

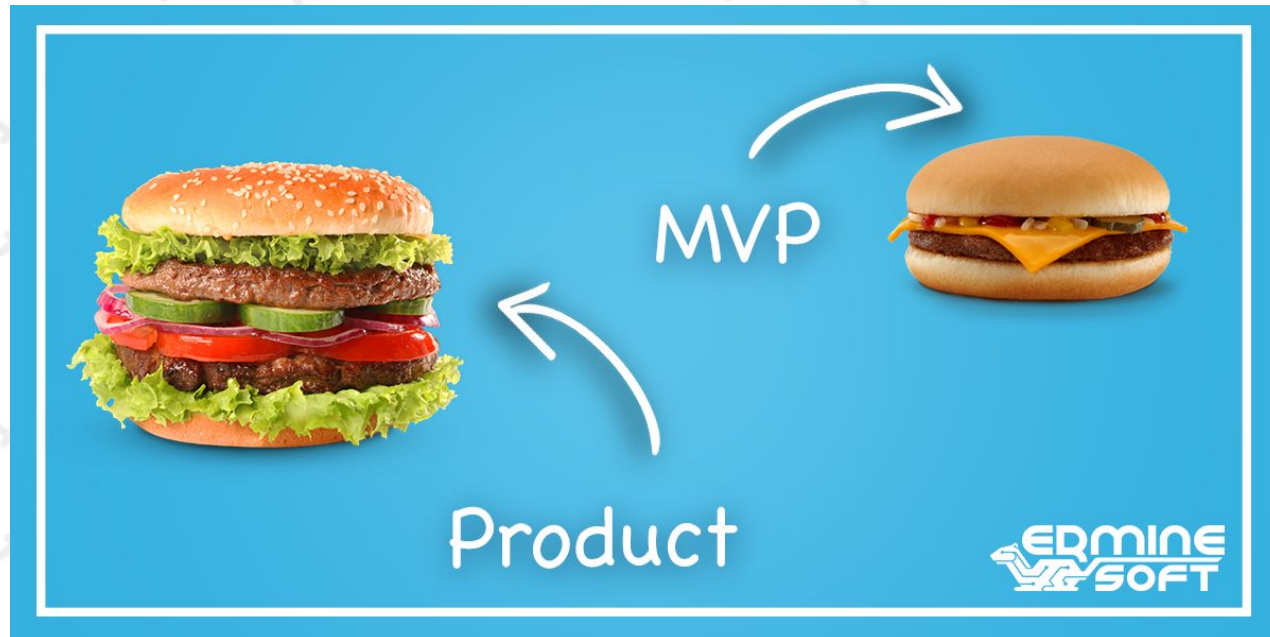


**MVP**

# Что такое MVP?

Минимально жизнеспособный продукт

**Minimum viable product** — продукт, обладающий минимальными, но достаточными для удовлетворения первых потребителей функциями.



# Цели MVP

1. Проверить гипотезу на основе реальных данных и доказать жизнеспособность идеи;
2. Снизить возможность финансовых убытков при запуске неудачного продукта;
3. Уменьшить стоимость разработки за счёт отказа от ненужных функций;
4. Выявить неучтённые потребности клиентов;
5. Оптимизировать тестирование продукта и ускорить поиск ошибок;
6. Собрать начальную базу клиентов до полномасштабного запуска;
7. Выйти на рынок и привлечь инвесторов.

# Этапы создания MVP.

**Нулевой этап** — принципы создания MVP

**Первый этап** — Найти проблему

**Второй этап** — Целевая аудитория

**Третий этап** — Конкуренты

**Четвертый этап** — SWOT анализ

**Пятый этап** — Карта пути пользователя

**Шестой этап** — Старт продаж

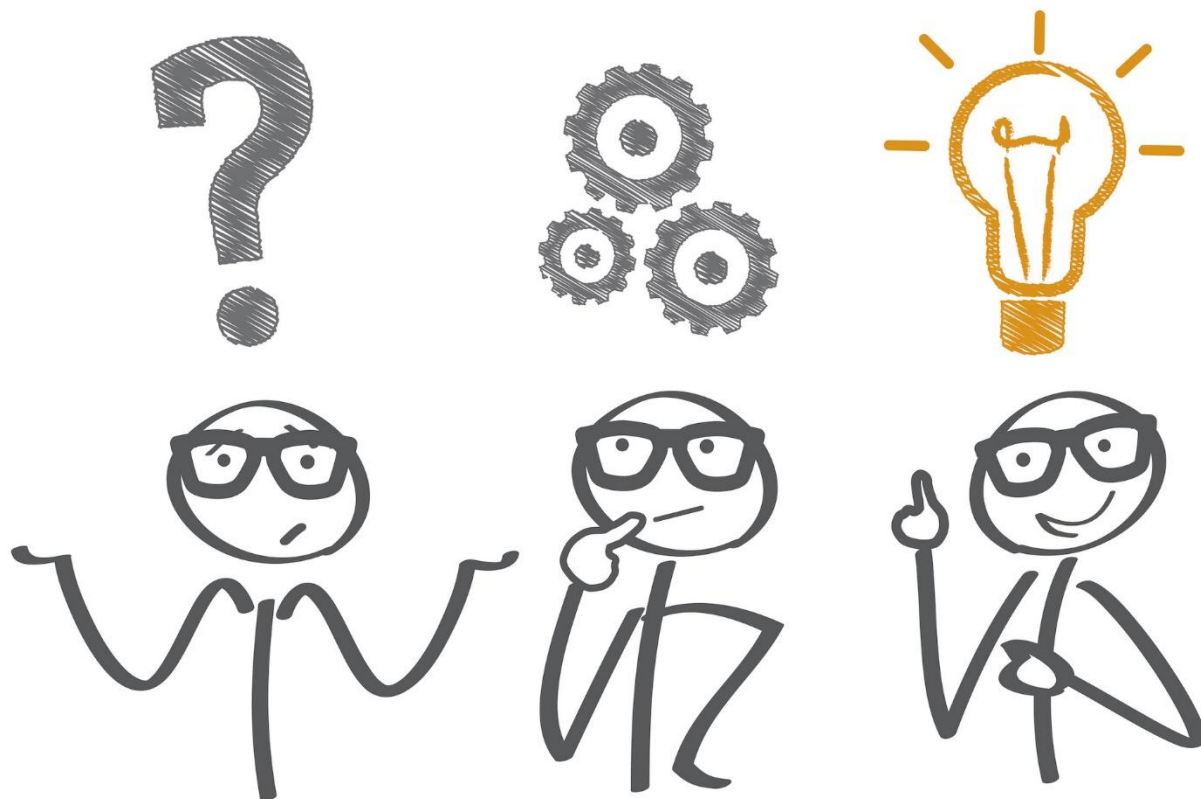
**Седьмой этап** — Доработка MVP, создание продукта.

## Нулевой этап — Договариваемся об основных принципах создания MVP

1. Найдите способы потратить как можно меньше денежных и других ресурсов. Важнейшая функция MVP — уменьшить затрату ресурсов на тестирование вашей бизнес-идеи.
2. Определите, каким будет ваш MVP и что нужно для его создания.
3. Найдите максимум возможностей и каналов для обратной связи с первыми пользователями. Это важно чтобы собрать максимум данных для развития стартапа.
4. Продумайте, как будет проходить предпродажа продукта. Для этого можно использовать Kickstarter или другие краудфандинговые сервисы.
5. Спланируйте рекламную кампанию и ее бюджет, создайте лендинг страницу в соц.сетях на котором вы будете продавать ваш продукт.

**Первый этап — Найдите проблему, которую решает продукт**

**Любой проект будет успешным только если продукт удовлетворяет конкретную потребность**





## Второй этап — Определить свою целевую аудиторию и очертить ее максимально узко

1. возраст;
2. пол;
3. уровень дохода;
4. потребности;
5. привычки;
6. техника, которую используют;
7. бытовые и рабочие проблемы,
8. предпочтения в отдыхе и пр.



## **Третий этап — Будьте скромнее, найдите конкурентов Собрать максимум информации о каждом из конкурентов.**

- 1. Выделите преимущества компании и ее продукта.**
- 2. Оцените долю на рынке,**
- 3. Оцените стратегию,**
- 4. Оцените объемы продаж**
- 5. Используйте данные, которые ваши конкуренты публикуют**
- 6. Используйте инструмент**



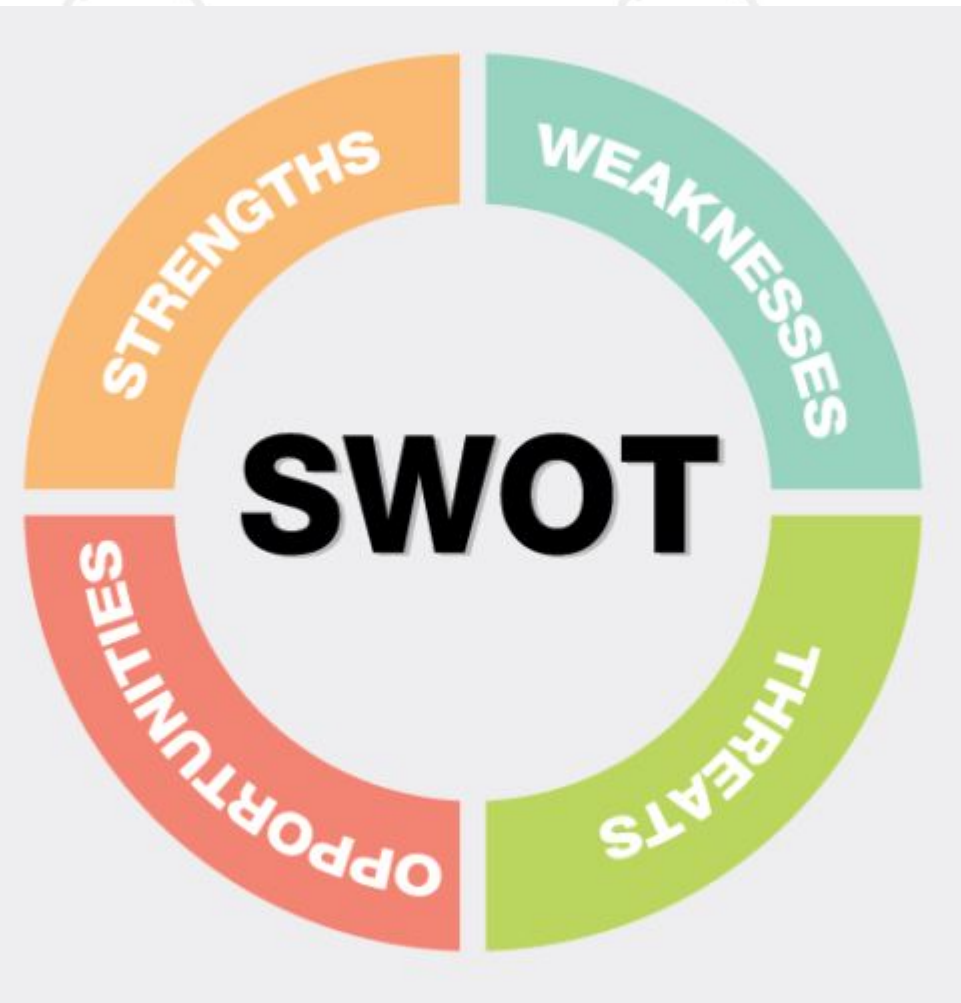
**ческие**



## Четвертый этап — Проводим SWOT анализ

Формула SWOT означает анализ:

1. сильных сторон (Stong);
2. слабостей (Weak);
3. возможностей (Opportunities);
4. угроз (Threats)..



## Пятый этап — Карта пути пользователя

Путь пользователя **User flow** — это путь, который проходит посетитель при взаимодействии с продуктом



## Шестой этап — Продавайте, и получайте максимум информации

Первые покупатели дадут вам бесценную обратную связь. Они могут поделиться собственным видением функциональности и неожиданными инсайтами.



## Седьмой этап — Только в перед, у нас получится крутой продукт

Используя информацию и ресурсы полученные от первых покупателей, доведите ваш MVP до полноценного продукта.



1



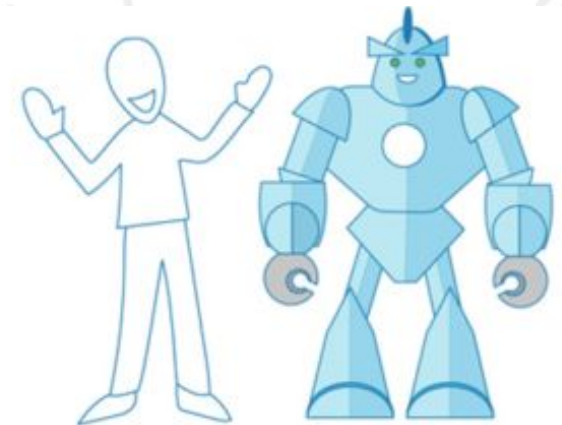
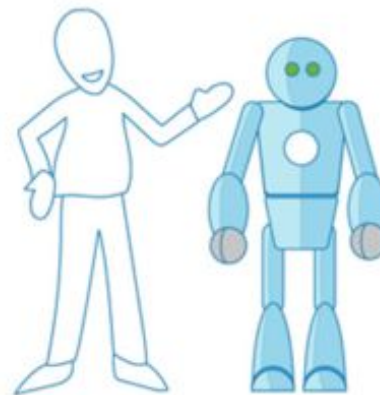
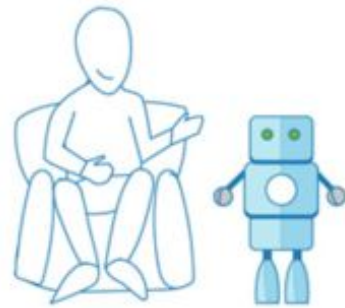
2



3



4



## Ошибки при создании MVP

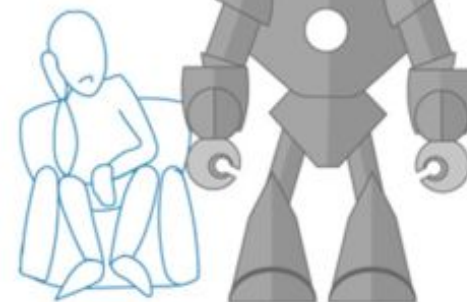
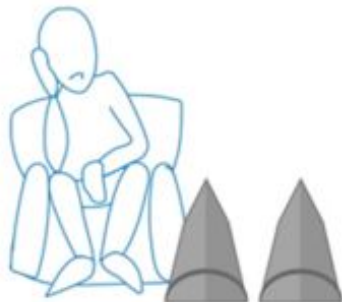
1. Нет делайте идеал — сосредоточьтесь на главном
2. Минимум функций это не минимум качества
3. Помните про фидбек
4. Обещаете? Выполняйте!
5. Цените идею и прислушивайтесь к цифрам



1



4





# Примеры MVP



# Компьютерные игры

## FOR HONOR

14 ФЕВРАЛЯ 2017



## БОНУС ПРЕДЗАКАЗА 3 ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ДОСПЕХА

### КОМПЛЕКТ «НАСЛЕДИЕ»



18+



PS4



XBOX ONE

PC DIGITAL  
DOWNLOAD

© 2016 Ubisoft Entertainment. All Rights Reserved. Ubisoft and the Ubisoft logo are trademarks of Ubisoft Entertainment in the US and/or other countries. "Ub" and "PlayStation" are registered trademarks of Sony Computer Entertainment Inc. "PS4" is a trademark of the same company.

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



UBISOFT



# Производители электроники



# Автопроизводители





# Медиакомпани



# Малый бизнес

Instagram profile for 'AH BOX' (ABSOLUTELY HAPPY BOX). The profile features a circular logo with a gift box and the text 'AH BOX ABSOLUTELY HAPPY BOX'. The bio includes: 'Подарки / Подарочные наборы', 'AH BOX - ABSOLUTELY HAPPY BOX!', 'АХБОКС - это посылки радости!', 'Огромный выбор подарков', 'БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА от 1500Р', and 'Онлайн-заказ на сайте www.ahbox.ru'. Below the bio are icons for various gift categories: 5 отжимы, 8 котички, Пацды, Котики, Авокадо!, Мужские, and Единорожки. The main content area shows a grid of images of gift boxes filled with various items like plush toys, snacks, and household goods.

Advertisement for 'Ваша СК' (Your SC) home renovation services. The header includes the company name and navigation links: 'Преимущества', 'Услуги', 'Портфолио', 'Цены', 'Схема работы', 'Контакты'. The main headline reads 'РЕМОНТ И ОТДЕЛКА КВАРТИР' (RENOVATION AND FINISHING OF APARTMENTS) with the tagline 'под ключ в Вашем городе' (turnkey in your city). A large image shows a construction worker in a yellow hard hat and safety vest holding a hammer. A yellow button at the bottom says 'Заказать бесплатный расчёт' (Order a free calculation).

Advertisement for 'АВТОШКОЛА «ДРАЙВ»' (DRIVE CAR SCHOOL) online learning. The main text asks 'Не хватает времени на посещение автошколы?' (Not enough time to attend a driving school?) and promotes 'Учись не выходя из дома! Онлайн обучение в АВТОШКОЛЕ «ДРАЙВ»' (Learn without leaving home! Online learning in DRIVE CAR SCHOOL). The background image shows a woman lying on a sofa using a laptop. The logo for 'Автомобильная Школа «Драйв»' is visible in the bottom left. The bottom right contains contact information: 'Тел: 8 (8422) 46-46-46' and 'avtoshkoladrive.ru'. The logo for 'ИСО ПРОФТЕХ' (ISO PROFTEKH) is in the top right corner.



## **Что можете сделать вы?**

- 1. Найдите фото или примеры продукта;**
- 2. Запустите страницы в соц.сетях, лендинги, Авито;**
- 3. Делайте контент и креативы;**
- 4. Настройте рекламу;**
- 5. Сделайте первые продажи по предоплате**
- 6. Закупите, изготовьте продукт/окажите услугу**
- 7. Вырученные деньги реинвестируйте обратно.**
- 8. Развивайтесь и растите**



**MVP — это не от бедности или  
жадности,  
это от рациональности**

**Дмитрий Калаев, директор  
Фонда Развития Интернет-  
Инициатив**