



Die Produktvision

Mehr als nur ein Statement

Dominique Winter



Frage

Wer hat für sein/ihr
Produkt ein Vision
Statement?

**We, at BUTTERFINGER PANCAKES
do not use any CANNED FOODS whatsoever.**

**Furthermore, our products have
no added MSG or ARTIFICIAL COLORING,
just the best ingredients that you would buy to cook
for your family and loved ones.**

**The range of quality food and beverages
BUTTERFINGER PANCAKES uses are
nutritionally well-balanced with every bite.**

**After all,
we not only produce the highest quality of food and beverages,
but we produce smiles!**



Durch uns können unsere
Kunden schnell, einfach
und sorgenfrei bezahlen.

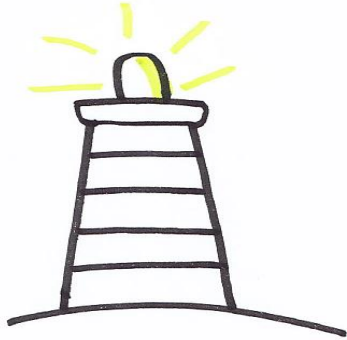
Ihr Google Assistant

Sie können ihm Fragen stellen oder ihn auffordern, etwas zu tun. Er ist Ihr persönlicher Google Assistant – immer bereit Sie mit Rat und Tat zu unterstützen.

[Weitere Informationen](#)



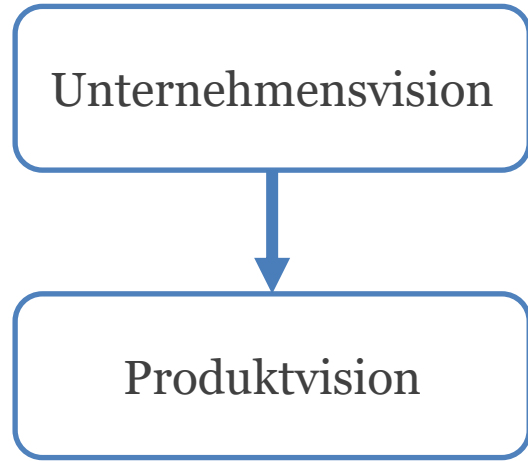
Hallo, wie kann ich dir helfen?



Eine Produktvision thematisiert die Bedürfnisse der Kunden und den Mehrwert des Produkts. Sie ist der Orientierungspunkt für Entscheidungen.



Sie beschreibt das **WARUM** und ist kurz, prägnant und inspirierend!

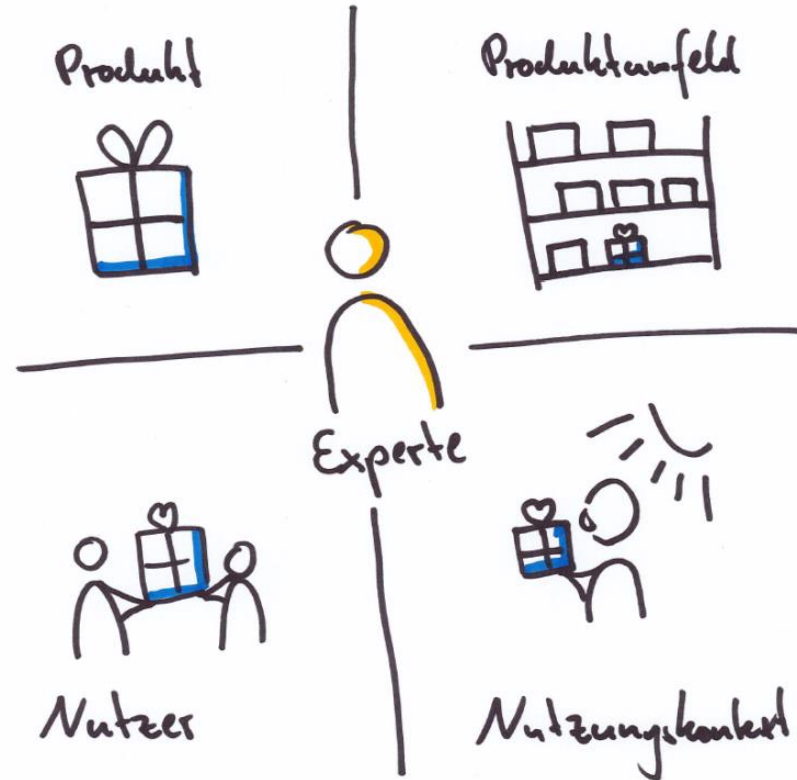


Die **Produktvision** leitet sich aus der **Unternehmensvision** ab und ist mit **Stakeholdern** abgestimmt.



Für die <Zielgruppe>
welche <folgendes Problem> hat,
ist <unser Produktname>
ein <Produkttyp>,
welches <diese Hauptmerkmale> hat,
um <folgenden Kundennutzen> zu
erzeugen.

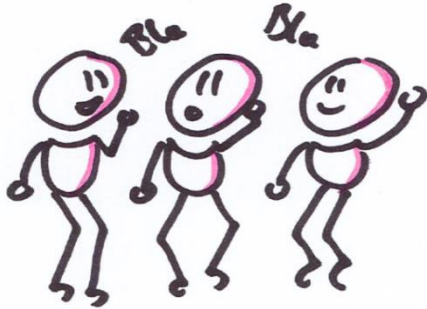
Was kann unser
Produkt und was
nicht?



Welche Alternativen
gibt es zu unserem
Produkt?

Wer nutzt unser
Produkt?

Wo und für was wird
unser Produkt unter
welchen Bedingungen
genutzt?



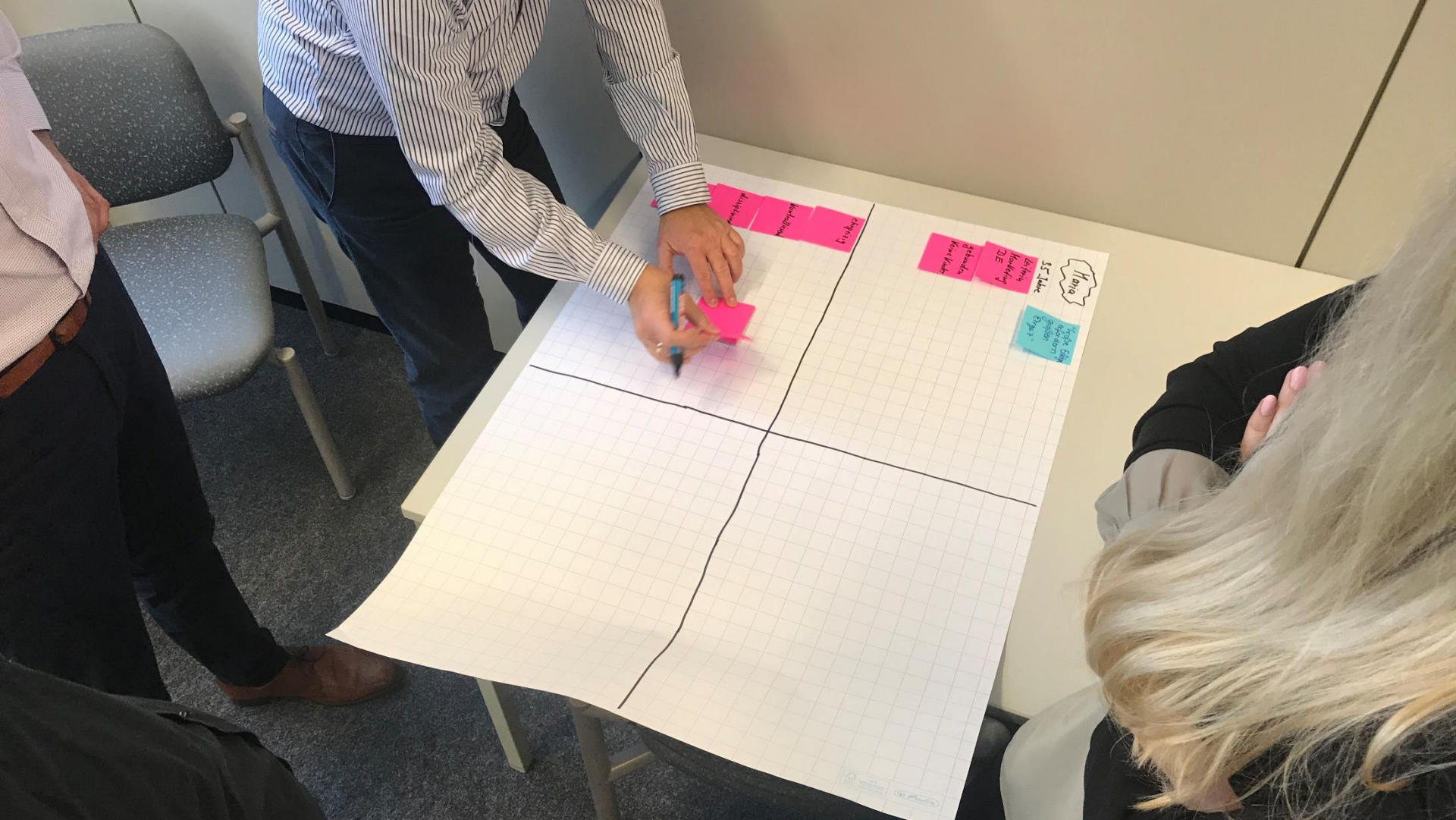
Die Vision entwickelt
sich im Laufe der Zeit; sie
wird schärfer und bekommt
auch mal einen neuen Fokus.



Für die Produktvision ist **ein**
Product Owner verantwortlich.
Dieser trägt sie in die weite Welt aber
das Team lebt sie.



Ein Team kann die Produktvision
in Workshops und/oder mit
Strukturierungsvorlagen
erarbeiten.



THE PRODUCT VISION BOARD EXTENDED

 VISION What is your motivation for creating the product? Which positive change should it bring about?			
 TARGET GROUP Which market or market segment does the product address? Who are the target customers and users?	 NEEDS Which problem does the product solve? What benefit does it provide?	 PRODUCT What product is it? What makes it stand out? Is it feasible to develop the product?	 BUSINESS GOALS How is the product going to benefit the company? What are the business goals?
 COMPETITORS Who are your main competitors? What are their strengths and weaknesses?	 REVENUE STREAMS How can you monetise your product and generate revenues?	 COST FACTORS What are the main cost factors to develop, market, sell, and service the product?	 CHANNELS How will you market and sell your product? Do the channels exist today?

The Vision Board



Produktvision

Kurzes Statement, dass den Kern von Produktidee und -vision beschreibt.

Gefühle
sichtbar machen,
um Depressionen
zu heilen!

Start
up



Zielgruppe

Für wen entwickeln wir dieses Produkt?
Was ist unsere Kernzielgruppe?

Depressiv

Niklas,
32

Akademiker

langjährige
Beziehung



Bedürfnisse

Welche Bedürfnisse unserer Zielgruppe
erfüllt das Produkt? Was ist der Benefit
für die Nutzer? Was bringt ihnen das?

sich
seiner
Gefühle
bewusst
werden.

Verständnis
von
privatem
Umfeld



Produkt

Was sind die 5 wichtigsten Funktionen,
die unser Produkt bereitstellt? Was ist der
USP unseres Produkts?

Gefühle
erfassen

Gefühle
aufbereitet
anzeigen

Gefühle
teilen



Wert

Was bringt das Produkt unserem
Unternehmen (Umsatzsteigerung,
neue Märkte, Markenentwicklung,
Kostenreduktion, Wissenszuwachs)?

Marken-
entwicklung

neuer
Markt

Wissens
Zuwachs



Für die <Zielgruppe>
welche <folgendes Problem> hat,
ist <unser Produktname>
ein <Produkttyp>,
welches <diese Hauptmerkmale> hat,
um <folgenden Kundennutzen> zu
erzeugen.

Product Vision Template

Für
der/die

ist
ein
mit o

AGILE
EINSTEIGER/
INTERESSIERTE

AGIL IM
UNTERNEHMEN
ARBEITENDE

SPONSOREN/
UNTERNEHMEN

EXTERNE
BERATER/
COACHES

AUSTAUSCH
ZU (EIGENEN)
THEMEN





Vision Statement



Erwartungsform

aufwands arm

schnell

attraktiv

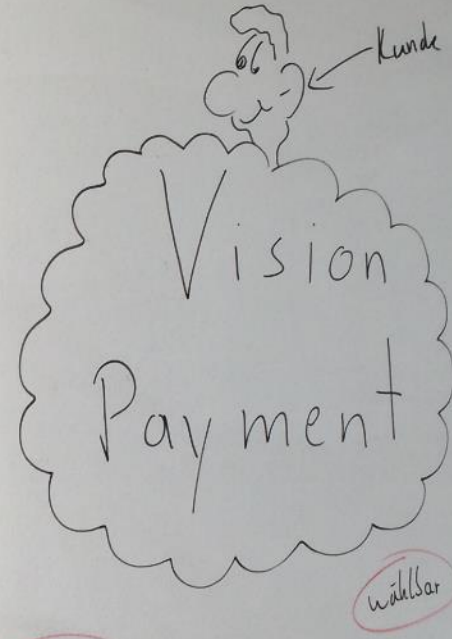
vertraulich

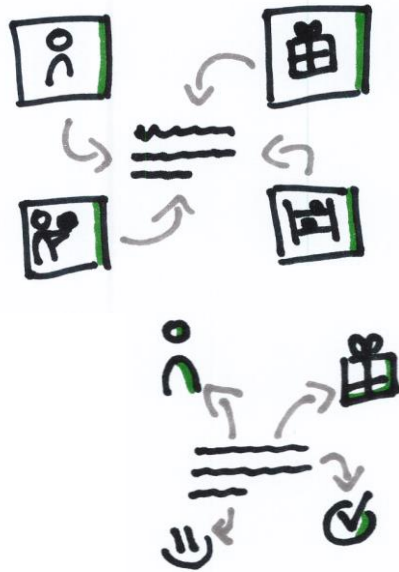
zuverlässig

nachvollziehbar

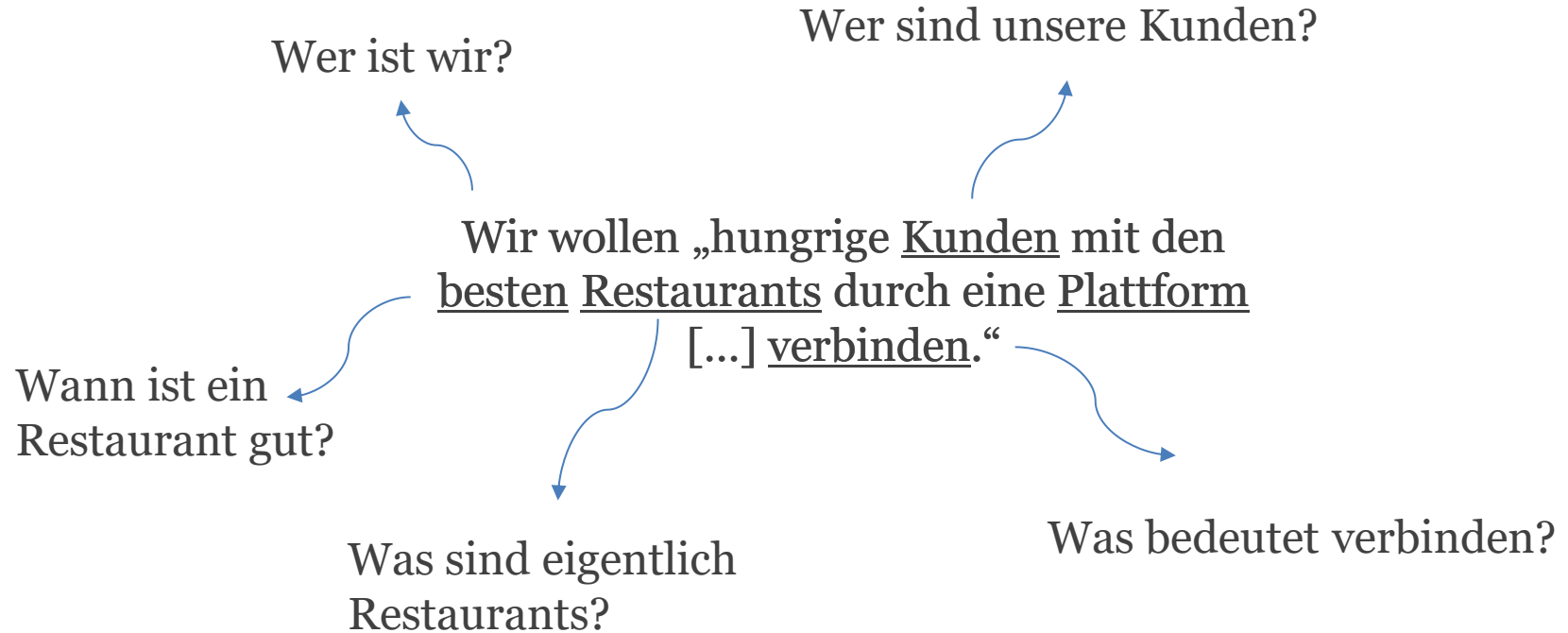
verständlich

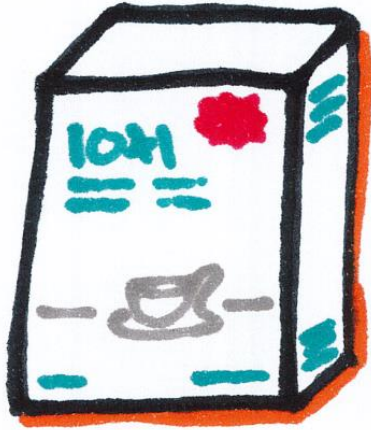
flexibel





Das gemeinsame Verständnis
muss immer wieder herausgefordert
und geformt werden.





Durch die Entwicklung einer
Produktverpackung oder
eines Werbeflyer wird der
Kernnutzen klar herausgestellt.





Im Rollenspiel (z.B. Product Vision Interview) entwickelt ein Team ein **erzählerisches, gemeinsames Verständnis**.



Frage

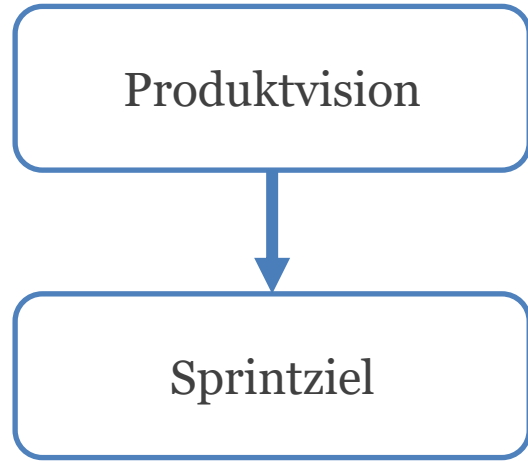
Mit welchen Methoden habt ihr schon Erfahrungen gesammelt oder welche findet ihr ansprechend?



Das gemeinsame
Erarbeiten erhöht das
geteilte Verständnis in der
Gruppe und sorgt für ein
Bild.



Eine Produktvision hilft nur
dann, wenn sie auch **gelebt**
wird.



Das **Sprintziel** leitet sich aus der **Produktvision** ab und ist mit **Stakeholdern** abgestimmt.



Beispiel

Frederik kann Zahlungen automatisieren, damit er die nicht mehr vergessen kann.

- Das Sprintziel kann als Story formuliert werden.
- Akzeptanzkriterien präzisieren das Sprintziel.
- Woran erkennen wir, dass wir das Ziel erreicht haben?
- Wie können wir das Sprintziel erreichen?

#23

Hans kann Termine
mit seinen Freunden
teilen.



#24

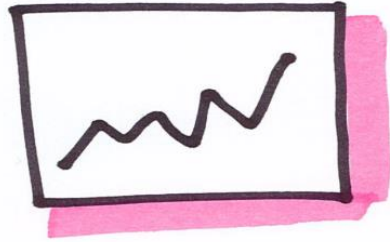
Hans kann seine
Termine auch über
Ländergrenzen hinweg
koordinieren.



#25

Vereinbarte Termine
kann Hans um-
organisieren.

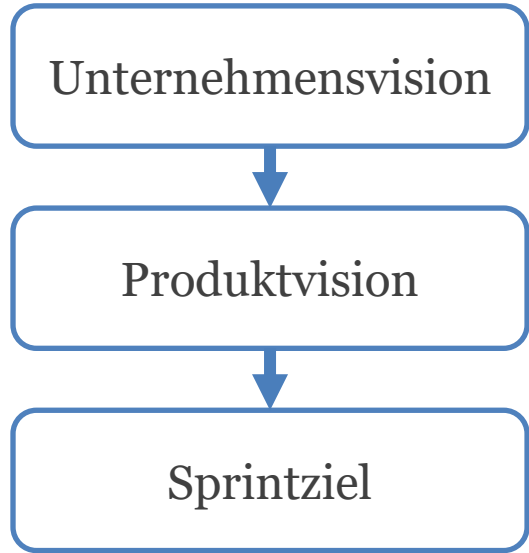




Sprintziel im Sprint und Teamspace
sichtbar machen. Im Daily über
den **Fortschritt** bezogen auf das
Ziel teilen.



Auch die Vision sollte immer
Teamspace **sichtbar** sein, damit sie
immer wieder als **Zielvorstellung**
verwendet werden kann.

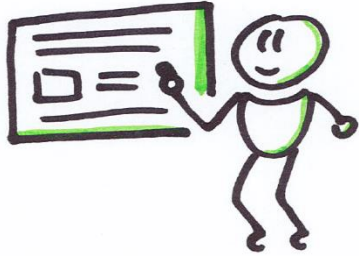


In einer idealen Welt leitet sich das **Sprintziel** aus der **Produktvision** und diese aus der **Unternehmensvision** ab.



Frage

In welcher Form nutzt
ihr Visionen und Ziele?



1. Teilt die Produktvision so oft wie möglich. Erst wenn es sich zu oft anfühlt ist es richtig!
2. Glaube an eure Idee, aber seid offen für Alternativen.
3. Überträgt die Vision in die tägliche Arbeit (z.B. Sprintziele).
4. Redet über die Vision und gleicht eure Gedanken dazu ab.
5. Verfeinert die Produktvision immer weiter. Richtig fertig ist sie nie.

THX

DANKE FÜR EURE
AUFMERKSAMKEIT

