## Lab 1. Product Management.

Find a problem worth solving. Calculate LTV

- 1. Визначте проблему та запропонуйте ідею продукта та проаналізуйте цю ідею по наступних критеріях (рисунок 1)
  - 1. визначте критерії успіху, якщо ідею буде перетворено в продукт
  - 2. вкажіть, які користувачі мають зазначену проблему (хто буде користувачами вашого продукту)
  - 3. вкажіть аналіз цільового ринку (target market) згідно рисунку 2 нижче
  - 4. вкажіть цільову аудиторію (персону) згідно рисунка 3 нижче
  - 5. проаналізуйте, що буде вирішення проблеми мати економічну доцільність для компанії (чи варто будувати продукт, чи зможе компанія заробити на продукті, чи буде прибуток від продукту)
  - 6. проаналізуйте розмір ринку, для якого актуальне вирішення проблеми продукту (ТМ, SAM, TAM). Вказати розмір ринку в кількості людей чи в обсязі грошей. Зробіть посилання на вхідні дані та припущення, які ви робили.
  - 7. надайте результати опитування користувачів, чи дійсно то є проблемою для них
- 2. Зробіть дешевий та швидкий прототип рішення та отримайте фідбек від користувачів. Це може бути малюнок від руки чи прототип у Figma (чи подібних засобах).
- 3. Порахуйте LTV для користувача (lifetime value).
- 4. Порахуйте CAC (customer acquisition cost)

## Рисунок 1: Алгоритм

## **Finding a Problem Worth Solving**



Рисунок 2: Цільовий ринок (Target market)

## **Finding Your Target Market**

Stanford ONLINE

Рисунок 3: Цільова аудиторія (Target audience, persona)



