



# Створення MVP: плюси, мінуси, підводне каміння

Тренерка проекту, д.е.н, проф.  
Єрмошкіна Олена Вячеславівна

04/03/2021 – м. Дніпро



Дніпропетровська  
ОБЛАСНА АСОЦІАЦІЯ  
органів місцевого  
самоврядування  
(ДОАОМС)



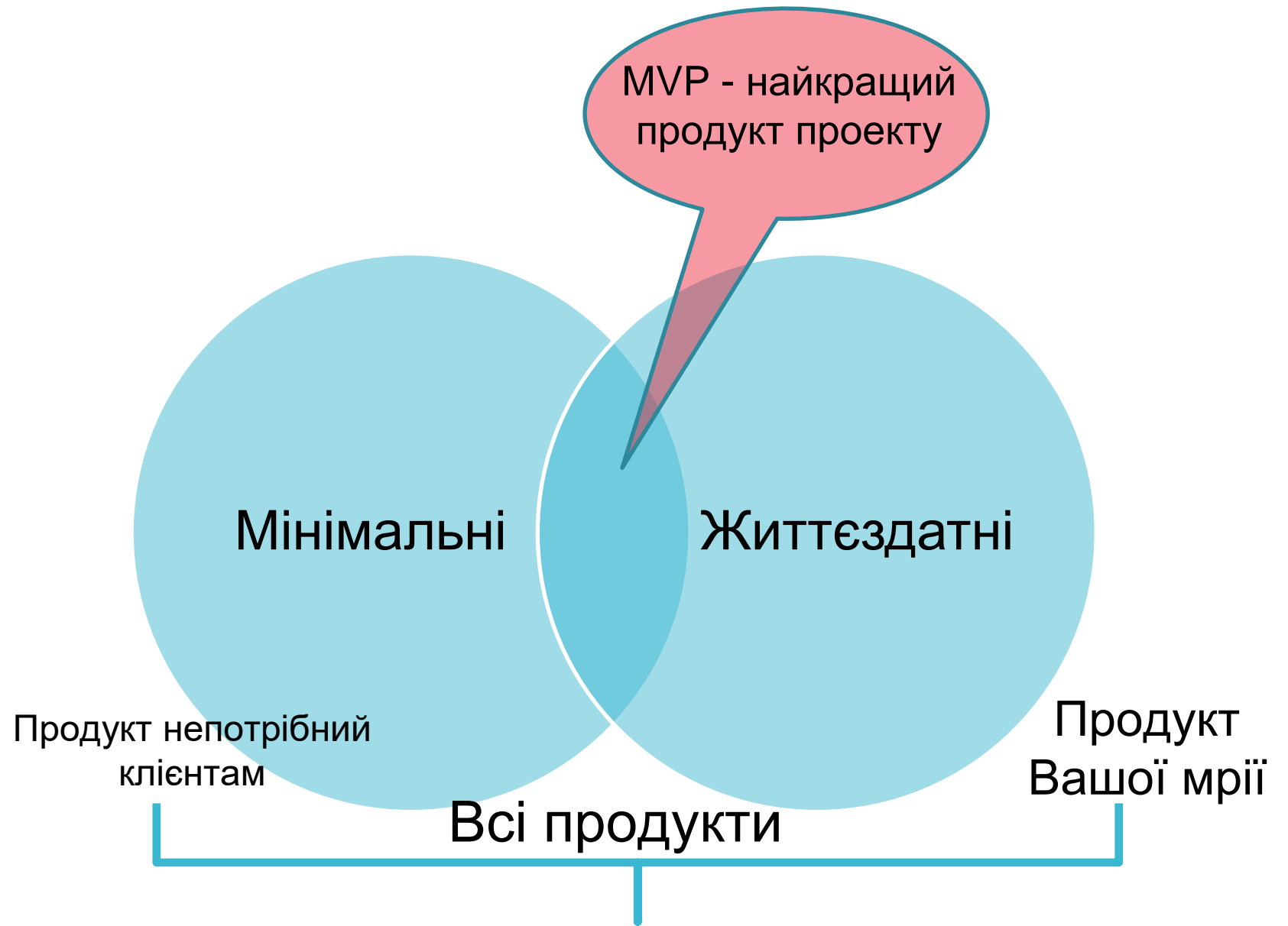
Швеція  
Sverige



DNIPRO UNIVERSITY  
of TECHNOLOGY  
1899



# Створити MVP

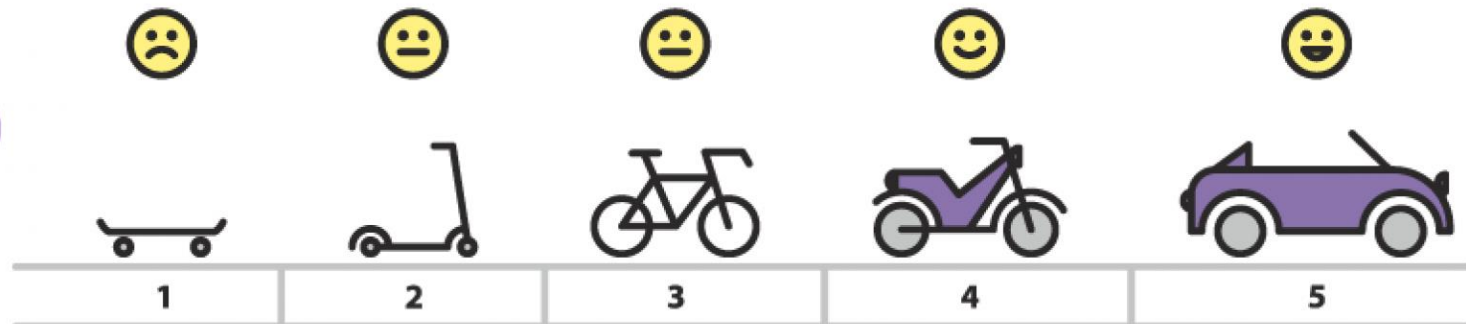
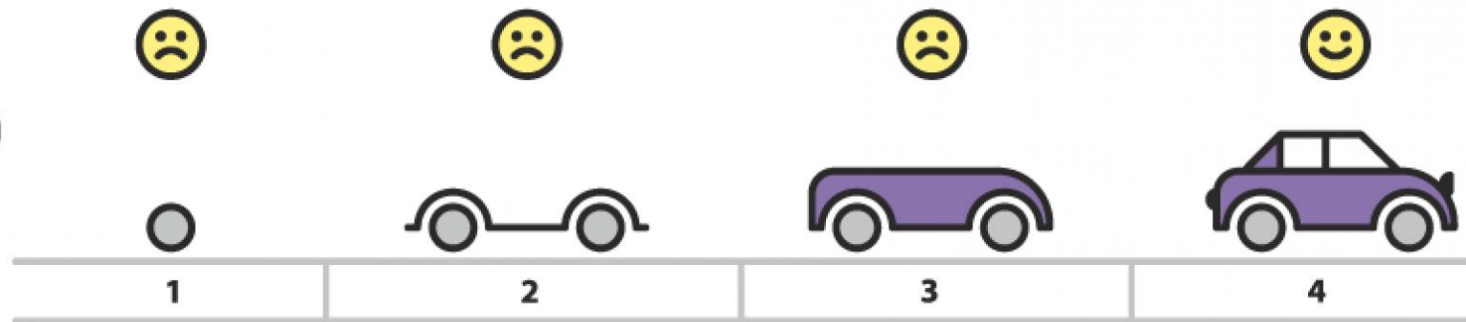


# MVP

## мінімально життєздатний продукт

- продукт з **мінімальним функціоналом**, який можна дати користувачам для використання.
- Використовується **для тестування ідей** у розробці програм з мінімальними затратами ресурсів.
- Реалізується шляхом вдалого **планування релізів**, коли у перший реліз входять лише основні функції (або одна найважливіша)

Мінімально  
– це як?



Як  
зрозуміти,  
що це  
MVP?

MVP?



# Ще раз про MVP

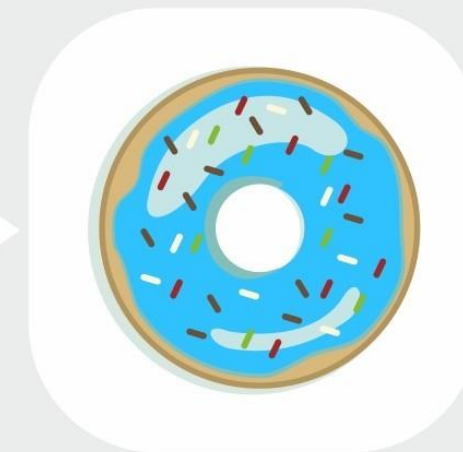
**ПЕРВИННЕ  
БАЧЕННЯ  
КІНЦЕВОГО  
ПРОДУКТУ**



**MVP  
МІНІМАЛЬНО  
ЖИТТЄЗДАТНИЙ  
ПРОДУКТ**



**ІТЕРАЦІЯ  
ВЕРСІЯ 2.0**



# MVP

X

- Сирий

X

- Зроблений поспіхом

V

- Містить мінімально необхідні для клієнта характеристики та властивості

# Чи потрібен проекту MVP?

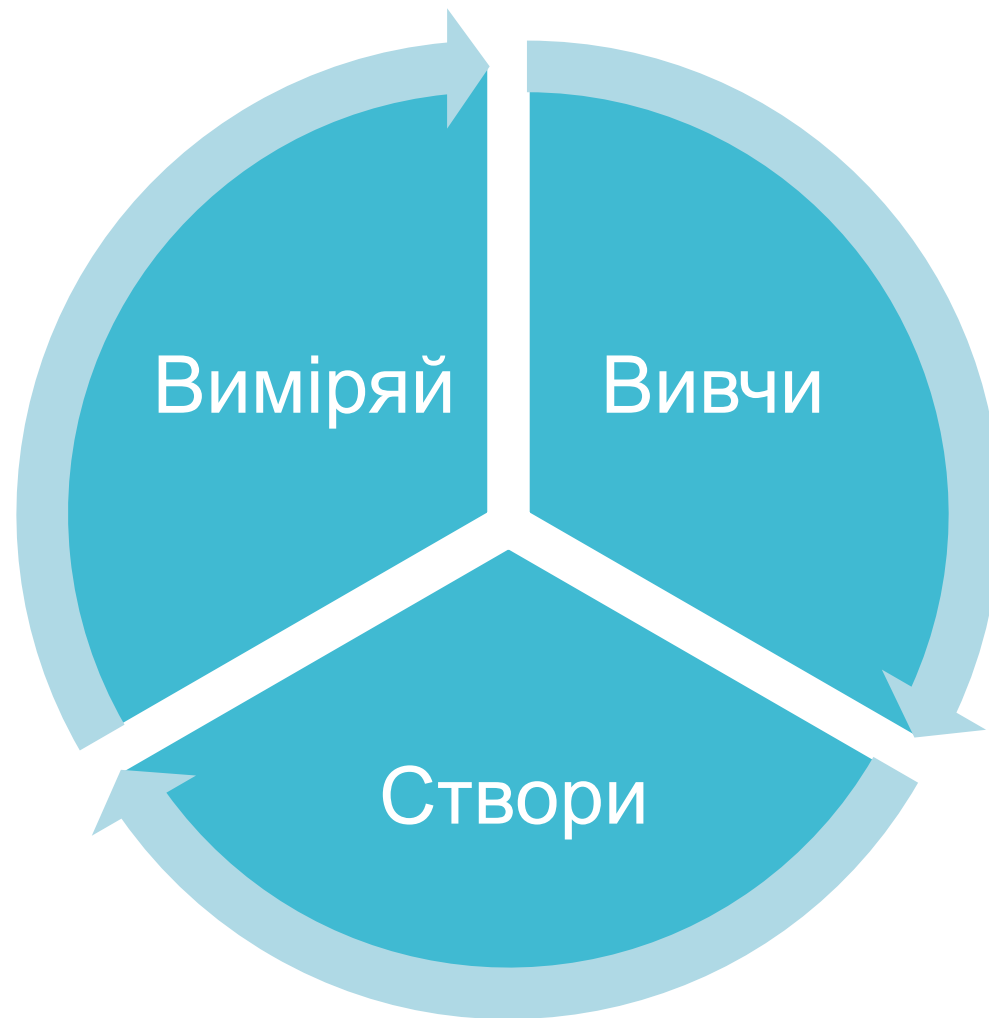
- **ТАК** – щоб заощадити гроші, не вкладаючи їх в провальний проект.
- **ТАК** – щоб перевірити, чи цікавить ваш продукт потенційних користувачів.
- **ТАК** – щоб дізнатися найоптимальніший напрямок розвитку.
- **ТАК** – щоб зібрати базу потенційних клієнтів і знайти ранніх прихильників (early adopters) свого продукту.



**LEAN – на  
основі  
відгуків  
клієнтів**



# LEAN процес



# Еволюція MVP



# База просування MVP

1. **Залучайте мінімум** грошей, часу та зусиль
2. **Використайте максимум** каналів інформування про продукт
3. **Спробуйте** тестові продажі
4. **Запитайте** у людей
5. **Налаштуйте** зворотній зв'язок
6. **Визначте** платний та безплатний контент
7. **Використовуйте** соціальні мережі для просування продукту

**Домашка**



# Матриця MVP

## Що?

Дайте короткий опис що саме Ви пропонуєте клієнту. Опишіть свій продукт або послугу

## Для кого?

Опишіть свого типового клієнта, чому саме він?

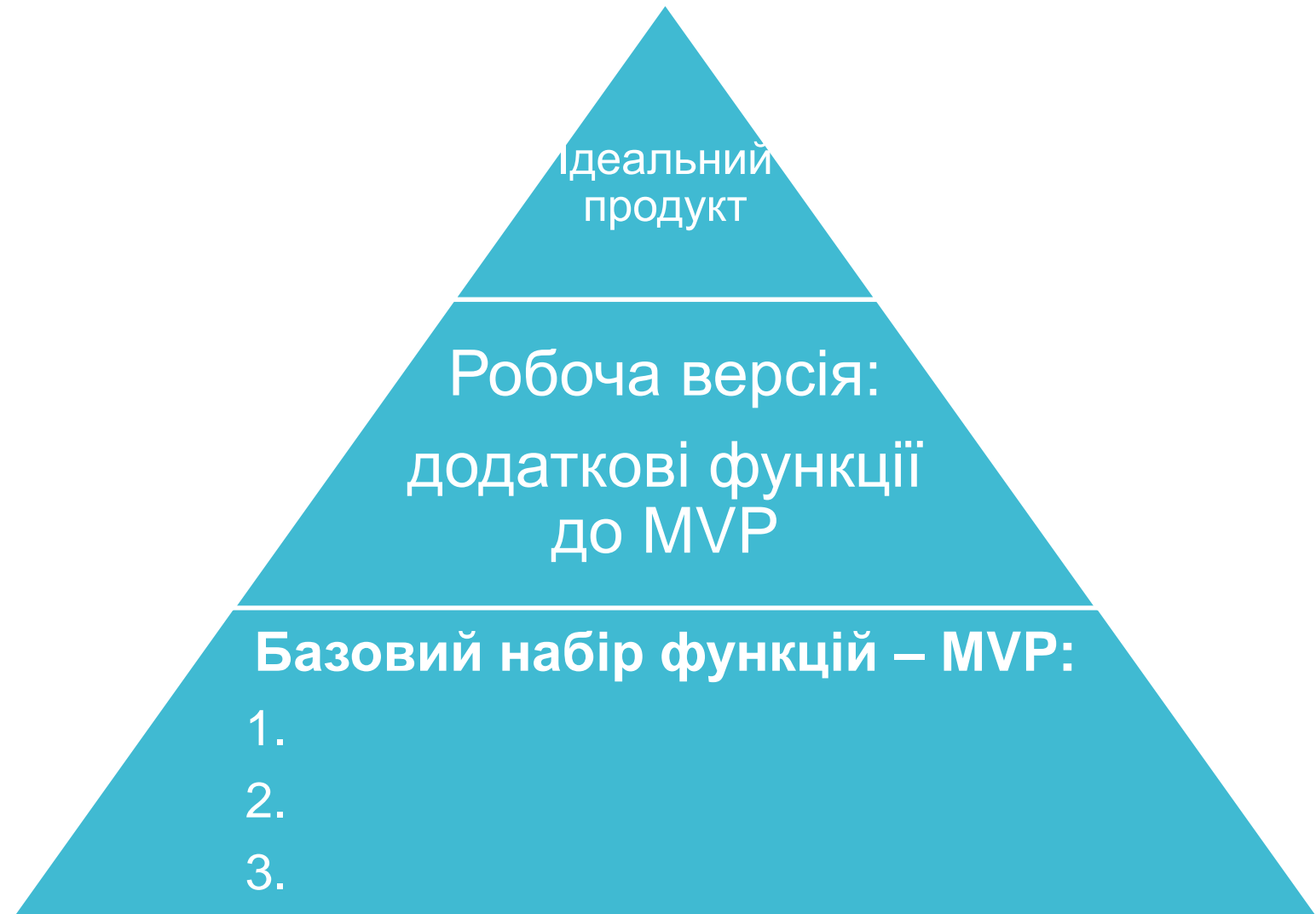
## Для чого?

Яку проблему клієнта вирішує Ваш продукт / послуга

## Як?

Яким чином Ваш клієнт буде отримувати послугу, продукт

# Піраміда продукту



А на  
СЬОГОДНІ  
Все...

- Дякую за участь!
- До зустрічі о **14:00**  
**11.03.2021** на каналі  
MS Teams 