

KDY NÁSTROJ VYUŽIJETE?

Nastavujete cíle týmu nebo zadáváte projekt. Doručili jste projekt, a obrat se nehnul. Slavíte quick wins, ale byznysově se nic nemění.

- 1 Sepište dopady, kterých chcete dosáhnout. Jeden vyberte jako nejdůležitější.

2 K nejdůležitějšímu dopadu sepište metriky, na kterých poznáte, že jste ho dosáhli.

3 Do pole Bottleneck napište, ve které fázi cesty zákazníka to dnes vázne.
- 4 Sepište výsledky: chování lidí venku, které bottleneck uvolní. Jeden vyberte jako nejdůležitější.

5 K nejdůležitějšímu výsledku sepište metriky, na kterých poznáte, že jste ho dosáhli.

6 Výstupy si odložte na dobu po výzkumu, nebo je prozkoumejte na Wardleyho mapě.

Dopady

Peníze: vyšší obrat, ochráněný obrat, nižší náklady, nebo odvrácené budoucí náklady.

Jakých dopadů chcete dosáhnout? Nejdůležitější zakroužkujte.

METRIKY

Na kterých číslech poznáte, že jste nejdůležitějšího dopadu dosáhli? Napište 2 až 4.

Bottleneck

Kde to dnes vázne. Kapitola 8.

Ve které fázi cesty zákazníka ztrácíte nejvíc lidí?

Pokud nevíte, kde máte bottleneck, projděte svoji cestu zákazníka na canvasu 4 a ohodnoťte přechody mezi jejími fázemi.

METRIKY

Na kterých číslech poznáte, že jste nejdůležitějšího výsledku dosáhli? Kolik lidí, kolikrát, za kolik. Napište 2 až 4.

Výsledky

Chování lidí tam venku.

Co mají lidé venku udělat jinak než dnes, aby se bottleneck uvolnil? Nejdůležitější zakroužkujte.

Výstupy

Co se má udělat.

Výstupy si odložte, dokud nebudete mít za sebou výzkum. Nebo je prozkoumejte na Wardleyho mapě (canvas 3).