

**Customer development.
Как быстро проверять гипотезы
и двигаться вперед**

апрель 2018

**«Большинство стартапов
погибло, не потому что у них был
плохой продукт, а потому что
этот продукт был никому не
нужен»**

Эрик Рис

Галлюцинации

Пока команда не общается с клиентом – она **коллективно галлюцинирует** о потребностях, функциях и наличии клиентов.

Интервью

- **Проблемное интервью:** выявляете есть ли проблема и определяете цену ее решения для клиента
- **Решенческое интервью:** определяете готов ли клиент потреблять продукт с предлагаемой функциональностью

Интервью с клиентом

Цель – понять как думает клиент

1. Есть ли проблема?
2. Как клиент оценивает проблему?
3. Как он решает эту проблему сейчас?
4. Насколько клиентский сегмент привлекателен для бизнеса?

Неправильные вопросы

- Что вы думаете про нашу идею?
- Нравится ли вам продукт?
- Сколько вы готовы заплатить?

Правильные вопросы

- Как вы сталкиваетесь с проблемой и как ее решили?
- Сколько денег вы теряете из-за нерешенной этой ситуации?
- Есть ли бюджет на это направление?
- С кем порекомендуете пообщаться еще?

Как дойти до клиента

- Пообщаться
- landing page



TESS
Technology

mail@tesstech.ru
+7 (916) 249 43 07

г. Москва,
Протопоповский пер. 19, стр.13