



市場驗證的理論與實踐

光明頂創育 洪聖倫

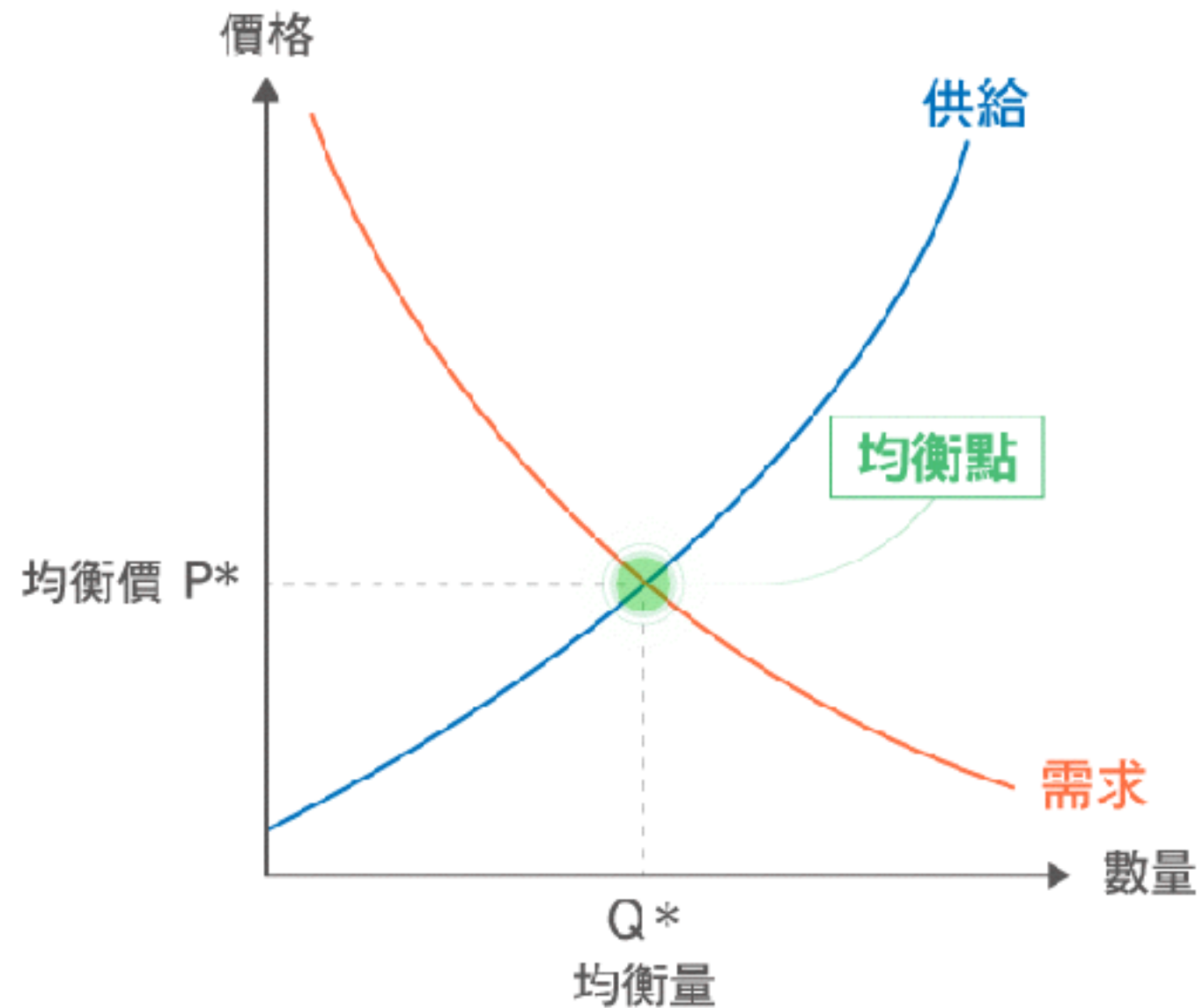
什麼叫

驗證市場



非洲賣鞋，到底是有市場？還是沒市場？

市場



有供給，有需求，還要「有成交」

因此，所謂「市場驗證」就是要確認：

1.市場供給

2.市場需求

3.市場價格

因此，所謂「市場驗證」就是要確認：

1.市場供給

競爭對手的產品

有相同訴求/類似的產品

完全替代品

部分替代品

你的創新產品

因此，所謂「市場驗證」就是要確認：

使用者/消費者的問題與痛點

（問題與痛點的程度）

使用者/消費者的問題情境

使用者/消費者目前的解決方案

2.市場需求

3.市場價格

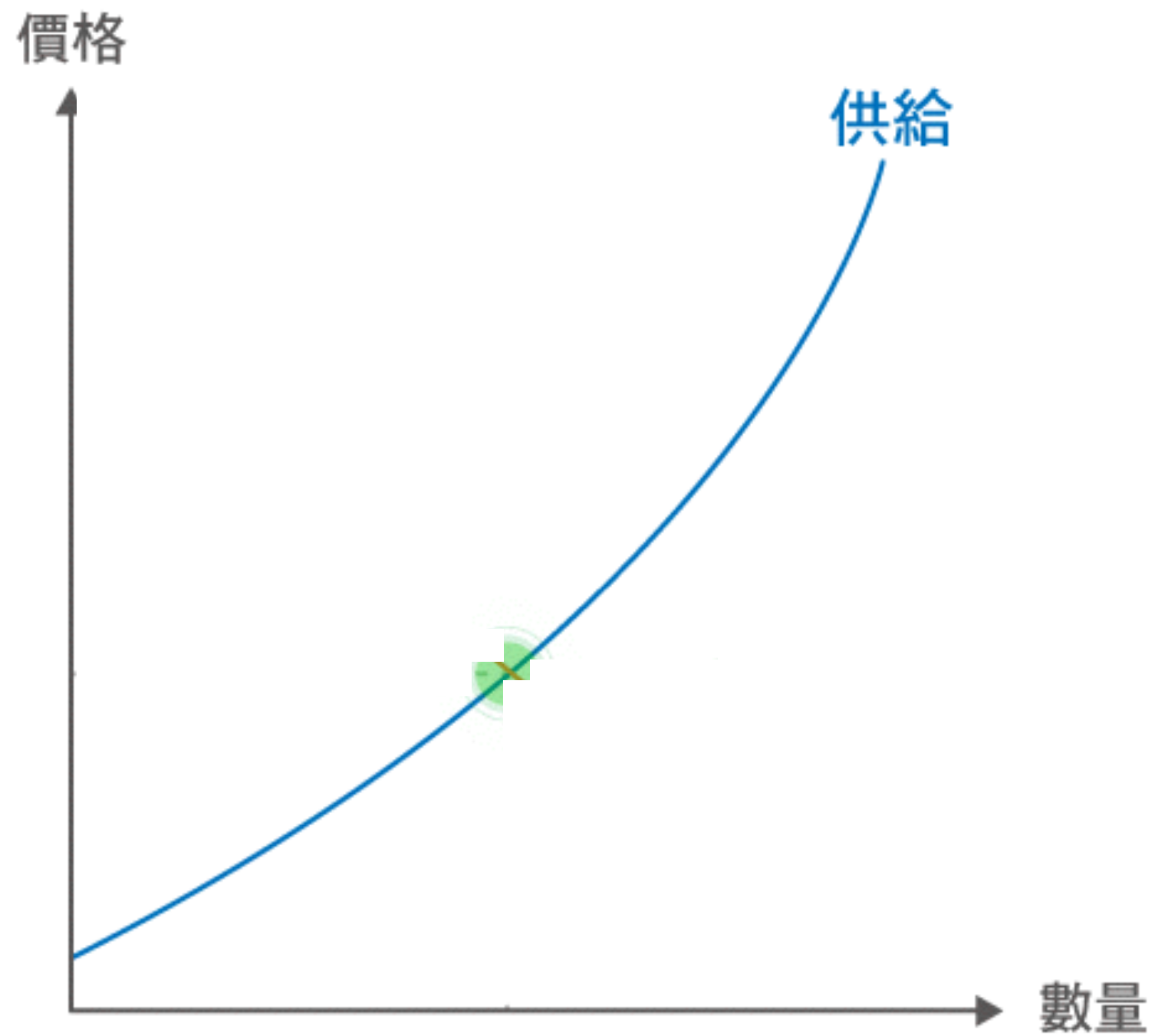
因此，所謂「市場驗證」就是要確認：

消費者願意為解決問題支付多少錢
你自己在成本考量下能提出什麼價格
你所提出的價格與競品比較是否有競爭力

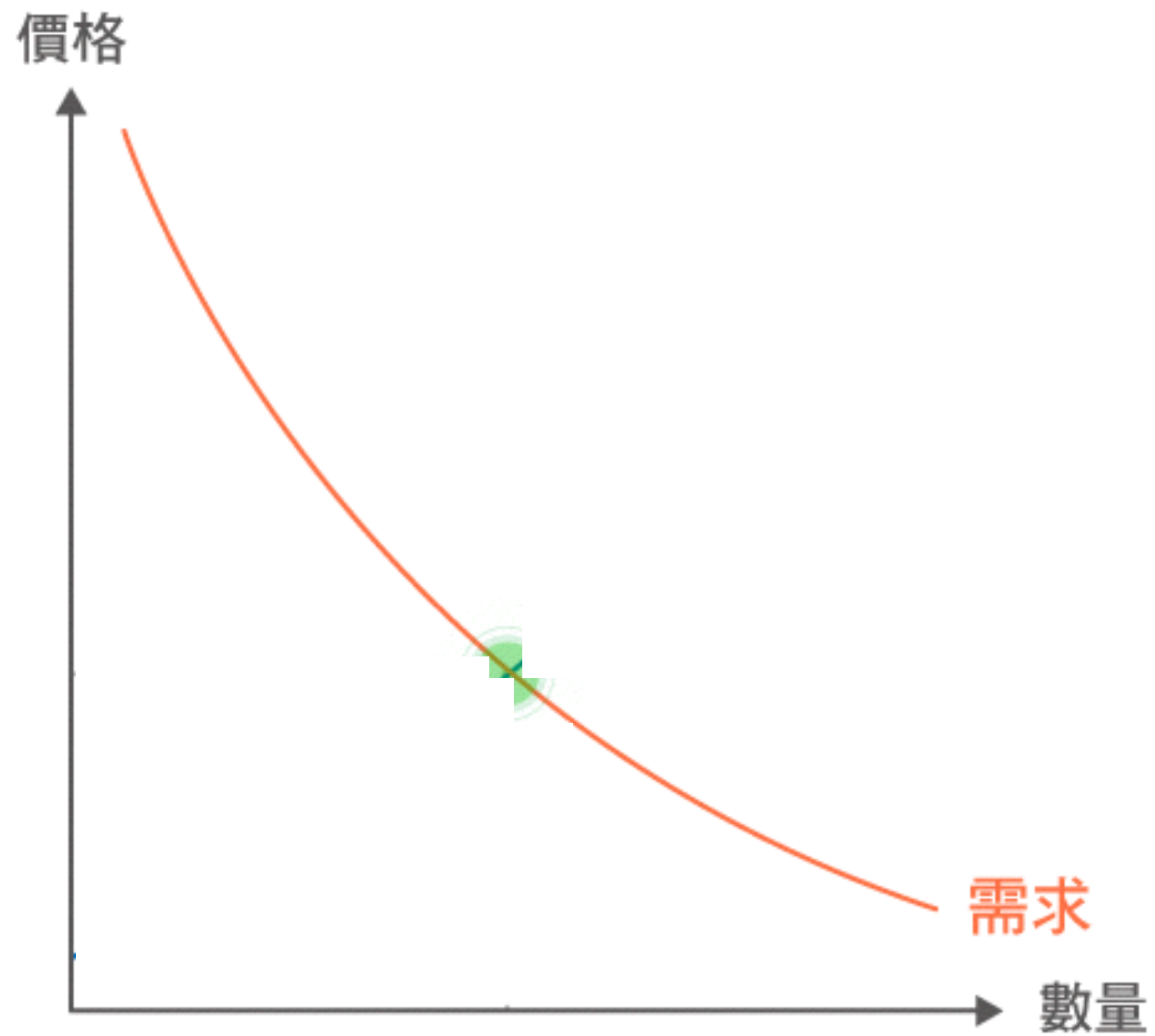
p.s (這裏不談價格策略 EX：免費)

3.市場價格

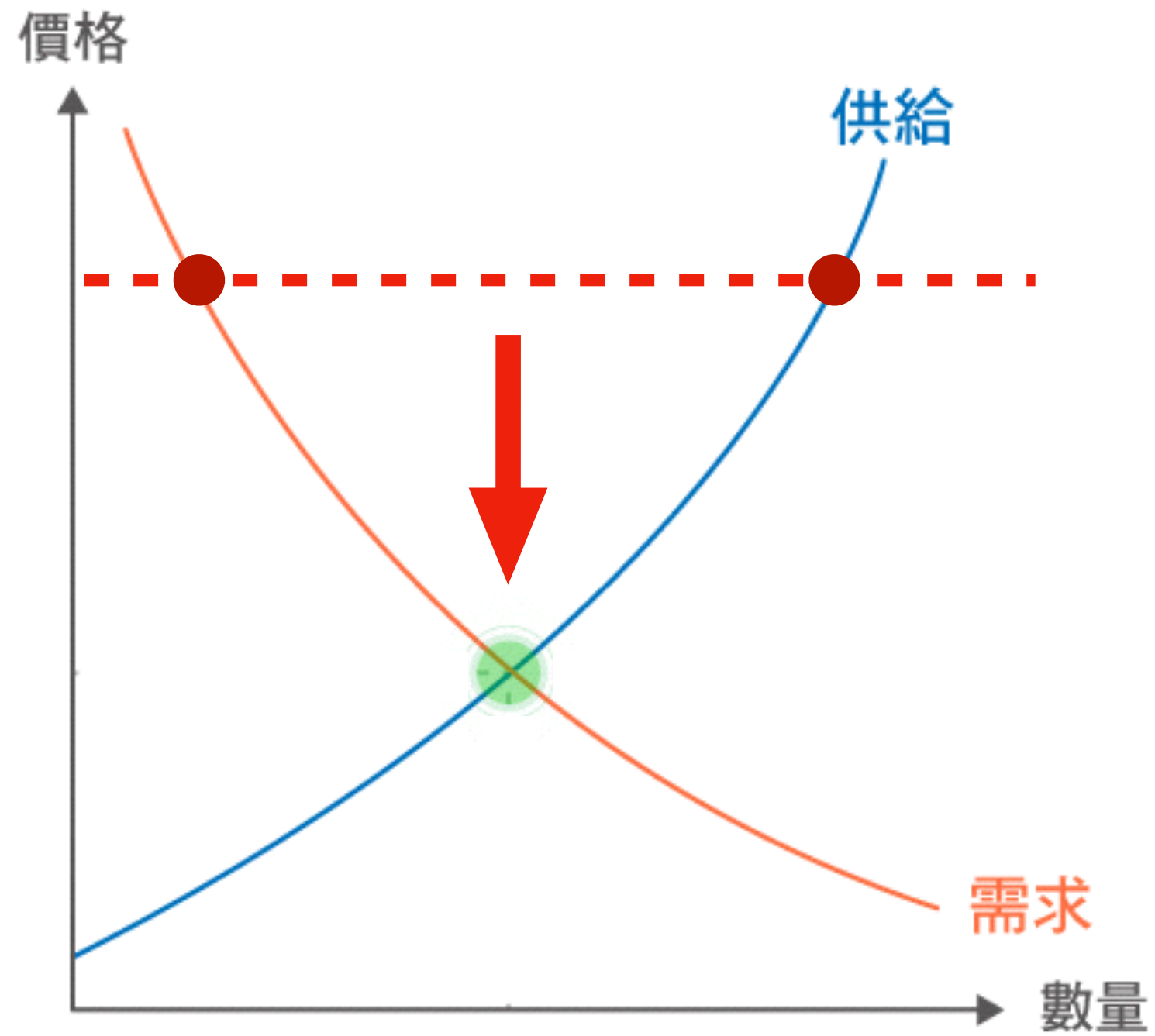
只有供給，沒有需求



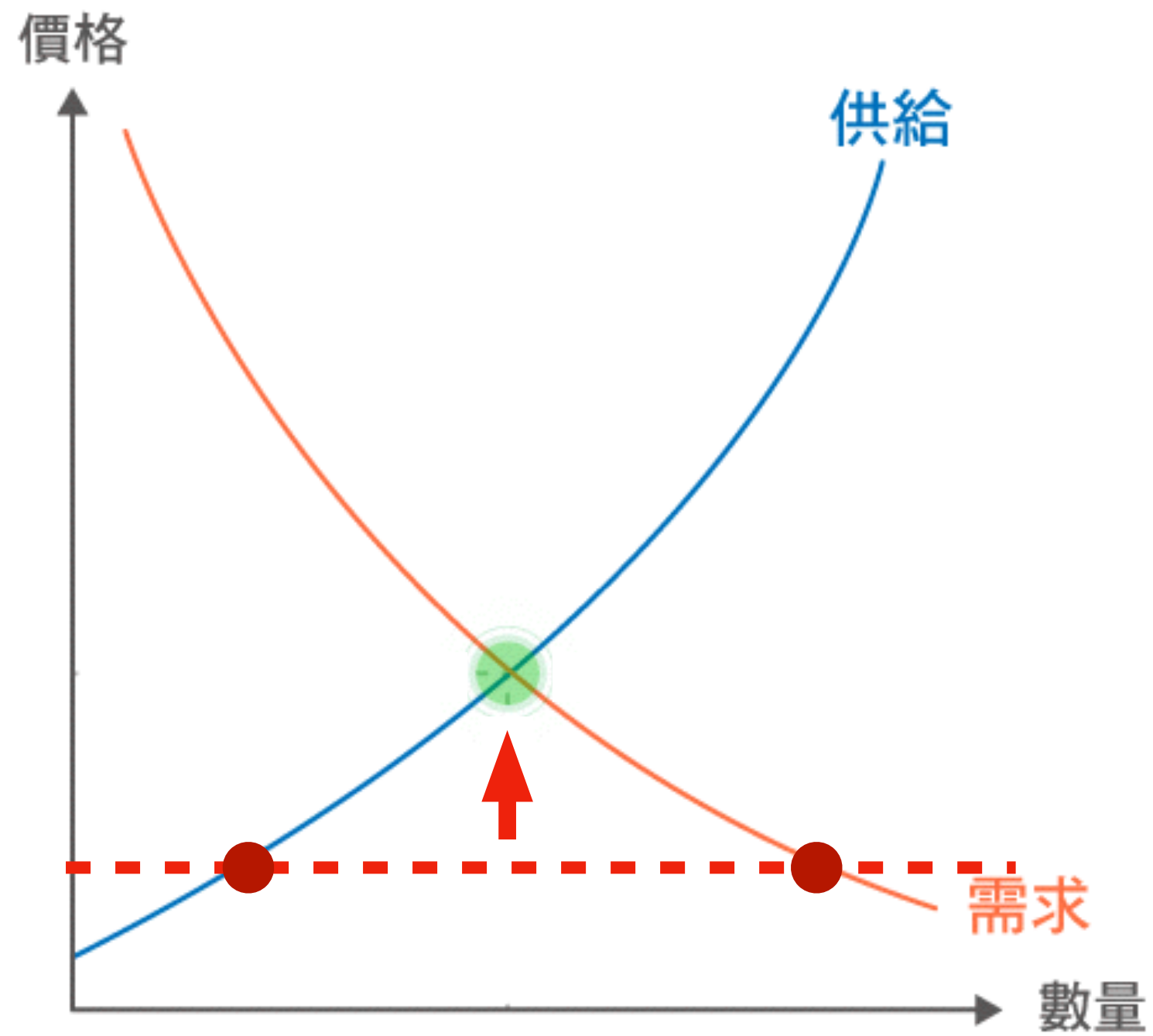
只有需求，沒有供給：藍海市場



供過於求：價格將下跌



供不應求：價格將上漲



所以，如何驗證非洲賣鞋？

問需求



造供應



詢價格





Step1：問需求

實際調查與訪談，了解非洲部落的生活狀態，以及他們是否有因為缺乏鞋子而致病等..問題



Step2：造供應

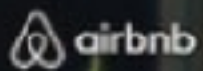
以有限的材料製作MVP，讓目標使用者體驗，並回饋他們使用後的感受，作為修正參考



Step3：詢價格

拿最終版本的MVP到市集去，
詢問體驗後有多少人願意買？
買的價格大約是多少？

驗證方法		說明	
1.焦點訪談			
2.著陸頁 (Landing Page)			

[Become a Host](#)[Help](#)[Sign Up](#)[Log In](#)

WELCOME HOME

Rent unique places to stay from local hosts in 190+ countries.

[How it Works](#)

產品介紹簡單有力、訴求明確

清楚的Call to Action

Just for the weekend

Discover new, inspiring places close to home.

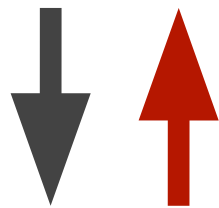
Airbnb的著陸頁產品介紹簡單有力，主打「在不同的地方都可以租到airbnb的房間，讓顧客到哪裡都有家的感覺」，產品訴求十分明確。在用戶認識Airbnb之後，下面就出現一排Call to action的選單，對Airbnb的服務有興趣的用戶就可以立刻採取行動。

驗證方法		說明	
3.A/B測試			
4.影片說明			

驗證方法		說明	
5.群眾募資			
6.預購			

不確定性

問需求



造供應



詢價格

高

MVP : 中 量產 : 高

低



結語

以非洲賣鞋為例

情境設定：非洲部落人民走在泥濘路上，容易感染細菌或被銳利的石頭刮傷

- 核心價值：因此，讓部落族人能安心的走路快跑，是他們需要的，其核心價值在於「保護腳掌」，MVP製作時就要以「保護」為主要重點，而不是「美觀」或「穿脫方便」

以非洲賣鞋為例

情境設定：非洲部落人民走在泥濘路上，容易感染細菌或被銳利的石頭刮傷

- **目標客群**：鎖定那些經常因為沒穿鞋而走路受傷的對象，可將顧客分為「曾受過傷」、「尚未受傷但受傷機率高」、「尚未受傷但擔憂自己受傷」等...類別



雙向免運費：你買的時候不用付運費，連不滿意退貨的時候也不用付

365 天無條件退貨：確保客戶對於商品的滿意是長期的



THANK YOU