ПРОДУКТ

Постановка проблемы клиента

Инструмент: Постановка проблемы

6 вопросов и 20 интервью, прежде чем вкладывать деньги в новый продукт

ВРЕМЯ
2 недели на интервью, 2 часа на постановку

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Строка на интервью, потом одна формулировка и оценка.

1 Интервью

серые строки: пример заполнения

Кто (роль)	Когда было последний раз и что случилось	Как решают сейчас	Сколько тратят, ₸	Острота 1-10	Готов платить сейчас?
Завуч, школа №…	Сентябрь: 9 классов из 24 в разной форме	Поставщик из Бишкека	17 000 за комплект	9	Да, договор

2 Постановка проблемы

Кто сталкивается

Как часто

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

Сколько готовы платить

Как решают сейчас

Почему проблема возникает (корневая причина)

Оценка проблемы 1-10

3 Перед тем как вкладывать деньги

- [ ] 15+ интервью с теми, кто платит
- [ ] Средняя острота от 7
- [ ] Понятно, с каким решением конкурирую
- [ ] От 10 предоплат или намерений
- [ ] Проблема умещается в 2 предложения

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Интервью до запуска: 15-20
- Острота у целевых клиентов: от 7 из 10
- Предоплат или намерений до вложений: от 10
- Вложения до подтверждения спроса: минимум

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

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