JTBD Анализ для проекта "Маркетплейс API продуктов"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сегмент клиентов | цели | Потребности | Боли | Предложенные решения | Описание сегмента |
| Малый и средний бизнес (B2B) | - Найти надежные API для интеграции в свои продукты или системы,  - Масштабировать свой бизнес,  - привлечь новых клиентов,  - повысить узнаваемость бренда. | - Быстро найти нужные API - Убедиться в качестве и безопасности - Гибкие условия оплаты  - Широкий охват целевой аудитории, поддержка платежных решений,  - возможность масштабирования, интеграция с аналитикой и маркетингом. | - Сложности с поиском проверенных API - Высокие цены - Отсутствие прозрачности по SLA и поддержке  - Трудности с масштабированием каналов продаж API,  - высокие затраты на маркетинг,  - недостаток автоматизации управления продажами и поддержкой API. | - Каталог с фильтрацией по категориям и рейтингам API - Прозрачная система оплаты - Гарантия качества и SLA от вендоров  - Возможность управлять API с автоматизацией продаж,  - доступ к новым рынкам и аудиториям,  - аналитика продаж и использования API. | Компании, которые уже разрабатывают API как часть своих продуктов и хотят расширить дистрибуцию, предложив свои API для сторонних разработчиков и бизнесов. |
| API-разработчики (фрилансеры, инди-разработчики) | Разработать и продавать свой API для получения дохода, повышение возможности для монетизации своих технических наработок. | - Прозрачные условия работы - Простая система публикации и продаж - Доступ к большому числу клиентов | - Высокие комиссии на других платформах - Низкая видимость среди конкурентов  - Трудности с маркетингом и привлечением пользователей | - Низкие комиссии для разработчиков - Инструменты аналитики и продвижения API - Гибкие тарифы для начинающих разработчиков  - Простота загрузки и управления API,  - поддержка продвижения и видимости на платформе. | Индивидуальные разработчики, которые создают API для узкоспециализированных задач или нишевых проектов. |
| Технические стартапы | Быстро развернуть продукт на базе существующих API для экономии времени и ресурсов. | - Доступ к готовым API для интеграции - Надежные партнеры с проверенными решениями - Легкость интеграции | - Сложности с интеграцией API - Отсутствие гарантий работоспособности API | - Интеграционные SDK и API документация - Верификация API-поставщиков - Поддержка и консультации по интеграции |  |
| Корпорации (большой бизнес) | Монетизация существующих технологических решений, внедрение API в бизнес-процессы других компаний, укрепление стратегических партнерств через доступ к API. | - Высокая производительность API - Масштабируемость и SLA - Поддержка и безопасность  - Соответствие нормативам. | - Ограниченные возможности по масштабированию существующих решений - Высокие риски безопасности данных,  - сложность работы с большой инфраструктурой,  - необходимость соблюдения строгих нормативных требований. | - Интеграция с существующими системами безопасности компании,  - надежная платформа для размещения и управления API.  - поддержка крупных объемов данных и интеграций | Крупные компании и корпорации, которые предлагают API как часть своих продуктов, решений или платформ для внешних пользователей и партнеров. |
| IT-агентства и системные интеграторы | Найти качественные API для интеграции в проекты клиентов. | - Широкий ассортимент API - Уверенность в долгосрочной поддержке - Техническая документация | - Долгие сроки поиска подходящих решений - Недостаток технической поддержки  - Сложности с администрированием нескольких проектов,  - отсутствие специализированных инструментов для управления большим числом API. | - Подробная техдокументация API - API с долгосрочной поддержкой - Оперативная техническая поддержка и консультации  - Возможность управления несколькими API для разных клиентов,  - поддержка кастомных решений и аналитики,  - персонализированная поддержка пользователей. | Агентства, которые разрабатывают API для своих клиентов и используют маркетплейс как канал дистрибуции или способ расширения бизнеса. |