**Как провинут свой проект?**

* **[https://startup-tour.ru/ru#schedule](https://startup-tour.ru/ru" \l "schedule)**
* [**http://vernadskychallenge.com/**](http://vernadskychallenge.com/)

**Как посчитат рынок?**

**Структура рынка**

**TAM —** Total Avalable Market (максимальная верхняя граница - максимальная прибыль исходя из максмального количества юдей) **SAM —** Segment Available Market ( просчет своего сегмента рынка (осознат сегмент рынка) ) (отсекаем, что мы делать не будем) **SOM -** Serviceable Obtainable Market (для рынка)

**Оценка спроса**

* Метод «луковой шелухи»
* Экспертные оценки — определение годовой выручки и темпов роста
* Метод «восходящего прогноза»

**Заание:** Определить темп роста компании (7-10%)

**Customer Development**

Бизнес процесс корректировки стратегии

* Выеляйте конкретные гипотезы о рынке
* Тестируйте их
* Представляйте результаты как «Уроки контактов с потребителями»
* Переходите к новой итерации

Необходимо угадать с ценой:

* Потребителю не нужно качество, а важна цена
* Потребитель готов приплатить, но качество должно быть высоким

**Модель Customer Development**

*Открытие-Проверка (обратно)-Закрепление-Масштабирование*