

Платформа
университетского
технологического
предпринимательства



WINbd
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ



**открытые
инновации**
СТАРТАП-СТУДИЯ



Тема 7

MVP: зачем и как делать продукт на ранних стадиях

О СЕБЕ

Наталья Брюханова

Старший трекер Академии управления WINbd

- ◆ Трекер студенческого акселератора МТС для 4 ВУЗов Томска
- ◆ Лектор образовательной программы по студенческому предпринимательству
- ◆ Лектор «Архипелага-2022», программа обучения 1000 трекеров
- ◆ Фасилитатор
- ◆ Бизнес-тренер
- ◆ Работала в 5 акселерационных программах
 - MTS Startup Garage
 - Агентство Стратегических Инициатив
 - Студенческий акселератор MTS
 - Школа продактов МТС
 - Архипелаг



Правила работы



Время лекции — 1,5 часа



Быть активным, отвечать на вопросы лектора в чате



Не флудить, отвечать на вопросы по существу



Уважать мнение других участников



Не спамить и не размещать ссылки на сторонние ресурсы



Рекомендуем разворачивать окно трансляции на весь экран

План

01

Ценность продукта (фокусировка на ценности)

02

Какие задачи должен решать продукт?

03

На каких стадиях нужна разработка MVP продукта?

04

Как определить «прожиточный» минимум продукта?

05

Что нужно для создания продукта на ранних стадиях?

06

Инструменты no code: создание сайта/приложения /базы данных без программирования

07

Результаты MVP

08

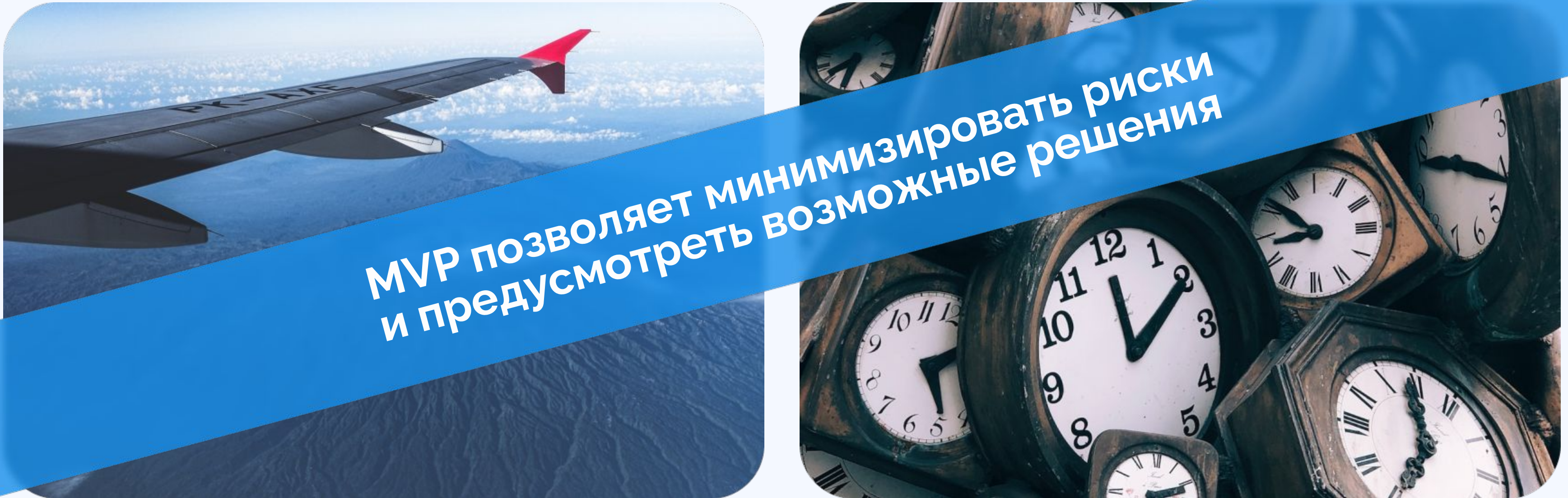
Что после MVP?

Как **не** создать продукт, который никому **не** нужен?



✗ Не то... ✗ Не тем... ✗ Не так...

Как **не** создать продукт, который никому **не** нужен?



МVP позволяет минимизировать риски
и предусмотреть возможные решения

✗ Не то... ✗ Не тем... ✗ Не так...

Что такое MVP

Minimum Viable Product — минимально жизнеспособный продукт

Что такое MVP

Minimum Viable Product — минимально жизнеспособный продукт

MVP — продукт, обладающий минимальными, но **достаточными** функциями для удовлетворения первых потребителей

Что такое MVP

Minimum Viable Product — минимально жизнеспособный продукт

MVP — продукт, обладающий минимальными, но **достаточными** функциями для удовлетворения первых потребителей

MVP — продукт, обладающий функциями, которые дают пользователю **максимальную ценность**

Ценность — это то, ради чего будут покупать продукт в будущем

**Лучше сделать на «три» сейчас,
чем не сделать на «пять» никогда**



+



= MVP



+



= MVP

Идеальный продукт



БРИЛЛИАНТ
от 40–45 тыс. ₽ за 1 карат

VS

MVP



ФИАНИТ
от 100 ₽ за 1 карат

**Какой MVP может
быть у скважины
в пустыне?**



**Какой MVP может
быть у скважины
в пустыне?**





Для чего нужно делать MVP?

Подтвердить жизнеспособность идеи и проверить гипотезы о продукте с помощью реальных данных

- ✦ Сколько воды удастся продать?
- ✦ Как это коррелирует с нашими гипотезами?



Для чего нужно делать MVP?

Выявить тенденции, которые можно использовать при разработке полной версии продукта

- ✦ Вода нужна не людям, а животным
- ✦ Лучше продавать воду канистрами, а не бутылками
- ✦ Есть четко выраженная сезонность



Для чего нужно делать MVP?

Снизить риск крупных финансовых потерь в случае выпуска неудачного продукта

- ✦ Воду в пустыне не покупают в тех объемах, о которых мы думали



Для чего нужно делать MVP?

Сократить стоимость разработки за счет приоритизации важных и выявления невостребованных функций

- ✦ Люди покупают воду не для того, чтобы утолить жажду, а для того, чтобы освежиться
- ✦ Мы не будем продавать воду, мы сделаем душ в пустыне



Для чего нужно делать MVP?

Ускорить поиск ошибок и внутреннее тестирование продукта

- ◆ Если спросить у клиентов, то они расскажут, что не так с вашим продуктом



Для чего нужно делать MVP?

Собрать базу пользователей перед полномасштабным запуском

- ✦ Если ваш продукт будет востребован, то у вас появится база лояльных клиентов, которые с удовольствием будут ждать полную версию продукта



Для чего нужно делать MVP?

Занять рыночную нишу и привлечь инвесторов раньше конкурентов

- ✦ Вы уже продаёте воду, спрос подтверждён, есть клиенты — это очень весомые аргументы в пользу вашего продукта

На какие вопросы важно ответить перед запуском MVP

- ✓ Зачем пользователь будет приходить к тебе?
- ✓ Как потратить минимум ресурсов?
- ✓ Как взаимодействовать с пользователями?
- ✓ Как сделать первые продажи продукта?
- ✓ Как будем продвигать продукт?



Когда нужно делать MVP?

Если есть возможность проверить гипотезы на клиентах, то как можно раньше

ТАКТИЧЕСКИЕ ГИПОТЕЗЫ

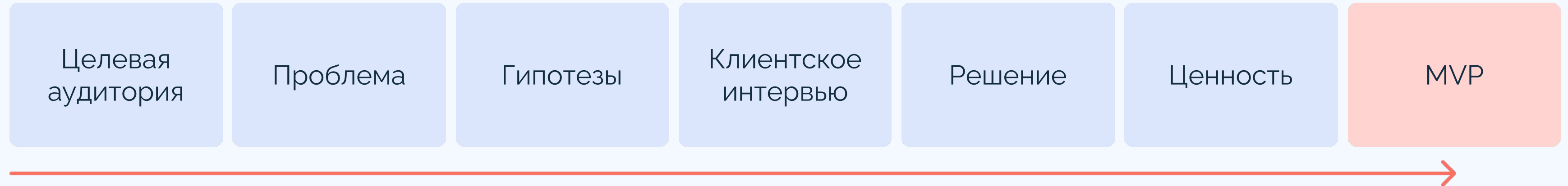
Я верю/думаю, что...

Чтобы это проверить, я сделаю...

... с целью собрать какие-то данные

если собранные данные окажутся X, то гипотеза верна, если не X, то гипотеза не верна

Этапы создания MVP



Определяем основные функции MVP

- 1** Необходимо выбрать только те функции, которые будут решать проблемы пользователей
- 2** Фокусируйтесь на проблемах конкретного сегмента целевой аудитории
- 3** Запускайте MVP как можно скорее: определите основные функции и поработайте с ними в первую очередь

No-code инструменты

Это современный тренд в запуске IT-продуктов, который позволяет создавать мобильные и веб приложения с помощью специальных сервисов-конструкторов вместо написания кода

Благодаря No-code подходу можно самому создать MVP без навыков программирования, за 2–4 недели и с вложениями до 100 \$.

- ◆ Сайты
- ◆ Web/mobile приложения
- ◆ Автоматизация процессов
- ◆ Маркетинг
- ◆ Аналитика и др.



Способы реализации MVP

КОНСТРУКТОР САЙТОВ



Tilda Publishing

Creatium
Платформа сайтов любой сложности

РАЗРАБОТКА ИНТЕРФЕЙСОВ



Figma

РАССЫЛКА ЭЛЕКТРОННЫХ ПИСЕМ



SendGrid

ПРИЁМ ПЛАТЕЖЕЙ



CloudPayments

ROBOKASSA

РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЙ БЕЗ КОДА

.bubble

Glide

СОЗДАНИЕ БАЗ ДАННЫХ



Airtable

 **collabza**

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ



integromat

Проверка ценности

Выдвижение и проверка гипотез о ценности и спросе

- Посадочная страница с описанием продукта
- Продажа продукта на сторонней площадке
- Реклама и прямые продажи
- Создание и продвижение продукта-пустышки
- Новая функциональность с помощью fake buttons
- Видео с демонстрацией работы продукта

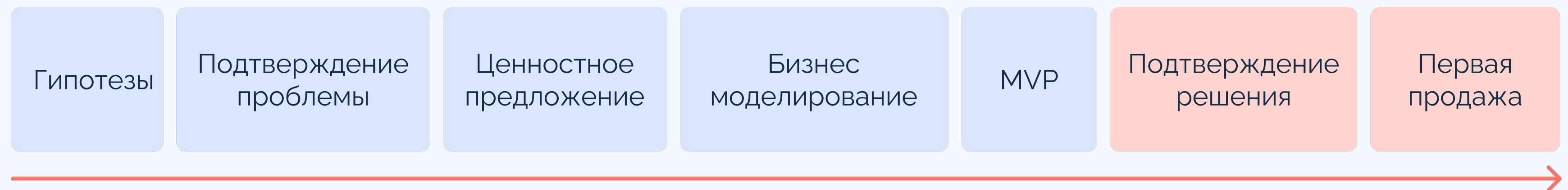


Что после MVP?

Перед запуском продукта устанавливаем метрики успеха MVP. Это могут быть финансовые результаты или количество активных пользователей

После запуска измеряем метрики и понимаем, дает ли итоговый MVP ожидаемый результат.

Дальнейшее развитие продукта зависит от обратной связи со стороны пользователей



Ошибки при запуске MVP

Ошибки при запуске MVP

Попытки достигнуть идеала

Закройте в клетке своего перфекциониста

Вы тестируете гипотезу! Маленького MVP хватит для определения потенциала идеи



Ошибки при запуске MVP

Небрежная работа

Если MVP не должен быть идеальным, это не значит, что его можно делать, как попало



Ошибки при запуске MVP

Отсутствие обратной связи

Некоторые новички так увлекаются разработкой, что забывают о приоритетной цели — сборе обратной связи



Ошибки при запуске MVP

«Пустые» обещания

Когда «глаза горят», есть ощущение способности свернуть горы!

И в такие моменты команда начинает делать анонсы крутых и необычайных возможностей



Ошибки при запуске MVP

Отказ от анализа и аналитики

Окрыленность собственной идеей часто дурманит разум и вся команда перестает обращать внимание на объективные факты: плохие метрики, отрицательные отзывы и т.п.



Примеры MVP

Чат-бот психолог с искусственным интеллектом

Примеры MVP

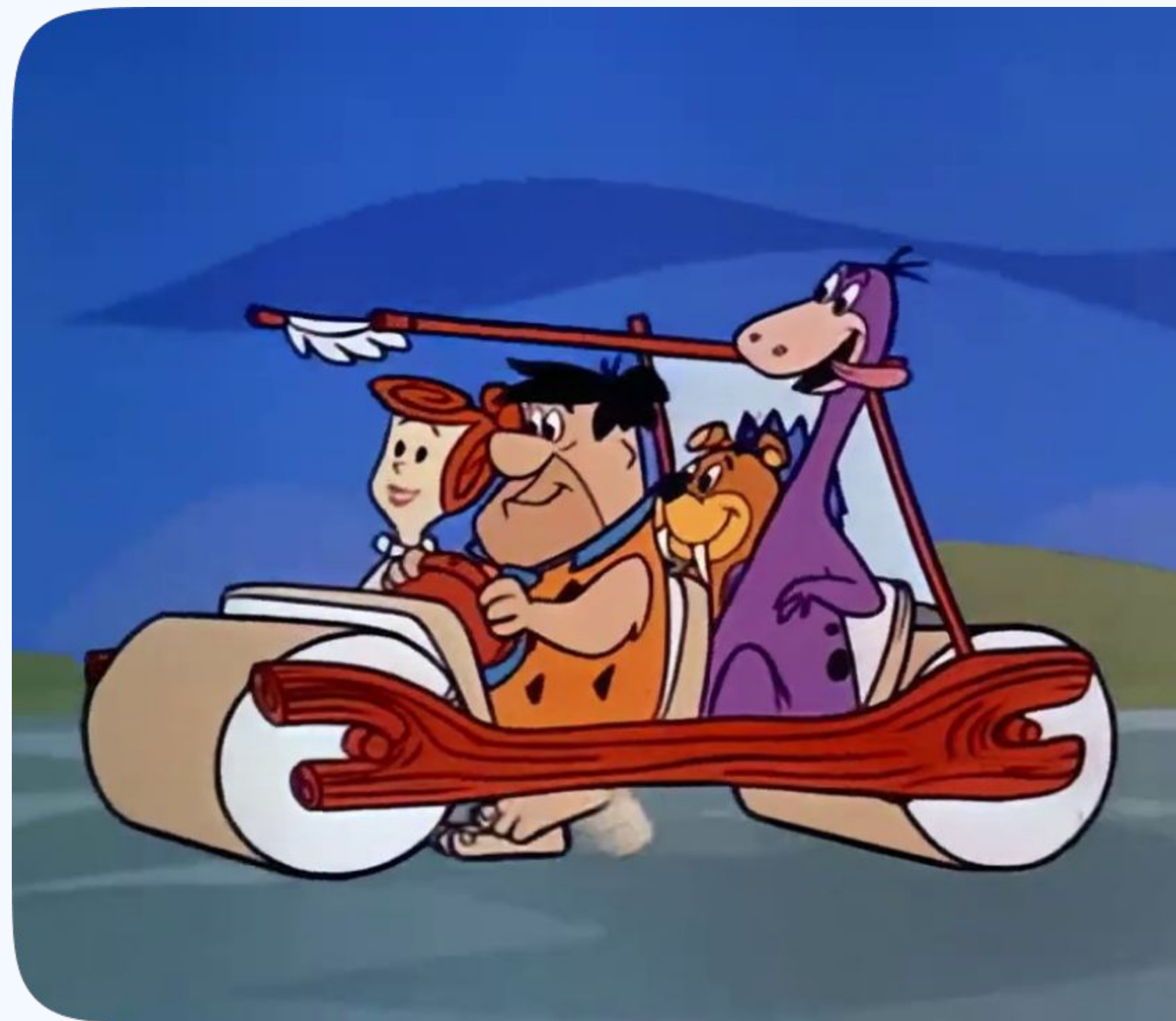
Система, которая будет прогнозировать поломку оборудования

Примеры MVP

Бот по подбору рецептов из содержимого холодильника

Типология MVP

- ✓ MVP Флинстоуна
- ✓ Консьерж MVP
- ✓ Разрозненный MVP
- ✓ Продукт с одним параметром





Литература

“Как создать продукт, который полюбят”
Скотта Хёрфа



Домашнее задание

Подумайте, а как бы мог выглядеть ваш MVP?