

Schritt 1: Problemdefinition

- Hauptproblem ist nicht das Produkt, sondern:
👉 **kein klares Geschäftsmodell vorhanden**
- Unklar:
 - Wer zahlt wirklich?
 - Wofür genau wird bezahlt?
 - Wie entsteht Umsatz?
- Produkt löst zwar Mobilitätsprobleme, aber:
👉 **ohne Zahlungsbereitschaft kein Business**



Kern:



Wie wird aus dem City-RIDER ein Produkt, das Geld verdient?

Schritt 2: Ist-Zustand analysieren

- Produktidee vorhanden:
 - Kombination aus Gehen + elektrischer Unterstützung
 - Vorteil gegenüber bestehenden Lösungen
- Aber wirtschaftlich unvollständig:
 - ❌ kein Preis
 - ❌ keine Herstellungskosten
 - ❌ keine Marge
 - ❌ keine klare Abgrenzung zur Konkurrenz
- Markt vorhanden, aber:
👉 **noch nicht konkret validiert**



Kern:



Wir haben ein Produkt – aber noch kein funktionierendes Geschäftsmodell

Schritt 3: Hypothesen bilden



Hypothesen zum Geldverdienen:

- Kunden zahlen nur, wenn:
 - klarer Mehrwert vorhanden ist
 - sie das Produkt testen können
- Erfolgreiches Modell ist Kombination aus:
 - Verkauf + Vermietung
 - B2C + B2B
- Stärkste Einstiegsoptionen:
 - Tourismus (Vermietung)

- o Städte (Pilotprojekte)
 - o danach Privatkunden
- Produktion:
 - o Serienfertigung notwendig (z. B. Orientierung Fahrradindustrie)



Kern:



Geld kommt über Nutzung, Zugang und kombinierte Geschäftsmodelle



Schritt 4: Teaminterne Zielsetzung



Ziel ist:



ein wirtschaftlich funktionierendes und skalierbares Geschäftsmodell



Einnahmen klar definieren:

- Verkauf
- Vermietung / Leasing
- B2B (Städte, Tourismus)
- Service & Wartung



Wirtschaftlichkeit klären:

- Preis festlegen
- Herstellungskosten abschätzen
- Marge definieren



Produktion denken:

- Serienfertigung statt Einzelprodukt
- Partner für Produktion & Vertrieb identifizieren



Kern:



Fokus verschiebt sich von Produkt → zu Business & Skalierung



Schritt 5: Zeitplanung



1. Klarer Weg, wie Geld verdient wird



2. Erste wirtschaftliche Basis



3. Serien- & Produktionsansatz



4. Konkreter Markteintritt