TRANSFER- UNDGRÜNDERZENTRUM

Durch TACOS schneller in den Markt

11.12.2017 -

Unsere **Gründungsberater Jana**, **Nance** und **Stefan** haben es zusammen mit unserem Mentor Graham Horton mit einem Artikel in das Starting Up Magazin geschafft. Einen Ausschnitt des Beitrags gibt es im Folgenden zu lesen.

Startups haben nur ein kurzes Zeitfenster um Erfolge vorzuweisen, denn sie leben schließlich von ihrem Startkapital. Um die **Anfangsskepsis und Zurückhaltung der potentiellen Kunden** zu **überwinden**, muss ihnen ein **schneller Durchbruch bei der Zielgruppe** gelingen. TACOS steht hierbei für fünf Schritte, die es Gründern leichter machen, ihr Produkt zu skalieren und Kunden dazu bringt, das innovative, neue Produkt zu kaufen.

- **T**rialability / **Testbarkeit**: Kunden zögern bei einer Kaufentscheidung. Je teurer das Produkt, desto größer die Hürde. Ein Weg die Kaufentscheidung zu erleichtern, sind Produkttests.
- **A**dvantage / **Vorteil**: Im Idealfall haben die Kunden sogar einen messbaren Mehrwert durch das Produkt. Diese Vorteile sollten in Tests spürbar werden bzw. nachvollziehbar sein
- **C**ompatibility / **Kompatibilität**: Das Produkt muss sich in das Kundensystem einfügen lassen. Die Kompatibilität bezieht sich nicht nur auf physische Aspekte, sondern auch auf soziale oder emotionale Aspekte

- **O**bservability / **Beobachtbarkeit**: Bei manchen Produkten spürt der Kunde schneller den Fortschritt als bei anderen. Hierbei muss der Mehrwert dem Kunden besonders sichtbar gemacht werden.
- **S**implicity / **Einfachheit**: Es gibt Produkte, die benötigen Profis, um sie überhaupt einsetzen zu können, z.B. SAP. Hierbei fallen nicht nur Kosten für das Produkt an, sondern auch für Einrichtung und Instandhaltung. Für Kunden ist es wichtig, sicherzustellen, dass das Produkt einfach einzusetzen ist.

Zum vollständigen Artikel

Du hast auch Gründungsinteresse?

Vorherige Meldung Nächste Meldung