

Запуск новых продуктов: пять блоков и что в них входит

Есть идея, но нет клиентов, партнёров и отдела продаж. Мы не начинаем со сметы на разработку — начинаем с проверки, покупают ли это вообще. Ниже пять блоков: каждый решает одну задачу основателя, каждый берётся отдельно. Обязательного порядка нет.



Пять блоков

Блок	Что получаете	Цена
Понять, покупают ли	Разбираем гипотезу и формулируем, кто именно ваш клиент. Собираем список компаний вашей ниши и города, выходим на людей и разговариваем с ними сами, живём. На руках остаются расшифровки, возражения и вывод «покупают / не покупают»	34 990 ₽
Первые клиенты	Список тех, кому можно продать прямо сейчас. Предложение, собранное под возражения, которые услышали живём. Заходим сами, заявки падают в вашу CRM. Посадочная под предложение, если продавать пока некуда	от 99 990 ₽
Партнёры и инвесторы	Профильные компании, интеграторы, фонды и акселераторы. Питч, презентация и одностраничник под партнёра. Проход по списку почтой и звонком	от 129 990 ₽
Собрать продукт	Работающий продукт под одну главную гипотезу: интеграции, приём платежей, личный кабинет, боты. Скоуп режем осознанно — одна гипотеза вместо «продукта как готового». Код и доступы ваши	от 299 990 ₽
Всё остальное	Доработки после первых пользователей и задачи, которых нет в списке выше. Собираем в пакет работ, цену называем фиксом после разбора	от 49 990 ₽

Как читать этот прайс

Блоки независимы

Порядка нет: если спрос у вас уже подтверждён — начинаем с любого другого. Обязательств продолжать после блока тоже нет.

«От» — это нижний скоуп

Работа сверх него считается по той же логике: цена растёт с объёмом, а не отдаётся бесплатно. Объём и сроки называем после разбора задачи, до подписания.

Несколько блоков — маршрутом

Берёте два-три — считаем одной работой и называем цену ниже суммы. «Первые клиенты» и «Партнёры и инвесторы» — это вообще один конвейер с разным списком.

Начинать стоит с проверки спроса

Пока никто не сказал «да» или «нет» вслух, любая работа над продуктом — ставка вслепую. За 34 990 Р вы получаете не мнение знакомых, а записи разговоров с людьми из вашей ниши: что зацепило, где возразили, за что готовы платить.

Разговариваем **сами, живьём**, а не роботом. Поэтому материал получается такой, по которому решения принимают без оговорок.

«Не покупают» — тоже результат, и он дешевле, чем узнать то же самое на девятом месяце разработки.



Что оплачивается отдельно

Три позиции, и только три:

Голосовой ассистент «Милана»

Если нужен объём обзвона, а не глубина. Тарифицируется минутами разговора, отдельным договором. В состав блоков не входит.

Контакты и базы

Списки компаний и контактов сверх того, что собирается внутри блока.

Размещение на наших мощностях

Когда своего сервера нет или некому за ним следить.

Всё остальное входит. Наши инструменты и наработки дважды не оплачиваются: вы платите за работу, а чем мы её делаем — наша забота. Ассистента в состав блоков не кладём осознанно — здесь продаётся ручная глубокая работа, а не прогон через машину.

Про деньги

Долю вместо денег не берём

Работаем за оплату. Доля в компании — не наша модель.

Часть оплаты может идти из выручки

Отдельный разговор, и только после того, как спрос подтверждён. Предлагаем мы, а не требует клиент.

Сроки называем на смете

Срок зависит от того, как быстро отвечаете вы и насколько живая у вас ниша. Названный до разбора срок — не оценка, а гадание.

Изменение объёма — допсоглашение

Не потому что жадные, а потому что иначе смета перестаёт что-либо значить для нас обоих.

Чего не обещаем

Проговариваем до подписания, а не после:

Что продукт взлетит

Проверяем спрос и строим заказанное. Дальше решает рынок.

Что спрос подтвердится

Если по разговорам видно, что не покупают, мы скажем это прямо, а не предложим следующий блок просто чтобы продать.

Встречу с инвестором и его деньги

Обещаем список, упаковку и проход по нему. Связей и знакомств не обещаем — ищем и выходим на контакт конвейером.

Что список будет исчерпывающим

Собираем из открытых источников под нишу и город.

Частые вопросы

Чем проверка спроса лучше, чем спросить знакомых?

Знакомые говорят «интересная идея». Люди из вашей ниши не обязаны быть вежливыми — и их настоящие возражения остаются у вас в записях и расшифровках.

Какой объём выборки нужен?

Подбираем под нишу и гипотезу на разборе. Если ниша узкая, а решение долгое, скажем об этом сразу и предложим другой объём. Числом до разбора не называем: цифра, названная вслепую, либо продешевит, либо испугает.

Что если после проверки я захочу делать сам?

Ваше право. Сценарий, список и все записи остаются у вас — с ними можно идти к любому подрядчику или собирать команду.

Чем «Собрать продукт» отличается от обычной разработки?

Скоупом. Здесь режем до одной главной гипотезы и строим под неё, а не «продукт как готовый». Если задача понятна целиком и резать нечего — это направление «Разработка», там своя смета.

Можно взять только «Партнёров и инвесторов»?

Можно, блоки независимы. Но если спрос ещё не проверялся, на той стороне это спросят первым же вопросом.

Начните с проверки спроса — это дешевле, чем узнать правду позже

Отдел продаж: +7 495 180-49-01 · info@tochkabiz.ru · tochkabiz.ru