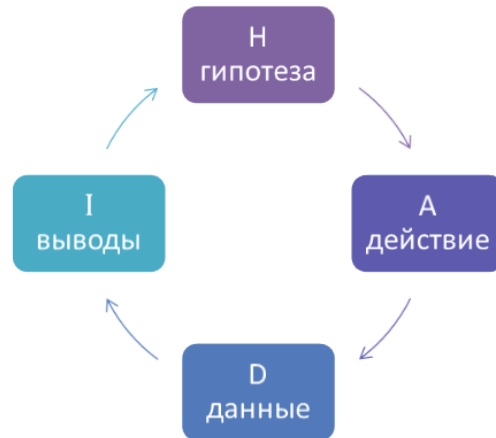
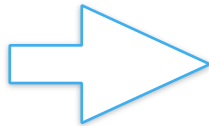
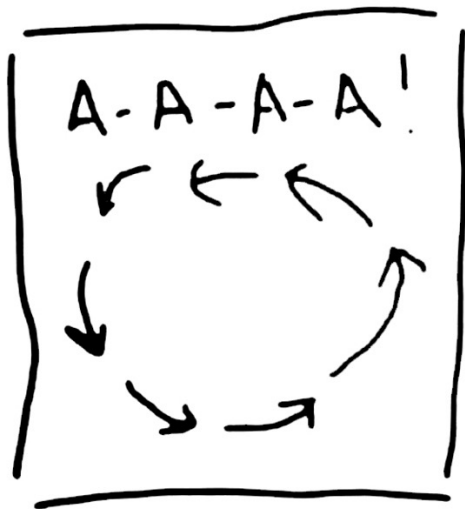


## НАДИ-циклы и работа по гипотезам



**HADI – это экспериментальный научный метод исследования, переложенный на бизнес**



## Гипотеза – это

Предположение или догадка: утверждение, предполагающее **доказательство**.

В отличие от аксиом, постулатов, не требующих доказательств.



# Свойства гипотез



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Минтранс России



Транспортный  
университет

- **Содержательность** – гипотеза ведет к появлению новых знаний и несет ценность (в случае подтверждения/опровержения)
- **Непротиворечивость** – не противоречит сама себе, не противоречит ранее обнаруженным фактам и проверенным гипотезам.
- **Простота** – содержит в себе один тезис, сложные гипотезы лучше дробить на несколько.



# **HADI расшифровывается следующим образом:**

## **H — Hypothesis (Гипотеза)**

Этап понимания, что влияет на результат

На данном этапе выделяются ключевые показатели проекта, стартапа, бизнеса, маркетинговых смыслов. Создаются гипотезы по их проверке/улучшению.

## **A — Action (Действие)**

Этап изменений

Необходимо провести ряд работ для запуска эксперимента. Что-то где-то изменить.

## **D — Data (Аналитика)**

Этап сбора данных

На этом этапе происходит сбор данных за заданный период. Анализируются внесённые изменения по отношению к изменениям ключевых показателей.

## **I — Insights (Выводы или интерпретация)**

Получили результат → можно увидеть, успешна гипотеза или нет.

Сделать выводы и на основании их поставить новую гипотезу.

Гипотеза (H)	Действие (A)	Метрика (D)	Ожидаемый эффект (D)	Полученный эффект (I)	Выводы (I)
<i>Мы верим, что</i>	<i>Для того, чтобы это проверить, мы сделаем....</i>	<i><b>И померяем</b>, вот это</i>	<i>Мы окажемся правы, если</i>	<i>Для достижение результата мы сделали</i>	<i>Из полученных данных, мы делаем выводы, что</i>
Мы верим, что в производстве рулонных материалов, есть визуальный контроль качества готового продукта.	Чтобы это проверить, мы позвоним на производство обоев (25 интервью).	Кол-во компаний в которых есть ручной контроль качества	Мы окажемся правы, если подтвердим наличие ручного контроля качества минимум на 3-х производствах рулонных материалов.	Для достижение результата мы сделали 40 звонков и взяли 25 интервью у производителей обоев, ни на одном производстве не ведется визуальный контроль.	Необходимо поменять целевую аудиторию для интервью Или Необходимо выяснить топ-3 проблем у выбранной целевой аудитории

Гипотеза	Действие	Метрика	Ожидаемый эффект	Критерий окончания проверки	полученный эффект	Выводы
собака перестанет лаять, если с ней гулять на полчаса дольше обычного	гулять на полчаса дольше обычного	отзывы соседей	100% возмущенных соседей перестали возмущаться	сделано 10 прогулок	половина соседей продолжили жаловаться	Нужно увеличить время прогулки с собакой
Если присылать напоминание о контрольной в Телеграм, ученики будут лучше готовы	отправить напоминание в Телеграм	процент сравнения прошлого количества положительных оценок	вырастет общее число положительных оценок на 20%	200 учеников	количество положительных оценок не изменилось	Напоминания не работают
Можно увеличить кол-во продаж изменив кнопку «Купить»	Сделать кнопку купить больше в 1.5 раза	Конверсия в покупку	+1%	На сайт пришло 10000 человек	+1%	Гипотеза подтвердилась

# Важные факторы проверки

**КРИТЕРИЙ ОКОНЧАНИЯ:** Гипотезы необходимо проверять быстро и регулярно. Поэтому у каждой гипотезы должен быть критерий окончания, желательно 1 неделя

**ВЫВОДЫ:** Например Насколько выводы сделаны на полеченных данных, действительно ли их достаточно для таких выводов. Помочь сфокусироваться на том, а что можно проверить дальше исходя из полученных данных. Помните 70% гипотез — провальные, из ошибок нужно научиться делать выводы

**АРТЕФАКТЫ:** На основании чего делаются выводы, обязательно смотрите с командой источники

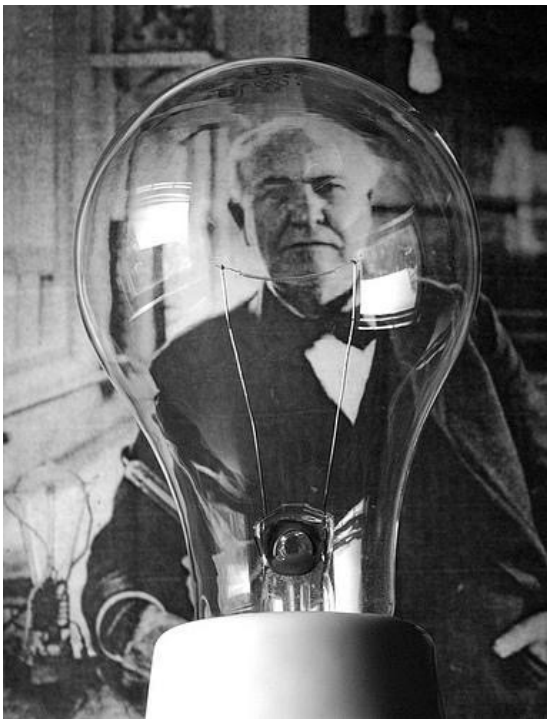
**СТОП-ГИПОТЕЗЫ:** Те, которые можно свести к проверке того, что потенциальные клиенты хотят экономить и меньше тратить времени. Банальные и понятные вещи, вроде того, «нужен ли транспорт людям»

## ЧТО ПРОВЕРЯТЬ В ГИПОТЕЗАХ. ПРОВЕРОЧНЫЕ ВОПРОСЫ:

- 1). Есть ли метрика?
- 2). Как поймете, что достигли вы результата или нет?
- 3). Что именно проверяете?
- 4). Какое действие совершаете для проверки?
- 5). Когда проверите?
- 6). Кто ответственный?
- 7). Артефакты, образ источников (материалов и пр), которые вы будете собирать по ходу проверки

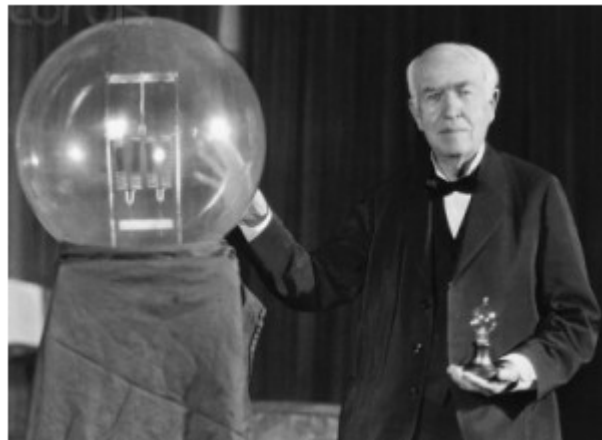






«Успех определяется количеством экспериментов, которые можно уместить в 24 часа»

Томас Эдисон



## Проблемные интервью как способ проверки проектных гипотез



**Customer development** - это тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях.



# Развитие проекта:

1. Идея;
2. Проблемное интервью;
3. MVP (решение, которым можно воспользоваться;
4. Решенческое интервью;
5. Бизнес



# Задачи проблемного интервью

- 1.Выяснить, есть ли проблема,
- 2.Понять, сколько ваш  
потенциальный клиент тратит на  
ее решение
- 3.Узнать, как все работает без  
вас



# Правила проведения проблемных интервью

1. Сформулируйте, что вы хотите узнать?
2. С помощью каких вопросов выходите это узнать?





# Какие должны быть вопросы:

1. Задаем вопросы о прошлом
2. Задаем открытые вопросы
3. НЕ подсказываем, НЕ  
додумываем, НЕ продаем свою  
идею
4. НЕ спрашиваем мнение и  
предположения



# Что важно услышать

## **Истории!**

Респондент вам рассказывает истории, подробный алгоритм своих действий.

## **Инсайты!**

После разговора, у вас случились открытия по поводу вашей идеи

## **Факты!**

У вас есть факты, которые подтверждают или опровергают наличие боли, и что ваша идея подходит для решения этой боли.

## **Одинаковые ответы!**

Если вы опросили 10 человек, и у вас у всех получаются очень разные ответы, значит вы неверно выбрали аудиторию для опроса.





# Примеры хороших вопросов



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Минтранс России



Транспортный  
университет

Что уже вы пытались сделать?

Как вы решаете проблему сейчас?

Опишите ситуацию, когда последний раз  
сталкивались с этой проблемой?

Каковы последствия этой ситуации?

Почему вас это беспокоит?

Расскажите мне подробнее, каков алгоритм  
вашей работы?



# Примеры плохих вопросов



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Минтранс России



Транспортный  
университет

Что вы думаете про нашу идею?  
Нравится ли вам продукт?  
Сколько вы готовы заплатить?  
Будете ли пользоваться нашим продуктом?  
Как думаете, нужен ли наш продукт (решение)  
обществу, людям?  
Вы когда-либо делали то-то...



# Почему разговор строим именно так?

Сложно предсказывать будущее и  
предугадывать свои действия

Люди могут хотеть вас порадовать и если будут  
знать, что вы от них хотите, исказить  
информацию

Люди могут приукрашать действительность



## Плохой вопрос

Вы когда-нибудь использовали кулинарное приложение



## Переделываем в хороший вопрос

Когда в последний раз вы использовали кулинарное приложение

Вы купите кулинарное приложение?



Вы покупали когда-нибудь кулинарное приложение, за сколько и когда это было в последний раз, сколько приложений у вас есть, почему именно эти приложения.

Можете ли вы представить, какие функции вам обязательно понадобятся?



Какими функциями вы уже пользуетесь, что доставляет неудобство?

# Как подготовиться к интервью?

Что хотим узнать?	Какие вопросы зададим, чтобы проверить гипотезы?	Факты (что мы узнали) и выводы
<p>Пример: Питается ли собеседник правильно (ест по распорядку, употребляет здоровые продукты).</p>	<p>Пример: 1. Расскажите, что вы сегодня ели? 2. Во сколько вчера вы поужинали? Что съели на ужин? Ели что-то ещё после ужина?</p>	<p>1. «Забегал в Макдоналдс, съел БигМак и картошку фри.» 2. «Поздно пришёл с работы, часов в 9 и сварилпельменей. Потом перед телевизором выпил бутылочку пива и съел пачку Принглс.»</p> <p><b>Вывод: Собеседник не питается правильно.</b></p>

## Задание



# Кейс 1

У кого есть собака?

Кто кормит ее сухим или влажным кормом?

# Кейс 1

У вас есть бизнес, производство корма, основные ваши клиенты - это зоомагазины. И тут вам пришла гениальная идея! Вы решили организовать новый бизнес: доставку корма хозяевам собак по подписке. То есть хозяин собаки оплачивает корм на год или полгода вперед и ваша фирма привозит ему раз в месяц нужное кол-во корма

**Вы решили сделать проблемное интервью. С чего начнем?**



# Готовимся к интервью?

Что хотим узнать?	Какие вопросы зададим, чтобы это проверить?	Факты (что мы узнали) и выводы

## Кейс №2



# Как будем работать?

Три роли: интервьюер, респондент, наблюдатель

1. Интервьюер проводит проблемное интервью с респондентом, наблюдатель фиксирует ошибки в интервью - **10 мин**
2. Интервьюер рассказывает что узнал (**факты**), какие выводы сделал; Наблюдатель рассказывает - какие ошибки заметил - **5 мин**
3. Респондент делится своими чувствами по поводу вопросов. Что было комфортно, что нет

# Кейс 2

Вы – основатель магазина по регулярной доставке сменных кассет-фильтров для воды (по подписке). У вас закуплены кассеты для популярных фильтров, есть лендинг, 0 продаж после рекламной кампании.

Ваша задача: с помощью проблемных интервью найти людей, которые наиболее склонны стать вашими клиентами.