

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПРОДУКТА



КАК ПРИДУМАТЬ НОВУЮ ИДЕЮ

- Проанализируйте, почему что-то не работает ...
- Найдите решения для проблем, с которыми сталкиваются потребители ...
- Думайте по-новому ...
- Соедините объекты, которые не имеют очевидной взаимосвязи ...
- Найдите новое применение старым вещам ...
- Определите свою нишу на рынке ...
- Проанализируйте изменения потребительских вкусов ...
- Анализируйте неудачи других ...
- Применяйте новые технологии по-новому ...
- Попробуйте что-то новое ...
- Посмотрите ТВ-шоу, которое вы обычно не смотрите ...

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. АНАЛИЗ

- Ваши собственные “головные боли”:
перечислите проблемы, с которыми вы сталкиваетесь,
и предложите возможности для их решения.

- Скопируйте пример с другого рынка
и усовершенствуйте его.

- Проанализируйте цепочку создания ценности
и возможности в ней.

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

- Выявите проблемы рынка, проведя интервью с потенциальными и существующими потребителями. Оцените, насколько эти проблемы повсеместны.
- Проанализируйте различные технологии (внутри и вовне компании) и рассмотрите, как они могут быть использованы для выявленных проблем на рынке.

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

- Проблемы = возможности
- Многие удачные продукты появились из поиска решения для насущной проблемы
- Что является источником проблемы?

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ.

МОДИФИКАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОДУКТОВ

Три способа модификации существующего
продукта или идеи:

①

Улучшение

②

Расширение

③

Специализация

МОДИФИКАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОДУКТОВ: УЛУЧШЕНИЕ

Улучшение/доработка характеристик –
дешевле, лучше, быстрее, удобнее.

○
DOS и Windows;

○
Кинескопный и плазменный телевизор;

○
Монитор – ноутбук – планшет;

○
Пропеллерный двигатель
и реактивный двигатель

МОДИФИКАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОДУКТОВ: РАСШИРЕНИЕ

Добавление новых функций или характеристик



Смартфон



Зубная щетка с
встроенной зубной пастой



Ручка с фонариком



Интернет вещей



Торгово-развлекательные
центры



швейцарский нож

МОДИФИКАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОДУКТОВ: СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Создание и обслуживание отдельной ниши.

- Бюджетные авиакомпании
(Ryan Air, Air Deccan);

- Инвестбанки;

- Специализированные больницы;

- Специализированные
хедхантинговые компании

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Потребитель, как источник идей и партнер при проектировании:



ЧТО ГОВОРЯТ
ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Что нравится/ не нравится
- Предпочтения/ отношение
- Убеждения, желания
- Критерии выбора



ЧТО ДЕЛАЮТ
ПОТРЕБИТЕЛИ?

- При использовании товара
- Привычки, связанные с шоппингом
- Принципы оценки
- Правила совершения покупки

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:



КТО
ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Ролевые обязанности
- Личность
- Демография



КАК ИЗМЕНЯЮТСЯ
ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Тенденции изменения запросов
- Количество работающих в семье
- Динамика возрастной структуры

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ТРЕНДЫ

- Проанализируйте существующие технологические и потребительские тренды: как их можно применить в вашей отрасли/для вашего бизнеса?
- Совместите два или три тренда: какие новые продукты можно создать на основе этого сочетания?

КАК ВЫБРАТЬ ИДЕЮ?



КАК ВЫБРАТЬ ЖИЗНЕСПОСОБНУЮ ИДЕЮ?

Ответьте на следующие вопросы:

- Почему это хорошая идея?
- Каковы предположения?
- Какой тип клиента будет покупать его?
- Почему?
- Перечислите четыре причины, почему идея не будет работать.
- Перечислите четыре причины, почему это будет работать.
- Каковы различия?

СКРИНИНГ ИДЕИ ДЛЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Интуиции недостаточно!

Необходимо исследовать рынок:

- Размер рынка
- Анализ конкурентной среды
- Состояние рынка и тренды
- Возможности получения прибыли

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ БИЗНЕС-ИДЕЮ?



ФОРМУЛИРОВКА БИЗНЕС-ИДЕИ: КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

- Какую проблему решает продукт?
- Как?
- Для кого?
- Секретный соус

**Формулировка бизнес-идеи –
это визитная карточка проекта**

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ?

Я делаю проект _____,
(название проекта)

который создает _____,
(определение предложения клиентам)

помогающий _____,
(описание аудитории)

Решать _____
(проблема)

при помощи _____.
(технология)

ФОРМУЛИРОВКА БИЗНЕС-ИДЕИ: ПРИМЕР

“Я делаю проект IntelligentRetail,

Который создает ценность для аналитиков, предоставляя сервис,

помогающий маркетологам в торговых центрах решать задачу проведения маркетинговых исследований

в автоматическом режиме при помощи системы видеонаблюдения и разработанных нами математических алгоритмов.”

ФОРМУЛИРОВКА БИЗНЕС-ИДЕИ: ПРИМЕР

Пример 2.



B2C

ЕТРАНСПОРТ

Мобильное приложение для смартфонов и веб-сервис, которые подскажут когда подъедет общественный транспорт на остановку в режиме реального времени.



B2B

Бесплатный интернет-сервис, который обеспечивает многоуровневую защиту сайтам от спама, помогая владельцам сайтов обеспечивать должный уровень безопасности с помощью интерактивной капчи нового поколения.

КОНЦЕПЦИЯ. КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

- Что будет представлять собой продукт?
- Какую функцию будет выполнять продукт?
- Как товар будет использоваться?
- Где он будет использоваться?
- Когда он будет использоваться?
- Кто будет его использовать?
- С кем и чем будет использоваться продукт?

ЗАДАНИЕ

- Придумайте идеи, выберите из них наиболее перспективную и сформулируйте ее

- Это станет тем проектом, с которым вы будете работать на протяжении всего курса