



Верни ли са
очакванията ви?
Проучване на пазара

“Решаването на правилния проблем за правилния клиент е ключа към успеха на твоя бизнес!”

Всеки предприемач започва своето пътешествие от идеята за бизнес, който според него би бил успешен. За да осъществите идеята си обаче, ще трябва да поемете не малко рискове.

Първата стъпка във всеки прохождащ бизнес е **да проучите какви са възможностите** пред вашия продукт или услуга.

Важно е **предварително да планирате вашия бизнес** и да **изпробвате идеята** си, преди да вложите в нея време и пари. Този процес се нарича **ПРОУЧВАНЕ НА ПАЗАРА**.

Проучването на пазара включва определяне на потенциалните ви клиенти и контакт с тях.

Целта на контактите е да придобиете ясна представа от какво се нуждаят те.

Важно е да откриете какъв е проблемът, който вашите клиенти имат и **защо биха ви заплатили**, за да го решите?!



СПИСЪК С ОЧАКВАНИЯ

Определете как ще работи бизнесът ви и опишете подробно очакванията си. Избройте това, което знаете и това, което трябва да научите. Не се притеснявайте, ако все още нямате отговор на всички въпроси. Това е процес и отнема време.

ПРОБЛЕМЪТ

**Какъв е проблемът/проблемите, които моят клиент иска да реши и какво е решението, което аз му предлагам?*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

КЛИЕНТЪТ

**Кои са моите потенциални клиенти?*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



КЛИЕНТЪТ

**Защо клиентът не е успял да разреши този проблем досега?*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

МОНЕТИЗАЦИЯ

**Как смятам да привличам клиенти?*

.....

.....

.....

.....

**Как ще направя пари, решавайки проблема на клиента си?*

.....

.....

.....

.....

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТО

**Кои са моите конкуренти?*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Кои са най-големите ми предизвикателства?*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....