

business resultaat

1. wat is op dit moment het meest belangrijk?

meest belangrijke metric

2. welke compromissen is het bedrijf bereid te maken?

wat kan het bedrijf laten schieten?

3. wat wil het bedrijf niet opofferen?

wat kan het bedrijf niet laten schieten?

business resultaat - voorbeeld

1. wat is op dit moment het meest belangrijk?

behoud

2. welke compromissen is het bedrijf bereid te maken?

groei

3. wat wil het bedrijf niet opofferen?

winst

gedefinieerd business resultaat

focus op het verstevigen van de huidige base, ookal zit dat de groei in de weg, en behoud de winst.

interview

[team en datum]

doelgroep

beschrijf de doelgroep zo uitgebreid mogelijk

onderzoeksvraag

de hoofdvraag waar je antwoord op wilt geven

meer vragen

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

interview resultaten

[team en datum]

naam



kenmerken

leeftijd, woonplaats, beroep,
doelgroep? klant?

belangrijke quote



kansen



interview resultaten - voorbeeld

pieter en sara, 11-04-24

naam

Petra Janssen

kenmerken

38 jaar, utrecht, projectmanager,
doelgroep, nog geen klant

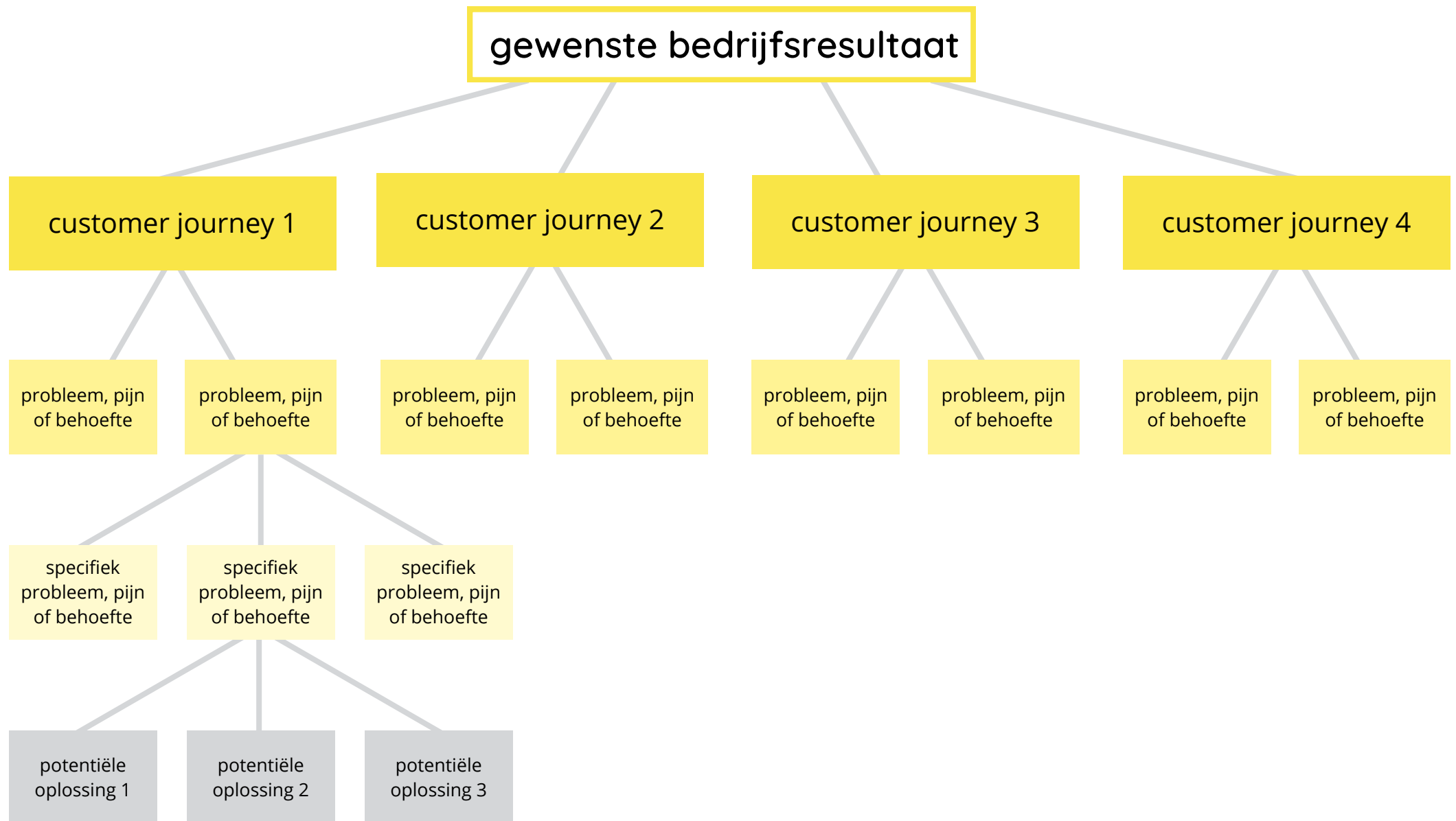
belangrijke quote

De vorige keer ben ik belazerd

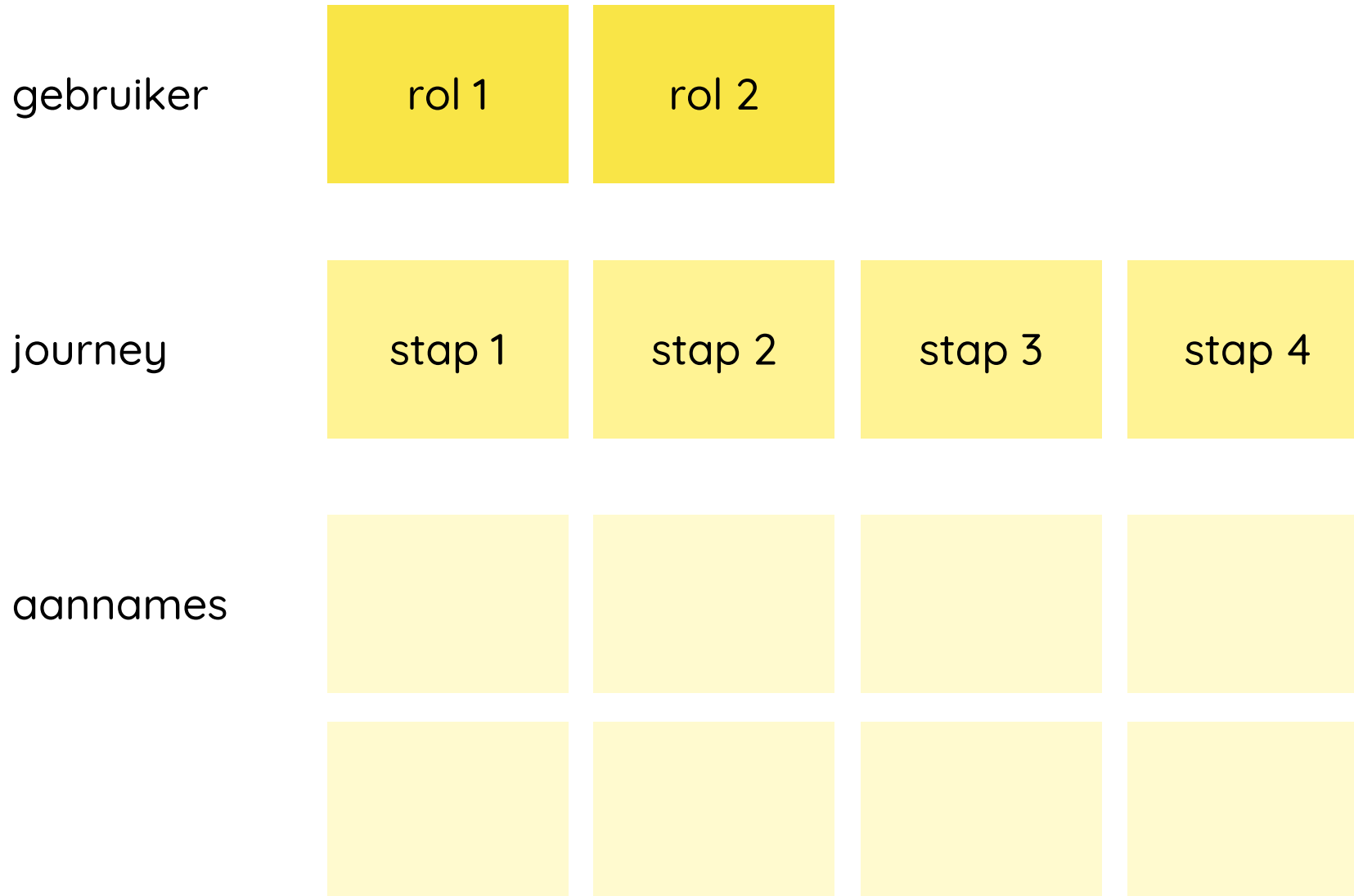
kansen

Geen vertrouwen, wilt geld besparen,
bang om voor jaren vast te zitten aan
een abonnement

kansen en oplossingen



aannames in kaart brengen

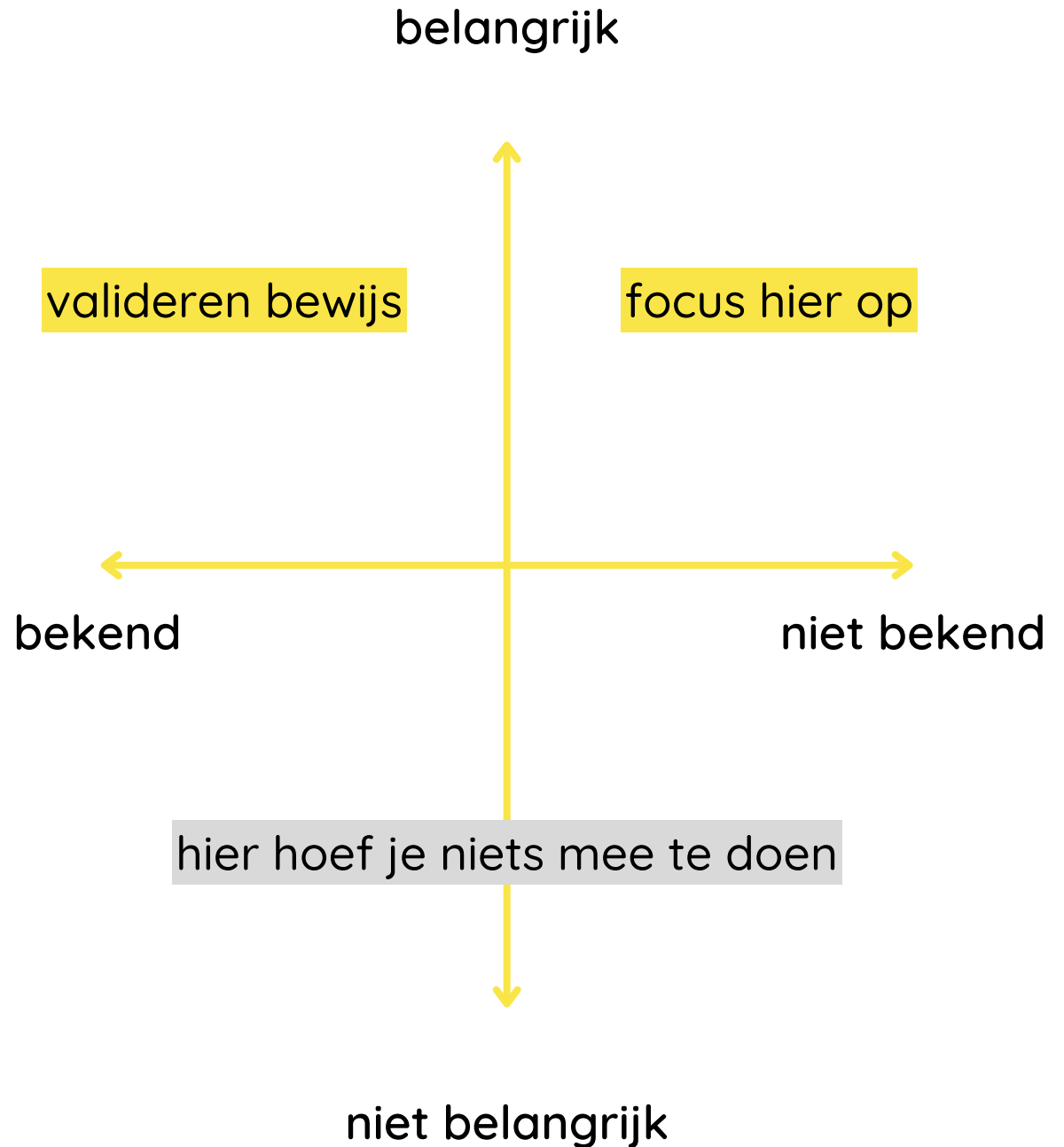


aannames in kaart brengen - voorbeeld







gebruiker	tram bestuurder	passagier		
journey	bied transport	download app	plant reis	koopt kaartje
aannames	verkoopt kaartje	zoekt vervoer	volgt reisadvies op	reist met ov kaart
	weet de beste reisroute	vult persoonlijke gegevens in		







aanname matrix

aannames



onderzoeksmethoden

-  interview
-  enquêtes
-  data analyse
-  customer service
-  zoektrends
-  concurrentie analyse

-  404 test
-  prototype
-  concierge experiment
-  landings pagina
-  wizard of oz experiment
-  painted doors
experiment

onderzoek template

aanname

Beschrijving aanname

nummer en datum

Onderzoeksnummer en datum

doelgroep

Beschrijving doelgroep

methode

Welke methode ga je gebruiken?

verwachte resultaat

Beschrijving verwachte resultaat

bereik

Definieer hoeveel mensen je gaat bereiken

sterkte van bewijs

Is het resultaat van dit experiment zwak, gemiddeld of sterk? En moet er evt nog een ander experiment volgen?

duur

Duur van experiment

onderzoek template - voorbeeld

aanname

Onze doelgroep is bereid een vast tarief te betalen voor onbeperkt gratis bezorging

nummer en datum

000123
11-04-24

doelgroep

Klanten die 2 keer in dezelfde maand hebben besteld

methode

Interview

verwachte resultaat

De verwachting is dat klanten bereid zijn een vast tarief te betalen voor onbeperkt gratis bezorging

bereik

10 respondenten

sterkte van bewijs

Zwak bewijs. We zullen verder onderzoek moeten doen als dit onderzoek slaagt.

duur

1 week

onderzoeksresultaat

onderzoeksnummer, datum

geslaagd/niet geslaagd

aanname

welke aanname heb je getest?

bewijs

welk bewijs heb je verzameld?

learning

wat heb je geleerd van dit experiment?

advies

wat is het advies?

sterkte van bewijs

hoe sterk is het bewijs?

onderzoeksresultaat - voorbeeld

00123 - 11-04-24

~~geslaagd~~/niet geslaagd

aanname

Klanten zijn bereid een vast tarief te betalen voor onbeperkt gratis bezorging

bewijs

3 van de 10 respondenten is bereid een vast tarief te betalen voor onbeperkt gratis bezorging

learning

Vanaf €75,- per jaar krijgen onze klanten gratis bezorging cadeau en zij vinden daarom een vast tarief te duur. wel zijn ze bereid een vast tarief te betalen voor snellere bezorging

advies

Verder onderzoek is nodig voor bepaling vast tarief voor snellere bezorging

sterkte van bewijs

Gemiddeld