

Novo produto: modelo de declaração de problema

- O estado atual do mercado
- A oportunidade que a empresa deseja explorar (ou seja, onde as soluções atuais estão falhando)
- Uma visão estratégica de um produto ou serviço para suprir a lacuna do mercado

- Passo 1: Conclua o exercício de premissas individualmente

Cada membro de sua equipe deve preparar respostas para as perguntas que seguir por conta própria. Isso inclui seus clientes.

- Etapa 2: compartilhe suas respostas

Reúna-se com sua equipe (e cliente) para lançar a nova iniciativa. Vai ao redor da mesa compartilhando as respostas de todos para o exercício de suposições, pergunta por pergunta.

- Etapa 3: coletar, organizar, priorizar

Colete essas respostas em post-its ou em um quadro branco e classifique-as em temas. Como uma equipe, tente priorizar quais temas são mais importantes para cada pergunta. Não se preocupe se chegar ao final do exercício sem um acordo claro sobre todas as respostas. O objetivo é coletar declarações que refletem o que você e sua equipe acham que pode ser verdade. Se você tem forte desacordo sobre um ponto, capture as diferentes perspectivas.

- você pode adaptar as perguntas à sua situação, conforme achar adequado. Se você está no início da vida de seu produto, você provavelmente gastará mais tempo nas premissas de negócios. Se você tem um produto maduro, provavelmente concentrará suas energias nas suposições do usuário.
- O objetivo é lançar uma rede ampla e procurar suposições em todas as dimensões de seu projecto.
- Ao concluir o exercício, você terá uma lista de suposições. Seu próximo passo é reunir essas suposições em hipóteses.

premissas

1 - eu acredito que meus clientes precisam:

2 - essas necessidades podem ser resolvidas com:

3 - meus clientes iniciais são (ou serão):

4 - o valor que um cliente tem (ou será):

5 - minha principal competição no mercado será:

6 - eles também podem obter esses benefícios adicionais:

7 - eu vou ganhar dinheiro com:

8 - vamos vencê-los devido a:

9 - meu maior risco de produto é:

10 - vamos resolver isso através de:

11 - o valor que um cliente tem (ou será):

12 - saberemos que temos sucesso quando observarmos as seguintes mudanças no comportamento do cliente:

12 - que outras suposições temos que, se forem falsas, farão com que nosso negócio / projeto falhe:

suposições do usuário

1 - quem é o usuário?:

2 - onde nosso produto se encaixa em seu trabalho ou vida?:

3 - que problemas nosso produto resolve?:

4 - quando e como nossos produtos são usados?:

5 - quais recursos são importantes?:

6 - como nosso produto deve se parecer e se comportar?:

- orientação para melhorias de design que melhoram a experiência. Isso faz com que nossos clientes bem como o nosso negócio mais bem sucedido. Equilibrando qualitativo e quantitativo insights, estamos usando dados para informar, em vez de ditar nossas decisões de design.

Hipóteses: Táticas e Testáveis

- hipóteses podem parecer assustadoras. Por onde você começa?
 - O que você testa primeiro? Nessas situações, achamos útil concentrar nossa escrita de hipóteses sobre recursos
- Para criar suas afirmações de hipótese, você precisará começar a montar o bloco de construção. Na próxima página está o que você vai querer juntar:

Os resultados
de
negócios
que você está
tentando
alcançar



Os usuários
que você
está tentando
atender



Os resultados
do usuário
que os
motivam



Os recursos
que você
acredita que
podem
funcionar
nesta situação



Mateus Henrique da silva

- Depois de ter toda essa matéria-prima, você pode colocá-los todos juntos em um conjunto de declarações



FIM

Mateus Henrique da Silva