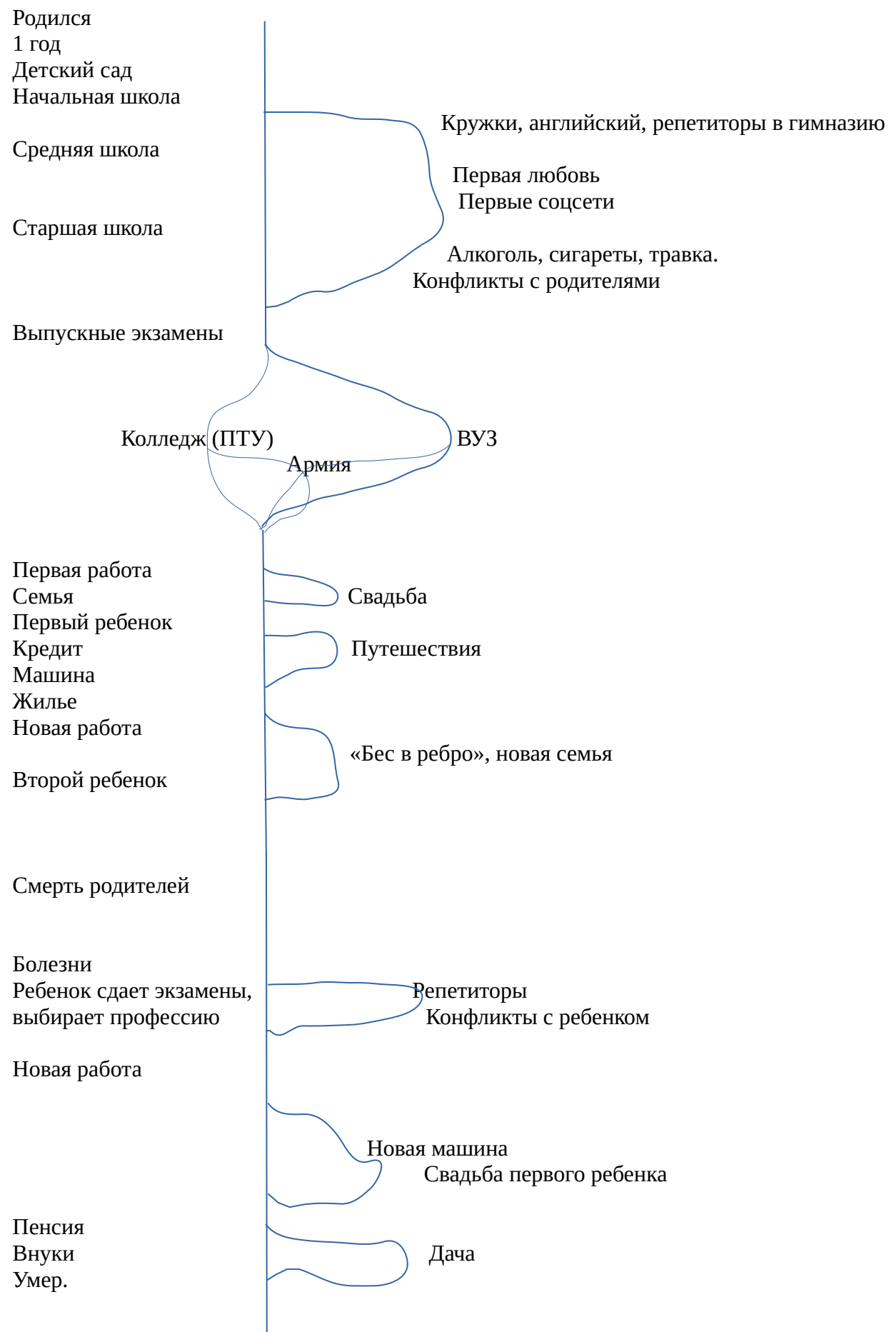


**Нам надо понять, на каком этапе пользователь обычно использует наш продукт. Этапы жизни расписаны условно, конечно же. *Для b2b просто рисуем жизненный цикл компании.*



Пример:

Производители окон знают, что окна заказывают так: перед рождением первого ребенка, ребенок в школе и родительский комитет продавил этот вопрос, «хороший сын» заказывает окна пожилым родителям и, наконец, этот же «хороший сын» делает «последний ремонт» в своей квартире, это где-то или перед самой пенсией или во время — короче, такой ремонт дожития.