Ödev

1. Erken benimseyen müşterilerle görüşmelerini gerçekleştirin, ne kadar çok o kadar iyi. Görüşmelere tanıdıklardan başlayabilirsiniz ama onları adet olarak saymıyoruz.

Her görüşmeden sonra teşekkür edin, yeniden iletişim kurmak için izin isteyin ve referans isteyin.

Görüşmelerden öğrenimlerinizi aşağıdaki, son maddede verilen formatta saklayın.

Tüketicilere yönelik iş yapanlar karar verme sürecine doğrudan katılan müşteri tiplerinden 15 şer adet görüşme yapsınlar. Örnek: Öğrenciye yönelik bir iş ise, 15 öğrenci, 15 ebeveyn görüşmesi.

Kurumlara yönelik iş yapanlar karar verme sürecine doğrudan katılan müşteri tiplerinden 5 er adet görüşme yapsınlar. Örnek: Yazılımı kullanacak birimin yöneticilerinden 5 adet, Yazılımı kullanacak kullanıcılar veya satınalma ekibi ile 5 adet.

1. İş Modeli - 1. Hafta adlı dosyayı, İş Modeli - 2. Hafta olarak farklı kaydedip güncelleyin. Önceki hafta yazdıklarınızı silmeyin ~~üstünü çizin (strikethrough)~~ , nasıl ilerlediğimizi takip edebilelim.
2. Müşterileri daha çok konuşturmak için prototip olarak ne yapabilirsiniz ? Rahmetli Steve Jobs “People don’t know what they want until you show it to them.” demiştir. Müşteriye şuan sunabilecek tam ürünümüz varsa onu, yoksa MVP sunmamız gerekiyor. Ürün-Pazar Arayışını ürünle yapmamız gerektiğini hatırlayın.

**MVP Nedir:** **Erken benimseyenlerde** yankı uyandırmaya, *bazısı size para ödeyecek veya geri bildirimde bulunacak*, yetecek kadar ürün çıkmanızı sağlayacak özellikleri (sadece bu kadarını) içeren üründür.

Daha detaylı tanım için bu sunumu izleyin: <https://www.slideshare.net/Hienadz.Drahun/cleaning-the-mess-with-mvp>

Yapabileceğiniz MVP alternatifleri burada: <https://mlsdev.com/blog/50-types-of-mvp>

<http://scalemybusiness.com/the-ultimate-guide-to-minimum-viable-products/>

MVP yapmak için kullanabileceğiniz araçlar:

Materyaller klasöründeki Userspots 2016 UX Almanak dosyasında ‘2016’da Öne Çıkan Web Tasarım Araçları’ bölümündeki (prototyping başlığındaki) araçları kullanarak kendinize bir prototip geliştirebilirsiniz. Üretici ve yaratıcı yanınızı konuşturma zamanı.

Müşterilerin yanına gittiğinizde bu prototipler size güven verecektir, daha emin ve rahat konuşacaksınız.

Bu haftalar 18 saate yakın çalışma yapmanız gerekebilir :)

1. Görüşmelerden sonra tutulacak not formatı:

Görüşülen Kişinin

Adı, Soyadı:

GSM:

Email:

Unvan ve Sorumluluk:

Şirket İsmi:

Müşteri Tipi: Erken benimseyen E/H

Görüşmede Doğrulanan Varsayımlar:

Görüşmede çöken Varsayımlar:

Görüşmedeki A-HA, O-HA anlarınız, yeni öğrenimleriniz:

İş modelinde neleri gözden geçireceksiniz:

1. İhtiyaç duyabileceğiniz tüm kaynakları önce burada arayın, sonra google layın : <https://steveblank.com/tools-and-blogs-for-entrepreneurs/>