ТЕМА 3 · ЧАСТ 1 | УПРАЖНЕНИЕ: СТРУКТУРА НА МОЕТО ПАЗАРНО ПРОУЧВАНЕ

Бизнес идея: _____ Име / екип: _____

	Какво попълвам сега?	Статус	Къде / как ще проверя?
1. Колко е голям пазарът?	• Първа моя оценка за размера на пазара. • На какво я основавам?	☐ ЗНАЯ ☐ ПРЕДПОЛАГАМ	• Къде ще потърся данни?
2. Кои са купувачите?	• Кои хора или организации могат реално да купуват моето решение? • Какво вече знам за тях?	☐ ЗНАЯ ☐ ПРЕДПОЛАГАМ	• Как ще проверя дали това са реалните купувачи?
3. Как се различават купувачите?	• Какви основни клиентски сегменти виждам? • Кой е приоритетният ми сегмент и защо? • Какво още трябва да проверя за избора си?	☐ ЗНАЯ ☐ ПРЕДПОЛАГАМ	• Какво още трябва да проверя?
4. Как се променя пазарът?	• Каква тенденция виждам / предполагам? • Как може да повлияе на клиента или на бизнеса ми?	☐ ЗНАЯ ☐ ПРЕДПОЛАГАМ	• Къде / как ще проверя тази тенденция?
5. Какви други решения вече съществуват?	• Как клиентът решава проблема днес? • Какви други решения откривам? • Кой ги предлага?	☐ ЗНАЯ ☐ ПРЕДПОЛАГАМ	• Кой ги предлага и къде ще търся още информация?