



MVP

بررسی مزایا و مراحل ساخت





شاید ام وی پی یا حداقل محصول پذیرفتنی، برای خیلی از شماها واژه‌ای غریبه باشد و برای بعضی‌ها تعریف نسبی و کمی داشته باشد، اما اگر در این مقاله همراه ما باشید تا با تعریف و کاربرد آن در حوزه ی کسب و کار و کارآفرینی آشنا شوید، مطمئن باشید ضرر نکرده‌اید.

حداقل محصول پذیرفتنی یعنی محصولی که برای ارائه به مشتری، حداقل خصوصیات کافی و لازم را برخوردار باشد. اینکه محصول ما مورد نیاز و علاقه‌ی مشتری باشد، بحثی است که باید در همه‌ی بیزینس‌ها مورد توجه قرار بگیرد؛ وگرنه آن بیزینس دچار شکست خواهد شد. محصولی که ارائه می‌دهید درست است که شاید در آن سال کامل و قوی باشد، اما چیزی که شما باید در نظر بگیرید، این است که همه چیز با پیشرفت زمان باید قابلیت تکمیل و اضافه کردن خصوصیات جدید را داشته باشد تا از سایر محصولات عقب نماند و از رده خارج نشود؛ به عنوان مثال: شرکت اپل را در نظر بگیرید که هر ساله با وجود ارائه دادن محصول جدید، به فکر ارائه‌ی محصولی بهتر و برتر از سایر شرکت‌هاست و نوآوری می‌کند و علاوه بر این، تفکری را نمی‌دزدد و همیشه از ایده‌های جدید و خلاقانه استقبال می‌کند.

فلسفه‌ی وجودی ام وی پی، نشأت گرفته از این باور است که هیچ وقت نباید پول و وقت خود را صرف تولید محصولی کنید که هیچ کس حاضر به خرید آن نیست.

مفهوم MVP با نمونه‌ی اولیه و نسخه‌ی آزمایشی تفاوت دارد. نمونه‌ی اولیه برای سنجیدن ابعاد فنی محصول استفاده می‌شود و بعد از آن، از محصول نهایی یک نمونه آزمایشی و دست ساز آماده می‌شود. نسخه آزمایشی، پس از راه اندازی کسب و کار، با هدف معرفی محصول اصلی و برای ارائه‌ی توضیحاتی درباره‌ی کارکرد محصول نهایی به مشتری ارائه می‌شود، اما ام وی پی یک نمونه‌ی ناقص از محصول نهایی نیست، بلکه یک محصول دست ساز است که طی فرآیندهای تولید ایده، نمونه سازی، ارائه، جمع آوری داده‌ها، تجزیه تحلیل و یادگیری تولید می‌شود که می‌توان آن را فروخت و در آینده، امکانات جدیدی به آن اضافه نمود.

تولید یک محصول ام وی پی به این صورت است که شما ایده‌ی اولیه محصول جدید را پیاده می‌کنید، آن را به زیر مجموعه‌ای از مشتریان بالقوه عرضه کرده و بعد از دریافت بازخوردهای مشتری‌ها محصول نهایی را تولید و به بازار روانه می‌کنید. این کار، شما را از ساختن محصولاتی که مورد استقبال مشتریان قرار نمی‌گیرند، باز می‌دارد و سرمایه‌ی شما را هدر نمی‌دهد.



ام وی پی به تیم شما این امکان را می‌دهد که بیشترین میزان مطالعه را بر روی نیازهای مشتری انجام دهید و با استفاده از این مطالعات می‌توانید پیش از صرف وقت بیشتر، ایده‌ی خود را آزمایش و بعد انبوه سازی کنید.



هدف از ام وی پی چیست ؟

1. اول اینکه شما بتوانید فرضیه‌های مطرح در مورد یک محصول را با حداقل منابعی که در اختیار دارید بسنجید.
2. دوم اینکه سرعت یادگیری شما با هر بار ارائه محصول MVP و مطالعه‌ی نتایج بالا می‌رود.
3. سوم اینکه وقت با ارزش شما هدر نمی‌رود و شما می‌توانید طراحی بخش‌هایی که مورد توجه مشتری هستند را هرچه زودتر انجام دهید.
4. چهارم، ارائه‌ی هر چه سریعتر محصول به مشتری است.
5. و پنجم، نمایش توانایی‌های تیم توسعه دهنده‌ی شما برای طراحی و ساخت محصول مورد نیاز مشتری است.



مراحل ساختن یک ام وی پی

هدر رفتن پول و وقت، موضوعی است که هیچکس به آن علاقه ندارد و هیچ سرمایه گذاری حاضر نیست پول خود را صرف ساخت محصول کند که کسی آن را نمی‌خرد؛ بنابراین ساختن یک ام وی پی، کمک زیادی در این زمینه به شما می‌کند.

۱_ تعیین مخاطب هدف

در مقاله‌های قبلی هم به این موضوع اشاره شده بود که وقتی شما در صدد تولید محصولی هستید، حتماً باید به این موضوع توجه کنید که خواسته و نیاز مشتری چیست؟ در واقع باید با مقوله‌ی پرسونای مشتری آشنا باشید و خودتان را جای او بگذارید و بپرسید: من چرا باید این محصول را بخرم؟ پاسخ دادن به این سوال، به شما در تولید محصول کاربردی و پرفروش کمک خواهد کرد.

۲_ شناخت رقیبان

اگر محصولی تولید می‌کنید که مشابه با محصول یا خدمات دیگری است، این موضوع را در نظر داشته باشید که حتماً باید محصولی که رقیبانتان تولید می‌کنند را به خوبی بررسی کنید و با این عنوان که محصول شما بهترین است، بدون تحقیق در مورد رقیبانتان آن را روانه‌ی بازار نکنید.

۳_ مسیر حرکت مشتری یا یوزرفلو

برای مشتری‌هایتان مسیر حرکت یا یوزرفلو تعیین کنید. کار کردن روی این موضوع به شما این امکان را می‌دهد تا بخش‌هایی از وب سایت‌تان را تقویت کنید و هر چه بی‌نقص‌تر به مشتری، خدمات ارائه بدهید؛ مثلاً وب سایت فروشگاه آنلاین فراپارچه این امکان را به شما می‌دهد که برای خرید یک محصول، ابتدا روی آن کلیک کرده، سپس با انتخاب سایز و رنگ بندی آن را به سبد خریدتان اضافه کنید، سپس با وارد کردن آدرس، شماره تلفن و در صورت تمایل، پرداخت آنلاین و یا پرداخت درب منزل، سفارش خود را ثبت کرده و منتظر تماس پشتیبان برای تایید سفارشتان باشید. توجه به روند ثبت سفارش مشتری، باید روی تمام این قسمت‌ها اعمال شود و پشتیبانی‌تان را نیز قوی کنید.



۴_ بسازید، بسنجید، یاد بگیرید!

بعد از قطعی شدن طرح اولیه و ساخته شدن آن، نوبت به امتحان کردن می‌رسد. این بخش به دو مرحله تقسیم می‌شود؛ مرحله ی اول : مهندسان کیفیت سنجی، محصول را امتحان می‌کنند و مشکلات آن را مطرح می‌کنند. مرحله ی دوم : بعد از رفع اشکالات، محصول در اختیار مشتریان قرار گرفته و طی یک یا دو هفته از بازخوردهای مشتریان، مشکلات مطرح شده برطرف می‌شود و محصول نهایی ارائه می‌گردد. این مراحل می‌توانند چندین بار تکرار شود.

مزایای ایجاد MVP

۱_ بازگشت سرمایه با ریسک پایین

شما می‌توانید در کمترین زمان ممکن و با کمترین ریسک، حداکثر ارزش ممکن را در محصول ایجاد کنید و قبل از ارائه ی محصول نهایی، نیاز مشتری را شناسایی کرده تا کمترین ضرر را متحمل شوید. پیش از آنکه پنج امکان و ویژگی جدید در محصول خود قرار دهید، نظر مشتریان را هم بپرسید، چون ممکن است که از آن ۵ ویژگی، فقط دو تای آن‌ها مورد نیاز مشتری باشد و شما مجبور به گنجاندن همه آن پنج ویژگی در محصول نباشید؛ در این صورت سرمایه ی شما با کمترین ریسک به شما باز می‌گردد.

۲_ صرفه جویی در زمان و هزینه

قبل از توسعه ی محصول، ایده ی خود را نهایی کنید و بیشتر این اطلاعات را از طریق رفع مشکلاتی که مشتریان به شما انتقال می‌دهند، به دست بیاورید. هیچ وقت قبل از اطمینان کامل از محصولات، به دنبال تیم سازی، فروش و بازاریابی نباشید.

۳_ شناخت مشتری

وقتی شما در همان تولید اولیه، مشتری‌تان را شناخته و با استفاده از نظرات او محصول نهایی را روانه ی بازار کردید، سریعتر از زمان‌های دیگر، بازار هدف و مشتری‌هایتان را پیدا می‌کنید و کارتان برای تشکیل کمپین تبلیغاتی، راحت تر می‌شود.



- MVP به طور کلی کسب و کار شما را اعتبار سنجی می‌کند.
- ایده‌هایتان را با در تیر رس انتقاد مشتری قرار دادن، به چالش می‌کشد و محصولاتان را بی نقص تر می‌کند.
- علاوه بر همه‌ی این‌ها، محصول و فروش شما را روز به روز بهتر می‌کند.