**Минимален жизнеспособен продукт (MVP)**

Концепцията за MVP придоби популярност, след като Ерик Райс я описа в книгата си The Lean Startup.

Определението за минимален жизнеспособен продукт е, когато една компания произвежда продукт с минимални характеристики, които привличат ранни клиенти, които могат да валидират идеята за продукта и да дадат на компанията ценна обратна връзка за него. Тази обратна връзка или се прилага, или се използва като доказателство за отмяна на по-нататъшното развитие.

Всяка компания разполага с определен бюджет за даден продукт. С помощта на MVP, продукта може да бъде развиван по-предпазливо и да се получи ранна обратна връзка от клиентите.

**Пример за минимален жизнеспособен продукт**

MVP е повече от просто концепция, това е обща стратегия, използвана от фирми от всякакъв размер. MVP може да бъде под формата на софтуерни [прототипи](https://mailchimp.com/resources/prototyping-tools/), физически продукти и други. Примера за минимално жизнеспособни продукти, които в крайна сметка са доразвити до това, което са днес са:

* Dropbox
* Amazon, в ранните си дни
* AdWords Express
* Airbnb

MVP е отлична възможност за изпробване на иновативни бизнес идеи, без да излагате бъдещето на вашия бизнес на карта. Въпреки, че не е завършен, продуктът има достатъчно функции, за да привлече потребителите. Тези потребители могат да валидират ранна бизнес идея в нейните първи етапи на развитие и да помогнат за генерирането на идеи за това как тя може да бъде подобрена за оптимално потребителско изживяване.

На компанията са необходими много време и пари, за да формулира перфектния продукт, преди да го пусне на потребителя. MVP обаче помага за намаляване на времето и парите за типичния процес на разработка. Когато една компания пусне функционален прототип, за да привлече потребителите за обратна връзка, потребителят може да потвърди идеята за продукта в началото на процеса. Тези проверки помагат на продуктовия екип да обмисли идеи, да подобри продукта по-бързо и да го пусне за общи продажби.

**Очаквани ползи**

Основното предимство на MVP е, че можете да разберете интереса на клиента към вашия продукт, без да го разработвате напълно. Колкото по-рано можете да разберете дали вашият продукт ще се хареса на клиентите, толкова по-малко усилия и разходи харчите за продукт, който няма да успее на пазара.

**Недостатъците на MVP**:

* Текущото събиране на обратна връзка от клиенти може да бъде сложно.
* Клиентите може да не изразят искреното си мнение за продукта.
* Конкурентите могат да откраднат идеи за продукти, ако разберат за тях.
* Конкурентите може да успеят да подобрят и пуснат продукта по-бързо.