



Правила постановки гипотез

Правило 1

Не проверяй сразу несколько гипотез,
которые влияют на 1 показатель,
иначе не поймете, какая сработала

Правило 2

Тестируйте гипотезы быстро

Правило 3

Сначала тестируйте гипотезы,
которые уже показали результат у кого-то



Гипотеза №1

Если я разошлю
150 сообщений с оффером
друзьям в социальных сетях,
то смогу **сделать первые продажи**

#likebz



Гипотеза №2

Если я прозвоню клиентов
по скрипту, то конверсия из заявки
в продажу увеличится в 2 раза

#likebz

Гипотеза №3

Если сделаю бесплатную точку
входа, то соберу много лидов,
которым потом продам основной
продукт

Гипотеза №4

Если я найму ассистента, то смогу
делегировать операционные задачи
и заниматься стратегией компании
и зарабатывать больше

Гипотеза №5

Если я подниму стоимость товара
или услуги, то смогу зарабатывать
больше

Гипотеза №6

Если я проведу
47 встреч с инвесторами,
то точно смогу **привлечь**
инвестиции в свой проект



LIKE
ЦЕНТР

Фото: Альбина Григорьева

Гипотеза №7

Если я просто расскажу
людям о том, чем занимаюсь,
то смогу **сделать первые продажи**

#likebz



Гипотеза №8

Если я **прозвоню** старую базу
и **предложу** то, что они у нас еще
не покупали, то прибыль
увеличится на 10%

#likebz

Гипотеза №9

Если я буду
обрабатывать заявки в течении
минуты, то мои продажи вырастут в
3 раза

Гипотеза №10

Если я буду
отрабатывать возражение «дорого»
по скрипту, то моя выручка
вырастет на 10%