

Практика

Целевая аудитория и гипотезы о её проблеме



Правила

Продолжительность практики - 1,5 часа

- Один голос в эфире
- Поднимать руку
- Отвечать на вопросы тренера
- Фиксировать результаты практической работы
- Уважать мнение других участников
- Нет правильных или неправильных ответов

План

- Описание ЦА
- Формирование стратегических гипотез
- Формирование тактических гипотез
- Описание сегмента А

Описание ЦА

1. Коротко опишите продукт стартапа
2. Опишите 1 целевую аудиторию вашего продукта

КТО? ЦА

СИТУАЦИЯ какой контекст?

ЗАДАЧА что должен сделать?

ПРОБЛЕМА что мешает?

Описание ЦА

1. Коротко опишите продукт стартапа
2. Опишите 1 целевую аудиторию вашего продукта

КТО? ЦА

Жители г. Москвы, придерживающиеся принципов здорового питания

СИТУАЦИЯ какой контекст?

Хочет есть фрукты и овощи премиум-качества в любое время года, высокая загрузка, нет времени на долгие поиски, придерживается ЗОЖ

ЗАДАЧА что должен сделать?

Заказать онлайн/не тратить много времени на поиск

ПРОБЛЕМА что мешает?

Привозят «деревянные» помидоры и «ватную» сливу, устал тратить время и деньги

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

Требования к гипотезам

- ✓ Оценивается командой как реальная
- ✓ Гипотеза должна быть принципиально проверяема
- ✓ Чем точнее ваша гипотеза, тем лучший результат она даст
- ✓ Конкретизируйте ожидаемый результат
- ✓ 1 гипотеза = 1 тезис
- ✓ На проверку тактической гипотезы – 1 неделя

Формирование стратегических гипотез

Сформулируйте 1-3 стратегические гипотезы

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Наши клиенты хотят _____
чтобы _____
Но не могут, потому что _____
И при этом теряют _____

Формирование стратегических гипотез

Сформулируйте 1-3 стратегические гипотезы

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

**Наши клиенты (четко прописываем, кто клиенты из задания 1) хотят питаться овощами и фруктами премиум-качества круглый год,
Чтобы придерживаться ЗОЖ,
Но не могут, потому что в несезон овощи и фрукты привозят невкусные
При этом клиенты теряют время и деньги**

Формирование тактических гипотез

Сформулируйте 1-3 тактические гипотезы к каждой стратегической гипотезе

ТАКТИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Я верю/думаю, что _____
Чтобы это проверить, я (сделаю) _____
с целью получить такие-то данные _____
Если собранные данные окажутся X,
то гипотеза верна; если не X, гипотеза не верна

Формирование тактических гипотез

Сформулируйте 1-3 тактические гипотезы к каждой стратегической гипотезе

ТАКТИЧЕСКАЯ ГИПОТЕЗА

Мы верим , что у людей есть проблема заказа свежих овощей и фруктов хорошего качества
Для того, чтобы это проверить мы опросим 20 человек
И померим, у скольких из них реально есть такая проблема
Мы окажемся правы, если 13 и более респондентов из 20 подтвердят проблему

Описание сегмента А

Опишите сегмент А своей целевой аудитории

A

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

B

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

C

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

D

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

X

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