ZEIN DA ZURE GUTXIENEKO PRODUKTU BIDERAGARRIA?

Posted on 03/01/2012 by Naider

Enpresa batek **berritzaile bat martxan jarri nahi duenean. produktua**k bi alternatiba dituzu. Lehenik eta behin, produktua erabat garatu, enpresaren garapen, marketin eta zuzendaritza taldeak asmatu baitu eta garapena amaitutakoan merkatuan jarri. Edo, bestela, garatu MVP, Gutxieneko Produktu Bideragarria (MVP) lehenik merkatua probatzeko eta produktuaren zein alderdi diren benetan interesgarriak zure bezeroentzat eta zeintzuk ez jakiteko, baita negozio ereduan egon daitezkeen inkoherentziak detektatzeko ere.

MVP zure produktuaren bertsio bat da, bideratzen ari zaren merkatuari buruz adina ikasteko aukera ematen dizuna eta **inork nahi ez duen produktu bat guztiz garatzetik** salbatzen zaitu. Hau da lean startup-en (Eric Rise) eta metodologia ekintzaile honen kontzeptu indartsuenetako bat.

Startupek (ekintzaileak) duten arazo nagusietako bat merkatua behar bezala ez ezagutzean datza, zuzentzen zaien bezeroa. Askotan, garapen-proiektu luzeak egiten dira, inork nahi ez dituen produktuak sortzen amaitzeko eta hori da enpresa berrien heriotza-kausa handienetako bat. MVP kontzeptua arrisku hori gutxitzen saiatzen da, eta produkturik garatu gabe merkatua goiz probatzeko tresna eskaintzen du.

Egia esan, **MVP bat bideo bat, aurkezpen bat, prototipo bat edo osatu gabeko produktu bat izan daiteke, zure proiektuaren araberakoa da**. MVP batek etorkizuneko produktu potentzial baterako merkatu bat dagoela frogatzeko aurki dezakezun modurik onena izan behar du, eraginkorrena, eraginkorrena eta azkarrena. MVP-k produktu berritzaile baten garapen-prozesua optimizatzea ahalbidetzen du, hasiera batean detektatuz zein osagai interesgarri diren eta zein ez azken produktu baterako.

Talde ekintzaileak, bere izaera edozein dela ere -talde bat, startup bat, erakunde edo erakunde batean lan egiten duena- **bere MVPa, bere merkatu-testa, argi eta garbi definitu behar du MVP hori oinarritzen den hipotesiak eta bulegotik atera. ahalik eta azkarren**a. Ingeniaritza-profil gehiagorentzat, MVP benetako erronka da, merkatura amaitu gabeko produktu batekin joatea esan nahi baitu, ziurrenik akatsekin eta estetikoki gehiegi findu gabe. Dena den, MVP-k asko handitzen du proiektu ekintzailearen arrakasta izateko probabilitatea, startup baten helburu premiazko eta erabakigarrienean aurrera egiteko aukera ematen duelako: produktu berritzaile hau oinarritzen den hipotesiak balioztatzea eta merkatutik ikastea.

Zein da zure gutxieneko produktu bideragarria? Nola definitu? Zeintzuk dira oinarritzen den hipotesiak? Nola balioztatu? Galdera hauek guztiak ez dira erraz erantzuten. Landu hasierako hipotesiak, definitu zure merkatua eta bilatu hipotesiak baliozkotu MVParen bidez. Zortea!

There are no comments yet.