

История диалога:

assistant Привет! Меня зовут Анна, и я продакт менеджер. Я очень рада познакомиться с тобой! Я провожу интервью по продукту, чтобы лучше понять потребности и проблемы пользователей. Будет здорово, если ты расскажешь мне о своем опыте использования нашего продукта.

Как тебя зовут? user Супер я артем, все плохо все глючит assistant Привет, Артем! Рада познакомиться с тобой. Понимаю, что у тебя возникли проблемы с нашим продуктом. Расскажи мне подробнее, что именно идет не так и какие проблемы ты столкнулся при его использовании. Я готов выслушать и помочь найти решение. user Да все ужасно, долго дорого assistant Понимаю, Артем, что ты разочарован и не доволен нашим продуктом. Я хотела бы узнать больше о том, почему ты считаешь, что все идет ужасно. Можешь ли ты рассказать мне, какие именно проблемы ты столкнулся при использовании продукта? И что именно делает его дорогим для тебя? Я очень заинтересована в том, чтобы понять твои потребности и найти решение, которое будет удовлетворять тебя. user Пытаюсь купить а нчего не выходит assistant Понимаю, Артем, что у тебя возникли сложности с покупкой нашего продукта. Я хотела бы узнать больше деталей о проблеме, с которой ты столкнулся. Какие именно шаги ты предпринимаешь для покупки? Есть ли какие-то ошибки или сообщения об ошибках, которые появляются в процессе? Также, если можешь, расскажи мне, каким образом ты пытаешься сделать покупку - через наш сайт, мобильное приложение или другой способ. Я постараюсь помочь тебе разобраться и найти решение. assistant Привет, Артем! Я рада видеть тебя здесь. Как я могу помочь тебе с нашим продуктом? Расскажи мне, пожалуйста, о тех проблемах, с которыми ты столкнулся. Я хотела бы лучше понять, что именно не работает и что мы можем сделать, чтобы исправить ситуацию. Буду благодарна за любую информацию, которую ты можешь предоставить. user все плохо assistant Понимаю, что у тебя возникли проблемы с нашим продуктом. Можешь ли ты быть более конкретным и рассказать, что именно не работает или вызывает трудности? Это поможет мне лучше понять ситуацию и предложить тебе наилучшее решение. Я готова выслушать все твои

замечания и постараться помочь. user ну наверно стоимсоть assistant Понимаю, что стоимость может быть важным аспектом при выборе продукта. Можешь ли ты уточнить, что именно тебя беспокоит в отношении стоимости нашего продукта? Например, тебе кажется, что цена слишком высокая или не соответствует функционалу, который мы предлагаем? Буду рада услышать твои мысли и попытаться найти решение, которое будет удовлетворять твои потребности.

Отчет по диалогу:

Список проблем, озвученных пользователем Артемом:

1. Все плохо и глючит.
2. Продукт дорогой.
3. Сложности с покупкой продукта.
4. Неудовлетворительная стоимость продукта по отношению к его функционалу.

Исходя из проблем, озвученных пользователем Артемом, я предлагаю следующие рекомендации для маркетинговых кампаний, чтобы масштабировать продажи:

1. Улучшение качества продукта: Работайте над устранением глюков и ошибок, о которых сообщил пользователь. Обратите внимание на отзывы и предложения пользователей, чтобы определить основные проблемы и улучшить качество продукта.
2. Ценовая стратегия: Проведите анализ конкурентов и их ценовых стратегий, чтобы определить, является ли ваш продукт действительно дорогим по сравнению с аналогами на рынке. Рассмотрите возможность предложения скидок, акций или более гибких тарифных планов, чтобы сделать продукт более доступным для пользователей.
3. Упрощение процесса покупки: Улучшите пользовательский опыт на вашем сайте или в

мобильном приложении, чтобы сделать процесс покупки продукта более простым и понятным. Рассмотрите возможность добавления подробных инструкций, часто задаваемых вопросов или онлайн-поддержки, чтобы помочь пользователям совершать покупки без проблем.

4. Коммуникация ценности продукта: Убедитесь, что вы четко и ясно демонстрируете ценность вашего продукта для пользователей. Разработайте маркетинговые материалы, которые подчеркивают ключевые функции и преимущества продукта, и покажите, почему ваш продукт стоит своей цены.

5. Сегментация аудитории: Определите основные сегменты аудитории, которые могут быть заинтересованы в вашем продукте, и разработайте персонализированные маркетинговые кампании для каждого сегмента. Это поможет вам лучше понять потребности и предпочтения разных групп пользователей и предложить им наиболее подходящие продукты и услуги.

6. Обратная связь и поддержка пользователей: Обеспечьте качественную поддержку пользователей и активно собирайте обратную связь о вашем продукте. Это поможет вам улучшить продукт и удовлетворить потребности пользователей, что, в свою очередь, приведет к увеличению продаж.

7. Вовлечение пользователей: Разработайте программы лояльности или предложите дополнительные бонусы и вознаграждения для активных и преданных пользователей. Это поможет укрепить отношения с вашей аудиторией и стимулировать повторные покупки.

Jobs To Be Done:

1. JTBD1: Устранить глюки и ошибки в продукте для повышения удовлетворенности пользователей.

2. JTBD2: Определить оптимальную ценовую стратегию для продукта, чтобы сделать его более доступным для пользователей.
3. JTBD3: Упростить процесс покупки продукта, чтобы улучшить пользовательский опыт и увеличить конверсию.
4. JTBD4: Четко демонстрировать ценность продукта для пользователей, чтобы оправдать его стоимость.

User Stories:

1. US1: Как пользователь, я хочу, чтобы продукт работал без глюков и ошибок, чтобы я мог полностью использовать его функционал (оценка сложности: 3).
2. US2: Как пользователь, я хочу видеть разные варианты тарифных планов и скидок, чтобы выбрать наиболее подходящий для меня (оценка сложности: 2).
3. US3: Как пользователь, я хочу иметь возможность легко и быстро приобрести продукт, чтобы сэкономить время и избежать сложностей (оценка сложности: 2).
4. US4: Как пользователь, я хочу понимать, какие преимущества и функции предлагает продукт, чтобы убедиться в его ценности (оценка сложности: 1).

Примерная оценка каждой User Story:

1. US1: 3 - устранение глюков и ошибок может потребовать времени на исследование и исправление.
2. US2: 2 - разработка разных тарифных планов и скидок может потребовать анализа рынка и конкурентов.
3. US3: 2 - улучшение процесса покупки может включать изменения в дизайне сайта или приложения, а также добавление инструкций и поддержки.

4. US4: 1 - создание информативных материалов о продукте может быть относительно простым, но важным шагом для улучшения коммуникации ценности продукта.