

Гипотеза

Задача этапа: подтвердить бизнес-модель.
Сформулировать проблему, Решение, сделать первые продажи.

Для формулировки проблемы требуется особый скилл - Рыночная экспертиза.

Что такое Решение: услышать проблему клиента и предложить качественно иной способ ее решения. Работают только те Решения, которые в какой-то части в 10 раз лучше, чем у конкурентов.

Для создания Решения требуется скилл - Продуктовая экспертиза (знание рынка + знание продукта)

Продажи = Клиент + Проблема + Решение

Точка перехода на следующий этап: ручные продажи, как подтверждение ценности Решения.

Из-за пропуска этапа Гипотеза, не сходится экономика, так как из-за несформированной и недонесенной до клиентов ценности низкая конверсия.

Требуемые компетенции команды на этапе Гипотеза:
-рыночная экспертиза;
-продуктовая экспертиза.

Решение при отсутствии компетенций:
-привлечь бизнес-ангела;
-нанять продакта.

Тестирование

Задача этапа: подтвердить, что на Решении можно построить бизнес.

Вывод бизнес-модели на экономику, при которой получаемый доход от клиента, меньше стоимости его привлечения.

Тестирование каналов продаж:
-контекстная реклама;
-email маркетинг;
-прямые продажи;
-телемаркетинг;
-SMM;
-СМИ;
-etc.

Точка перехода: научились продавать в канале.

Требуемая компетенция: экспертиза (умение продавать) в выбранном канале продаж. (контекстная реклама, email-рассылки, телемаркетинг и т.д.)

В случае низкой конверсии, возвращаемся назад, на этап Гипотезы и делаем ручные продажи. Доносим ценность. Спрашиваем у клиента: почему ты у меня купил? И эту ценность размещаем в канале с низкой конверсией.

Привлечение компетенций:
-нанять специалиста;
-нанять агенство.

Масштабирование

Задача этапа:
-захват доли рынка;
-оптимизация бизнес-процессов.

Раунды инвестиций

Выстраивание и оптимизация процессов, найм персонала.

Требуемая компетенция: администрирование бизнес-процессов.

Привлечение компетенций:
-нанять CEO
-нанять HR