

匿名经验案例 | 从“参数卖点”回到真实用户任务

某中国智能硬件新品海外上市前验证（基于过往项目经验匿名化整理）

项目背景

团队已有可用样机，计划进入美国及欧洲市场；内部测试认为功能基本完成，但对真实安装场景、首次使用体验、核心卖点和上市风险缺少用户证据。

团队原判断

- 重点宣传更高分辨率和更多 AI 功能
- 认为功能可用，就具备海外上市条件
- 说明书与内部测试可覆盖大多数问题
- 市场内容主要围绕参数和功能清单

真实用户验证发现

- 用户首先关注能否快速安装并稳定使用
- 连接、入口与操作摩擦会吞噬硬件价值
- 部分功能对购买决策的重要性被高估
- 用户更相信真实场景结果，而非参数堆叠

产品与市场调整

- 重新排序上市前必须修复的问题
- 优化首次使用流程、说明与客服内容
- 将卖点从“功能更多”改为场景价值
- 建立上市后体验指标与用户验证闭环

项目价值

减少错误投入

在大规模备货和营销前，优先暴露真正影响体验与口碑的问题。

统一团队判断

让产品、研发、市场和管理层围绕同一组真实用户证据决策。

提升上市质量

把零散反馈转化为明确的修复顺序、卖点表达和行动清单。

Global User Lab：用真实海外用户，帮助新品在上市前做出更可靠的产品与市场决策。