

Bun venit în b.fwd

CUM FUNCȚIONEAZĂ B.FWD

Când ești la început cu un produs, ai o idee în care crezi și pe care vrei să o testezi înainte să investești prea mult timp și bani în construit.

La început însă, multe dintre lucrurile pe care le crezi despre problemă, client și produs sunt încă presupuneri.

b.fwd te ajută să faci product discovery ca la carte: să înțelegi mai bine problema și clientul și să iei decizii de produs pe baza semnalelor din conversații reale, nu doar a intuiției.

Scopul nu este să îți confirmăm ideea, ci să te ajutăm să afli **ce pare să fie adevărat, ce nu și ce merită testat mai departe.**

IDEEA TA → PRESUPUNERI → CONVERSAȚII → DOVEZI → TIPARE → DIRECȚIE DE PRODUS

01 Ideea ta

Ne spui, pe scurt, ce vrei să construiești și pentru cine.

Printre lucrurile pe care b.fwd te ajută să le clarifici:

- Cine** ar putea avea problema
- Când** apare
- Cum** se descurcă astăzi
- Ce** pare să nu funcționeze

Acesta este punctul de plecare pentru discovery.

02 Presupunerile

b.fwd transformă ce crezi despre problemă, client și context în presupuneri concrete pe care să le testezi.

De exemplu:

- problema apare suficient de des
- soluțiile actuale nu sunt suficient de bune
- problema este suficient de importantă încât oamenii să încerce deja să o rezolve

Presupunerile sunt punctul de plecare, nu concluziile.

03 Conversațiile

b.fwd îți pregătește întrebările, tu porți conversația.

Întrebările pornesc de la presupunerile pe care le testezi și folosesc principii de product discovery, inclusiv **The Mom Test**.

Ne interesează mai mult: „Ce ai făcut ultima dată când s-a întâmplat?”
decât: „Ai folosi un produs care rezolvă asta?”

Poți vorbi pe Zoom, Meet, Teams, la telefon sau față în față. b.fwd poate înregistra conversația sau poți încărca înregistrarea după call.

Dacă înregistrezi conversația, asigură-te că participantul știe și este de acord cu înregistrarea.

Nu trebuie să vinzi produsul. Încearcă să înțelegi ce s-a întâmplat în realitate, cum au procedat și cât de importantă este problema.

Folosește întrebările ca ghid, nu ca script.

04 Dovezile

b.fwd caută ce este dovadă, nu doar ce sună pozitiv.

După call, b.fwd analizează conversația în raport cu presupunerile pe care le testezi și identifică semnale care le susțin, le contrazic sau le lasă încă neclare. Caută exemple concrete, comportamente reale, frecvență, workaround-uri, alternative deja încercate și consecințe în timp, bani sau efort.

Dar oamenii nu vorbesc în răspunsuri perfecte. Ezită, se contrazic, răspund politicos, folosesc expresii locale sau spun lucruri care pot părea mai pozitive decât sunt. De aceea b.fwd combină analiza AI cu un **lexicon propriu de Product Discovery în limba română**, care ajută la identificarea formulărilor, nuanțelor și semnalelor conversaționale în context.

De exemplu, «**ne descurcăm și așa**» poate indica tolerarea modului actual de lucru și o urgență scăzută, chiar dacă problema există.

O expresie este un indiciu, nu un verdict. Contextul conversației contează.

05 Tiparele

Un call îți dă un indiciu. Mai multe conversații îți arată ce se repetă, pentru cine și în ce context.

b.fwd pune dovezile cap la cap și te ajută să înțelegi dacă presupunerile tale sunt susținute, contrazise sau încă neclare.

Ca reper, recomandăm **5–10 conversații** cu oameni relevanți din segmentul pe care îl testezi. Un semnal care se repetă în cel puțin **3 companii diferite** poate începe să indice un tipar, dar nu este automat o concluzie.

Poți descoperi că problema este alta decât credeai, că apare doar pentru un anumit segment, că ICP-ul trebuie restrâns sau extins, că soluțiile actuale sunt suficient de bune sau că pur și simplu încă nu ai suficiente dovezi.

Nu primești un simplu „produs validat”. Primești o imagine mai clară despre ce ai învățat și ce încă trebuie să afli.

06 Direcția de produs

Ce înveți poate schimba presupunerile, segmentul, următoarele întrebări, produsul sau roadmap-ul.

B.FWD RECOMANDĂ

ce merită să afli sau să testezi în continuare.

TU DECIZI

ce testezi mai departe și ce schimbi în produs.

Tu vorbești cu oamenii și iei deciziile.

b.fwd te ajută să transformi presupunerile în dovezi și dovezile în decizii de produs mai bine informate.

ÎNCEPE CU IDEEA TA →

b.fwd este în beta. Dacă ceva nu funcționează cum te aștepti sau ai feedback, spune-ne.