

Тестирование бизнес-идей



Анна Лопатухина, Agile Museum

Кейс:



Life.SREDA
venture capital



AGILE MUSEUM



Европа

Работающий FinTech бизнес



Россия



США



Life.SREDA
venture capital

Кейс:



Life.SREDA +
venture capital

AGILE MUSEUM



Россия



go/no-go



business model

AGILE MUSEUM

Early-stage product management



Высокая степень неопределенности



Нет уверенности в спросе



Нет существующих пользователей



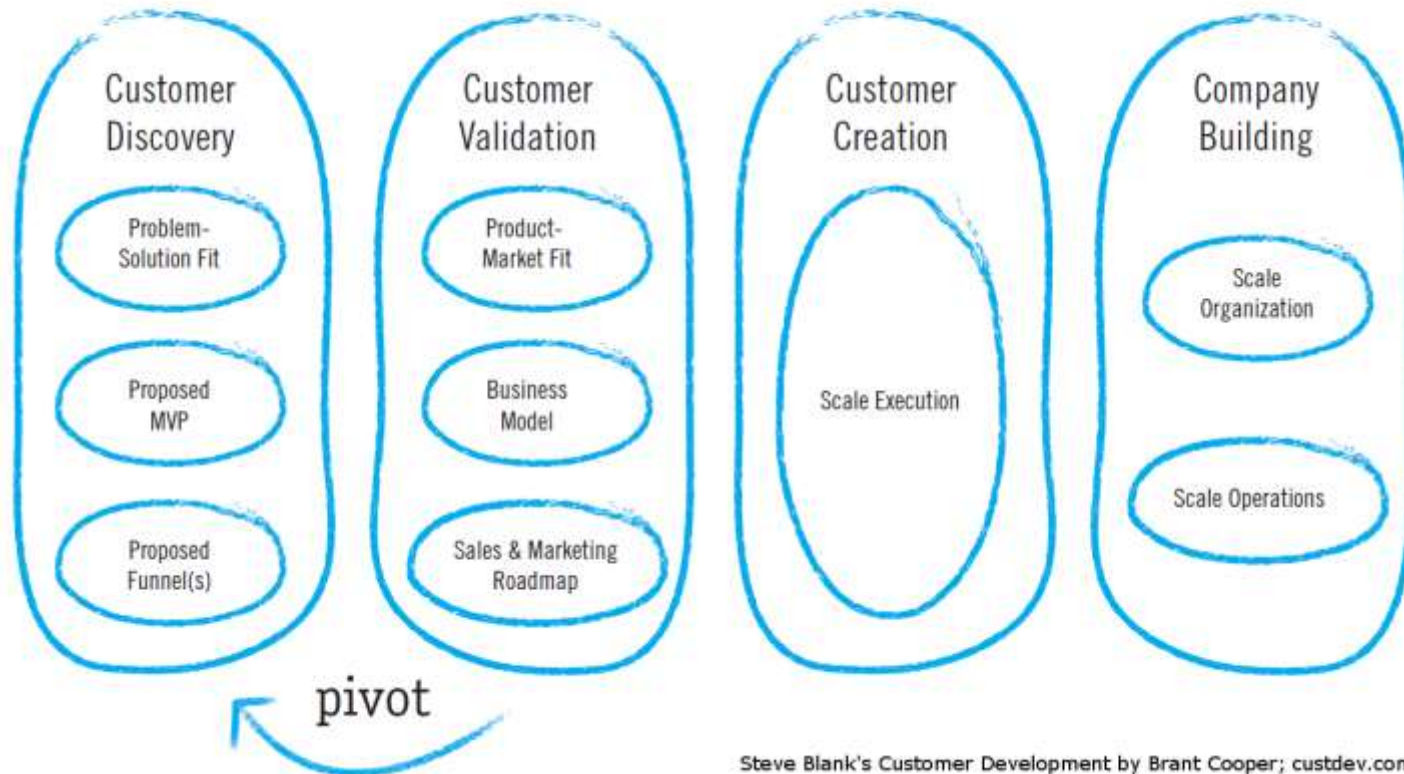
Фокус на поиск бизнес-модели



Особые процессы, инструменты, культура

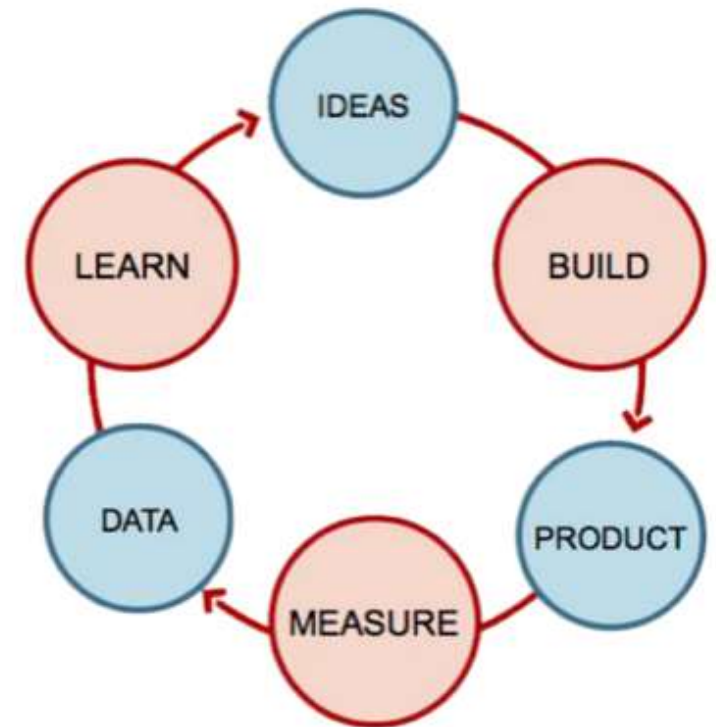
Методика

Customer Development



Steve Blank's Customer Development by Brant Cooper; custdev.com

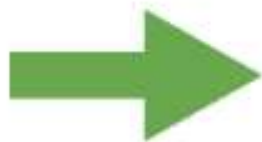
Lean Startup



Процессы



идея



недельные итерации



демо



заказчик



кросс-функциональная команда



go/no-go



business model

решение



Elevator pitch

для **(целевой клиент)**

который **(утверждение нужды)**

наш продукт **(название)**

это **(категория продукта)**

который **(ключевая выгода или причина купить)**

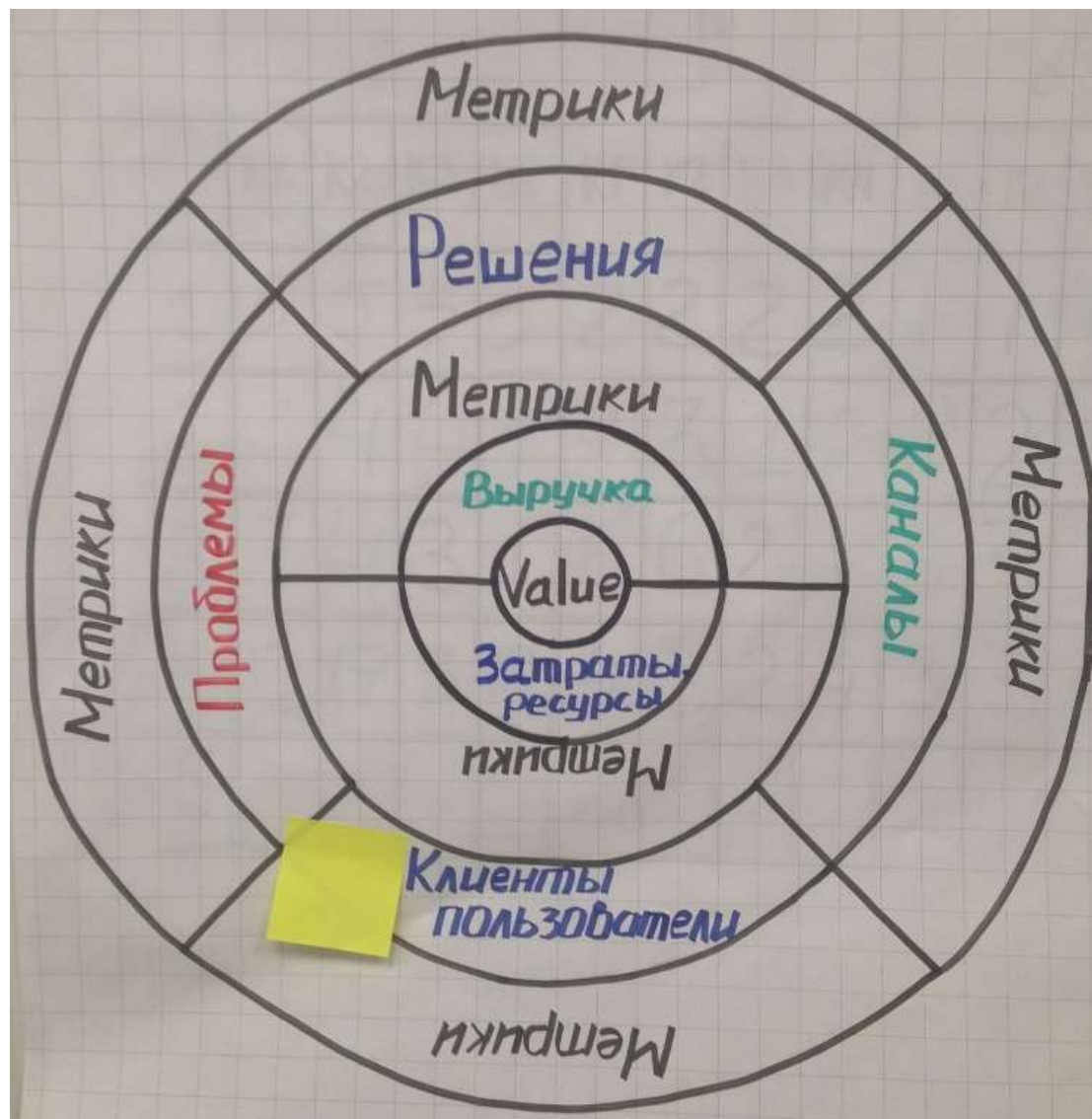
в отличие от **(существующая альтернатива)**

наш продукт **(ключевое отличие)**





Business darts





Problem/solution interview



ГИПОТЕЗЫ



ВОПРОСЫ



НОВЫЕ
ГИПОТЕЗЫ

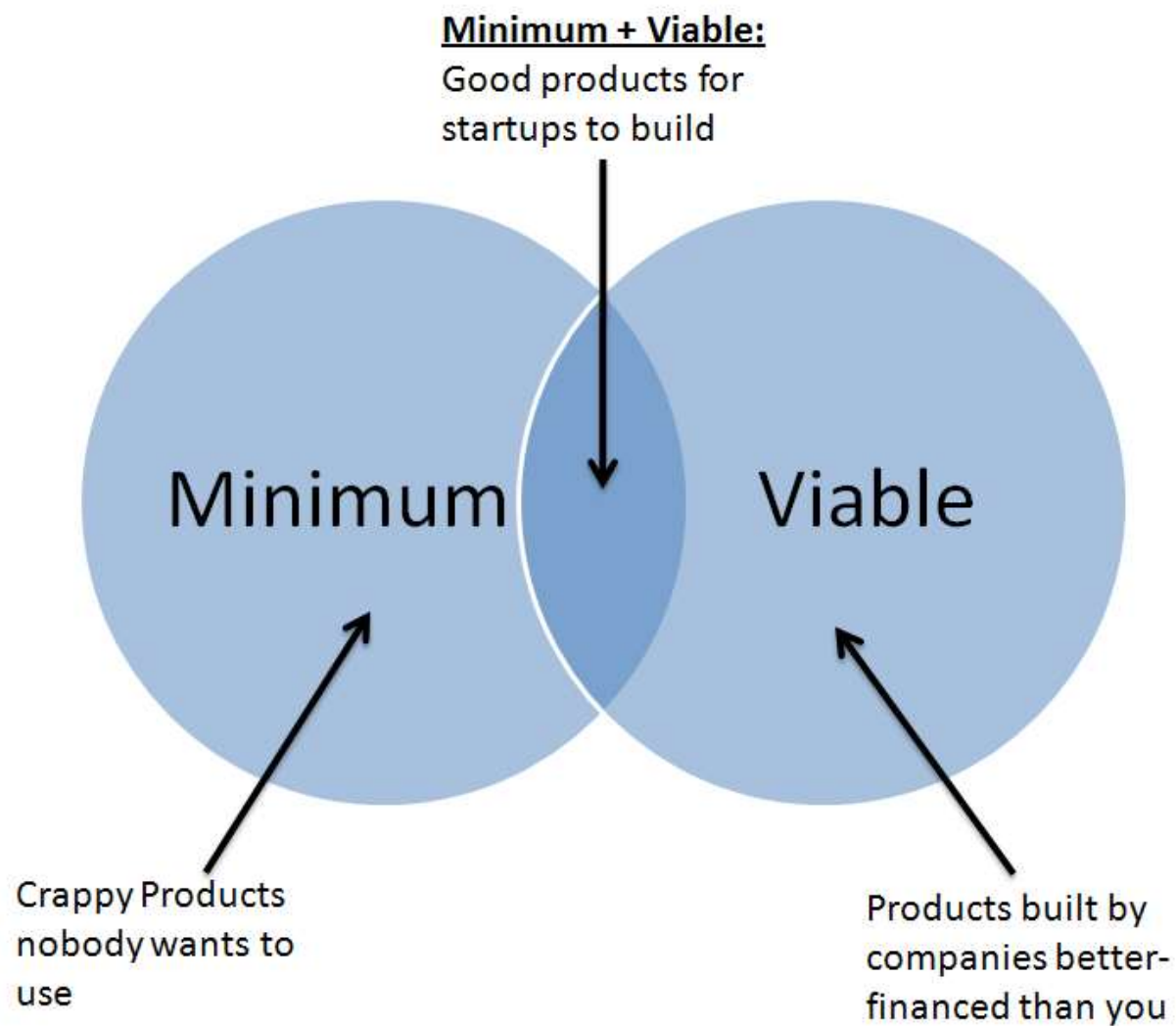


СТАТИСТИКА





MVP, landing



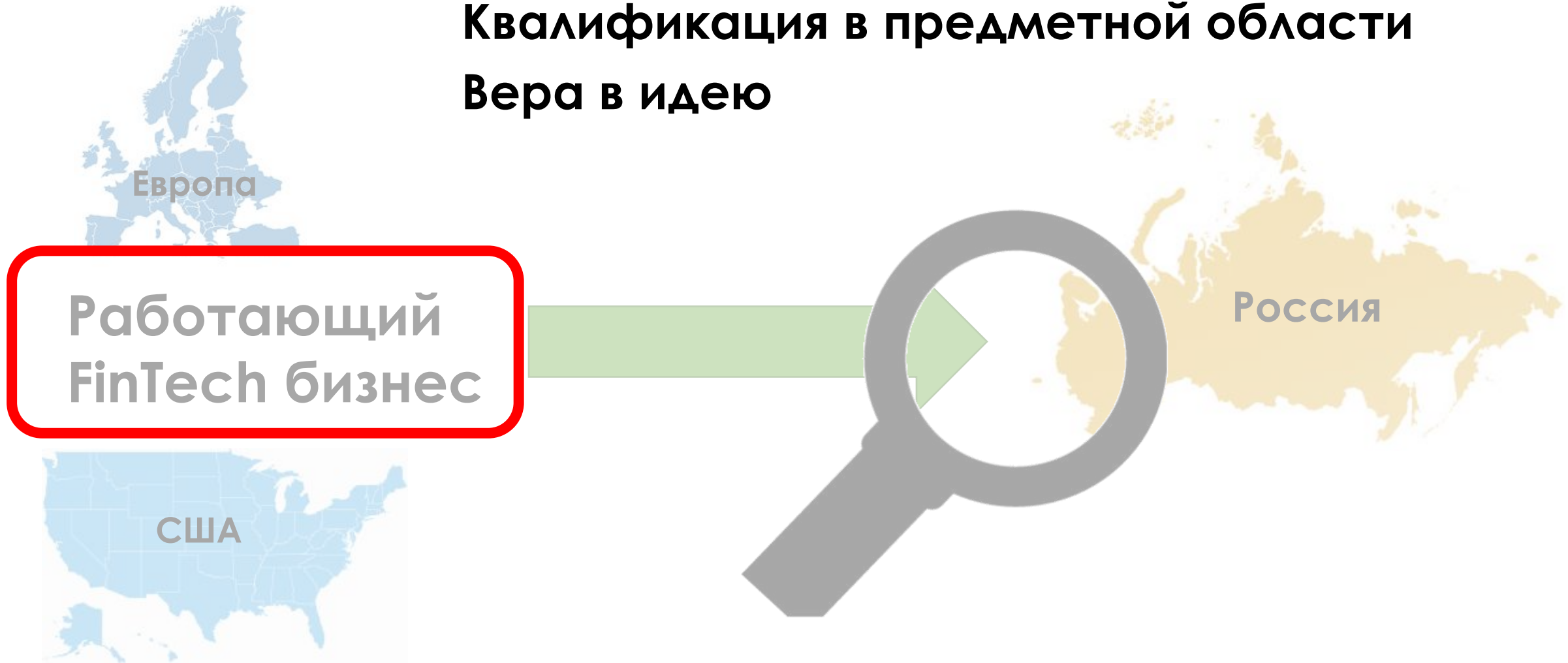
Чему научились

В целом подход работает, но...

... ЭТО СЛОЖНО ВЫНОСИТЬ НА АУТСОРС

Чему научились

Квалификация в предметной области
Вера в идею



Чему научились

