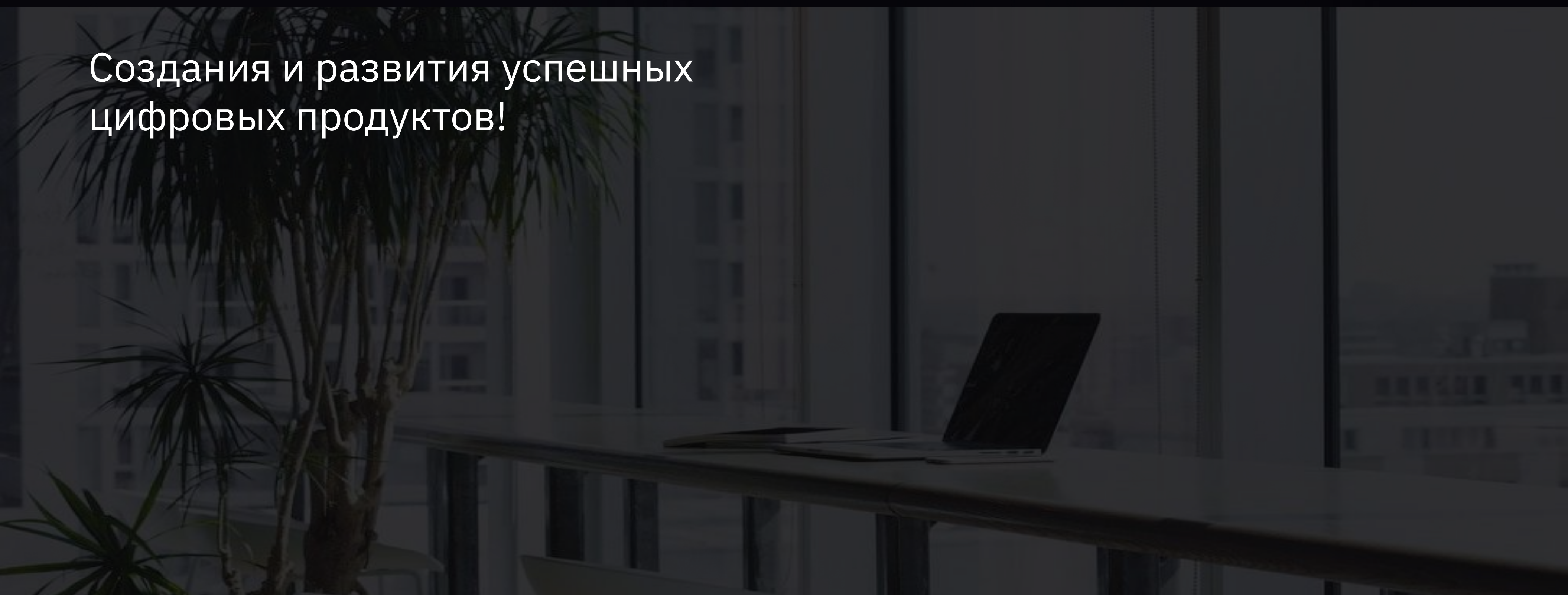


# День седьмой

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.

# Валидация решений

Соответствие проблем и решений основано на принципах бережливого стартапа, модели ленивого пользователя и дизайна взаимодействия с пользователем.





# Дмитрий Васин

Chief Product Officer (CPO)

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

Основатель сообщества  
русскоязычных фаундеров  
**[cofounder.space](https://cofounder.space)**

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

Опыт работы в топовых digital-  
агентствах на позиции руководителя

[www.dvasin.com](http://www.dvasin.com)



## Шаблон «Соответствие проблем и решений»

Структура шаблона помогает предпринимателям, маркетологам и всем инноваторам выявлять модели поведения и понимать, что будет работать и почему. Этот шаблон помогает определить решения с более высокими шансами на принятие решения, сократить время, затрачиваемое на тестирование, и получить более полное представление о текущей ситуации на рынке.

Problem-Solution Fit

Цель / Видение

Версия

<b>Потребительские сегменты</b> <span>CS</span> Кто ваш клиент? Например: <i>работающие родители детей до 5 лет</i>	<b>Ограничения клиента</b> <span>CL</span> Что ограничивает ваших клиентов при возникновении проблемы? Нет денег в кармане? Подключение к сети? Нужного устройства?	<b>Доступные решения</b> <span>AS</span> Какие решения доступны клиенту, когда он сталкивается с проблемой? Что он/она пробовал в прошлом? Плюсы и минусы?
<b>Частотность боли / проблемы</b> <span>PR</span> Какую проблему вы решаете для своего клиента? Как часто возникает?	<b>Корень проблемы / причины</b> <span>RC</span> В чем корень каждой проблемы из списка?	<b>Поведение и интенсивность</b> <span>BE</span> Что делает ваш клиент прямо или косвенно связанного с проблемой? Как часто?
<b>Триггеры к действию</b> <span>TR</span> Что побуждает клиента к действию?	<b>Ваше решение</b> <span>SL</span> Если вы работаете над существующим бизнесом — сначала запишите существующее решение, заполните канву и проверьте, насколько оно соответствует действительности.  Если вы работаете над новым бизнес-предложением, оставьте это поле пустым, пока не заполните шаблон и не найдете решение, которое соответствует ограничениям клиента, решает проблему и соответствует поведению клиента.	<b>Каналы поведения</b> <span>CH</span> онлайн  офлайн
<b>Эмоции до / после</b> <span>EM</span> Какие эмоции испытывают люди до/после решения этой проблемы?		

## Шаблон «Валидаций гипотез»

Проверка идей, валидация клиента, решений и проблем — это второй этап метода Customer Development, суть которого заключается в подтверждении гипотез о ценности вашего продукта и гипотезы о возможном масштабе развития.

C Доска валидации гипотез		Цель / Видение	Версия
Отслеживание разворотов		1	2
		3	4
Клиентские гипотезы			
Гипотеза проблем			
Гипотеза решений			
Эксперименты	Риски	Подтвержденные	Неподтвержденные

# Спасибо!

