

# Der Business Case

- Zur Rechtfertigung von Investitionen in Produkte/Releases
- Die Übersicht veranschaulicht die abzudeckenden Aspekte
- ... und zeigt Ihnen die Werkzeuge, die Ihnen dabei helfen

## Glossar

- BCG (Boston Consulting Group)
- GE (General Electric)
- KPI (Leistungskennzahlen)
- MVP (Minimum Viable Product)
- NKW (Nettokapitalwert)
- PEST(EL) (Politisch, Ökonomisch, Sozial, Technisch, Umwelt, Recht)
- ROI (Return on Investment)
- SWOT (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken)

## Produktmanagement im Fokus

Journalle | Schulungen | Ressourcen

0800 5888 365 | www.productfocus.com/de

product

focus

### Zusammenfassung

- Ein knapper aber prägnanter Überblick auf das gesamte Dokument
- Möglichst auf einer Seite untergebracht
- Ein Überblick der Empfehlungen, und warum sie unterstützt werden sollen

### Produktbeschreibung

- Kurze Beschreibung des Produkts (und kurzer Rückblick, wenn gelauncht)
- Erläuterung des Kundenversprechens (warum Kunden sich für uns entscheiden)



**Lean und Business Model Canvas**  
Fasst das Produkt und Geschäftsmodell auf einer Seite zusammen



**Elevator Pitch**  
30 Sekunden langer Überblick, warum der Kunde bei uns kaufen sollte



**Produktbeschreibung**  
Inkl. jeglicher Prototypen, MVP und optimalem Produkt

### Strategie

- Wie das Produkt die Unternehmensstrategie stützt
- Wie das Produkt im Gesamtportfolio positioniert ist und im Vergleich zum Wettbewerb
- Die Produktstrategie - in welchen Märkten werden wir aktiv, was führt zum Erfolg



**Strategiekaskade**  
Zeigt Zusammenhänge zwischen Unternehmensstrategie und Produktstrategie



**BCG Matrix und GE Matrix**  
Zur Erwägung der aktuellen und geplanten Produktpositionierung im Portfolio und im Markt



**Strategy Canvas**  
Zur Visualisierung und Planung der Aspekte wegen denen das Produkt dem Wettbewerb vorgezogen wird.

### Marktanalyse

- Markttrends
- Zielsegmente und deren Größe
- Identifizierung von Marktchancen
- Positionierung zum Wettbewerb und eine kurze Übersicht der wichtigsten Konkurrenten



**SWOT Analyse**  
Zur Erwägung interner Aspekte und externer Trends und Gefahren



**Marktsegmentierung und Marktumfang**  
Zur Identifizierung der relevanten Segmente



**Branchenstrukturanalyse**  
Zur Analyse der Wettbewerbsintensität



**Wettbewerberprofile und Positionierung**  
Zeigt Ihre Positionierung zum Wettbewerb



**Wertpositionierung**  
Ergründen was Kunden wertschätzen und dies mit dem Wettbewerb vergleichen



**PEST(EL)**  
Zum Verständnis des Makromarktes und der Einflüsse auf das Produkt

### Kundenanalyse

- Erkenntnisse aus der Kundenforschung und Identifizierung der Kundenprobleme
- Käufer- und Nutzeranalyse
- Wichtigste Kundenanforderungen



**Prototypen**  
Zur Validierung des Marktchancen des Produkts



**Interviews, Umfragen and Fokusgruppen**  
Um zu verstehen, was Kunden wertschätzen



**Win/Loss-Analyse**  
Analyse, was zur Kaufentscheidung geführt hat, oder was Kunden vom Kauf abhielt



**Käufer- und Anwenderpersonas**  
Zum Verstehen der Kunden



**Outcome Driven Innovation (ODI)**  
Zum Verstehen der Aufgaben und Prioritäten der Kunden



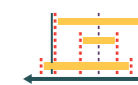
**Leistungsmatrix**  
Zur Veranschaulichung des Mehrwerts für verschiedene Käufer- und Nutzersegmente

### Finanzanalyse

- Annahmen zu Preisen und Kunden
- Verkaufs-, Umsatz, und Kostenprognose
- Profitabilitätsanalyse



**Berechnungsmodell**  
Kalkulationstabelle zur Darstellung der wichtigsten Finanzdaten (ROI, NKW, Amortisation...)



**Sensitivitätsanalyse**  
Zum Verständnis der Einflusses der wichtigsten Faktoren auf den Business Case

### Pläne

- Releasepläne (die Roadmap)
- Launch Plan (inkl. Pilotphasen, Tests, MVP zum optimalen Produkt)
- Lebenszyklusplanung und Produkt-Marketingplan (mit KPIs)
- Risiko- und Wirkungsanalyse und Vorsorgepläne



**Roadmap**  
Um die Entwicklung des Produktes darzustellen



**Produkt-Marketingplan**  
Dem Vertrieb helfen, das Produkt zu verkaufen



**Risiko-Matrix**  
Zur Analyse der Risiken und der Erstellung von Vorsorgeplänen



**Launch-Pläne**  
Zur Planung der Aktivitäten rund um den Markteintritt



**Produkt-Dashboard**  
Zur Erfolgsmessung und Visualisierung der KPIs



**Betriebliche Auswirkungen**  
Beschreibung der Auswirkung auf Personen, Prozesse und Infrastruktur

### Empfehlungen

- Eine Beschreibung der Empfehlungen und nächsten Schritte, z.B. Freigabe von Ressourcen oder benötigtes Budget

### Anhänge

- Alle Informationen die zu detailliert für das Hauptdokument sind
- Relevante Informationen, die die Aussagen unterstützen/aufschlüsseln