

یک نمونه از چشم انداز محصول : (چشم انداز پیش رو صرفا یک مثال و نمونه است)

چشم انداز: محصول ایت فرش

برای افراد پرمشغله ای که دنبال بهبود سلامت خود هستند، تغذیه سالم را راحت و در دسترس قرار می دهیم.

مشتري هدف:	نياز/هدف	راه حل:	محصول/خدمات:
<ul style="list-style-type: none"> متخصصان پرمشغله: آنها زمان کمی برای تهیه وعده های غذایی دارند که منجر به تکیه آنها به فست فود یا غذای بیرون می شود که می تواند ناسالم و گران باشد. افراد مراقب سلامتی: آنها به دنبال بهبود سلامت کلی خود و تغذیه سالم تر هستند، اما یافتن گزینه های غذایی مغذی که متناسب با نیازها و ترجیحات غذایی خاص آنها باشد برایشان مشکل است افرادی که از برنامه های غذایی خاصی پیروی می کنند (بدون گلوتن، کم کربوهیدرات، وگان، کتوژنیک و غیره): آنها نیازها و ترجیحات غذایی خاصی دارند که می تواند یافتن گزینه های غذایی متناسب با نیازهایشان را دشوار کند. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. متخصصان پرمشغله و افراد آگاه به سلامتی دنبال یافتن گزینه های غذایی مناسب و سالم هستند. 2. افرادی که برنامه های غذایی خاصی را دنبال می کنند، برای یافتن گزینه های غذایی که با نیازها و ترجیحات غذایی خاص آنها مطابقت دارد، با چالش مواجه هستند. <ul style="list-style-type: none"> خدمات تحویل وعده های غذایی ما گزینه های غذایی راحت و سالم را متناسب با نیازها و ترجیحات غذایی خاص ارائه می دهد. خدمات تحویل وعده غذایی ما طیف گسترده ای از گزینه های غذایی (بدون گلوتن، کم کربوهیدرات، وگان، کتوژنیک و غیره) را ارائه می دهد که به مشتریان امکان می دهد وعده های غذایی را انتخاب کنند که با اهداف سلامتی و برنامه های غذایی خاص آنها هماهنگ باشد. وب سایت کاربر پسند و اپ ما مدیریت اشتراک ها و سفارشی کردن برنامه های غذایی را آسان می کند. 	<p>سجده ها:</p> <ul style="list-style-type: none"> تعداد مشتری ها تکرار نرخ سفارش میزان رضایت مشتری نرخ تحویل به موقع هزینه های عملیاتی و حاشیه سود <p>جریان درآمدی:</p> <ul style="list-style-type: none"> خدمات مبتنی بر اشتراک: مشتریان هزینه ای هفتگی یا ماهانه برای تحویل منظم وعده های غذایی می پردازند. گزینه های A la carte: مشتریان می توانند وعده های غذایی جداگانه خریداری کنند. 	

چند فرض کلیدی برای "فرش ایت" وجود دارد که باید قبل از ساخت محصول یا با ساخت محصول حداقلی اعتبارسنجی شوند. با اعتبارسنجی این مفروضات کلیدی قبل از ساخت محصول یا در حین ساخت، "فرش ایت" می توان خطر توسعه محصولی را که نیازهای مشتری را برآورده نمی کند یا از نظر مالی مقرون به صرفه نیست، کاهش داد.

- **تقاضای مشتری:** فرض بر این است که تقاضای زیادی برای گزینه های غذایی راحت و سالم در میان متخصصان پرمشغله و افراد آگاه به سلامت وجود دارد. این امر باید با انجام تحقیقات بازار و بررسی مشتریان بالقوه برای درک نیازها و ترجیحات آنها تأیید شود.
- **گزینه های غذایی:** فرض بر این است که ارائه طیف گسترده ای از گزینه های غذایی مانند برنامه های غذایی بدون گلوتن، کم کربوهیدرات، وگان و کتوژنیک برای مشتریان جذاب خواهد بود. این باید با نظرسنجی از مشتریان بالقوه و آزمایش گزینه های مختلف با گروه کوچکی از مشتریان تأیید شود تا ببینید کدام گزینه محبوب تر است.
- **مدل مبتنی بر اشتراک:** فرض بر این است که یک مدل مبتنی بر اشتراک برای تحویل منظم وعده های غذایی یک مدل تجاری قابل دوام در کشور است. این باید با آزمایش مدل اشتراک با گروه کوچکی از مشتریان و تجزیه و تحلیل نتایج برای بررسی سودآوری و پایداری آن تأیید شود.
- **ساختار هزینه:** فرض بر این است که هزینه مواد اولیه و تجهیزات آشپزخانه، هزینه های تحویل، حقوق کارکنان و هزینه های بازاریابی معقول است و می تواند با درآمد حاصل از اشتراک و فروش الاکارته پوشش داده شود. این باید با انجام یک تحلیل مالی دقیق تأیید شود تا اطمینان حاصل شود که کسب و کار می تواند سودآور باشد.