

Investment Readiness Level

Für wen: Wer wissen will, wie weit ein Team ist, nicht, wie gut. Ein Feld neben jedem Bogen, keine Bewertung.

Nach Steve Blank, angelehnt an die neun Technology Readiness Levels der NASA. Kreuze die höchste Stufe an, die belegt ist, nicht die, die behauptet wird.

- 1** Business Model Canvas ausgefüllt
Das Geschäftsmodell ist als Canvas beschrieben, mit allen neun Feldern.
- 2** Markt und Wettbewerb analysiert
Marktgröße geschätzt, Wettbewerber und eigene Position benannt.
- 3** Problem validiert
Gespräche und Experimente belegen, dass das Problem real ist und wen es trifft.
- 4** Erster Prototyp
Ein einfacher Prototyp zeigt Kunden die Kernlösung.
- 5** Product-Market-Fit belegt
Kunden kaufen oder verpflichten sich; die Wertversprechen stimmen.
- 6** Geschäftsmodell validiert
Segmente, Kanäle, Beziehungen und Erlösmodell sind getestet.
- 7** Ausgereifter Prototyp
Ein verbessertes Produkt; die Lerngeschwindigkeit ist messbar.
- 8** Betriebsmodell validiert
Produktion, Vertrieb, Marketing und Kosten sind belegt.
- 9** Kennzahlen validiert
Die Kennzahlen, die Investoren verlangen (CAC, LTV u. a.), sind belegt.