



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.

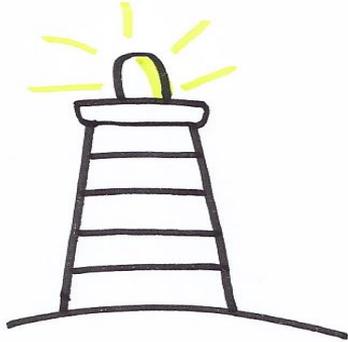
Ihr Google Assistant

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](#)



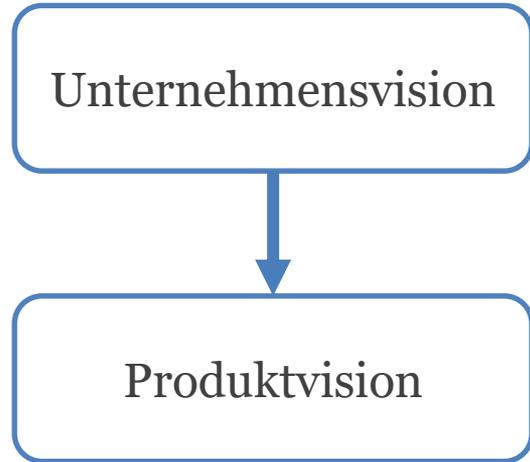
Hallo, wie kann ich dir helfen?



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!

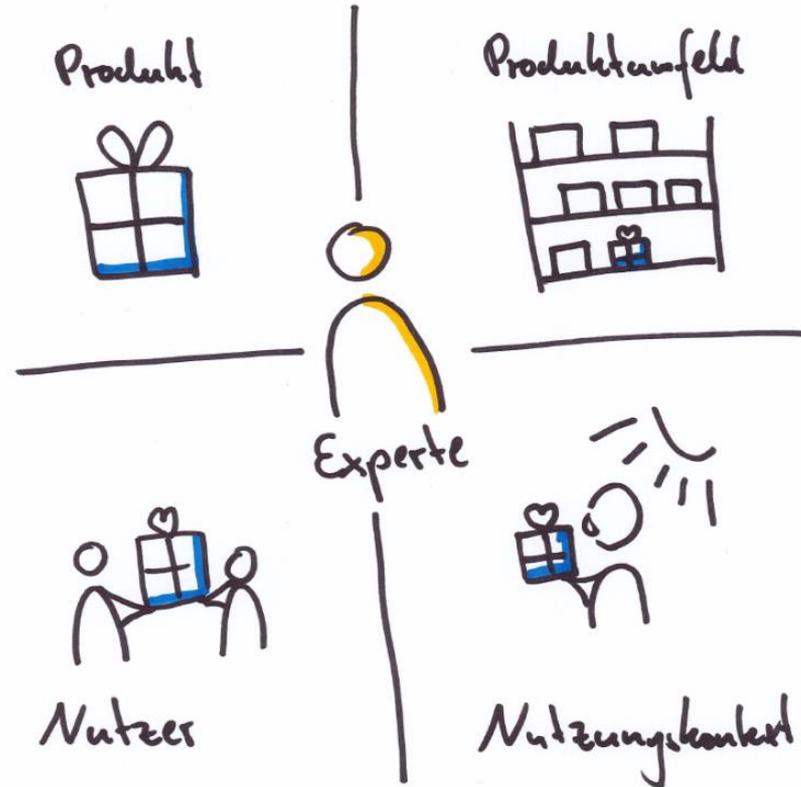


Die **Produktvision** leitet sich aus der **Unternehmensvision** ab und ist mit **Stakeholdern** abgestimmt.



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

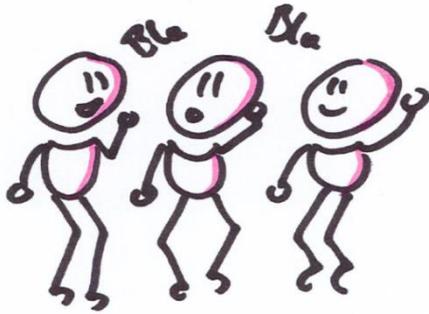
Was kann unser
Produkt und was
nicht?



Wer nutzt unser
Produkt?

Welche Alternativen
gibt es zu unserem
Produkt?

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



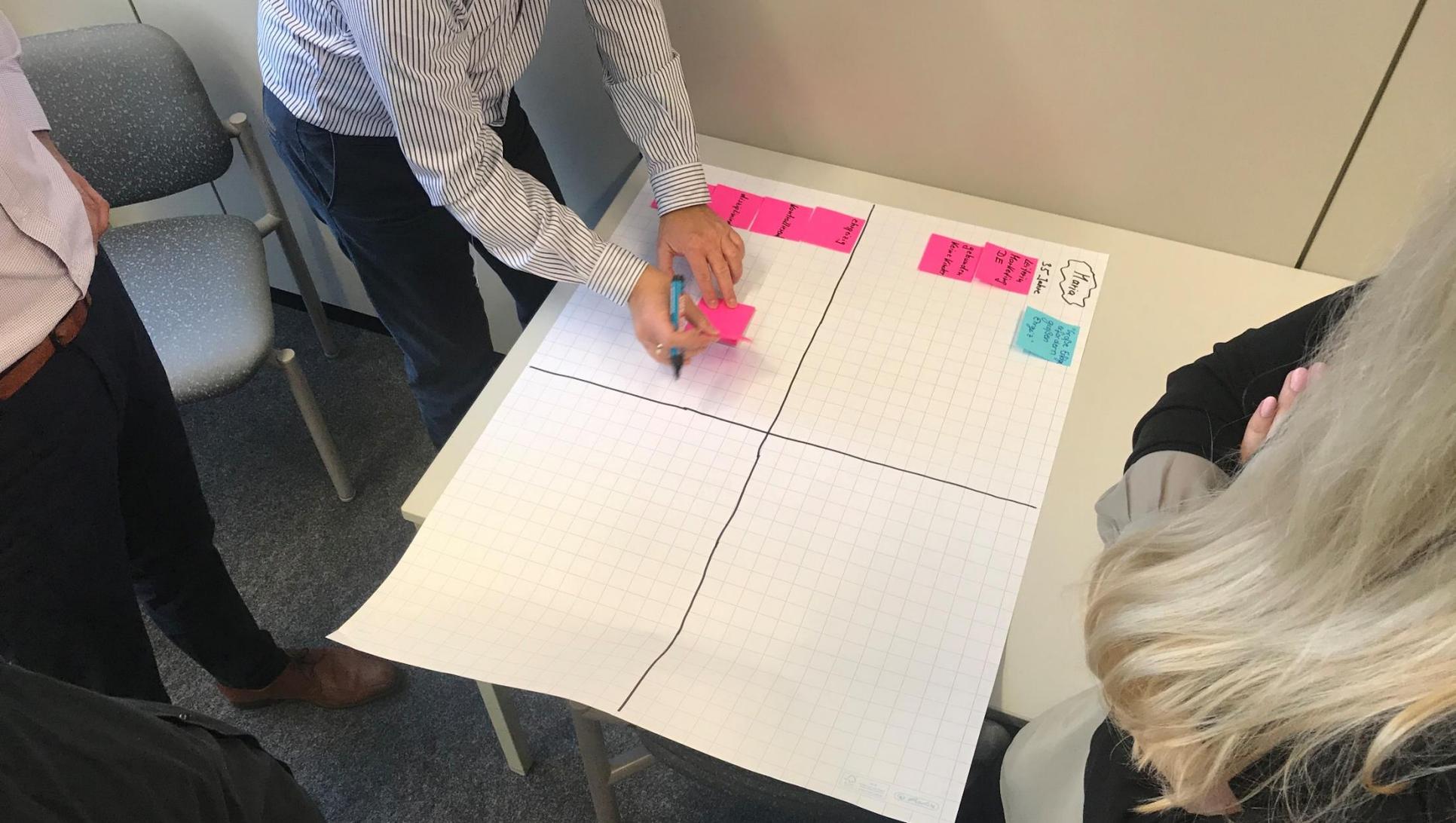
Die Vision entwickelt
sich im Laufe der Zeit; sie
wird schärfer und bekommt
auch mal einen neuen Fokus.



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)?

Markenentwicklung
Newer Markt
Wissenszuwachs





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

AGILE
EINSTEIGER/
INTERESSIERTE

AGIL IM
UNTERNEHMEN
ARBEITENDE

SPONSOREN/
UNTERNEHMEN

EXTERNE
BERATER/
COACHES

AUSTAUSCH
ZU (EIGENEN)
THEMEN

ist
ein

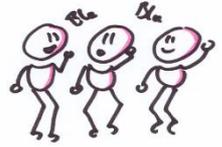
mit o

...





Vision Statement



Erwartungskonform

aufwands arm

schnell

attraktiv

vertraulich

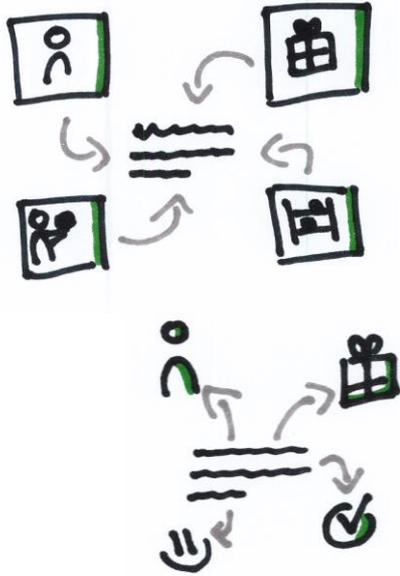
zuverlässig

nachvollziehbar

verständlich

flexibel





Das gemeinsame Verständnis
muss immer wieder herausgefordert
und geformt werden.



Wer ist wir?

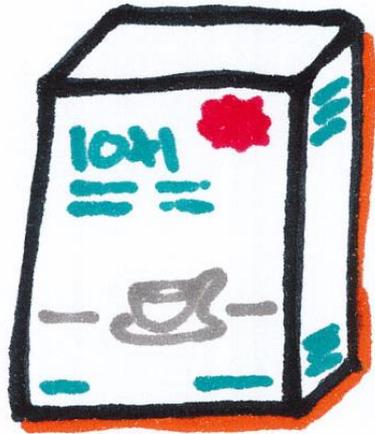
Wer sind unsere Kunden?

Wir wollen „hungrige Kunden mit den besten Restaurants durch eine Plattform [...] verbinden.“

Wann ist ein Restaurant gut?

Was sind eigentlich Restaurants?

Was bedeutet verbinden?



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.**

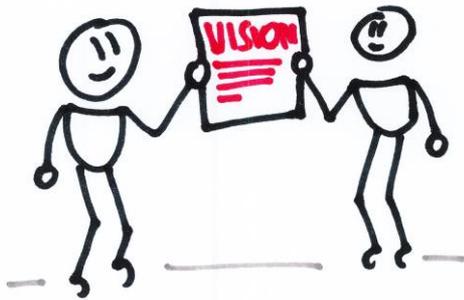


Frage

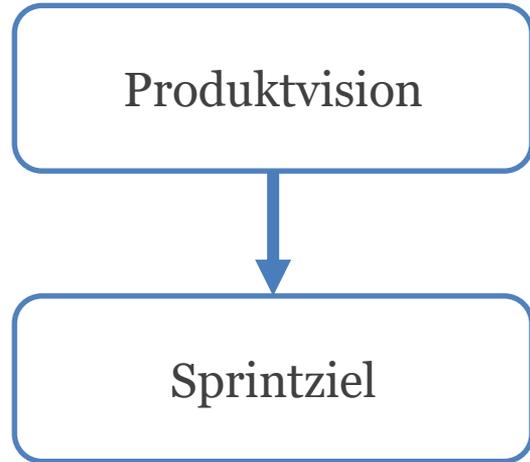
Mit welchen Methoden habt ihr schon Erfahrungen gesammelt oder welche findet ihr ansprechend?



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.



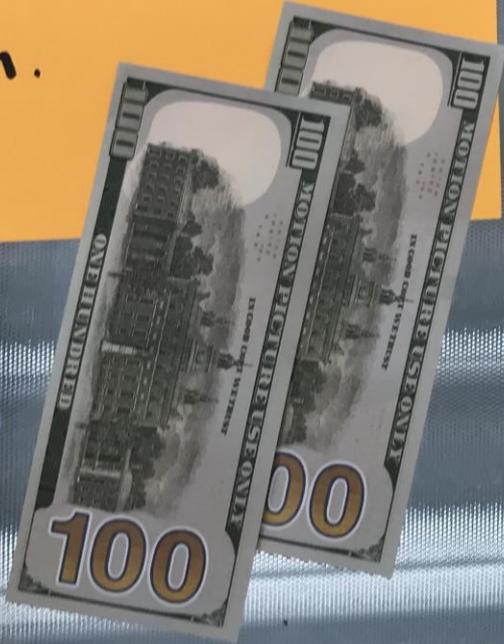
Beispiel

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

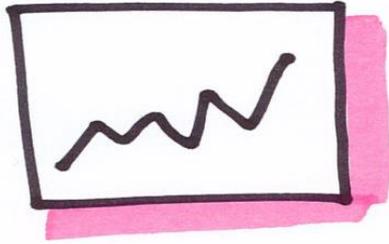
Hans kann seine
Termine auch über
Ländergrenzen hinweg
koordinieren.



#25

Vereinbarte Termine
kann Hans um-
organisieren.

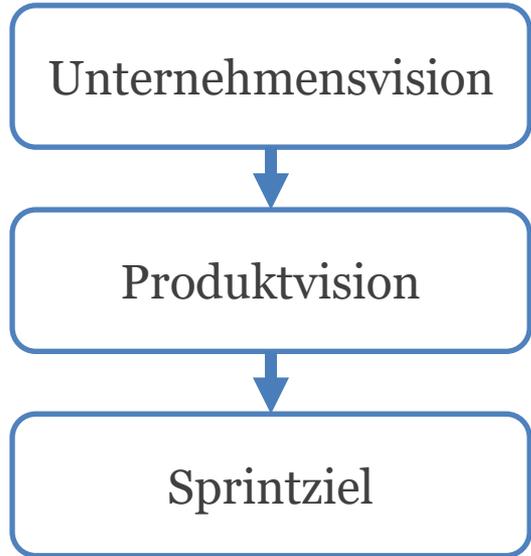




Sprintziel im Sprint und Teamspace
sichtbar machen. Im Daily über
den **Fortschritt** bezogen auf das
Ziel teilen.



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

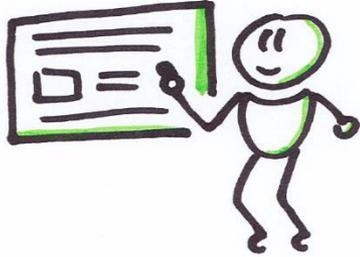


In einer idealen Welt leitet sich das **Sprintziel** aus der **Produktvision** und diese aus der **Unternehmensvision** ab.



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

 Die
Produktwerker

Dominique Winter
dominique.winter@designik.de

