

Customer development и lean startup





Дмитрий Сергеев

CEO сервиса Carrot quest
Трекер заочки ФРИИ

Ранее:

Основатель студии Anivers, Anivers TV
Преподаватель ПГНИУ

Контакт:

fb.com/dmitryiv

«9 из 10 стартапов проваливаются, не потому что у них плохой продукт, а потому что он был никому не нужен»

Эрик Рис

Убийца номер 1 каждого
технологического стартапа?

Преждевременное масштабирование:

Начинать действовать как большая компания, прежде чем вы готовы.

Это действительно реальная проблема?

Кому-то вообще есть до этого дело?

Существует ли рынок и бюджет на это?

1. Изучай

Это действительно реальная проблема?

Кому-то вообще есть до этого дело?

Существует ли рынок и бюджет на это?

1. Изучай

Правильные ли функции продукта я определил?

За это будут платить?

✖ Будут ли реально использовать продукт?

Какой сегмент готов больше всех платить?

2. Подтверждай

Задание

- Определить сегмент целевой аудитории
- Сформулировать проблему
- Уложиться за 10 минут

Как нам убедиться, что мы заложили
правильный фундамент?

Поговорите со своими
пользователями

Мяу-мяу мяу-мяу мяу



Но это легко сделать
не правильно
:(

Основная цель:

Найти правильных людей, которые заплатят за ваш продукт прежде чем у вас закончится время и деньги.

ТОП 3 ошибок в общении с пользователями

Ошибка №1: Спрашивать мнение

Что ты думаешь о...?

Тебе нравится...?

Плохой вопрос

Тебе нравится моя крутая идея
об этом супер гениальном
продукте, мама?

Плохой вопрос

Тебе нравится моя крутая идея
об этом супер гениальном
продукте, мама?

Хороший вопрос

Как ты сейчас решаешь эту
проблему?

Ошибка №2: Уйти со встречи ни с
чем

Плохая встреча

Вы получили кучу
комплиментов и
разошлись

Плохая
встреча

Вы получили кучу
комплиментов и
разошлись

Хорошая
встреча

Вы получили обязательство на
что-то ценное для вас

Расскажи обо мне своим друзьям... ну да,
прямо сейчас.

Если вам кто-то говорит:

- Да, мне нравится!

Тогда вы говорите:

- Отлично, давай подпишем договор о намерениях о покупке продукта

Ошибка №3: трата времени

Плохое интервью

- Трата времени (часы)
- Длинный скрипт
- Формальное интервью
- Замедление развитие
продукта

Плохое интервью

- Трата времени (часы)
- Длинный скрипт
- Формальное интервью
- Замедление развитие продукта

Хорошее интервью

- Быстро и непринужденно
- Сфокусироваться на 3 главных вопросах
- Скорость в развитии продукта

Знай 3 самых важных вопроса про ваш проект
и обсуждай их с каждым, кого вы видите.

Скорость. Фокус.

Задание: провести интервью

- Завести беседу
- Определить кто ваш собеседник (подходит ли под ЦА?)
- Есть ли у него проблема?
- Как он ее решал в прошлом?
- Сколько вы потратили на решение проблемы/ сколько вы заработали от решения проблемы?
- Кому он готов вас порекомендовать?

Сколько нужно провести интервью?



< 500\$

200

интервью



< 20 000\$

50

интервью



> 20 000\$

10

интервью

Get out of the building



Гоу к нам



Человек-
Аккаунтменеджер



Гоу к нам



Человек-
техподдержка



FIN

Какой самый важный ресурс, которые
есть у стартапа?

Какой самый важный ресурс, которые
есть у вас?

Отличная команда. Время и фокус.