ТЕМА 2 · ЧАСТ 5

ВАЛИДАЦИЯ НА БИЗНЕС МОДЕЛА

ОСНОВНА ИДЕЯ

Валидация е процесът, чрез който проверяваме важните предположения в бизнес модела с доказателства от реалността и използваме наученото, за да вземем решение как да продължим.

1. КАКВО И КАК ПРОВЕРЯВАМЕ?

ИЗБИРАМЕ ЕДНО КРИТИЧНО ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ

Проверяваме го, защото ако се окаже невярно, бизнес моделът няма да работи.

ПРОВЕРИМА ХИПОТЕЗА

Кой? Какво? Колко? Кога?

ДОКАЗАТЕЛСТВО → ИЗТОЧНИК → НАЧИН НА ПРОВЕРКА

КАКВО?

Какво трябва да докажем?

ОТКЪДЕ?

Кой или какво ще даде данните?

КАК?

Кой начин е подходящ?

Интервю / анкета / наблюдение / измерване / практически тест/ експеримент / анализ на данни.

ВАЛИДАЦИЯТА Е ЦИКЪЛ



2. КАК ПРЕЦЕНЯВАМЕ РЕЗУЛТАТА?

ПОКАЗАТЕЛ

Величина, наблюдавана или измервана при проверката.

ПРАГ ЗА УСПЕХ

Предварително определена стойност на показателя.

СИЛА НА ДОКАЗАТЕЛСТВОТО

Близост до реалността · Повторяемост

3. КАКЪВ Е ИЗВОДЪТ И РЕШЕНИЕТО?

Резултатът спрямо прага за успех, силата на доказателството и наученото ни дават основание за следващото решение.

ПРОДЪЛЖАВАМЕ · знаем достатъчно.

ОТХВЪРЛЯМЕ · отхвърляме хипотезата.

ПРОВЕРЯВАМЕ ОЩЕ · не знаем достатъчно.

ПРОМЕНЯМЕ · нова хипотеза → нов цикъл.

ЗАПОМНИ

- Проверяваме важните предположения.
- Прагът се определя предварително.
- Решението следва от доказателствата.

ПРОВЕРИ

- ☐ Кое предположение е критично?
- ☐ Какво доказателство ми трябва?
- ☐ Какво решение следва от резултата?

ЧЕСТИ ГРЕШКИ

- ✗ Избирам анкета преди доказателство.
- ✗ Бъркам заявен интерес с покупка.
- ✗ Нагласям прага след резултата.