

Lista dos próximos 10 clientes

Nesta etapa, você identificará 10 clientes reais de alto potencial que se ajustam ao seu perfil de usuário final. Felizmente, esses clientes reais são bem representados pela persona. Se não, então você vai voltar e repensar sua persona a partir do passo 5. Depois de identificar os clientes reais, você fará contato para verificar e refinar sua pesquisa de mercado principal.

Esta etapa aumenta drasticamente a confiança de que você está no caminho certo e, mais do que provável, também ajuda a refinar etapas anteriores. Embora seja importante identificar e desenvolver uma personalidade essencial para representar seus usuários finais, você também deve certificar-se de identificar outros clientes em potencial para garantir o sucesso do seu produto. Isso validará substancialmente que você identificou uma oportunidade escalável, não apenas uma solução de um cliente e, ao fazê-lo, aumentar sua credibilidade para os outros. Ele também ajuda a testar diretamente todas as hipóteses construídas nos últimos oito passos e tem mais pontos de toque para testar futuras hipóteses no futuro.

Identificando os próximos 10 clientes

No processo de determinar os próximos 10 clientes, você está testando para garantir que sua persona é realmente uma representação útil e credível do cliente-alvo. Se o Persona for um outlier estatístico relativo ao grupo de clientes-alvo, ele não será apenas uma má fonte de informação, mas o levará a desenvolver um produto de "um cliente" que o resto da sua comunidade de clientes-alvo talvez não queira. Ao validar a persona, você também pode descobrir outras características interessantes que os clientes compartilham com a persona, o que permitirá que você revise a descrição da persona para torná-lo mais forte. Agora:

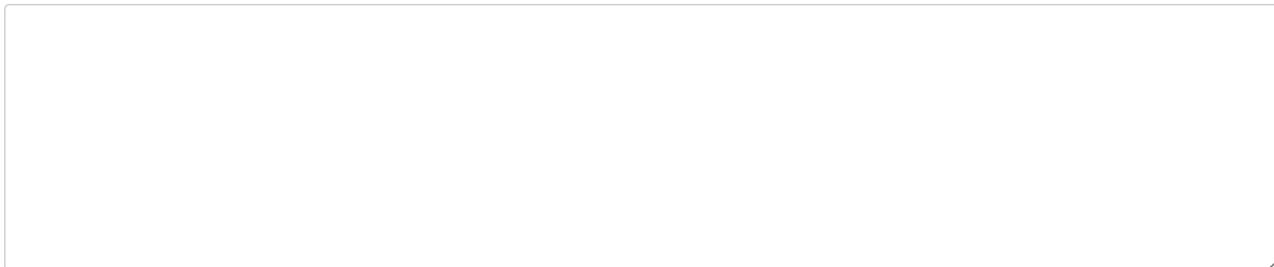
- ☐ Faça uma lista de **mais de 10** clientes em potencial e inclua qualquer informação pertinente que você tem sobre eles de sua pesquisa existente.
- ☐ Verifique se os clientes são semelhantes entre si e com o Persona. Se eles não são, revisitar as razões que um cliente fez para a lista de 10, e, a descrição do próprio Persona. (Não se preocupe se essas mudanças ... A natureza da **DE Toolbox** é permitir que você pivote em papel antes que o dinheiro seja gasto em campanhas mal-direcionadas de marketing, ou criação de produto. É melhor apagar do que destruir.
- ☐ Entre em contato com cada um dos clientes em potencial na sua lista e apresente seu Caso de Uso de Ciclo de Vida Total, Especificação de Produto de Alto Nível e Proposição de Valor Quantificado (Etapas 6-8). Certifique-se de que você está operando no modo de *consulta*, não *advocacy* / modo de *vendas*, para que o resultado é útil.
- ☐ Observe se as necessidades e idéias do cliente estão de acordo com o que você estabeleceu até agora.
- ☐ Concentre-se em validar as hipóteses que você tem sobre as principais prioridades de compras da Persona.
- ☐ Consolidar todas as conclusões das reuniões do cliente e rever todos os pressupostos.
- ☐ Se um cliente valida as suas hipóteses das etapas anteriores, agora é um bom momento para perguntar ao cliente se eles iriam considerar fornecer uma carta de intenção para comprar a sua solução, uma vez que está disponível.
- ☐ Decida se você precisa entrar em contato com clientes adicionais para coletar mais dados.
- ☐ Reveja quaisquer suposições ou conclusões das etapas anteriores.
- ☐ Rever e aperfeiçoar a Persona, com base nas 10 entrevistas.

Conclusão

Identificar e entrevistar seus próximos 10 clientes agora garante que sua descrição do Persona e outras suposições sejam verdadeiras para uma variedade de clientes.

Se você completou este passo corretamente e fez modificações nas outras etapas do que aprendeu aqui, você deve ter mais confiança em avançar para construir o plano para seu novo empreendimento.

Observe aqui as principais descobertas desta etapa (modificações de Persona, suposições invalidadas e outras idéias).

[Painel \(/projects/40742\)](/projects/40742)[Etapa anterior Etapa \(/projects/40742/steps/8\)](/projects/40742/steps/8)[seguinte \(/projects/40742/steps/10\)](/projects/40742/steps/10)

Termos e condições simples : Mantivemos todas as suas informações confidenciais, nunca lhe enviamos e-mails não solicitados (spam) e nos esforçamos para não incomodá-lo, para que você possa se concentrar na sua inicialização. Se tiver algum problema ou sugestão, entre em contato (</pages/about#contact-us>) conosco.