МАРКЕТИНГ

Сценарий интервью CustDev

Инструмент: CustDev

15 интервью за 2 недели: настоящая причина, по которой клиенты покупают и уходят

ВРЕМЯ
2 недели на 15 интервью, 2 часа на свод

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Гипотеза до звонков, цитаты во время, свод после всех интервью.

1 Раунд интервью

Гипотеза

Сегмент

Интервью

Подарок

Сроки

2 Основные вопросы

серые строки: пример заполнения

Вопрос	Зачем он
Расскажите, какую задачу вы хотели решить, когда покупали?	Настоящая причина покупки
Как вы решали её до нас?	Альтернативы
Какие ещё варианты рассматривали?	Конкуренты в голове клиента
Что было решающим, когда выбрали нас?	За что платят
Были ли сомнения перед покупкой? Какие?	Барьеры
Получилось решить задачу? Что помогло, что помешало?	Результат
Что не понравилось?	Боли
Расскажите про день, когда решили не продолжать	Момент ухода

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Вопрос	Зачем он

3 Свод болей

Боль	Сколько назвали	Цитата дословно

4 Решение

Гипотеза подтвердилась?

Что меняем

Метрика

Дата проверки

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Интервью в раунде: 12-15
- Ушедших клиентов: от половины
- Метрика раунда: сдвиг за 4-8 недель

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба