

Чек-лист связности бизнес-модели

Диагностика канвы Остервальдера: проверка «где не бьётся»

Пройдите по каждому вопросу. Если на вопрос нет чёткого ответа — это разрыв в модели, который нужно закрыть гипотезой и тестом.

✓	Вопрос	Подсказка	Заметки / ответ
1. Сегменты и плательщики			
☐	Кто пользуется продуктом?	Конкретная роль/должность, не «все»	
☐	Кто платит?	Если отличается от пользователя — зафиксировать отдельно	
☐	В каком контексте/ситуации возникает потребность?	Триггер: когда именно ищут решение	
☐	Кто принимает решение о покупке (в B2B)?	Инициатор / пользователь / покупатель — разные роли	
☐	Кого берём как раннего последователя?	Сузить до конкретного JTBD-контекста	
2. Ценностное предложение			
☐	Какую задачу (Job) решает продукт?	Формулировка: «Когда [контекст], хочу [задача], чтобы [выгода]»	
☐	Чем доказываем ценность в цифре?	Прозрачность / скорость / контроль / удобство — что проверяемо	
☐	С чем реально конкурируем?	Не только прямые конкуренты, но и «как делают сейчас»	
☐	Почему клиент поверит?	Какое «доказательство» можно показать до оплаты	
☐	VP ≠ канал/форма доставки?	«Приложение» — это не ценность. Что именно решаем?	
3. Каналы и воронка			
☐	Какой канал приводит клиента (acquisition)?	Контент / перформанс / партнёры / прямые продажи	
☐	Какой канал доводит до первого результата (activation)?	Time-to-value: за сколько шагов/времени	
☐	Какие ограничения/риски у канала?	Зависимость от платформы, стоимость, требования к контенту	
☐	Есть ли механизм referral?	Если да — где в воронке и что запускает	

✓	Вопрос	Подсказка	Заметки / ответ
☐	Драйверы САС по каналам определены?	Что делает привлечение дорогим/дешёвым	
4. Удержание и отношения			
☐	Что удерживает ценность во времени?	Механизм: контент / привычка / интеграция / switching cost	
☐	Как устроен onboarding?	Сколько шагов до первого результата	
☐	Что автоматизировано, что остаётся ручным?	Self-service vs поддержка — где граница	
☐	Сколько стоит удержание (cost-to-serve)?	Поддержка / модерация / контент / SLA	
☐	Trust & safety спроектированы?	Если применимо: правила качества, модерация, гарантии	
5. Монетизация			
☐	Модель монетизации выбрана как гипотеза?	Подписка / usage-based / комиссия / фريمум — условия применимости	
☐	За что именно платят?	Триггер оплаты: какое событие ценности запускает платёж	
☐	Как отделяем интерес от готовности платить?	WTP-тест: опросы / ранжирование / пилот с оплатой	
☐	Пакеты/тарифы — гипотезы с критериями проверки?	Базовый / расширенный / корпоративный — когда какой работает	
☐	User ≠ payer учтён в Revenue Streams?	Если платит не пользователь — как связаны сегменты и доходы	
6. Ресурсы и операции			
☐	Что критично для выполнения VP?	Продукт / данные / контент / инфраструктура / доверие	
☐	Данные — ресурс с петлёй ценности?	Сбор → обработка → инсайт → улучшение. Иначе — не ресурс	
☐	Что узкое место масштабирования?	Какой ресурс/процесс ограничивает рост	
☐	Эксплуатация учтена в Activities?	Поддержка / модерация / антифрод / инциденты / SLA	
☐	Что должно быть автоматизировано?	Иначе не масштабируется при росте в N раз	
7. Партнёры и зависимости			

✓	Вопрос	Подсказка	Заметки / ответ
☐	Без каких партнёров модель не работает?	Провайдеры / платформы / платёжные / банковские	
☐	В чём взаимная ценность?	Мы даём [что], партнёр даёт [что]	
☐	Что будет, если партнёр изменит условия?	Риск-зависимость: план В или критичный гейт	
☐	Требования к интеграции/операциям определены?	Что нужно проверить до запуска	
☐	Комплаенс/регуляторика — на уровне «проверить»?	Без инструкций, но с пометкой как гипотеза	
8. Затраты и экономика			
☐	Cost-to-serve на клиента определён?	Что входит: поддержка / инфра / операции	
☐	«Невидимые» цифровые затраты учтены?	Инфраструктура / модерация / антифрод / комплаенс	
☐	Что растёт быстрее, чем доход?	Какая статья затрат ускоряется при масштабировании	
☐	Что ограничивает SLA/качество?	Где компромисс между затратами и уровнем сервиса	
☐	Логика CAC/LTV/payback — как драйверы?	Формулы и что на них влияет, без точных цифр	

Правило связности:

Для каждого Value Proposition должно быть явно: Segment → Channel → шаг воронки → логика дохода → операции/затраты. Если цепочка рвётся — фиксируйте как гипотезу в Матрице гипотез.

Нужна помощь с разбором модели? Запросите консультацию CI Consult: ci-consult.ru