**Пояснения:**

1. **Вид информационного и экономического взаимодействия между субъектами рынка \*** - остается как есть.
2. **Сфера деятельности предприятия –** должна быть одинаковая для b&b и b&c
3. Промышленность
4. Сельское хозяйство
5. Лесное хозяйство
6. Строительство
7. Прочие виды деятельности сферы материального производства
8. Обслуживание сельского хозяйства
9. Транспорт
10. Связь
11. Торговля и общественное питание
12. Материально-техническое снабжение и сбыт
13. Заготовки
14. Информационно-вычислительное обслуживание
15. Операции с недвижимым имуществом
16. Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка
17. Геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы
18. Жилищное хозяйство
19. Коммунальное хозяйство
20. Непроизводственные виды бытового обслуживания населения
21. Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение
22. Образование
23. Культура и искусство
24. Наука и научное обслуживание
25. Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение
26. Государственное управление
27. Общественные объединения
28. «Специализация вида деятельности; продукция / услуги предприятия» – для b&b

«Специализация вида деятельности потребителя» – для b&c

1. Вопросы валидации (подтверждения) на всех этапах не привязываем к 1, 2 и 3 пунктам настоящего документа. Мы их привязываем только к этапам. Вопросы в виде единого списка должны показываться в вываливающемся окне, откуда пользователи могут их выбирать, и не должны быть заранее выложены на странице Шага 2 на этапах подтверждения (валидации). Вопросы конкретного пользователя могут накапливаться и показываться только у этого пользователя.
2. **Списки вопросов, которые должны быть забиты в вываливающемся списке каждого этапа подтверждения (валидации):**
   1. **Этап 2**
      1. Чем вы занимаетесь в настоящее время?
      2. На каком этапе проекта вы находитесь?
      3. Что получается и что не получается в вашем проекте? Приведите примеры.
      4. Как вы определяете цели, задачи и последовательность действий?
      5. Как вы добиваетесь достижения поставленной цели?
      6. Что пытались сделать, чтобы определить верные последовательные действия?
      7. Как вы решали проблему в последний раз, какие шаги предпринимали?
      8. Как и посредством какого инструмента / процесса вы справляетесь с задачей?
      9. Что не нравится в текущем положении вещей?
      10. Что вы пытались с этим сделать?
      11. Если ничего не делали, то почему?
      12. Сколько денег / времени на это тратится сейчас?
      13. Что влияет на решение о покупке продукта?
      14. Как принимается решение о покупке?
      15. Расскажите, что произойдет, если вы не сможете решать потребность? Что при решении доставляет вам неудобство?
      16. Расскажите, пожалуйста, про последний раз, когда вы сталкивались с этими сложностями. Почему это было тяжело?
   2. **Этап 4:**
      1. Чем вы занимаетесь в настоящее время?
      2. На каком этапе проекта вы находитесь?
      3. Случалось ли вам столкнуться с …?
      4. Попадали ли вы в ситуацию ..?
      5. Как часто с вами происходит ..?
      6. Когда вы последний раз оказывались в ситуации ..?
      7. Как на вашу жизнь влияет ..?
      8. Какие трудности у вас вызывает это решение?
      9. Что вас не устраивает в нынешнем решении?
      10. Почему вы поступили именно так?
      11. Почему вас это беспокоит?
      12. Каковы последствия этой ситуации?
      13. С кем еще мне следует переговорить?
      14. Есть ли еще вопросы, которые мне следовало задать?
   3. **Этап 6. Подтверждение гипотез ценностных предложений**
      1. Чем вы занимаетесь в настоящее время?
      2. Что понравилось в решении и что нет?
      3. Вписывается ли предложение в формат вашей деятельности?
      4. Что неудобно по сравнению с продуктами, которыми пользуются сейчас?
      5. Какие важные аспекты в продукте не затронуты, которые следовало бы продумать?
      6. Какая цена решения должна быть по вашему мнению?
      7. Во сколько обходится решение этой проблемы?
      8. Какой бюджет до этого выделяли?
      9. Заплатили бы вы «X» рублей за продукт, который выполняет задачу «Y»?
      10. Кто будет финансировать покупку?
      11. С кем еще мне следует переговорить?
      12. Решает ли ценностное предложенное вашу проблему?
      13. Вы бы рассказали об этом ценностном предложении своим коллегам?
      14. Вы бы попросили своего руководителя приобрести продукт, который реализует данное ценностное предложение?
   4. **Этап 6. Валидация MVP**
      1. Чем вы занимаетесь в настоящее время?
      2. Что понравилось в решении и что нет?
      3. Вписывается ли предложение в формат вашей деятельности?
      4. Что неудобно по сравнению с продуктами, которыми пользуются сейчас?
      5. Какие важные аспекты в продукте не затронуты, которые следовало бы продумать?
      6. Какая цена решения должна быть по мнению респондентов?
      7. Сколько сейчас платят?
      8. Какой бюджет до этого выделяли?
      9. Заплатили бы вы «X» рублей за продукт, который выполняет задачу «Y»?
      10. Кто будет финансировать покупку?
      11. С кем еще мне следует переговорить?
      12. Вы бы рассказали об этом продукте своим коллегам?
      13. Вы бы попросили своего руководителя приобрести продукт, который реализует данное ценностное предложение?