

Как лучше понять, что хотят ваши клиенты

Перед запуском продукта компании проводят интервью с клиентами — кастдевы.

Они подходят и брендам, и небольшим компаниям. Кастдев помогает:

- ✓ лучше узнать аудиторию,
- ✓ проверить, соответствует ли реальности бизнес-идея,
- ✓ выделить сильные и слабые стороны продукта,
- ✓ узнать, какие боли есть у пользователей и как их можно решить,
- ✓ понять, нужен ли аудитории ваш продукт,
- ✓ определиться с каналами продвижения.

Определите аудиторию исследования, площадку для кастдева и задайте эти вопросы.

Соответствие продукта и рынка

Где вы сейчас решаете проблему? Сколько заплатили за это решение? Довольны результатом?

Как понимаете, что вашу проблему решили?

Что произойдет, если не сможете решить вашу проблему или закрыть потребность?

Что при выборе решения доставляет вам неудобство?

Исследование рынка

С чем приходится справляться каждый день?

Расскажите, когда в последний раз сталкивались с такими сложностями. Как часто это бывает?

Почему было тяжело? Какие были последствия?

Какую эмоцию вы испытывали в этот момент? Опишите её и оцените силу эмоции по десятибальной шкале. Что в этой шкале 10?

Привычки пользователей

Какой контент обычно потребляете в интернете?

Где читаете новости? Почему именно там? Расскажите, что нравится в этом ресурсе.

В каких социальных сетях вы зарегистрированы? Где проводите больше времени?

На каких блогеров подписаны? Кого постоянно читаете и считаете кумиром?

Почему именно его? Опишите, что вам нравится в этом блогере.