



Lean oppstart i praksis – del 3

Hvordan teste?

Lag antakelser/hypoteser og test disse raskt, bruk det minimumsproduktet (MVP) som du har laget.

Testingen foregår i denne rekkefølgen:

1. Test om det behovet/problemet som gir muligheten, er viktig for kunden.

Dette er første del av det som ligger i boksen verdiløfte i forretningsmodell-tavlen. Her er det viktig å snakke med mulige kunder.

2. Test om produktet/løsningen dekker kundens behov eller løser problemet. Dette er andre del av verdiløftet. Testes også mot kunder.

Eksempel på antakelser som kan testes for å sjekke om verdiløftet holder:

- 5 av 10 mulige kunder tror at MVP vil dekke deres behov/løse deres problem
- 3 av 10 mulige kunder som vi viser MVP til vil si at de ønsker å kjøpe produktet
- 2 av 10 mulige kunder vil anbefale produktet til vennene sine

Sannsynligvis vil ikke alle disse antakelsene bli bekreftet. Hvis bare 4 av 10 mulige kunder tror at MVP vil dekke deres behov, så må man gå tilbake for enten å gjøre mindre endringer i MVP eller en større endring, en pivot. Deretter må man ut å snakke med kunder igjen.

Pass på ikke å endre grensene for når antakelsen er korrekt. I eksempelet over kan det være fristende å si at det er godt nok hvis det viser seg at 4 av 10 kunder tror MVP vil dekke deres behov/løse deres problem. Entreprenørene må på forhånd være enige om hvor grensen går, og så akseptere at antakelsen ikke er korrekt hvis denne grensen ikke nås. Hvis man flytter grensene etter at man har testet, blir ikke produktet/løsningen så bra som mulig.

3. Test resten av forretningsmodellen / resten av boksene i forretningsmodell-tavlen. Gå ut og diskuter om antakelsene er riktige. Snakk med leverandører, kunder, samarbeidspartnere, investorer, rådgivere, mentorer. Her er det også viktig både å gjøre små tester internt, for eksempel ved å produsere en liten serie av produktet. Da kan man bedre vurdere kostnader, interne ressurser og samarbeidspartnere.