

Потребительские сегменты

CS

Кто ваш клиент?
Например: *работающие родители детей до 5 лет*

Ограничения клиента

CL

Что ограничивает ваших клиентов при возникновении проблемы?
Нет денег в кармане? Подключение к сети? Нужного устройства?

Доступные решения

AS

Какие решения доступны клиенту, когда он сталкивается с проблемой? Что он/она пробовал в прошлом? Плюсы и минусы?

Частотность боли / проблемы

PR

Какую проблему вы решаете для своего клиента?

Как часто возникает?

Корень проблемы / причины

RC

В чем корень каждой проблемы из списка?

Поведение и интенсивность

BE

Что делает ваш клиент прямо или косвенно связанного с проблемой?

Как часто?

Триггеры к действию

TR

Что побуждает клиента к действию?

Ваше решение

SL

Если вы работаете над существующим бизнесом — сначала запишите существующее решение, заполните канву и проверьте, насколько оно соответствует действительности.

Если вы работаете над новым бизнес-предложением, оставьте это поле пустым, пока не заполните шаблон и не найдете решение, которое соответствует ограничениям клиента, решает проблему и соответствует поведению клиента.

Каналы поведения

CH

онлайн

оффлайн

Эмоции до / после

EM

Какие эмоции испытывают люди до/после решения этой проблемы?