Карта ценностного предложения для одного сегмента

Пустой бланк — поля для заполнения обозначены в квадратных скобках.

Авторский проект образца. Адаптируйте условия и проверьте применимость перед использованием.

1. Сегмент, ситуация и редакция карты

Ограничьте карту одним сегментом и повторяющейся ситуацией, в которой возникает задача. Сегмент задают через значимые условия работы, а не произвольное обобщение «все клиенты». Укажите редакцию и дату среза; смена сегмента требует новой карты, а не незаметной замены основания.

[Сегмент, ситуация и редакция карты]

2. Клиентская задача и желаемый результат

Опишите, чего человек пытается достичь в названной ситуации, независимо от вашего продукта. Желаемый результат не равен списку функций. Различайте формулировку исследователя и действительно полученный запрос; значимость задачи нельзя назначить за аудиторию по удобству собственного решения.

[Клиентская задача и желаемый результат]

3. Основания: наблюдения, слова и пробелы

Для каждого существенного основания назовите источник, дату, объём и тип: наблюдение, сообщение участника или предположение команды. Пересказ не выдавайте за цитату. Один эпизод может объяснять происхождение гипотезы, но не подтверждает распространённость потребности, готовность платить или поведение всего сегмента.

[Основания: наблюдения, слова и пробелы]

4. Текущие альтернативы и цена усилий

Опишите, как задачу решают сейчас, включая ручной способ и отказ от действия. Отделите наблюдавшуюся альтернативу от возможной. Сравнение должно учитывать дополнительные усилия, потерю гибкости и условия доступа; неизвестные издержки не становятся нулевыми или заведомо худшими.

[Текущие альтернативы и цена усилий]

5. Препятствия и критерий полезности

Свяжите препятствие с задачей и доступным основанием. Не приписывайте эмоции и мотивы без сообщения участника. Критерий полезности формулируют наблюдаемо, сохраняя возможность отрицательного результата. Отсутствие жалобы не является подтверждением важности или удобства решения.

[Препятствия и критерий полезности]

6. Механизм предполагаемой ценности и компромиссы

Для каждого элемента решения покажите цепочку: функция, изменение действия, предполагаемый результат задачи. Голый перечень функций не объясняет ценность. Отметьте затраты использования и условия отказа механизма; новая обязанность поддерживать данные может уменьшать полезность, даже если функция работает технически.

[Механизм предполагаемой ценности и компромиссы]

7. Подтверждения механизма и предел обещания

У каждого механизма укажите фактическую проверку либо прямое «не проверен». Разделяйте работоспособность функции, полезность для задачи и коммерческий спрос. Фраза для внутреннего обсуждения сохраняет условность; её нельзя превращать в публичное обещание путём удаления ограничений и неизвестного.

[Подтверждения механизма и предел обещания]

8. Следующая проверка и состояние решения

Назначьте вопрос, на который должна ответить следующая проверка, и материал, способный ослабить гипотезу. Запишите состояние разрешения и участия; приглашение не равно согласию. Будущая проба не подтверждает спрос заранее. Для принятого сравнения подготовьте отдельный план до результата и сохраните случаи, где механизм не помог.

[Следующая проверка и состояние решения]