



PRODUCT DISCOVERY WORKSHOP

Die in diesen Unterlagen enthaltenen Informationen sind vertraulich und nur zur Information des vorgesehenen Empfängers bestimmt. Sie dürfen ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Grey Rook GmbH nicht verwendet, veröffentlicht oder weiterverbreitet werden.

PRODUCT DISCOVERY

INHALTSVERZEICHNIS

➤ **PRODUCT DISCOVERY DEFINITION**

Unsere Herangehensweise

Was wir mit Ihnen erreichen möchten

➤ **ABLAUFPLAN WORKSHOP**

Was Sie von unserem Workshop erwarten können

Was es für weitere Möglichkeiten gibt

➤ **UNSER ANGEBOT**

Was unser Angebot umfasst

Wie Sie uns erreichen können



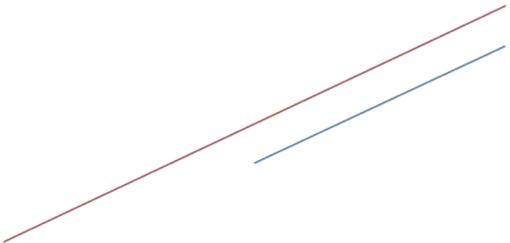
PRODUCT DISCOVERY DEFINITION

UNTERSTÜTZUNG BEI IHRER PRODUKTIDEE

Sie haben eine Produktidee, doch wissen nicht genau, ob diese Idee auch von Ihrer Zielgruppe angenommen wird?

Um dies herauszufinden, empfehlen wir einen strukturierten, faktenbasierten Ansatz: Product Discovery.

Die Product Discovery ist ein kontinuierlicher Prozess, der parallel zur Produktentwicklung abläuft. In verschiedenen Schritten gilt es herauszufinden, welches Produkt das gewünschte Ergebnis erzielt.



Unser Workshop bietet Ihnen einen Einstieg in den Product Discovery Prozess. Wir geben Ihnen Techniken an die Hand, wie Sie fundierte Produktentscheidungen treffen können.

Wir unterstützen Sie bei der Definition Ihrer Produktidee und deren gewünschte Ergebnisse. Dazu stellen wir gemeinsam Annahmen über die Chancen und Möglichkeiten für Ihre Produktidee auf. Auf dieser Basis generieren wir Hypothesen, von denen wir ausgehen, dass sie zum gewünschten Ergebnis führen und zeigen Ihnen auf, wie Sie diese testen können.

Indem wir die richtigen Fragen in Hinblick auf das gewünschte Ergebnis stellen, können wir schnell überprüfen, ob die Lösung die richtige ist. Dadurch kreieren wir einen schnellen und schlanken Prozess, der Ihnen die gewünschten Antworten liefert, bevor Sie am Markt vorbei entwickeln.



PRODUCT DISCOVERY DEFINITION

WOBEI WIR SIE UNTERTÜTZEN MÖCHTEN

Wir möchten Sie ermutigen, Ihre Produktideen in einem Produktfindungsprozess zu hinterfragen und zu testen, bevor Sie in diese investieren. Wir sind überzeugt, dass wir Sie dabei unterstützen können, bessere Produktentscheidungen zu treffen.



ERWARTUNGS- MANAGEMENT

Wir unterstützen Sie bei der Definition des gewünschten Ergebnisses. Was sind die Chancen und Möglichkeiten für Ihr Produkt? Wie erreichen Sie das gewünschte Ergebnis und wie können Sie das messen?



FOKUS AUF ZIELGRUPPE

Wir fokussieren uns auf Ihre Zielgruppe, um gemeinsam unerfüllte Bedürfnisse zu erkennen und dazu passende Lösungen zu entwickeln.



TESTS UND EXPERIMENTE

Es ist entscheidend, Ihre Lösungen durch Tests, Interviews und Experimente zu hinterfragen und zu validieren. Nur so finden Sie heraus, ob die Zielgruppe das Produkt nutzt, es überhaupt haben möchte und ob es ein Problem löst.



DATEN SAMMELN UND LERNEN

Die durch Tests und Experimente gesammelten Daten sind für den weiteren Produktfindungsprozess essenziell. Sie geben einen wertvollen Einblick, ob und wie die Zielgruppe mit Ihrem Produkt interagiert.



ABLAUFPLAN WORKSHOP

INHALTE DES WORKSHOPS

Unser Workshop ist in drei Teile gegliedert: die Vorbereitung und Theorie, der Workshop an sich und die weiteren Möglichkeiten zur Konkretisierung. Diese Übersicht gibt Ihnen Einblick in die Ziele der einzelnen Schritte.



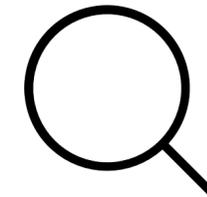
VORBEREITUNG

Wir sichten Ihre Unterlagen zur Produktvision, des Mehrwerts und der Risiken und bereiten auf dieser Basis den Workshop vor.



GEMEINSAMES VERSTÄNDNIS

Neben dem Theorieteil erarbeiten wir mit Ihnen ein gemeinsames Verständnis für das Vorgehen und das Ziel des Workshops, um die Interessen aller Projektbeteiligten in Einklang zu bringen.



DEFINITION

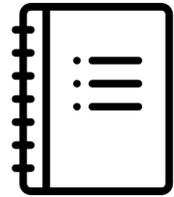
Danach gehen wir zum praktischen Teil über, in dem wir die unerfüllten Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe definieren und die Lösungen ihrer Produktvision herausarbeiten, die den größten Nutzen für die Zielgruppe darstellt.



SCHLÜSSEL- FEATURES

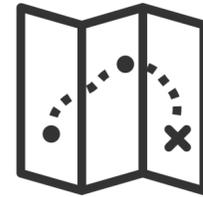
Sobald wir die Lösungen herausgearbeitet haben, erstellen wir gemeinsam eine Value Proposition. Welches sind die wichtigsten Painpoints Ihrer Zielgruppe? Welche Features bieten den größten Nutzen für die Zielgruppe?





GEWICHTETE HYPOTHESEN

Auf Basis des Value Proposition Canvas erstellen wir gemeinsam Hypothesen. Das sind Annahmen, welche Lösungen von hohem Wert für Ihre Zielgruppe sein könnten. Diese Annahmen sollten in einem nächsten Schritt durch Tests und Experimente validiert werden.



PRODUCT ROADMAP

Die Hypothesen bieten die Grundlage, um eine grobe Product Roadmap zu erarbeiten, die die Vision und Prioritäten des Produktes benennt. Diese erste Produktstrategie wird im Rahmen des Workshops präsentiert und abgestimmt.



AUSARBEITUNG

Im Nachgang an den Workshop bereiten wir die Notizen und Anmerkungen aus dem Workshop auf und stellen Ihnen eine Präsentation mit den Ergebnissen zur Verfügung.

- 1 —
- 2 —
- 3 —

WEITERE SCHRITTE

Gerne begleiten wir Sie auch weiter auf dem Weg, aus Ihrer groben Product Roadmap einen detaillierten Plan zu erstellen.



UNSER ANGEBOT

WORKSHOP DETAILS

> ANGEBOT 1: THEORIE

Gerne erläutern wir Ihnen im Theorieteil, was ein Product Discovery Workshop für Vorteile bringt, wie dieser abläuft und erarbeiten eine gemeinsame Erwartungshaltung. Dieses Angebot umfasst ein gemeinsames Online-Meeting (45 Minuten) und ist für Sie [kostenlos](#).

> ANGEBOT 2: THEORIE UND WORKSHOP

Den gemeinsamen Workshop bieten wir aktuell remote an. Das Ziel des Workshops ist eine erste grobe Ausarbeitung der Product Roadmap auf Basis der Hypothesen. Der Workshop für bis zu 5 Personen ist für 3 Stunden angesetzt und kostet [1.250 EUR](#) inklusive Nachbereitung.

> ANGEBOT 3: THEORIE, WORKSHOP UND PROZESSBEGLEITUNG

Gerne bieten wir Ihnen eine erweiterte Ausarbeitung der Product Roadmap in Form eines weiteren Workshops an. Für diesen Workshop kann es sinnvoll sein, andere Stakeholder miteinzubeziehen, um eine ganzheitliche Betrachtung zu gewährleisten. Der Workshop ist ebenfalls für bis zu 5 Personen und 3 Stunden ausgelegt und kostet [1.250 EUR](#) inklusive Nachbereitung.



UNSER ANGEBOT

UNSERE KUNDINNEN UND KUNDEN

Seit unserer Gründung haben wir bereits zahlreiche Unternehmen mit unseren agilen Ansätzen unterstützt.

Anbei eine Auswahl bisheriger Kundinnen und Kunden.

Gerne geben wir bei Interesse einen detaillierten Einblick in relevante durchgeführte Workshops.



Brockmann & Büchner





Julia Josfeld

Projektmanagement

+49 01579 2460435
j.josfeld@greyrook.com



Ansgar Heinemann

Projektmanagement

+49 01579 2460432
a.heinemann@greyrook.com

