

KICK BOOK

KICKBOX®

**WILLKOMMEN IM KICKBOOK,
DEM HANDBUCH FÜR INTRAPRENEURE!**

Jedes Abenteuer beginnt mit einem ersten Schritt – so begann jede erfolgreiche Innovation mit einem Funken, einer zündenden Idee, die die Welt verändern sollte. Das KICKBOOK ist dieser erste Schritt, den die meisten Menschen erst gar nicht gehen. Du gehörst zu den wenigen, die sich getraut haben.

Das KICKBOOK hilft dir, deiner Idee auf den Grund zu gehen, diese zu validieren und vor möglichen Sponsoren zu präsentieren!

Das Buch stützt sich dabei auf Erfahrungen aus Tausenden von Kickbox-Innovationsprojekten in Firmen wie Swisscom, Roche, Siemens Energy, Implenia, SBB, Georg Fischer, Baloise Group, CSS, LGT, ETH Zurich und vielen mehr.



**HERZLICHE
GRATULATION
ZU DEINER
KICKBOX!**

**Es geht darum,
flexibel und schnell
zu handeln und den
Kunden zuzuhören.»**

MARK RANDALL, GRÜNDER ADOBE KICKBOX

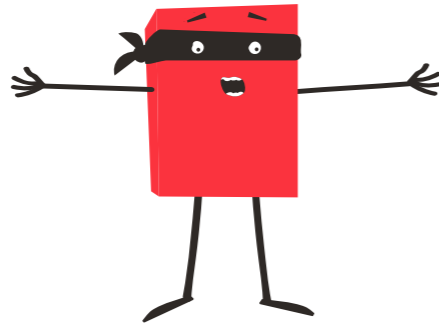


DIE KICKBOXERIN*/ DER KICKBOXER/ DAS KICKBOXER-TEAM**:

Ein Kickboxer ist ein Intrapreneur, der innerhalb seiner Unternehmung den Freiraum und die Ressourcen erhalten hat, um seine Idee zu validieren und sein Projekt voranzutreiben.

KREATIVITÄT

MUT



UNTERSTÜTZUNG

DURCHHALTEWILLE

FREIRAUM



* Das KICKBOOK ist neutral, verwendet aber einfachheitshalber die männliche Form «der Kickboxer».

** Bist du bereits im Team unterwegs? Gratulation; du kannst alle, die anpacken, gebrauchen! Wenn nicht, dann halte die Augen offen nach Mitsreitern. Du willst wissen, was ein gutes Team ausmacht? Scanne den QR Code.

INTRO

Du wirst dem Potenzial deiner Idee auf den Grund gehen. Dieses Buch hilft dir, wertvolle Überlegungen, Übungen und Tests durchzuführen, um dir in deinen Hypothesen sicherer zu werden. Wie ein Detektiv sammelst du Beweise für deine Annahmen, minimierst Unsicherheiten und stärkst deine Argumentation. So entsteht eine aussagekräftige Präsentation, um mögliche Sponsoren zu überzeugen.

Das KICKBOOK ist eine Hilfestellung. Niemand kontrolliert, ob du die Übungen gemacht hast: Nur du entscheidest, wie du es anwendest. Der Weg als Intrapreneur kann mit einer Achterbahnfahrt verglichen werden: An einem Tag erhältst du positives Feedback zu deiner Idee, am nächsten wird sie in der Luft zerrissen. Gib nicht auf! Eine solche (emotionale) Achterbahnfahrt gehört

zu jedem Innovationsprozess dazu. Solltest du irgendwann feststellen müssen, dass du das Projekt nicht abschliessen kannst, ist dies kein Weltuntergang. Du kannst jederzeit aussteigen, schliesslich bedient nicht jede Idee ein Kundenbedürfnis. Wichtig ist nur, dass du deine Erfahrungen mitnimmst und sie mit deinem Umfeld teilst.

Durchhaltevermögen ist entscheidend! Wenn du öffentlich von deinem KICKBOX-Projekt erzählst, kannst du dein Durchhaltevermögen merklich steigern.



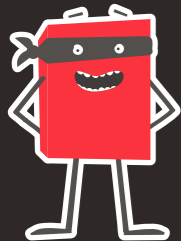
#KICKBOX
#intrapreneurship
#rready

Daher - no bla, just do - mach ein Selfie mit deiner KICKBOX und poste es auf Social Media mit den Hashtags.

KICKBOX PROCESS



Der Prozess gibt dir eine Grobstruktur vor. Sei dir aber bewusst, dass eine Idee zu validieren oft auch ein Umkehren, Wiederholen und erneutes Versuchen bedeutet.



ABKÜRZUNGEN

Du willst den schnellstmöglichen Weg nehmen?
Dann navigiere direkt zu denjenigen Seiten,
bei welchen du die Frage noch nicht positiv
beantworten kannst, und löse die
entsprechenden Aufgaben. Viel Erfolg!



Hallo, alles klar?
Kennst du deine Motivation und
bist du dir dieser sicher?

Ja! Nein (Gehe zu S. 26.)



Kannst du genau beschreiben,
wie die Personen heute das
Problem lösen und wieso die
heutige Lösung nicht ideal ist?

Ja! Nein (Gehe zu S. 64)



Hi! Ich noch mal. Weisst du,
wie viele Personen das Problem
potenziell haben könnten?

Klar! Nein (Gehe zu S. 73)



Kennst du mindestens drei
Personen in deinem Umfeld,
die von deiner Lösungsidee
begeistert sind?

Sicher! Nein (Gehe zu S. 100)



Konntest du in Erfahrung
bringen, welchen Preis die
Testpersonen bereit sind,
für deine Lösung zu bezahlen?

Ja! Nein (Gehe zu S. 126)



Haben sich deine Annahmen
beim Markttest bewahrheitet?

Ja! Nein (Gehe zu S. 133)



Weisst du, wer der erste Kunde
deiner Lösung ist und wie du
ihn findest?

Ja! Nein (Gehe zu S. 133)



Hast du eine Vorstellung, wie die
erste funktionierende Version deiner
Lösung aussehen soll, wie du sie
umsetzen willst und was sie kostet?

Yes! Nein (Gehe zu S.171)



Weisst du, wie du an die
Sponsoren herankommst?

Ja! Nein (Gehe zu S. 193)



Sind die nächsten Schritte
sowie dein Antrag an den
Sponsor klar formuliert?

Ja! Nein (Gehe zu S. 199)



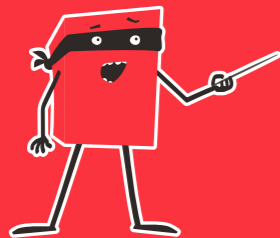
Hast du einen Termin mit
einem Sponsor vereinbart?

Ja! Nein? Dann nichts
wie los!

WIE FUNKTIONIERT DAS KICKBOOK?

Das ist John R. Boxly.
Er begleitet dich
mit Tipps durch
das Buch. Er sieht
niedlich aus, ist aber
leicht aggressiv und
kickt dir, falls nötig, in
den Hintern.

Das sind
neutrale
Hinweise.



Online-Materialien

Scanne die QR Codes im KICKBOOK,
um auf weitere Materialien zuzugreifen,
weitere Templates herunterzuladen,
und vieles mehr.



ExtraKicks

Finde die ExtraKicks im Buch und
nutze sie, um deine Validierung auf
ein neues Level zu bringen.

Probieren
geht über
studieren.



kbx.ii/13a

DIE KICKBOX-PRINZIPIEN

Mach dich mit den KICKBOX-Grundsätzen vertraut. Als Kickboxer wirst du neue (Arbeits-)Methoden anwenden und neue Erfahrungen machen.

Um herauszufinden, ob deine Geschäftsidee auf ein Kundenbedürfnis stösst, musst du mit vielen Personen, innerhalb und ausserhalb deiner Unternehmung, darüber sprechen. Es kann anstrengend sein, immer wieder deine Idee zu präsentieren, aber du wirst lernen, wie du deine Idee noch besser auf den Punkt bringst, Feedback einholst oder Leute überzeugst.

Es gibt keine erfolgreichen Intrapreneure, die ihre Idee nur am Schreibtisch entwickelten, die ihren Worten nicht Taten folgen liessen oder bunte Powerpoint-Folien dem Kundenfeedback vorziehen. Deshalb ermutigt dich das KICKBOOK, die theoretische Konzeptebene zu verlassen und echte Experimente durchzuführen.



Glückwunsch! Du bist mit dem Aufklappen dieses Buches zum CEO geworden. Du allein bestimmst, wie du deine Idee weiterentwickelst, testest, präsentierst und zum Erfolg führst. Vergiss aber nicht: Gute CEOs wissen genau, welche Experten sie wann um Rat fragen. Du kannst schlussendlich selber entscheiden, bist aber nicht allein: Nutze also dein Umfeld.

Du arbeitest mit diesem Buch, da du eine Idee hast. Du hast dieses Buch aber vielleicht auch geöffnet, weil dich eine Vision antreibt. Sei mutig, gross zu denken! Eine Vision gibt dir Halt auf der Achterbahnfahrt. Bedenke aber, dass es unmöglich ist auf einen Schlag eine Vision umzusetzen. Deshalb führt dich dieses Buch über kleine Schritte immer näher an deine Vision.

**Und nicht vergessen:
Du bist Teil eines Unternehmens, also teile deine Story mit deinen Kollegen:innen!
Wer weiss, vielleicht findest du ja schon bald ein neues Teammitglied.**



ERFOLGREICHE FIRMEN HABEN WIE BEI KICKBOX GESTARTET: BEISPIEL DROPBOX

Anstatt mit dem komplett entwickelten Produkt auf den Markt zu gehen, startete Dropbox mit einem Prototypen und entwickelte sich Schritt für Schritt zu einem Produkt mit über 500 Millionen Nutzern.

DER DROPBOX-VIDEOPROTOTYP

Dropbox startete ursprünglich mit einer dreiminütigen Bildschirmaufzeichnung, um ihren (noch nicht existierenden) Service zu präsentieren. So konnte Dropbox günstig testen, ob ein Kundenbedürfnis für ihren Service besteht. Sie nutzten die Kommentare unter dem Video, um die Produktentwicklung optimal auf das Kundenbedürfnis abzustimmen. Gleichzeitig konnte Dropbox damit echte Interessenten für ihren Markteintritt gewinnen.

Dropbox ist heute einer der grössten Dokumentenspeicher-Anbieter der Welt.

Du glaubst,
so etwas zu
erschaffen sei
nur als Startup
möglich? Stimmt
nicht! Laut Steve
Jobs entstand
sogar der
Macintosh als
Intrapreneurship-



Check
it out.



kbx.it/17

BEREIT?



Espresso
runter und
...
←