

Матрица гипотез по 9 блокам канвы Остервальдера

Шаблон для разработки и валидации цифровой бизнес-модели

Инструкция: заполните 2–3 гипотезы на каждый блок. Курсивом даны примеры формулировок. Риск: В — высокий, С — средний, Н — низкий.

Блок канвы	Гипотеза «мы предполагаем, что...»	Риск (В/С/Н)	Метод проверки	Сигнал / метрика (да/нет)	Владелец	Срок
Customer Segments Сегменты клиентов	<i>Наш ранний последователь — [роль] в компании размера [X], который сталкивается с [задачей] в контексте [ситуации]</i>					
Customer Segments Сегменты клиентов						
Customer Segments Сегменты клиентов						
Value Proposition Ценностное предложение	<i>Когда [контекст], клиент хочет [задача], чтобы [выгода]</i>					
Value Proposition Ценностное предложение						
Value Proposition Ценностное предложение						
Channels Каналы	<i>Канал [X] приводит клиента (acquisition) с конверсией [метрика]</i>					
Channels Каналы						
Channels Каналы						
Customer Relationships Отношения с клиентами	<i>Onboarding занимает [X] шагов / [Y] времени до первого результата</i>					
Customer Relationships Отношения с клиентами						
Customer Relationships Отношения с клиентами						
Revenue Streams Потоки доходов	<i>Модель монетизации: [подписка / usage-based / комиссия / фриум]</i>					

Блок канвы	Гипотеза «мы предполагаем, что...»	Риск (В/С/Н)	Метод проверки	Сигнал / метрика (да/нет)	Владелец	Срок
Revenue Streams Потоки доходов						
Revenue Streams Потоки доходов						
Key Resources Ключевые ресурсы	Критичный ресурс для VP: [продукт/код, данные, контент, инфраструктура]					
Key Resources Ключевые ресурсы						
Key Resources Ключевые ресурсы						
Key Activities Ключевые активности	Активность [X] должна быть автоматизирована, иначе не масштабируется					
Key Activities Ключевые активности						
Key Activities Ключевые активности						
Key Partners Ключевые партнёры	Без партнёра [X] модель не работает, потому что [зависимость]					
Key Partners Ключевые партнёры						
Key Partners Ключевые партнёры						
Cost Structure Структура затрат	Переменные затраты на клиента: [статьи cost-to-serve]					
Cost Structure Структура затрат						
Cost Structure Структура затрат						

Примечания:

- Приоритизируйте по риску: сначала проверяйте допущения с высоким риском для модели (обычно Segments, VP, Revenue, Costs)
- Обновляйте версию канвы после каждого теста: эксперимент меняет блок → пересмотрите соседние блоки
- Критерий «да/нет» должен быть определён ДО эксперимента, а не после