

Checkliste: Geschäftsmodell validieren

Nutze diese Liste, um deine Geschäftsidee realistisch zu prüfen – bevor du Zeit und Geld investierst. Wenn du 80 % dieser Punkte mit „Ja“ beantworten kannst, bist du auf einem guten Weg!

Zielgruppe verstehen

- Wer genau ist mein idealer Kunde? (Alter, Beruf, Interessen, Lebenssituation)
- Welches konkrete Problem will ich für diese Person lösen?
- Wie beschreibt die Zielgruppe dieses Problem selbst?
- Welche bestehenden Lösungen nutzen sie aktuell?
- Welche Communitys (Foren, Gruppen) nutzen sie?

Problem validieren

- Mindestens 10 qualitative Interviews geführt
- Echte Zitate und Begriffe aus Kundensprache notiert
- Wiederkehrende Muster und Bedürfnisse erkannt
- Problem als dringend, relevant oder teuer eingestuft
- Ist das Problem häufig genug, um ein Business zu tragen?

Lösung grob skizzieren

- Mockup, Wireframe oder Konzeptvideo erstellt
- Lösung echten Menschen gezeigt (nicht nur Freunden!)
- Feedback eingeholt: Was fehlt? Was ist unklar?
- Kunden haben verstanden, wie die Lösung ihr Problem löst
- Kunden signalisieren Interesse (nicht nur „coole Idee“)

Zahlungsbereitschaft testen

- Landingpage mit klarer Nutzenkommunikation erstellt
- Preis genannt (nicht nur „bald verfügbar“)
- Call-to-Action eingebaut (z. B. Vorbestellen, Warteliste)
- Option für reale Zahlung oder Commitment vorhanden
- Conversion-Raten und Feedback analysiert

Reichweite & Kanal prüfen

- Tests über Ads oder Influencer gestartet
- Geklickt, nicht nur angeschaut? (CTR > 1,5 % als Ziel)
- Conversion-Ziele definiert (z. B. E-Mail, Bestellung)
- Traffic-Quelle mit besten Ergebnissen notiert
- Spezielle Kanäle bei sensiblen Themen berücksichtigt (z. B. Foren, Dark Social)

Geschäftsmodell kalkulieren

- Geplante Einnahmen vs. Akquisekosten verglichen
- Alternatives Modell getestet (Abo, Vermittlung, Freemium?)
- Rechtliche Risiken identifiziert (DSGVO, Plattform-Richtlinien, Jugendschutz)
- Zahlungsanbieter geprüft (sperrt sie dein Thema?)
- Investitionsbedarf realistisch eingeschätzt

Typische Validierungs-Fehler vermeiden

- Feedback nicht nur von Freunden geholt
- Keine reinen Ja-Nein-Fragen gestellt
- Produkt erst nach Feedback gebaut
- Negative Rückmeldungen ernst genommen
- Nicht auf Klicks verlassen – echte Zahlungsbereitschaft getestet