption

Which assumption has the most devastating effect on our business idea if invalidated? Approach:  
Customer → Solution → Price → Communication



## Experiment

Who is the specific key customer segment for that?  
Which type of experiment will we conduct?  
Which channels are we going to use for distribution?



## Definition of Success

What's the key metric we want to measure?  
What's the target we want to meet?  
Which qualitative data do we want to collect?



## Riskiest Assumption

Which assumption has the most devastating effect on our business idea if invalidated? Approach:  
Customer → Solution → Price → Communication



## Experiment

Who is the specific key customer segment for that?  
Which type of experiment will we conduct?  
Which channels are we going to use for distribution?



## Definition of Success

What's the key metric we want to measure?  
What's the target we want to meet?  
Which qualitative data do we want to collect?