

# LEANLAUNCHPAD

Nome idea: .....

Componenti del team: .....

Nome progetto: .....

.....  
 .....  
 .....

## 1 - PER CHI

Possibili tipologie / categorie / segmenti di clienti

## 2 - PRIORITIZZAZIONE SEGMENTI DI MERCATO


Nel valutare i diversi segmenti rispetto a ciascun criterio, cercate di identificare quello con punteggio maggiore, per es. il più accessibile di tutti, e attribuite 5. Valutate gli altri segmenti in modo relativo.

SEGMENTO	DIMENSIONE Del segmento (1 - 5)	ACCESSIBILITA' Del segmento. Quanto ti è facile raggiungerlo? (1 a 5)	UTILITA' Della soluzione che ti immagini, per il segmento (1 a 5)	tot.
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**TARGET** (max punteggio totale)

## 3 - IDENTIKIT DEL CLIENTE TARGET IDEALE

Descrivi una o più modelli di *Persona* per il segmento di mercato che hai selezionato come *target*. Puoi cominciare immaginandoti un paio di persone che conosci e facendo la sintesi. Presto aggiornerai questo profilo man mano che ti confronterai con clienti reali.



**Nome**

.....

**Che tipo è**

.....

**La tecnologia che usa**

.....

.....

**Anagrafica**

(età) .....  
 (lavoro) .....  
 (famiglia) .....  
 (dove vive) .....  
 (reddito) .....

**Che cosa le/gli piace**

.....

.....

**Che cosa le/lo spaventa**

.....

.....

**Chi la/lo influenza**

.....

.....

**Dove si informa**

.....

.....

## 4 - PERCHE'

Target	Job to be done 1 Per quale importante ragione il target dovrebbe usare la soluzione?	Job to be done 2 Perché?	Job to be done 3 Perché? (questo 'job' ti sarà utile nel comprendere e formulare la proposta di valore)

## 7 - MAPPATURA ASSUNZIONI

FIDUCIA	Una possibilità, tutta da dimostrare (1)	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....

Dimostrato da dati / fatti (10)

## 5 - PROBLEMA

Se il *Job* che hai identificato è *to-be-done*, significa che il tuo target sta affrontando un problema e che tu potresti aiutarlo con la tua soluzione. Come descriveresti questo problema? Di che tipo di problema si tratta?

Qui riporta il Main JTBD

Qui descrivi il problema

Di che problema si tratta?

**Di risultato**

Basse prestazioni

Basso affidabilità

Rischio

**Barriera, di**

Costo

Tempo

Skill

Accesso

## 6 - RIEPILOGO ASSUNZIONI

**LIVELLO DI FIDUCIA**  
(1 - 10)