

**MVP**

**ГЛАВНОЕ**

**MVP**

**Кучава Галактион Павлович**

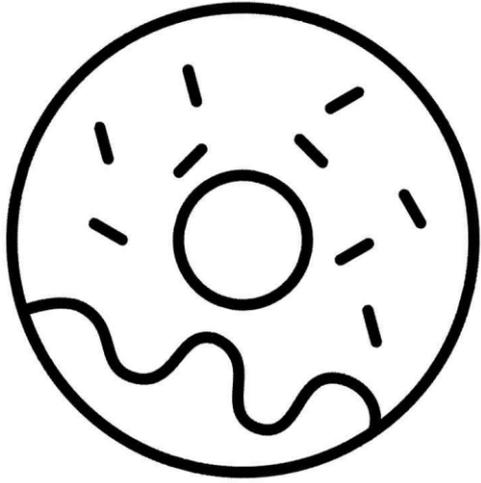


Как вы думаете, какой %  
стартапов по статистике  
является провальным?

Знаете ли вы что такое MVP?

# MVP

это самая ранняя версия продукта, у которой есть минимальный набор функций, достаточный для презентации публике и проверке на первых потребителях.



prototype



Minimum Viable Product



product

# ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА

## РАННЯЯ СТАДИЯ

MVP создается за один день.

**Цель** — найти первого клиента, получить обратную связь по продукту.

---

## ВТОРАЯ СТАДИЯ

Поиск каналов для продукта.

Ищем пути к клиентам.

Тестируем каналы.

Находим 1-2 работающих канала.

1 — 10 дней.

## ТРЕТЬЯ СТАДИЯ

Масштабирование.

Автоматизация процессов. 1 — 2 месяца.

---

# Ошибки при создании MVP:

- Игнорировать рынок;
- Большие вложения в создание MVP;
- Пропустить фазу прототипирования;
- Игнорировать обратную связь от пользователей;
- Отсутствие идеолога продукта;
- Неправильный выбор стека технологий;
- Неопытная команда;
- Архитектура не подходит под требования проекта;
- Процесс разработки не организован;
- Отсутствие процессов развертывания и обновления продукта.

# Типы MVP

## 1. Волшебник страны Оз



Изначально у авторов идеи не было ни склада, ни закупленных партий товара, а существовал лишь сайт с фотографиями обуви.

Когда ее начали заказывать, разработчики обновили функциональность сайта.

# Типы MVP

## 2. MVP-консьерж

**Цель:** на основе индивидуального подхода к каждому клиенту получить опыт работы с продуктом еще до его автоматизации, оценить спрос и понять, кого действительно интересует услуга.

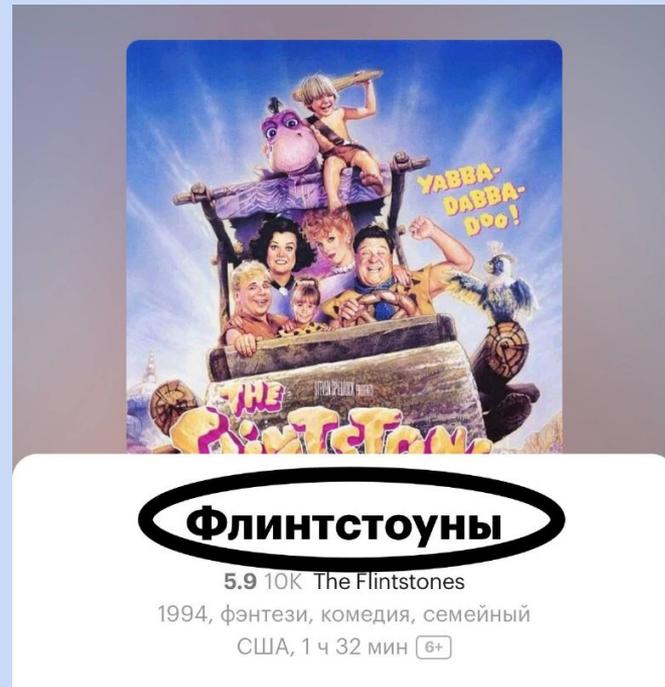
Когда использовать:

- если ваши клиенты работают в оффлайне и плохо разбираются в технологии;
- если вы работаете с продуктом с трудно предсказуемой логистикой.

# Типы MVP

## 3. MVP Флинтстоуна

Этот подход имитирует функциональность продукта с помощью ручного труда команды, как мульт семейка Флинтстоунов из каменного века имитировала работу двигателя автомобиля, перебирая по земле ногами.



# Типы MVP

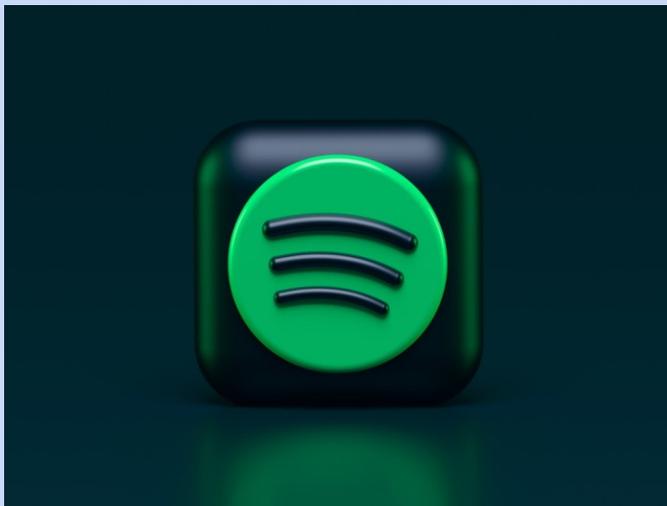
## 4. Разрозненный MVP

**Цель:** донести до клиентов ценность использования существующих инструментов вместо создания уникального решения.

Этот метод используют, когда первоначальный замысел можно проверить и реализовать без разработки уникального программного обеспечения.

# Типы MVP

## 5. Продукт с одним параметром



Разработчики сконцентрировались на функции потоковой передачи музыки, протестировали целевую группу, проанализировали обратную связь и только после этого запустили полноценный сервис.

# ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ MVP

1. Обозначить проблему для решения.
2. Определить целевую аудиторию и сузить ее.
3. Проанализировать конкурентов.
4. Провести SWOT-анализ.
5. Определить карту путей пользователя (user flow) — тот путь, который проходит пользователь при взаимодействии с продуктом.
6. Составить список функций с градацией по приоритету.
7. Определить объем MVP.
8. Выбрать наиболее подходящий тип MVP.
9. Провести альфа- и бета-тестирование.

# Uber

- американская международная публичная компания из Сан-Франциско;
- Компания «Uber» привлекала около 11,5 млрд долл. в 14 раундах от венчурных инвесторов и фондов частных инвестиций;
- (1 ноября 2022 г.) выручка выросла на 72% в годовом исчислении до 8,3 млрд долл. США, или на 81% в постоянной валюте;
- По данным на 2022 год в компании работает более 32 500 сотрудников;
- Миссия Uber — «создавать возможности через движение».



# WhatsApp

- американский бесплатный сервис обмена мгновенными сообщениями и голосовой связи по IP, принадлежащий компании Meta;
- через мессенджер ежедневно отправляется 60 млрд сообщений и более 700 млн фотографий;
- точных данных о стоимости WhatsApp нет. Но Google предлагал разработчикам около 10 млрд \$, а Facebook в конечном счете заплатила 19 млрд \$ за мессенджер. Однако, по словам Марка Цукерберга, WhatsApp стоит гораздо больше, чем за него заплатили.
- приложение по стоимости превосходит ВВП примерно 45 стран мира (ВВП Исландии – 15 млрд \$)



# WILDBERRIES

- крупнейший онлайн-ритейлер в России. Проект появился в 2004 году;
- каждый заказ примерно на 3,5 тысячи рублей. При этом 85% клиентов постоянные;
- 3 млрд поисковых запросов покупателей обработал искусственный интеллект сайта и моб. Приложения;
- 1,6 млн рублей составила стоимость самого дорогого заказа (наборы дорогостоящего столового серебра);
- В 2019-м Wildberries стал 4-м в рейтинге Forbes самых дорогих компаний Рунета с оценкой 1,2 млрд \$. В 2020-м возглавил рейтинг продавцов Рунета.

## Что дает MVP бизнесу?

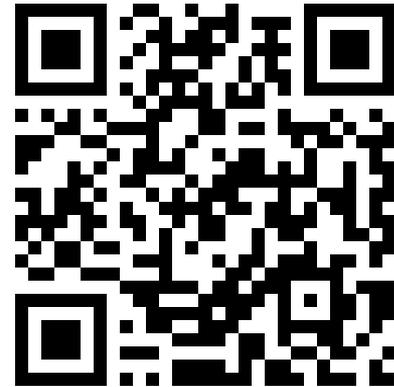
- получить обратную связь от целевой аудитории, чтобы доработать продукт перед его выводом на широкий рынок;
- быстрее выпустить продукт на рынок и получать прибыль еще до завершения процесса его разработки;
- убедить инвесторов в более серьезном финансировании на завершение разработки;
- сэкономить средства на анализе рынка и целевой аудитории.

ИГРА

# Чек-лист

КЛИЕНТ	ПРОДУКТ
ПРОБЛЕМА	РЕШЕНИЕ
КТО КЛИЕНТЫ? (ЦА) СКОЛЬКО ИХ?	КАК ВЫГЛЯДИТ И РАБОТАЕТ ПРОДУКТ?
КАК ОНИ РЕШАЮ ПРОБЛЕМУ СЕЙЧАС?	В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА?

Спасибо  
за внимание!



Кучава Галактион Павлович