

LEAN INNOVATION MASTERCLASS

SCHNUPPER-WORKSHOP



INNOVATION
50X SCHNELLER

KURZFASSUNG

Der Workshop basiert auf unserer "Lean Innovator Masterclass", ein 3-tägiger Kurs, der die drei Säulen des "Lean Startup / Lean Innovation" in Theorie und Praxis gleichermaßen den Teilnehmer*innen beibringt.

Business Model Generation

Die Methode von Alexander Osterwalder, die sich auf die Erstellung von Geschäftsmodellen konzentriert, stellt ein Framework zur Verfügung, das aus neun Bausteinen besteht und Unternehmen dabei unterstützt, ihre Modelle zu analysieren, zu verbessern und zu innovieren. Die sogenannte "Business Model Generation", ein praktisches Werkzeug für Unternehmer, Manager, Innovators und Startups, die neue Geschäftsmodelle erkunden möchten oder ihr existierendes Geschäftsmodell verbessern möchten, wird seit Jahren in großen Unternehmen sowie Startups weltweit verwendet.

Customer Development

Customer Development ist ein Prozess von Steve Blank, der von Unternehmern angewendet wird, um Geschäftsideen und Produkte an die Bedürfnisse und Anforderungen potenzieller Kunden anzupassen. Das Konzept basiert auf der Annahme, dass ein neues Geschäftsmodell vor der Entwicklung des Produkts getestet werden sollte. Der Prozess beinhaltet Interviews und Feedback-Schleifen mit Kunden, um das Produkt oder die Dienstleistung an die Bedürfnisse der Zielgruppe anpassen zu können. Ziel ist es, einen Product-Market-Fit vor dem Launch zu erreichen, um das Risiko von Misserfolg und die Verschwendung von Zeit und Ressourcen zu vermeiden. Außerdem ist "Customer Development" ein wichtiger Ansatz für Startups, um sicherzustellen, dass sie Produkte und Dienstleistungen entwickeln, die tatsächlich von Kunden benötigt und geschätzt werden.

Agile Engineering, Minimum Viable Product & Innovation Accounting

Eric Ries hat mit seinem Buch "The Lean Startup" das Prinzip des kontinuierlichen Experimentierens und Lernens, um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, weltweit verbreitet. Der Ansatz beinhaltet die Validierung von Geschäftsideen durch schnelle und kostengünstigere Experimente, um zu testen, ob ein Marktbedarf besteht. Ries betont auch die Bedeutung von Feedback-Schleifen, um das Produkt oder die Dienstleistung kontinuierlich zu verbessern und an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen. Das Ziel ist es, ein Unternehmen aufzubauen, das sich schnell an Veränderungen anpassen und innovativ bleiben kann.

Unternehmen die "Lean Innovation / Lean Startup Methoden" bereits seit Jahren verwenden, sind z.B. die Deutsche Telekom, Walmart, Coca Cola, GM, Lowe's, Caterpillar, Reifenhäuser, Time Warner, P&G, sowie öffentliche Einrichtungen, wie das US Department of Defence, US Department of Energy und US NIH National Institutes of Health. Die Methode wird an Universitäten wie Stanford, Berkeley, Harvard und Columbia University NYC seit über 10 Jahren gelehrt.

AGENDA

Da die zur Verfügung stehende Zeit (45 Minuten) sehr knapp ist, wird der Fokus auf der Praxis anstatt Theorie liegen. Der Workshop wird **eine** Übung umfassen, die erfahrungsgemäss sehr viel Spaß macht, kein Vorwissen oder besondere Fähigkeiten voraussetzt - und vor allem ganz konkret den Teilnehmer*innen hilft, ihren Ideen nach vorne zu bringen (und die Nachfrage nach “mehr” in der Regel erweckt).

Einführung & Übersicht, 5 m

Eine grobe Übersicht, warum Innovation, also das Erkunden neuer Geschäftsmodelle, andere Methodiken, als das Verwalten existierender Geschäftsmodelle, benötigt, und welche diese Methoden sind. Ziel ist, dass die Teilnehmer*innen zumindest von den drei oben beschriebenen Methodiken gehört haben, und dass sie verstehen, warum besondere Methoden für Innovation benötigt werden (sprich, warum das “Suchen” nach neuen Geschäftsmodellen andere Methoden benötigt, als das “Optimieren” von existierenden Modellen).

Konkrete Beispiele, 10m

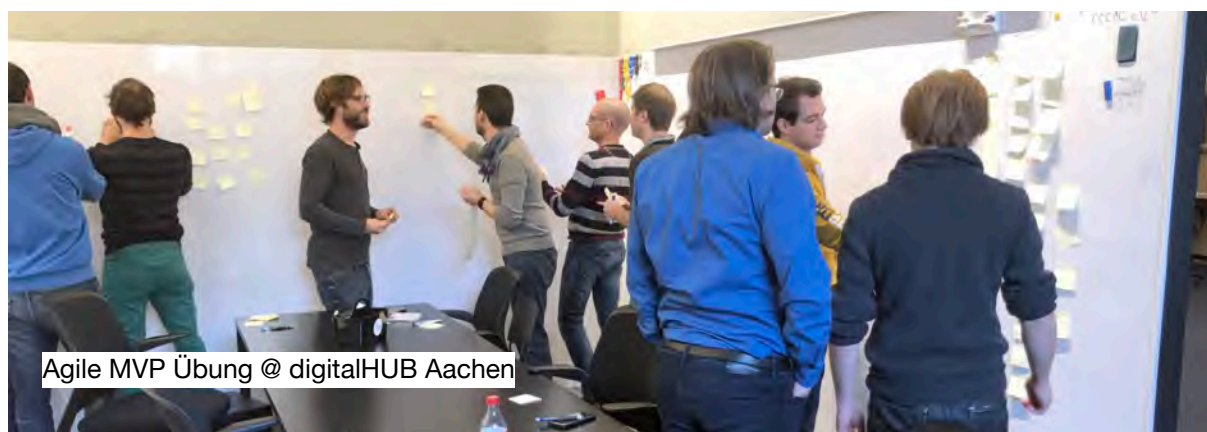
Die Methodiken werden anhand reeller Fallbeispiele konkretisiert. Dabei werden die Teilnehmer*innen auch für die anstehende Übung sensibilisiert: Wie kommt man darauf, was in den Beispielen präsentiert wird? Wie entscheide ich, wie ich vorgehe (bzw. was ich lassen kann) um meine Geschäftsidee so schnell und mit so wenig Aufwand wie möglich zu testen?

Übung, “Agile MVP” 25m

Jetzt wird’s ernst und Hands-On! Die Teilnehmer*innen werden durch eine sehr konkrete Übung erlernen, wie man das “komplette Wertangebot” in so wenig Schritten wie möglich an Kunden liefern kann (und was das überhaupt bedeutet), wie man dabei die Entscheidungen trifft, und wie man dadurch auf Verschwendung von Ressourcen und Zeit vermeidet.

Wrap-Up, 5m

Blitzumfrage mit den Teilnehmer*innen, um Feedback einzuholen und nächste Schritte zu besprechen, und evtl. zukünftige Workshops zu avisieren und deren Nachfrage zu erkunden.



Agile MVP Übung @ digitalHUB Aachen

ABOUT THE EDUCATOR

VIDAR ANDERSEN

FOUNDING PRINCIPAL +ANDERSEN & ASSOCIATES



Vidar Andersen is a Norwegian serial innovation venture entrepreneur, investor, educator and advisor to F100 corporations on innovation based near Cologne, Germany. He's been an invited speaker at places like Stanford, Cambridge, SxSW, Web Summit and LeWeb. He has also traveled around the world with government officials like the Lord Mayor of Düsseldorf and organisations like the city of Cologne to stimulate international interest in the region for startup founders and investors. He is recognised by Wirtschafts Woche as “one of the most important people in the German startup scene”, was selected by DUP Unternehmer-Magazin as one of the “Vordenker 2022 - Deutschlands klügste Köpfe”, and has been invited as keynote speaker about corporate innovation around the world, e.g. the London Intrapreneurship Conference, PASSWORD Tallinn, and RTL Digital Shapers Zagreb.

Vidar founded his first company in 1996 to help large corporations and GOs outsource innovation and solve problems with software. He is also the co-founder the content management system "Plone", used by NASA, Yale, the CIA, the FBI, Lufthansa, Deutsche Telekom and many more. Another startup he founded is "Gauss - The People Magnet", the very first social local mobile (SoLoMo) discovery app, and he was awarded a “GEAP” scholarship by the esteemed Deusto University in Bilbao, Spain for his entrepreneurial merits.

Because of his startup community efforts and leading role in the Lean Startup movement, Andersen was invited to Stanford to be trained and certified by Steve Blank as a certified Lean Launchpad Educator, enabling him to teach the premium experiential entrepreneurship curriculum from Stanford and Berkeley at our top European universities, corporations, and startup support programs.

+ANDERSEN & ASSOCIATES (plusandersen.com) was founded to help the large corporations that kept requesting his expertise achieving continuous innovation and growth as a process, from the bottom up and from the inside out, through science and entrepreneurship.

His work has been featured and recognised by The New York Times, Business Insider, CNN, BBC, TechCrunch, Forbes, TechCocktail, Die Welt, DVice, ZDF, WDR, DRadio Wissen, WiWo, LinkedIn SlideShare, The Pirate Summit, Le Web, London Web Summit, Dublin Web Summit, TechCocktail Austin, South By Southwest (SxSW), Up Global, the state of NRW and more.

So far he has been teaching startup entrepreneurship and innovation management at BiTS Iserlohn, University of Cologne, Karlsruhe Institute of Technology (KIT), University of Applied Science Cologne, Qazvin Islamic Azad University Iran (QIAU), Knowmads Business University Amsterdam, Karlshochschule International University Karlsruhe, Northern Institute of Technology (NIT) Hamburg, The University of Applied Sciences Northwestern Switzerland (FHNW), Cologne Business School (CBS), Dokuz Eylül Üniversitesi Izmir, Turkey and more.

Customers of Andersen include The Royal Norwegian Government, T-Mobile International, Deutsche Telekom, Philip Morris International, RTL, Bertelsmann, ottobock, BARCO, AXA, Telefónica, Reifenhäuser, Henkel, Vebego, Yello Strom, ABinbev, Carlsen Verlag, Mainzer Stadtwerke, The International Iberian Nanotechnology Laboratory (INL) and more.

ABOUT +ANDERSEN

For innovators by innovators - We have been helping innovation support programs in institutions, organisations, and corporations provide answers to the questions how to proceed from an idea to successful execution and how to educate, nurture and grow the entrepreneurial talents since 2013.

BETTER OUTCOMES

Achieve results at up to 50x the speed of traditional methods. Find out faster which startup or innovation venture to further support or fund through a more scientific process and with a data-driven objective KPI to support the decision-making.

EDUCATION & TRAINING

We train your startups or innovation ventures to flex their entrepreneurial muscle, enabling them to go further faster by truly understanding, truly mastering the latest startup methodologies

INCUBATION & ACCELERATION

We help organisations, companies and startup support programs around the world design their incubation & acceleration programs and we help them run their accelerators and incubators by supporting their ventures with education and a mentor-supported, experiential and science-driven program from Stanford called “The Lean Launchpad”.

ACCESS TO NETWORKS & TALENTS

We provide unprecedented access to startup ecosystems around the world and we can help you supplement your programs with the right experienced talents, mentors, experts and the international network to help your participants succeed

PROVEN & DATA DRIVEN

We offer proven programs and management software from Stanford, giving you room to experiment with new approaches to find out what works best for you, with transparent decision making KPIs and tools, achieving measurable improvements to your programs and ecosystems





Portugal



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Moldova



Karlsruher Institut für Technologie



INTERNATIONAL IBERIAN
NANOTECHNOLOGY
LABORATORY



JOURNALISTENSCHULE



QIAU

Iran



Japan



**+ANDERSEN
& ASSOCIATES**

tomorrow
today

+49 151 40 133 149
YOU@PLUSANDERSEN.COM

ELSTERNWEG 17
40668 MEERBUSCH
GERMANY



LEAN INNOVATION MASTERCLASS

DAS 3-TAGE PROGRAM
PLUSANDERSEN.COM

SCHNUPPER
WORKSHOP

VIDAR ANDERSEN

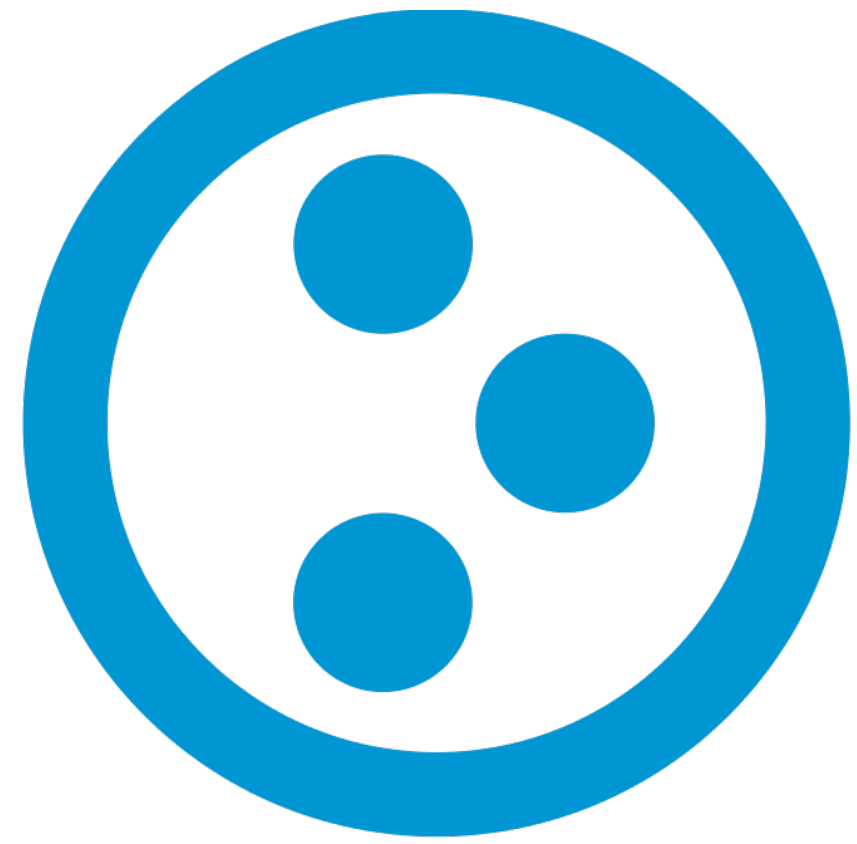
FOUNDING PRINCIPAL
+ANDERSEN & ASSOCIATES

- Startup Gründer
- Educator
- Digitalisierung
& Innovation seit
über 25 Jahren

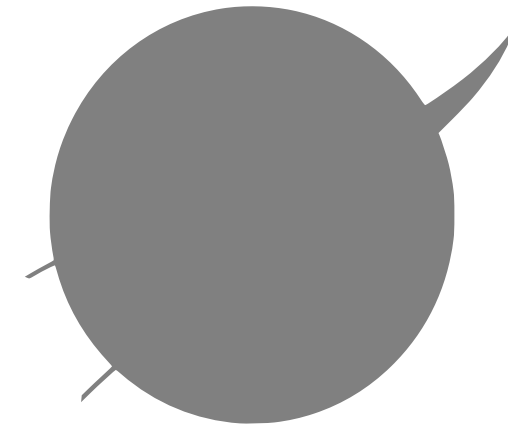


vidarandersen.com

GRÜNDER



Plone®



Plone

blacktar.com

1996



getGauss.com



OneSec

**BEKANNNT
AUS...**

The New York Times

BUSINESS INSIDER

CNN **TE**

Forbes

LE WEB PRAISII

Wirtschafts Woche

ZDF

Entrepreneur

StartupBus

EUROPEAN PIRATE SUMMIT

NORDIC STARTUP AWARDS

C'n'B

slideshare

indiegogo



SWW



Startup Weekend

NY 1

NETZWERTIG.COM

WDR Fernsehen

Ketchum



DVICE

SL

TECH COCKTAIL

RHEINISCHE POST

Q111

week of entrepreneurship

BFTS

knowmads

DIE WELT

Deusto Business School

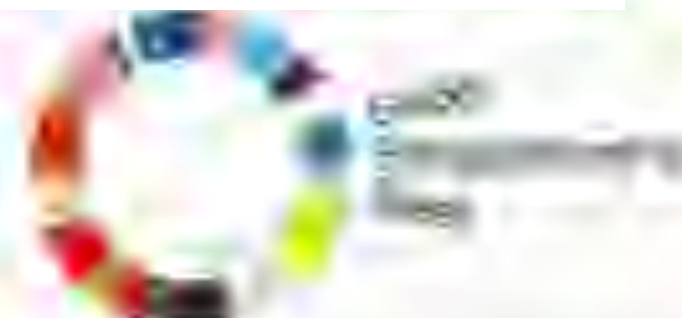
DRadio Wissen

TEDx

STARTUP PIRATES

DLD

UP Global



NRW INTERNATIONAL

NRW IWI

IHK Köln

IC INTERACTIVE COLOGNE

NRW

Medien Cluster NRW

Stadt Köln

accenture

BBC

ONCIA



“...one of the most important people in the German startup scene.”

**Wirtschafts
■ Woche ■**

EDUCATOR



QIAU
Iran



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE
Moldova



digitalhub
cologne

Startup Nano
Portugal

BUDAPEST BUDAPEST
ENTERPRISE AGENCY
Ungarn

DIGITALHUB.DE

CBS | COLOGNE BUSINESS SCHOOL



Startup Braga
Portugal

digiHub
Düsseldorf Rheinland

0→1 Booster

NIT NORTHERN INSTITUTE OF TECHNOLOGY MANAGEMENT
The Business School at the TUHH Hamburg University of Technology
Japan

RTL
JOURNALISTENSCHULE

Maastricht University

Karlsruhochschule

KIT
Karlsruher Institut für Technologie

n | w University of Applied Sciences and Arts
Northwestern Switzerland

FOUNDERS FOUNDATION

University

**RHEIN
LAND
PITCH**

MITGRÜNDER DEUTSCHLANDS GRÖßTE PITCH EVENT



MANOR LUX.COM
PHOTOGRAPH

SEIT 2013
RHEINLANDPITCH.DE



CERTIFIED
LLP EDUCATOR @ STANFORD



LLP LECTURE
QIA UNIVERSITY, IRAN

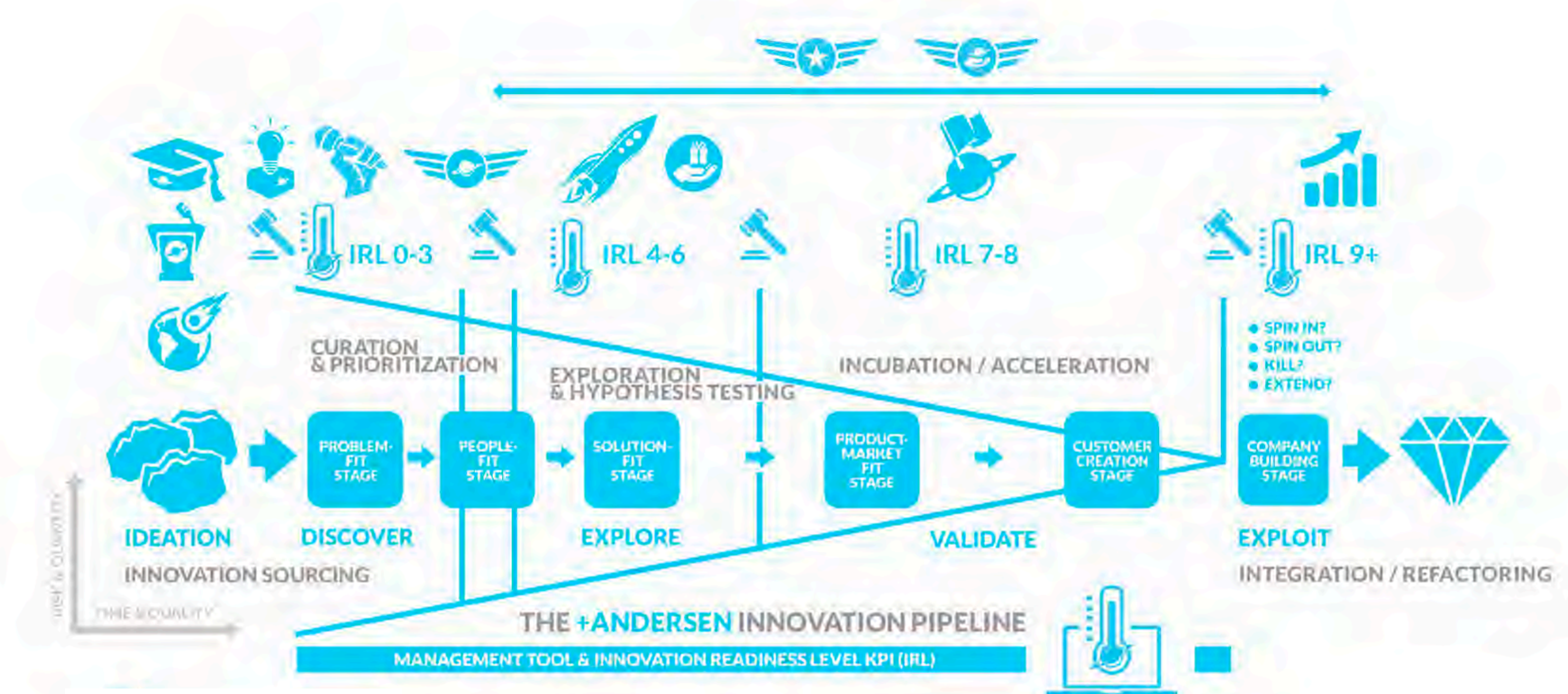


**+ANDERSEN
& ASSOCIATES**

tomorrow
today

PLUSANDERSEN.COM

- Bildung & Training
- Programme & Prozesse
- Digitalisierung, Entwicklung & Umsetzung
- Beratung & Unterstützung



plusandersen.com

Innovation durch Wissenschaft + Unternehmertum
seit 2013

2013 - 2023

10 JAHRE

JUBILÄUM!

**+ANDERSENS
KUNDEN**



ottobock.

BERTELSMANN



Telefonica



CARLSEN



ÜBERSICHT HEUTE

**1. WARUM & WOFÜR
LEAN INNOVATION**

**2. SCHNUPPER-
ÜBERSICHT
LEAN INNOVATION**

**3. MVP-ÜBUNG
LEAN INNOVATION**

WARUM

LEAN

INNOVATION

ERKENNTNIS
NACH 80
JAHREN:

DER GRÖßTE
RISIKO
IST NICHT DIE
TECHNOLOGIE

**DIE MEISTEN
INNOVATIONEN
SCHEITERN**

**WEIL SIE NICHT
GENÜGEN KUNDEN
GEWINNEN KÖNNEN**

Wonder Sauna Hot Pants

SHORT

Health-Watchers of America
Look Better-Feel Better-Wake Up Your Body

FOR MEN AND WOMEN

SLENDERIZE EXACTLY WHERE YOU WANT

ONE SIZE FITS ALL — EASY TO INFLATE

QUICKLY REDUCES INCHES FROM YOUR
HIPS, AND THIGHS



NUR
WEIL
MAN
ES BAUEN
KANN
IST KEIN
GUTEN
GRUND
UM ES
ZU TUN



**TECHNOLOGIE-
RISIKOMANAGEMENT**

**PRODUKT-
& PROJEKT-
MANAGEMENT**

VORAUSSSETZUNG:
GESCHÄFTS-MODELL
LÄUFT,
PROBLEM/BEDARF
& LÖSUNG BEKANNT

ABER INNOVATIONEN

HABEN PER

DEFINITION...

NICHT BESTÄTIGTE


GESCHÄFTS-

MODELLE

WENN WIR
WISSEN, DASS
TECHNOLOGIE..
NICHT DAS GRÖßTE
RISIKO IST, ABER
KUNDEN...

KUNDENRISIKO- MANAGEMENT

????????????????????
? ? ? ? ?
????????????????????
? ? ? ? ?
????????????????????
? ? ? ? ?



**THE
LEAN
STARTUP**



BUSINESS MODEL GENERATION
Alexander Osterwalder



CUSTOMER DEVELOPMENT
Steve Blank



AGILE ENGINEERING & MVP
Eric Ries

ÜBERSICHT
LEAN INNOVATION

DER PROZESS
UM VON
GLAUBEN
ZU FAKTEN
ZU KOMMEN

UM

KUNDEN-

RISIKO

ZU

MINIMIEREN

**SO SCHNELL &
IN SO WENIGEN
SCHRITTEN
WIE MÖGLICH**

MIT KUNDEN
REDEN &
EXPERIMENTE
DURCHFÜHREN

ERSATZBILD OHNE URHEBERECHTE, KI-GENERIERT MIT runwayml.com

**MEINE
IDEE**

Heute



ERSATZBILD OHNE URHEBERECHTE, KI-GENERIERT MIT runwayml.com

**MEINEN
SCHATZ**

6 Jahre später und keine Kunden



**BLOß
NICHT
MIT
KUNDEN
REDEN**

ERSATZBILD OHNE URHEBERECHTE, KI-GENERIERT MIT runwayml.com

1

ANNNAHMEN

FORMULIEREN

2

METRIKEN

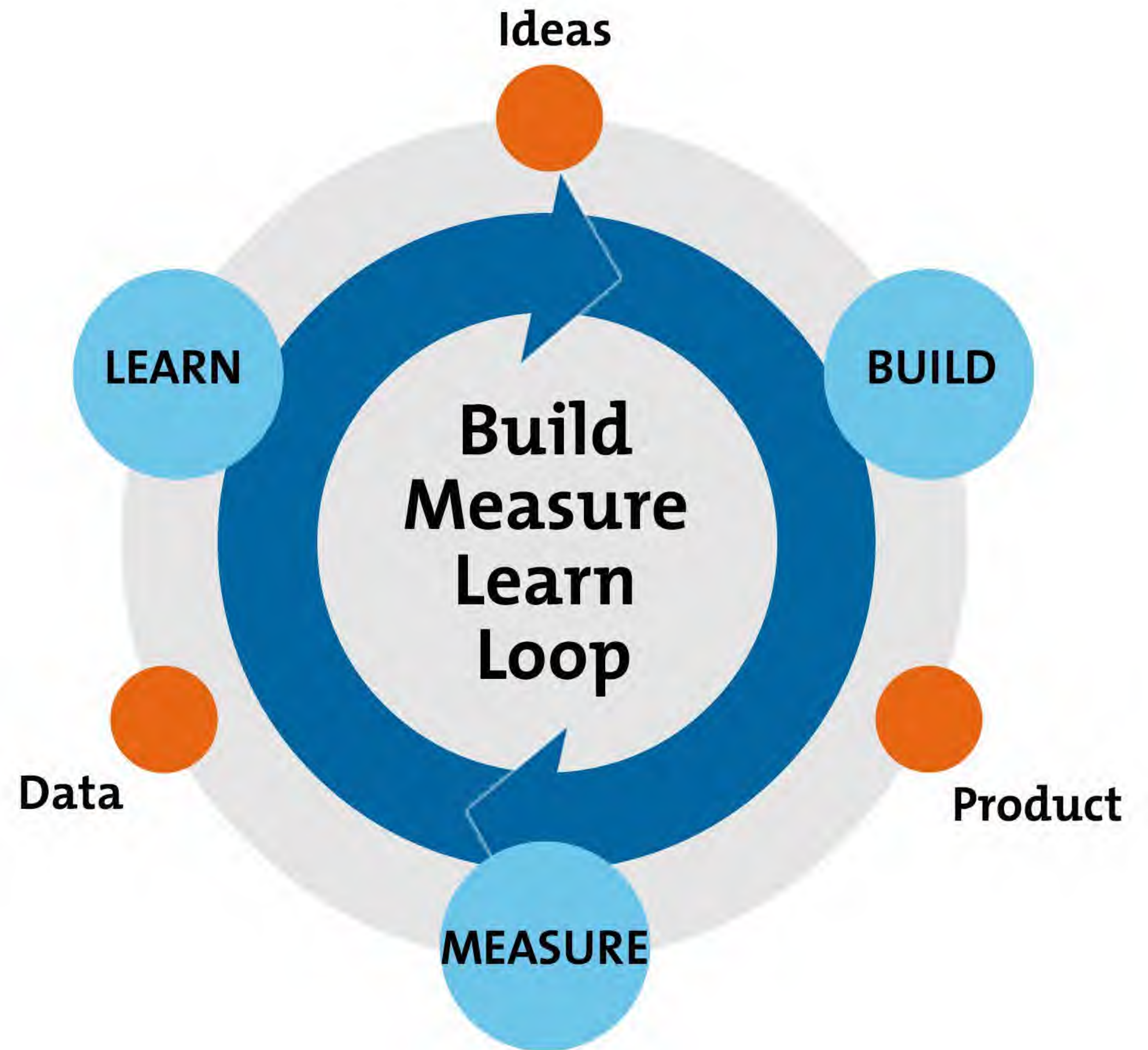
ERFOLG & MISSEFOLG DEFINIEREN

3

EXPERIMENTE

AUSWÄHLEN, GESTALTEN & DURCHFÜHREN

BAUEN MESSEN LERNEN



ANSTATT
BUSINESS
PLAN

**...PROFITABEL
IN JAHR 3...
JAJA,
ALLES KLAR...**

BLAH BLAH BLAH

BUSINESS MODEL CANVAS

7

8

4

1

2

6

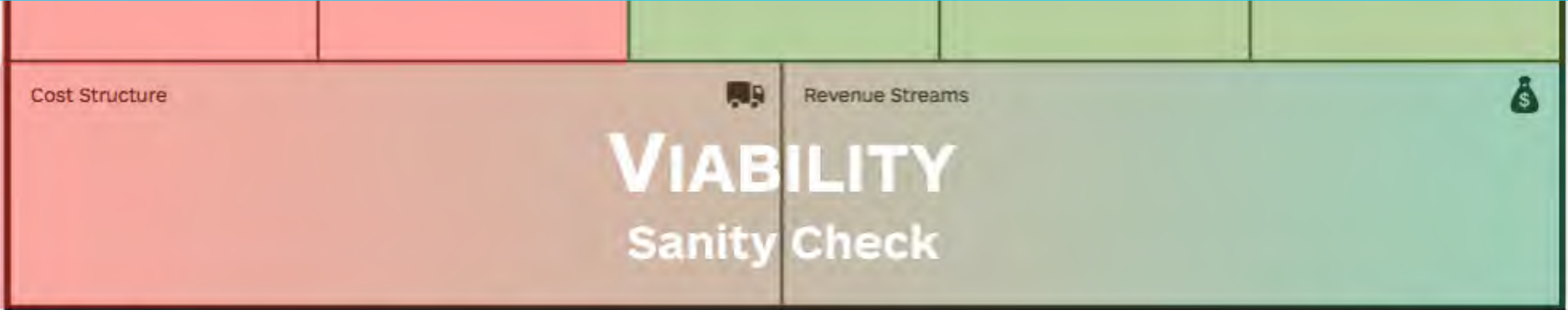
3

9

5



BUSINESS MODEL CANVAS



Key Partners



Key Activities



Value Propositions



Customer Relationships



Customer Segments



Who are our key partners?
 Who are our key suppliers?
 Which Key Resources are we acquiring from partners?
 Which Key Activities do partners perform?

EXAMPLES FOR PARTNERS:
 Suppliers and partners
 Retailers of our products
 Manufacturers of our components
 Suppliers of distribution channels

Which Key Activities do our Value Propositions require?
 Our Distribution Channels?
 Customer Relationships?
 Revenue streams?

EXAMPLES:
 Production
 Program writing
 Distribution

What value do we deliver to the customer?
 Which one of our customer's problems are we helping to solve?
 What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
 Which customer needs are we addressing?

EXAMPLES:
 Features
 Performance
 Customization
 Design & aesthetics
 Price
 Size, weight, etc.
 Portability
 Ease of use
 Reliability
 Compatibility/compatibility

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
 Which ones have we established?
 How are they integrated with the rest of our business model?
 How costly are they?

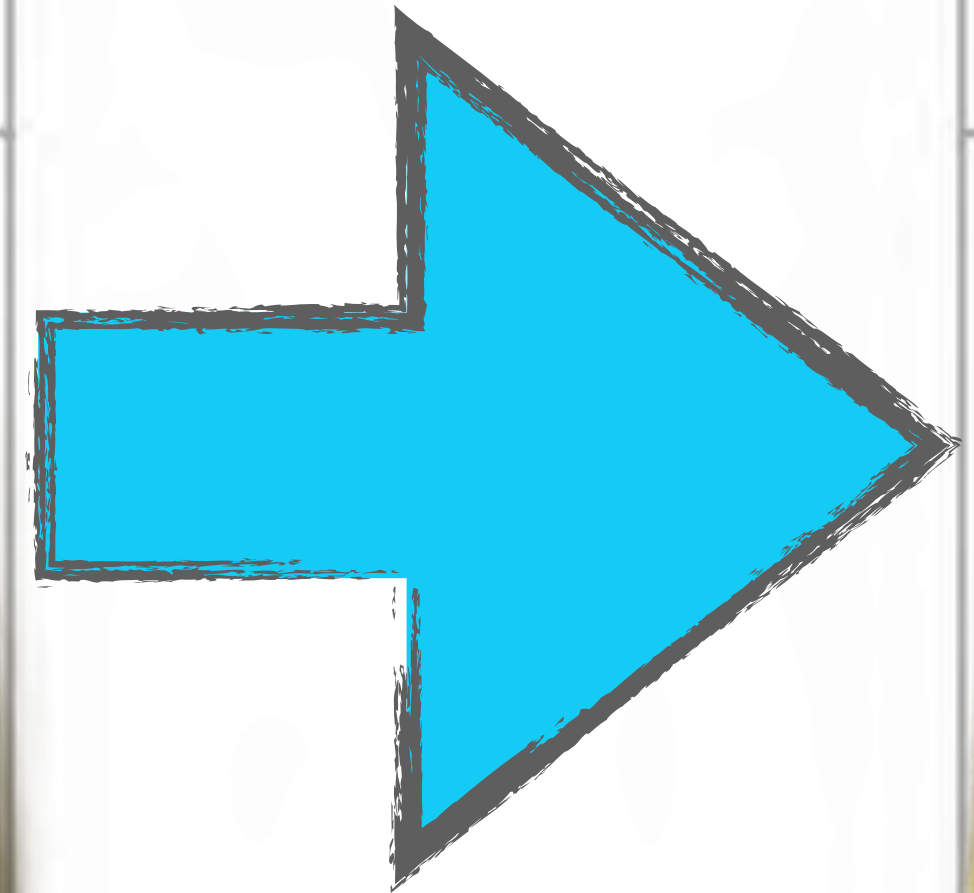
EXAMPLES:
 Personal assistance
 Community of users

For whom are we creating value?
 Who are our most important customers?

EXAMPLES:
 Youth Market
 Affluent
 Mass Premium
 International

Glaubew

???



Fakten

CHANNELS
 How do we reach our Customer Segments?
 Which channels do we use?
 How do we reach our Customer Segments?
 Which channels do we use?
 How do we reach our Customer Segments?
 Which channels do we use?



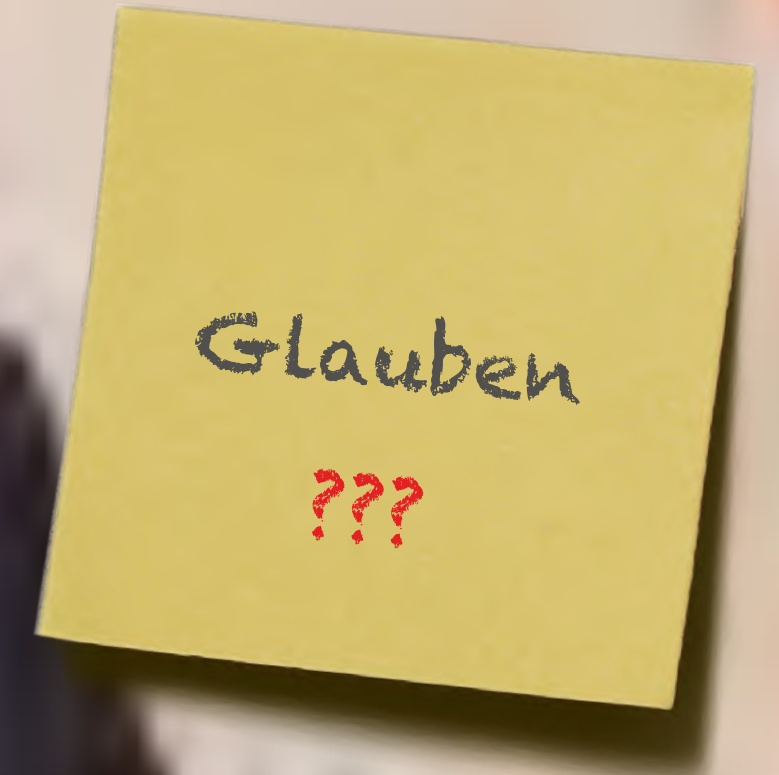
Revenue Streams

For what value are our customers willing to pay?
 For what do they currently pay?
 How do they currently pay?
 How would they prefer to pay?
 How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

EXAMPLES:
 Subscription
 Transaction Fee
 Advertising
 Commission
 Rental Fee
 Interest
 License Fee
 Royalty
 Contribution Margin

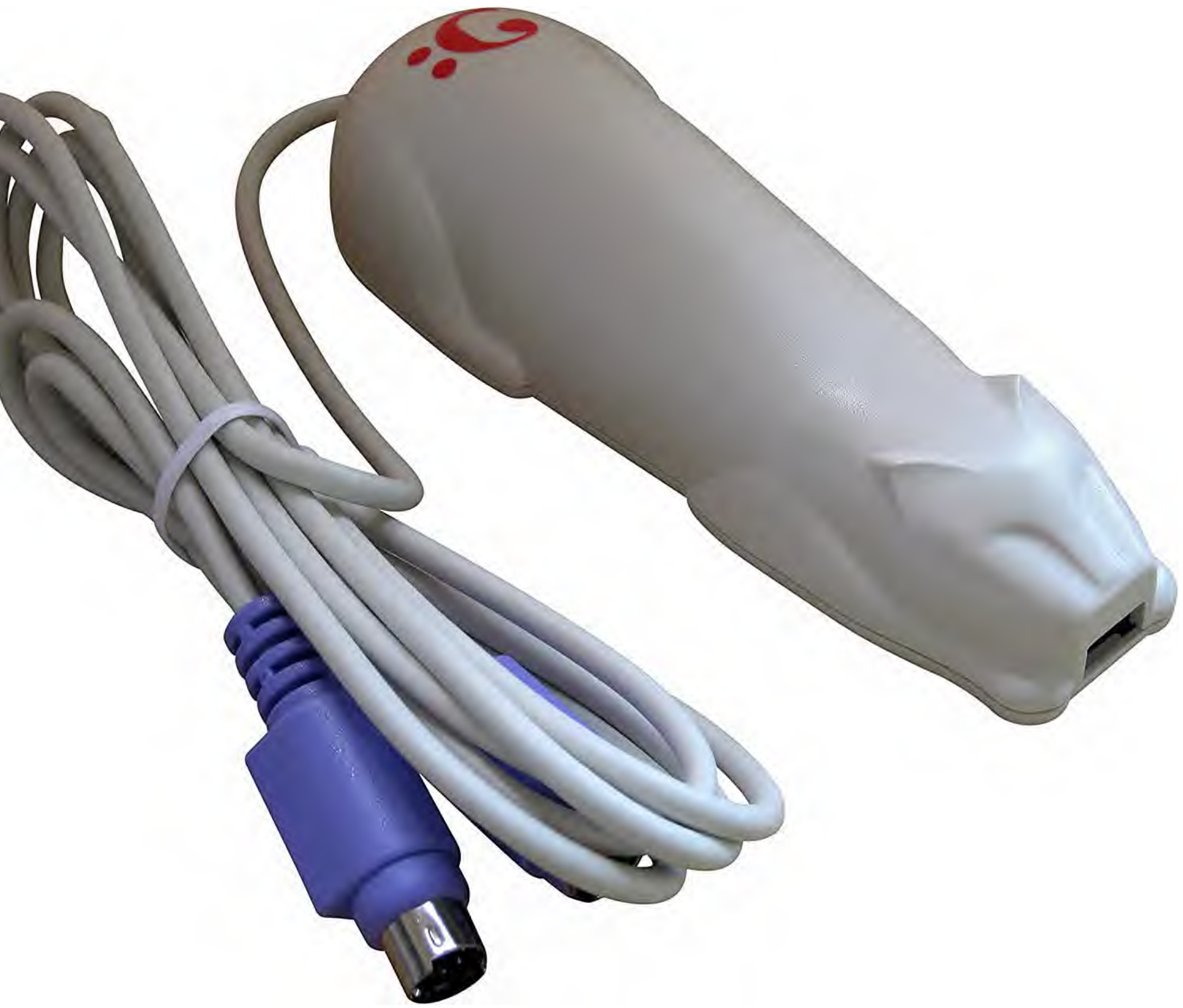


ANSTATT,
WEIL WIR
GESCHEITERT
SIND,
VON JOB
GEKÜNDIGT
ZU WERDEN,
KÜNDIGEN
WIR DIE FALSCHEN
ANNAHMEN
UND BEFÖRDERN
DIE VALIDIERTEN
WÖCHENTLICH



**YOU'RE
FIRED!**

ANSTATT
AN "GÜTE"
IDEEN ZU
GLAUBEN



CUSTOMER DEVELOPMENT



**ZUERST
MIT POT.
KUNDEN
REDEN**



**UNFERTIGE
LÖSUNGEN**

**MIT POT.
KUNDEN
TESTEN**

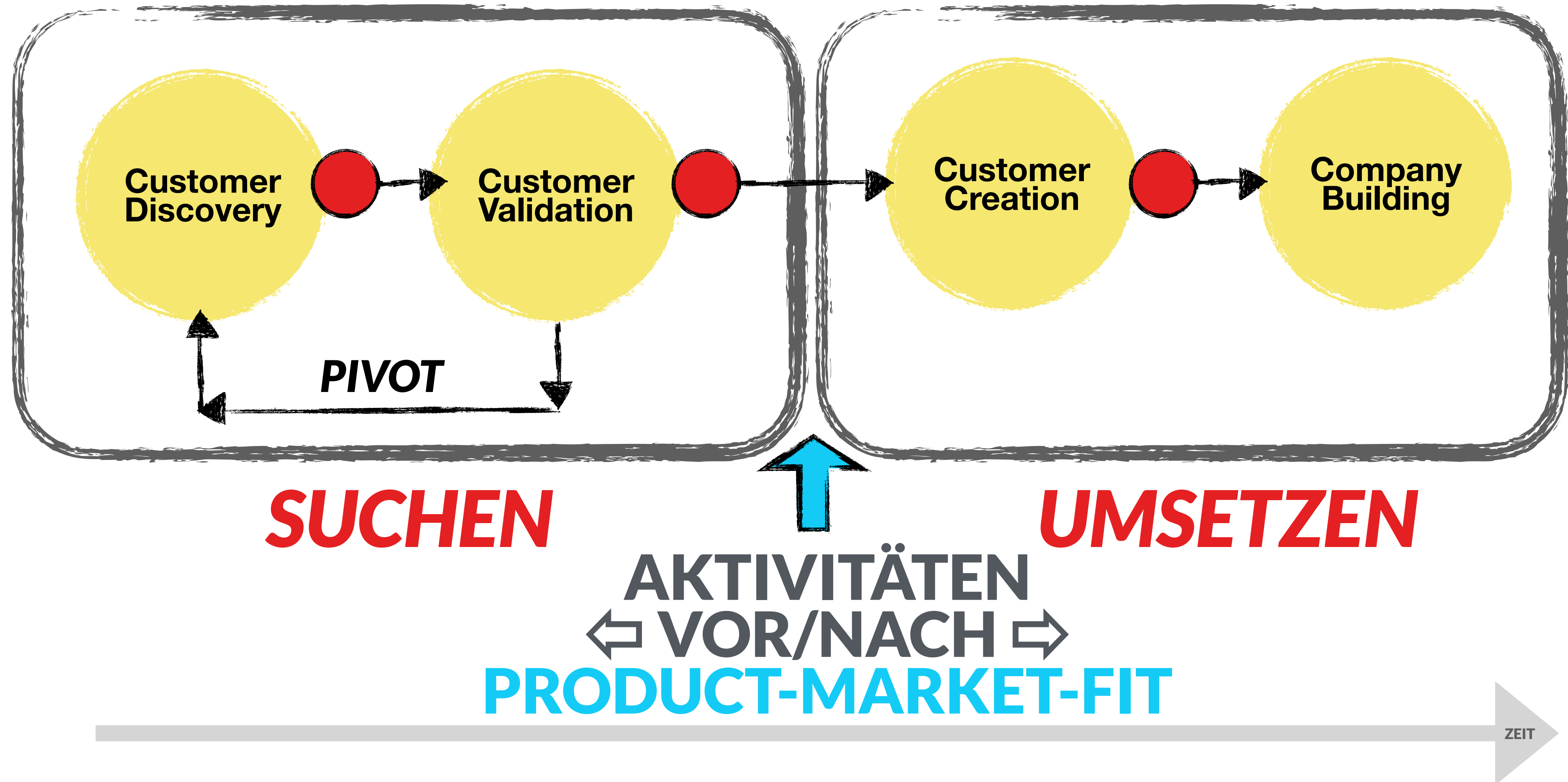
Test 1:
Ist das hier
ein Problem
/ Bedarf

Test 2:
Ist das hier
die Lösung

Test 3:
Können wir
die Lösung
verkaufen

Test 4:
Können wir
dauerhaft
die Lösung
verkaufen

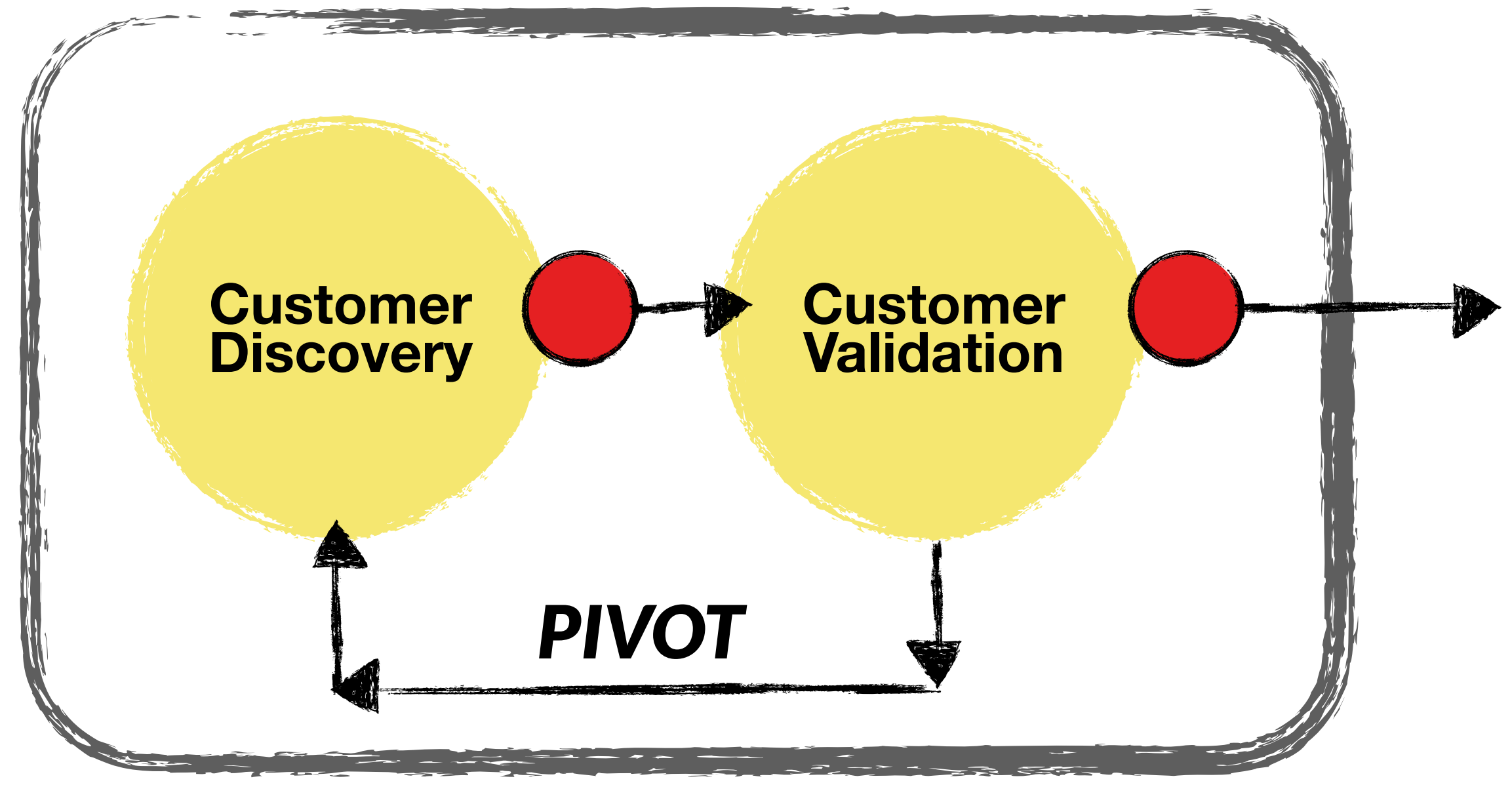
Test 5:
Können wir
unsere Firma
skalieren



Test 1:
Ist das hier
ein Problem
/ Bedarf

Test 2:
Ist das hier
die Lösung

Test 3:
Können wir
die Lösung
verkaufen

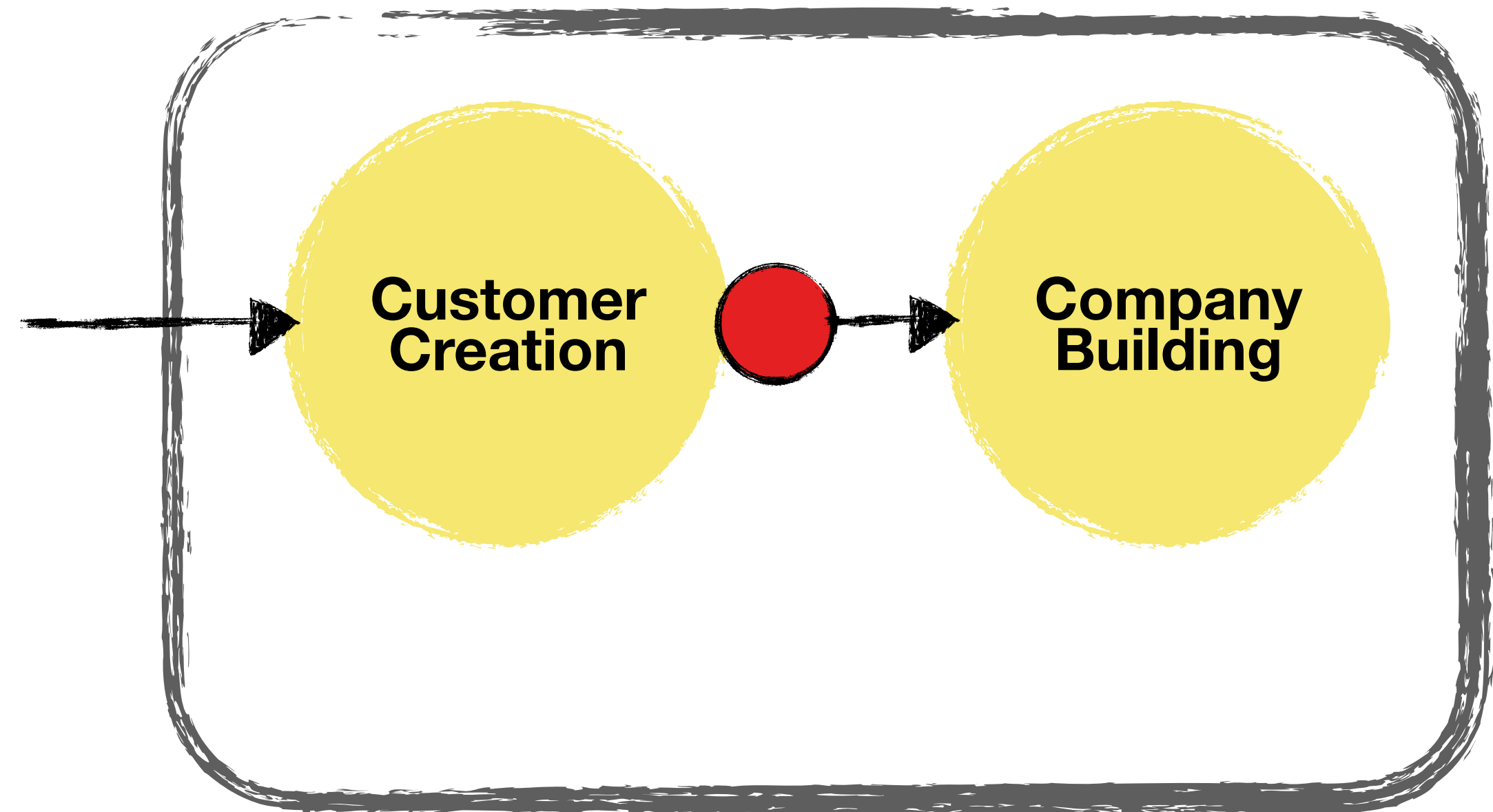


SUCHEN
...nach wiederholbaren
& skalierbaren
Geschäftsmodellen

LEAN INNOVATION

Test 4:
Können wir
dauerhaft
die Lösung
verkaufen

Test 5:
Können wir
unsere Firma
skalieren



TAGES- GESCHÄFT

UMSETZEN
*... von bestätigten
wiederholbaren
& skalierbaren
Geschäftsmodellen*

Frage 1:

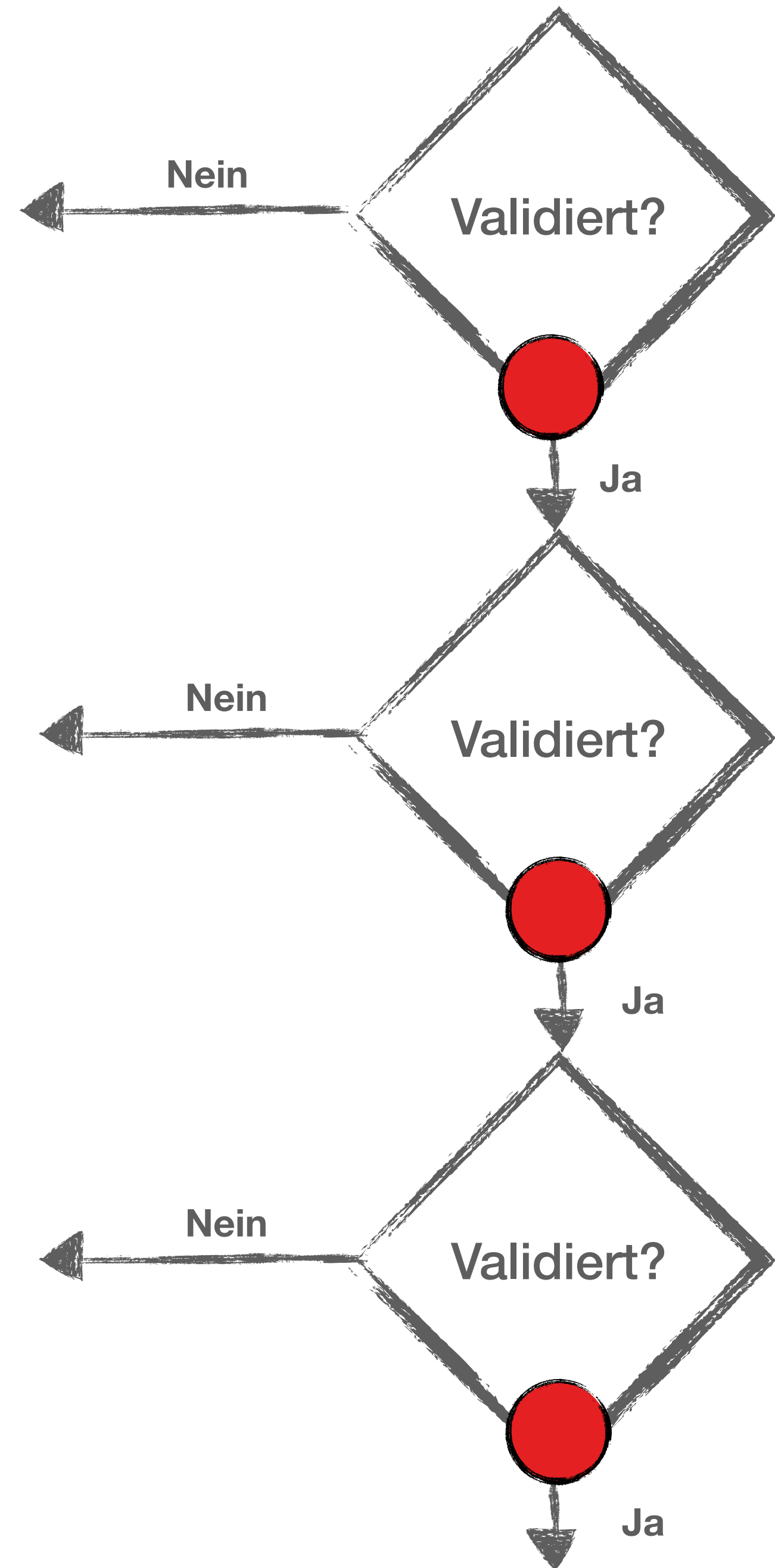
Ist das hier wirklich ein Problem oder Bedarf, ggf. ist das Geschäftsmodell plausibel?

Frage 2:

Ist das hier die Lösung dafür?

Frage 3:

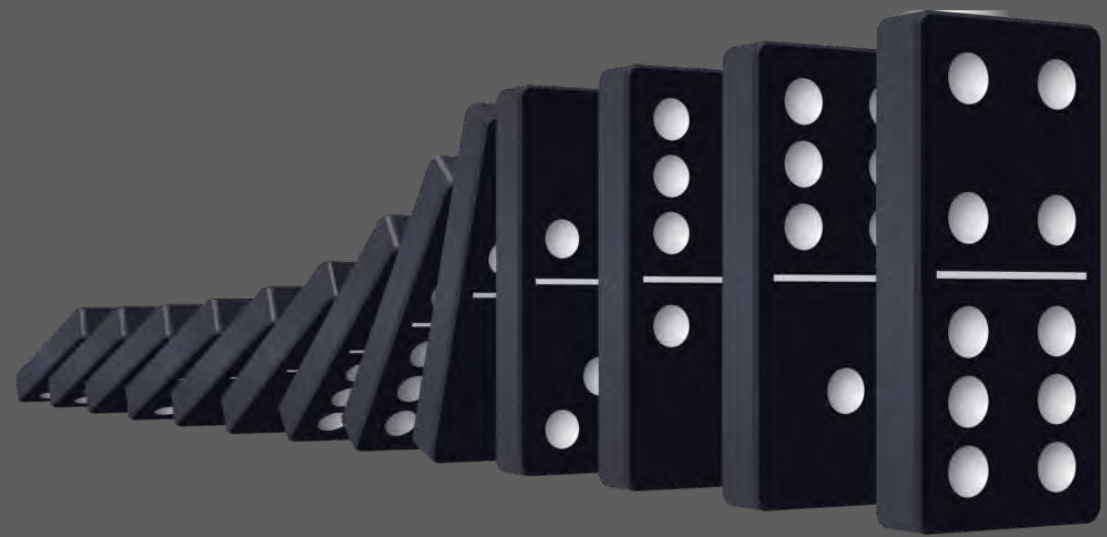
Können wir diese Lösung verkaufen?



ANSTATT
WASSERFALL &
ANFORDERUNGS-
KATALOG



LANGSAM



LINEAR

TEUER



RISKANT



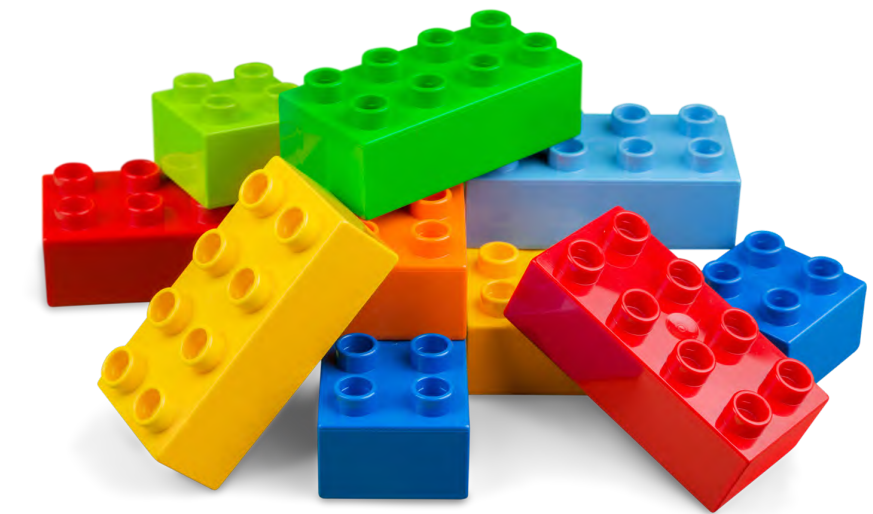
ERSATZBILD OHNE URHEBERECHTE, KI-GENERIERT MIT runwayml.com

AGILE &
MINIMUM
VIABLE
PRODUCT

SCHNELL



ITERATIV



WENIGER

TEUER



WENIGER
RISKANT



SO...



NICHT
SO



so...



NICHT
SO





SO...



NICHT
SO

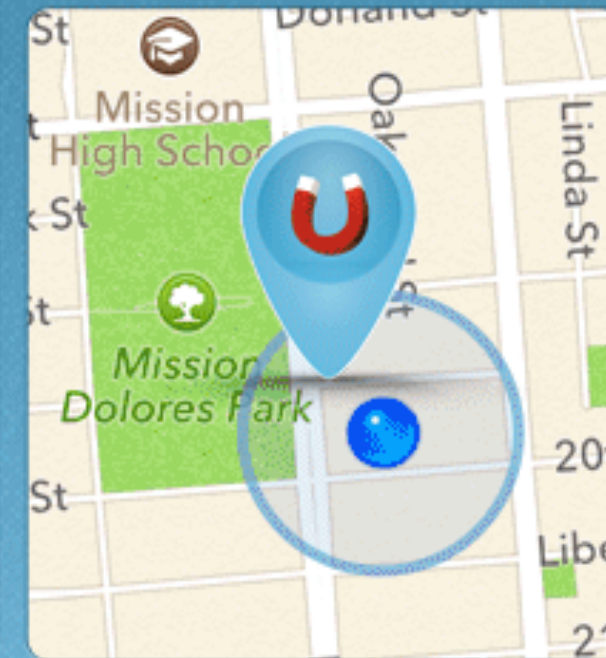
STARTUP GAUSS



Gaussed

Message

Intro



Robert Scoble

is available

Gaussed you near Austin Hilton 03.07.2012

- Searching for world-changing technology for Rackspace, world's largest web hosting company
- Startup Liaison Officer at Rackspace Managed Hosting
- Studied Journalism at San Jose State University
- Lives in Half Moon Bay, California
- Married to Maryam Ghaemmaghami Scoble

Connections in Common



so...

LEAN INNO VATION ON

1. Formuliere die **Annahmen** (Hypothesen) mittels einer Business Model Canvas (**BMC**)
2. **Geh aus dem Büro raus**, um diese Annahmen mit der “**Customer Development**” Methode zu überprüfen; mit pot. Kunden / Nutzer über deren Bedürfnisse zu sprechen
3. Baue ein **Minimum Viable Product (MVP)**, stelle es potenziellen Nutzer vor, lass Kunden ran, messe was kritisch ist (was sie tun anstatt was sie gesagt haben)
4. Baue das Produkt mit Kunden weiter, **iteriere** (kleine Variationen, keine Änderungen im BMC) oder **pivotiere** (BMC hat sich geändert, siehe Punkt 1.) nach Bedarf
5. Iterativ, nach dem **Bauen - Messen - Lernen** Verfahren (Endlosschleife)

ÜBUNG

DAS MINIMALE DEFINIEREN

30



MINIMAL
VIABLE
PRODUCT

NICHT

DAS MINIMUM

WAS MAN

BAUEN KANN

EIN MVP

MUSS

“DEN VOLLEN

WERT”

LIEFERN

UM DIE
KRITISCHE
ANNAHMEN
ZU TESTEN
KÖNNEN

Hier
anfangen!



**SEHR
KRITISCH**
WENIG
SICHER

**SEHR
KRITISCH**
SEHR
SICHER

**WENIG
KRITISCH**
WENIG
SICHER

**WENIG
KRITISCH**
SEHR
SICHER

**SO WENIGE
SCHRITTE
& SO SCHNELL
WIE MÖGLICH**



ÜBUNG

INDIVIDUELLE:
MORGEN-
AKTIVITÄTEN
AUFLISTEN
SCHRITT 1



**GEMEINSAM:
AKTIVITÄTEN
GRUPPIEREN
SCHRITT 2**



BÜNDLE REDUNDANSEN & DUPLIKATE

30 Sekunden



AKTIVITÄTEN
NACH ZEIT
EINORDNEN
SCHRITT 3



**AKTIVITÄTEN
NACH
WICHTIGKEIT
EINORDNEN
SCHRITT 4**



UND JETZT
MIT DRAMA
SCHRITT 5



DIE TEAMS PRÄSENTIEREN



V@PLUSANDERSEN.COM



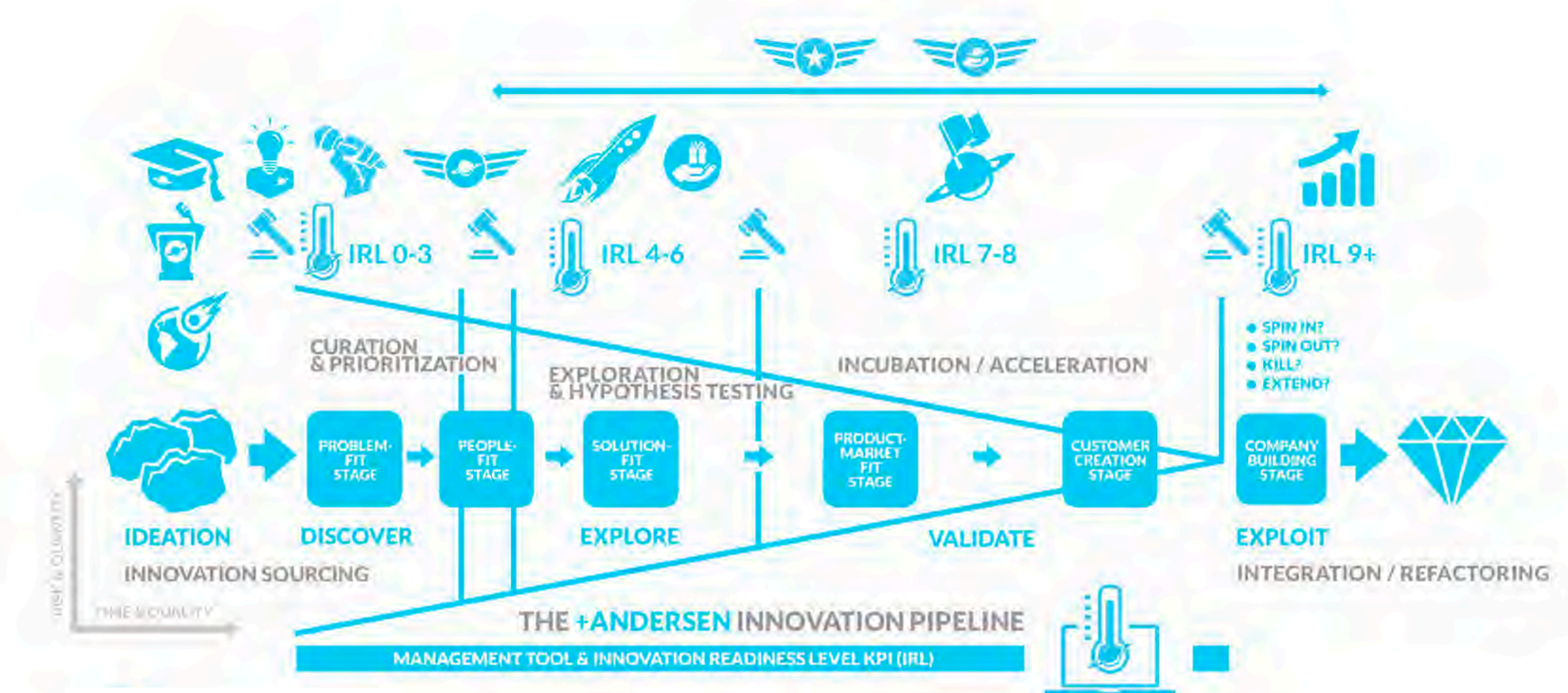


**+ANDERSEN
& ASSOCIATES**

tomorrow
today

PLUSANDERSEN.COM

- Bildung & Training
- Programme & Prozesse
- Digitalisierung, Entwicklung & Umsetzung
- Beratung & Unterstützung



plusandersen.com

Innovation durch Wissenschaft + Unternehmertum
seit 2013



ottobock.

BERTELSMANN



Telefonica



CARLSEN

DM  
EXCO



+ANDERSENS
KUNDEN

TAKE THE COURSE FROM STANFORD



4 Ways To Take This Class

click on lecture one. So the good news is there's actually

- 3. Business Model Canvas Introduction
- 4. Launchpad Central
- 5. Optional Reading And Homework

4 Ways To Take This Class

- Startup Owners Manual – Steve Blank/Bob Dorf
- Business Model Generation – Alexander Osterwalder
- Startup Weekend Next

<https://classroom.udacity.com/courses/ep245/>

**READ
THE
BOOK**

**THE STARTUP
OWNER'S MANUAL
STRATEGY GUIDE**

The Step-by-Step Guide for
Building a Great Company

Steve Blank and Bob Dorf

READ THE BOOK

You're holding a handbook for visionaries, game changers, and challengers striving to defy outmoded business models and design tomorrow's enterprises. It's a book for the...

Business Model Generation

WRITTEN BY
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

CO-CREATED BY
An amazing crowd of 470 practitioners from 45 countries

DESIGNED BY
Alan Smith, The Movement

WILEY



READ THE BOOK

How to create products and services customers want.
Get started with...

Value Proposition Design

strategyzer.com/vpd

Written by
Alex Osterwalder
Yves Pigneur
Greg Bernarda
Alan Smith

Designed by
Trish Papadakos

WILEY



READ THE BOOK

You're holding a field guide for rapid experimentation.
Use the 44 experiments inside to find your path to scale.
Systematically win big with small bets by...

Testing Business Ideas

strategyzer.com/test

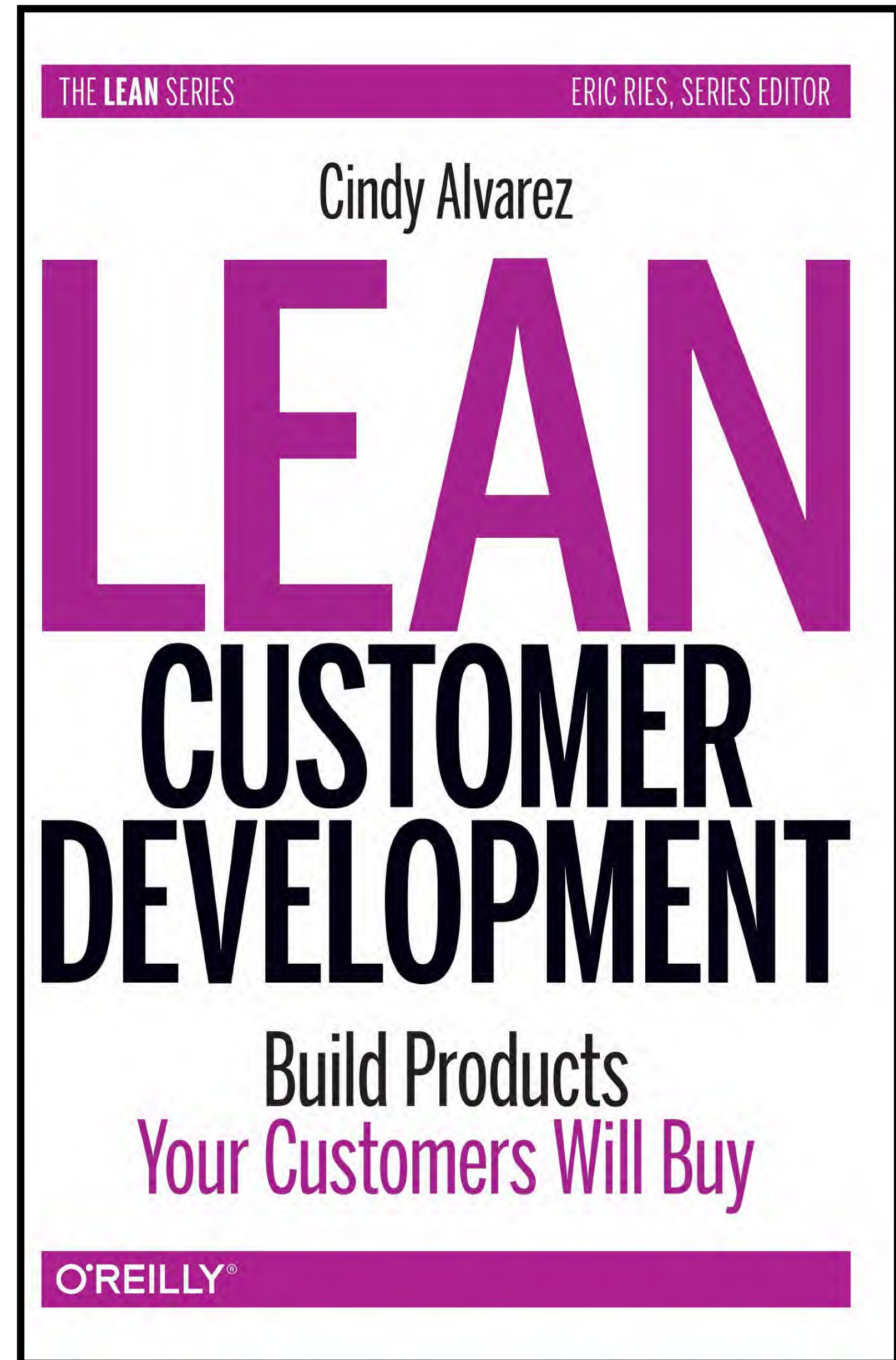
WRITTEN BY
David J. Bland
Alex Osterwalder

DESIGNED BY
Alan Smith
Trish Papadakos

WILEY



READ
THE
BOOK



READ THE BOOK



THE MOM TEST

How to talk to customers & learn if your business is a good idea when everyone is lying to you.

Rob Fitzpatrick

Principal, Endurance Labs

READ
THE
BOOK

"Your competition will use this book to outgrow you."

- Mike Volpe, Hubspot

THE LEAN SERIES

Alistair Croll & Benjamin Yoskovitz

LEAN
ANALYTICS

Use Data to Build a
Better Startup Faster

O'REILLY®

Eric Ries, Series Editor