

ГИПОТЕЗЫ О ПРОБЛЕМЕ



**открытые
инновации**
СТАРТАП-СТУДИЯ



ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Национальный
исследовательский
**Томский
государственный
университет**



АЛЕКСАНДР СМИРНОВ

- Старший трекер студенческих акселераторов
- Бизнес-трекер
- Трекер студенческих команд
- Автор и лектор продуктовых лекций и практик образовательной программы
- Тренер предпринимательских компетенций и продуктовых навыков
- Автор тренинга, академический директор программы и «Бизнес-интенсив ТехПред»



ПЛАН

1. Гипотезы о сегменте. ABCDX сегментация
2. Стратегические и тактические гипотезы;
3. HADI-цикл

ЧТО ТАКОЕ ГИПОТЕЗЫ?



Гипотеза - предположение или догадка,
утверждение, которое требует
доказательства/проверки/подтверждения

ПОКА ГИПОТЕЗА НЕ ПРОВЕРЕНА, ОНА ЯВЛЯЕТСЯ ВАШЕЙ ГАЛЛЮЦИНАЦИЕЙ

ВИДЫ ГИПОТЕЗ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Предположение о том,
как устроен “мир”

ТАКТИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Способы проверки
стратегических гипотез

ВИДЫ ГИПОТЕЗ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Предположение о том,
как устроен “мир”

ТАКТИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Способы проверки
стратегических гипотез



Пользователь будет
скачивать наше платное
мобильное приложение

ВИДЫ ГИПОТЕЗ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Предположение о том,
как устроен “мир”

ТАКТИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Способы проверки
стратегических гипотез



Пользователь будет скачивать
наше платное мобильное
приложение

- Отправим ссылку на скачивание своим знакомым, укажем стоимость подписки в 500 рублей, посчитаем количество скачиваний
- Сделаем бесплатную 7-ми дневную пробную версию, посчитаем сколько пользователей останется через 7 дней

ТРЕБОВАНИЯ К ГИПОТЕЗАМ

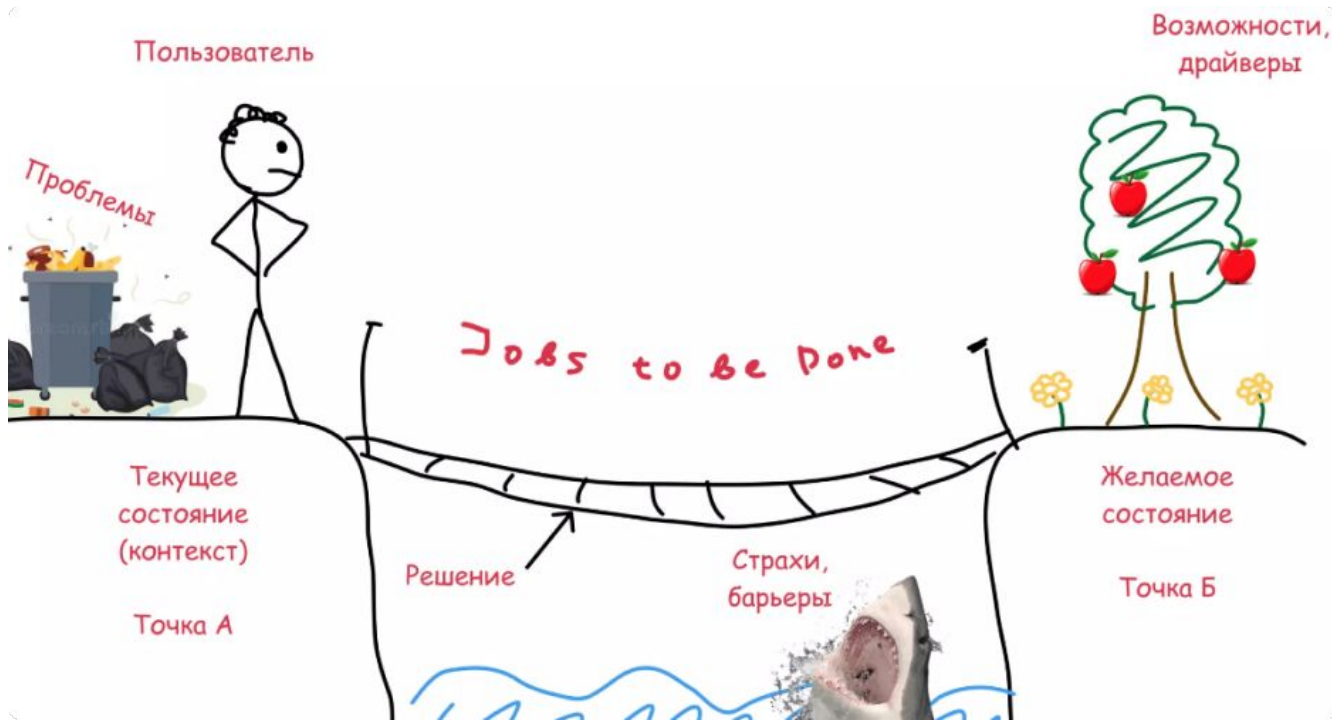
- Одна гипотеза не должна описывать всё
- гипотез может быть много
- Гипотеза - это то, что нужно проверить
- Определить как проверить гипотезы?

О ЧЁМ БЫВАЮТ ГИПОТЕЗЫ?

- ✓ Гипотеза о потребности
- ✓ Гипотеза о проблеме
- ✓ Гипотеза о потенциальных клиентах
- ✓ Гипотеза о ценностном предложении
- ✓ Гипотеза о предлагаемых товарах/услугах
- ✓ Гипотеза о модели выручки
- ✓ Гипотеза о желании клиентов платить

ГИПОТЕЗЫ О ПРОБЛЕМЕ

- Проблема — это когда человек не может достичь своих целей. Хочет чего-то, пытается этого достичь, но у него не получается. Это всегда контекст
- Проблема существует в жизни клиента ещё до того, как появились вы
- Проблема — это когда человек несёт какой-то ущерб



НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ГИПОТЕЗЫ
ДОЛЖНЫ БЫТЬ НЕ ПРО РЕШЕНИЕ,
А ПРО ПРОБЛЕМУ

КАК ПОДТВЕРДИТЬ НАЛИЧИЕ ПРОБЛЕМЫ?

- ✓ Какой ущерб несёт клиент?
- ✓ Чья это проблема?
- ✓ Что пробовали, чтобы это изменить?
- ✓ Что будет, если это не починить?
- ✓ Сколько ещё клиент может это терпеть?

ГИПОТЕЗЫ О ПРОБЛЕМЕ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Наши клиенты хотят _____

чтобы _____

Но не могут, потому что _____

И при этом теряют _____

КТО? ЦА

СИТУАЦИЯ какой контекст?

ЗАДАЧА что должен сделать?

ПРОБЛЕМА что мешает?

ABCDX-СЕГМЕНТАЦИЯ

Делим пользователей **по степени ценности**, которую эти клиенты получили от продукта



Есть боль, продукт очень нужен, поэтому высокая конверсия в покупку и постоянное использование

ABCDX-СЕГМЕНТАЦИЯ

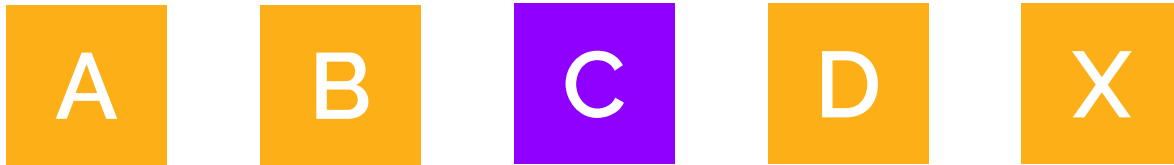
Делим пользователей **по степени ценности**, которую эти клиенты получили от продукта



Есть боль, продукт очень нужен, но есть возражения. Платят много, но достаточно долго принимают решение о покупке

ABCDX-СЕГМЕНТАЦИЯ

Делим пользователей **по степени ценности**, которую эти клиенты получили от продукта



Боль частично закрыта, есть потребность в продукте, но ценность не высокая. Готовы платить мало и есть ряд значимых возражений

ABCDX-СЕГМЕНТАЦИЯ

Делим пользователей **по степени ценности**, которую эти клиенты получили от продукта



Есть много вопросов и возражений,
чаще всего в итоге не покупают

ABCDX-СЕГМЕНТАЦИЯ

Делим пользователей **по степени ценности**, которую эти клиенты получили от продукта



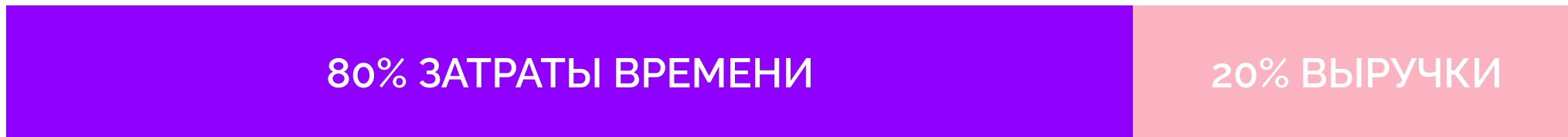
Крупный клиент, которому нужно что-то специфическое, какие-то персональные доработки, на которые вы не готовы

НЕМНОГО СТАТИСТИКИ

АВ-СЕГМЕНТЫ



СД-СЕГМЕНТЫ



HADI-ЦИКЛ

аббр. Hypothesis Action Data Insights

это алгоритм, который позволяет проверить гипотезу — как определённое действие влияет на тот или иной показатель бизнес-проекта.

ЦИКЛ СОСТОИТ ИЗ ЧЕТЫРЁХ БЛОКОВ:

- Hypothesis — формирование гипотезы
- Action — проверка
- Data — получение результата
- Insights — выводы



HADI-ЦИКЛ

аббр. Hypothesis Action Data Insights

это алгоритм, который позволяет проверить гипотезу — как определённое действие влияет на тот или иной показатель бизнес-проекта.

ЦИКЛ СОСТОИТ ИЗ ЧЕТЫРЁХ БЛОКОВ:

- Hypothesis — формирование гипотезы
- Action — проверка
- Data — получение результата
- Insights — выводы



ТАКТИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Я верю/думаю, что реабилитационный тренажер будут продаваться за 5 000 рублей
Чтобы это проверить, я сделаю лендинг и отправлю объявление в тематическую группу на 1000 человек
с целью получить информацию о количестве переходов и заявок
Если конверсия в переход составит 5% и мы получим 1 заявку,
то гипотеза верна; если меньше 5% и 0 заявок, то гипотеза не верна

ТАКТИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Я верю/думаю, что пользователи будут готовы использовать наше приложение вместо приложения конкурента

Чтобы это проверить, мы предложим 50 пользователям использовать наше платное приложение на 7 дней за 0 рублей

с целью получить количество продаж после окончания пробного периода

Если мы получим 5 продажи,

то гипотеза верна; если меньше 5, то гипотеза не верна

ЗАЧЕМ ПРОВЕРЯТЬ ГИПОТЕЗЫ?

