

Шаг	Направление	Вопрос	Подпункт
Гипотезы выявления потребителей	Продукт	Какую проблему вы решаете? Каковы технические характеристики продукта?	1. Какова главная цель продукта 2. Представьте упрощенную схему архитектуры 3. Представьте список характеристик
Гипотезы выявления потребителей	Продукт	Будут ли характеристики понятны или требуют объяснения?	1. Что-то новое? 2. Лучше? 3. Больше? 4. Быстрее 5. Дешевле?
Гипотезы выявления потребителей	Продукт	Будут ли преимущества восприняты как таковые или они потребуют объяснений? Каков изначальный график поставки? Когда продукт будет обладать всеми перечисленными характеристиками?	1. MVP 2. Запуск продукта 3. Масштабирование
Гипотезы выявления потребителей	Продукт	Какая ваша интеллектуальная собственность будет уникальной?	1. Что вы можете запатентовать? 2. Какой торговый секрет вам надо защитить? 3. На что вам надо получить лицензию? 4. Убедились ли вы в том что не нарушаете чью-то ИС?
Гипотезы выявления потребителей	Продукт	Какова итоговая стоимость создания продукта?	1. Обучение 2. Расширение? 3. Инфраструктура? 4. Персонал
Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	Определите различные типы потребителей	1. Кто будет ежедневно пользоваться продуктом? 2. Кто будет агентами влияния или рекомендателями? 3. Кто является держателем бюджета? 4. Как вы считаете есть ли у держателя бюджета деньги на покупку или ему надо одобрение? 5. Кто является людьми принимающими решение? 6. Кто еще должен одобрить покупку?
Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	Потребители- провидцы (платежеспособный потребитель) понимают что они испытывают острую потребность и даже визуализируют пути решения этой проблемы. Как вы полагаете где вам найти их?	1. Какова их должность или зона ответственности 2. В компании какого вида? 3. В каком сегменте отрасли?
Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	Где в компании -покупателе вас ждут ваши первые потребители?	1. В каких департаментах? 2. Какие должности они занимают? 3. Чем они отличаются от поздних потребителей?
Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	Какая проблема есть у потребителей? Как вы считаете, какое самое большое неудобство они испытывают в своей работе?	1. Одинаковая ли проблема на всех уровнях? 2. Чтобы в первую очередь хотелось бы изменить? 3. Как сейчас решают проблему?
Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	Шкала "осознание проблемы"	1. Латентная потребность 2. Активная потребность 3. Потребитель представляет как решить проблему самостоятельно
Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	Критичность проблемы	1. Надо иметь 2. Неплохо бы иметь 3. Супер необходимо, сами пытались решить

Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	Как проводят день потенциальные потребители вашего продукта?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Какие продукты они используют? Сколько времени это занимает? 2. Как изменится мир для потребителей после того, как они получают ваш продукт? 3. Как изменится их день? Их жизнь? 4. Подтянутся ли новые пользователи 5. Составьте резюме "один день из жизни моего потребителя"
Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	Каким потребители увидят показатель рентабельности инвестиций (ROI) для продукта	<ol style="list-style-type: none"> 1. Что будет измеряться? 2. Какова будет выгода? В плане затрат - сокращение расходов? Получение выгоды?
Гипотезы выявления потребителей	Потребитель	За что минимум пользователь готов платить (за какую проблему)?	Каков минимальный набор характеристик первой версии продукта, за который потребитель готов платить
Гипотезы выявления потребителей	Канал/ ценообразование	Каким образом ваши пользователи впервые совершат у вас покупку?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Через продавца, торгующего непосредственно от компании? 2. Через торгов представителя или дистрибьютора? 3. Через партнера? 4. В розничном магазине? Заказав товар по почте? По интернету? 5. Выберите канал дистрибуции
Гипотезы выявления потребителей	Канал/ ценообразование	Нарисуйте диаграмму канала дистрибуции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Во сколько обойдется данный канал (прямые затраты или скидки между партнерами?) 2. Имеются ли косвенные издержки канала (поддержка, расходы на продвижение) 3. Что еще необходимо, чтобы потребители начали использовать или покупать ваш продукт? 4. Чистый доход после вычета расходов канала?
Гипотезы выявления потребителей	Канал/ ценообразование	Похожие продукты	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сколько потребители тратят на подобные продукты?
Гипотезы выявления потребителей	Канал/ ценообразование	Если потребителям нужен такой продукт как наш...	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сколько они тратят сейчас чтобы закрыть потребность
Гипотезы выявления потребителей	Канал/ ценообразование	Какова экономическая основа вашего ценообразования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сравнимые существующие продукты 2. Стоимость составных частей из которых можно собрать продукт 3. Анализ ROI по параметрам сэкономленного времени, денег, снижения издержек 4. Новые модели ценообразования
Гипотезы выявления потребителей	Создание спроса	Как ваши потребители узнают о вас?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реклама 2. Народная молва 3. Семинары 4. Партнеры 5. Что то еще
Гипотезы выявления потребителей	Создание спроса	Начните составлять список компаний на смежных рынках (не конкурентов)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Компании с которыми заключили бы партнерские соглашения 2. Компании проф сервиса 3. Изучить позиционирование/ каналы дистрибуции/ продукцию
Гипотезы выявления потребителей	Создание спроса	Начните составлять список ключевых агентов влияния в отрасли/ рекомендателей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Люди, мнению которых по тех вопросам доверяют потребители
Гипотезы выявления потребителей	Создание спроса	Начните составлять список важнейших конференций/ торговых выставок	<ol style="list-style-type: none"> 1. Список выставок
Гипотезы выявления потребителей	Создание спроса	Начните составлять список ключевых контактов в прессе	<ol style="list-style-type: none"> 1. Список

Гипотезы выявления потребителей	Тип рынка	У вас новый продукт на существующем рынке? Вам нужно переопределить рынок Хотите ли вы создать абсолютно новый рынок?	1. Ваш товар альтернатива того что есть на рынке 2. Предлагает ли он полную замену 3. Является ли ваше предложение чем то новым для рынка? 4. Абсолютная новинка
Гипотезы выявления потребителей	Тип рынка	Как вы будете менять (ресементировать) рынок	1. Позиционируйте изменение на рынке на основе конкурентных преимуществ 2. Изменения определяются новыми характеристиками товара 3. Нарисуйте обновленную схему рынка и покажите на ней, какие новые характеристики вашего продукт вызовут изменения: - новые потребители - новый канал дистрибуции - направление характеристик/ технологий - направление цены/ производительности - направление канала/ маржи 4. Почему тысячи новых потребителей поверили бы в ваш продукт и переместились бы в ваш сегмент рынка 5. Как выглядит кривые доходов и расходов на рынке этого типа
Гипотезы выявления потребителей	Тип рынка	Кто управляет рынком, который вы хотите ресементировать	1. Кто лидер? 2. Вы хотите соответствовать стандартам, усовершенствовать или заменить их 3. Отличаются ли глобальные рынки от национальных
Гипотезы выявления потребителей	Конкуренция	Почему потребители купят ваш продукт	1. Это то в чем пользователи нуждаются, но сами еще не понимают 2. Ваш продукт закрывает потребность, которую пользователи закрывают с помощью нескольких продуктов 3. Закрываете острую проблему, которую пользователи не могут самостоятельно закрыть. Как вы это делаете? 4. Ваш продукт быстрее/ дешевле? лучше чем существующие 5. Ваш продукт позволяет делать то, что раньше было невозможно
Гипотезы выявления потребителей	Конкуренция	Чем вы отличаетесь от других	1. Новый рынок (продажа новым пользователям, у которых раньше не было ничего подобного) 2. Лучшие характеристики 3. Лучшая производительность 4. Лучший канал дистрибуции 5. Лучшая цена?
Гипотезы выявления потребителей	Конкуренция	Кто ваши ближайшие конкуренты на сегодняшний день?	1. По характеристикам 2. По производительности 3. По каналу 4. По цене
Гипотезы выявления потребителей	Конкуренция	Что вам больше всего нравится в продукции конкурентов	1. Что больше всего нравится у конкурентов? 2. Если бы вы могли заменить 1 вещь в продукте конкурентов, чтобы это было?
Гипотезы выявления потребителей	Конкуренция	Кто в компании использует продукцию конкурентов?	1. Должность? Зона ответственности?
Гипотезы выявления потребителей	Конкуренция	Как используются продукты конкурентов?	1. Опишите как живет и работает ваш конечный пользователь 2. Опишите как это влияет на компанию? 3. Сколько времени они тратят на использование продукта? 4. Насколько важно его использование?