**Επικύρωση λύσης (solution validation) με τη βοήθεια του MVP**

**Κύριος στόχος**: Να κατανοήσουμε τα χαρακτηριστικά που δημιουργούν αξία (εάν υπάρχει;)

**Περιγραφή του «πειράματος»:** …

**Τι θέλουμε να μάθουμε;**

*Π.χ. Αν λύνει τα προβλήματα Α, Β, Γ, τιμολόγηση, χρηστικότητα, αν θα έβαζαν το προϊόν στο ράφι κτλ.*

Πρώτα επιβεβαιώνουμε εάν μιλάμε με κάποιον ο οποίος ανήκει στο τμήμα της αγοράς το οποίο στοχεύουμε (ηλικία, φύλο, εισόδημα, επαγγελματική κατάσταση, προτιμήσεις κτλ.).

**Ενδεικτικές ερωτήσεις για τις συνεντεύξεις επικύρωσης της λύσης.**

1. Το [X] λύνει το «πρόβλημά» σας; Αν όχι, γιατί όχι?
2. Πού το [X] υπολείπεται των προσδοκιών σου; Τι δεν κάνει τόσο καλά όσο θα ήθελες;

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. Πώς συγκρίνεται αυτό το προϊόν και τα χαρακτηριστικά του με τις τρέχουσες λύσεις που χρησιμοποιείς;
2. Θα είναι το [X] καλύτερο από την τρέχουσα λύση σας;
3. Προσδιορίστε το «πόσο» καλύτερο.
* πολύ καλύτερο
* λίγο καλύτερο
* ούτε καλύτερο – ούτε χειρότερο
* λίγο χειρότερο
* πολύ χειρότερο

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. Έχετε χρησιμοποιήσει κάτι παρόμοιο; Ποια ήταν η εμπειρία;
2. Χρησιμοποιείς ακόμα το [Y] σήμερα; Γιατί;

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. Θα δημιουργούσε η [λύση X] νέα προβλήματα για εσένα;

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. Ποιο είναι το πιο αξιοσημείωτο στοιχείο/χαρακτηριστικό του [X];
2. Τι σας αρέσει ή δεν σας αρέσει στο [λύση X]; Γιατί; Τι δεν μπορεί να μείνει; Γιατί;
3. Γιατί πιστεύετε ότι αυτό θα μπορούσε να είναι επωφελές για άλλους ανθρώπους; Για ποιόν; Θα το συνιστούσατε σε κάποιον (*γνωστό, φίλο, συνάδελφο*); Ποιόν;

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. Αυτό είναι το μοντέλο τιμολόγησης (συνδρομή, με το κομμάτι κτλ)... Θα πλήρωνες το ποσό … για αυτή τη λύση.

**Γενικές συμβουλές**

Καταστήστε σαφές ότι αυτή η λύση δεν είναι οριστική, οτιδήποτε μπορεί να αλλάξει.

Μην εξηγήσετε πόση προσπάθεια έχει γίνει για να φτάσετε σε αυτή τη λύση.

Αποφύγετε υποθετικές ερωτήσεις για το μέλλον.

Η κύρια προτεραιότητά σας = να μάθετε, όχι να πουλήσετε.

**Αναφορά επικύρωσης της λύσης (παραδοτέο στο e-class)**

**Περιγραφή του «πειράματος»:** …

**Τι θέλουμε να μάθουμε;**

*Π.χ. Αν λύνει τα προβλήματα Α, Β, Γ, τιμολόγηση, χρηστικότητα, αν θα έβαζαν το προϊόν στο ράφι κτλ.*

Για κάθε συνέντευξη θα γράψετε ένα ξεχωριστό φύλλο στο οποίο κάτω από κάθε ερώτηση θα έχετε και την απάντηση του συνεντευξιαζόμενου.

Στο τέλος θα συνοψίσετε τα ευρήματα σας γύρω από τις παρακάτω τρεις ερωτήσεις. Σημαντικό δεν είναι μόνο να πάρουμε απαντήσεις αλλά και να καταλάβουμε και τους λόγους που οδηγούν σε αυτή την απάντηση (reason why).

1. Τι λειτούργησε; Γιατί;
2. Τι δεν λειτούργησε; Τι τους μπέρδεψε; Γιατί;
3. Τι νέες ιδέες πρόσθεσαν; Τι προβλήματα τους λύνουν οι νέες ιδέες που πρόσθεσαν;