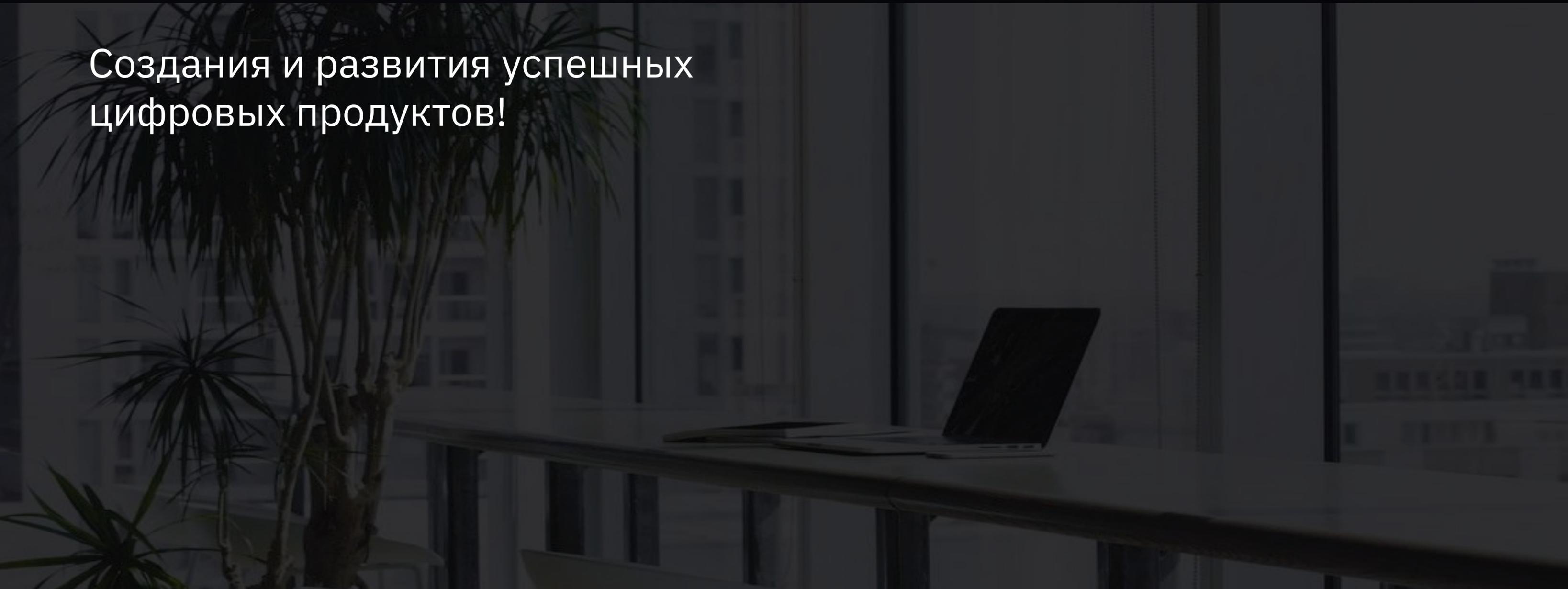


День шестой

Создания и развития успешных
цифровых продуктов!



I — Поиск идей

- Урок №1 ■ Продуктовые исследования
- Урок №2 ■ Customer Journey Map
- Урок №3 ■ Дизайн мышление
- Урок №4 ■ Jobs to be done / Job Stories
- Урок №5 ■ ТРИЗ / АРИП

III — Развитие продукта

- Урок №9 ■ AARRR / NorthStar фреймворк
- Урок №10 ■ Юнит-экономика / Метрики
- Урок №11 ■ UI/UX / Product Evolution Canvas

V — Взаимодействие в команде

- Урок №14 ■ Servant Leadership
- Урок №15 ■ метод Канбан
- Урок №16 ■ Scrum фреймворк
- Урок №17 ■ Инструменты фасилитации

II — Валидация идей

Урок №6 ■ MVP / MDP

- Урок №7 ■ Problem-Solution / Validation board
- Урок №8 ■ Lean Canvas

IV — Управление функциональностью продукта

- Урок №12 ■ WSJF / User Story Mapping
- Урок №13 ■ GIST /Impact / Road Planning

VI — Культура и организационные модели

- Урок №18 ■ Видение, миссия и ценности компании
- Урок №19 ■ Модель культур Шнейдера / OKR

VII — Управление изменениями

- Урок №20 ■ Кайдзен / Теория ограничений

C.

MVP / Minimum Viable Product

Методы измерения продвижения к
приемлемому рыночному прототипу





Дмитрий Васин

Chief Product Officer (CPO)

**Руководитель корпоративного
стартап-инкубатора в HR-Tech**

Основатель сообщества
русскоязычных фаундеров
cofounder.space

Аккредитованный тренер Kanban
University (USA ,Seattle)
Сертифицированный Scrum-мастер

Опыт работы в топовых digital-
агентствах на позиции руководителя

www.dvasin.com

Цель лекции

Познакомимся с обязательными элементами продуктовой работы перед стартом проектов

Задачи лекции

- Понять что такое минимальный жизнеспособный продукт (MVP) в мире разработки продуктов.
- Разобраться в их создании.



Минимальный жизнеспособный продукт – это версия нового продукта, которая позволяет команде собрать максимальное количество проверенных знаний о клиентах с наименьшими усилиями.

MVP основан на цикле обратной связи «построение-измерение-обучение»



Instagram выпустил свой первый продукт в 2010 году как сообщество, которое помогает пользователям собирать, систематизировать и делиться изображениями своей жизни со своих мобильных телефонов. Его MVP позволил пользователям применять фильтры к фотографиям и обмениваться изображениями с другими пользователями в мобильном приложении.



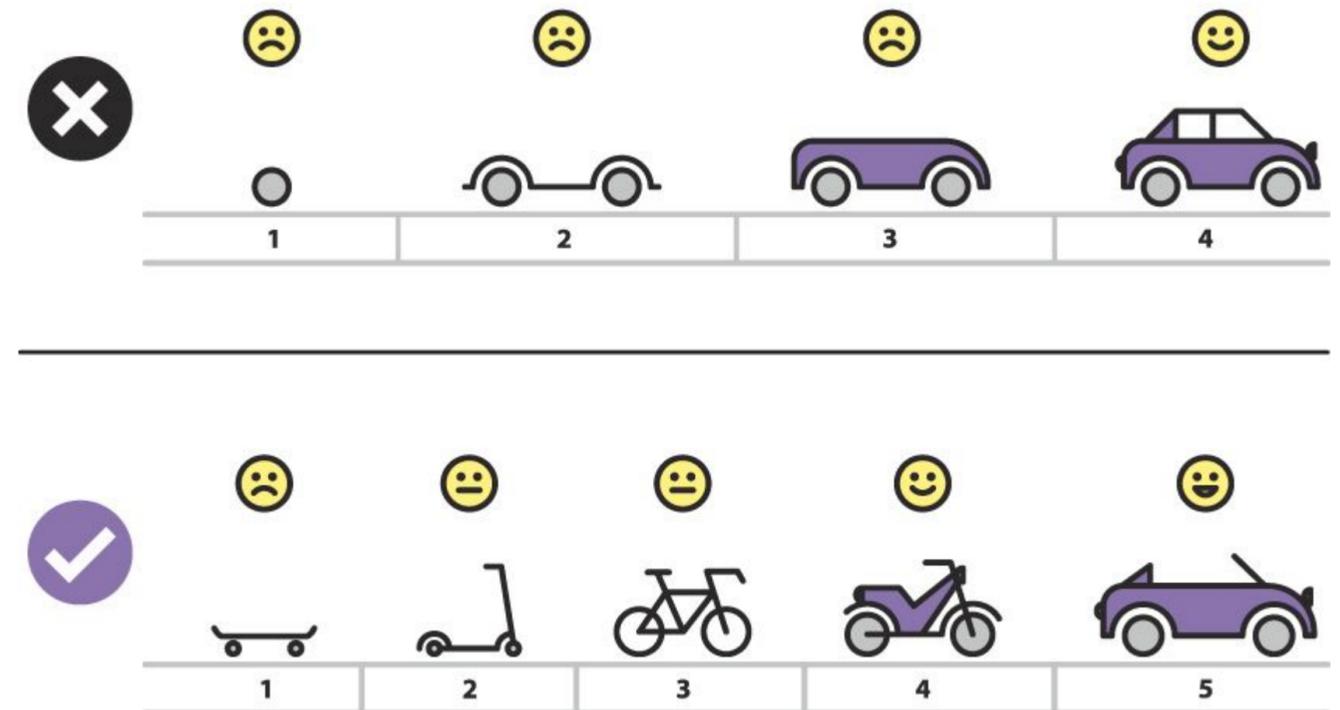
Минимально-жизнеспособный продукт (MVP)

Плюсы:

- Доставка ценности раньше
- Ранняя проверка клиентов
- Выносить самые рискованные предположения
- Увеличить скорость на рынок

Минусы:

- непонимание того, что MVP является / не является
- Открыт для злоупотреблений; неверно истолковывать «минимум» и «жизнеспособность»
- «Когда ты собираешься делать все остальное!?!»



CB Insights изучила вскрытие более 100 неудачных стартапов и обнаружила, что отсутствие соответствия рынку является главной причиной неудач стартапов.

Фактически, более чем в 42% случаев люди пытались решить проблемы, которые не удовлетворяли потребности рынка.

Большинство стартапов, использующих MVP, не достигают соответствия продукта рынку и в конечном итоге создают продукт, который рынок не запрашивал или за который клиенты не желают платить.

Начните с определения важных аспектов бизнес-модели, таких как:

- Кто будет нашими пользователями / клиентами?
- Кто наши конкуренты?
- Какую проблему мы решаем?
- Каковы основные особенности и преимущества нашего продукта?

Создайте хорошую гипотезу

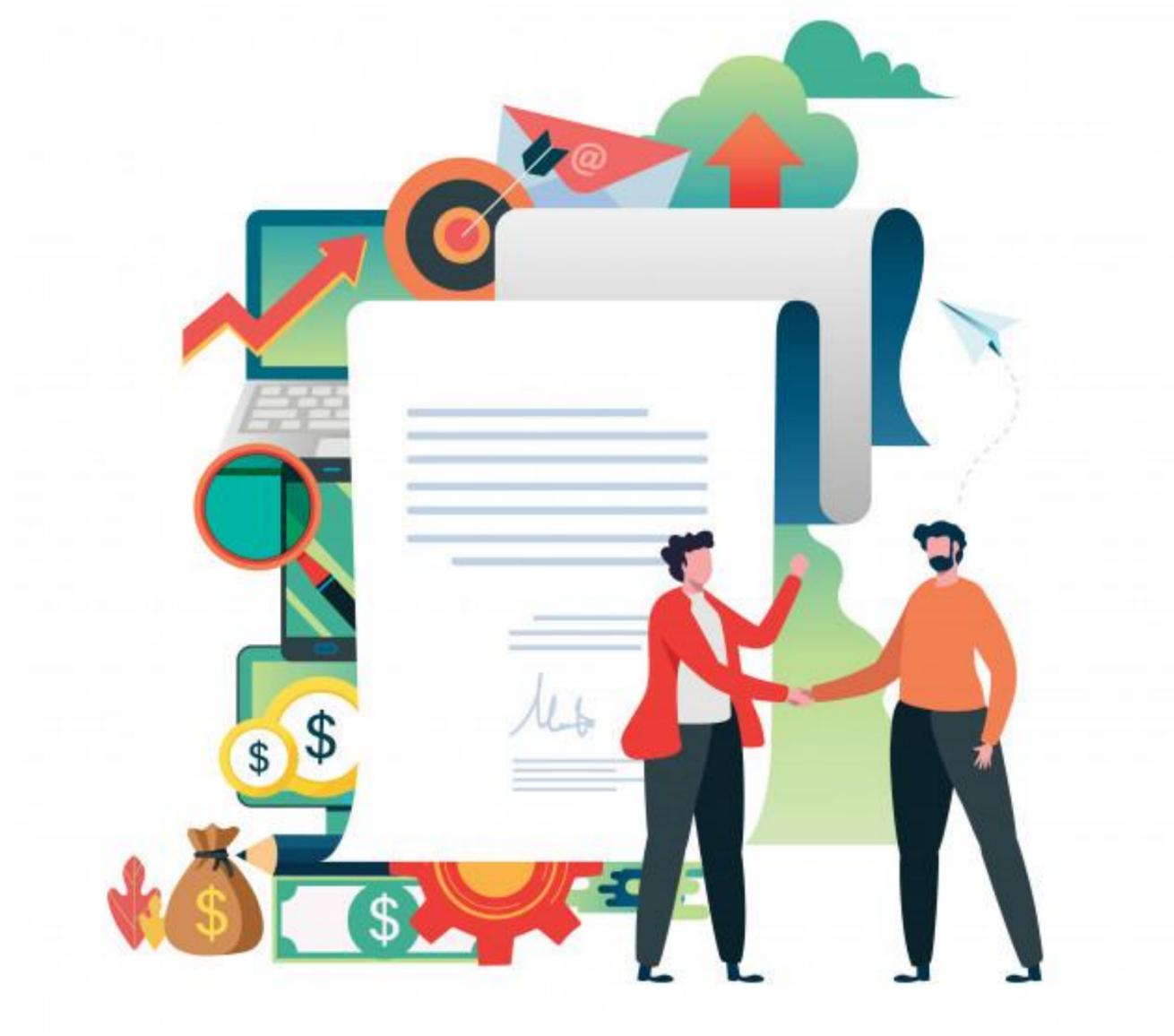
Гипотеза помогает вам определить, достаточно ли велика ваша проблема, подходит ли ваш продукт для ее решения и можете ли вы создать и продать его, не исчерпав денег.

- Сколько пользователей нам нужно, чтобы быть прибыльными?
- В какие сроки?
- Достаточно ли велика моя проблема?
- Готовы ли клиенты платить за мой продукт?
- Мы продаем нужным клиентам?
- Сколько бета-пользователей мы можем получить еще до создания нашего продукта?
- Сколько людей мы можем привлечь на нашу целевую страницу, чтобы подписаться на наш продукт?

Записав гипотезу, вы готовы приступить к проверке.

Такие тактики, как интервью, бумажные прототипы и простые целевые страницы, - это простые методы, которые стартапы могут использовать, чтобы быстро оценить, стоит ли решать проблему.

Оттуда вы узнаете, нужно ли вам скорректировать первоначальную гипотезу и план.



Минимальный Желаемый Продукт (MDP — minimum desirable product)

Минимальный желаемый продукт в первую очередь направлен на создание ценности для конечного потребителя.

— это продукт, использование которого показывает высокую ценность для пользователя и удовлетворяет его потребность (независимо от жизнеспособности бизнеса).

Минимальный Целесообразный Продукт (MFP -Minimum Feasible Product)

Минимальный целесообразный продукт направлен на удовлетворение потребности для конечного потребителя.

Спасибо!

