

Основы маркетинга для стартапа

Customer development

Алматы, 2021

Глубинные интервью

- Делаем ДО креатива и маркетинговых планов
- 7 респондентов из каждого сегмента
- Один на один
- Ищем пересечения
- Данные о потребностях – это и есть наш лэндинг пейдж

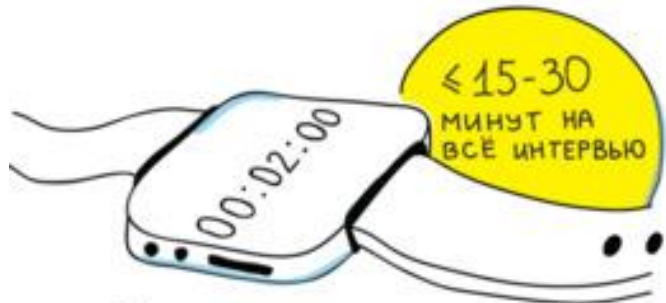
Типичная ошибка начинающих предпринимателей —
руководствоваться не реальными проблемами ЦА, а
собственным убеждением или гипотезой

Customer Development: 50 вопросов для интервью

....кастдев, каздев, касдев....

5 ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ

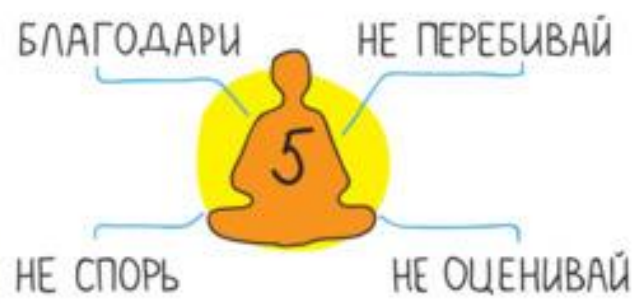
- Product/market fit (соответствие продукта и рынка).
- Market research (исследование рынка).
- Online habits (привычки пользователей в онлайн).
- Employee satisfaction (команда).
- Customer service (служба поддержки клиентов).



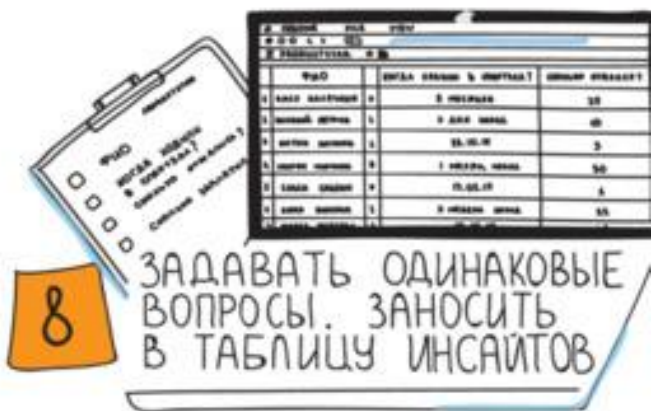
1 НА 1 ВОПРОС НЕ БОЛЬШЕ 2-3 МИН



4 НЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ О БУДУЩЕМ ИНАЧЕ СКАЖУТ НЕПРАВДУ



6 CUSTDEV ТОЛЬКО ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ И ПРОВЕРКИ ИДЕЙ



№№	ВЫСЛА ВОПРОСЫ & ВОПРОСЫ	ОТВЕТЫ
1	КАК НАЗОВУТ?	2 НЕЗНАЮ
2	КАК НАЗОВУТ?	1 ДАЖЕ НЕ ЗНАЮ
3	КАК НАЗОВУТ?	25-30-30
4	КАК НАЗОВУТ?	1 НЕ ЗНАЮ, НЕ ЗНАЮ
5	КАК НАЗОВУТ?	15-20-20
6	КАК НАЗОВУТ?	15-20-20
7	КАК НАЗОВУТ?	2 НЕ ЗНАЮ, НЕ ЗНАЮ

Основные этапы проведения исследования custdev

1. Формирование предположения (гипотезы).
2. Выбор сегмента для проверки предположения в ходе cust dev.
3. Подбор вопросов для интервью и отсева респондентов.
4. Поиск респондентов, при необходимости — проведение отсева.
5. Проведение интервью custdev, фиксация появившихся во время или сразу после опроса идей.
6. Систематизация информации, полученной в результате исследования.

Личность — Проблема —
Причина — Почему это
является проблемой?

ФОРМУЛА ФОРМИРОВАНИЯ ГИПОТЕЗЫ

Customer Development: 50 вопросов для интервью

<https://vc.ru/growth/33082-customer-development-50-voprosov-dlya-intervyu>