

## **ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ CUSTOMER DEVELOPMENT**

Customer Development – это процесс, направленный на глубокое понимание потребностей клиентов и рынка для создания успешного продукта. Основная идея заключается в том, чтобы получать обратную связь от пользователей на каждом этапе жизненного цикла продукта, а не тратить значительные ресурсы на разработку продукта, который может оказаться никому не нужным.

Основным инструментом Customer Development является общение с людьми, проведение глубинных интервью. Цель этих интервью – найти инсайты, которые представляют собой ценные знания и дают преимущество, позволяющее создать востребованный пользователями продукт.

Поиск инсайтов в процессе Customer Development включает следующие ключевые моменты: достижение эмоционального контакта с респондентом, так как эмоции тесно связаны с мотивацией; использование открытых вопросов для получения развернутых ответов и выявления неочевидных деталей; выяснение глубинной мотивации через вопросы «почему» и «зачем»; наблюдение за эмоциональными реакциями респондента.

Customer Development применяется на всех этапах жизни продукта, начиная с поиска потребностей и проверки ценностного предложения через интервью с пользователями. Важно установить доверие на первом контакте, чтобы респонденты не воспринимали интервьюера как угрозу. Рекомендуется использовать техники small talk, открытые жесты и искренние комплименты для создания комфортной атмосферы. Общение с пользователями остаётся важным на всех этапах, включая оптимизацию существующих метрик.

В заключение, Customer Development – это непрерывный процесс общения с пользователями для выявления их потребностей и создания востребованного продукта. Фокус на поиске инсайтов через интервью позволяет минимизировать риски, а также создавать продукты, которые действительно решают проблемы пользователей.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. CustDev: что это, главные этапы, как проводить интервью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/3Ko8cz> - Дата доступа: 03.04.2025.