

Product Marketing Launch Toolkit

Startbereitschaft, Vertriebsbefähigung und eine geschlossene Feedbackschleife



SO NUTZT IHR DIESE RESSOURCE

Product Marketing Launch Toolkit

Produktmarketing, Produktleitung, Vertrieb und Customer Success in B2B-SaaS-Teams

Eure konkreten Arbeitsergebnisse

- Prüfbare Startfreigabe mit Verantwortlichen
- Belegtes Botschafts- und Demo-Paket
- Vertriebsübung mit dokumentierter Einsatzbereitschaft
- Feedbackregister mit Diagnose- und Rücknahmeregeln

Lesen, auswählen, anwenden

Lest zunächst den Überblick und die Entscheidungsregeln. Wählt danach einen konkreten Engpass aus eurem Unternehmen. Bearbeitet die zugehörigen Vorlagen mit eigenen Daten, dokumentiert offene Annahmen und vereinbart einen Review mit den zuständigen Personen. Die vollständige Online-Ausgabe bietet klickbare Quellen und interne Verweise.

Redaktionelle Einordnung

Alle ausdrücklich fiktiven Fälle und Beispielzahlen sind Arbeitshilfen, keine Kundenresultate oder allgemein gültigen Benchmarks. Frameworks strukturieren Entscheidungen; sie sind keine wissenschaftlich validierten Scores. Plattformfunktionen können sich ändern. Quellen und Methodenstände sind offengelegt.

Online lesen: [Product Marketing Launch Toolkit](#)

INHALT

1. Einen ausführbaren Launch-Auftrag schreiben	4
2. Eine belegte Startprüfung durchführen	5
3. Botschaft und Belegregister erstellen	5
4. Eine Demo um eine Käuferaufgabe bauen	6
5. Discovery und Einwände vorbereiten	7
6. Beobachtbares Vertriebsverhalten üben	7
7. Übergabe und ersten Nutzen vorbereiten	8
8. Feedback mit Diagnose erfassen	9
9. Kennzahlen und Rücknahmeregeln nutzen	10
10. Den 30/60/90-Tage-Lernzyklus verantworten	10
Aus dem Guide wird ein Teamauftrag	14
Quellen & weiterführende Dokumentation	15

Ein Launch ist startbereit, wenn Versprechen, Produkt, Kaufprozess und Lieferteam dasselbe Kundenerlebnis beschreiben. Das eigene READY-Toolkit prüft reale Funktion, Evidenz hinter Zusagen, passende Unternehmen, Lieferbereitschaft und Erkenntnisgewinn aus Feedback. Es liefert wiederverwendbare Arbeitsmittel für einen begrenzten B2B-SaaS-Start. Eine interne Freigabe, Bestandskundenerweiterung und Einführung in einem neuen Markt benötigen unterschiedliche Umfänge. Wählt deshalb zuerst den Anlass und passt anschließend die Vorlagen an. Ein öffentlicher Ankündigungstermin ersetzt keine Startbereitschaft.

1. Einen ausführbaren Launch-Auftrag schreiben

Der Auftrag verbindet eine Kaufsituation mit einer heute vorhandenen Funktion. Beschreibt den Umfang so eng, dass Vertrieb, Betreuung und Entwicklung denselben erfolgreichen Kundenprozess erkennen. Fertige Materialien sind noch kein Geschäftsergebnis.

Umsetzung und Evidenz

Tragt Situation, Auslöser, Problem, Alternative, neue Funktion, Beleg, Einführung, Ausschlüsse, Angebot und Verantwortung ein. Ergänzt geeignete Unternehmenskohorte und die Entscheidung, die das Lernen vorbereiten soll. Lasst im Auftakt jede Funktion das Versprechen ohne Ablesen erklären.

Diagnose und Entscheidungsregel

Unterschiedliche Erklärungen müssen vor weiterer Materialproduktion geklärt werden. Ein Enterprise-Start benötigt möglicherweise einen Beschaffungsweg statt hoher Registrierungszahlen.

Stoppt externe Zusagen bei ungeklärtem Produktumfang oder fehlender Lieferverantwortung.

Arbeitsentscheidung

Was kann ein passender Käufer nach diesem Start tatsächlich tun?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Produktmarketing mit Launch-Verantwortung.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

2. Eine belegte Startprüfung durchführen

Startbereitschaft besteht aus konkreten Prüfungen und keinem durchschnittlichen Vertrauenswert. Ein kritischer Fehler kann den Start verhindern, obwohl fast alle Materialien fertig sind. Trennt nach Möglichkeit Verfasser und Prüfer einer Aussage.

Umsetzung und Evidenz

Prüft Funktion, Berechtigungen, Abrechnung, Betreuung, Nachweise, Analyse und Vertriebsfähigkeit. Dokumentiert Beleg, Verantwortung, Prüfer, Datum und Abhängigkeit. [Stripe Billing dokumentiert Funktionen](#); prüft eure tatsächliche Konfiguration, statt aus dem Werkzeug Startbereitschaft abzuleiten.

Diagnose und Entscheidungsregel

Eine Demo belegt keine Produktionsverfügbarkeit. Eine richtige Rechnung belegt keinen richtigen Zugriff. Prüft den echten Weg mit einem synthetischen Konto im vorgesehenen Paket.

Keine zusätzlichen Konten bei kritischem Fehler in Versprechen, Zugriff, Rechnung oder Betreuung.

Arbeitsentscheidung

Welcher offene Fehler macht das Käuferversprechen falsch?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Launch-Leitung und Fachprüfung.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

3. Botschaft und Belegregister erstellen

Eine brauchbare Botschaft erklärt Situation, Ergebnis und Mechanismus in Käufersprache. Das Belegregister verhindert stärkere Aussagen als die Evidenz trägt. [Strategyzers Nutzenzuordnung](#) ordnet Hypothesen, beweist aber keine Wirkung.

Umsetzung und Evidenz

Schreibt Kurzversprechen, Erklärung, drei Stützen und eine ehrliche Grenze. Verknüpft jede Tatsachenbehauptung mit Quelle und Verantwortung. Trennt Schätzungen, geprüfte Funktionen und gemessene Ergebnisse. Verwendet identifizierbare Kundenbelege nur nach dem freigegebenen Erlaubnisprozess.

Diagnose und Entscheidungsregel

Benötigt ein Nutzen eine Integration, gehört diese Voraussetzung in Text und Demo. Eine erfundene Illustration wird niemals zur Kundenreferenz.

Entfernt unbelegte Absolutaussagen und Zusagen zu erst später geplanten Funktionen.

Arbeitsentscheidung

Welcher Beleg stützt jedes wesentliche Wort des Versprechens?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Produktmarketing und Produkt.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

4. Eine Demo um eine Käuferaufgabe bauen

Die Demo zeigt einen erkennbaren Ablauf vor und nach dem Produkt einschließlich Vorbereitung. Diese hilft bei der Eignungsprüfung und versteckt Komplexität nicht hinter unverbundenen Funktionen.

Umsetzung und Evidenz

Bereitet fiktive Daten, Ausgangszustand, Auslöser, Aufgabe, sichtbares Ergebnis und Grenze vor. Ergänzt einen wahrscheinlichen Fehlerpfad mit Wiederherstellung. Übt mit einer skeptischen Einführungsperson. Haltet eine geprüfte Aufzeichnung oder statische Ausweichdarstellung bereit.

Diagnose und Entscheidungsregel

Eine flüssige Demo kann scheitern, wenn Käufer den Bezug zum heutigen Prozess nicht erklären können. Fragt nach schwierigstem Einführungsschritt und fehlender Eingabe.

Kennzeichnet simulierte Integration und Beispieldaten. Erweckt keinen Eindruck produktiver Echtfunktion, wenn nur ein Skript gezeigt wird.

Arbeitsentscheidung

Erkennt der Käufer Aufgabe und notwendigen Aufwand?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Solutions-Verantwortung und Produktmarketing.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

5. Discovery und Einwände vorbereiten

Ein Einwand informiert über Eignung, Risiko oder Zeitpunkt. Eine allgemeine Gegenrede kann einen echten Ausschluss verdecken und einen nicht betreubaren Kunden erzeugen. Fragen müssen diese Möglichkeiten unterscheiden.

Umsetzung und Evidenz

Erstellt Fragen zu Auslöser, Ablauf, Sponsor, Einführung, Alternative und Entscheidung. Einwandkarten enthalten Käuferaussage, Diagnosefrage, belegte Antwort, Grenze und Eskalation. Ergänzt Ausschlüsse und Übergabe für Sicherheits- oder Vertragsfragen.

Diagnose und Entscheidungsregel

Wiederkehrende Einwände können aus einer falsch angesprochenen Situation entstehen. Unterstellt nicht automatisch mangelnde Verkaufsfähigkeit.

Eskaliert unbekannte Aussagen statt zu improvisieren. Qualifiziert aus, wenn eine Pflichtenforderung im Angebot nicht erfüllbar ist.

Arbeitsentscheidung

Was müssen wir vor der Antwort auf diesen Einwand lernen?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Sales Enablement.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

6. Beobachtbares Vertriebsverhalten üben

Teilnahme an Schulung ist ein Eingangswert. Bereitschaft zeigt sich beim Qualifizieren, Erklären, Demonstrieren, Umgang mit Unwissen und Übergaben. Praktische Übungen entdecken andere Lücken als ein Folienquiz.

Umsetzung und Evidenz

Übt einen passenden Käufer, einen unpassenden und einen mit offenem Einführungsrisiko. Lasst Angebot erklären, Frage auswählen, Aufgabe vorführen und Grenze nennen. Bewertet mit einfacher Rubrik und wiederholt die schwache Komponente.

Diagnose und Entscheidungsregel

Kennen alle die Überschrift, aber keinen Ausschlussfall, wurde Auswendiglernen statt Urteil trainiert. Ein Szenario muss die Verkaufspause als richtige Antwort enthalten.

Vergebt komplexe Konten erst nach passender Übung oder mit verfügbarer Begleitung.

Arbeitsentscheidung

Trifft der Verkäufer den nächsten Schritt ohne erfundene Antwort?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Vertriebsführung.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

7. Übergabe und ersten Nutzen vorbereiten

Ein Launch kann Nachfrage erzeugen und Einführung überlasten. Verbindet Aufnahme neuer Konten mit Lieferkapazität und bewahrt den im Verkauf gelernten Kontext. Erster Nutzen ist eine erledigte Kundenaufgabe und keine Anmeldung.

Umsetzung und Evidenz

Die Übergabe enthält Umfang, Käuferziel, Sponsor, Administration, Daten, Integration, Paket, Startdatum und Risiken. Benennt erstes Nutzensignal und Quelle. **Amplitude unterscheidet Konversions- und Bindungsanalyse**; wählt zur Aufgabe passende Messung.

Diagnose und Entscheidungsregel

Erfragt die Betreuung dieselben Fakten erneut, repariert die Übergabe statt zusätzlicher Einführungsgespräche. Trennt Warten auf Zugang von Fehlern und fehlender Verantwortung.

Drosselt Einladungen, wenn Kapazität oder wiederkehrende Abhängigkeit das Versprechen blockiert.

Arbeitsentscheidung

Kann das nächste Team das verstandene Versprechen liefern?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Customer Success und Revenue Operations.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

8. Feedback mit Diagnose erfassen

Feedback hilft, wenn Quelle und veränderbare Entscheidung erkennbar sind. Trennt Defekte, Verständnisprobleme, fehlende Funktion, Kaufhindernis und Wünsche außerhalb der Zielsituation.

Umsetzung und Evidenz

Erfasst Unternehmenssituation, Rolle, Beobachtung, Datum, Artefakt, unabhängige Häufigkeit, Schwere und Verantwortung. [Strategyzers Learning Card](#) verbindet Beobachtungen mit Entscheidungen. Haltet Auszüge kurz und Zugriffsregeln ein.

Diagnose und Entscheidungsregel

Viele Wünsche eines lautstarken Kunden beweisen keine breite Nachfrage. Ein schwerer Fehler bei einem Unternehmen kann trotzdem sofortige Handlung verlangen: Schwere und Verbreitung sind verschieden.

Leitet kritische Fehler sofort weiter. Prüft Muster wöchentlich und schließt mit Maßnahme oder begründetem Verzicht.

Arbeitsentscheidung

Ist das ein Defekt, ein unklares Versprechen oder falsche Eignung?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Launch Operations.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

9. Kennzahlen und Rücknahmeregeln nutzen

Die Startübersicht verbindet passende Exposition, Kaufprogression und erfolgreiche Nutzung. Große Reichweite kann mit geringer Eignung zusammenfallen. Frühe Wiederholung beweist keine noch nicht anstehende Vertragsverlängerung.

Umsetzung und Evidenz

Definiert Nenner je Unternehmen, Kohortendatum, Quelle und Beobachtungsfenster. Prüft qualifizierte Gespräche, Piloten, ersten Nutzen, blockierte Einführung und Beitrag.

Bindungsberechnung hängt von vollständigen Kohorten ab.

Diagnose und Entscheidungsregel

Entsteht Verbesserung durch anderes Publikum oder unreife Kohorte, bleibt sie richtungsweisend. Prüft Einzelfälle, wenn Summen und Vertriebsberichte widersprechen.

Pausiert Ausweitung bei falschem Kernversprechen, unzuverlässiger Messung oder Überlastung. Nehmt Angebot oder Exposition nach freigegebenem technischen und kaufmännischen Plan zurück.

Arbeitsentscheidung

Welche Beobachtung macht zusätzliche Exposition unvertretbar?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Analyse und Launch-Leitung.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

10. Den 30/60/90-Tage-Lernzyklus verantworten

Der Starttermin ist ein Meilenstein im Lernprozess. Am Ende stehen Entscheidungen zu Versprechen, Vertrieb und Lieferumfang. Pünktliche Materialien allein begründen keinen Erfolg.

Umsetzung und Evidenz

Tag 1–30: Auftrag, Belege, Startprüfungen und Übung. Tag 31–60: begrenzte Exposition, Übergabeproofung und wöchentliche Feedbackentscheidung. Tag 61–90: kohärente Kohorte wiederholen, Beitrag prüfen und Materialien ändern. Jede Datei erhält Verantwortung und Prüfauslöser.

Diagnose und Entscheidungsregel

Überlebt derselbe Einwand mehrere Iterationen, untersucht Produkt oder Segmentannahme. Neue Folien ohne neue Diagnose können denselben Fehler bewahren.

Erweitert erst bei erklärbarem Erfolg für bestimmte Situationen und Lieferkosten. Entfernt veraltete Materialien nach Produkt- oder Regeländerung.

Arbeitsentscheidung

Welche Verpflichtung verändert unser neues Wissen?

- Quelle und Beobachtungsdatum: [eintragen]; Gegenbeispiel oder fehlende Perspektive: [eintragen].

Verantwortung: Geschäftsführung und Produktmarketing.

- Erwartete Beobachtung bis zur Prüfung: [eintragen]; tatsächlich beobachtetes Verhalten: [eintragen].
- Entscheidung und Begründung: [fortsetzen, ändern, pausieren]; kleinster nächster Schritt und sein Aufwand: [eintragen].

Fiktive Startübung: QueuePilot

QueuePilot ist eine fiktive Support-Prozesssoftware. Das Team nimmt zwölf geeignete Unternehmen, vier angenommene Piloten und zwei spätere zahlende Kunden an. Diese Zahlen sind Übungsannahmen, keine Prognosen und keine Kundenergebnisse. Bei 8.000 EUR zugerechneter Akquisition und zwei Abschlüssen beträgt $CAC = 8.000 / 2 = 4.000$ EUR. Bei monatlich 500 EUR Umsatz und 150 EUR direkten laufenden Kosten verbleiben 350 EUR Bruttogewinn. Einfache Amortisation auf Bruttomargenbasis = $4.000 / 350 = 11,43$ Monate. Bei nur einem Abschluss verdoppelt sich CAC; die einfache Amortisation steigt auf 22,86 Monate.

Für die hypothetische Freigabe muss eine Administration eine Testwarteschlange verbinden. Die Startprüfung verlangt deshalb einen tatsächlich geprüften Administrationspfad. Scheitern erste Piloten dort, werden weitere Einladungen pausiert und die Einrichtung diagnostiziert. Das fiktive erste Nutzensignal ist ein vollständig bearbeiteter Testprozess mit neuer Zuordnungsregel. Ein Klick allein erfüllt es nicht.

Durchführung der Arbeitsrunde

Nutzt die Tabellen gemeinsam und ordnet jeder offenen Zeile eine Person zu. Lest zuerst die Kundenaufgabe und danach die interne Lösung. Eine nicht erfüllte Pflichtzeile bleibt offen, auch wenn das Ankündigungsdatum bereits vereinbart ist. Tragt nach der Runde die kleinste prüfbare Korrektur und einen Termin ein. So wird aus der Checkliste eine Entscheidungsvorlage mit Folgen für Exposition, Vertrieb und Lieferung.

Auftragsfeld	Kopierbarer Eintrag	Prüfung
Kaufsituation	[Prozess und Auslöser]	Vertrieb

Auftragsfeld	Kopierbarer Eintrag	Prüfung
Versprechen	[Beobachtbar erledigte Aufgabe]	Produkt
Grenze	[Nicht unterstützte Bedingung]	Betreuung
Lernentscheidung	[Nächste Verpflichtung]	Auftraggeber

Startprüfung	Beleg	Verantwortung	Bei Fehler
Funktion	Aktuell getesteter Ablauf	Produkt	Versprechen enger
Rechnung und Zugriff	Synthetische Kontoabnahme	Operations	Ausweitung stoppen
Lieferung	Benannte verfügbare Kapazität	Betreuung	Kohorte begrenzen
Aussagen	Quellenregister	Marketing	Aussage entfernen

Demoschritt	Sprechimpuls	Beleg
Vorher	Heutige Reibung zeigen	Fiktive Ausgangsdaten
Handlung	Kernauftrag erledigen	Beobachtetes Produkt
Nachher	Ergebnis prüfen	Sichtbarer Prozessausgang
Grenze	Voraussetzung erklären	Einrichtungs- und Umfangsnotiz

Käuferaussage	Diagnosefrage	Antwortgrenze
Zu teuer	Gegenüber welcher vollständigen Alternative?	Kein unbelegtes Renditeversprechen
Integration nötig	Welches System und welcher Prozess?	Aktuellen Umfang prüfen
Nachweis nötig	Welche konkrete Anforderung?	An Verantwortung übergeben
Nicht jetzt	Welcher Anlass verändert Priorität?	Keine Dringlichkeit erfinden

Vertriebsaufgabe	Bestanden bei	Reparatur
Qualifikation	Echten Ausschluss erkennen	ICP-Beispiel wiederholen

Vertriebsaufgabe	Bestanden bei	Reparatur
Erklärung	Mechanismus und Grenze nennen	Kurzfassung üben
Demo	Aufgabe ohne versteckte Zusage	Fehlerpfad üben
Übergabe	Voraussetzung und Verantwortung nennen	Datensatz vervollständigen

Feedbackklasse	Nötiger Beleg	Verantwortung	Entscheidung
Defekt	Reproduzierbare Schritte	Entwicklung	Reparieren oder pausieren
Verwirrung	Tatsächlich verstandene Bedeutung	Marketing	Ändern und prüfen
Fehlende Funktion	Unabhängige Anwendungsfälle	Produkt	Priorisieren oder ablehnen
Keine Eignung	Situation und Grenze	Vertrieb	Ausschließen oder ICP prüfen

Prüfung	Ergebnis	Gesamtverantwortung
30 Tage	Start- und Übungsprotokoll	Produktmarketing
60 Tage	Kohorten- und Feedbackregister	Launch Operations
90 Tage	Beitrag und nächste Verpflichtung	Geschäftsführung

Primärquellen und Geltungsbereich

Quellen am 24. Oktober 2026 geprüft. Diese belegen Konzepte oder dokumentierte Funktionen. Alle Arbeitsrahmen, Vorlagen, Beispielzahlen und Entscheidungsschwellen dieses Dokuments sind eigene redaktionelle Arbeitshilfen und keine veröffentlichten Benchmarks.

- [Strategyzer: Validate ideas with the Test Card](#)
- [Strategyzer: Learning Card](#)
- [Strategyzer: Capture customer jobs without subjective assumptions](#)
- [Strategyzer: Value Proposition Canvas](#)
- [Amplitude: Find the right chart](#)
- [Amplitude: Retention calculations](#)
- [Stripe: Billing](#)

EUER TRANSFER-CANVAS

Aus dem Guide wird ein Teamauftrag

Nutzt diese Seite für einen gemeinsamen Review. Einigt euch auf ein Arbeitsergebnis, einen überprüfbaren Nachweis und eine verantwortliche Person. Ergänzt die konkreten Methoden und Vorlagen aus den passenden Kapiteln.

Arbeitsfeld	Eure Vereinbarung
Priorisiertes Ergebnis	Prüfbare Startfreigabe mit Verantwortlichen
Eigene Ausgangslage	Befund / Quelle / Datum: _____
Kleinsten sinnvoller Test	_____ _____
Nachweis & Gegenbeobachtung	_____ _____
Verantwortung & Prüfung	Owner / prüfende Person / Termin: _____
Beenden oder verändern, wenn ...	_____ _____
Beschluss & nächster Schritt	_____ _____

Offene Annahmen ausdrücklich offen lassen. Ein ausgefülltes Arbeitsblatt ersetzt keinen Beleg und kein verantwortliches Urteil.

Quellen & weiterführende Dokumentation

Primärquellen geprüft am 24. Oktober 2026. Die Quellen stützen die jeweils verlinkten fachlichen oder technischen Aussagen; die Arbeitsmodelle und fiktiven Fälle sind eigene redaktionelle Entscheidungshilfen. Prüft dynamische Plattformangaben vor der Umsetzung erneut.

1. [Strategyzer: Validate ideas with the Test Card](#)
2. [Strategyzer: Learning Card](#)
3. [Strategyzer: Capture customer jobs without subjective assumptions](#)
4. [Strategyzer: Value Proposition Canvas](#)
5. [Amplitude: Find the right chart](#)
6. [Amplitude: Retention calculations](#)
7. [Stripe: Billing](#)

Nächster Schritt

Wenn ihr den Arbeitsplan gemeinsam auf euer Produkt, eure Daten und eure Teamkapazität übertragen möchtet, könnt ihr ein unverbindliches Strategiegespräch anfragen.

patrickwings.com