



# ПЕРЕВІРКА РИНКУ ТА РОЗРОБКА ПРОТОТИПУ

Осінь 2024





ПІБ \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

# LEAN CANVAS

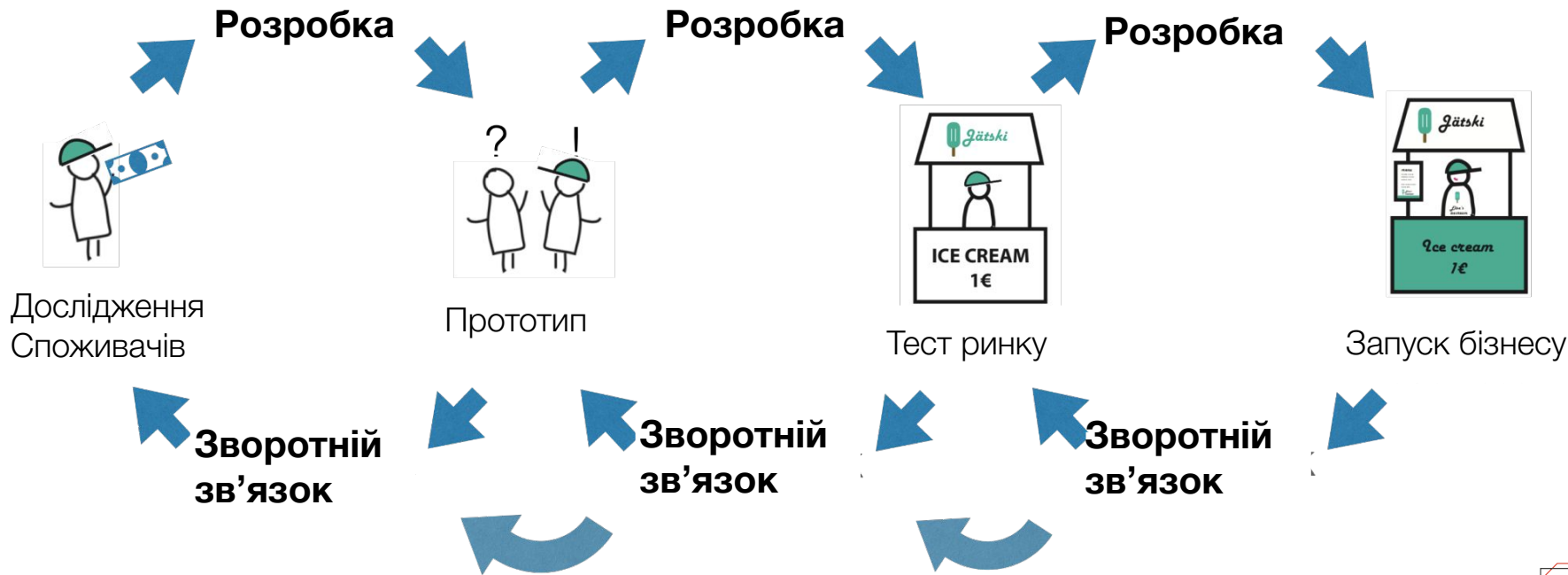
<p><b>Проблема</b> Вкажіть 1-3 основні проблеми ваших потенційних клієнтів</p> 	<p><b>Пропозиція</b> Запропонуйте варіанти вирішення кожної з проблем</p> 	<p><b>Ціннісна пропозиція (унікальність)</b> Змістова та чітка характеристика, що демонструє перевагу Вашої пропозиції на ринку в порівнянні з іншими</p> 	<p><b>Конкурентна перевага</b> Особливість Вашої пропозиції яку не можна просто скопіювати або купити за гроші</p> 	<p><b>Цільова аудиторія</b> Вкажіть основні категорії Ваших потенційних клієнтів</p> 
<p><b>Наявні альтернативи</b> Вкажіть які варіанти вирішення даних проблем існують на ринку зараз</p> 	<p><b>Ключові показники (ККД)</b> Чисельні показники, що вказують на життєздатність Вашої пропозиції</p> 		<p><b>Канали зв'язку</b> Яким чином Ви спілкуєтесь із Вашими клієнтами?</p> 	<p><b>Перші послідовники</b> Ваші перші ідеальні клієнти, хто вони?</p>
<p><b>Структура витрат</b> Перелічіть змінні та фіксовані витрати</p>		<p><b>Джерела прибутку</b> Перерахуйте джерела Вашого прибутку</p> 		



# ЗМІСТ

- Як перевірити свою бізнес-ідею
- Що таке прототип?
- Як розробити прототип?
- Інструкція щодо д/з з прототипування
- Як почати тестувати свою бізнес-ідею з клієнтами

# РОЗРОБКА ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ



# ПЕРЕВІРКА РИНКУ

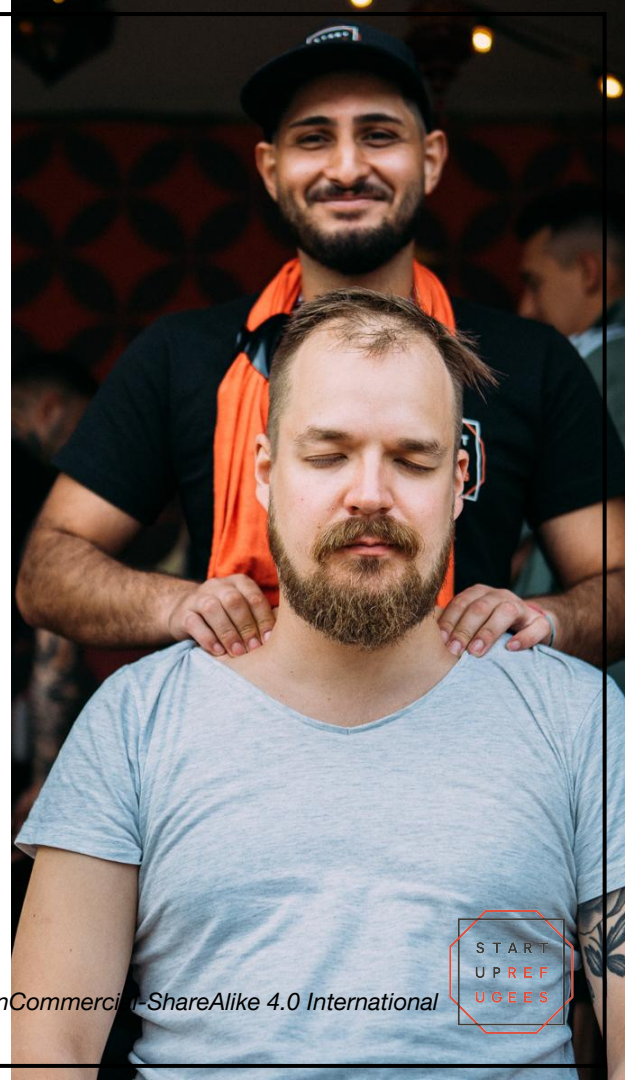
= процес вивчення потенційних клієнтів нового продукту, функції чи послуги, щоб оцінити, чи є вони життєздатними на цільовому ринку.

## Складові:

- Дослідження ринку (оцінка розміру та частки ринку)
  - Використовуйте статистику для оцінки
  - Дослідіть обсяг пошуку в Google
  - Проаналізуйте конкуренцію
- Опитування клієнтів
- Прототипування
- Тестування вашого продукту/послуги з клієнтами
- Кілька циклів тестування

# ДЛЯ ЧОГО ПЕРЕВІРЯТИ РИНОК

- Спосіб дізнатися, чи ваша ідея вирішує реальну проблему
- Чи люди готові платити за ваш продукт?
- Допоможе зекономити час, енергію та гроші, якщо ваша ідея дійсно не потрібна ринку.
- Спосіб отримати зворотний зв'язок, дізнатися та розвинути свою ідею, якість продукту та ціни перед запуском та більшими інвестиціями.
- Можливість просувати свій продукт і почати нарощувати клієнтську базу.



# ***ІДЕЯ БЕЗ ПІДТВЕРДЖЕННЯ - ЦЕ ЛИШЕ ПРИПУЩЕННЯ***

**ПІДТВЕРДЖЕННЯ = ДОКАЗ, ВЕРИФІКАЦІЯ**





Jussi Ahola, astiasto AF Forte, 1985--; kivitavara, kirkaas lasite.

Photo: Illustration in book *Arabia*, Designmuseo

# КЕЙС: FORTE ВІД АРАВІА

1. **Дослідження** попиту на посуд професійної кухні та сервісне обслуговування з консультаційною компанією
2. **Навчання:** усвідомлення зміни харчових звичок, важливість естетики та функціональності.
3. **Використання** існуючої теорії ергономіки тощо.
4. **Розробка** “вічнозеленого” посуду, який легко пакувати, ергономічний, підходить для посудомийних машин, використання нових матеріалів.
5. **Перевірка** в лабораторії для підвищення ударної міцності.
6. **Тестування** на кухнях екіпажних кораблів *Viking Line* і *Silja Line*.
7. Успішний **запуск** і продажі.

# ROZROBKA PROTOTIPU



Jatkuvan oppimisen ja  
työllisyyden palvelukeskus

Entrepreneurship course © 2024 by Startup Refugees is licensed under Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International



# ПРОТОТИП

*= перший зразок або модель продукту для перевірки концепції або процесу*

- Щоб перевірити, чи зможете ви перетворити свою ідею на реальний продукт
- Передбачає тестування та збір відгуків
- Якщо ваш прототип не спрацьовує, ви знаєте на ранній стадії, що вам потрібно внести зміни.

# Мінімально Життєздатний Продукт = MVP

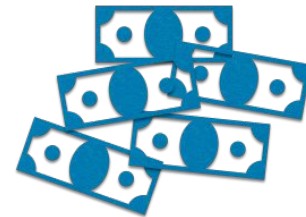
*= версія нового продукту з достатньою кількістю функцій (= найменша кількість роботи), щоб її могли використовувати перші клієнти, які потім можуть надати відгук для майбутньої розробки продукту.*

- Щоб перевірити ідею з реальними користувачами, перш ніж витратити багато грошей і часу на повну розробку продукту.
- Дізнатися, що є важливим і цінним для ваших цільових клієнтів, а що ні

**Гіпотеза** = припущення



=



**Тестування** = перевірка реальної думки споживачів



Недостатня кількість  
Функцій, базова форма



Прототип



Низька якість на  
основі тестування



МЖП



Продукт

# ВИДИ ПРОТОТИПІВ

- **Фізичні або цифрові моделі:** 3D-друк, макети продуктів, ескіз, простий веб-сайт
- **Взаємодія:** рольова гра, семінар/заняття, презентація
- **Розповідь:** розкадровка, відео, анімована презентація

Photo: Dix Sept / Unsplash



# ПРОТОТИП ВИРОБУ: МАКЕТ

Pictures: Ritika at medium.com, unblast.com LeFab Shop www.thingiverse.com



**Макет з картону  
(власноруч)**

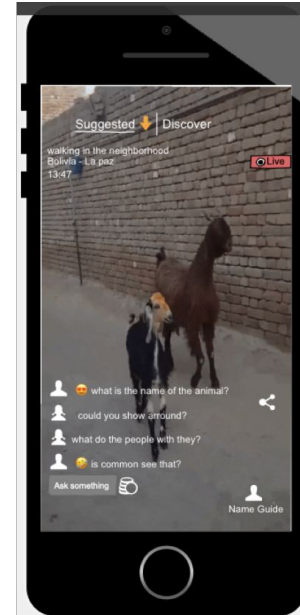
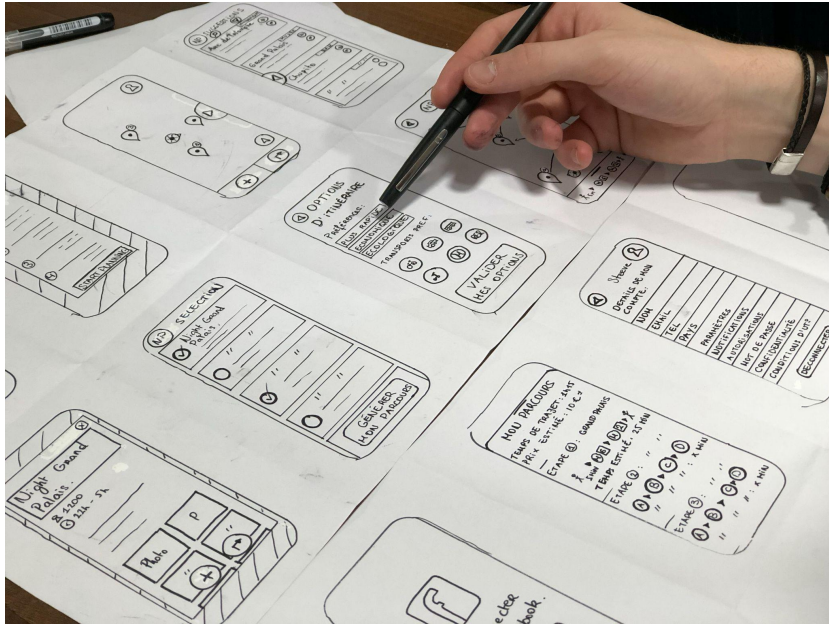


**Замовлений макет**



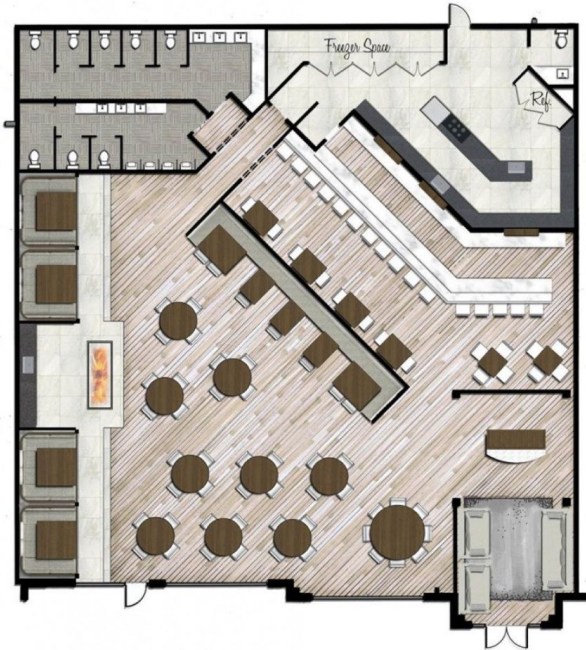
**ЗД друк**

# ПРОТОТИП ДОДАТКУ / ОНЛАЙН-СЕРВІСУ: КАРКАС, МАКЕТ ДОДАТКУ



Pictures: Amelie Mourichon/Unplash & Diógenes Díaz

# ПРОТОТИП БАРУ, МАГАЗИНУ, ДИТЯЧОГО САДКА: ПЛАН ПОВЕРХУ



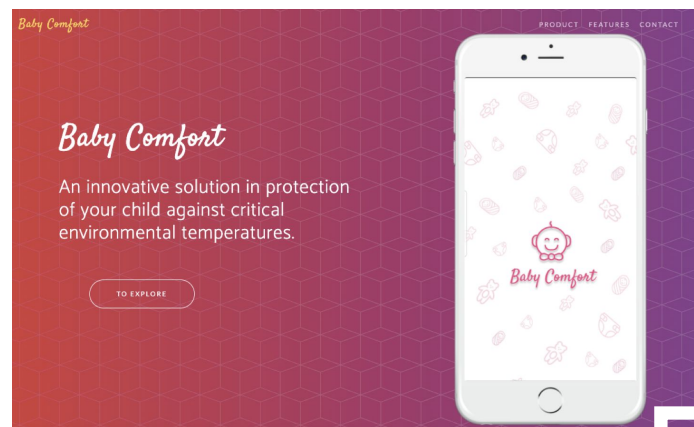
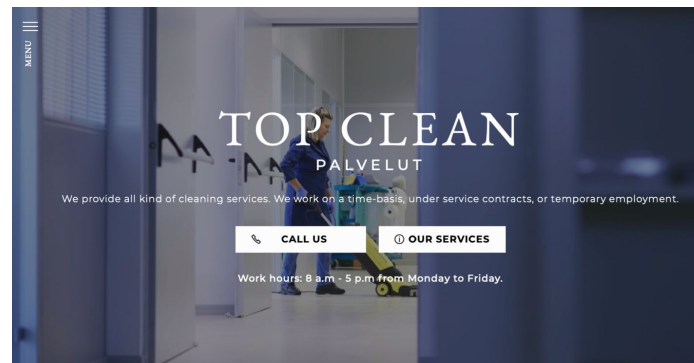
*Pictures: @Style by Design, @Urban Architecture / Michele Ronsen (Pinterest)*

# ПРОТОТИП: ВСТУПНЕ ВІДЕО



# ПРОТОТИП: ЛЕНДІНГ СТОРІНКА

- Майте чіткий заклик до дії: «Зареєструватися», «Зареєструватися», «Замовити тут»
- Слідкуйте та аналізуйте статистику
  - Трафік відвідування сторінки
  - Скільки часу люди проводять на веб-сайті
  - На що люди звертають увагу
- Перша версія може бути лише макетом сайту для збору відгуків про ідею, візуалізацію, ціни тощо.



# ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ПРОТОТИПІВ

- Вебсайт: [Canva](#), [Google Sites](#), [Wix](#), [Webflow](#), [WordPress](#)
- Онлайн магазин: [Webflow](#), [Figma](#), [Squarespace](#)
- Портфоліо, сервіс, каталог: [Canva](#)
- Анімоване відео: [Animaker](#), [Doodly](#) (whiteboard animation)
- Монтаж відео: [Canva](#)
- Мобільні додатки: [Figma](#), [InVisionApp](#), [Marvel](#), [Miro](#)
- Макет товару: [Mockupworld](#), [Unblast](#), [Unsplash](#)
- Сторіборд: [Canva](#), [Storyboarder](#), [Plot](#)
- Бібліотеки Makerspaces (3D-принтер, лазерні різачки, швейні машини тощо): [Finder for libraries' services](#)

# ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ 2:

## ПРОТОТИП

1. Проведіть експеримент, щоб перевірити продукт або послугу, створіть прототип або мінімально життєздатний продукт.
2. **Ціль:** отримати зворотний зв'язок для розробки продукту від потенційних клієнтів
3. Завантажте зображення чи відео прототипу на Padlet. Завантажте тестову картку та навчальну картку на Claned до 01.11. 18:00
4. Підготуйтеся представити свій прототип на наступному семінарі



# ПОСИЛАННЯ









- Business culture in Finland:  
<https://www.worldbusinessculture.com/country-profiles/finland>
- Services for startups and business owners: [www.newcohelsinki.fi](http://www.newcohelsinki.fi),  
[www.uusyrityskeskus.fi](http://www.uusyrityskeskus.fi), [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi), [www.businessfinland.fi](http://www.businessfinland.fi)
- Light entrepreneurship platforms: [free.fi](http://free.fi), [ukko.fi](http://ukko.fi), [omapaja.fi](http://omapaja.fi),  
[OP-kevytyrittäjä](http://OP-kevytyrittaja.fi)
- Information and places to buy an existing company:  
[www.yritysporssi.fi](http://www.yritysporssi.fi), [www.yrityskauppa.fi](http://www.yrityskauppa.fi),  
[www.omistajanvaihdosseura.fi](http://www.omistajanvaihdosseura.fi), [www.tori.fi](http://www.tori.fi), [Yrittäjät's tips for business acquisition](http://Yrittajat's tips for business acquisition)
- Facebook groups: [Finnish International Entrepreneurs](https://www.facebook.com/FinnishInternationalEntrepreneurs), [Helsinki Entrepreneurs International](https://www.facebook.com/HelsinkiEntrepreneursInternational)



ПІБ \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

# LEAN CANVAS

<p><b>Проблема</b> Вкажіть 1-3 основні проблеми ваших потенційних клієнтів</p> 	<p><b>Пропозиція</b> Запропонуйте варіанти вирішення кожної з проблем</p> 	<p><b>Ціннісна пропозиція (унікальність)</b> Змістовна та чітка характеристика, що демонструє перевагу Вашої пропозиції на ринку в порівнянні з іншими</p> 	<p><b>Конкурентна перевага</b> Особливість Вашої пропозиції яку не можна просто скопіювати або купити за гроші</p> 	<p><b>Цільова аудиторія</b> Вкажіть основні категорії Ваших потенційних клієнтів</p> 
<p><b>Наявні альтернативи</b> Вкажіть які варіанти вирішення даних проблем існують на ринку зараз</p> 	<p><b>Ключові показники (ККД)</b> Чисельні показники, що вказують на життєздатність Вашої пропозиції</p> 		<p><b>Канали зв'язку</b> Яким чином Ви спілкуєтеся із Вашими клієнтами?</p> 	<p><b>Перші послідовники</b> Ваші перші ідеальні клієнти, хто вони?</p>
<p><b>Структура витрат</b> Перелічіть змінні та фіксовані витрати</p>		<p><b>Джерела прибутку</b> Перерахуйте джерела Вашого прибутку</p> 