

## UTVECKLINGSSPIRALEN

Som entreprenör måste du göra många saker samtidigt – eller parallellt. I stället för långa utredningar måste du snabbt hitta några personer som kan representera dina första kunder. Använd dom som bollplank och justera din ursprungliga idé så att du snabbt närmare dig deras behov och önskemål! Väl några personer som du känner i de första testerna av din produkt/tjänst. När du blivit lite hyggligt säker på vad kunderna vill ha får du testa på den första ”riktiga” kunden”.

Det är självfallet dina kunder som är experter på vad de själv vill ha! Det kan du aldrig få helt klart reda på genom några andra källor!

