

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС- ПРОЕКТАМИ

Маркова Марина
Валерьевна
доцент ВШБ МГУ




Тема

3

Практическое занятие: разработка бизнес-идеи

Приоритеты создания бизнес-проекта:

- ? Каналы и методы продаж.
 - ? Продукт/услуга.
 - ? Потребитель.
 - ? Активы и навыки команды.
 - ? Сырье и материалы.
- 

Создание ценности – ключевая идея бизнес-проекта

цепочка решений по созданию и донесению ценности продукта до потребителей

Потребители

Ценность

Цена

Затраты

Продукт

Кейс: **FORD MUSTANG**



«БОЛЬ» КЛИЕНТА

состояние дискомфорта, которое испытывает потенциальный покупатель в связи с неудовлетворённой потребностью

Домохозяйка, которая занята постоянной уборкой, испытывает хроническую усталость. Это её «боль».

Основные источники «боли»:

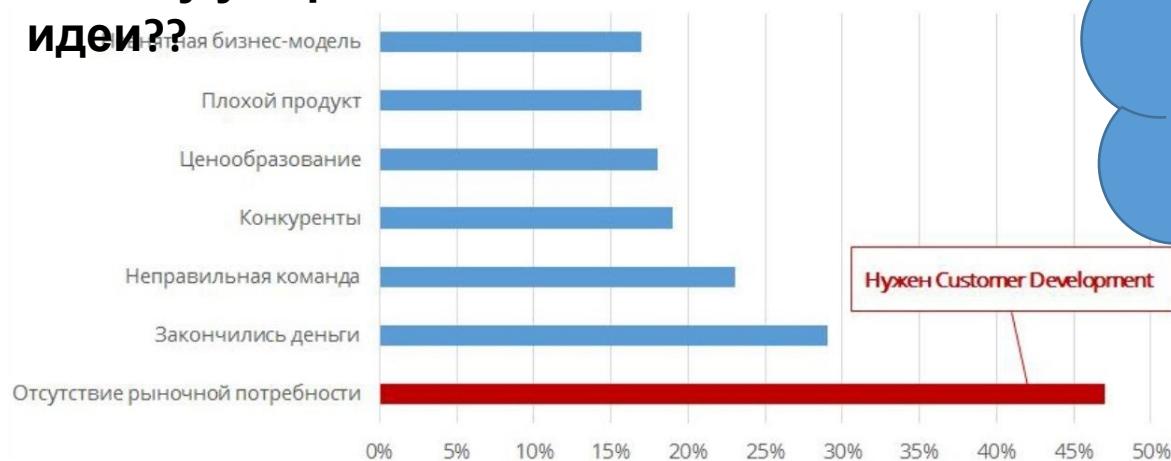
- недостаток ресурсов (денег, времени, физических сил);
- отсутствие знаний и информации о возникшей проблеме;
- неэффективность используемых методов и средств в разрешении проблемы;
- недовольство своим физическим и эмоциональным состоянием;
- эмоциональное напряжение, уныние, любое состояние, когда покупатель находится в тупике и хочет, чтобы его проблему решили окружающие.

Уровень «боли»	Характеристика	Пример	Ключевые вопросы
Технический	Неудобства, вызванные неудовлетворённостью окружающей средой	Поломка предметов потребления, сложность в освоении	Что создало проблему?
Влияние на финансы	Отсутствие ожидаемого эффекта от применяемых методов для разрешения проблемы	Неэффективность продаж компании, отсутствие спроса на товары и услуги, снижение прибыли	Как это вредит?
Личный интерес	Личная мотивация для разрешения проблемы	Недостаток времени для возможности заниматься интересными делами	Зачем нужно устранить проблему?

MVP (minimum viable product) – первый шаг к созданию продукта

- стартовый, минимально жизнеспособный продукт
- проверка гипотезы в сжатые сроки
- сокращение затрат

Почему умирают бизнес-идеи??



Например, как минимум, 40% мобильных приложений в не пользуются спросом и «умирают» из-за отсутствия рыночной потребности или плохо проработанной идеи

Ключевое отличие MVP от других продуктов – скорость выпуска на рынок (time-to-market), шаги:

- Разработка концепции продукта. Какова его основная задача?
- Составление RoadMap с задачами, этапами и сроками выполнения.
- Составление стратегии развития (выход в новые сегменты).

Истории

успеха

- Файлохранилище Dropbox: капитал - более 12 млрд. долл.
- Музыкальный сервис Spotify: более 100 млн. слушателей в 66 странах, каталог композиций - более 300 млн.
- Airbnb - сервис для краткосрочной аренды недвижимости.
- Нишевые продукты платежной системы QIWI : страт игра «Финансовый абсолют» для летнего детского лагеря, образовательный портал QAMPUS, система управления сайтами QIWI CMS и др.

Задание. Разработка MVP (minimum viable product)

- Определите проблему («боль» конкретного потребителя)
- Придумайте и опишите концепцию нового продукта (Что? Как? Почему?)
- Используя материал для творчества, создайте MVP
- Предложите стратегию дальнейшего развития продукта
- Продемонстрируйте ваш продукт

