



Minimum Viable Product

Αντώνης Λιβιεράτος
Επικ. Καθηγητής ΕΚΠΑ

Ανάλυση αγοράς



Υποθέσεις εργασίας στο επιχειρηματικό μοντέλο

Συναντήσεις με εν δυνάμει πελάτες και στελέχη του κλάδου με σκοπό τον έλεγχο:

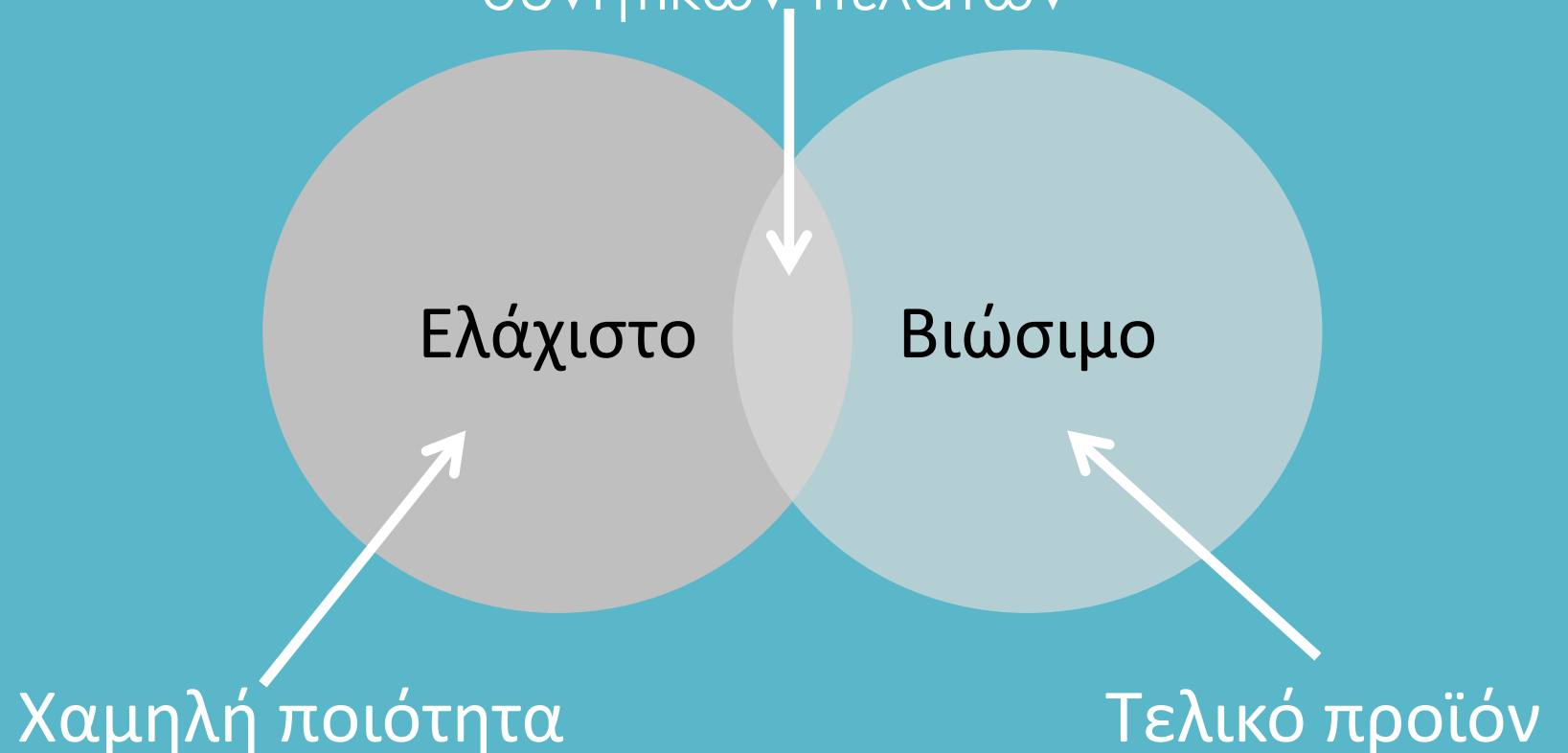
A) «το πρόβλημα υπάρχει»

B) η «λύση» μου ταιριάζει

Ανάλυση
αγοράς

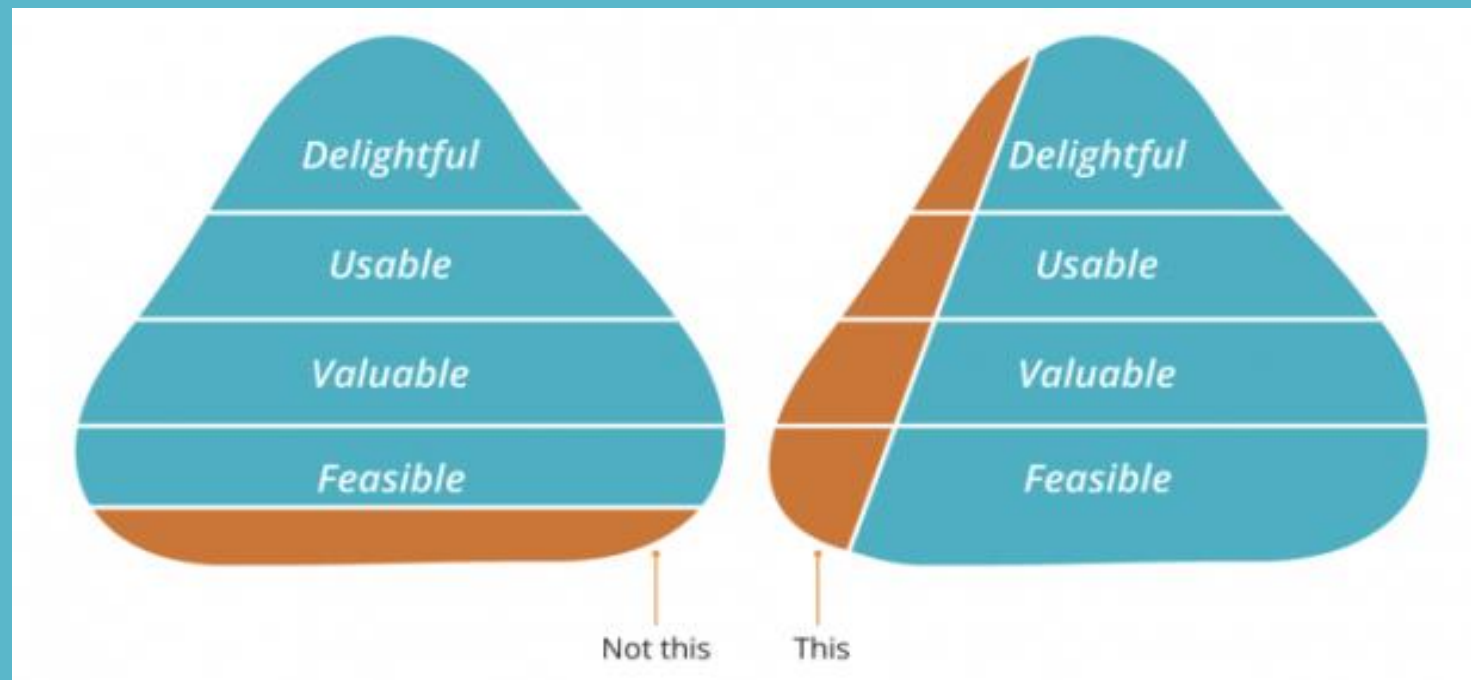
Ελάχιστο βιώσιμο προϊόν Minimum Viable Product (MVP)

Ελάχιστο + Βιώσιμο
Χαρακτηριστικά τέτοια ώστε να μπορεί
να αξιοποιηθεί η ανάδραση των
δυνητικών πελατών



Ανάλυση αγοράς

Βασικός στόχος είναι ένα 'πρωτότυπο' το οποίο θα προκαλέσει σχόλια και παρατηρήσεις που θα οδηγήσουν στο τελικό προϊόν.



Με την βοήθεια ενός «Ελάχιστα Βιώσιμου Προϊόντος» μπορούν να σχεδιαστούν αληθινά «πειράματα» (real life experiments) τα οποία θα αναδείξουν την αξία (ή την έλλειψη αξίας) της επιχειρηματικής ιδέας.

Case study

AirBed& Breakfast™

idsa connecting '07

If you're heading out to the ICSID/IDSA World Congress/Connecting '07 event in San Francisco next week and have yet to make accommodations, well, consider networking in your jam-jams. That's right. For "an affordable alternative to hotels in the city," imagine yourself in a fellow design industry person's home, fresh awake from a snooze on the ol' air mattress, chatting about the day's upcoming events over Pop Tarts and OJ.

HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

ALSO HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3

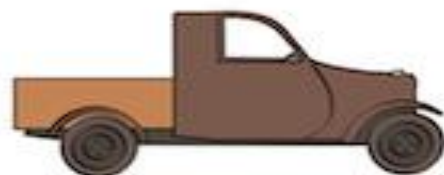


4

HOW **TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

Ανάλυση αγοράς

ΠΡΟΣΟΧΗ. Η ιδέα πίσω από αυτή την άσκηση δεν είναι να δούμε αν το προϊόν μπορεί να κατασκευαστεί από τεχνική άποψη..



Σκοπός είναι να απαντήσουμε στην ερώτηση «Ποιο είναι το μικρότερο δυνατό πρόβλημα που μπορούμε να λύσουμε για το οποίο οι πελάτες μας είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν?»

MVPs

Τα MVP μπορεί να ποικίλουν από μια απλή παρουσίαση μέχρι ένα λειτουργικό πρωτότυπο. Τα MVP εξελίσσονται όσο διαμορφώνεται το επιχειρηματικό μοντέλο και συχνά συνδυάζονται.

Όλα τα MVPs πρέπει να έχουν εικόνα συμβατή με αυτή του brand που έχετε επιλέξει.

Παρουσίαση (Power Point Presentation) η οποία συνήθως συνδυάζεται με προσωπικές συναντήσεις. Καλό θα είναι να πηγαίνουμε με δικό μας laptop σε συναντήσεις και (σε πρώτη τουλάχιστον φάση να μην αφήνουμε τις διαφάνειες καθώς αυτές είναι πολύ πιθανό να αλλάξουν σημαντικά μετά από 2-3 συναντήσεις).

- Ενδείκνυται για την περίπτωση της παροχής υπηρεσιών.
- Η παρουσίαση πρέπει να έχει τη λογική της πώλησης (sales pitch) και πρέπει να είναι σύντομη
- Μία παρουσίαση πρέπει να έχει ζητούμενο (call for action)

MVPs

Landing Page. Μία μοναδική σελίδα στο internet. Μπορεί να βοηθήσει την επικοινωνία και επίσης δίνει την δυνατότητα της συλλογής e-mails τα οποία θα χρησιμοποιηθούν αργότερα.

Για να είναι MVP ένα landing page πρέπει να έχει ζητούμενο (call for action)

Μπορούν να χρησιμοποιηθούν εργαλεία τύπου www.wix.com για την κατασκευή τους



Παραδείγματα Landing page

<https://blog.hubspot.com/marketing/fantastic-landing-page-examples>

Physical products

MVPs



ATHENS MAKERSPACE
Experience • Learn • Create

Simulation (προσομοίωση).

Αφορά την περίπτωση προϊόντων. Ειδικά σε αυτή την περίπτωση η εξοικονόμηση πόρων για την ανάπτυξη μπορεί να είναι μεγάλη. Η προσομοίωση μπορεί να είναι από μια εικόνα (rendering) μέχρι και προσομοίωση ενός κινητήρα σε λειτουργία.

Πρωτότυπο. Αφορά επίσης προϊόντα και μπορεί να είναι η εξέλιξη της προσομοίωσης. Μπορεί ακόμα να αφορά και την περίπτωση νέων τροφίμων τα οποία έχουν αναπτυχθεί στο εργαστήριο (ή απλά στην κουζίνα).



14/10/2015 21:3

MVPs

Data sheet

Αναζητείστε data sheet templates αφού δείτε πρώτα αυτά των ανταγωνιστών. Η πρόταση αξίας θα πρέπει να **φαίνεται**.

Physical products



Φυλλάδιο/Κατάλογος

Αναζητείστε φυλλάδια/καταλόγους αφού δείτε πρώτα αυτά των ανταγωνιστών. Η πρόταση αξίας θα πρέπει να **φαίνεται**.

www.canva.com



Μπορούν να συνδυαστούν και με ένα πρωτότυπο.

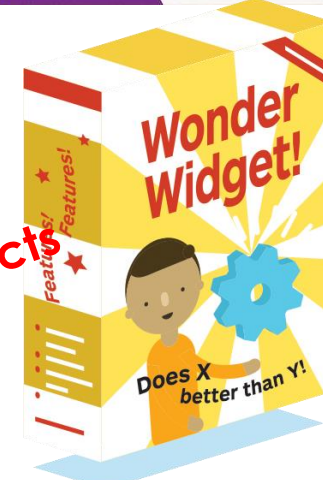
Συσκευασία

Μπορείτε να αγοράσετε και είδη συσκευασίας σε μικρή ποσότητα και να τα διαμορφώσετε.

www.kapsianis.gr,

<https://www.skroutz.gr/c/322/eidi-syskevasias.html>

Physical products

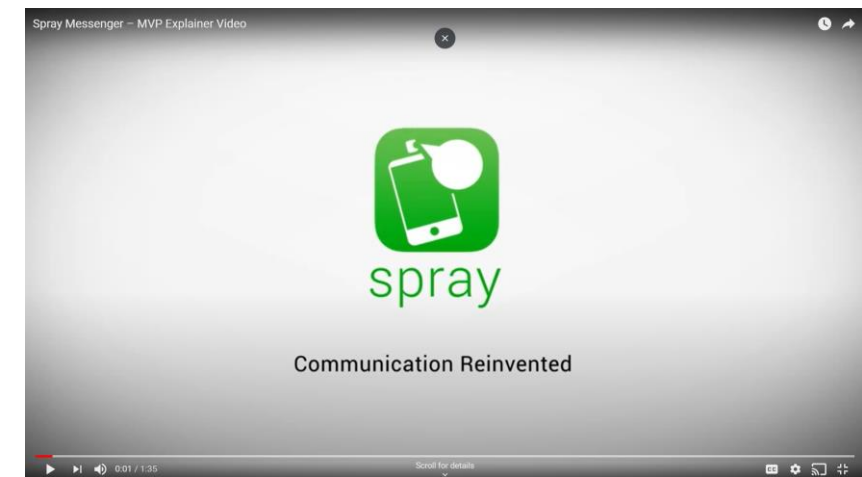


MVPs

Video. Θα πρέπει να είναι μικρά σε διάρκεια και θα πρέπει να επεξηγούν το πώς θα λειτουργεί το προϊόν/υπηρεσία. Επίσης μπορεί να προσομοιάζουν το 'πρόβλημα' καθώς και την προτεινόμενη λύση με την μορφή μίας μελέτης περίπτωσης (case study). Μπορεί να συνδυάζονται και με την προσομοίωση του προϊόντος (βλ. παραπάνω).



www.youtube.com/watch?v=xy9nSnalvPc



www.youtube.com/watch?v=fMhOKYg-jGk&ab_channel=DenimVideo

MVPs

«Πείραμα». Ένα πείραμα μπορεί να βιντεοσκοπείται ή/και να παρουσιάζεται ζωντανά στο κοινό. Συνήθως γίνεται όταν το αποτέλεσμα είναι κάτι πολύ διαφορετικό από αυτό το οποίο έχει συνηθίσει ο πελάτης (seeing is believing)

Nanophos

www.youtube.com/watch?v=3r3AzeROCRo&ab_channel=NanoPhosSA



Glonatech

https://www.youtube.com/watch?v=zp0BJseOPW8&ab_channel=IDGC



MVPs

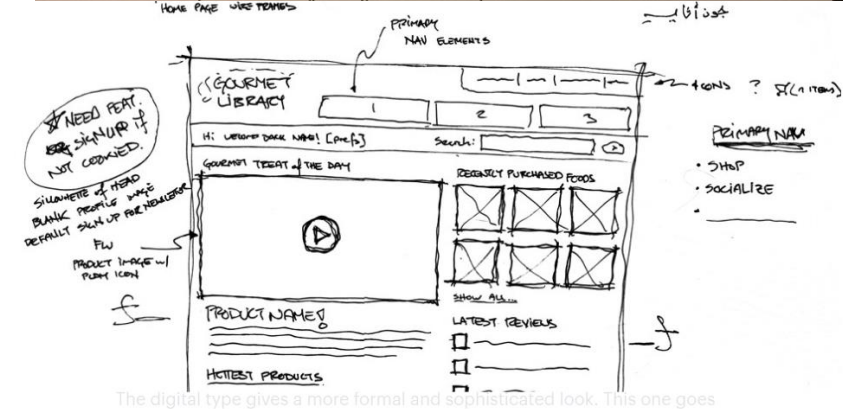
Πρωτότυπο σε χαρτί (paper prototyping – paper wireframing)

- Σκεφθείτε το στόχο του «πειράματος»
- Φτιάξτε το σενάριο
- Βάλτε το σενάριο με σειρά στον τοίχο
- Δοκιμάστε «εσωτερικά» το σενάριο
- Σε αυτή τη φάση αφήστε τα χρώματα εκτός
- Τι δεν κατάλαβε το «πειραματόζωο»?

www.sketchize.com

<https://sneakpeekit.com>

<https://www.uistencils.com/>



MVPs

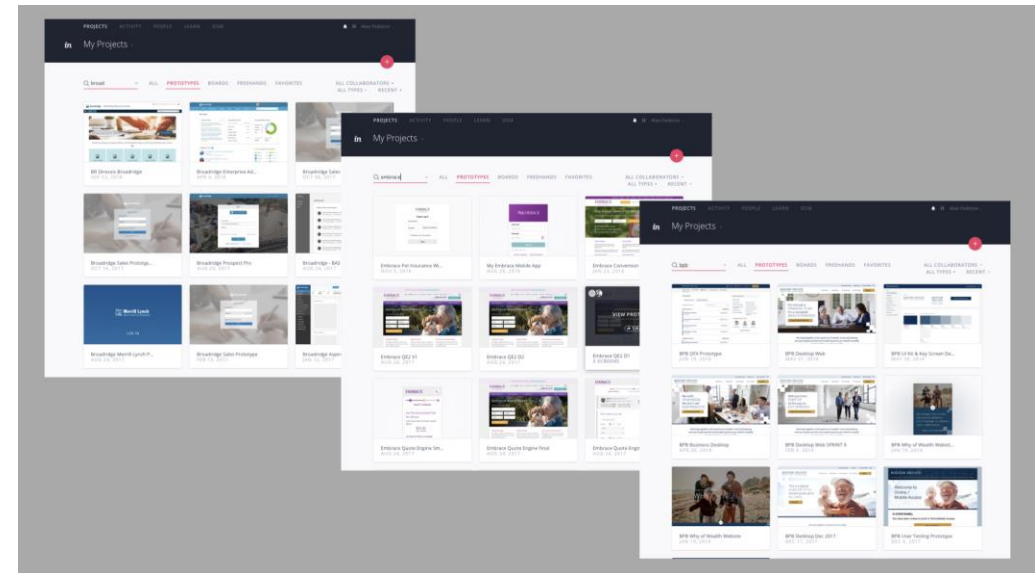
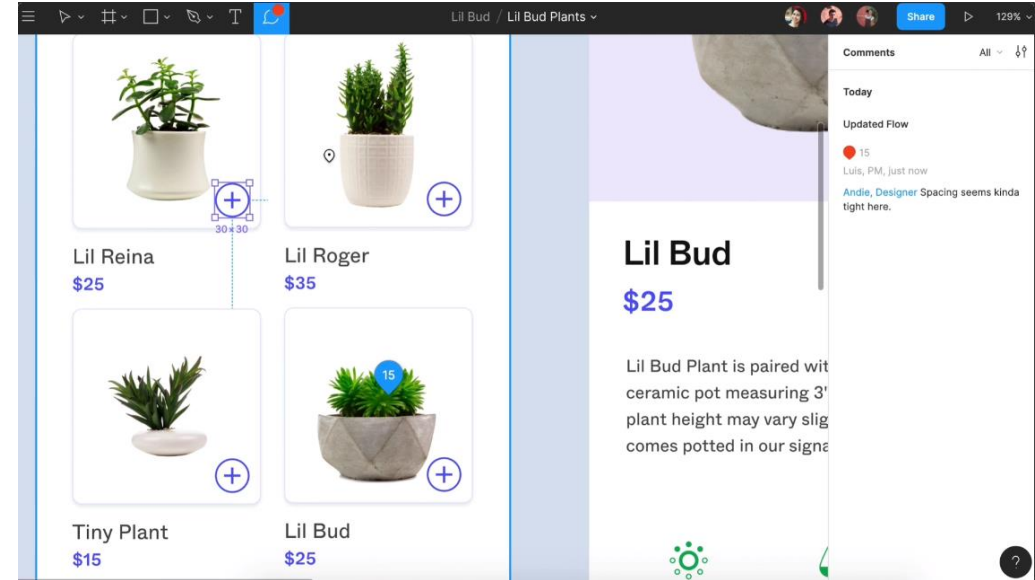
Digital prototype

- Μπορεί να είναι clickable ή non-clickable
- Μετά το paper prototype
- Σκεφθείτε το στόχο του «πειράματος»
- Φτιάξτε το σενάριο
- Δοκιμάστε «εσωτερικά» το σενάριο

<https://proto.io>

www.figma.com

<https://marvelapp.com>



MVPs

Διαφημιστικές εκστρατείες. Σκοπός δεν είναι η διαφήμιση αλλά ο έλεγχος των υποθέσεων εργασίας τις οποίες έχετε κάνει. Θα πρέπει να κρατούνται αναλυτικά στατιστικά για ελέγχεται η αποτελεσματικότητα (ακόμα και σε αυτή την μικρή κλίμακα). Πως συμπεριφέρεται ο πελάτης? Πόσο μένει σε κάθε σελίδα? Τι ποσοστό φτάνει μέχρι την αγορά?. Σκοπός εδώ είναι να εξάγουμε conversion rates

π.χ. πληρώσαμε 100 Ευρώ google ads, αυτό μας έφερε 1.000 unique users στη σελίδα από τους οποίους 10 «αγόρασαν».

Customer acquisition cost: $100 \text{ Ευρώ} / 10 \text{ πελάτες} = 10 \text{ Ευρώ}$.

ΠΡΟΣΟΧΗ. Οι διαφημιστικές εκστρατείες (Error 404) μπορεί χρησιμοποιούνται και με «άλλο» brand name και σε διαφορετικό κοινό (π.χ. Θεσσαλονίκη και όχι Αθήνα που θέλουμε να απευθυνθούμε εμείς) και κάποιος να μην μπορεί να αγοράσει αλλά εμείς να μετρήσουμε πόσοι προσπάθησαν να αγοράσουν.

404

Oops! Page not found

MVPs

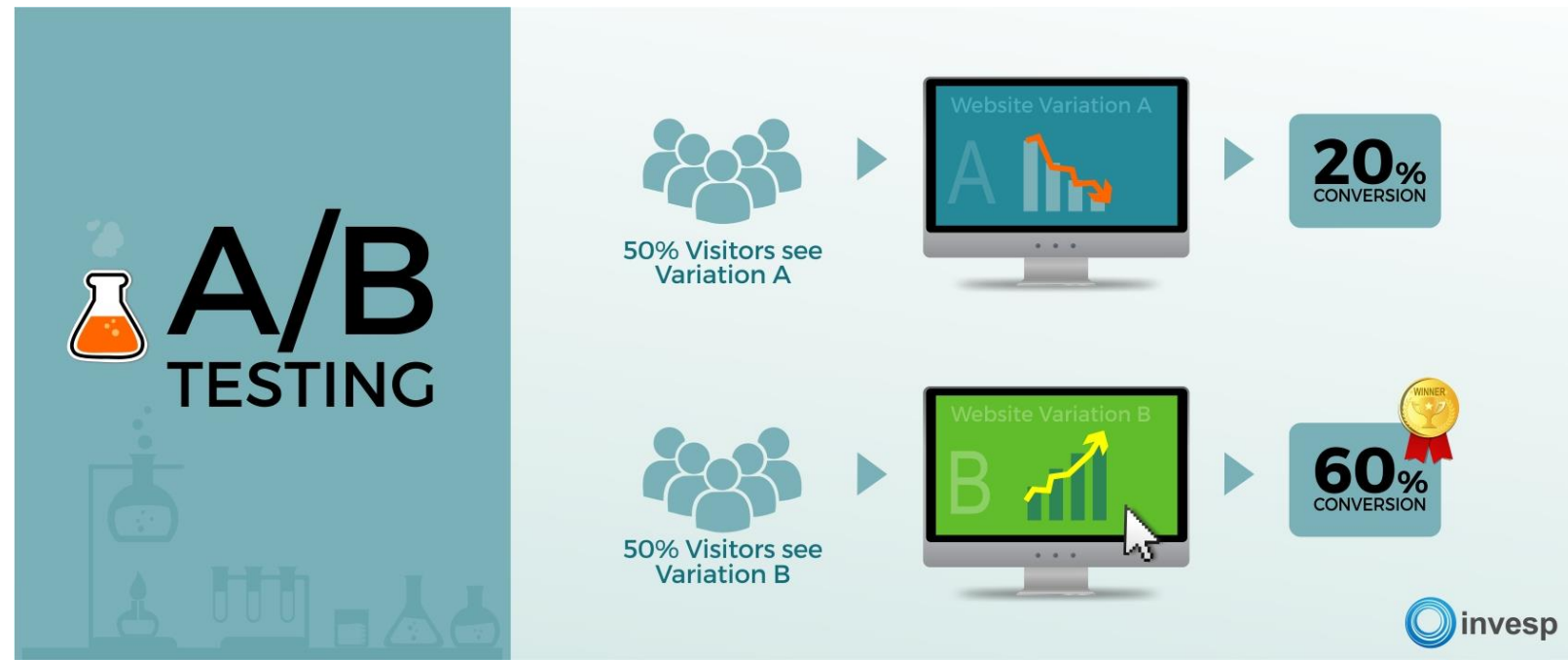
A/B testing – Split testing

Οδηγείστε το 50% του κοινού σας στην Version A και το υπόλοιπο 50% στην Version B.

Η Version A μπορεί να είναι πολύ πολύ διαφορετική από την Version B.

Στην αρχή μπορείτε να δοκιμάζετε πολύ διαφορετικές εκδοχές.

Google Analytics μπορούν να σας βοηθήσουν στις μετρήσεις.



MVPs

A/B testing – Split testing

Lytyli Features **Pricing** Resources Customers Contact Event registration Login

Event management software pricing

We offer several flexible pricing plans. [Get in touch](#) for a quote or for a free demo for your organisation or try all the features for free by [starting a free 30-day trial](#).

Pricing plans

Free Trial	Lite	Premium	Unlimited
30 days for free	starting at 55€ / month	starting at 195€ / month	Customized plan
Try all the features and experience all the benefits of Lytyli for free. Sign up for a 30-day free trial (no credit card required).	An effective tool for small companies, startups and sports clubs for managing invitations and registrations for events.	Event management tools for SME's and organisations for managing reoccurring events, seminars and trainings.	A complete set of event management tools for large organisations and enterprises for managing large events.
Start Free Trial	Get a Quote	Get a Quote	Get a Quote

Lytyli Features **Pricing** Resources Customers Contact Event registration Login

Event management software pricing

We offer several flexible pricing plans. [Get in touch](#) for a quote or for a free demo for your organisation or try all the features for free by [starting a free 30-day trial](#).

Pricing plans

Lite	Premium	Unlimited
55€ / month	195€ / month	customised plan
Free trial or request a quote	Free trial or request a quote	Free trial or request a quote
Yes	Yes	Yes
Yes	Yes	Yes
	Yes	Yes
	Yes	Yes
	Yes	Yes
		Yes
		Yes
Free trial or request a quote	Free trial or request a quote	Free trial or request a quote

- ▶ Basic event management
- ▶ Amazing reporting
- ▶ Multinational events
- ▶ Enhanced communications and branding
- ▶ Payments and processing
- ▶ QR-code ticketing
- ▶ Enterprise features
- ▶ Custom Client Integration (CCI)

MVPs

Crowdfunding (reward-based) - είναι και τρόπος χρηματοδότησης.

Το Crowdfunding είναι ένα ηλεκτρονικό “ράφι” όπου κάποιος μπορεί να κάνει μία προ-πώληση για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα (30-90 μέρες).

Απευθύνεται σε αγορές B2C.

Είναι αποδεκτό το προϊόν να μην είναι έτοιμο (simulation, πρωτότυπο κτλ.).

Η τοποθέτηση στο “ράφι” δεν είναι εγγύηση επιτυχίας. Θα πρέπει να στηθεί μία καμπάνια για την οποία η δημιουργία video είναι απαραίτητη.

Social Media No1 (θέλει μεγάλο δίκτυο ανθρώπων)

https://www.kickstarter.com/projects/241478362/the-pursuit-of-happiness-experiences?ref=discovery_location



Kickstarter is now open in Poland, Greece, and Slovenia

Creators in these countries can now launch projects with their local bank accounts and currencies.

[Read more](#)

OKT 20

MVPs

Pop up stores

Προσωρινό κατάστημα είτε σε ανεξάρτητο (νέο) χώρο είτε σε υφιστάμενο κατάστημα είτε σε εμπορικό κέντρο.

ΠΡΟΣΟΧΗ. Θέλει όλες τις άδειες.

Η επιλογή της θέσης είναι πολύ σημαντική.



SOUVENIRS D'ATHÈNES



50+ greece-based artists



POP UP STORE

MVPs

Physical Product

Κάνω οτι μπορώ outsourcing για να μην έχω έξοδα.

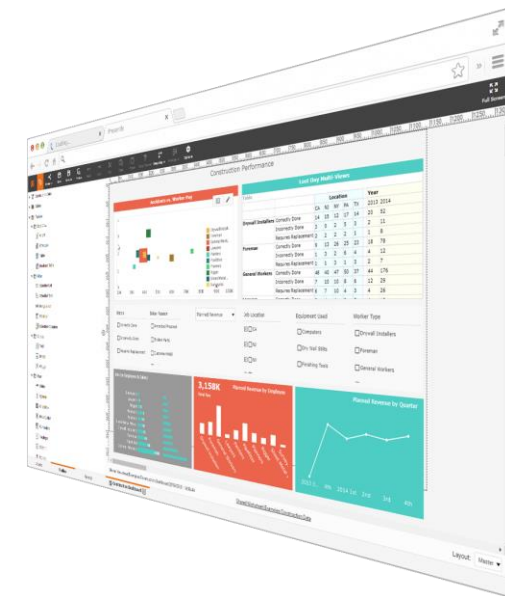
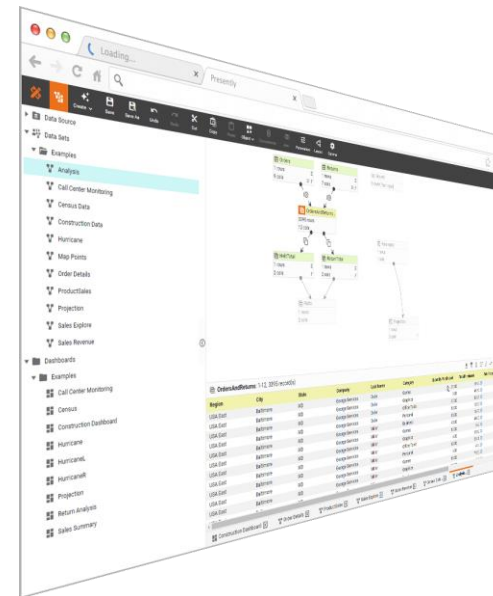


Mash up

Συνδυασμός υφιστάμενων λύσεων

Software

Συνδυάζω υφιστάμενες λύσεις. Ίσως το πρόβλημα είναι στο πως «κουμπώνουν» οι λύσεις μαζί.



MVPs

“Θυρωρός” (Concierge)

Κάνω χειροκίνητα αυτό που αργότερα υπολογίζω να κάνω αυτοματοποιημένα. Θέλω να προβλέψω τη ζήτηση (ή να επιβεβαιώσω τις υποθέσεις μου), πριν κάνω την επένδυση της αυτοματοποίησης.



RENTTHE RUNWAY
love. wear. return.

MVPs

“Χειροκίνητο” (Wizard of Oz)

Κάνω χειροκίνητα αυτό που αργότερα υπολογίζω να κάνω αυτοματοποιημένα. Θέλω να προβλέψω τη ζήτηση, πριν κάνω την επένδυση της αυτοματοποίησης. Ο πελάτης υποθέτει πως λαμβάνει μία αυτοματοποιημένη υπηρεσία (διαφορά από τον «Θυρωρό»/Concierge). Στο ξεκίνημα (1999) του Zappos (πωλήσεις παπουτσιών μέσω internet) δεν δημιούργησαν αποθήκη αλλά παρουσίαζαν παπούτσια από μαγαζιά της τοπικής αγοράς τα οποία και προμηθεύονταν κάθε φορά που είχαν μια παραγγελία.



The mom test

ΜΟΝΟ για όσα MVPs με συνέντευξη.

Οι συνομιλητές μας συχνά προσπαθούν να είναι συμπαθείς. Ως εκ τούτου, συχνά μας λένε ψέματα χωρίς να το συνειδητοποιούν.

Λάθος

-Μαμά, έχω μια επιχειρηματική ιδέα. Να σου πω?

-**Φυσικά.**

-Σου αρέσει το tablet σου και να το χρησιμοποιήεις?

-**Μου αρέσει και το χρησιμοποιώ**

-Θα αγοράζεις ένα app μαγειρικής?

-**Λατρεύω τα βιβλία μαγειρικής, ακούγεται ωραίο.**

«Έχω πολλά βιβλία μαγειρικής. Δεν βάζω υπολογιστή στην κουζίνα. Δεν έχω αγοράσει ποτέ app. Θα πρέπει να εισάγω και την πιστωτική μου κάρτα?»

Σωστό

Πότε χρησιμοποίησες για τελευταία φορά το tablet? Για ποιο λόγο?

Το έχεις χρησιμοποιήσει ποτέ στην κουζίνα?

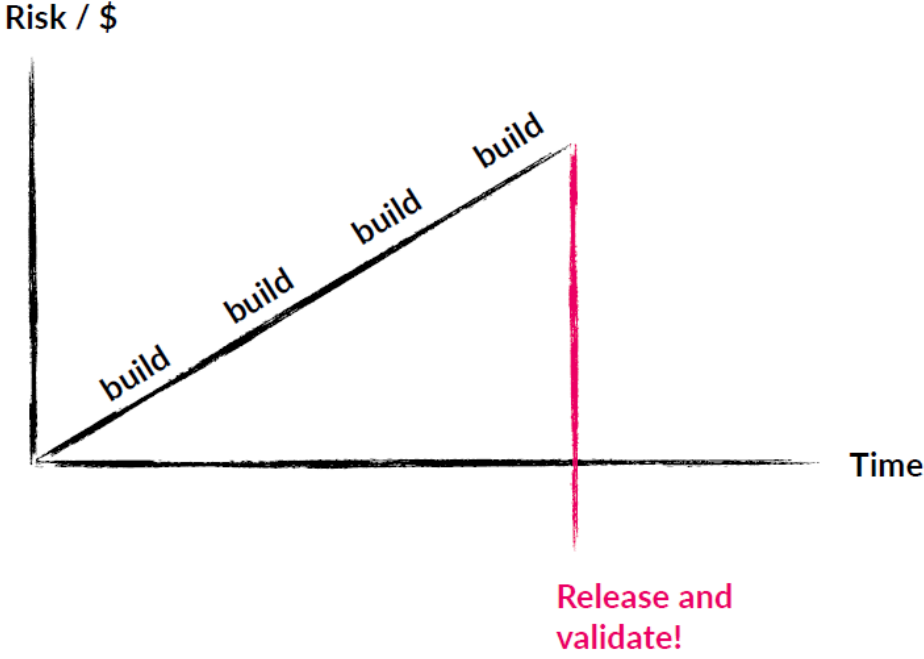
Έχεις αγοράσει ποτέ app? Ποιο? Για ποιο λόγο? Πόσο κόστιζε?

Χρησιμοποιείς βιβλία μαγειρικής? Υπάρχει κάτι που δεν σου αρέσει στα βιβλία μαγειρικής?

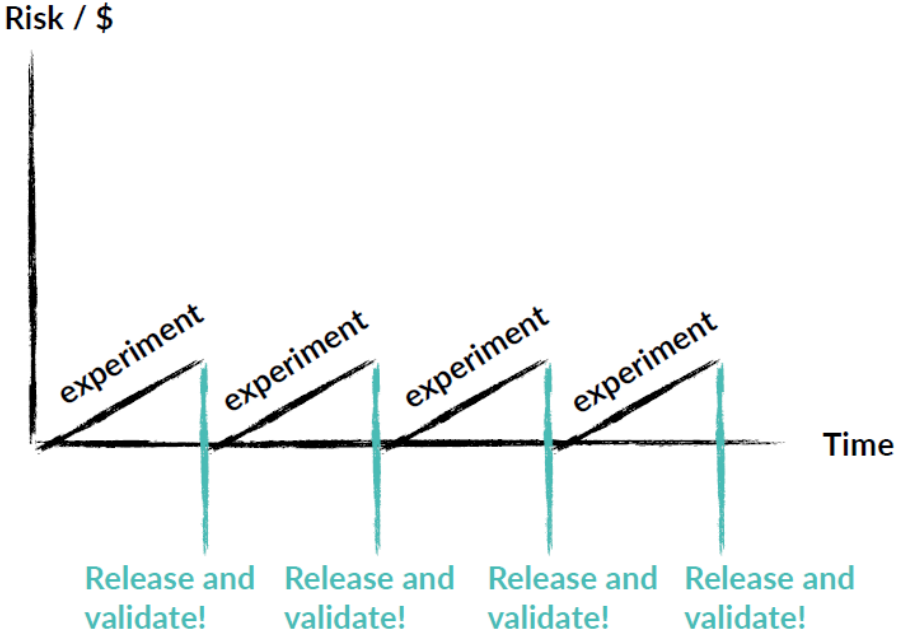
Πότε αγόρασες τελευταία φορά βιβλίο μαγειρικής? Ποιο ήταν?

Πόσο κόστιζε?

Γιατί MVPs?



Waterfall approach



Lean approach

Γενικές αρχές

- Θα σας ζητηθεί η υλοποίηση. Μην δείχνετε χαρακτηριστικά που δεν μπορείτε να υλοποιήσετε.
- Θα πρέπει να έχει σημαντικό βαθμό αληθοφάνειας (να προσομοιάζει στο τελικό)
- Θα πρέπει να μπορείτε να αλλάξετε γρήγορα τα χαρακτηριστικά (π.χ. προσθέτω ένα χαρακτηριστικό εν όψη της επόμενης συνάντησης)
- Αν μπορώ χρησιμοποιώ στοιχεία που θα χρησιμοποιηθούν και αργότερα (π.χ. CSS)
- Προσπαθήστε να βάλετε πραγματικά δεδομένα και όχι lorem ipsum...

The solution interview

Προσπαθήστε να συναντήσετε άτομα που έχετε δει στο πλαίσιο του problem interview.

- 1) Επιβεβαιώστε ότι το πρόβλημα (συνεχίζει να) υπάρχει
- 2) Κάντε επίδειξη της λύσης σας με την βοήθεια του MVP
- 3) «Καθώς είμαστε σε φάση ανάπτυξης του προϊόντος, θα θέλαμε να ρωτήσουμε σε σχέση με την λύση που σας παρουσιάσαμε ποια χαρακτηριστικά είναι πιο σημαντικά για εσάς?»

- 4) Τιμολόγηση. ΔΕΝ ΡΩΤΑΜΕ ΤΙ ΘΑ ΠΛΗΡΩΝΑΤΕ ΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΑΥΤΗ ΤΗ ΛΥΣΗ. Προτείνουμε μοντέλο (π.χ. συνδρομή) και τιμή (π.χ. 49 Ευρώ το μήνα/μεταξύ 40 και 50 Ευρώ).

Συνήθη επιχειρήματα γιατί να πληρώσουν την προτεινόμενη τιμή «Γιατί τώρα σου κοστίζει παραπάνω και δεν κάνεις καλά την δουλειά σου», «Γιατί τώρα χάνεις τουλάχιστον 5 ώρες την εβδομάδα για να ασχολείσαι με αυτό», «Για να το αναπτύξεις μόνος σου θα χρειαστείς πολύ καιρό και το αποτέλεσμα είναι αμφίβολο».

The solution interview

5) «Μπορώ να έρθω όταν έχω το τελικό προϊόν για να το δοκιμάσετε;»

Αν μπορείτε σε αυτό το σημείο προσπαθήστε να πάρετε κάτι πιο συγκεκριμένο. Για να γίνει αυτό, φτιάξτε ένα call to action (π.χ. «αν προαγοράσετε θα έχετε έκπτωση 30%», «αν μας βοηθήσετε να συν-αναπτύξουμε το προϊόν σας κάνουμε 80% έκπτωση», «αν αγοράσετε τώρα θα έχετε την αποκλειστική χρήση για 6 μήνες»).

6) Ζητήστε να σας στείλουν και σε άλλους χρήστες του προϊόντος σας (κατά προτίμηση συστημένοι).

Προσπαθήστε να μην είστε μόνοι κατά την διάρκεια των συνεντεύξεων.

Κρατείστε σημειώσεις το αργότερο μέσα σε 24 ώρες από την συνάντησή σας.

Ανάλυση αγοράς



Υπόθεση

Υποθέσεις εργασίας στο επιχειρηματικό μοντέλο

Έλεγχος

Συναντήσεις με εν δυνάμει πελάτες και στελέχη του κλάδου με σκοπό τον έλεγχο:

A) «το πρόβλημα υπάρχει»

B) η «λύση» μου ταιριάζει

Ανάλυση

Κατανόηση των αναδράσεων και εκτίμηση της επίδρασης τους στο επιχειρηματικό μοντέλο

Αναπροσαρμογή ή ρύθμιση

Μεγάλες ή μικρές αλλαγές στο επιχειρηματικό μοντέλο ώστε να γίνει πιο αξιόπιστο