

Чек-лист тестирования бизнес идеи

Ниже - чек-лист, который поможет проверить на практичность вашу бизнес идею

1	Проверяем спрос	<input type="checkbox"/>
	<ul style="list-style-type: none"> i. Проверяем количество запросов при помощи программ wordstat.yandex.ru и adwords.google.com (если ваш продукт географически привязан к конкретному региону, обязательно поставьте соответствующие настройки при поиске) ii. Проверяем в социальных сетях количество потенциально заинтересованных в вашем продукте людей iii. Проверяем наличие аналогичных продуктов в популярных интернет магазинах iv. Сравниваем результаты. Если поисковых запросов на вашу услугу меньше 1000 в месяц, вам будет очень тяжело реализовать вашу бизнес идею 	<input type="checkbox"/>
2	Создаем landing page	<input type="checkbox"/>
	<ul style="list-style-type: none"> i. Регистрируемся и создаем бесплатный аккаунт в программе lpgenerator.ru ii. Описываем УТП и основные характеристики вашего продукта iii. Добавляем призыв к действию iv. Добавляем бесплатный бонус за призыв к действию 	<input type="checkbox"/>
3	Запускаем рекламу	<input type="checkbox"/>
	<ul style="list-style-type: none"> i. Выделяем минимальный бюджет и запускаем контекстную рекламу, а также рекламу в социальных сетях ii. Если получили контакты потенциальных клиентов или получили предварительный заказ, переходим к полноценной реализации вашей бизнес идеи iii. Если контактов и заявок нет, бизнес идею стоит отложить 	<input type="checkbox"/>
4	Продаем знакомым	<input type="checkbox"/>
	<ul style="list-style-type: none"> i. Возвращаемся к анализу из п.1 ii. Смотрим, кто из наших друзей в социальных сетях мог бы стать потенциальным клиентом iii. Связываемся с каждым, рассказываем о нашем продукте и предлагаем сделать предварительный заказ 	<input type="checkbox"/>