



匿名经验案例 | 一款窗户安防新品的海外用户验证

40+名北美目标用户 · 14天验证（基于过往项目经验匿名化整理）

项目背景

团队计划推出一款室内贴窗安装的双镜头安防新品，已完成基础功能开发，但对目标用户、真实使用场景、安装适配、夜间反光和上市风险缺少真实用户证据。

团队原判断

- 重点宣传免打孔、双镜头与玻璃反光抑制
- 认为基础功能可用，即具备海外上市条件
- 认为安装简单，说明书可以覆盖大多数问题
- 市场内容主要围绕功能清单和参数卖点

真实用户验证发现

- 真正高价值人群是租客、公寓及不可外装家庭
- 窗户、角度、灯光、贴片与走线都会改变最终效果
- 配网、升级、通知、误报漏报与存储认知决定长期口碑
- 用户更相信真实住宅场景，而不是实验室演示

产品与市场调整

- 定位转向“不可外装环境的免打孔安防方案”
- 补充适用与不适用环境，并增加安装预检
- 优化首次使用、配网、升级、夜视与存储引导
- 建立上市前高优先级风险清单与用户验证闭环

项目价值

减少错误投入

在规模备货与推广前，先确认目标用户、适用环境和关键体验风险。

统一团队判断

让产品、研发、市场与客服围绕同一组真实用户证据决策。

提升上市质量

把零散反馈转化为修复顺序、场景表达和上市行动清单。

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。