

# 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