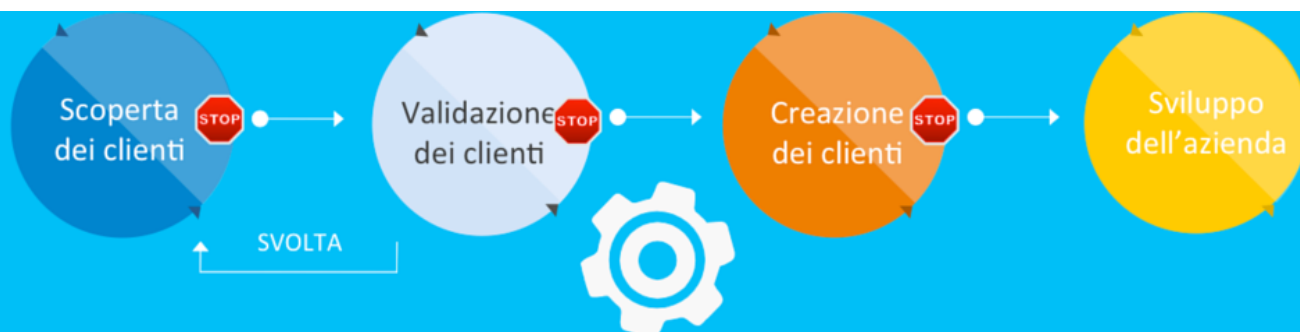


## Customer Development Process Sviluppo e lancio di nuovi prodotti



### Scoperta dei clienti

#### Problem/solution fit

- Quale problema voglio risolvere?
- Quale soluzione offro?
- Perché dovrebbero scegliere la mia soluzione?
- Quali clienti esattamente la useranno?
- Come risolvono questo problema al momento?

#### Minimum Viable Product

- Qual è il Minimo Prodotto Fattibile che posso lanciare per potere effettuare dei test?
- Quali caratteristiche minime deve avere?
- Con chi lo testerò?
- Quando sarò convinto se svoltare o continuare?

## Validazione dei clienti

### Problem/market fit

- In quale mercato venderò il prodotto?
- A quali clienti?
- Che caratteristiche ha questo mercato e perché dovrebbe accettare questo nuovo prodotto?
- Esistono prodotti che risolvono lo stesso problema?

### Modello di business

- Come venderemo il prodotto?
- Quale strategia useremo per rendere la nostra azienda redditizia?
- Qual è il miglior modo per vendere questo prodotto

## Svolta

- Cosa devo cambiare del prodotto?
- Devo cambiare mercato?
- Devo cambiare clientela?
- Devo cambiare modello di business?
- Cosa posso mantenere del prodotto?
- Cosa ha funzionato e cosa non ha funzionato?