# **Pracovní list 4. úkol**

1. **Odkaz na obrázek, video, web či jiné provedení MVP**

Pošlete nám odkaz, kde se můžeme podívat, případně stáhnout, co jste během vašeho 4. úkolu vytvořili - tedy ukázku vašeho MVP. Zaslat můžete například fotografii, video, webovou stránku, leták atd.

1. **V krátkosti popište váš postup při tvoření MVP**

Jak jste postupovali při tvorbě MVP? Základem je si tvorbu MVP pečlivě zdokumentovat, abyste věděli, jak následně proces výroby zjednodušit a zároveň uspořit čas a peníze.

### Zadání úkolu

**1. Vytvořené MVP**

Nasdílejte nám obrázek, video, web či jiné provedení MVP, které jste během úkolu vytvořili.

**2. Postup tvorby**

Jak vypadala vaše práce při tvorbě MVP? V krátkosti popište celý proces.

Pečlivá dokumentace vám v budoucnu pomůže zjednodušit výrobu a zároveň uspořit čas i peníze.

**Co se počítá za odevzdaný úkol?**

Vypracované body ze zadání;

vytvořené MVP.

### Výuková část

Přichází právě ta chvíle, kdy se naučíte nejvíce a zároveň si užijete maximum zábavy. Není nic tak vzrušujícího, jako sledování proměny vlastní myšlenky ve skutečnost.

Základním pravidlem této části projektu je, že zde žádná pravidla neexistují. Experimentujte, hledejte inspiraci všude kolem sebe, vymýšlejte a zkoušejte, co by mohlo fungovat. Kreativitě se meze nekladou. A pokud narazíte na překážku, nezoufejte a najděte způsob, jak ji překonat.

Svůj nápad za každých okolností zrealizujte!

Rozvržení práce a plánování jednotlivých podfází plně přizpůsobte typu samotného projektu. Někdo bude déle skicovat, jiný si pohraje s 3D maketou a další skupina se bude soustředit hlavně na přímou spolupráci s mentorem. Můžete vytvořit prezentaci, video, webinář, workshop, limitovanou jednodenní edici služby apod.

MVP lze vytvořit pro každý produkt či službu a slovo „nejde“ je v komunitě Soutěž & Podnikej zakázáno.

Tvořte a hrajte si!

**Postup**

**Unikátní hodnota**

Proč si zákazníci budou chtít váš produkt koupit? Jaká je jeho přidaná hodnota, která vás odlišuje od konkurence?

Než začnete s tvorbou MVP, je nutné jeho unikátní hodnotu definovat. Vycházejte především z rozhovorů, které jste zaznamenali během validace.

Lidé se rozhodují na základě emocí, ve vašem projektu musí jasně spatřit naplnění svých potřeb. Mějte na paměti, že na zaujetí zákazníka máte jen několik málo sekund - udává se maximálně 3 až 5 - proto si dejte na transparentnosti opravdu záležet.

***Příklady aspektů hodnoty***

* Pohodlí: časová úspora, jednoduchost užívání; např. Dáme jídlo, Rohlík.cz, Letuška.
* Cena: služba šetří zákazníkovi peníze; např. WhatsApp, samoobslužné výdejny zboží.
* Design a koncept: zážitek z každodenního užívání, např Mercedes Benz, Apple.
* Značka: pocit výjimečnosti, jedinečnosti, luxusu; Cartier, Prada, Luis Vuitton.
* Úspora nákladů: Airbnb, Slevomat apod.
* Snížení rizika: poradenství, pojištění, ochrana.

***Prostředky k vizualizaci a odlišení***

* Znalost problematiky;
* algoritmy produktu;
* kreativní, konstrukční, obchodní tým;
* zákazníci firmy;
* komunita;
* osobnost stojící za značkou;
* lokalita bez světového zájmu, lokální znalost.

***První neznamená úspěšný***

Přijít na trh s novinkou neznamená vždy výhodu. Lidé zatím nemusí vidět problém, jenž se snažíte vyřešit, a neporozumí tedy ani hodnotě projektu. Je důležité si nic nenalhávat a poctivě naslouchat slovům potenciálních zákazníků.

Společnost Microsoft například o tabletu mluvila již v 90. letech, ovšem prorazit se povedlo až Applu v roce 2010. Cestu ke komerčnímu úspěchu si předpřipravil tvorbou široké nabídky aplikací.

**Stavění MVP**

***Skica***

Nákres vydá za tisíc slov neboli lépe jednou vidět než stokrát slyšet. Neočekává se, že vytvoříte umělecké dílo, ale že získáte jasnější vizuální představu pro sebe i své klienty. Doplníte všechny chybějící články a vytvoříte srozumitelnou finální představu. V případě služeb se může jednat o návrh designu webové stránky nebo aplikace - pro vás již známý wireframe.

Jak na to?

* Vyberte si člena týmu, který je nejlepší v kreslení.
* Popusťte uzdu fantazii a neomezujte se pouze na pero a tužku. Pomozte si samolepkami, výstřižky z časopisu...
* Technicky zdatní jedinci mohou využít například program CAD.
* Načrtněte MVP z různých stran, případně uspořádání aplikaci či webových stránek. V případě videa si sepište scénář atd.
* Věnujte pozornost detailům.
* Nezapomeňte, že vzniklá skica je výsledkem týmové práce.

***3D maketa***

Pokud je to vhodné pro váš projekt, vytvořte 3D maketu na základě dokončené skici. Jako materiál můžete použít cokoliv, od starých hadrů, krabic, větví, plastelíny až po 3D tiskárnu v jedné z partnerských dílen.

Zde se také můžete zamyslet nad použitím alternativních materiálů, čímž se odlišíte od konkurence. Například jiná firma používá bavlnu a vy budete vyrábět z polyesteru.

Hledejte nové způsoby, jak zaujmout a vylepšit kvalitu vašeho produktu. V případě služby, využijte templátu a už začněte vytvářet první náznak webu nebo aplikace. Můžete využít jeden z nástrojů, který jsme pro vás v rámci programu vytipovali.

***Funkční MVP***

Skicu nebo maketu máte již hotovou, nastává čas vytvořit funkční prototyp. I v tomto případě se soustřeďte pouze na realizaci hrubého základu, zjednodušené verze celého nápadu. Následně si ověřte, že je prototyp funkční a při jeho používání nemůže dojít k chybě.

Jak na to? - Udělej si sám

* Nezapomeňte se v první řadě zamyslet, zda nezvládnete model vytvořit sami.
* Funkčnost služeb lze představit pomocí videa, prezentací či různých webových templátů (strikingly.com, wix.com, launchrock.com, [www.weebly.com](http://www.weebly.com/),...)
* Produkt si můžete troufnout vytvořit v dílnách středních průmyslových škol po domluvě s kamarádem, spolupracovníkem nebo vedením. Jinak doporučujeme využít nabídky partnerských dílen Soutěž & Podnikej.

Jak na to? - Najmi si profesionála

* Podle typu vašeho produktu oslovte odborníka v dané oblasti, který bude schopný funkční MVP vyrobit.
* Podnikatele ochotného pomoci můžete najít na různých místech.
* V rodině blízké i vzdálené, mezi přáteli či jejich rodiči.
* Oslovte studenty VŠ, kteří již mají ve vašem odvětví zkušenosti.
* Využijte šíři svých kontaktů, do hledání vhodných lidi zapojte i svého mentora.
* Předem si ujasněte podmínky spolupráce. Spoluúčast podnikatele je dobrovolná, bez nároku na finanční odměnu, ovšem upřesněte si případnou cenu za materiál a další nezbytné výdaje.
* Pokud máte strach o krádež vašeho nápadu, požádejte o podpis dohody o zachování mlčenlivosti. Vzor dohody najdete zde.
* Domluvte si osobní schůzku, kde danému profesionálovi odprezentujete svoji představu pomocí skici nebo 3D makety. Aby odborník mohl vytvořit funkční MVP musí znát i ty nejmenší detaily.
* Dohodněte se na datu dodání. Pokud to situace dovolí, vezměte svoje MVP i na vaše finále.