Oberwasser Consulting

Woran merkst du, dass euer Produkt- oder Marketing-Team auf Annahmen läuft?

Ziel der Checkliste

Nicht Probleme „lösen“, sondern Symptome sichtbar machen, die zeigen: wir operieren ohne belastbare JTBD-Evidenz.

1. Was hat sich zuletzt verändert?

☐ Neue Initiative gestartet („Wir brauchen ein neues Value Prop“)

☐ Budgetdruck oder Wachstumslücke

☐ Rebranding oder Category-Move

☐ Strategiewechsel nach Board-Feedback

☐ Neues Research-Tool / Agentur eingeführt

Hinweis: Wenn zwei oder mehr zutreffen → Entscheidungsdruck. Zeit, die Claims auf Alltagstauglichkeit zu prüfen.

2. Was fühlt sich gerade zäh oder widersprüchlich an?

☐ Ständige Diskussion, „was der Kunde wirklich will“

☐ Viele Präsentationen, wenig Klarheit

☐ Entscheidungen brauchen mehr Runden als früher

☐ Metrics stagnieren, obwohl Kampagnen „performen“

Interpretation: Hoher Kommunikations-Overhead bei schwacher Evidenzbasis. JTBD-Signale fehlen oder sind unübersetzt.

3. Was passiert reflexhaft?

☐ Wir starten sofort mit Messaging-Workshops

☐ Personas werden recycelt („die sind doch noch gültig“)

☐ Wir testen Headlines statt Entscheidungslogik

☐ Research läuft parallel, aber niemand nutzt die Ergebnisse

Lesart: Der Modus ist Output-Optimierung statt Entscheidungsfähigkeit.

Mini-Selbsttest

Wenn du mind. 4 Kästchen angekreuzt hast,
→ bist du in der typischen „Gefühl > Evidenz“-Zone.

Nächster sinnvoller Schritt:

🔗 Lies den aktuellen Reality-Check:

Wie wir aktuelle Innovation gegen Alltagsdaten testen – und was wir daraus lernen.

Job oder Flop

Aktuelle JTBD Reality-Checks