

# Интернет- предпринимательство

Занятие 2

# Домашнее задание

 <b>Представление проекта</b>	 <b>Белая шляпа</b>	 <b>Черная шляпа</b>	 <b>Желтая шляпа</b>	 <b>Зеленая шляпа</b>	 <b>Выводы и развитие</b>
	<p>Дополнительная информация и данные. Нейтральные и объективные!</p>	<p>Трудности, слабые стороны, опасности, риски.</p>	<p>Положительные, удачные черты; почему идея полезна</p>	<p>Идеи, альтернативы, возможности; решения проблем черной шляпы</p>	
<p>Команда представляет свой проект</p>	<p>Аудитория задает уточняющие вопросы, чтобы хорошо понять проект. Команда поясняет все что непонятно аудитории.</p>	<p>Аудитория высказывает мнения почему проект кажется им неудачным. Команда записывает может уточнять, но не отвечает!!!</p>	<p>Аудитория высказывает мнения почему проект нравится и может оказаться успешным. Команда записывает не уточняет и не отвечает!!!</p>	<p>Участники предлагают варианты улучшения и развития проекта. Площадка открыта для дискуссий.</p>	<p>Команда делает выводы и принимает решения о развитии проекта дальше.</p>
<p>2 минуты</p>	<p>2 минуты</p>	<p>2 минуты</p>	<p>2 минуты</p>	<p>2 минуты</p>	<p>1 минута</p>

# Оценка работы БИ 31 (для получения зачета нужно набрать 80 баллов)

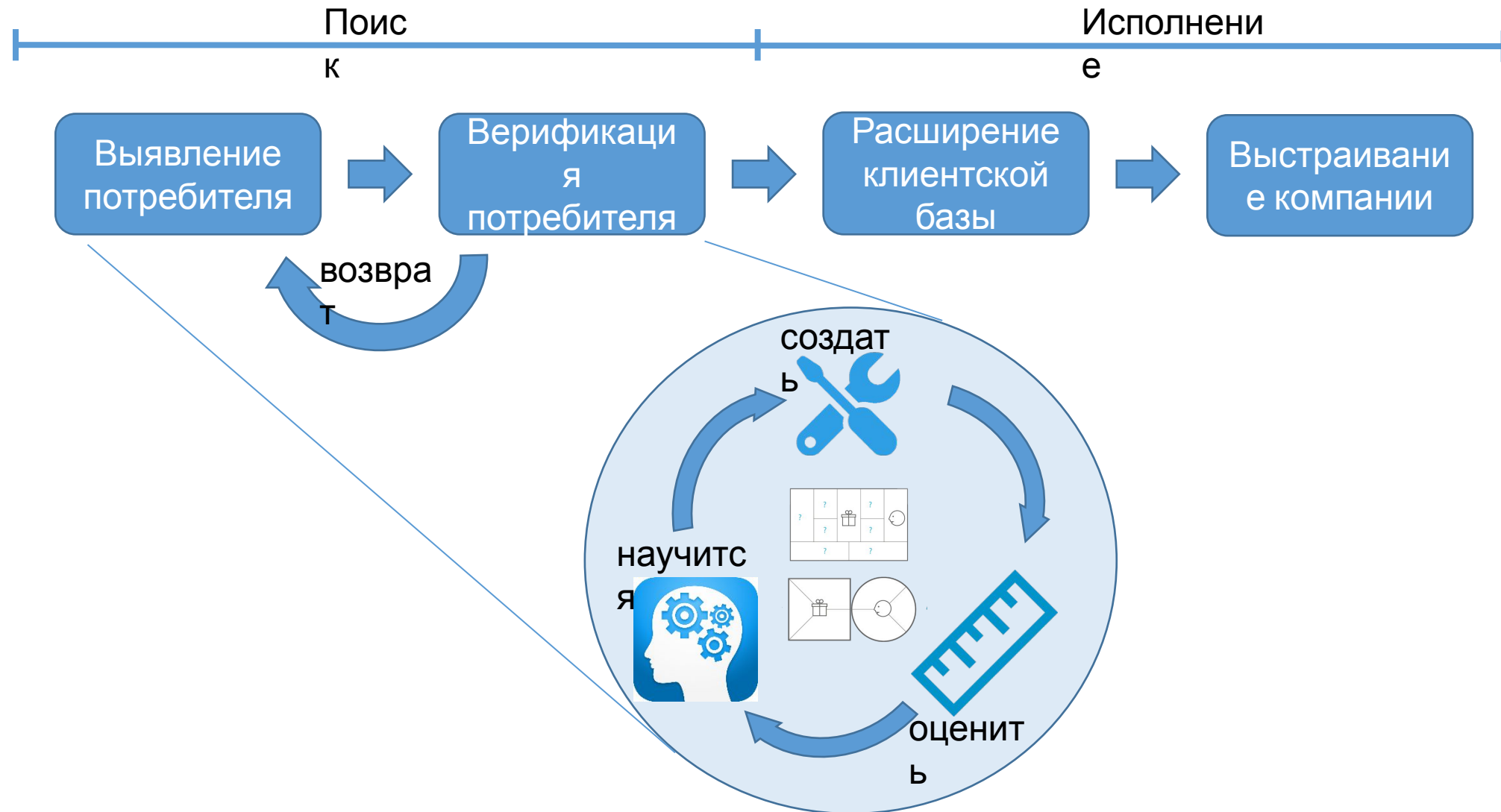
Проект	ФИО	ДЗ 1	ДЗ 2	ДЗ 3	ДЗ 4	ДЗ 5	ДЗ 6	ДЗ 7	Итого по ДЗ	% от зачета	Итоговый проект, max 30 баллов	Итого
ИС для производственного предприятия	Дербенева Анна Алексеевна	9								11,25		
Дон КопиСало	Луговых Алена Сергеевна	3,33								4,16		
Строй.К	Медведицина Анастасия Александровна	8								10		
	Слудников Филипп Станиславович	8								10		
Система анализа трендов	Гирева Анна Евгеньевна	10								12,5		
ORD Technologies	Бурангулов Роман Маратович	10								12,5		
	Целищев Олег Викторович	10								12,5		
	Щенников Дмитрий Анатольевич	10								12,5		
Исследование взаимосвязей нефть-валюта	Касаткин В.В.	1								1,25		
	Рыжов Иван Николаевич	0								0		
	Бердников Михаил Владимирович	0								0		
	Кондратьев Артем Валерьевич	0								0		
	Осипов Сергей Иванович	0								0		

# Оценка работы БИ 41 (для получения зачета нужно набрать 80 баллов)

Проект	ФИО	ДЗ 1	ДЗ 2	ДЗ 3	ДЗ 4	ДЗ 5	ДЗ 6	ДЗ 7	Итого по ДЗ	% от зачета	Итоговый проект, max 30 баллов	Итого
LingvoShop	Еремеев Юрий Иванович	10								12,5		
	Шаромова Юлия Юрьевна	10								12,5		
	Плотникова Елена Владиславовна	10								12,5		
	Ложкина Евгения Сергеевна	10								12,5		
Blue whale	Пушкарева Марина Владимировна	8								10		
	Кассихина Екатерина Сергеевна	7								8,75		

# Методология

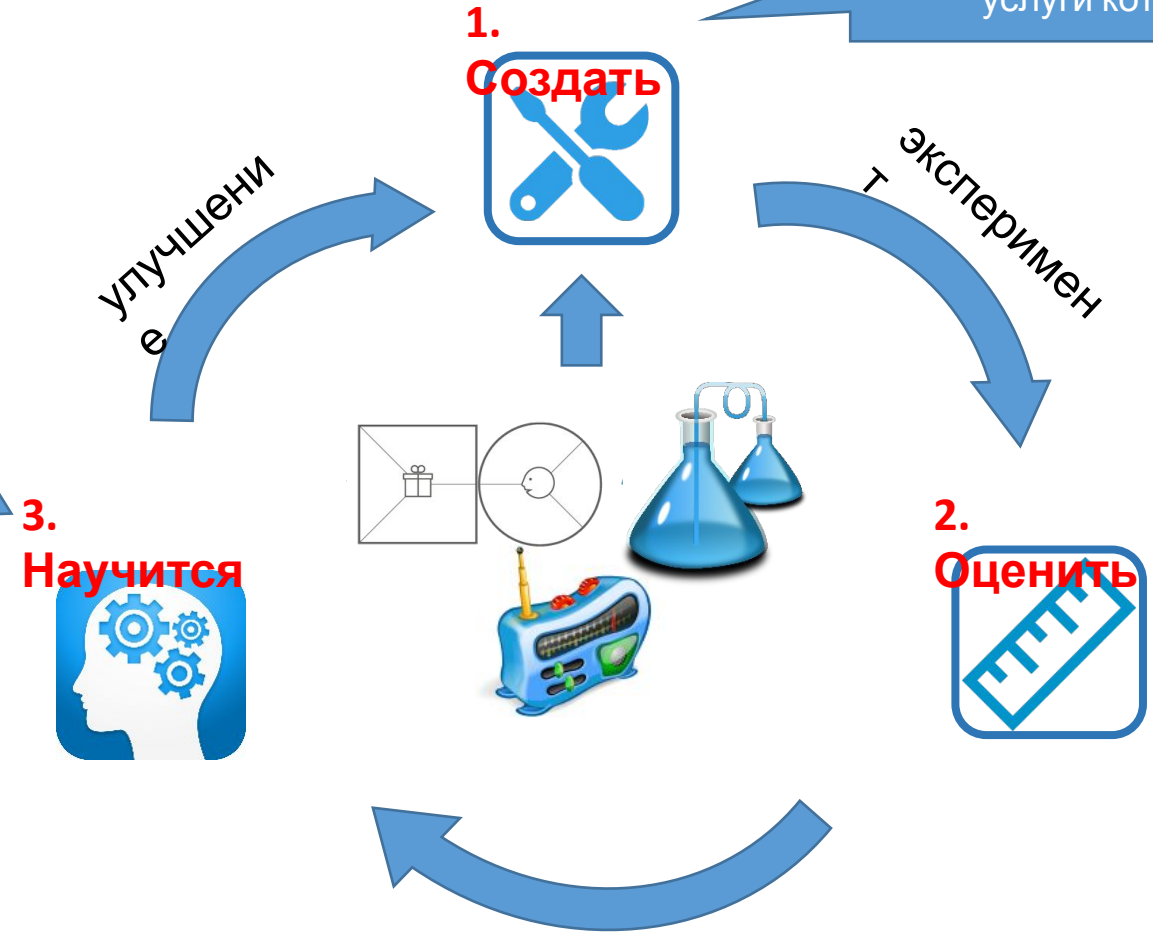
# Внедрение принципов бережливого стартапа



# Цикл «создать – оценить – научиться»

Создайте специальный артефакт для тестирования гипотез. Это может быть концептуальный прототип, эксперимент или базовый прототип (MVP) продукта или услуги которые вы собираетесь предложить потребителю

Проанализируйте работу артефакта, сравните с начальной гипотезой и сделайте выводы. Соответствует ли результат вашим ожиданиям? Опишите на что вы рассчитывали и что произошло в реальности. Затем наметьте пути перемен.



Измерьте эффективность созданного артефакта

анализ

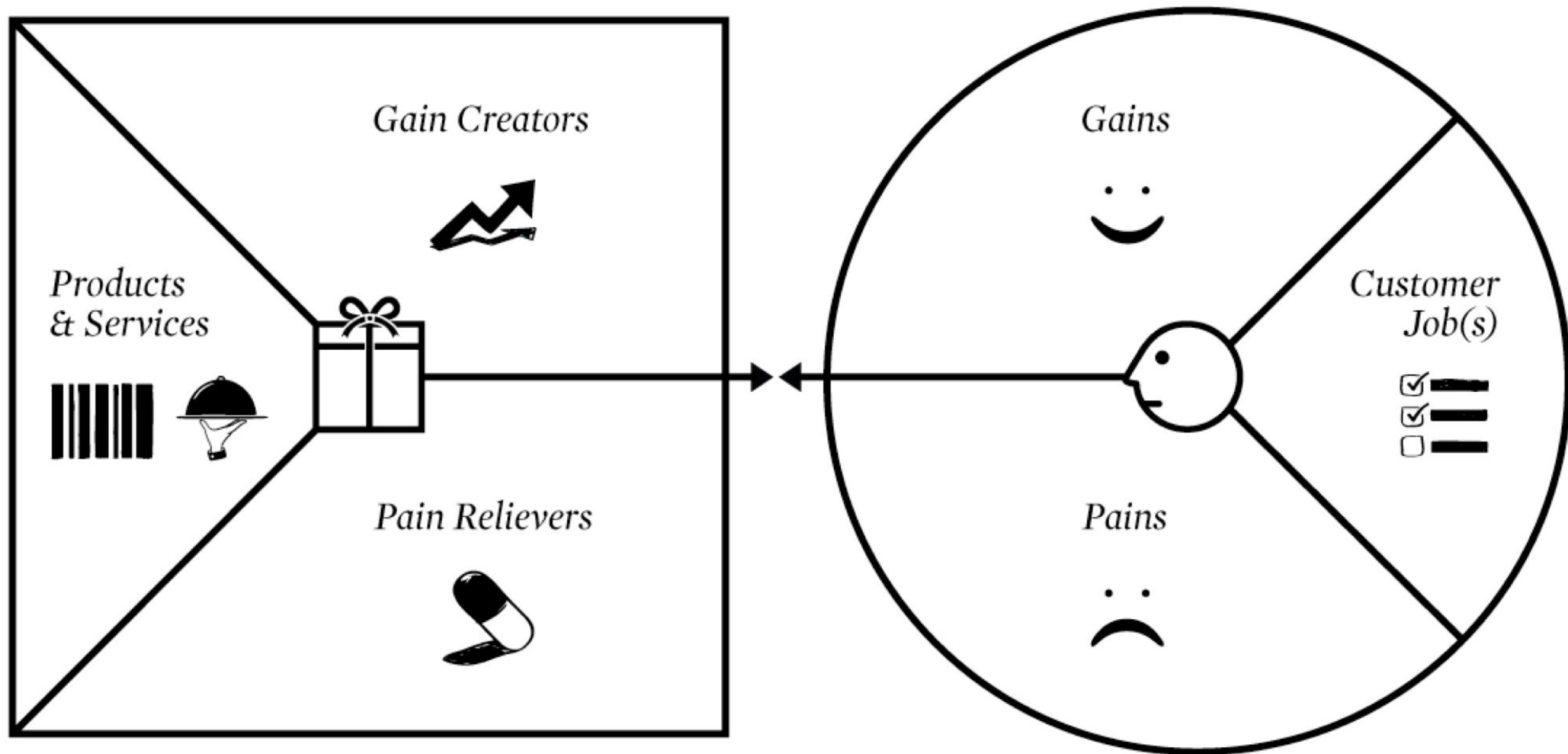
# Карта экспериментов

	<b>ПРЯМОЙ КОНТАКТ</b> с потребителем <i>Узнайте, почему и как вы должны совершенствоваться</i>	<b>НЕПРЯМЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ</b> за потребителем <i>Узнайте сколько и насколько</i>
<b>ЧТО ДЕЛАЮТ ПОТРЕБИТЕЛИ</b> <i>Наблюдайте за их поведением</i>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Антрополог. Полевые исследования (наблюдения).</li><li>2. Лабораторные исследования:<ul style="list-style-type: none"><li>- Учебный прототип или MVP</li><li>- Полномасштабные прототипы</li><li>- Волшебник страны ОЗ</li></ul></li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Экспериментальные продажи:<ul style="list-style-type: none"><li>- Имитация продаж (кнопка купить)</li><li>- Предварительная продажа (kikstarter, соглашение о намерениях)</li></ul></li><li>2. Отслеживание деятельности:<ul style="list-style-type: none"><li>- Целевая страница</li><li>- Подсчет переходов по ссылкам</li><li>- A/B - тестирование</li></ul></li></ol>
<b>ЧТО ГОВОРЯТ ПОТРЕБИТЕЛИ</b> <i>Наблюдайте за их отношением</i>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Журналист. Проведение интервью.</li><li>2. Интерактивная разработка и оценка:<ul style="list-style-type: none"><li>- Иллюстрации, комиксы, сценарии</li><li>- Игры «моторная лодка»</li><li>- Игры «коробка продукта»</li><li>- Игры «покупка функционала»</li></ul></li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Детектив. Бизнес-разведка.<ul style="list-style-type: none"><li>- Google Trends, Google Keyword Planner, wordstat.yandex</li><li>- Анализ социальных сетей и блогов</li></ul></li></ol>



# Ценностное предложение Видео

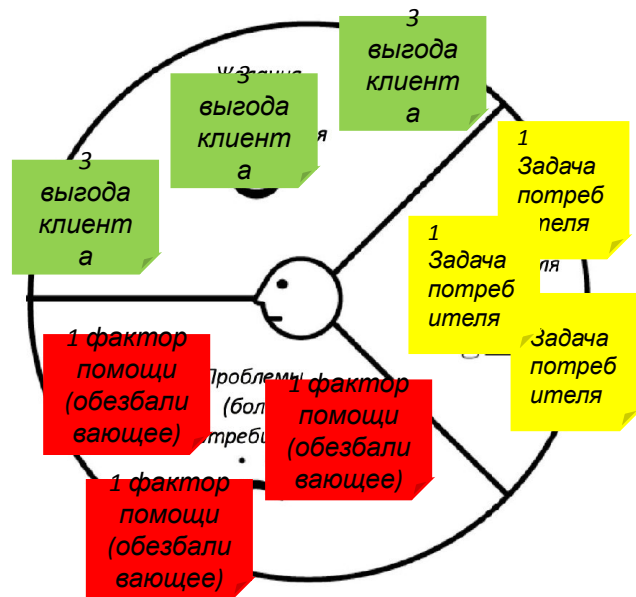
# Практическая работа «Разработка ценностного предложения»



# Описать 3 целевых сегмента для своего проекта

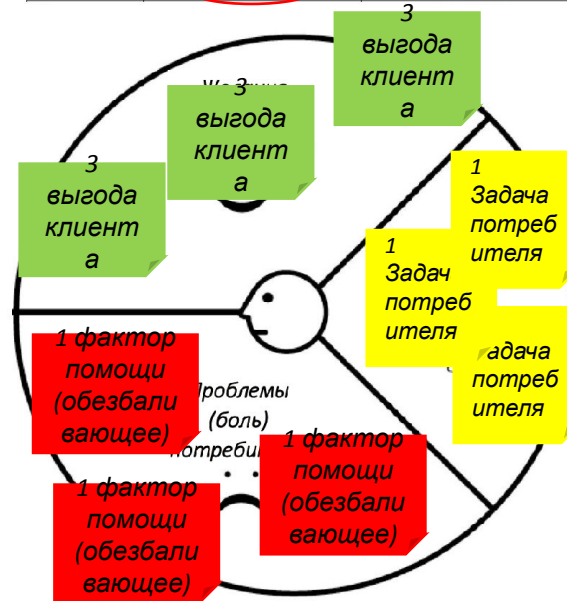
Целевой сегмент

Должность и род деятельности		.....			
Возраст	Образование				
Отношение к инновациям	Техножук	Иноватор	Рискованное большинство	Позднее большинство	Консерватор
Потребительский стаж	Новичек	Продвинутый		Эксперт	
Тип	Покупатель		Пользователь		



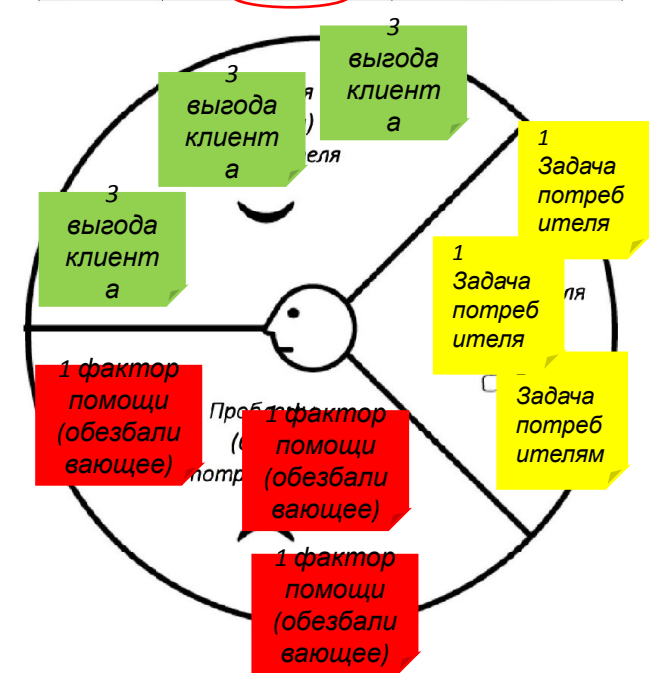
Целевой сегмент

Должность и род деятельности		.....			
Возраст	Образование				
Отношение к инновациям	Техножук	Иноватор	Рискованное большинство	Позднее большинство	Консерватор
Потребительский стаж	Новичек	Продвинутый		Эксперт	
Тип	Покупатель		Пользователь		



Целевой сегмент

Должность и род деятельности		.....			
Возраст	Образование				
Отношение к инновациям	Техножук	Иноватор	Рискованное большинство	Позднее большинство	Консерватор
Потребительский стаж	Новичек	Продвинутый		Эксперт	
Тип	Покупатель		Пользователь		

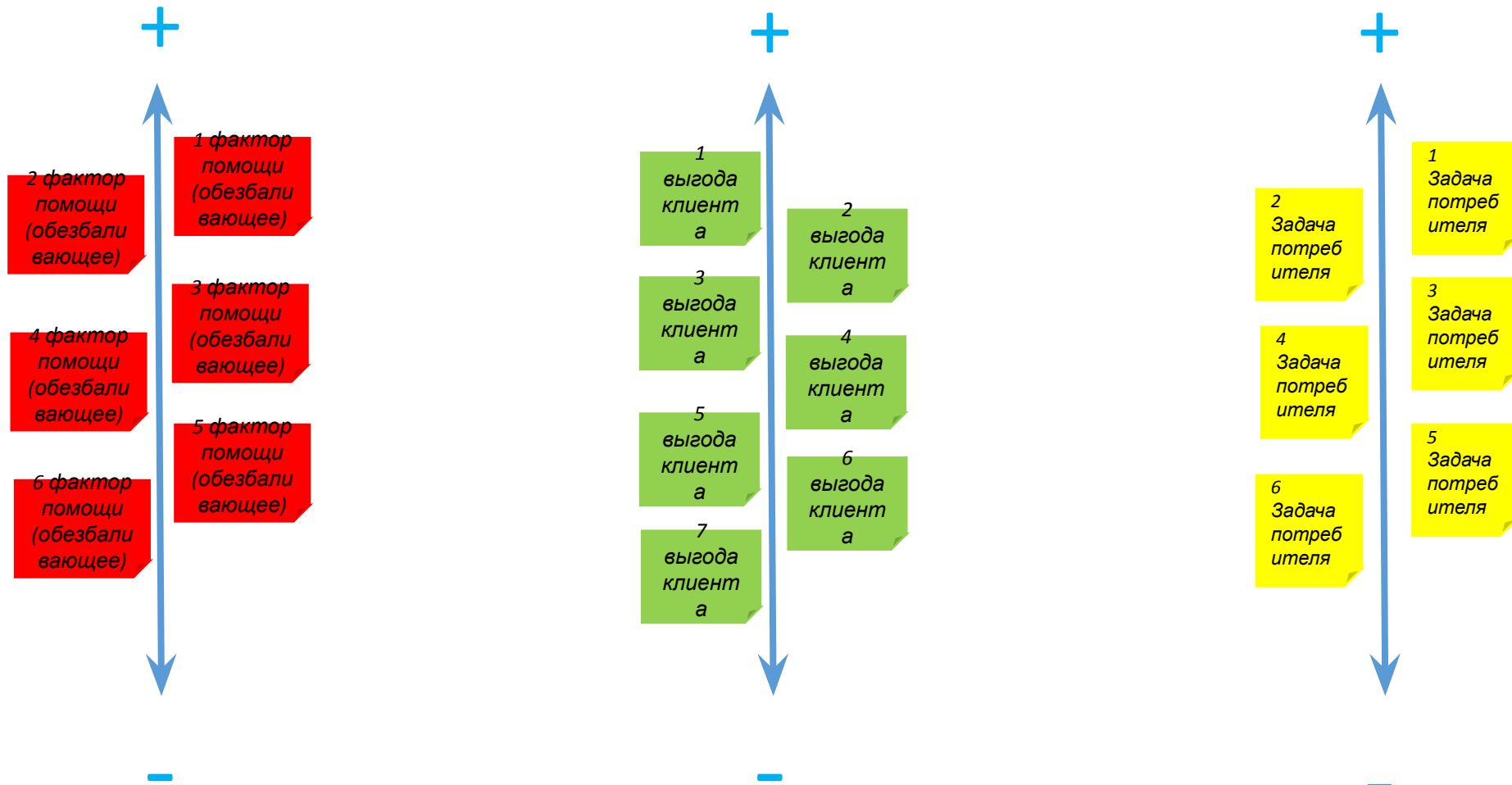


# Карусель

- Остается один человек (не СЕО). Его задача коротко рассказать о проекте, представить сегменты потребителей и зафиксировать мнение коллег.
- Остальные переходят к другому проекту знакомятся с сегментами и голосуют за наиболее понятный сегмент.  
**Оценивают и добавляют свои задачи, боли, желания.**



# Устанавливаем приоритеты гипотез



# Разрабатываем карточку тестирования

## Карточка тестирования

Название теста	Дата окончания
Исполнитель	Продолжительность

ШАГ 1: ГИПОТЕЗА

Мы считаем, что

Важность: ▲▲▲

ШАГ 2: ТЕСТ

Чтобы подтвердить это, мы

Затраты на тест: ▲▲▲▲▲  
Достоверность данных: ▲▲▲

ШАГ 3: ИЗМЕРЕНИЯ

И оцениваем

Затраченное время: ⌚⌚⌚

ШАГ 4: КРИТЕРИИ

Мы правы, если

## Карточка тестирования

Проблемное интервью с потенциальными потребителями <small>Название теста</small> Женихова Надежда Ивановна	1-го марта <small>Дата окончания</small> 5 дней <small>Срок длительность</small>
--	---

ШАГ 1: ГИПОТЕЗА

Мы считаем, что у молодых есть стремление развивать своего ребенка, но нет знаний и методик как это делать.

Важность: ▲▲▲

ШАГ 2: ТЕСТ

Чтобы подтвердить это, мы разработаем скрипт и проведем опрос 20 молодых мам на предмет чем они занимаются с ребенком и какие сложности у них при этом возникают.

Затраты на тест: ▲▲▲▲▲  
Достоверность данных: ▲▲▲

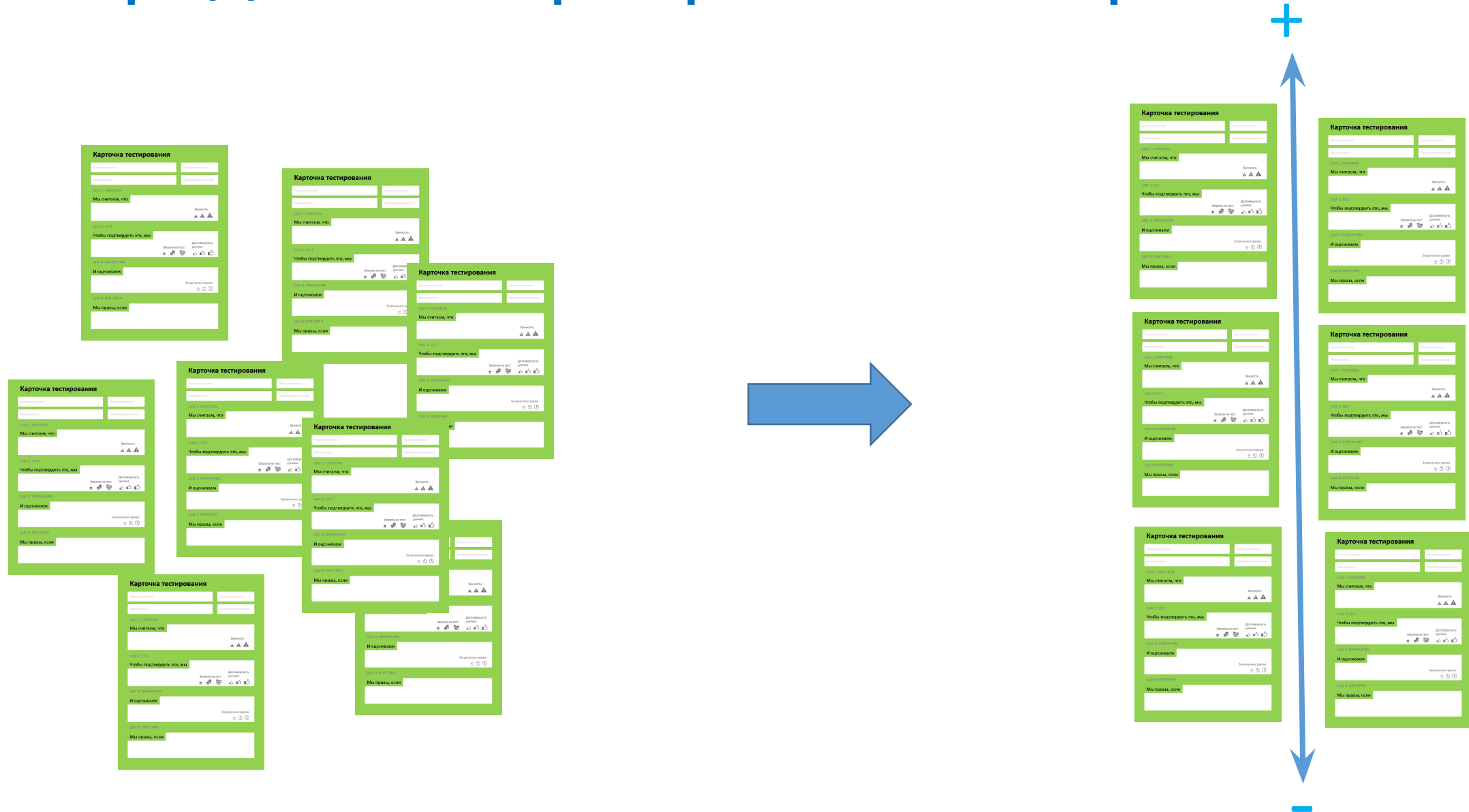
И оцениваем по количеству мамочек отсутствием беспокойства по поводу развития ребенка.

Затраченное время: ⌚⌚⌚

ШАГ 4: КРИТЕРИИ

Мы правы, если не менее 15 опрошенных наличие подтвердят обеспокоенности

# Определяем приоритет тестирования



Презентуем наиболее важный тест со  
сроками и ответственными



# Проводим тест в рамках ДЗ и заполняем карты обу

### Карточка обучения

Изученный вопрос	Дата получения результата
Ответственное лицо	

ШАГ 1: ГИПОТЕЗА

Мы считали, что

ШАГ 2: НАБЛЮДЕНИЯ

Мы увидели

Достоверность данных:

ШАГ 3: ПОЛУЧЕННЫЕ ЗНАНИЯ

Отсюда мы узнали, что

Требуемые действия:

ШАГ 4: РЕШЕНИЯ И ДЕЙСТВИЯ

Таким образом, мы хотим

### Карточка обучения

Наличие проблемы у целевой аудитории Женихова Надежда Ивановна	Дата получения результата 1 по получения результата марта
---	---

ШАГ 1: ГИПОТЕЗА

Мы считали, что у молодых есть стремление развивать своего ребенка, но нет знаний и методик как это делать.

ШАГ 2: НАБЛЮДЕНИЯ

Мы увидели Наличие озабоченности у 11 мам, причем у всех мам первый ребенок. Из всей статистики опрошенных мамы с первым ребенком

Достоверность данных:

ШАГ 3: ПОЛУЧЕННЫЕ ЗНАНИЯ

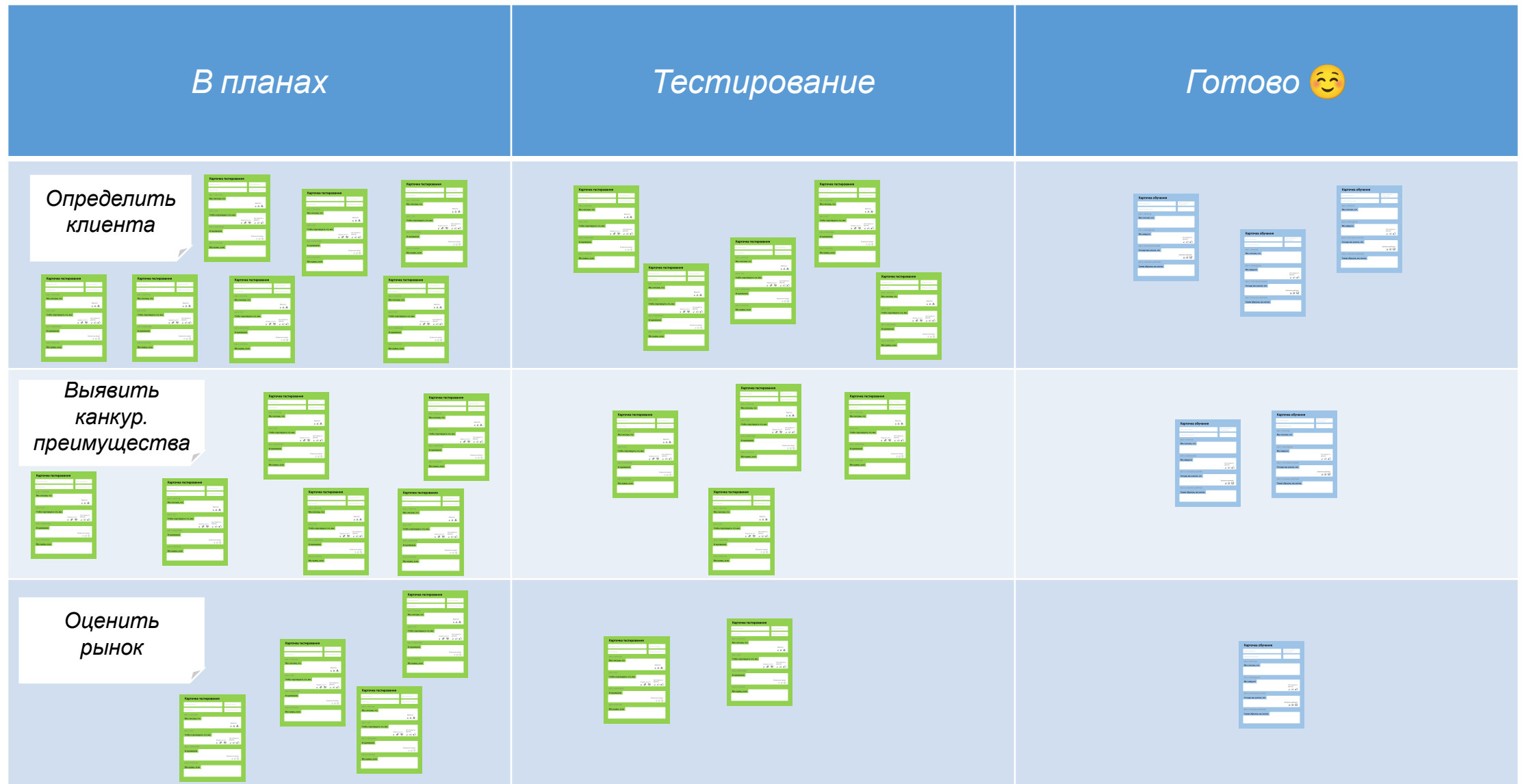
составили 13 человек. Отсюда мы узнали, что Наша целевой сегмент мамы с первым ребенком

Требуемые действия:

ШАГ 4: РЕШЕНИЯ И ДЕЙСТВИЯ

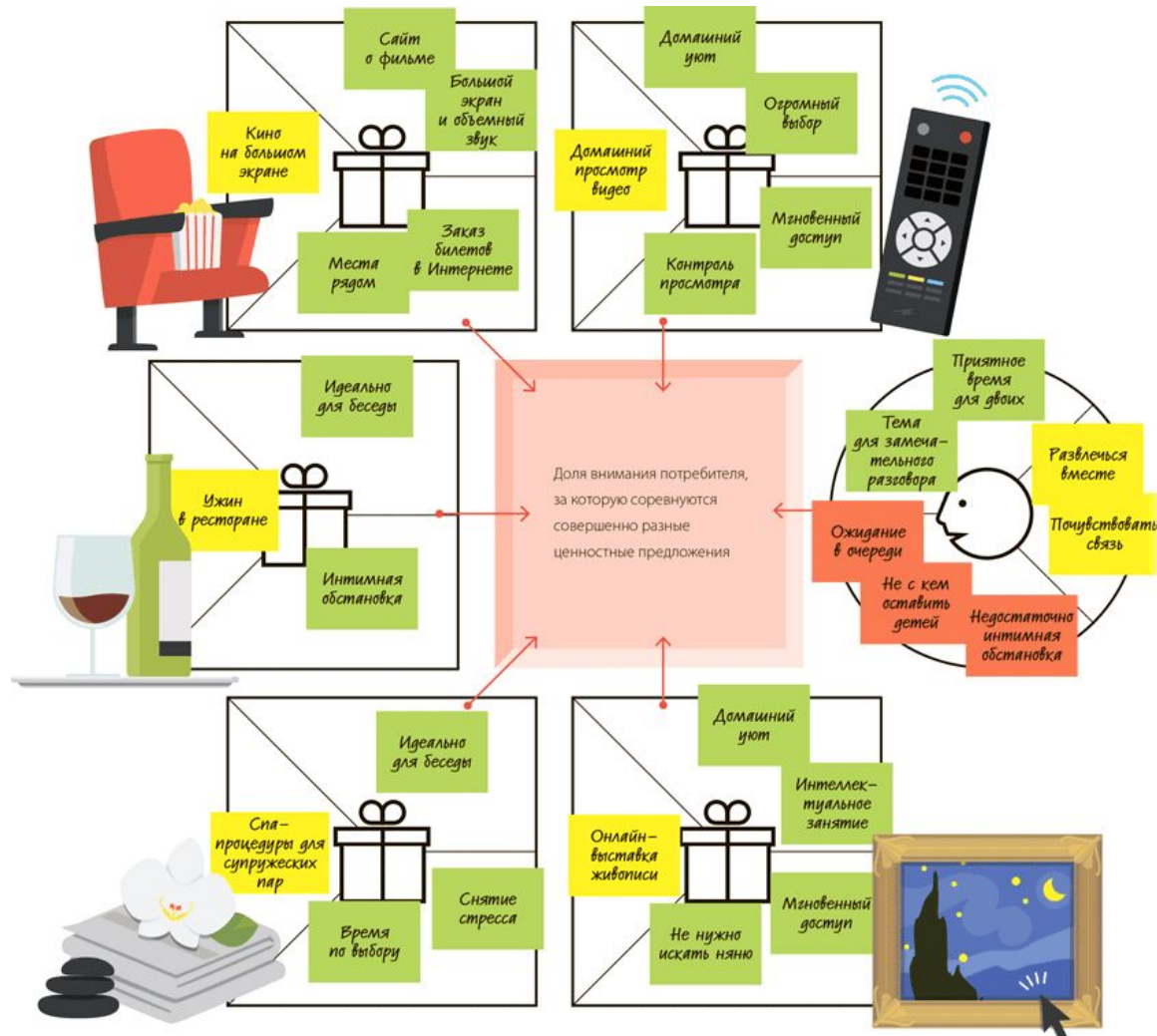
Таким образом, мы хотим позиционировать Разрабатывать продукт для мам перворожденным ребенком

# Идеальный вариант для работы в команде

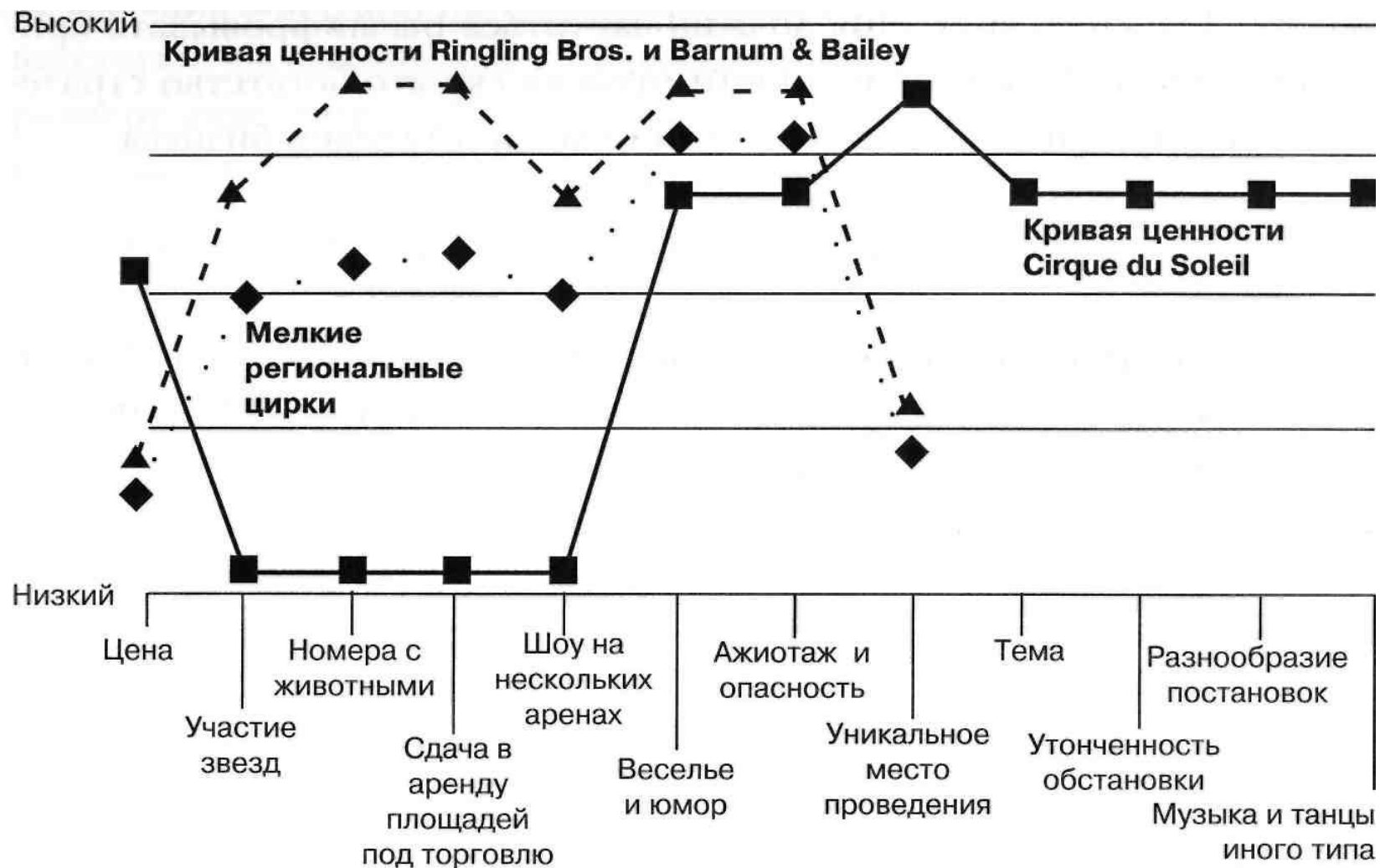
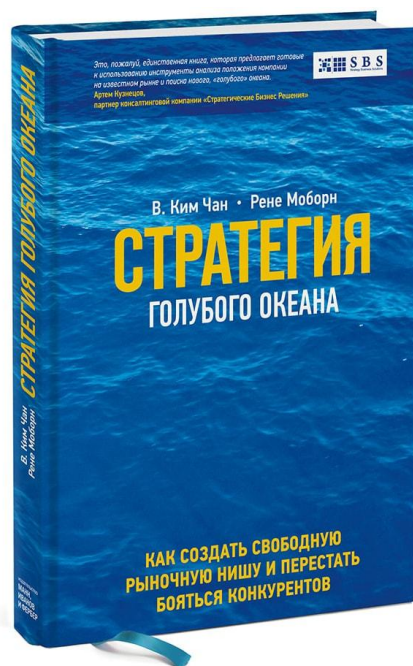


О продукте

# Сколько может быть продуктов для одного сегмента???



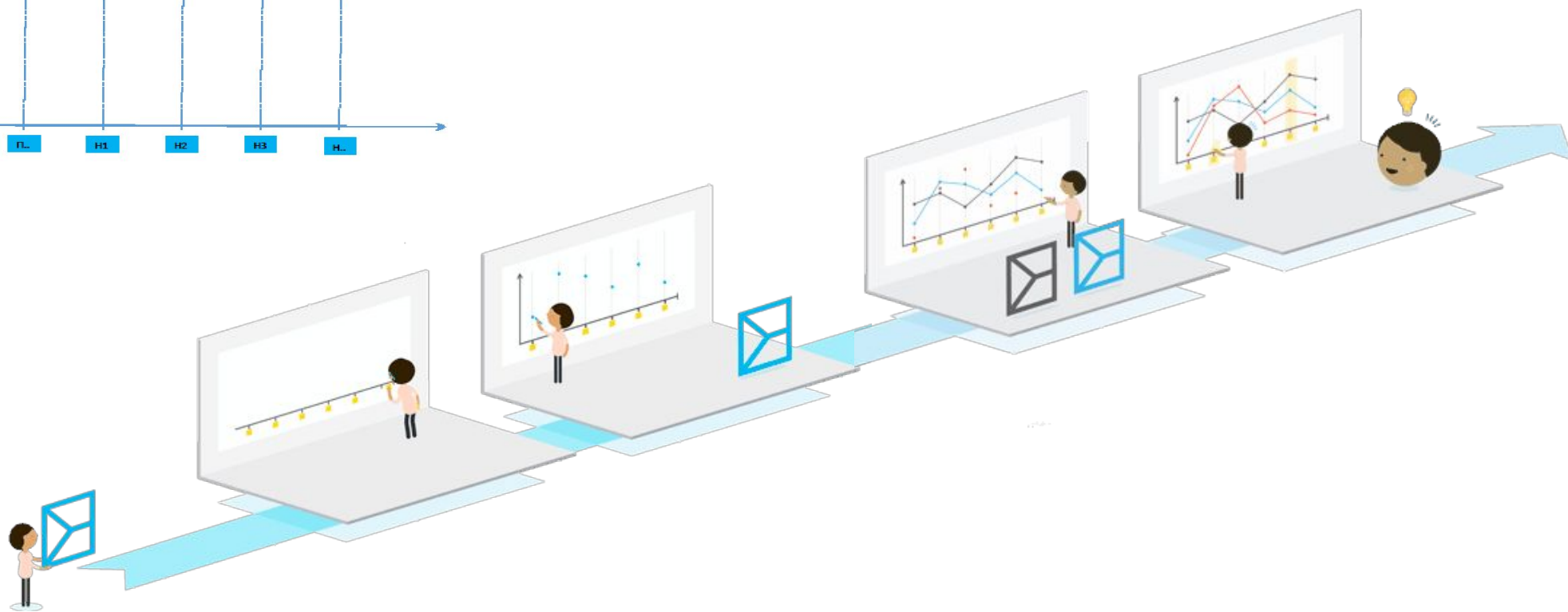
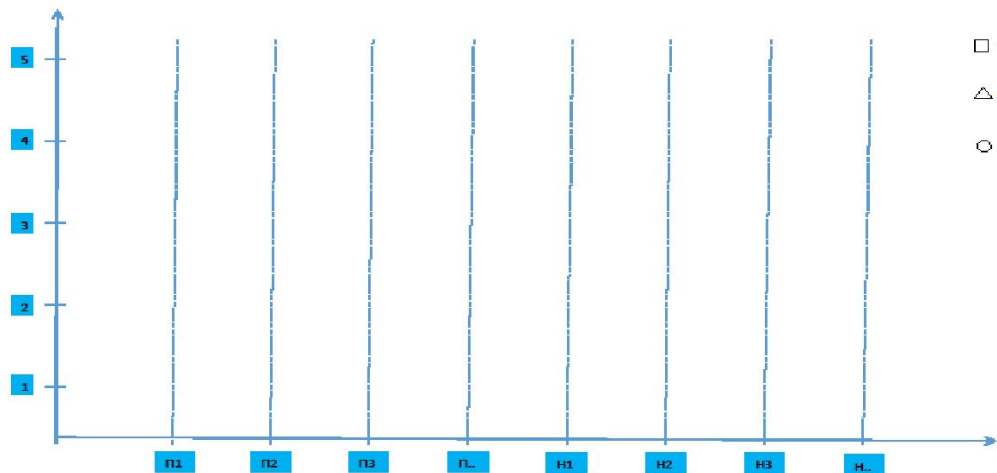
# Отстройка от конкурентов «Стратегия голубого океана»



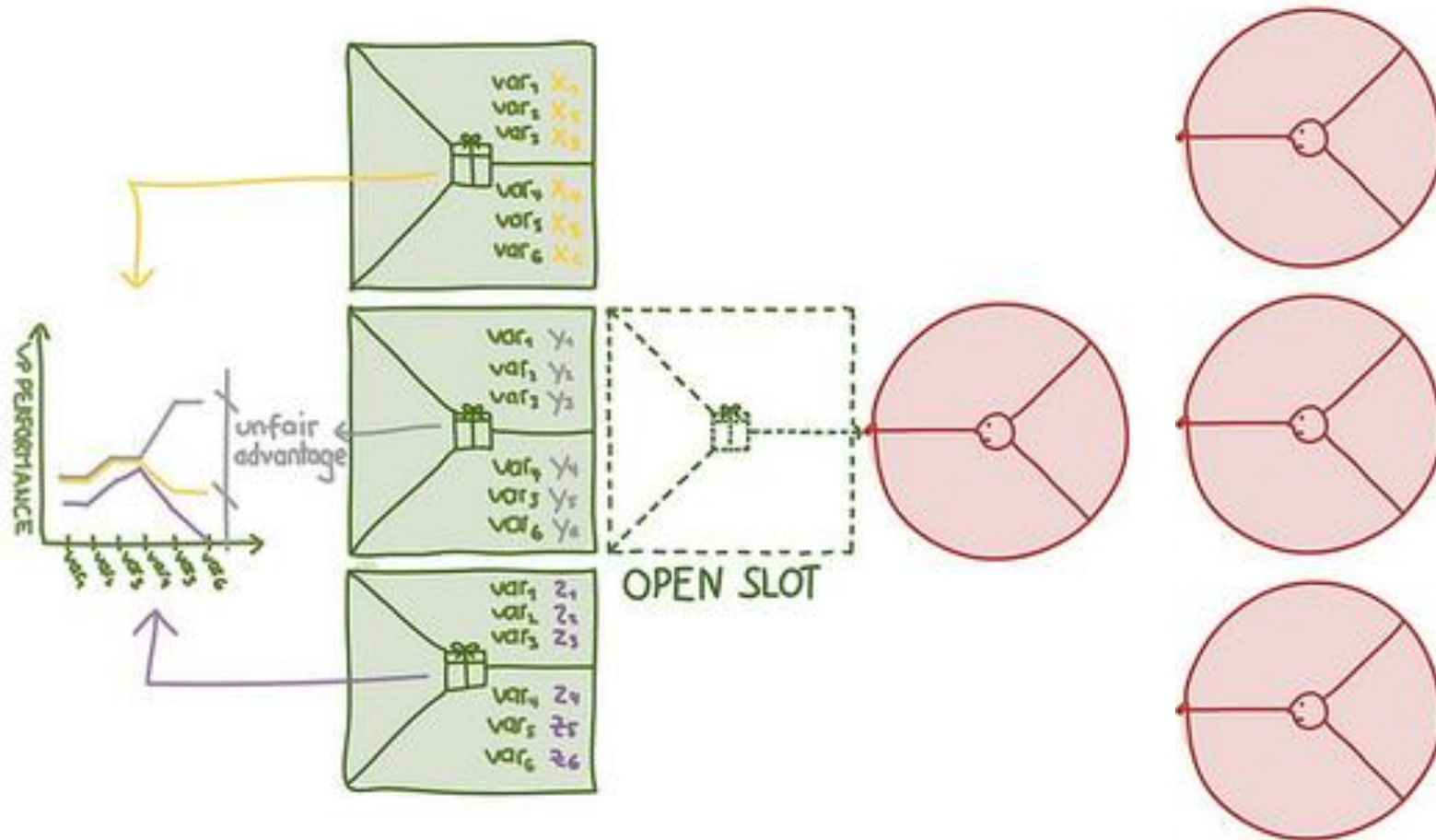


# Проектируем отстройку от конкурентов

Стратегическая канва «Стратегия голубого океана»

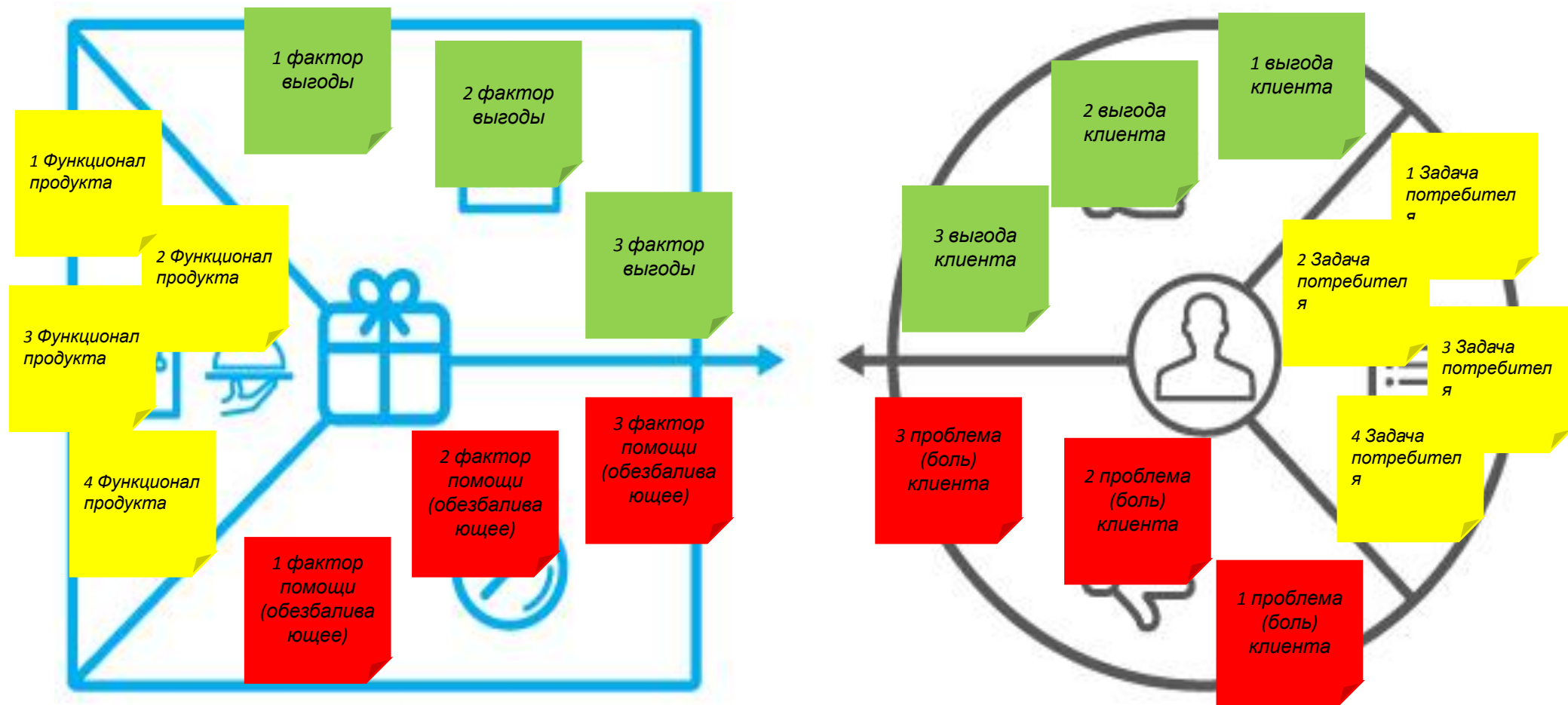


# Уравновешиваем ценностное предложение и сегмент





# Что должно получиться...



# Что должно получиться...

**Мы делаем** *(продукт/услуга)*

**который помогает** *(целевому сегменту, описание потребителя)*

**решать** *(задачи потребителя)*

**устраняя** *(проблемы (боль) потребителя)* **получать** *(выгоды (желания) потребителя).*

**(В отличии от** *(продукты/услуги конкуренты)* **).**

Оптимизировать найти баланс краткости и  
понятности!!!!

# Оценка рынка Видео

Домашнее задание № 2

сдать до 20.00 5 марта

Название  
проекта

Логотип

# Команда



ФИО  
Роль в команде  
Подтверждение навыков и компетенций



ФИО  
Роль в команде  
Подтверждение навыков и компетенций



ФИО  
Роль в команде  
Подтверждение навыков и компетенций



ФИО  
Роль в команде  
Подтверждение навыков и компетенций



ФИО  
Роль в команде  
Подтверждение навыков и компетенций

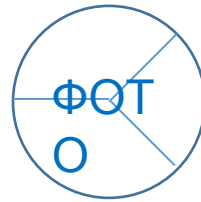


ФИО  
Роль в команде  
Подтверждение навыков и компетенций

# Провели исследование на выявление проблем наших потребителей



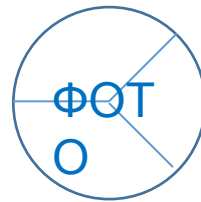
Гипотезы целевого сегмента.  
Кол-во проведенных интервью/  
Кол-во подтверждённых гипотез



Гипотезы целевого сегмента.  
Кол-во проведенных интервью/  
Кол-во подтверждённых гипотез



Гипотезы целевого сегмента.  
Кол-во проведенных интервью/  
Кол-во подтверждённых гипотез



Гипотезы целевого сегмента.  
Кол-во проведенных интервью/  
Кол-во подтверждённых гипотез



Гипотезы целевого сегмента.  
Кол-во проведенных интервью/  
Кол-во подтверждённых гипотез



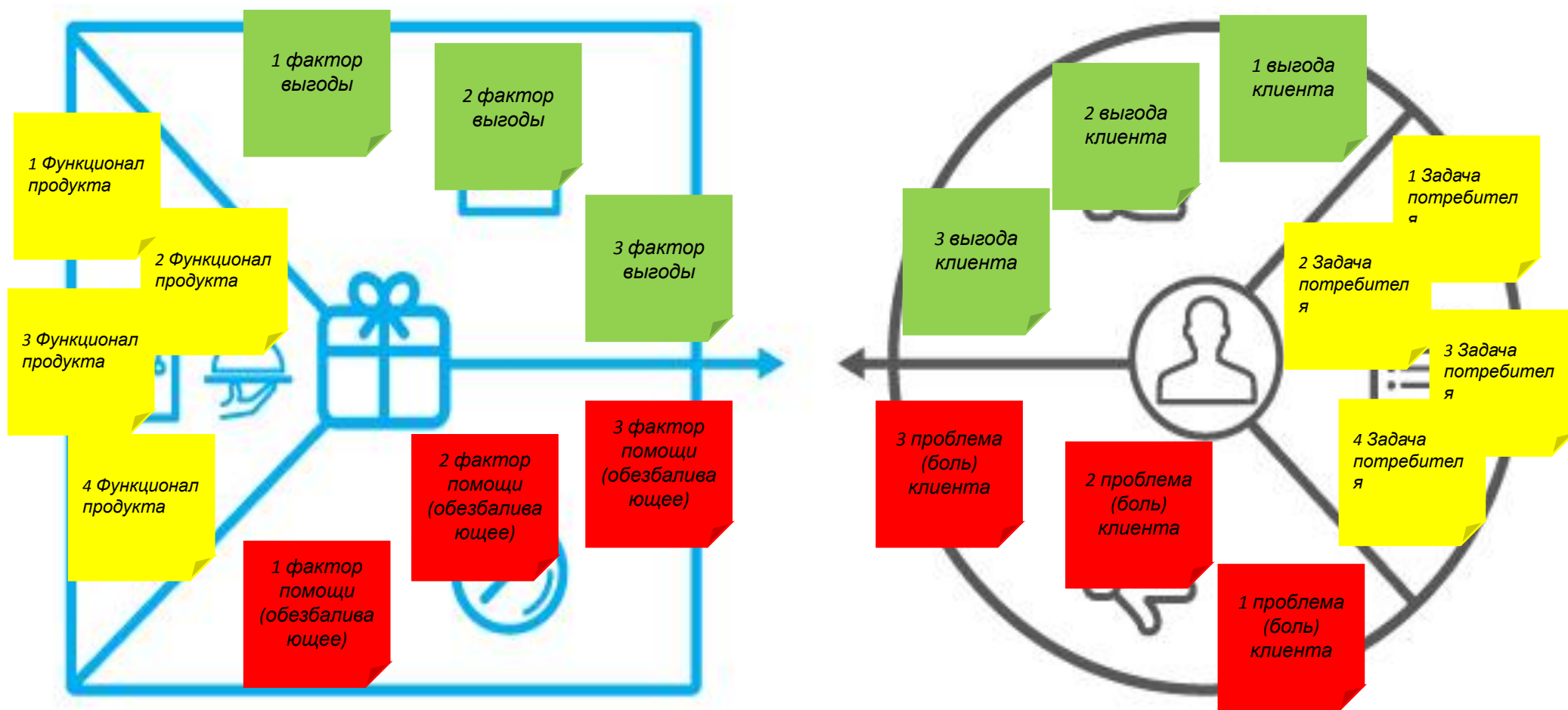
Гипотезы целевого сегмента.  
Кол-во проведенных интервью/  
Кол-во подтверждённых гипотез

# Провели анализ конкурентов

Конкурент	Преимущества		Недостатки		Наш ответ
	Преимущество	Важность для потребителя	Недостаток	Важность для потребителя	
К1					
К2					



# Выбрали наш целевой сегмент и разработали для него канву ценностного предложения



# Разработали ценностное предложение

**Мы делаем** *(продукт/услуга)*

**который помогает** *(целевому сегменту, описание потребителя)*

**решать** *(задачи потребителя)*

**устраняя** *(проблемы (боль) потребителя)* **получать** *(выгоды (желания) потребителя).*

**(В отличии от** *(продукты/услуги конкуренты)* ).

Оптимизировать найти баланс краткости и  
понятности!!!!

# Оценили рынок

- SAM (сколько заработают конкуренты вместе с вами) = ....  
*(приведите логику расчета и ссылки на использованные ресурсы)*
- SOM (сколько заработаете только вы) = .... *(приведите логику расчета и ссылки на использованные ресурсы)*

# Провели тестирование (кол-во слайдов = кол-во тестов)

## Карточка тестирования

Название теста	Дата окончания
Исполнитель	Продолжительность

ШАГ 1: ГИПОТЕЗА

Мы считаем, что

Важность: ▲ ▲ ▲

ШАГ 2: ТЕСТ

Чтобы подтвердить это, мы

Затраты на тест: Достоверность данных:

ШАГ 3: ИЗМЕРЕНИЯ

И оцениваем

Затраченное время:

ШАГ 4: КРИТЕРИИ

Мы правы, если



## Карточка обучения

Изученный вопрос	Дата получения результата
Ответственное лицо	

ШАГ 1: ГИПОТЕЗА

Мы считали, что

ШАГ 2: НАБЛЮДЕНИЯ

Мы увидели

Достоверность данных:

ШАГ 3: ПОЛУЧЕННЫЕ ЗНАНИЯ

Отсюда мы узнали, что

Требуемые действия:

ШАГ 4: РЕШЕНИЯ И ДЕЙСТВИЯ

Таким образом, мы хотим

Возникли вопросы

# Оценили работу членов команды

ФИО	Баллы (от 1 до 10)



## + Индивидуальные

ценностные предложения заинтересованным лицам *внутри* компании

Авторитеты   Советники   Хозяйственники   Управленцы   Конечные пользователи   Противники

