

BRUK

gründerens
ressurser!

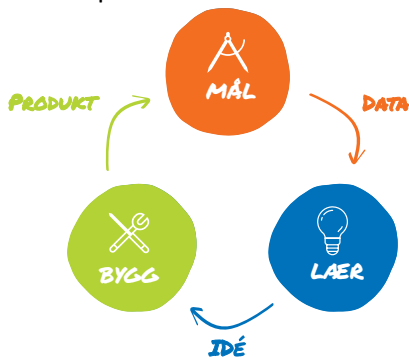


Norsk senter for
**FLERKULTURELL
VERDISKAPING**

Nasjonalt kompetansesenter

Bedriftsetablering kan være en krevende og risikofylt prosess for gründeren. Mange gründerer begynner med et produkt som de tror kunden vil ha uten å ha involvert kunden i prosessen.

Lean Startup metode er en tilnærming der fokus er på kunden, fremfor produktet. Gründeren unngår sløsing med ressurser og retter ressursene der de gir mest resultat. Potensielle kunder involveres tidlig i prosessen og tilbakemeldinger fra disse brukes i videreutviklingen av produktet*.



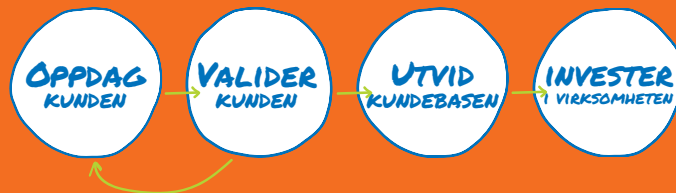
Bygg: lag en forenklet løsning av din ide, Minimal Brukbare Produkt (MBP).

Mål: test MBP på utvalgte potensielle kunder og noter tilbakemeldingene.

Lær: bruk tilbakemeldingene til å avgjøre om produktet/løsningen skal endres eller videreføres.

*Utviklet av Eric Ries

Det som tar knekken på flest oppstartsselskaper er at de ikke har forstått markedet og kundene. En modell som benyttes til å introdusere Lean i denne prosessen er Kundeutviklingsmodellen*



Oppdag kunden: Sett opp hypoteser om de potensielle kundene og deres behov, adferd og krav.

Valider kunden: Bekreft eller avkreft hypotesene. Dersom antagelsene ikke stemmer, gå tilbake til steg en. Fortsett prosessen til du har kommet fram til en løsning som dekker kundens behov og som kunden er villig til å betale for.

Utvid kundebasen: Lanser løsningen, sett opp et større salgsapparat og skaler.

Invester i virksomheten: Gjør de nødvendige investeringene for å vokse selskapet til å bli markedsledende.

*Utviklet av Steve Blank