ДОМАШНО ЗАДАНИЕ 04

Провери едно критично предположение за своя бизнес

Кратко практическо ръководство и домашна работа · Тема 2, Част 5 „Валидация“

ЦЕЛ: Да избереш едно важно предположение за бизнес модела, да планираш и проведеш проверка с доказателства от реалността и да решиш как да продължиш. Не е нужно да доказваш, че цялата бизнес идея работи.

От какво започваш

Използвай Канавата на своя бизнес модел, Домашно задание 03, презентацията по „Валидация“ и анализа на пазара и конкурентите от Ден 5. В Упражнение 05 „Моята валидация“ вече започна план. Можеш да го доработиш или да избереш друго, по-важно предположение.

Какво е критично предположение?

Това е твърдение за бизнеса, което засега приемаш за вярно, но за което нямаш достатъчно надеждни доказателства. То е критично, когато от истинността му в голяма степен зависи дали бизнес моделът ще работи.

Провери с въпроса: „Ако това предположение се окаже невярно, какво съществено трябва да променя в бизнеса си?“

Предположения можеш да търсиш например при клиентите, готовността за плащане, честотата на покупките, каналите, ключовите ресурси или способността да изпълниш обещаното.

Какво трябва да направиш

• **Едно предположение:** избери действително критично, не просто лесно за проверяване.

• **Един план:** попълни десетте полета от Упражнение 05, като определиш показател и праг преди проверката.

• **Една реална проверка:** предприеми описаните действия, запиши резултатите и ограниченията и формулирай решение.

Не бъркай трите неща

Предположение: приемаме нещо за вярно, без да сме сигурни, че е така. **Хипотеза:** формулираме го конкретно и проверимо. **Доказателство:** данни или наблюдения, с които проверяваме хипотезата.

Планираният тест още не е проведен тест. А проведен тест не означава автоматично, че хипотезата е подкрепена.

Част 1 · Как да разработиш плана

Използвай десетте полета на формуляра „Моята валидация“ (Упражнение 05).

1. Моето предположение Запиши какво смяташ за вярно, но още не знаеш със сигурност. Посочи защо това е важно за бизнес модела.

2. Моята проверима хипотеза Формулирай твърдение за кой, какво и при какви условия. То трябва да може да бъде подкрепено или опровергано с конкретна проверка. Избягвай общи формулировки като „Хората харесват нашата идея“.

3. Какво доказателство ми трябва? Реши каква информация би дала отговор на точно тази хипотеза. Не всички проверки изискват покупка: при техническа хипотеза може да е работещ тест, при оперативна – успешно изпълнение, а при пазарна – конкретно клиентско действие.

Пример за хипотеза за покупка: мнение („харесва ми“), заявено намерение („бих купил“) и реално поведение (поръчка или плащане) могат да дадат доказателства с различна сила. Това не е универсална стълбица за всички видове хипотези. Избирай доказателство според онова, което проверяваш.

4. Откъде ще го получа? Назови подходящите източници: конкретни хора, наблюдавани действия и процеси, собствени записи, публични регистри, статистика, каталози или други данни. За всеки важен източник отбележи обхват и период.

5. Как ще го проверя? Опиши изпълнимите стъпки: с кого или с какво ще работиш, къде, по какъв канал, колко опита ще направиш и в какъв срок. Анкета, интервю, наблюдение, прототип или пробна продажба са методи, които избираш според търсеното доказателство.

6. Какво ще измеря или наблюдавам? Определи показател с ясна единица и период: брой заявки, успешно изпълнени доставки, платени поръчки, време за изпълнение или друго измерване, което действително проверява твоята хипотеза.

Част 2 · Провери и анализирай

Показателят и прагът се определят преди да видиш резултата.

7. Какъв е прагът ми за успех? Посочи предварително каква стойност на показателя би била достатъчна за целта на тази конкретна проверка. Обясни защо. Прагът не се избира така, че след теста непременно да получиш положителен резултат.

8. Как ще направя доказателството по-силно? Помисли дали може да наблюдаваш по-пряко реалното поведение или изпълнение, да повториш проверката или да използваш повече подходящи наблюдения. Оцени и ограниченията: малка или неподходяща извадка, непълни данни, изкуствени условия.

9. Какво решение ще взема според резултата? Предвиди как би реагирал, ако хипотезата бъде подкрепена, неподкрепена или остане недостатъчно проверена. Използвай: Продължаваме / Променяме / Отхвърляме / Проверяваме още. Това са възможни решения, а не автоматични правила.

10. Каква е конкретната ми следваща стъпка? Определи действие, отговорник и срок. Решението трябва да има практическо отражение върху бизнеса или върху следващата проверка.

Проведи реалната проверка

Изпълни планирания тест, доколкото е реално възможно. Запиши: какво направи (канал, период, брой опити), какво установи (измерени резултати и източник), сравнението с прага, ограниченията и решението.

Важно: Ако не успееш да изпълниш теста, опиши конкретно защо, какво все пак направи и какво остава непроверено. Не представяй намерение или план като проведена проверка. Не променяй показателя и прага след получаване на резултатите.

Кратък условен пример

Хипотеза: поне 3 от 10 поканени служители ще направят платена пробна поръчка за обяд от 12 € в определения срок. Показател: платени поръчки от тези 10 души. Праг: 3 поръчки, избран предварително и обоснован спрямо целта на теста. Резултат: попълва се едва след реално проведен тест. Числата са учебни, не доказателство за пазара.

Част 3 · Какво предаваш

Един текстов документ за едно критично предположение и една реална проверка.

Структура на документа

РАЗДЕЛ 1. Критично предположение и план за проверка

Попълни десетте полета от Упражнение 05. Покажи връзката между хипотеза, доказателство, метод, показател и праг.

РАЗДЕЛ 2. Действително изпълнение на проверката

Опиши действията, условията, периода, наблюденията и измерените резултати; сравни ги с предварително определения праг и посочи ограниченията.

РАЗДЕЛ 3. Извод, решение и следващо действие

Какво научи за бизнес модела, какво ще запазиш, промениш, отхвърлиш или провериш още, кой ще го направи и в какъв срок?

Как представяш доказателствата

Използвай кратки проверими описания, числа, периоди и конкретни източници. Прилагай снимки или документи само когато са необходими и имаш право да ги предоставиш. Не включвай ненужни лични данни и не измисляй резултати.

Самопроверка преди предаване

• Избрах едно критично предположение, а не общо желание или вече доказан факт.

• Формулирах проверима хипотеза и избрах доказателство и метод, които отговарят на нея.

• Определих показател и обоснован праг предварително.

• Разграничих плана от действително извършените действия и посочих ограниченията на резултатите.

• Направих аргументиран извод и конкретно следващо действие.

Как оценяваме работата

Оценяваме дали си приложил правилно последователността: критично предположение → проверима хипотеза → доказателство и метод → показател и праг → действителен резултат → решение. Неподкрепената хипотеза може да е ценен резултат, ако проверката е проведена коректно и изводът е обоснован.

Кога и как предаваш

Изпълнение: след Ден 5. Краен срок: _____

Предаване: _____

Материали: Упражнение 05 „Моята валидация“; презентация „Валидация на бизнес модела“; Канава на бизнес модела; Домашно задание 03; Практическо ръководство за Тема 3.

Какво следва след тази проверка?

За по-надежден бизнес модел е добре постепенно да проверяваш и други предположения, които смяташ за критични. **Не проверявай всичко наред.** Определи приоритет според значимостта на предположението, несигурността и възможността да го провериш. В това домашно задание разработваш и проверяваш само една хипотеза.