

Oceanofpdf.com

Oceanofpdf.com

Erstmals in Großbritannien von Practical Inspiration Publishing, 2024
veröffentlicht

© Emma Reilly, 2024

Die moralischen Rechte des Autors wurden geltend gemacht

ISBN 9781788605069 (PB -Druck)

9781788605786 (HB -Druck)

9781788605083 (EPUB)

9781788605076 (Mobi)

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Buch oder ein Teil davon darf nicht ohne die
reproduziert werden

Express schriftliche Genehmigung des Autors.

Es wurden alle Anstrengungen unternommen, um Urheberrechtsinhaber zu verfolgen
und ihre Erlaubnis für die zu erhalten

Verwendung von Urheberrechtmaterial. Der Verlag entschuldigt sich für Fehler
oder Auslassungen und wäre

dankbar, wenn sie über Korrekturen informiert werden, die in zukünftige
Nachdrucke oder in zukünftige Nachdrucke einbezogen werden sollten oder
Ausgaben dieses Buches.

Möchten Sie Kopien dieses Buches für Ihr Team und Ihre Kollegen bulk-Kopien?

Wir können die anpassen

Content und Co-Brand das No-Code-Startup, um den Anforderungen Ihres
Unternehmens zu entsprechen.

Bitte senden Sie eine E-Mail an info@practicalinspiration.com, um weitere
Informationen zu erhalten.

Oceanofpdf.com

Hingabe

Meinen Eltern Susan und Kevin, meiner Schwester Nic und meinem Neffen
William. Du bist mein Alles. Dieses Buch ist wegen von möglich
Alles, was du für mich getan hast.

M'Suze, du bist mein zweites Zuhause und meine Inspiration.

Caz. Meine Welt und mein Felsen. Du hast mich durchgemacht.

Ich liebe dich.

Oceanofpdf.com

Inhalt

Vorwort

Kapitel eins: Einführung

Die alten Tage der Tech -Startups

Die neue Welt des No-Code

Was ist No-Code/Low-Code?

Was No-Code für die heutigen Unternehmer bedeutet

Die Einschränkungen des No-Code

Vermeiden Sie die Fehler meines eigenen fehlgeschlagenen Startups

So verwenden Sie dieses Buch

Kapitel 2: Entdeckung und Ideen

Ein Problem finden, das es zu lösen ist

Erstellen Ihrer Lösung: Crazy 8 Framework

Erforschen Sie Ihren potenziellen Markt

So führen Sie Benutzerforschung durch

Wie man potenzielle Kunden findet und interviewt

Basteln Sie die perfekte E -Mail der perfekten Interviewanfrage

Erstellen Sie eine automatisierte E -Mail -Erfassung

Kapitel 3: Planen Sie Ihr MVP

Was ist ein MVP?

Testen unserer Geschäftsannahmen

Beispiele für MVPs

Verwenden des Moskauer Frameworks zur Überarbeitung Ihres MVP

Von Moskau bis Flussdiagramm

Aktivität: Erstellen Sie Ihr erstes Flussdiagramm

Kapitel vier: Erstellen und Testen visueller Prototypen erstellen und testen

Was sind Low-Fidelity-Prototypen?

Was sind Prototypen mit hohem Fidelity?

Arten von Tools mit niedrigem Fidelität

Aktivität: Erstellen Sie Ihren ersten Prototyp mit niedrigem Fidelität

Sammeln von Feedback: Der entscheidende Schritt zur Verfeinerung Ihres Prototyps

Wann zu pivot: Sinn für gemischtes Feedback machen

Kapitel 5: Back-End aufbauen

Was ist das Back-End der Softwareentwicklung?

Back-End in der No-Code-Entwicklung

Auswählen des rechten Back-End-Tools

Was ist eine relationale Datenbank?

Die Welt der Datenbanken erklärte
Der Aufstieg der relationalen Datenbanken
Auswählen der richtigen Datenbank für Ihre Anforderungen
Beliebte No-Code-Datenbanken auf dem Markt
Aktivität: Karten Sie Ihre Daten ab
Kapitel sechs: Bauen des Front-Endes
Was ist das Front-End?
Auswahl des richtigen Ansatzes
Arten von No-Code-Front-End-Tools und was sie tun
Verbinden des Front-Ends mit dem Back-End
Tiefer in Workflows graben
Aktivität: Erstellen Sie ein Benutzerformular mit einem Foto -Upload -Feld
KAPITEL SIVE: Automationen
Was sind Automationen?
Ein tiefes Eintauchen in API 's
Daten mit einem Webhook abrufen
Wählen Sie zwischen einem API und einem Webhook
Verbinden Sie Ihre App mit externen Daten auf den No-Code-Weg
Aktivität: Erstellen Sie Ihre erste Automatisierung
Kapitel acht: Lass uns bauen
Kapitel neun: Starttag
Zusätzliche Technologie, die Sie möglicherweise benötigen
Kapitel zehn: Die Grundlagen Ihres Startups richtig machen
Das Geld verwalten
Kapitel elf: wachsen oder drehen
Sammeln von Daten, um Ihre Entscheidungen zu informieren
Daten verstehen, die Sie gesammelt haben
Entscheiden, sich zu entscheiden
Wachsen
Aufbau einer Produkt -Roadmap
Die Kunst der Priorisierung
Ein Leitfaden für Metriken: Messung der richtigen Daten
Kapitel zwölf: Das Tech -Echo -System
Tools zum Aufbau Ihres Produkts
Werkzeuge zur Sammlung von Geld
Tools zur Verwaltung Ihres Unternehmens mit No-Code
Beschleuniger

Kapitel dreizehn: Gespräche mit Gründern

Jof Walters: Millionen Labors und Sey

Stephen Mitchell: SQCDP

Michael John Magdongon: Strabo

Ressourcen

Index

Oceanofpdf.com

Vorwort

Mein vorheriger Startup gab satte £ 50.000 aus, um ein Minimum zu erstellen Lebensfähiges Produkt (MVP). Wir haben uns mit einer erstklassigen Agentur und a zusammengetan

herausragender Entwickler, der zu einer beeindruckenden Webanwendung führt.

Ich erinnere mich jedoch genau an das sinkende Gefühl, wie ich mit spielte

Unser neues Produkt, das erkennt: „Dies wird bei unserem Ziel nicht ansehen Kunden “.

Ironischerweise war mir das Konzept des No-Code zu dieser Zeit nicht bewusst.

obwohl er im letzten Jahrzehnt mehrere No-Code-Tools verwendet hat. Zu

Ich, das waren nur praktische Versorgungsunternehmen für das Erstellen oder Daten auf dem Website

Lagerung. Ich wusste nicht

etwas wirklich Bemerkenswertes. Während No-Code-Plattformen wie Blase,

Glide und Lufttable waren immer noch an Knie, eine sorgfältige Erkundung konnte

Ich habe es mir erlaubt, ein vergleichbares Produkt mit unserem teuren zu bauen

MVP zu einem Bruchteil der Kosten - ca. £ 700. Das wäre ein gewesen

Viel einfacher Pille

zu schlucken, wenn unser Produkt die Kunden nicht getroffen hat.

Erwartungen.

Fasten Sie ein paar Jahre und mein berufliches und persönliches Interesse

In der Produktentwicklung habe ich geführt, dass ich Kopffirst in den No-

Codeuniversum. Ich habe eine breite Palette von Produkten erstellt - einen Marktplatz,

Ein Epilepsie -Tracker, eine Verlagsplattform und eine Community. Während

Nicht alle waren erfolgreich, die berauschende Reise der Ideen,

Experimentieren und Testen der Grenzen der verfügbaren Werkzeuge waren

Wirklich lohnend.

Dieses Buch ist jedem gewidmet, der jemals eine Idee hat
Der Hinterkopf, wusste aber nicht, wie man es zum Leben erweckt. Es ist für
Diejenigen, die versuchten, ein Startup zu starten, stolperte aber am ersten
Hürde. Es ist für Fachleute aus allen Lebensbereichen - Designer,
Banker, Vertriebsleiter, Buchhalter, Ärzte, Betreuer und
Jeder dazwischen.

No-Code überschreitet für mich den Bereich der Software. es ist ein
transformative Denkweise, die auf jede Facette von Ihnen angewendet werden
kann

Geschäft - vom Marketing bis zum Teammanagement. Dieses Spielbuch
beginnt in der Ideenphase und bietet einen Schritt-für-Schritt-Prozess an
Verwandeln Sie Ihr Konzept in ein mageres Startup ohne Code. Während es so ist
unrealistisch, um jede Funktion und Aktualisierung jedes No-Code-Tools zu
detaillieren-

Angesichts des raschen Tempos der Entwicklungen - den grundlegenden Prinzipien
von

Produktgebäude bleiben unverändert. Vom Entwerfen von Wireframes
Verwenden von Tools wie Figma zum Erstellen einer relationalen Datenbank in
Airtable,

Dieser Leitfaden begleitet Sie durch alles, was Sie vom Tag wissen müssen
eins zum Startdatum. Es bietet eine Roadmap für die Arten von No-Code
Tools zu verwenden und die Frameworks zu folgen.

Vor kurzem habe ich diese Prinzipien in die Praxis umgesetzt und ein
Privatperson gestartet

Mitgliederclub namens Willo.social mit dem genauen Playbook, das in
detailliertem Spielbuch detailliert ist

Dieses Buch. Wenn Sie diesen Leitfaden beenden, hoffe ich, dass es Ihnen gut
geht

Ihr Weg, selbst ein erfolgreicher Gründer für Startup-Startups zu werden.
Wenn ich neue No-Code-Tools lerne oder wie man eine bestimmte erstellt
Feature, ich gehe gerne Schritt-für-Schritt-Tutorials. Manchmal ist es
hilfreich zu

Sehen Sie, wie andere Bauherren ein bestimmtes Problem gelöst haben, damit Sie
können

Wenden Sie es auf Ihre eigene App an. Deshalb habe ich einige meiner gesammelt
Lieblings-Anleitungen, die Sie ausprobieren können. Schauen Sie sich meine
Website unter

<https://nocodestartup.co> für die besten Tools und Ressourcen. Jetzt,
Lassen Sie uns bei Ihrem ersten No-Code-Projekt ein Knacken machen!
Oceanofpdf.com

1

Einführung

Die alten Tage der Tech -Startups

Treten Sie in die frühen Tage der App -Entwicklung zurück, eine Ära, die
charakterisiert ist

durch Risikobereitschaft und das Potenzial für großartige Belohnungen.

Diejenigen, die

Dieser Weg wagte sich wie moderne Alchemisten,

überfüllt von Mut und Kreativität und durch die Energie von angetrieben
Koffein. Diese technisch versierten Pioniere, oft mit einem Hintergrund
bewaffnet in

Informatik, einatmete das Leben in Code -Zeilen, geschickt

Aufbau komplizierter Apps mithilfe einer ausgefeilten Programmierung

Sprachen wie Java, C ++ und Python.

Damals eine App zu erstellen, war wie der Bau eines Wolkenkratzers.

Frameworks wie .net, Ruby on Rails und Django dienten als die

Gerüst, aber die Entwickler mussten immer noch jeden Ziegelstein oder in
diesem

Fall, schreiben Sie jede Codezeile, um Funktionen zu erstellen.

Stellen Sie sich vor, Sie sind ein nichttechnischer Gründer in dieser
Landschaft. Dein

Der Kopf war voller revolutionärer Ideen, aber Ihnen fehlten Ihnen die
technischen

Know-how, um sie zum Leben zu erwecken. Ihre Optionen waren begrenzt: entweder
Tauchgang

in das tiefe Ende und lerne zu codieren, einen Entwickler einzustellen (einen
teuren

Affäre) oder einen technisch versierten Mitbegründer finden. Das Fehlen eines
Entwicklers war ein

Signifikante Barriere, die häufig den Fortschritt Ihres digitalen Traums
stoppen.

Es gab keine Code-Tools, waren aber rudimentär, begrenzt und nicht

Besonders benutzerfreundlich. Werkzeuge wie Dreamweaver und Frontpage

bot einen Blick auf das, was möglich war, aber es fehlte ihnen die

Flexibilität

und Kraft moderner No-Code-Tools. Infolgedessen die Kunst, eine zu schaffen
Die App war hauptsächlich auf diejenigen beschränkt, die durch das
komplizierte Navigieren konnten
Welt des Code.

Schauen Sie sich einige der Tech -Giganten an, mit denen wir heute vertraut
sind.

Facebook war zum Beispiel die Idee von Mark Zuckerberg, a
Informatikstudent, der die erste Version des Social erstellt hat
Networking -Standort aus seinem Harvard -Schlafsaal. Myspace, ein anderer
Ein bedeutender Spieler in der frühen Social -Media -Szene wurde gebaut, mit
Coldfusion, eine für ihre Komplexität bekannte Skriptsprache.

Auch Google wurde aus den Kodierungen von Larry Page und geboren
Sergey Brin, zwei Doktoranden in Stanford, die Komplex verwendeten
Mathematische Algorithmen zum Erstellen der jetzt verwendeten Suchmaschine,
die wir jetzt verwenden
täglich.

Die frühen Tage der App -Entwicklung wurden durch hoch gekennzeichnet
Die Eintrittsbarrieren und die Zeit zum Starten waren oft lang. Ohne
die weit verbreitete Einführung von agilen und mageren Methoden, die
Der Entwicklungsprozess folgte häufig einem linearen Modell. Es war nicht
ungewöhnlich, damit Apps mehrere Monate dauern können, o
r sogar Jahre, um zu gehen

Konzeption zu starten.

In den frühen 2000er Jahren wurde jedoch auch die No-Code-Tools aufgetaucht
Das begann die digitale Landschaft zu demokratisieren. WordPress, gestartet
Im Jahr 2003 ermöglichte es den Personen, Websites ohne Codierung zu
erstellen.

TechCrunch, einer der einflussreichsten Tech -Blogs heute, wurde aufgebaut
Mit WordPress war der Nachweis, dass der Erfolg auch ohne In- erreichbar war
Tiefencodierungsexpertise.

Trotz dieser Fortschritte die Funktionalität des frühen No-Code

Die Tools waren begrenzt, und das Anpassen dieser Plattformen ist häufig
erforderlich

Codierungsfähigkeiten. Während sie einen Sprungstein zur Verfügung stellten,
waren sie nicht die

Vollständige Lösung, die die heutigen No-Code-Tools sind.

Heute erleben wir eine No-Code-Revolution. Moderner No-Code Plattformen haben sich zu leistungsfähigen Tools entwickelt, die es jedem ermöglichen, einen mit einem Idee, komplexe Apps zu entwickeln, ohne eine einzige Codezeile zu schreiben. Der Entwicklungsprozess ist schneller, schlanker und mehr geworden inklusiv, den digitalen Goldrausch auf ein breiteres Spektrum von Teilnehmer.

Wenn wir durch dieses Buch reisen, werden wir uns tiefer in diese tauchen Revolution, untersuchen, wie No-Code-Tools traditionell stören App -Entwicklung und Ermöglichung einer neuen Generation von Unternehmern zu verwandeln Sie ihre Ideen in die Realität. Egal, ob Sie ein Codierungsexperte oder eine Nicht-Nicht-

Tech-Gründer, schließen Sie sich uns an, während wir die faszinierende Welt von No-Code durchqueren, a

Welt, in dem Ihr digitaler Traum nur ein paar Klicks entfernt ist.

Die neue Welt des No-Code

Von Anfang an die Reise, eine App zu bauen oder eine Digitale zu starten

Das Geschäft mag entmutigend erscheinen, insbesondere wenn Ihre Fähigkeiten nicht enthalten

Schreiben komplexer Code. Dies sollte jedoch keine Hürde mehr sein

stoppt dich. Die Landschaft hat sich seit Anfang an dramatisch verändert

Die 2000er Jahre als No-Code-Tools haben sich entwickelt und reift. Sie sind nicht nur

vereinfacht den Prozess des Aufbaus digitaler Produkte, haben aber auch auch Die damit verbundenen Zeit und Kosten erheblich reduziert.

Wenn Sie sich über die Kraft des No-Code wundern, werfen Sie einen Blick auf Bubble, eine Plattform, die Tausende von Unternehmern befähigt hat

Software ohne Codierung erstellen. Oder den Erfolg von berücksichtigen

Adalo, eine intuitive Plattform, die es jedem ermöglicht, seine eigenen zu erstellen

Apps mit einer Reihe von Funktionen und Designoptionen, die hätten

Erforderte vor wenigen Jahren ein engagiertes Entwicklungsteam.

Startups und Unternehmen, die einmal Monate verbracht hätten

Auf der Suche nach einem technischen Mitbegründer oder der Outsourcing ihrer Projekte an auslagern

teure Agenturen können jetzt ihre Prototypen, erstellen und sogar starten

eigene Produkte. Sie können ihre Ideen schneller und billiger als validieren

als

Immer zuvor, das Risiko verringert und das Erfolgspotential erhöht.

Aber es geht nicht nur um Startups. Die No-Code-Bewegung ist auch
Beförderung von Einzelpersonen, Freiberuflern und kleinen Unternehmen zu
schaffen, um zu kreieren

Benutzerdefinierte Lösungen, die auf ihre besonderen Bedürfnisse zugeschnitten
sind. Von der Automatisierung

Wiederholte Aufgaben zum Aufbau personalisierter Kundenerlebnisse, no-
Code -Tools demokratisieren den Zugang zu Technologie und Innovation.

Also, wenn Sie jemals eine brillante Idee für eine App hatten, sie aber
aufschreibt

Weil Sie nicht wussten, wie man einen Entwickler codiert oder sich nicht
leisten konnte, konnten Sie sich nicht leisten,

Es ist Zeit, es abzuwischen und zum Leben zu erwecken. Mit der Kraft des No-
Code,

Die einzige Grenze ist Ihre Vorstellungskraft. Egal, ob Sie eine erstellen
möchten

Nebenbeschäftigung, erweitern Sie Ihr Geschäft oder starten Sie das nächste
große Ding No-Code

Tools können Ihnen helfen, dorthin zu gelangen.

Wir stehen kurz vor einer neuen Ära in der digitalen Kreation, wo

Jeder kann ein Hersteller sein, bei dem Ideen nicht auf die beschränkt sein
müssen

Köpfe ihrer Schöpfer, können aber in der Digital Form und Form annehmen

Welt. Als wir uns auf diese Reise durch die Welt des No-Code begeben,

Denken Sie daran, dass es nicht nur darum geht, wie man neue Tools verwendet.

Es ist

über die Umarmung einer neuen Denkweise, eine neue Art zu denken und zu
erschaffen,

Eine, die Sie befähigt, sich im digitalen Universum zu einem Namen zu machen.

Was ist No-Code/Low-Code?

In der Welt der Technologie sind „No-Code“ und „Low-Code“ geworden

Einige der aufregendsten Schlagworte. Diese Begriffe beziehen sich auf eine
neue

Generierung von Tools, die es jedem ermöglichen, unabhängig von technischen
Fähigkeiten, zu

bauen digitale Produkte. Wir werden tiefer in das eintauchen, was diese

Begriffe bedeuten, ihre Ursprünge und die transformative Kraft, in der sie ausüben die digitale Welt.

Beginnen wir mit den Grundlagen. "No-Code" ist ein Begriff, der zur Beschreibung verwendet wird Plattformen, mit denen Benutzer Software erstellen können, ohne eine einzelne zu schreiben

Codezeile. Anstatt komplexe Syntax und Algorithmen herauszugeben, Diese Tools verwenden eine visuelle Oberfläche, an der Benutzer ziehen und fallen können

Elemente zum Entwerfen und Erstellen ihrer Apps.

In den frühen Tagen der digitalen Erstellung war die Codierung der einzige Weg dazu

Software erstellen. Dies war eine hochspezialisierte Fähigkeit, die nur durch a beherrscht wurde

Wählen Sie einige aus. Diejenigen, die keine Codierungsfähigkeiten hatten, befanden sich oft oft

aus dem digitalen Erstellungsprozess ausgeschlossen. Als digitales Produkt Designer selbst, ich fühlte diese Frustration. Ich fand mich auf dem Rand o

F Die digitale Welt, in der Lage, Produkte vorzustellen, aber nicht ausgestattet

mit den Werkzeugen, um sie zum Leben zu erwecken.

Meine erste Begegnung mit einem "No-Code" -Tool war mit WordPress. In seinem Die einfachste Form ist WordPress ein Tool zum Erstellen von Websites. Aber mit einem

Die Auswahl an Plugins bot mir die Möglichkeit, Funktionen weit zu hindern über eine grundlegende Website hinaus. Ich könnte E-Commerce-Plattformen bauen,

Interaktive Portfolios, Social -Media -Netzwerke und mehr. Ich habe sogar geschaffen

Eine Familienrezeptdatenbank für den persönlichen Gebrauch.

Die Schönheit von WordPress war, dass ich es ermöglichte, komplex zu erschaffen

Digitale Produkte, ohne zu wissen, wie man codiert. Als Designer, dies Eröffnete neue Geschäftsmöglichkeiten für mich. Ich könnte jetzt Webdesign anbieten

Dienstleistungen, Erweiterung meines Portfolios und meiner Marktreichweite. Doch während WordPress ein Glücksfall war, war es immer noch etwas einschränkend.

Bestimmte komplexe Funktionen waren unerreichbar, und ich musste mich verlassen

Auf verfügbaren Plugins für zusätzliche Funktionen. Zum Beispiel zurück in 2003 träumte ich beim Studium der Filmproduktion von einer Plattform, wo Studenten und Filmemacher konnten ihre Videos hochladen und teilen.

Ohne Codierungsfähigkeiten und ein Student von Bargeld, die von Bargeld betrieben werden, bin ich jedoch

konnte diese Idee nicht zum Leben erwecken. Im Jahr 2005 wurde YouTube von a gestartet

Designer und zwei Informatiker machen meine Idee aber Wirklichkeit werden Zeigen Sie mir auch die Einschränkungen von No-Code-Tools zu diesem Zeitpunkt.

Schneller Vorlauf bis heute, und die Landschaft des No-Code hat

dramatisch entwickelt. Es sind neue Plattformen entstanden, jeweils Angebot Komplexere Funktionen und größere Anpassungen. Aus

Webflow für Webdesign zu Bubble for Full-Stack App-Entwicklung, die

Möglichkeiten scheinen endlos zu sein. Jetzt können nicht-technische Gründer bauen

Softwareprodukte, Automatisieren von Workflows und sogar KI implementieren Funktionen, ohne eine einzige Codezeile zu schreiben.

Möglicherweise sind Sie auch auf etwas gestoßen, das als "Low-Code" bezeichnet wird

Plattform. Diese Tools erfordern immer noch eine Codierung, aber viel weniger als

Traditionelle Programmierung. Sie haben normalerweise eine visuelle Schnittstelle für

Entwerfen und ermöglichen Benutzern, benutzerdefinierte Code für fortgeschrittenere hinzuzufügen

Funktionen.

Low-Code-Plattformen wie OutSystems oder Mendix sind trendy in

Unternehmenseinstellungen, in denen Entwickler Software erstellen können

schneller und effizienter. Sie bieten die Flexibilität der benutzerdefinierten Codierung

Mit der Effizienz von No-Code eine perfekte Balance für viele Unternehmen.

Was No-Code für die heutigen Unternehmer bedeutet

Der Anstieg von No-Code und Niedrigkodig ist mehr als nur ein technologischer Förderung; Es ist eine Paradigmenverschiebung. Seit Jahrzehnten Software Die Entwicklung war eine geschlossene Gemeinschaft, die nur für diejenigen zugänglich ist, die sprach die Sprache des Codes. Heute ist dieses Tor weit offen. Irgendjemand Mit einer Idee und Entschlossenheit können Software erstellen, ein Startup starten.

oder digitalisieren ihr Geschäft.

Diese Demokratisierung der Softwareentwicklung verformt die Umgestaltung des Tech -Industrie. Es brechen Barrieren ab und nivellieren das Spielfeld. und Förderung eines vielfältigeren und integrativeren digitalen Ökosystems. Die Technologie

Riesen von morgen dürfen möglicherweise nicht durch Codierungsrettungen gegründet werden, aber von

Personen, die No-Code- oder Low-Code-Plattformen verwendeten, um ihre zu bringen

Visionen zum Leben. Wir sehen, dass sich diese Transformation in Echtzeit entfaltet.

Nehmen Sie Tara Reed, der Kollektio, eine Kunstempfehlungs -App, gebaut hat Verwenden von Tools mit No-Code. Oder Vlad Magdalin, ein ehemaliger Animator, der

Erstellte Webflow, eine No-Code-Plattform, die jetzt mit über 2,1 US-Dollar bewertet wird

Milliarde.

Die Entwicklung von No-Code und Low-Code ändert auch die

Dynamik des Teambaus innerhalb von Startups. Traditionell eine Technologie

Der erste Einsatz von Startup war oft Entwickler oder Haupttechnologie

Offizier. Jetzt können die Gründer mit No-Code- und Tiefkodentools validieren

Ihre Ideen und bauen MVPs auf, ohne sofort ein technisches Team einzustellen.

Dies verschiebt den frühen Fokus von der Entwicklung auf Problemlösung und

Market Fit, ein entscheidender Vorteil in der dynamischen Welt der Startups.

Ein entscheidender Punkt, der jedoch beachtet wird

Tools sind nicht hier, um Entwickler zu ersetzen oder die Codierung veraltet zu machen.

Stattdessen sind es Tools, die die Technologie zugänglicher machen und mehr zugänglich machen und

Foster Collaboration. Entwickler werden immer noch benötigt, um Komplexe zu

handhaben

Funktionen, Sicherheit und Skalierbarkeit, insbesondere wenn ein Produkt wächst.

Die Zukunft von No-Code- und Low-Code-Plattformen ist mit dem Wähler mit Potenzial, ein lebendiges und integratives digitales Zeitalter. Als diese Werkzeuge

Entwickeln Sie sich, sie ebnen den Weg für bahnbrechende Startups, neu Traditionelle Sektoren und fördern eine vielfältige Tech -Landschaft. Ich erinnere mich an meine

eigene Bemühungen, ich unterziehe oft, wie meine Bestrebungen in der Filmproduktion,

Insbesondere mein Konzept für eine Video-Sharing-Plattform könnte haben mit den heutigen Fortschritten floriert. Die Essenz davon jedoch

Die digitale Renaissance liegt in seiner Zugänglichkeit; Es geht nicht nur um Werkzeuge

Aber um Barrieren zu löschen, Innovation zu fördern und zu umarmen Diversität. Ob man ein Designer, ein Filmemacher oder ein Innovator ist mit

Ein Traum, die digitale Grenze ist jetzt für alle geöffnet, um zu formen und zu wagen hinein.

Und denken Sie daran, in dieser aufregenden No-Code- und Low-Code

Die Begrenzung auf das, was Sie bauen können, ist Ihre Fantasie.

Die Einschränkungen des No-Code

No-Code- und Low-Code-Plattformen haben die Technologie tatsächlich revolutioniert

Raum. Indem Sie die Befugnis der Anwendungsentwicklung in die bringen

Hände von nicht-technischen Unternehmern haben es ihnen zugelassen, Ideen zu wachsen

und auf beispiellose Weise gedeihen. So fantastisch wie diese

Werkzeuge sind, sie sind kein magischer Zauberstab. Es gibt bestimmte Überlegungen

und Einschränkungen, die man berücksichtigen muss, während man sich darauf wagt

Raum. Der Schlüssel liegt darin, Ihre geschäftlichen Anforderungen zu verstehen und die

Umfang Ihres Projekts und Erstellen eines Plans zur Minderung jeglicher

Potenzial

Probleme.

Lassen Sie uns zunächst über die kreativen Einschränkungen sprechen. No-Code Plattformen sind von Natur aus oft vorlagengetrieben. Sie liefern eine Reihe von

Vordefinierte Funktionen und Funktionen, mit denen Sie Ihre App erstellen können.

Dies ist großartig, um schnell einen MVP in Betrieb zu nehmen. Jedoch, Wenn es um die Implementierung einzigartiger Funktionen oder benutzerdefiniertes Design geht

Elemente, diese Plattformen können manchmal zu kurz kommen. Sie könnten nicht Bieten Sie die Anpassungsstufe an, die Sie benötigen, um Ihre voll auszudrücken

Vision.

Nehmen Sie zum Beispiel eine Plattform, mit der ich vertraut war für eine lange Zeit. Es bietet einen Ozean von Plugins, den Sie verwenden können

Verbessern Sie die Funktionen Ihrer Website. Aber jedes Plugin, das Sie hinzufügen

Erhöht die Komplexität und verlangsamt möglicherweise Ihre Website und verlangsamt sich möglicherweise

Einige arbeiten möglicherweise überhaupt nicht zusammen. Mehr als einmal habe ich mich gefunden

Mit Plugins ringen, die sich weigerten, gut miteinander zu spielen.

Kosten sind eine weitere Überlegung. Viele No-Code-Plattformen folgen a Abonnementbasierte Preismodell. Dies könnte von einigen wenigen reichen Pfund bis mehrere Hundert Pfund pro Monat, je nach der

Funktionen, die Sie benötigen. Während diese Kosten in der Regel viel niedriger sind als

Wenn Sie einen Vollzeit-Entwickler einstellen, können sie sich im Laufe der Zeit summieren, insbesondere wenn sie

Sie müssen mehrere Plattformen miteinander verbinden. Zum Beispiel in der Die frühen Tage meiner No-Code-Reise benutzte ich drei verschiedene Plattformen

Um meine Rekrutierungs -App zu erstellen. Die Kosten für jedes Tool waren angemessen angemessen

Sein eigener, aber zusammen waren sie eine erhebliche monatliche Gebühr.

Etwas, das Sie wirklich berücksichtigen sollten, wenn Sie Ihren No-Code bauen App ist, dass Sie wahrscheinlich verschiedene No-Code-Tools anschließen müssen zusammen. Während jedes Werkzeug in seinem Bereich hervorragende Leistungen erbringt, können es nur sehr wenige tun

alles. Daher verwenden Sie möglicherweise ein Tool für Ihre Datenbank, eine andere für Ihr Front-End und ein weiterer für Automatisierung. Während dies machbar ist, erhöht es die Komplexität und erfordert eine höhere Lernkurve.

Dies bringt uns zu einer anderen Einschränkung - der Lernkurve. Trotz Leichter zu sein als zu codieren, das Beherrschen von No-Code-Tools noch immer erfordert Zeit und Mühe. Jedes Tool hat seine Macken und einzigartige Wege von Dinge tun. Je komplexer Ihre App ist, desto steiler das Lernen Kurve.

Skalierbarkeit ist ein weiterer Faktor zu berücksichtigen. Wenn Ihre Benutzerbasis wächst,

Kann die von Ihnen ausgewählte No-Code-Plattform die erhöhte Last verarbeiten? Dies ist ein kritischer Punkt, über den man nachdenken kann. Meine Erfahrung mit einem No-Code

Werkzeug, das ein häufiges Modul erforderte, aktualisiert jedes Mal, wenn es eine gab

Update war ein Weckruf.

Eine entscheidende Abhängigkeit zu berücksichtigen ist die No-Code-Plattform selbst. Wenn

Es geht runter, auch Ihre App. Wenn sie sich entscheiden, ihre Preise zu wandern oder

Ändern Sie ihre Politik, Sie sind ausgeliefert. Darüber hinaus verlassen Sie sich darauf

Der Anbieter zur Aufrechterhaltung und Optimierung der Sicherheit, die ein sein kann

Besorgnis, insbesondere wenn Sie die persönlichen Daten der Benutzer sammeln. Sie sind gewählt

Plattform ist im Wesentlichen Ihr Partner. Daher ist es entscheidend zu bewerten

Anbieter nicht nur zu ihren aktuellen Angeboten, sondern auch zu ihrer Roadmap,

ihr Kundenservice und ihre finanzielle Stabilität. Du willst nicht

Erstellen Sie Ihre Anwendung auf einer Plattform nur, um den Anbieter zu

schließen

Down oder Wendung vom No-Code-Raum weg.

Trotz dieser Einschränkungen, mit angemessener Planung und klarer

Das Verständnis Ihrer Anforderungen kann viele dieser Herausforderungen sein gemindert. Wenn Ihre App wahrscheinlich schnell skalieren wird,

berücksichtigen Sie eine mehr

Skalierbare Lösung von Anfang an, wie Blase oder Flutterflow, könnte

Sparen Sie später eine Welt des Schmerzes. Wenn hohe Funktionalität eine Anforderung ist,

Dann können Niedrigcode-Optionen, die einen benutzerdefinierten Code ermöglichen, wert sein

Erkunden. Wenn Sie vorhaben, große Datenmengen zu bewältigen,

Verständnis der Speicherbeschränkungen und des Preismodells Ihres

Eine ausgewählte Plattform ist kritisch.

Obwohl Sie auf Software Dritter und die angewiesen sind und die

Fehler und Veränderungen, die sie mitbringen können, die Zukunft von No-Code und Niedrig-

Code ist hell, und die Plattformen entwickeln sich schnell. Immer mehr

Funktionen und Funktionen werden regelmäßig hinzugefügt, wobei die Lücke verkleinert wird

zwischen dem, was mit traditioneller Codierung und diesen möglich ist

Plattformen.

Zum Beispiel ermöglicht Bubble, ein beliebtes No-Code-Tool, Benutzern das Erstellen

Komplexe Anwendungen mit benutzerdefinierten Workflows, Integrationen und sogar a

Ein bisschen Code bei Bedarf.

Auf meiner eigenen Reise habe ich No-Code- und Low-Code-Tools gefunden

ermächtigen. Sie haben mir erlaubt, meine Ideen ohne zum Leben zu erwecken

durch den Mangel an Codierungsfähigkeiten behindert werden. Ich habe jedoch auch gelernt

Das Verständnis dieser Werkzeuge, ihrer Fähigkeiten und ihrer Grenzen

ist entscheidend für ihre erfolgreiche Anwendung.

Zusammenfassend lässt sich sagen

Demokratisierung des App -Entwicklungsraum

mehr Menschen, um ihre Ideen zum Leben zu erwecken. Aber wie bei jeder

Technologie,

Diese Tools sind nicht ohne ihre Grenzen. Durch das Verständnis dieser Einschränkungen und Planung für sie können Sie voll ausnutzen
Diese Werkzeuge minimieren gleichzeitig mögliche Fallstricke. Sie betreten die Markt in einer wundervollen Zeit, in der Sie als Gründer ohne Code sind, sind Gestalten Sie, wie diese Werkzeuge in Zukunft wachsen werden.

Vermeiden Sie die Fehler meines eigenen fehlgeschlagenen Startups

In der Welt der Startups ist der Weg zum Erfolg von Unterricht übersät.

Einige von ihnen lernten auf die harte Tour. Ich denke über meine Reise nach, ich

Denken Sie daran, wie mein Team und ich versuchten, das allgegenwärtige Problem von anzugehen

psychische Gesundheitsversorgung in unseren Gemeinden. Unser Ziel war edel; Wir

wollte psychische Gesundheit intelligenter und mehr unterstützen
personalisiert und mit Big Data, die von Menschen gewonnen wurden, die hatten ähnliche Erfahrungen erleben. Unser Ansatz war jedoch
etwas fehlerhaft.

Unser erster Fehltritt war das Versäumnis, unser Problem genau zu umgehen.
Wir wollten allen helfen und in unserer Leidenschaft für die Schaffung von Veränderungen.

Wir haben uns überdehnten. Ich versuche alles für alle zu sein
bedeutete, dass wir uns dünn ausbreiten und am Ende etwas bauten
Das befriedigte niemanden vollständig.

Wir hätten unser Problem wie einen Berg behandeln sollen, um es anzugehen
ein Weg nach dem anderen. Jeder Weg wäre ein Schritt nach vorne, einen Schritt tiefer

in das Verständnis unserer Benutzer und einen Schritt näher an eine Lösung.
Stattdessen,

Wir haben versucht, den Berg an einem einzigen Tag zu skalieren, und wir wurden in verloren
die Wildnis.

Im Nachhinein war unsere Forschung einwandfrei; Wir lesen medizinisch
Papiere, Umfragen durchführten und Experten konsultiert. Aber die Fehlendes Stück war der Endbenutzer. Wir haben nicht mit genug von ihnen gesprochen.

Dies war ein entscheidender Fehler, der unser Finale erheblich beeinflusste
Produkt. Wir hatten das Glück, eine große Firma zu haben, die bereit ist, uns

zu bezahlen

Um unser Produkt mit ihren Mitarbeitern zu testen. Unser Benutzerpool war jedoch eng

und voreingenommen gegenüber einer einzigen Arbeitskultur. Wir haben auch eine entscheidende

Punkt: Unsere Benutzer waren nicht unsere Kunden. Der HR -Direktor, der würde kaufen Sie unser Produkt, war unser Kunde. Wir hätten konzentrieren sollen

Mehr zur Lösung ihrer Probleme, was uns wiederum geholfen hätte

ein besseres Produkt bauen. Unsere Reise lehrte mir eine wertvolle Lektion: a

Ein starker benutzerorientierter Ansatz ist für jedes Produkt, insbesondere in Die Startup -Welt.

Ein weiterer großer Fehler, den wir gemacht haben, war, dass wir nicht heruntergefahren sind

in die wichtigsten Funktionen unserer App. Zum Teil dies

war, weil wir ein bedeutendes Stipendium gewonnen haben, das uns eine Entwicklung gab

Landebahn von 18 Monaten - viel zu lang für einen MVP. Wir haben neben uns gearbeitet

Eine unglaubliche Agentur, und es war aufregend, die Hunderte von Seiten zu sehen

Sie hatten geschaffen. Es gab Stimmungsverfolger, Benutzerprofile, Kurse, Aktionspläne für psychische Gesundheit, SOS -Tasten ... es sah fantastisch aus, aber es

war zu aufgebläht für eine neue, ungetestete App.

Als Team waren wir auch ziemlich nutzlos. Wir haben zu viel Zeit verbracht Networking und Aufbau unserer Marke, anstatt unser Produkt aufzubauen.

Unsere Ziele und Überzeugungen waren nicht ausgerichtet, und das hatte schädlich

Auswirkungen auf das, was wir erreichen wollten.

Erst als das Geschäft endete, konnte ich sehen, wie kein Code

hätte uns die Antworten geben können, die wir brauchten, in nicht mehr als einiger

Monate. Schnell, günstig und neben unserem Potenzial schnell bauen

Kunden hätten dazu gedacht, dass wir Jahre hätten sparen können

Herzschmerz und Stress. Es war jedoch nicht alles umsonst. Es war ein Lernen Erfahrung, die mich als Unternehmer geprägt hat. Es lehrte mir das

Bedeutung eines benutzerorientierten Ansatzes, die Fallstricke des Überstiegs

Probleme und der Wert des schnellen Prototyps. Und was noch wichtiger ist, Es verstärkte die Bedeutung des Verständnisses der Kundenbedürfnisse - Und wie der Kunde und der Benutzer anders sein könnten!

Diese Lektionen, die auf die harte Tour gelernt haben, haben meine informiert nachfolgende unternehmerische Reisen. Sie haben mich mehr gemacht informierter, strategischerer und einfühlsamerer Gründer. Und wenn mein Die Geschichte kann anderen Unternehmern helfen, diese Fallstricke zu vermeiden und zu navigieren ihre Startup -Reise reibungsloser, dann jeder Fehltritt und jeder Stolper wird es wert gewesen sein.

Eine bestimmte Anekdote, die in meinem Gedächtnis auffällt, ist die Entwicklung eines „kleineren“ MVP. Weil wir realisierten, dass 18 Monate waren zu lange, um auf ein a zu warten

Ich sang, alle tanzende MVP, wir würden eine schaffen einfachere Version für das Web. Wir haben mit einem Entwickler zusammengearbeitet, investieren

Fast £ 50.000 und 8-12 Wochen unserer Zeit widmen. Der Entwickler Hat einen fantastischen Job gemacht, aber das Endergebnis war eine Enttäuschung. Das Produkt hatte einige beeindruckende Funktionen, aber es konnte nicht geliefert werden, wo es ist

Am meisten war es wichtig: Benutzer Onboarding und Problemlösung.

Diese Erfahrung war ein Weckruf. Ich merkte mir das cool

Funktionen und beeindruckende Funktionalität bedeuten nichts, wenn Ihr Produkt findet bei den Benutzern nicht mit. Wir hatten eine erhebliche Menge an ausgegeben

Geld und Zeitaufbau eines Produkts, das die Benutzer nicht vollständig entsprach.

Bedürfnisse. Dies war eine harte Pille zum Schlucken, aber es war eine wertvolle Lektion in

Die Bedeutung des benutzerzentrierten Designs und der Entwicklung.

Es ist leicht, die Aufregung und Leidenschaft für den Aufbau eines Startups zuzulassen

Wolken Sie Ihr Urteilsvermögen, aber es ist wichtig, geerdet und fokussiert zu bleiben.

Verwenden Sie die Ihnen zur Verfügung stehenden Tools, unabhängig davon, ob es sich um keine Code-Plattformen für handelt

Schnellprototyping, Benutzerinterviews für tiefere Einblicke oder Kunde Feedback, um Ihr Produkt zu verfeinern.

So verwenden Sie dieses Buch

Dieses Buch zielt darauf ab, Ihr vertrauenswürdiger Begleiter in der Aufregenden zu werden

Reise des Startups mit No-Code-Tools. Wir haben eine kleine genommen Spazieren Sie in die Vergangenheit und erinnern sich an den Tech-Startup Landschaft, die Entwicklung von No-Code/Low-Code, einige der Profis und Nachteile der Verwendung von No-Code und der Lektionen, die ich persönlich als gelernt habe

Gründer. Während wir uns auf den praktischen Teil dieser Reise wenden, ist dies unerlässlich

Um zu verstehen, wie man dieses Buch effektiv navigieren.

Was Sie in den kommenden Kapiteln erwartet, ist eine umfassende Spielbuch, das Sie durch die Prinzipien des Aufbaus a führt

Starten mit No-Code. Es ist so konzipiert, dass es mehr als nur ein sein soll Informationshandbuch. Stattdessen zielt darauf ab, ein interaktives Lernen zu sein

Erfahrung, die Ihnen vermitteln, wie Sie No-Code-Tools nutzen können, um sie zu nehmen

Ihre Idee vom Konzept zur Realität.

No-Code ist eine sich ständig weiterentwickelnde Landschaft. Neue Werkzeuge und

Funktionen werden ständig eingeführt und der beste Weg dazu

Bleiben Sie auf dem Laufenden, indem Sie sich auf die zugrunde liegenden Prinzipien konzentrieren, die vorantreiben

Erfolgreiche Implementierung. Deshalb trifft dieses Buch nicht ein

So erstellen Sie einzelne Programme mit spezifischen No-Code-Tools. Eher, Es konzentriert sich darauf, ein starkes Fundament und das Verständnis der aufzubauen

Grundlagen des No-Code, sodass Sie sich als No-Code anpassen und gedeihen können

Die Welt entwickelt sich weiter.

Ein einzigartiges Merkmal dieses Buches sind seine praktischen Aufgaben. Nach jedem

Konzeptionelle Diskussion finden Sie Aufgaben, die Sie herausfordern werden

Wenden Sie an, was Sie gelernt haben. Diese Aufgaben sind so konzipiert, dass

sie real-

Weltprobleme, mit denen Startup -Gründer konfrontiert sind und sie zum Nachdenken drängen

Kritisch und kreativ, um Lösungen mithilfe von No-Code-Tools zu finden. Diese Übungen werden Sie in die Welt des No-Code eintauchen und Ihnen helfen Entwickeln Sie praktische Fähigkeiten und verstehen Sie die Prinzipien des No-Code.

Darüber hinaus erkennen wir die Kraft des Lernens von anderen.

Deshalb haben wir Interviews mit Gründern mitgefügt, die haben erfolgreich erstellte Startups mit No-Code. Diese Gründer haben teilte ihre Reisen großzügig, einschließlich ihrer Triumphe,

Herausforderungen und Erkenntnisse, die Ihnen unschätzbare reale Welt bieten Perspektiven.

Das Referenzmaterial in diesem Buch ist ein weiterer entscheidender Aspekt für Highlight. Es enthält eine umfassende Liste von No-Code-Tools und Ressourcen, zusammen mit ihren Beschreibungen und Anwendungsfällen. Diese Referenzen dienen als praktische Anleitung, wenn Sie sich auf Ihren No-Code begeben

Reise und hilft Ihnen, die richtigen Tools und Ressourcen auszuwählen, die ausgerichtet sind

mit den Bedürfnissen Ihres Startups.

Eine der wichtigsten Stärken, die ich in dieses Buch bringe

Startup -Gründer. Ich habe die Stürme des Bauens eines Startups überstanden. navigierte unzählige Herausforderungen und lernte viele Lektionen entlang der Weg. In diesem Buch werde ich Anekdoten von meinem teilen

Reise, veranschaulichen praktische Beispiele für die Überwindung von Hindernissen,

Dreharbeiten Sie Ideen, finden Sie Benutzer zum Testen und vieles mehr.

Darüber hinaus werden wir uns mit Ressourcen befassen, die über nur No-Code-Tools hinausgehen.

Wir werden untersuchen, wie Sie zusätzliche Tools wie Grafiken finden und verwenden können.

Fotos und kostenlos kopieren. Es ist schließlich, ein Startup zu bauen, um mehr

als nur codieren. Es geht darum, einen ansprechenden und aussagekräftigen Benutzer zu erstellen

Erfahrung und diese Ressourcen spielen eine wichtige Rolle in diesem Prozess.

Zusammenfassend ist dieses Buch als Ihr All-in-One-Leitfaden zu sein
Navigieren in der Welt des No-Code-Startups. Egal, ob Sie a
Erfahrener Unternehmer oder erst anfangen, dieses Buch wird Sie mit Ihnen
ausrüsten

Das Wissen, die Fähigkeiten und die Ressourcen, die Sie zum Aufbau Ihres
Startups benötigen

Verwenden von Tools mit No-Code. Denken Sie daran, in dieser Reise geht es um
das Lernen,

wachsen und den Prozess genießen.

Oceanofpdf.com

2

Entdeckung und Ideen

Ein Problem finden, das es zu lösen ist

Wir haben alle von Facebook gehört, dem stratosphärischen sozialen Netzwerk,
das hat

Finge

Rs in vielen technischen Kuchen. In den frühen Tagen begann es als

Einfache Plattform für Harvard -Studenten, mit denen sie eine Verbindung
herstellen und mit ihnen interagieren können

einander, bevor sie sich an andere Universitäten ausbreiteten und schließlich
zu

die breite Öffentlichkeit. Die Gründer von Facebook identifizierten ein
Problem:

Wunsch der Menschen, mit ihren Kollegen in Verbindung zu bleiben, auch wenn
physisch getrennt. Und sie bauten eine Lösung, die mit Resonanz fand
Millionen auf der ganzen Welt.

In ähnlicher Weise hat PayPal, das globale Online -Zahlungssystem, die
angesprochen

Problem der sicheren, schnellen und einfachen Finanztransaktionen

über das Internet. Sie erkannten ein Bedürfnis, insbesondere im Zeitalter von
aufkeimender E-Commerce und entwickelte eine Plattform, die

revolutionierte die Art und Weise, wie wir Online -Transaktionen durchführen.

Etsy hingegen gab Handwerker und Handwerker eine Lösung zum Verkauf

ihre Kreationen an ein globales Publikum. Es bot eine Plattform für

unabhängige Schöpfer, um ein globales Publikum zu erreichen und eine einfache
zu bieten.

Erschwingliches Online-Storefront, das zuvor unzugänglich war

viele. Etsy sah eine Marktlücke und füllte sie mit einer Lösung, die Catering an eine Nische und dennoch beträchtliche Benutzerbasis.

Wie diese Beispiele veranschaulichen, beginnt jedes erfolgreiche Startup mit a Problem, das gelöst werden muss. Und diese Probleme können gefunden werden überall - in unserem täglichen Leben, in unseren Interaktionen mit anderen und sogar in unseren persönlichen Erfahrungen. In meinem Fall mit chronischen Schmerzen leben

Der Zustand hat mich Herausforderungen ausgesetzt, die ich vorher nicht berücksichtigt hatte. Es gab mir eine einzigartige Perspektive auf die Probleme, mit denen Einzelpersonen wie konfrontiert sind

Ich fordere mich auf, eine Lösung zu schaffen, die ihr Leben zu einem Leben machen könnte wenig einfacher.

Ein überzeugendes Problem zu identifizieren, das eine Lösung benötigt, ist das erste und wohl wichtigsten Schritt zur Schaffung eines erfolgreichen Startups. Einer von

Die wichtigsten Gründe, warum die meisten Unternehmen erfolglos sind Gründer erhalten keine Produktmarktfitt. Das heißt, sie haben gebaut Etwas, das die Leute einfach nicht wollen oder brauchen. Ein Problem zu finden ist eine Kunstform und nicht nur eine bloße Übung, sich eine Idee aus einem auszuwählen

Hut. Es kann Zeit und viel Geduld dauern. Es ist auch wichtig für Denken Sie von Anfang an daran, dass sich Ihr anfängliches Problem wie Sie entwickelt

Holen Sie sich Feedback von Ihren Kunden. Wir werden uns später mehr damit umgehen

Das Buch, aber vorerst müssen Sie rausgehen und diesen Funken finden. Viele der Ideen, die ich im Laufe der Jahre hatte

Ich beobachte mich, meine Familie und meine Netzwerke. Wie oft tun es Sie hören jemanden, der sagt: "Oh, ich wünschte, es tun das" oder "Mein Leben wäre

So viel einfacher, wenn das passiert ist ". Das sind die Hinweise, die ich versuche zu bezahlen

Aufmerksamkeit auf. Manchmal werde ich etwas begegnen, das frustriert
Ich denke so sehr, dass ich darüber nachdenke, wie ich es besser machen würde.
Mein Startup,

Willo.social begann mit einer sehr persönlichen frustrierenden Erfahrung. Als
Jemand mit einem langfristigen Gesundheitszustand, ich verbrachte einen
Großteil meines Coids

Lockdown -Versuch, eine geeignete Online -Fitnessklasse zu finden, die sorgen
würde

für meine Bedürfnisse. Es war ein schwieriger Prozess und nachdem ich viele
andere gesehen hatte

Ähnliche Frauen beschwerten sich über ihre Quarantänengewichtszunahme, ich
dachte, dass dies ein Problem war, das man lösen sollte. Zu diesem Zeitpunkt
hätte ich es haben können

Sehr leicht eine Website zu erstellen, die einen Fitnessexperten gefunden hat,
der es wusste

etwas über die Gesundheitszustände von Frauen und bezahlte dann viel
Geld für die Werbung für Klassen auf Facebook. Aber ich wusste auch, dass das
sein könnte

eine große Zeitverschwendung. Stattdessen habe ich mich an einige dieser
Frauen gewandt

online und stellte fest, dass sie entweder eine Mitgliedschaft im
Fitnessstudio hatten oder sie

waren einfach nicht so daran interessiert, Online -Fitness zu machen. Der
Markt war

Bereits überflutet wie es war, und zu dieser Zeit wurden sie bombardiert
mit Anzeigen für „weibliche Gewichtsverlust“. Ich erkannte ihren Appetit auf
diese App

Könnte ein bisschen träge sein.

Während dieser Interviews hatte ich jedoch eine faire Nummer aufgegriffen
von Leuten, die darüber sprechen, Pläne mit Freunden zu stornieren oder sich
ganz zu fühlen

wegen ihres Zustands isoliert. Während ich ein Problem erforsche, i, ich
Fand noch einen!

Das richtige Problem zu finden ist keine Aufgabe, überstürzt zu werden. Es ist
ein

Entdeckungsprozess, der offen und ein scharfes Ohr erfordert. Ich kürzlich
fragte eine Reihe von Unternehmern, wie sie Probleme finden, um zu lösen.

Viele von ihnen sprachen darüber, Probleme in ihrem eigenen Job zu finden, wie z.

sich wiederholende Administratöraufgaben erledigen oder nicht in der Lage sind, bestimmte Aufgaben zu finden

Schlüsselkennzahlen leicht. Einige sagten, sie hätten gern Online -Blogs oder Beiträge lesen

Auf LinkedIn, als es dazu beitrug, Ideen zu entfachen. Ein Unternehmer sogar Zugegeben, Ai-Generation-Tools wie GPT zum Brainstorming zu verwenden

Probleme, die er mehr untersuchen konnte. Was alle einigten

War das, mit Menschen zu reden und neugierig zu sein, der beste Weg, um zu suchen

Probleme und Ideen aus.

Ein Werkzeug, das ein wesentlicher Bestandteil meiner Problemjagd wurde

Der Prozess war ein Ideennotizbuch. Dieses Notizbuch wurde meine Konstante Begleiter, ein Ort, um jeden Funken von Inspiration oder Problem zu erfassen.

angetroffen. Jedes Gespräch,

jede Beobachtung, jeder Gedanke

Fand ein Zuhause auf diesen Seiten. Als „Ideenperson“ war mein Verstand mein Verstand

Immer mit neuen Konzepten und Möglichkeiten summen. Es ist jedoch einfach

Mit zu vielen Ideen überwältigt zu werden. Hier das Notizbuch

kam nützlich. Es hat mir geholfen, meine Gedanken im Auge zu behalten und zu bleiben

konzentriert sich auf das vorliegende Problem.

Eines der Schlüsselemente auf meiner Reise bestand darin, andere zu erreichen

Unternehmer suchen nach Rat und Feedback. Viele lokale Bibliotheken

und Business-Support-Zentren bieten kostenlose Mentoring-Programme an,

Bereitstellung unschätzbaren Anleitung und Perspektive. Als Solo -Gründer war mir wichtig, um Feedback zu meinen Ideen außerhalb meiner zu erhalten

Normale Kundenentdeckungssitzungen. Konstruktive Kritik von

Was Sie tun, macht Ihr eventuelles Produkt noch besser.

Diese Gespräche waren nicht nur aufschlussreich, sondern auch inspirierend.

Sie erinnerten mich daran, dass jedes Problem eine Gelegenheit ist, eine zu machen

Unterschied.

Am Ende sollte das Problem, das Sie lösen möchten, nicht nur sein

bedeutsam, aber auch mit Ihnen persönlich Resonanz. Immerhin werden Sie es sein

viel Zeit damit verbringen. In meinem Fall die

Herausforderungen, denen sich Personen mit chronischen Gesundheitszuständen gegenübersehen, waren

nah an meinem Herzen und meine Leidenschaft für das Thema beförderte meinen Antrieb zu meinem Antrieb

Finden Sie eine Lösung.

Problemjagd ist ein zarter Tanz von Neugier, Empathie und

Ausdauer. Es geht darum zu erkennen, wer betroffen ist, das Verständnis des Verständnisses

Art des Problems und herauszufinden, wie es derzeit ist

angesprochen. Es geht darum, die Geschichten der Menschen zu hören, Trends zu analysieren,

und datengesteuerte Entscheidungen treffen. Aber vor allem geht es darum

Verpflichtung zu einer positiven Veränderung im Leben der Menschen.

Denn am Ende sind die erfolgreichsten Startups nicht nur

Unternehmen; Sie sind Lösungen für reale Probleme.

Bei der Suche nach Problemen ist es wichtig, objektiv zu sein und

Unvoreingenommen, auch wenn es etwas ist, das Sie selbst erlebt haben. Du

sind nur eine Person, daher ist es wichtig, einen Schritt zurück zu treten und es herauszufinden

Wenn dies größer ist als nur Sie. Es ist unglaublich einfach, sich an einen anzuschließen

Idee und fangen Sie an, alles durch dieses Objektiv zu sehen. Eine solche

Eine schmale Sicht kann zu fehlgeleiteten Lösungen führen. In meinen

Gesprächen mit

Potenzielle Benutzer für mein neues Startup, jetzt Willo.social genannt, habe ich es zu einem gemacht

Zeigen Sie, um offene, unvoreingenommene Fragen zu stellen. Anstatt mit zu führen, mit,

"Ich baue diese Gemeinschaft für Menschen mit chronischer Gesundheit auf

Bedingungen; Was denkst du? ", Fragte ich:., Wann warst du das letzte Mal

Könnte nicht an etwas teilnehmen, an dem Sie wirklich teilnehmen wollten?

"Und" Was

hielt Sie davon ab, zu gehen? "Dieser Ansatz löste ehrlich, ungefiltert aus

Antworten, die mir geholfen haben, die wirklichen Probleme zu verstehen, mit

denen sie konfrontiert waren.

Erstellen Ihrer Lösung: Crazy 8 Framework

Nachdem Sie alle Ihre Problemrecherchen durchgeführt haben, ist der nächste Schritt dazu

Identifizieren Sie, wie Sie dieses Problem lösen können. Es gibt keine einheitlichen Fits.

Alle Annäherung an diesen Prozess. Manchmal könnte die Lösung sein instinktiv offensichtlich, wie es in meinem Fall bei Willo.social war. Jedoch, Es gibt Zeit

Lösungen, um die beste Idee zu generieren. Und dann gibt es diese Zeiten Wenn Sie sich mit einem kreativen Block auseinandersetzen und ein wenig Hilfe benötigen

Drücken Sie Ihre Gedanken vor.

Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten, Ideen und mehrere zu generieren Frameworks können Sie bei diesem Bestreben unterstützen. Brainstorming - Sitzungen,

Mind Maps und SWOT -Analysen sind häufige Techniken, die jeweils mit seine Stärken und Schwächen. Aber unter all diesen meine persönlichen Favorit ist das Crazy 8S -Framework.

Das Crazy 8S-Framework ist eine schnelllebige Ideentechnik, die Ursprung in den heiligen Hallen von Google Ventures. Es ist so konzipiert Stimulieren Sie die schnelle Ideengenerierung und überwinden Sie kreative Straßensperren.

Der Name "Crazy 8s" stammt aus der Praxis, ein Blatt von zu falten Papier in acht Abschnitte und eine Minute damit verbringen, eine Idee zu skizzieren

In jedem Abschnitt werden in acht Minuten acht Ideen erzeugt.

Diese Übung ist sehr vielseitig. Sie können es alleine oder mit einem tun Team. Sie können sogar in Ihren vertrauenswürdigen Freunden und Ihrer Familie seilen, um zu helfen

Aber seien Sie vorsichtig mit dem Eigentum an geistigem Eigentum. Denken Sie daran, die

Ziel ist es, eine Vielzahl von Ideen zu schaffen, nicht um die perfekte Lösung zu erstellen

auf einmal. Ziel ist es, Ihren Geist zu befreien und die Ideen fließen zu lassen.

Wenden wir nun dieses Konzept auf ein einfaches Problem an: „Startup

Gründer können es sich nicht leisten, dringend benötigte Teammitglieder einzustellen, um zu helfen

ihr Geschäft wächst “. So werden wir die Crazy 8 benutzen

Framework, um einige Ideen zu generieren, um dieses Problem zu lösen:

Schritt 1: Vorbereitung

Holen Sie sich ein Blatt Papier und falten Sie es so, dass es acht Abschnitte hat. Du könntest

Ich möchte acht Minuten lang einen Timer einstellen, um nur eine Minute pro Minute zu geben

Idee.

Schritt 2: Die Regeln

Es gibt nur eine Regel: Füllen Sie jeden Abschnitt mit einer anderen Idee innerhalb der

Ein-Minuten-Zeitlimit.

Es geht nur um schnelles Denken, nicht perfekt

Ausführung. Skizzieren, kritzeln oder notieren Sie Keywords - was auch immer hilft

Sie drücken Ihre Idee aus.

Nehmen Sie eine Sekunde und holen Sie sich einen Bleistift und ein Blatt Papier. war

kurz davor, kreativ zu werden! Richten Sie Ihr verrücktes 8 -Framework ein und kommen Sie auf

mit einigen Lösungen für das Problem unseres Geldbeschwerdens.

Denken Sie daran, es nicht zu überdenken - dies soll schnell und lustig sein Übung, um diese kreativen Säfte zum Fließen zu bringen.

Lassen Sie uns einige der Ideen eintauchen, die ich aus dem Abschluss generiert habe

Dieser Rahmen:

1. Freiberufliche Plattformen: eine Experten-für-Hire-Plattform, die hilft Startups stellen das Know -how ein, das sie brauchen, wenn sie es brauchen.

2. Virtuelle Assistenten: Verwenden Sie virtuelle Assistenten auf KI-basierten Verwaltungsaufgaben. Sie können Kalender verwalten, senden Erinnerungen und sogar Kundendienst Anfragen abwickeln, Gründern helfen, Zeit und Geld zu sparen.

3. Automatisierte Workflows: Ein Tool, mit dem Startups erstellt werden können Automatisierung der zeitaufwändigsten Aufgaben.

4. Praktikumsprogramme: eine Plattform, die Studenten verbindet und

Absolventen mit Startups für eine Reihe von Praktikumsmöglichkeiten.

5. Crowdsourcing -Plattformen: Eine Crowdsourcing -Plattform zum Kauf dringend benötigte Vermögenswerte, die jedes Startup benötigt, wie z. B. Grafiken,

Inhalt und Excel -Vorlagen.

6. Einfache Einstellung: Eine Plattform, die Startups hilft, das Recht zu finden und einzustellen

Menschen zur richtigen Zeit, Geld und Ressourcen sparen.

7. Vertriebsplattform: Ein Verkaufstool, das Unternehmen hilft, ihre Verbesserung zu verbessern

Einnahmequellen, die ihnen wiederum das erforderliche Wachstum ermöglichen Kapital, um Teammitglieder einzustellen.

8. Crowdfunding -App: Ein Tool, mit dem Startups Investoren finden können Wer würde das erforderliche Kapital zur Verfügung stellen, um Teammitglieder einzustellen?

als Gegenleistung für einen Eigenkapital.

Wie Sie sehen können, hat uns das Crazy 8S -Framework geholfen, eine zu generieren

Ein breites Spektrum an Lösungen, die jeweils das Problem von einem einzigartigen angehen

Winkel. Einige Ideen mögen machbarer oder praktischer erscheinen als andere, Aber das ist die Schönheit dieser Übung. Es geht darum, Ihr kreatives Kreativ zu lassen

Säfte fließen frei, herausfordernde Annahmen und sehen das Problem aus frischen Perspektiven.

Die Schönheit des Crazy 8S -Frameworks liegt in seiner Geschwindigkeit und Effizienz.

Es umgeht unsere natürliche Neigung, zu überdenken und Selbstzensur zu überdenken,

Drängen Sie uns, Ideen ohne Urteilsvermögen oder Hemmung auszuschütten. Das Der Prozess kann einige überraschende Lösungen vorbringen, die Sie könnten in einer konventionelleren Brainstorming -Sitzung nicht berücksichtigt.

Denken Sie daran, dies ist nur der Anfang. Sobald Sie Ihre Ideen haben Papier, Sie können anfangen, sie zu verfeinern, ähnliche zu verschmelzen, wegzuwerfen

die unpraktischen und die vielversprechenden erweitern. Mit

Jede Iteration, Ihre Lösung wird konkreter und zugeschnittener

zu deinem Problem.

Die wichtigste Imbiss aus dieser Übung sind nicht die Ideen selbst aber der Prozess, sie zu erzeugen. Es geht darum, umarmen Das kreative Chaos, das sich vom linearen Denken befreien und realisiert Dass es nicht nur eine, sondern mehrere Möglichkeiten gibt, ein Problem zu lösen. Der

Crazy 8S Framework ist ein leistungsstarkes Werkzeug in Ihrem Ideenarsenal. Benutze es

Wann immer Sie festsitzen oder ein Problem von einem anderen betrachten müssen Winkel.

Die Reise von der Identifizierung eines Problems zur Suche nach einer Lösung ist a

Aufregendes Abenteuer. Es ist voller Herausforderungen, Wendungen und Wendungen, aber

Jeder Schritt bringt Sie näher an Ihr unternehmerisches Ziel. Mit dem Crazy 8S Framework, Sie sind mit einer Technik ausgestattet, die kann Führen Sie Ihre Ideen vor und bieten Sie ein Sprungbrett für Ihre Kreativität. Nehmen Sie also das Papier heraus, beginnen Sie mit Falten und lassen Sie die Ideen fließen - Ihre

Die Lösung wartet darauf, entdeckt zu werden.

Erforschen Sie Ihren potenziellen Markt

In der Landschaft des Unternehmertums die Aufgabe, eine Lösung zu schaffen Für ein Problem ist nur die erste Etappe der Reise. Sobald eine Lösung ist Konzeptualisiert, der nächste, ebenso wichtige Schritt besteht darin, die zu erforschen

Idee auf dem Markt. Diese Forschung ist entscheidend, da sie die bestimmt Lebensfähigkeit Ihrer Idee in der realen Welt und hilft, die möglichen zu identifizieren

Wettbewerber auf dem Markt.

Wenn ich mich daran machte, Willo.social zu erstellen, eine Plattform, die darauf ausgelegt ist

Helfen Sie Personen mit chronischen Gesundheitszuständen, lokale Freunde zu finden

symptomgerechte Sport und soziale Aktivitäten, ich hatte aus erster Hand aus erster Hand

Erfahrung des vorliegenden Problems. Ich wusste, was ich mir anbieten wollte Kunden. Vor dem Vorgehen war es jedoch wichtig, die zu untersuchen

Landschaft und sehen Sie, welche Lösungen bereits auf dem Markt erhältlich waren.

Welche Lösungen gibt es bereits und wie funktionieren sie nicht?

Zunächst wandte ich mich an meine Kunden selbst. Im Verlauf von

Als sie ihre Probleme diskutieren, erwähnten sie verschiedene Plattformen, die sie haben

verwendeten bereits, um Kameradschaft und Aktivitäten zu finden. Diese

enthalten Meetup.com, Eventbrite, Facebook -Gruppen und einige von

Nischen -Apps für bestimmte Bedingungen. Ich habe diese in einer Tabelle aufgelistet und

begann einen tiefen Eintauchen in jeden einzelnen. Ich schaute mir ihr Angebot an

GS, Preisgestaltung

Strukturen, Stärken und Schwächen. Jedes Datenstück war

akribisch bemerkt.

Als nächstes habe ich meine Nachforschungen an das breitere Internet gebracht.

Ich suchte durch

App -Marktplätze, Branchenmagazine und Blogs, die nach suchen

potenzielle Wettbewerber. Ich habe auch dem Kunden besondere Aufmerksamkeit geschenkt

Bewertungen und Feedback. Dies sind oft Goldminen von Information wie

Kunden posten häufig darüber, was sie mit einem Service nicht tun können oder

Was sie sich wünschen, würde es bieten. Solche Erkenntnisse können Sie dazu führen

Unbedeckte Bedürfnisse auf dem Markt und in Bereichen können Sie nutzen.

Ich habe eine Funktionsliste erstellt, in der ich vergleiche, was meine

Konkurrenten angeboten haben

ihre Kunden. Dies war eine hervorragende Möglichkeit, Lücken in der zu identifizieren

Markt- und potenzielle Alleinstellungsstellen (USPS) für Willo.social.

Wie viel Geld gibt es in dieser Gegend?

Investor -Trends sind ein weiterer wichtiger Bestandteil der Marktforschung.

Wo

Stellen Investoren ihr Geld in Ihren Sektor? Wenn Risikokapitalgeber

Investieren, es ist ein guter Indikator dafür, dass Kunden Geld ausgeben in diesem Bereich.

Wie groß ist die Möglichkeit und die Chance meines Marktes?

Statistische staatliche Standorte können auch wertvolle Daten liefern. Diese kann Ihnen helfen, das Ausmaß des Problems zu verstehen, das Sie angehen, es ist es

Kosten für die Wirtschaft und die potenziellen Möglichkeiten darin. Auch, Schauen Sie sich den Verbraucher -Trendberichten an, von denen viele Sie finden werden

Online durch eine schnelle Google -Suche.

So führen Sie Benutzerforschung durch

Bei der Durchführung einer solchen umfangreichen Forschung ist die Organisation der Schlüssel.

Tools wie Excel oder Google Sheets eignen sich hervorragend zum Aufbewahren von Daten

strukturiert und zugänglich. Für qualitative Daten kann ein Tool wie eine Begriff können

Halten Sie Ihre Notizen und Beobachtungen organisiert.

Im heutigen Alter kann künstliche Intelligenz (KI) auch ein wertvoller Verbündeter sein

in der Marktforschung. Ein KI -Tool wie Chatgpt, entwickelt von OpenAI, kann helfen, große Datenmengen zu analysieren, Trends zu identifizieren und sogar

Erkenntnisse erzeugen. Die Fähigkeit zur natürlichen Sprachverarbeitungsfähigkeit kann verwendet werden

Kundenbewertungen und Feedback über mehrere Personen zu sieben

Plattformen und extrahieren nützliche Informationen.

Die Erforschung Ihrer Idee auf dem Markt ist ein wichtiger Schritt in der unternehmerische Reise. Es hilft Ihnen, Ihre Konkurrenz zu verstehen, Identifizieren Sie Lücken auf dem Markt und optimieren Sie Ihre Lösung, um sich besser zu treffen

die Bedürfnisse Ihrer Kunden. Während es zeitaufwändig sein kann Prozess, die gewonnenen Erkenntnisse können der Unterschied zwischen dem Erfolg sein

und Misserfolg Ihres Startups. Denken Sie daran, es gibt auch keiner Viele Informationen, wenn es darum geht, Ihren Markt zu verstehen.

Wie man potenzielle Kunden findet und interviewt

Das Verständnis Ihrer potenziellen Kunden ist ein grundlegendes Element von erfolgreichem Unternehmertum. Dieses Verständnis basiert in gründliche Kundenprofilerstellung und sorgfältiges Interview, was hilft

Stellen Sie sicher, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung den Marktanforderungen entspricht, Benutzer engagiert. und fördert das Wachstum Ihres Geschäfts. Diese Praktiken sind anwendbar unabhängig davon, ob Ihre Zielgruppe B2C ist (Business to Commerce) oder B2B (Business to Business).

Ermittlung potenzieller Kunden für Interviews im B2C -Sektor erfordert ein Verständnis für ihre Online- und Offline -Versammlung Flecken. Diese könnten von verschiedenen Social -Media -Plattformen bis zu reichen Online -Foren, lokale Community -Gruppen oder Offline -Veranstaltungen. Für B2B,

Tippen Sie auf professionelle Netzwerke wie LinkedIn, branchenspezifisch Foren, Messen und Geschäftskonferenzen sind strategische Wege. Wenn Sie den Kontakt mit potenziellen Befragten initiieren, ist dies entscheidend für Transparenz und einen höflichen Ton aufrechterhalten. Erklären Sie klar, wen Sie sind und warum Sie diese Forschung durchführen und sie versichern Die Bedeutung und der Wert ihrer Beiträge. Wenn Sie beabsichtigen Notieren Sie das Gespräch und beantragen Sie ihre Zustimmung im Voraus, um den Respekt zu respektieren ihre Rechte und um sicherzustellen, dass Sie eine genaue Referenz für ihr Feedback.

Halten Sie eine systematische Methode, um Antworten während des Dokuments zu dokumentieren Interviews. Eine unvoreingenommene, akribische Aufzeichnung erleichtert nicht nur a nahtloser Hinweis auf das Feedback später, ermöglicht aber auch effektive Analyse. Die Verwendung einer Tabelle zur Kategorisierung dieser Informationen kann nachweisen sehr effektiv sein.

Ein entscheidender Aspekt dieses Prozesses besteht darin, Ihre zu definieren und zu verfeinern Kundenstamm. Es kann manchmal eine Herausforderung sein, wie ich während meiner gefunden habe Erstes Start -up -Unternehmen. Wir haben ein Produkt entwickelt, das darauf abzielte

Personen, die ihre geistige Gesundheit besser bewältigen möchten. Anfangs unser Ansatz war breit; Wir haben jeden mit jeglichen Erfahrungen von interviewt psychische Gesundheitsprobleme. Wir stellten jedoch bald fest, dass sie zwar, obwohl sie teilte einige allgemeine Probleme, die Nuancen ihrer Erfahrungen entstanden In Hunderten von einzigartigen Problemen. Dies lehrte uns die Bedeutung von gezielter Fokus auf einen bestimmten Kundenstamm. Unsere ultimativen Kunden waren HR -Direktoren, die ihren Mitarbeitern unterstützende Tools zur Verfügung stellen wollten mit Angst und Stress umgehen. Thi S Erkenntnis hätte früher kommen können Hatten wir von Anfang an präzise Personas hergestellt. Die Anwendung dieser Methodik erwies sich während der entscheidend Entwicklung von Willo.social, sodass wir drei Primär identifizieren können Herausforderungen, mit denen unsere potenziellen Kunden konfrontiert waren: Mangel an geeigneten lokalen Unterstützungsgruppen, Schwierigkeiten, an gewünschten Aktivitäten teilzunehmen, die zu tun haben ihre besonderen Bedürfnisse und ihre Unsicherheit darüber, welche Aktivitäten aussehen würden Angesichts ihrer Symptome am besten geeignet. Dieses Verständnis hat das geprägt Entwicklung und Angebote von Willo.social. Basteln Sie die perfekte E -Mail der perfekten Interviewanfrage Es wird wahrscheinlich einen Punkt kommen Netzwerk, wenn es darum geht, Interviews zu arrangieren. Stattdessen gehst du entweder den Hörer abholen und kalte Reichweite machen müssen, Und/oder Sie müssen sich über eine höfliche E -Mail mit Benutzern verbinden. Dies ist eine Vorlage, die ich über LinkedIn oder eine Verbindung mit Benutzern verwende Private Firmen -E -Mails: Betreff: Einladung zu einer kurzen Diskussion über [Problemsektor] Lieber [Vorname], Mein Name ist [Ihr Name] und ich bin ein Produktentwickler, der erforscht eine Lösung im [Problemsektor]. Als [relevant charakteristisch/job/rolle] Ihre Erkenntnisse wären unglaublich

wertvoll für unsere Forschung.

Wären Sie offen für einen vertraulichen, 30-minütigen Anruf, um die zu besprechen

Herausforderungen, denen Sie in Bezug auf [spezifische Aufgabe/Rolle] gegenüberstehen? Ihre Eingabe

könnte helfen, eine Lösung zu formen, die den Benutzerbedürfnissen in dieser Domäne entspricht.

Ich freue mich auf Ihre Antwort.

Am besten,

[Ihr Name]

Im folgenden Abschnitt werden wir uns mit der Schaffung eingehen

E-Mail-Erfassungsseite und besprechen

Reise, interessierte Personen in Potenzial zu verwandeln

Kunden.

Erstellen Sie eine automatisierte E-Mail-Erfassung

Ein wichtiger Schritt für mich ist die Erstellung einer E-Mail-Erfassung.

Dies ist a

Einfache einseitige Website, die einige grundlegende Informationen zu enthält Ihr Unternehmen und ein Formular, in dem Benutzer aufgefordert werden, ihren Namen zu senden und

E-Mail. Es kann sein, dass sie Produktaktualisierungen erhalten möchten oder sie

möchte ein Interview planen. Wenn sich viele Leute anmelden

Für Updates ist es ein guter Hinweis darauf, dass ein gewisses Interesse daran besteht

Was du tust.

Wenn Sie noch keine E-Mail-Erfassungsseite erstellt haben, machen Sie sich keine Sorgen! Ich bin

Ich ring Sie durch die einfachen Schritte, die Sie benötigen, um es aufzubauen Online und Sammeln von E-Mail-Daten.

Der erste Schritt in diesem Prozess besteht darin, eine Zielseite zu erstellen, wo

Sie hosten Ihr Formular. Sie können dies mit Website-Bauherren erreichen

Wie WordPress, Wix oder Webflow. Diese Plattformen machen es einfach zu

Entwerfen und starten Sie eine Webseite, ohne sich mit der Codierung befassen zu müssen.

Wenn Ihr Fokus das Formular jedoch über soziale Medien teilen kann

Beiträge oder E-Mails, die Sie möglicherweise bevorzugen, verwenden Sie einen eigenständigen Formulargenerator.

Tools wie MailChimp, Jotform oder Google -Formulare sind ausgezeichnet für dieser Zweck. Idealerweise sollte Ihr Formular den Namen des Benutzers, E - Mail, sammeln,

und Berufsbezeichnung (besonders wichtig für B2B -Produkte). Diese Werkzeuge auch

Bieten Sie eine Einbettungsfunktion an, mit der Sie die Form in eine integrieren können

E -Mail oder Webseite und bieten Ihren Benutzern ein nahtloses Erlebnis.

Ein wesentlicher Bestandteil dieses Prozesses ist die sichere Speicherung der gesammelten

E -Mails. Dienstleistungen wie MailChimp bieten Speichieranlagen an, beginnend mit a

Kostenlose Stufe und Abonnementpläne als Datenbank wechseln

wächst. Alternativ können Sie in Betracht ziehen, eine Tabelle zu verwenden, aber

Achten Sie auf potenzielle Sicherheitsrisiken. Unabhängig von Ihrer gewählten Methode,

Denken Sie daran, die Datenschutzgesetze und Daten Ihres Landes einzuhalten Schutzvorschriften.

Im Falle von Willo.social haben wir WordPress verwendet, um eine einfache Einrichtung einzurichten

Zielseite. Nach dem Kauf eines Domainnamens und eines Hosting -Service,

Wir haben MailChimp verwendet, um ein eingebettetes Formular für die E -Mail - Erfassung zu erstellen.

Die benutzerfreundliche Oberfläche von MailChimp ermöglichte es uns auch, integrieren

Mit Kalendely ein Besprechungsplanungstool, das 30-minütige Slots einrichten für Zoomanrufe.

Die Integration zwischen MailChimp und Kalender bedeutete das

Jedes Mal, wenn ein Benutzer ein Interview plante, erhielt ich eine Benachrichtigung,

und der Benutzer erhielt eine Bestätigungs -E -Mail mit dem Zoom -Link. Das

Das automatisierte System rationalisierte den Prozess, sparen Sie Zeit und Reduzierung

Der Umfang für Fehler.

In Fällen, in denen Ihre ausgewählten Tools nicht direkt anbieten Integrationen, Automatisierungsplattformen wie Zapier oder Integromat können Brücken Sie die Lücke. Sie können Ihren Kalender mit Ihrer E-Mail-Erfassung verbinden

System, machen Sie Ihren Workflow effizienter. Wir werden uns tiefer eintauchen

Diese Automatisierungswerkzeuge später.

Nachdem Sie eine Übersicht haben, ist es Zeit für Sie zu experimentieren. Erstellen Sie ein E-Mail-Erfassungsformular und ein Besprechungsplaner, das auf Ihre zugeschnitten ist

Idee. Diese praktische Erfahrung wird Ihr Verständnis von vertiefen Die Werkzeuge und Prozesse, die Sie für die Herausforderungen Ihrer ausrüsten Startup-Reise. Mein Vorschlag ist, dass Sie mit der Erstellung einer Form beginnen

Zuerst, weil Sie dies dann leicht direkt in Ihre einbetten können sozial

Seiten und E-Mails. Sie können das altmodische „Wie spät sind Sie kostenlos?“ Fragen zum Befragten hin und her, aber eine Erstellung eines Der Treffen von Scheduler speichert Sie und Ihre neuen potenziellen Kunden Zeit und Ärger. Das Erstellen eines optimierten und schnellen Dienstes ist mehr

wahrscheinlich ein Treffen gewinnen, als viel Kommunikation aufzunehmen Straßensperren im Weg.

Oceanofpdf.com

3

Planen Sie Ihren MVP

Was ist ein MVP?

Möglicherweise haben Sie von etwas gehört, das als „minimal lebensfähiges Produkt“ bezeichnet wird.

Dies ist ein grundlegender Schritt in der Entwicklung Ihres Geschäfts als Ihr MVP wird als erste konkrete Darstellung Ihrer Idee dienen

Das können Sie in die Hände Ihrer Kunden legen.

Ein MVP ist die vereinfachteste Version Ihres Produkts, die noch immer liefert seinen Kernwertversprechen. Es ist so konzipiert, dass es sofort sorgen soll

Wert schnell, während die Entwicklungskosten minimieren. Der MVP ist nicht über das Erstellen eines billigeren Produkts; Es geht um Lernen. Es ermöglicht

es Ihnen

Bestätigen Sie Ihre Annahmen, gewinnen Sie Benutzererkenntnisse, testen Sie den Markt und testen Sie sie auf der Grundlage von Feedback iterieren. Einfach ausgedrückt, ein MVP ist das kleinste Ding

Sie können bauen, die den Kundenwert liefern, und erlaubt es Ihnen bei einer Rückgabe daraus lernen.

Die Geschichte eines Unternehmers dient als stark mit einem MVP ist entscheidend. Diese Person konzipierte eine neue mobile Datierung

App. Sie beschloss, die Kundenentdeckungsphase zu überspringen und ging direkt zur App -Entwicklung, die fast £ 70.000 ausgeben, um die App zu erhalten

professionell gebaut. Die App hatte jede Funktion, die sie sich vorstellen konnte,

Die meisten von ihnen haben sich mit ihrer Zielgruppe nicht überprüft.

Als sie die App startete, floppelte sie. Einige ihrer Annahmen über ihre Benutzerbasis waren korrekt, aber die Lösung, die sie errichtete ihre Bedürfnisse effektiv erfüllen. Die extravaganten Merkmale, die sie dachte wurden notwendig erwiesen, als für ihre Benutzer irrelevant zu sein. Hatte sie angefangen

Mit einem MVP hätte sie einen erheblichen Geldbetrag sparen können und Zeit verfeinerte ihre Idee auf der Grundlage des realen Feedbacks und, am meisten

Wichtig ist, dass das Risiko eines Versagens reduziert wurde.

Vergleichen Sie diese Geschichte mit den Anfängen von Unternehmen wie Airbnb und Amazon. Das MVP von Airbnb war eine einfache Website, die kurzfristig anbot

Wohnviertel und Frühstück für diejenigen, die nicht in der Lage waren, a zu buchen

Hotel auf dem gesättigten Markt für San Francisco. Die Idee war nicht zu Schaffen Sie den größten globalen Markt für Unterkünfte, aber um eine zu lösen Sofortiges Problem. Sie wollten validieren, wenn Menschen waren bequem in den Häusern der Fremden zu bleiben, und das haben sie ohne getan etwas zu extravagantes aufbauen.

In ähnlicher Weise war es zu Beginn von Amazon nicht der massive Online

Marktplatz ist es heute. Die MVP von Amazon war eine einfache Online - Plattform

Bücher verkaufen. Jeff Bezos, der Gründer von Amazon, wählte Bücher aus Weil sie kostengünstig und universell gefordert waren. Durch Verkauf Bücher online testeten Amazon die breitere Annahme, ob Kunden waren bereit, Produkte online zu kaufen. Der Erfolg dieses MVP validierte die Idee, und Amazon erweiterte sich allmählich zum Verkauf Praktisch alles.

Diese Beispiele betonen die Macht und Bedeutung eines MVP.

Sie ermöglichen es Ihnen, Ihre Ideen zu validieren, Zeit und Geld zu sparen und

Verringerung des Risikos. Ein MVP konzentriert sich auf das Hauptproblem, das Ihr Unternehmen ist

Lösen und verwendet die einfachste Methode, um sie anzusprechen. Durch Starten eines

MVP können Sie iterativ aus dem Feedback Ihrer Kunden lernen

Verbessern Sie Ihr Produkt und bauen Sie etwas auf, das ihren wirklich entspricht

Bedürfnisse. Der Fokus sollte immer auf Lernen und Anpassung liegen, nicht auf In erster Linie ein perfektes Produkt liefern. In den nächsten Abschnitten, Wir werden uns eingehender mit der Erstellung eines MVP mit No-Code-Tools befassen.

Helfen Sie, Ihr Produkt schnell auf den Markt zu bringen und wirtschaftlich.

Testen unserer Geschäftsannahmen

Die Reise von der Kundenentdeckung bis zur Schaffung eines MVP ist a Vitales im unternehmerischen Prozess. In dieser Phase nehmen wir das Forschung, die wir gesammelt haben, destilliert es auf die bekanntesten Probleme, mit denen unser Kunde konfrontiert ist, und wir haben begonnen, das Potenzial zu verzeichnen

Lösungen.

Mit Willo.social konzentrierte ich mich super auf die drei größten Probleme, die meine potenziellen Kunden erlebten. Wir

zuvor besprochen, wie wir das Crazy 8 -Framework verwenden können, um zu generieren

Ideen. Genau das habe ich hier gemacht und jedes der Probleme eins angenommen von einem und dem Framework abgeschlossen. Die Art der Ideen

überspannte ein breites Spektrum - vom digitalen Community -Management für Peer-teuer-Unterstützungsgruppen zu einem Vorstand im Ereignisstil für Symptom-

basierte Meetups. Nachdem Sie diesen Vorgang für alle drei Probleme wiederholt haben,

Das Skelett eines Produkts begann aufzutauchen - ein Produkt, das konnte Bieten Sie möglicherweise Lösungen für diese drei bedeutenden Probleme an. Das war

Die frühe Begeisterung von Willo.social.

Lassen Sie uns unser früheres Beispiel für ein Startup erneut besuchen, dem das fehlen

Ressourcen zur Einstellung eines Vollzeit-Teammitglieds. Um das Leben zu erleichtern, lass uns

Nennen Sie unseren neuen imaginären Sta

RTUP "Startright". Eine der Lösungen wir

Brainstormed war eine Plattform, die Startups mit freiberuflicher Tätigkeit verband

Experten. Durch unsere Kundengespräche haben wir das entdeckt

Startups erfordern häufig kurzfristiges Fachwissen, um ihnen zu helfen, a zu navigieren

Reihe von Herausforderungen, wenn sie ihre Organisation innerhalb des ersten ausbauen

drei Jahre. Leider wissen sie nicht immer, wen sie fragen sollen oder wie

Um diese Experten zu finden, ist ein großes Problem für Erstgründer mit a begrenztes Netzwerk.

Wenn wir Produktideen formulieren, sollte unser Fokus darauf liegen

Lösung des Kernproblems, mit dem unser Kunde aussieht, in diesem Fall ist es

Die Notwendigkeit, Probleme zu lösen, die es ihrem Geschäft ermöglichen, zu gedeihen. Unser

Die erste Idee ist es, eine Marktplattform zu schaffen, die erleichtert

Verbindungen zwischen Startups und Experten, die eine Pay-as-you-go anbieten

Lösung für Unternehmen mit Bargeld. Die Plattform würde die umgehen

Verwaltungsaspekte, einschließlich Zahlung.

Jetzt kommt eine kritische Phase - Testen Sie, was wir für unsere Kunden denken

wollen. Wir machen hier drei wichtige Annahmen:

1. Startups werden Experten für Pay-as-they-Need-Basis einstellen.

2. Experten werden ihre Zeit an Startups verkaufen.

3. Experten werden ihre Zeit über unsere Plattform verkaufen und a bezahlen Provision für jeden Verkauf.

Wenn sich eine dieser Annahmen als falsch erweist, das gesamte Geschäft

Der Satz ist gefährdet. Deshalb ist unser nächster Schritt, diese zu validieren

Annahmen auf die wirtschaftlichste und effizienteste Weise möglich.

Unser Prozess, um diese Annahmen zu testen, wäre:

1. Definieren Sie die Annahmen: artikulieren Sie Ihre Hypothesen klar. In

In unserem Fall glauben wir, dass Startups und freiberufliche Experten es tun werden

Wert in unserem Vorschlag finden.

2. Entwerfen Sie die Tests: Übernehmen Sie, wie Sie jeweils validieren

Annahme. Wir könnten uns an Startups und Experten wenden

Interesse messen oder Verbindungen zu Start -up -Beschleunigern herstellen

und Business Hubs. Wir könnten auch unser Datenerfassungswerkzeug verwenden

Die Leute bitten, sich für eine Warteliste anzumelden. Wenn wir sehen, dass es gibt

Eine große Anzahl von Startups und Experten, die darauf warten, das zu verwenden, was wir haben

Bauen Sie dann, dann wissen wir, dass wir zumindest einen Akkord getroffen haben.

3. Führen Sie die Tests aus: Führen Sie Ihre Tests durch, ob sie es sind

Umfragen, Interviews oder explorative Treffen. In diesem Schritt handelt es sich um ungefähr

Daten sammeln. Eine meiner Lieblingsmethoden, um meine Idee zu validieren, ist

Um Drahtgitter meiner Produktidee zu erstellen. Wir werden uns tiefer eingehen

Welche Drahtgitter später sind, aber im Wesentlichen sind sie eine Grafik.

basierte Darstellung, wie unsere App aussehen wird. Du kannst

Zeigen Sie diese Ihren potenziellen Kunden, um schnelles Feedback zu erhalten.

4. Bewerten Sie die Ergebnisse: Interpretieren Sie die von Ihnen gesammelten Daten. Mach das

Ergebnisse bestätigen oder widerlegen Sie Ihre Hypothesen? Wenn sie ausrichten, haben Sie

Habe die Startseite. Wenn nicht, geht es zurück zum Zeichenbrett.

5. ITERAT: Dieser Prozess ist zyklisch - Sie werden ständig durchführen

Annahmen, testen Sie sie, bewerten Sie die Ergebnisse und überarbeiten Sie

Ihre

Produktidee bei Bedarf.

Letztendlich ist es das Ziel, die wichtigsten Annahmen zu identifizieren, die zugrunde liegen

Ihre Produktidee und um diese Annahmen in der effizientesten zu testen und kostengünstige Weise möglich. Dabei minimieren Sie das Risiko und Erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Endprodukt mit Ihrem Anklang findet

beabsichtigtes Publikum. Natürlich ist es a

Wirklich eine großartige Möglichkeit, Ihre Tests durchzuführen, aber es ist sogar noch besser, wenn Sie sind

Ich habe bereits einige Ihrer Annahmen teilweise beantwortet.

Beispiele für MVPs

Wenn wir an ein MVP denken, werden wir meistens an a denken

Funktionsoftware, die eine Reihe hilfreicher Schritte automatisiert

Für unseren Kunden. Sicherlich, vor Jahren, würde ich so auf die Ideen aufgehängt werden

dass ich einen Entwickler brauchen würde, um etwas Beeindruckendes zu codieren, damit ich

konnte beweisen, dass meine Idee Beine hatte. Sobald ich jedoch ein wenig gegraben hatte

Tiefer habe ich gelernt, dass MVPs tatsächlich in vielen verschiedenen Formen geliefert werden.

Schauen wir uns einige der beliebtesten an, um zu sehen, ob Sie sich bewerben können

Diese Methoden zu Ihrer eigenen Idee.

Zauberer von OZ MVP

Bei diesem Ansatz werden die Funktionen des Produkts manuell durchgeführt von

Das Team hinter den Kulissen, aber manchmal den Eindruck von a

Raffiniertes Produkt. Dies ist eine Möglichkeit, die Notwendigkeit einer Lösung zu validieren

ohne das tatsächliche automatisierte System zu erstellen. Ein großartiges Beispiel für die

Der Zauberer von OZ MVP stammt von einem Unternehmen namens Zappos.

Problemidentifikation: Nick Swinmurn, der Gründer von Zappos,

ein Problem identifiziert: Menschen möchten vielleicht online Schuhe kaufen, aber aber

Es gab Unsicherheit darüber, ob die Verbraucher sein würden
Bequemer Kauf von Schuhen, ohne sie zuerst anzusehen.

Testen der Hypothese: Anstatt einen vollwertigen E-Commerce zu bauen
Plattform mit Inventar, SwinMurn beschloss, die Basis zu testen
Hypothese. Er ging in lokale Schuhgeschäfte, fotografierte die Schuhe.
und postete sie online.

Manuelle Erfüllung: Wenn jemand ein Paar Schuhe von ihm bestellte
Website, SwinMurn würde in den Laden zurückkehren, die Schuhe kaufen und
Dann versenden Sie sie an den Kunden. Dieser Prozess war e
ntirely manuell,

Und die Ladenbesitzer wussten nicht einmal, dass er das tat.

Validierung: Der Concierge MVP erlaubte SwinMurn, dies zu validieren
Es gab Nachfrage nach Online -Kauf von Schuhen. Der manuelle Prozess
half ihm, Kundenpräferenzen, Schmerzpunkte und die zu verstehen
Logistik ohne wesentliche Vorabinvestition.

Skalierung: Sobald das Konzept validiert war, baute Zappos sich selbst auf
Inventar- und Logistiksystem und schließlich einer der größten
Online -Schuhhändler. Das Unternehmen wurde später von Amazon für übernommen
1,2 Milliarden US -Dollar im Jahr 2009.

Concierge MVP

Ein Concierge MVP ist einem Zauberer von OZ MVP sehr ähnlich, außer dass das
Technologie ist normalerweise nicht beteiligt. Ein gutes Beispiel dafür war
ein

Firma namens Food auf dem Tisch.

Konzept: Lebensmittel auf dem Tisch zielten es, Familien zu helfen, Mahlzeiten
zu planen

zu ihren Lebensmittelvorlieben und den Umsatz in lokalen
Lebensmittelgeschäften. Der

Die Idee bestand darin, wöchentliche Speisepläne und Einkaufslisten
bereitzustellen, die auf zugeschnitten sind

Was steht im Verkauf, um sicherzustellen
Geld sparen.

Testen der Hypothese: Anstatt eine App oder eine Plattform richtig zu
erstellen

weg, der Gründer Manuel Rosso begann mit der persönlichen Unterstützung
einiger

Familien. Er ging zu ihren Häusern und interviewte sie über ihr Essen

Vorlieben, örtliche Lebensmittelgeschäfte verkauft manuell und dann stellte ihnen einen wöchentlichen Speiseplan und Einkaufsliste zur Verfügung.

Manueller Service: Rosso lieferte persönlich die Speisepläne und Einkaufslisten für diese Familien jede Woche. Er nahm auch Feedback zu die Mahlzeiten, was funktionierte, was nicht und andere Vorlieben oder Einschränkungen der Familien.

Validierung: Dieser praktische Ansatz ermöglichte Rosso tief Verstehe die Schmerzpunkte und Bedürfnisse seiner Zielgruppe. Er könnte den Service basierend auf direktem Feedback verfeinern und das verstehen

Feinheiten der Mahlzeitplanung in Verbindung mit dem Verkauf von Lebensmittelgeschäften.

Skalierung: Nach der Validierung des Konzepts und des Verständnisses des Benutzers

Bedürfnisse, Lebensmittel auf der Tabelle entwickelten eine mobile App und eine Webplattform

Das automatisierte den Prozess. Benutzer könnten ihre Vorlieben eingeben und Die Plattform würde Speisepläne und Einkaufslisten basierend auf Lokale Verkäufe.

Wachstum und Akquisition: Das Startup wuchs schnell und erreichte Hunderte von Tausenden von Benutzern. Im Jahr 2013 wurde Lebensmittel auf dem Tisch von der übernommen

Scripps -Netzwerk.

Einzelfunktion MVP

Anstatt ein Produkt mit mehreren Funktionen aufzubauen, konzentriert sich das Team

beim Erstellen einer einzigen Funktion, die sich mit dem Kernproblem befasst. Das

hilft beim Verständnis des Wertes und der Nachfrage für dieses bestimmte Besonderheit. Uber ist ein großartiges Beispiel für ein Startup, das die Single verwendete.

MVP -Ansatz finden.

Origins: Uber begann 2009 als „Ubercab“, gegründet vom Garrett Camp und Travis Kalanick. Die anfängliche Idee wurde aus persönlichem herausgeboren Frustration mit der Schwierigkeit, ein Taxi in San Francisco zu begrüßen.

Einzelfunktion: Die primäre Merkmal von Ubercab war einfach: Ermöglichen Benutzer anfordern eine Luxusautofahrt mit nur ihrem Smartphone. Dort

waren keine Optionen mit mehreren Fahren wie Uberx, Uberpool oder Ubereats. Es war nur ein schwarzer Autodienst, der über eine App angefordert wurde. Testen der Hypothese: Die Gründer haben damit begonnen, Fahrten in SAN anzubieten

Francisco benutzt nur drei Autos, um das Konzept zu testen und das Interesse zu messen.

Benutzer können eine Fahrt mit der App und einem High-End-Fahrzeug anfordern (wie ein Mercedes) würde sie abholen.

Validierung: Die sofortige positive Reaktion von frühen Nutzern in SAN Francisco gab an, dass es eine Nachfrage nach einem solchen Service gab. Die Menschen liebten die Bequemlichkeit, die Vorhersehbarkeit der Wartezeit und

Die Erfahrung, in einem Luxusfahrzeug zu fahren.

Preismodell: Die anfängliche Preisgestaltung war unkompliziert, mit einem Basispreis

Plus zusätzliche Gebühren basierend auf Zeit und Entfernung. Schubpreise und andere Preismodelle kamen später, als sich die Plattform entwickelte.

Evolution und Wachstum: Als das Konzept validiert wurde und die Nachfrage zunahm,

Uber begann in andere Städte zu expandieren und führte zusätzliche vor Funktionen und Dienste. Sie haben Uberx gestartet (eine günstigere Option mit alltäglichen Autos), gefolgt von verschiedenen anderen Diensten wie Uberpool (Mitfahrgelegenheiten) und Ubereats (Lebensmittelauslieferung). Aber bei seinem

In der Inception ging es bei der MVP ausschließlich darum, eine luxuriöse Autofahrt durchzuführen

eine App.

Zielseite MVP

Vor der Entwicklung des Produkts ist eine Zielseite eingerichtet, um zu beschreiben

Das Wertversprechen und die Merkmale des Produkts. Interessierte Benutzer können unterschreiben

nach oben oder vorbestellen. Dies hilft, Interesse und Nachfrage zu messen.

Ein Klassiker

Beispiel für ein Startup, das effektiv eine Zielseite MVP verwendete, ist Dropbox.

Konzept: Dropbox zielte darauf ab, eine einfache und effiziente Lösung zu liefern

Für die Dateisynchronisation und die Freigabe über Geräte hinweg. Während die Idee

Klingt jetzt alltäglich, damals war es eine neuartige Lösung für a weit verbreitetes Problem.

Testen der Hypothese: anstatt darauf zu warten, das Produkt zu perfektionieren oder

Versuch, das Konzept mit nur Text zu erklären, Drew Houston, die Gründer

erstellte ein einfaches Erklärungsvideo, das demonstrierte, wie Dropbox würde funktionieren. Dieses Video war das Herzstück ihrer Landung Seite.

Zielseitenelemente: Die Dropbox -Zielseite hatte:

- Das Erklärungsvideo.
- Eine kurze Beschreibung des Produkts.
- Eine Einladung für Benutzer, sich für den frühen Zugriff anzumelden.

Validierung: Das Video wurde in Technologiegemeinschaften viral. Über Nacht, die

Die Warteliste für Dropbox ging von 5.000 Menschen auf über 75.000. Das Der massive Anstieg des Interesses bestätigte eine erhebliche Nachfrage nach dem

Lösung Dropbox schlug vor.

Feedback und Iteration: Die Landing Page hat nicht nur das Interesse gemessen bot potenziellen Benutzern aber auch einen Weg, um Feedback zu geben.

Helfen Sie dem Dropbox -Team, ihr Produkt vor der Öffentlichkeit zu verfeinern Start.

Produkteinführung und Wachstum: mit Validierung und Benutzerfeedback ausgestattet.

Dropbox startete sein Produkt, das schnell an Traktion gewann. Heute, Es ist eine der führenden Dateisynchronisierungs- und Cloud -Speicherdienste global.

Auswahl der richtigen MVP -Art

Auswählen der richtigen MVP -Scharniere für verschiedene Faktoren, einschließlich Zeit

Einschränkungen und Budget, die für Ihre Situation einzigartig sind. Ich habe Erfahrene Momente, in denen ich eine Art MVP entwickelte, nur zu

Drehen Sie sich zu einem anderen, als mir klar wurde, dass es klarere Erkenntnisse liefern würde. Der

Der Schlüssel besteht darin, die Annahmen zu bestimmen, die Sie validieren möchten. Fragen

sich selbst: Was ist der effizienteste Weg, um diese Annahmen anzugehen?

Wenn Sie das Marktinteresse nur messen, könnte ein Landing Page MVP sein Ideal. Wenn Sie jedoch die Kaufbereitschaft eines Benutzers bewerten, ist a Der Assistent von OZ oder ein einheitliches Produkt ist möglicherweise passend.

Glücklicherweise basteln Sie mit No-Code-Plattformen eines dieser MVPs wird unglaublich unkompliziert!

Verwenden des Moskauer Frameworks zur Überarbeitung Ihres MVP

Wenn Sie sich auf eine neue Produktentwicklungsreise beginnen

Einfach in die Flut kreativer Ideen weggekehrt zu werden. Von ausführlich Merkmale für komplizierte Designs können sich diese Konzepte schnell häufen.

Wenn Sie Ihre Klarheit durcheinander bringen und Ihren Entwicklungsprozess überwältigen.

Hier tritt das Moskau -Gerüst ein und sorgt für eine robuste Methode, um Merkmale zu priorisieren und den Fokus auf die Essenz von zu erhalten

Ihr Produkt.

Das Moskauer -Gerüst ist eine agile Priorisierungstechnik

Was für Must-Have steht, sollte, könnte, könnten und nicht haben werden- (oder noch nicht). Durch Platzieren Sie Ihre vorgeschlagenen Funktionen in diese

Kategorien können Ihren Ansatz optimieren und sicherstellen, dass am meisten Entscheidende Elemente werden angesprochen und vermeiden, von weniger abgelenkt zu werden

Kritische Extras. Ich benutze diesen Framework viel, weil ich einer davon bin Menschen, deren Ideen vor mir fahren.

Während meines Startups für psychische Gesundheit haben wir die Moskauer Methode verwendet

Um in die Funktionen zu bohren, die wir für unsere mobile App benötigten. Als a

Komplexe Software, es war wichtig, dass wir unsere Zeit damit verbrachten notwendige Merkmale. Das Moskauer Framework bot ein systematisches

Methode, um die Kernkomponenten abzukoben, die wir unbedingt benötigten. Bei

Die Zeit hat es wirklich geholfen, ein Entwicklungsteam zu haben, das konnte Helfen Sie uns, Ideen herumzupressen. Es ist nicht unbedingt notwendig, aber ich

Ich würde empfehlen, ein paar Freunde zu bekommen, um Ihnen zu helfen mit dieser Aktivität. Manchmal ist es für jemanden von außen einfacher zu Sagen Sie: "Das brauchst du wirklich nicht." Später in der Entwicklung von Willo.social war der Rahmen als von unschätzbarem Wert bei der Erkenntnis Wesentliche Funktionen aus den Nizza-zu-Haves. Ich stelle mir vor, wenn ich mitgegangen wäre

Alles, was ich wollte, würde ich wahrscheinlich immer noch bauen als eher In die Hände der Kunden herausbekommen.

Lassen Sie uns untersuchen, wie dieses Framework auf "Startright" angewendet werden kann.

Unser erstaunliches imaginäres Startup.

Auf einem Whiteboard oder einem großen Stück Papier, unterteilt in vier Abschnitte mit M (Must-Have), S (sollten sollten), c (konnten), und W (noch nicht (noch)). Nehmen Sie einen Stapel Klebernotizen, wobei jeder eine trägt

Potenzielle Funktion für Ihre App. Die vorliegende Aufgabe besteht darin, jeden zuzuweisen

Hörermer Hinweis zu einem der vier Abschnitte auf Ihrem Board.

In der Kategorie Must-Have haben wir die wesentlichen Funktionen, die unerlässlich sind

Für die grundlegende Funktionalität unserer App. Ohne diese einfach die App einfach

kann nicht arbeiten. Für unsere Marketplace -App wären diese:

1. Benutzerregistrierung und Anmeldesystem: sowohl Startups als auch Experten Müssen Sie über persönliche Konten verfügen, um den Dienst zu nutzen.

2. Suchfunktion, um Experten nach Fähigkeiten zu finden: Startups müssen lokalisieren

Experten entsprechend ihren Bedürfnissen.

3. Serviceerstellung: Unsere Experten müssen einen Service erstellen, den sie haben

wird an unsere Startups verkaufen.

4. Zahlungssystem: eine vollständige Verwaltung von End-to-End-Bestellungen und

Zahlungssystem zwischen unserem Startup und unseren Experten.

5. Inhouse Chat-Funktion: Ermöglicht unseren Startups und Experten dazu Kommunizieren Sie miteinander, ohne die App zu verlassen.

Als nächstes haben wir die Kategorie sollte. Dies sind Merkmale, die sind wichtig, aber für die primäre Funktion der App nicht kritisch. Unsere App würde ohne t funktionieren

Hem, aber sie verbessern ihren Wert erheblich.

Für unsere App können dies beinhalten:

1. Expertenbewertungen: Die Fähigkeit für Start -ups, einen 1-5 Stern zu hinterlassen

Überprüfen Sie und kommentieren Sie den von ihnen engagierten Experten.

2. Experten- und „Startup of the Month“ -Funktion: Dies könnte auswählen und heben Arbeiten hervor, die im letzten Abschluss abgeschlossen waren Monat.

3. monatliche Newsletter: Dies könnte das Engagement mit unserer verbessern Startup -Kunden.

Die Kategorie könnte Funktionen enthält, die schön sind zu haben sind jedoch nicht erforderlich, damit die App ihre primäre Funktion ausführt.

Sie könnten ohne wesentliche Auswirkungen auf die verschoben werden

Kundenerlebnis. Für unsere Startup-Expert-App können diese sein:

1. Videoprofile: Experten lassen eine Videobotschaft, die ihre Werbung für ihre Werbung machen

Service oder Geschicklichkeit.

2. Ein Forum: Damit Experten Ideen und Ratschläge für einander veröffentlichen können.

Zuletzt enthält die Kategorie "Willens-Have" Features, die wir entscheiden, nicht in diesen Entwicklungszyklus einbeziehen. Diese könnten irrelevant sein für

Die Kernfunktion der App, zu kostspielig, um sie zu entwickeln oder besser geeignet für

zukünftige Versionen. Unsere Startup -App kann Folgendes auslassen:

1. Kursherstellung: Experten können kurze Kurse als sekundärer Kurse verkaufen Einkommen.

2. Monatliche Video -Workshops: Für unsere Startups, angeführt von einem unserer

Experten.

Wenn Sie diesen Prozess durchlaufen, können Sie Ihre Klarheit über Ihre erlangen

Produktvision, konzentrieren Sie sich Ihre Ressourcen dort, wo sie am wichtigsten sind, und

Stellen Sie sicher, dass Sie Ihren Kunden einen Mehrwert bieten.

Von Moskau bis Flussdiagramm

Nachdem ich das Moskauer -Framework abgeschlossen habe und ich meine Liste habe

Wesentliche Funktionen, ich greife gerne ein paar Blätter mit Papier und zeige einige

Ideen runter. Ich beginne mit einem einfachen Flussdiagramm meiner Benutzerreise. Das

Hilft mir, herauszufinden, wie mein Kunde meine App benutzt, was Seiten, die ich benötige und welche Funktionen ich auf jedem Bildschirm benötige

muss nicht perfekt oder technisch sein. Dies ist nur eine grobe Anleitung zu Helfen Sie, den nächsten Schritt zu erreichen. Abbildung 3.1 ist ein Beispiel für ein Flussdiagramm I.

Erstellt für Willo.social in den frühen Tagen.

Abbildung 3.1 Flussdiagramm

Daraus konnte ich planen, dass mein Benutzer mit einem beginnt Zielseite und gingen dann eine Registrierung und eine Onboarding durch Verfahren. Ich mag es, meine Onboarding -Bildschirme in mehrere zu brechen Verknüpfte Seiten, damit der Benutzer nicht mit einer langen Form präsentiert wird, die

Sie müssen durchblättern. Also frage ich auf Seite 1 nach ihrem Namen, E-Mail und Passwort; Auf Seite zwei frage ich sie nach ihrem Geschäft und Standort; Auf Seite 3 bitte ich um ein Profilbild und ihren Standort.

In Bezug auf die Benutzer meiner App kann ich sehen, dass wir zwei unterschiedliche haben

Kundentypen: Das Startup und der Experte.

Schauen wir uns zunächst die ideale Reise eines Startup -Benutzers an. Der Gründer

oder Vertreter des Unternehmens wird auf der Landingpage ankommen, Dies bietet eine schnelle Suchfunktion für Experten. Wir wollen unsere Startups, um zu sehen, welche Art von Experten auf unserer Website sind und wer sie könnten

arbeiten mit. Sie werden in der Lage sein, Suchbegriffe wie "Werbung" zu verwenden.

"Investition" oder "Umsatz".

Sie werden zu einer Produktseite gebracht, auf der die Experten arbeiten Innerhalb dieses Feldes. Es wird eine kurze Biografie zeigen, einschließlich ihres Preises.

Wenn Sie auf einen Experten klicken, werden sie zu ihrer vollständigen Biografie führen.

Wenn sie sich entscheiden, den Service zu kaufen, den der Experte anbietet, bewegen sie sich bewegen

zu einer Zahlungsseite und schließlich die Seite "Kontakt" der Experte, wo Sie können über die nächsten Schritte miteinander kommunizieren.

Wenn wir uns die Reise des Experten ansehen, werden auch sie zur Zielseite, bevor Sie zu einer Registrierungsseite übergehen, auf der sie können

Geben Sie ihre Details ein. Sie werden dann zu einer Profilseite gebracht, wo Sie können sich durch die Erstellung ihrer vollen Biografie bewegen.

Auf der Seite "Service hinzufügen" können sie ihr Serviceangebot einrichten. einschließlich Kosten. Von hier aus werden sie direkt mit ihren verbunden sein Dashboard, wo sie alle Bestellungen sehen können, die stattgefunden haben und Wie viel Geld haben sie in diesem Monat geschaffen. Abbildung 3.2

Umrisen dieses Prinzip in Form eines fachkundigen Flussdiagramms.

Abbildung 3.2 Experten Flussdiagramm

Aktivität: Erstellen Sie Ihr erstes Flussdiagramm

Nehmen Sie Ihre Must-Have-Funktionsliste und erstellen Sie ein einfaches Flussdiagramm für

Ihre eigene Benutzerreise. Sie können Stift und Papier verwenden oder es gibt es

Mehrere Whiteboard -Tools online, wie Miro oder Canva.

Oceanofpdf.com

4

Erstellen und Testen visueller Prototypen

Stand immer der entmutigenden Herausforderung, ein Selbstporträt auf a zu skizzieren

Unberührtes Blatt Papier? Dieses anfängliche Zögern, die Unsicherheit von Wo anfangen, die vielfältigen Versuche, die Augen genau richtig zu machen oder die

Nase proportional - es ist ein Gefühl, auf das viele beziehen können.

Erfahrene Künstler

Beginnen Sie oft mit einem grundlegenden Umriss, der Kartierung von Gesichtsbereichen und der Gesamtkomposition. Nur wenn sie zufrieden sind, fahren sie mit dem fort endgültige Zeichnung. In ähnlicher Weise, wenn ich Sie bitten würde, eine App aus zu entwerfen

Kratzer, Sie könnten vom digitalen Äquivalent davon überwältigt sein "Leere Seite". Das Tauchen ohne Plan kann zu einem Design th führen at's

Nicht nur ästhetisch, sondern auch für Benutzer verwirrend. Hier Visuelles Prototyping kommt ins Spiel. Lassen Sie uns in zwei primäre Formen eintauchen

Prototyping: Niedrige Treue und Hochtrenue, Erforschung ihrer Zwecke und wann sie jeden beschäftigen.

Was sind Low-Fidelity-Prototypen?

Low-Fidelity (LO-Fi) -Prototypen sind simpel, oft nicht interaktiv Modelle Ihres Produkts. Im Wesentlichen sind sie die groben Skizzen von Ihre Produktidee, die dazu dient, seine Grundstruktur zu veranschaulichen und Funktionalität. LO-Fi-Prototypen könnten in Form von handgezeichneten Form erfolgen

Illustrationen, Wireframes oder sogar ein Storyboard.

In diesen Prototypen fehlt die visuelle Verfeinerung und detaillierte Funktionen

dass Prototypen mit hohem Fidelity haben. Aber sie bieten ein klar genug Darstellung des grundlegenden Designs und Layouts des Produkts, Aktivieren Sie frühzeitig die Validierung wesentlicher Benutzerströme und -funktionen Bühne.

Wann sollten Sie Low-Fidelity-Prototypen verwenden?

Sie sollten in den Anfangsphasen Ihres Produktentwicklungsprozess. Da sind sie schnell und kostengünstig Um zu kreieren, eignen sie sich perfekt, um das Kernkonzept Ihrer zu validieren Produkt.

Prototypen mit geringer Finderschaft fördern ein breites Feedback, weil die Die Einfachheit des Designs ermöglicht Benutzern, Stakeholdern und Teammitgliedern sich eher auf die Funktionalität und die Benutzererfahrung als auf die zu

konzentrieren und nicht auf die visuelle und ästhetische Aspekte des Produkts.

LO-Fi-Prototypen sind maßgeblich daran beteiligt, Usability-Probleme zu entdecken und

Sammeln Sie anfängliches Benutzer -Feedback. Sie bieten eine ausgezeichnete Plattform

Für Brainstorming, Benutzertests und iteratives Design ohne übermäßige Ressourcen für eine nicht validierte Idee eingehen. Sie erlauben Ihr Team, um schnell zu scheitern, schnell zu lernen und das Design vorher anzupassen

Übergehen Sie zu den detaillierteren Entwicklungsstadien. Im Wesentlichen, Prototyping mit niedrigem Fidelität sorgt dafür, dass Sie das „Richtige It“ aufbauen

Bevor Sie beginnen, „es richtig“ zu bauen.

Was sind Prototypen mit hohem Fidelity?

Hi-Fi-Prototypen (High-Fidelity) sind detailliert, oft interaktiv.

Darstellungen Ihres Produkts. Diese Prototypen umfassen die genauen

Layout, Designelemente, Interaktionen und oft die Inhalte, machen

Sie erscheinen und funktionieren so nah wie möglich am Endprodukt.

Diese Prototypen ermöglichen eine realistische Benutzererfahrungssimulation.

Ermöglichen von Benutzern, Stakeholdern und Entwicklern, a zu sehen und zu interagieren

Nah-Finale-Produktversion. Sie geben ein klares Bild und praktisch

Verständnis dafür, wie das Produkt in der realen Welt aussehen und sich fühlen wird.

Wann sollten Sie High-Fidelity-Prototypen verwenden?

Prototypen mit hoher Fidelität sollten später im Design eingesetzt werden

Verarbeiten Sie nach dem Kernkonzept, der Struktur und des Benutzerflusses des Produkts des Produkts

wurden mit einem Prototyp mit niedrigem Fidelität validiert.

Da diese Prototypen das Aussehen des Endprodukts und genau nachahmen

Funktionen sind sie entscheidend für die Durchführung detaillierter Usability -Tests.

Hi-Fi-Prototypen können dazu beitragen, alle verbleibenden Usability-Probleme zu erkennen, überprüfen Sie

Die Effektivität des UI -Designs (User Interface) und bewerten die

Gesamterlebnis. Sie dienen auch als ausgezeichnet

Demonstrationsmodell für Stakeholder, Kunden oder potenzielle Investoren.

Prototypen mit hoher Fidelität sind zeitaufwändig und erfordern mehr Ressourcen zu erstellen. Daher sollten sie verwendet werden, wenn Sie müssen Stellen Sie sicher, dass Sie nicht nur das "richtige es" bauen, sondern auch Sie auch

Bau "es richtig". Machen Sie sich keine Sorgen, wenn Sie kein Designer sind. Viele No-Code

Plattformen bieten Design -Tools an, über die wir später eingehend diskutieren werden.

Arten von Tools mit niedrigem Fidelität

Das Schöne an Prototyping mit niedrigem Fidelität ist, dass Sie keine Lust benötigen

Ausrüstung oder Software zum Einstieg. In der Tat eine der effektivsten Werkzeuge für das Prototyping mit niedrigem Fidelität sind ein einfacher Bleistift.

Ja, du hast das richtig gehört. Ein Bleistift bietet ein billiges, hoch tragbares,

Und vielseitig bedeutet, Ihre Ideen schnell zu skizzieren. Sie können löschen und ändern Sie Ihr Design leicht und ermöglichen Sie eine sofortige Iterationsbasis

über Ihre Gedanken oder Ihr Feedback. Kombinieren einen Bleistift mit einem Blatt Papier, und

Sie haben ein tragbares Designstudio zu Ihren Fingerspitzen!

Um Ihren Skizzierungsprozess zu unterstützen, gibt es zahlreiche kostenlose Vorlagen

Online für Web- und Mobildesign verfügbar. Wenn Sie suchen eine vorgefertigte Reihe von Vorlagen, unsere Website,

<https://nocodestartup.co/templates> bietet eine Vielzahl von druckbaren Ressourcen, die Sie verwenden können.

Was Sie in dieser Phase erstellen möchten, ist ein "Wireframe". A

Wireframe ist eine grundlegende visuelle Anleitung, die das Skelett darstellt Rahmen Ihres Produkts. Es ist wie die Blaupause eines Gebäudes. Es zeigt, wo Elemente platziert werden, ohne sich auf Ästhetik zu konzentrieren.

Durch das Skizzieren von Drahtrahmen Ihres Produkts können Sie das abbilden Struktur, Layout und Funktionalität effektiv.

Wenn Sie in den digitalen Bereich einsteigen, gibt es ein breites Online - Spektrum

Tools zur Erstellung von Prototypen mit geringer Fidelität. Einer der herausragende Tools ist FI

GMA, ein Angebot von Adobe. Figma richtet sich an beide Anfänger und erfahrene Designer gleichermaßen mit der benutzerfreundlichen Schnittstelle

und reichhaltiges Features -Set. Sie können nicht nur unkompliziert erstellen Wireframes, aber Sie können auch Bildschirme miteinander verknüpfen, Elemente erstellen

interaktive und sogar grundlegende Animationen demonstrieren. Diese Funktionalität

Ermöglicht ein höheres Maß an Benutzertests und gibt den Benutzern eine realistische

Erfahrung mit dem Navigieren Ihres Prototyps.

Miro ist ein weiteres beeindruckendes Werkzeug zum Erstellen von Prototypen mit niedrigem Fidelität.

Miro fungiert als expansives Online -Whiteboard, wo Sie können Entwerfen Sie Wireframes, sammeln Sie Designideen und machen Sie sich Notizen. Sein großes Array

Vorlagen und intuitive Drag & Drop-Schnittstelle optimieren die Prototyping -Prozess, der Ihnen hilft, Ihre Ideen mit Leichtigkeit auszudämmen.

Eines der Alleinstellungen von Miro ist seine Integration Fähigkeiten. Sie können es mit anderen Werkzeugen wie Zoom, Slack und anschließen

Google Drive und aktiviert einen nahtlosen Workflow. Diese Integration erlaubt Sie behalten alle Ihre Notizen, Flussdiagramme und andere Ressourcen in einem zugänglicher Ort, fördern Sie einen zusammenhängenden Entwurfsprozess.

Ob Sie sich für traditionelle Bleistift und Papier oder digital entscheiden Plattformen wie Figma und Miro, der zentrale Schwerpunkt auf niedrigem Fidelity

Prototyping besteht darin, Ihre Ideen schnell und billig zu visualisieren. Diese Werkzeuge

Ermöglichen Sie Ihnen, Ihre Konzepte schnell zu testen und zu iterieren und den Weg zu ebnen

auf ein gut strukturiertes, benutzerorientiertes Produkt.

Aktivität: Erstellen Sie Ihren ersten Prototyp mit niedrigem Fidelität

Das Springen direkt in die Bauphase ohne konkrete Plan kann

führen später zu Fehlritten und kostspieligen Änderungen. Deshalb ist es wichtig für wichtig

Beginnen Sie mit einem Prototyp mit niedrigem Fidelity, einer rudimentären visuellen Darstellung

des Layouts und Flusses Ihres Produkts. Versuchen Sie, Ihre erste zu erstellen Low-Fidelity-Prototyp mit nur einem Bleistift und Papier.

Schritt 1: Identifizieren Sie die Schlüsselkomponenten

Beginnen Sie mit dem Brainstorming der Schlüsselkomponenten Ihrer Anwendung.

Dies kann Anmeldebildschirme, Dashboards, Navigationsmenüs, umfassen, umfassen Inhaltsbereiche und interaktive Elemente wie Schaltflächen oder Formulare.

Nehmen

Testen Sie, ob Ihre Bewerbung mobil oder Desktop ist.

basiert, da dies das Layout und das Design beeinflusst.

Berücksichtigen Sie für eine mobile Anwendung die begrenzte Bildschirme immobilien

und wie Benutzer mit Touch interagieren. Andererseits ein Desktop

Die Anwendung kann aber mehr Platz und komplexe Interaktionen bieten, aber muss für Benutzer intuitiv sein, die mit einer Maus oder einem Trackpad navigieren.

Schritt 2: Skizzieren Sie das Grundlayout

Nachdem Sie die Komponenten identifiziert haben, ist es Zeit, Ihre herauszubringen

Bleistift und Papier. Zeichnen Sie grundlegende Formen, um diese darzustellen Elemente. Ein Rechteck kann einen Inhaltsbereich symbolisieren, Kreise könnten Bezeichnen Sie Schaltflächen, und Zeilen können Text angeben oder Abschnitte teilen.

Denken Sie daran, in dieser Phase liegt Ihr Fokus nicht auf Ästhetik, sondern auf

Funktionalität und Benutzererfahrung. Ihre Skizze sollte veranschaulichen, wie a

Der Benutzer würde in Ihrer App navigieren, wie die Elemente organisiert sind und

Wie Informationen präsentiert werden.

Schritt 3: Iteriert Ihre Skizzen

Sobald Sie das grundlegende Layout skizziert haben, treten Sie einen Schritt zurück und überprüfen Sie

Ihre Arbeit. Macht der Fluss Sinn? Ist es für einen Benutzer einfach zu

navigieren

von einem Abschnitt zum anderen? Ist der kritische Inhalt leicht zugänglich? Haben Sie keine Angst, in diesem Stadium Änderungen vorzunehmen. In der Tat einer der

Hauptvorteile der Verwendung von Bleistift und Papier sind die Leichtigkeit, mit der Sie

kann Ihr Design löschen und ändern. Iteration ist ein wesentlicher Bestandteil der

Designprozess und es ist viel einfacher und billiger, Änderungen vorzunehmen jetzt als während der Entwicklungsphase.

Schritt 4: Simulieren Sie die Benutzerreise

Sobald Sie mit dem Layout und dem Fluss zufrieden sind, versuchen Sie, die eines Benutzers zu simulieren

Reise. Stellen Sie sich vor, Sie sind ein erstmaliger Benutzer Ihrer App.

Beginnen Sie von der

Start- oder Anmeldebildschirm und navigieren durch die verschiedenen Abschnitte und

Merkmale. Diese Übung kann wertvolle Einblicke in das Design Ihres Designs liefern

Stärken und potenzielle Verbesserungsbereiche.

Feedback sammeln: Der entscheidende Schritt bei der Verfeinerung Ihres Prototyp

Es wird oft gesagt, dass der Kunde immer Recht hat. Wenn es geht zu

Wenn Sie einen Prototyp für ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung entwerfen, ist dies nicht anders.

Das Sammeln von Feedback von Ihren Kunden oder potenziellen Benutzern ist a Entscheidender Schritt im Prototyping -Prozess. Sie können mit dem Testen beginnen

Diese frühen Annahmen, Identifizierung von Usability -Problemen und verstehen ob der Prototyp mit den Anforderungen Ihres Ziels übereinstimmt oder nicht Publikum.

So sammeln Sie Feedback zu visuellen Prototypen

In den ersten Tagen Ihres Startups haben Sie sich getroffen und haben sich getroffen und

Gespräch mit potenziellen Kunden und die richtigen Fragen zu stellen

Entdecken Sie ihre schmerzhaften Punkte. Jetzt, wo Sie einen visuellen Prototyp haben,

Wie sammeln Sie ihre echten Gefühle für Ihr Produkt? Also,

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, dieses Feedback zu sammeln.

1. persönliche Tests: Organisieren Sie eine Sitzung, in der Ihr Potenzial Benutzer können mit Ihrem Profi interagieren

Totyp. Beobachten Sie sie genau,

Sehen Sie, wie sie damit interagieren, wo sie Herausforderungen stellen und

Was sie intuitiv verstehen. Machen Sie sich Notizen oder, wenn möglich,

Notieren Sie diese Sitzungen (natürlich mit ihrer Zustimmung) für die Zukunft

Referenz. Was noch hilfreicher sein könnte, ist, wenn Sie bleiben können

Aus dem Raum ganz. Holen Sie sich jemanden, der nicht verbunden ist

mit dem Geschäft, mit dem Benutzer zusammen zu sitzen und ihren RAW zu sammeln

Rückmeldung. Wenn Sie dort sind und sie wissen, dass Sie der Gründer sind,

Sie haben vielleicht das Gefühl, nicht 100% ehrlich zu sein.

2. Virtuelle Tests: In Situationen, in denen persönliche Besprechungen nicht sind

Machbare, virtuelle Tests sind eine hervorragende Alternative. Es gibt

zahlreiche verfügbare Tools, mit denen Benutzer mit Ihrem interagieren können

Prototypen remote, während Sie ihre Interaktionen beobachten (entweder

Live oder durch Heatmap -Aufnahmen). Ein Werkzeug wie Hotjar Tracks

Ihre Benutzer Mausbewegungen, damit Sie sehen können, wie sie sind

Verwenden Sie Ihr Produkt. Sie können sogar Teilenscreen für Tools verwenden

wie zoom (denken Sie daran, um Erlaubnis zu bitten, ob Sie möchten

zeichnen Sie die Sitzung auf).

3.. Umfragen und Fragebögen: Obwohl sie nicht als liefern

detaillierte Erkenntnisse als Live -Beobachtungen, Umfragen und

Fragebögen können ein guter Weg sein, um quantitativ zu sammeln

Rückmeldung.

Das Feedback verstehen

Sobald Sie Feedback gesammelt haben, ist es Zeit, einen Sinn daraus zu machen.

Suchen

Für Muster - sind viele Benutzer mit den gleichen Problemen oder ausdrückt

Ähnliche Bedenken?

Nicht alle Feedback sind relevant, und Sie können begegnen

Personen, die einfach nicht mit Ihrem Prototyp in Resonanz stehen. Das ist

Okay. Wenn Sie mehr Feedback sammeln, werden Sie verstehen, was ist

Eine isolierte Meinung und was ist ein gemeinsamer Trend.

Wann zu pivot: Sinn für gemischtes Feedback machen

Eine häufige Herausforderung beim Sammeln von Feedback besteht darin, gemischt zu werden

Signale. Einige Benutzer lieben Ihren Prototyp, während andere möglicherweise nicht

finde es ansprechend oder nützlich. Wann beschließen Sie, sich zu drehen oder festzuhalten

Deine Waffen?

Als allgemeine Faustregel, wenn über 70% Ihres Publikums sind

Zufrieden mit Ihrem Prototyp sind Sie auf dem richtigen Weg. Allerdings wenn Sie finden, dass die Hälfte oder mehr von Ihrem Publikum geklärt werden muss. Zeit, zum Zeichenbrett zurückzukehren und zu iterieren.

Iterierende und Dreharbeiten: Verfeinerung auf der Grundlage des Feedbacks
Der Prozess der Verfeinerung Ihres Prototyps basierend auf der Rückmeldung beinhaltet

Iterieren Sie Ihr Design, führen Sie Änderungen und Optimierungen vor und testen Sie es dann

wieder. Dies ist kein einmaliger Prozess, sondern ein Zyklus, der bis zu Sie erreichen ein Design, mit dem die meisten Ihrer Benutzer zufrieden sind.

Zusammenfassend ist es kritisch, Feedback zu Ihrem Prototyp zu sammeln
Prozess, der dazu beiträgt, Ihre Ideen zu validieren und Ihr Design basierend auf zu verfeinern

Real-World Insights. Denken Sie daran, Ihr Ziel ist es zu

Erstellen Sie ein Produkt, das Ihren Benutzern effektiv dient, und deren Feedback ist das wirksamste Werkzeug, um dies zu erreichen. Es ist eine fortlaufende,

iterativer Prozess, der Widerstandsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit erfordert.

Handeln auf Feedback: Zuhören vs. Implementierung

Feedback zu verstehen ist eine Sache; Zu wissen, was damit zu tun ist, ist ein anderer. Es ist wichtig zu erinnern, dass Feedback in vielen einhergeht Formen und aus vielen Quellen. Es ist wichtig zu verstehen, dass nicht alle Feedback wird gleich erzeugt und wirkt auf jedes Feedback -Stück, das Sie haben

Empfangen ist nicht immer notwendig.

Bei der Beurteilung des Feedbacks ist es wichtig zu ermitteln, ob die Feedback ist ein Usability -Problem (etwas, das den Benutzer behindert Erfahrung) oder eine Feature -Anfrage (etwas, das einem Benutzer „gefällt“

würde

um zu sehen). Benutzerfreundlichkeitsprobleme sollten so schnell wie möglich behandelt werden,

Während Feature -Anfragen basierend auf Ihrem Produkt bewertet werden sollten Vision, Ressourcen und Gesamtprodukt -Roadmap.

Kontextualisierung von Feedback: Das große Bild

Der Kontext ist wichtig, wenn es um Feedback geht. Es ist wichtig, die zu berücksichtigen

Kontext, in dem das Feedback gegeben wurde. War es ein ungezwungener Kommentar, oder

Ist es aus einer strukturierten Testsitzung gekommen? Wie vertraut ist das Person mit der Art des Produkts, das Sie erstellen? Sind sie ein Potenzial Benutzer oder gibt jemand eine externe Meinung?

Jedes Feedback muss angesichts dieser diese berücksichtigt werden

Fragen. Dies wird Ihnen helfen, die Bedeutung und Relevanz von zu messen das Feedback und verstehen, wie viel Gewicht es tragen sollte

Ihr Entscheidungsprozess.

Feedback konsolidieren: Muster identifizieren

Nach dem Sammeln von Feedback ist es an der Zeit, die Informationen zu konsolidieren.

Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten oder Mustern im Feedback. Wenn mehrere Benutzer

Ähnliche Probleme oder Vorschläge ausdrücken, es ist ein Hinweis darauf, dass Diese Bereiche brauchen Ihre Aufmerksamkeit.

Es ist auch hilfreich, Feedback in verschiedene Eimer zu kategorisieren. Das Könnte „Usability -Probleme“, „Feature -Anfragen“, „Design -Feedback“ usw. sein.

Dieser Kategorisierungsprozess kann Ihnen helfen, den Sinn für die zu erkennen Feedback und entscheiden Sie sich für Ihre nächsten Schritte.

Vom Feedback zu Aktion: Der iterative Prozess

Der Prozess der Umwandlung von Feedback in umsetzbare Verbesserungen Inv

Olves einen iterativen Zyklus von Raffinern, Tests und Lernen. Jeder Zyklus Bringt Sie näher an ein Produkt, das besser auf die Bedürfnisse Ihres Benutzers übereinstimmt und Erwartungen.

Es ist wichtig, diesen Prozess offen zu nähern. Es ist nicht

über die Verteidigung Ihres anfänglichen Design

Benutzereinsichten. Jede Feedback -Runde ist eine Lernmöglichkeit, die
Bringt Ihnen dem Erstellen eines Produkts, das wirklich mitschwingt, einen
Schritt näher

mit deinem Publikum.

Im Wesentlichen geht es nicht nur darum, Feedback zu Ihrem Prototyp zu sammeln
herausfinden, was funktioniert oder nicht funktioniert. Es geht darum, zu
lernen, zu verfeinern,

und iteriert, bis Sie ein Produkt haben, das Ihren Benutzern dient
effektiv. Während der Prozess herausfordernd und manchmal sein kann

unangenehm, die Erkenntnisse und Verbesserungen, zu denen es führt, sind
unschätzbar. Denken Sie beim Navigieren durch den Feedback -Prozess daran, zu
bleiben

Offen, belastbar und konzentriert sich auf Ihr ultimatives Ziel: Erstellen
eines Produkts

dass Ihre Benutzer lieben.

Oceanofpdf.com

5

Aufbau des Back-Ends

Was ist das Back-End der Softwareentwicklung?

In einfachen Worten ist eine App oder eine Website der Back-End die Küche von
a

Restaurant. Wir sehen es nicht, aber wir wissen, dass dort all unser Essen ist
gespeichert, wo unsere Bestellungen gesendet werden und wo unser Essen zuvor
gemacht wird

an uns verschickt werden.

Im Bereich der Softwareentwicklung, das „Back-End“ (oder Server-

Seite) bedeutet das unsichtbare Kraftpaket hinter jeder Anwendung oder
Website, mit der ein Benutzer interagiert. Es enthält Server, Datenbanken und
Anwendungen, die Daten verarbeiten, die vom Benutzer gesendet werden. Während
Benutzer interagieren nicht direkt mit dem Back-End, sondern ist dafür
verantwortlich

Daten speichern, organisieren und verarbeiten, um sicherzustellen, dass die
vom Benutzer ausgerichtete Ausrichtung

Seitenfunktionen (Front-End) korrekt. Ein Back-End-Entwickler ist jemand

Wer ist verantwortlich für die Erstellung und Aufrechterhaltung aller Merkmale
von a

Back-End, z. B. das Erstellen einer Datenbank oder das Schreiben von Code, der
a sagt

besondere Funktion, was zu tun ist, wenn ein Benutzer damit interagiert.

Ein traditionelles Back -End wird normalerweise mit verschiedenen verarbeitet
Programmiersprachen wie Java, Python, PHP, Ruby, .net und

In Verbindung mit Datenbankverwaltungssystemen wie MySQL,

PostgreSQL, MongoDB usw. Die Kombination führt zu einem robusten

Infrastruktur, die für komplexe Aufgaben ausgestattet und massiv umgehen
können

Datenlasten.

Für die meisten Personen mit einer App-Idee (ich eingeschlossen), die
Rückseite-

Ende war schon immer der Teil, der die Entwicklung neithier gemacht hat.

unmöglich. Sicher, es kann eine kleine Lernkurve sein, um zu ziehen

zusammen eine gut gestaltete App oder Website, aber der wahre Kampf immer

blieb in der App, die App dazu zu bringen, wunderbar coole Sachen zu machen.

Einwerfen

Moderne Technologien wie KI und die Zugänglichkeit des Aufbaus von Apps

war für den durchschnittlichen Nicht-Koder zu weit außerhalb der Reichweite.

Das ist natürlich

Bis No-Code-Tools auf dem Markt erschienen.

Back-End in der No-Code-Entwicklung

No-Code-Entwicklung hat das Konzept des Back-Ends neu erfunden. Der

Prozesse bleiben gleich - all das Zeug, das unsere App dazu bringt

Sachen, aber die Ausführungsmethode hat sich erheblich verändert. In nein-

Codeentwicklung, das Back End wird mit vorgefertigten Konstruktion

konstruiert.

Anpassbare Elemente, die visuell manipuliert werden. Es komplett

umgeht die Notwendigkeit, einen Code zu schreiben, wodurch der Prozess mehr
gestaltet wird

zugänglich.

Die grundlegenden Operationen, die am Back-End beteiligt sind, wie z. B. Daten
Speicher, Abruf und Management sind immer noch das Herzstück des Prozesses.

Die Änderung liegt in den Tools, die zur Erfüllung dieser Aufgaben verwendet
werden. No-Code

Die Entwicklung beruht auf benutzerfreundlichen Schnittstellen, die
implementieren und

Manipulieren Sie verschiedene Aspekte der Back-End-Funktionalität und ersetzen Sie Linien

Code mit intuitiven visuellen Elementen.

Auswählen des rechten Back-End-Tools

Die Art des Backends in der No-Code-Entwicklung ist eng mit dem verbunden Art und Komplexität der Anwendung. Wenn Sie Daten sammeln müssen (wie Benutzerdetails oder Kategorien), dann müssen Sie das in a speichern Datenbank.

Für einfache Datenerfassung oder rudimentäre Anwendungen, Plattformen im Tabellenkalkulationsstil wie Google Sheets oder Airtable häufig genügen. Diese Plattformen können als Datenbankform fungieren und Daten speichern

Eingegeben von Benutzern oder von der App. Der Setup -Prozess ist unkompliziert,

mit verschiedenen Spalten, die verschiedene Datenpunkte darstellen, und jede Zeile

bedeutet einen separaten Datensatz. Wir reichen dann die Daten in unserer App mit ab

einfache Drag-and-Drop-Befehle. Ein gutes Beispiel dafür ist, wenn wir wollte eine Rezept -App erstellen. Wir könnten eine einfache Tabelle erstellen Das enthielt alle unsere Rezepte. Wir könnten diese Liste dann auf unserer anzeigen

App für unseren Benutzer.

Sowie eine Datenbank müssen Sie jedoch möglicherweise Ihre manipulieren Daten in irgendeiner Weise, z. B. den Benutzern, nach Rezepten nach zu suchen Schlüsselwort oder Kategorie. No-Code-Plattformen wie Adalo, Bubble und OutSystems bieten nicht nur interne Datenbank -Tools an, sondern bieten auch auch an

Tausende von fertigen Komponenten, mit denen Sie wirklich einige tun können inz

Dinge mit Ihren Daten ruhen. Einer meiner Favoriten ist es zu sein

Sammeln Sie den Ereignisort eines Benutzers und zeigen Sie diese Details als PIN an

auf einer Karte.

Das Auswählen der richtigen Datenbank oder des Back-End-Systems hängt wirklich davon ab

Wie komplex Ihre App ist und welche Komponenten Sie benötigen. Der

Die Auswahl kann auch von Ihrer bevorzugten No-Code-Plattform beeinflusst werden.

Auf meiner Reise widmete ich mich erhebliche Zeit für das Üben des Gebäudes Datenbanken in Airtable, um ein detailliertes Verständnis dafür zu erlangen, wie sie

gearbeitet. Diese praktische Erfahrung war von unschätzbarem Wert, um das zu erfassen

Feinheiten des Datenbankbetriebs in einem No-Code-Kontext. Wie Sie sich wagen Auf Ihrer Reise ermutige ich Sie zu experimentieren, zu erkunden und Üben Sie, um das Tool zu finden, das Ihre Bedürfnisse am besten übereinstimmt. Was ist eine relationale Datenbank?

Wenn wir uns auf eine unkomplizierte Reise auf den Weg machen, begegnen wir unweigerlich dem

Konzept der Datenbanken. Sie sind die unsichtbaren Motoren, die aufbewahren, Informationen in unseren Anwendungen abrufen und verwalten. Für einen Neuling, Datenbanken können ziemlich verwirrend sein. Als ich anfang, erinnere ich mich sich überfordert von all dem technischen Jargon und unzähligen von Optionen verfügbar. Aber im Laufe der Zeit, mit viel Übung und Ausdauer, insbesondere mit zugänglichen Werkzeugen wie Airtable, fand ich Klarheit. Ich begann die Eleganz und Effizienz des relationalen Datenbankmodell, das sich schnell als meine Anlaufstelle herausstellte

Ansatz für das Datenmanagement in No-Code-Anwendungen.

Die Welt der Datenbanken erklärte

Bevor wir uns mit den Arbeiten und Verdiensten relationaler Datenbanken befassen,

Lassen Sie uns einen kurzen Blick auf die breitere Landschaft der Datenbanken werfen.

Im Wesentlichen gibt es Datenbanken in mehreren Formen:

1. Datenbanken flache Datei: Dies sind die einfachsten Arten von Datenbanken wo alle Daten in einer einzigen Tabelle gespeichert sind, ähnlich wie a Kalkulationstabelle. Sie sind leicht zu verstehen, werden aber schnell ineffizient mit zunehmendem Volumen und Komplexität von Daten.

2. Hierarchische Datenbanken: Wie der Name schon sagt, diese Datenbanken sind wie ein Baum strukturiert, wobei Daten in einer Hierarchie von angeordnet sind

Eins-zu-Viele-Beziehungen. Während sie gut für klar funktionieren

Hierarchische Daten kämpfen mit komplexen, miteinander verbundenen Daten Beziehungen.

3. Netzwerkdatenbanken: Dies ist eine Entwicklung hierarchischer Datenbanken und erlauben Sie viele zu viele Beziehungen. Sie jedoch sind komplex und erfordern erhebliche Aufrechterhaltung erheblicher Overhead.

4. Objektorientierte Datenbanken: Diese Daten speichern Daten als Objekte, wie in objektorientierte Programmierung. Sie können komplexe Daten bewältigen und Beziehungen, haben aber eine steile Lernkurve und können nicht Passen Sie alle Anwendungsfälle an.

5. Relationale Datenbanken: Diese Datenbanken speichern Daten in Tabellen und Verwenden Sie gemeinsame Attribute, um verwandte Daten über Tabellen hinweg zu verknüpfen. Sie

Bieten Sie ein Gleichgewicht zwischen Einfachheit, Flexibilität und Effizienz an

Sie sind heute die beliebteste Art von Datenbank.

Der Aufstieg der relationalen Datenbanken

Das von E. F. Codd im Jahr 1970 vorgeschlagene relationale Modell revolutionierte

Die Art und Weise, wie wir über Datenbanken denken. Im Gegensatz zu seinen Vorgängern die

Die relationale Datenbank musste nicht die Entwickler alle ermitteln Beziehungen und Datenwege im Voraus. Es erlaubte eine Ebene von Flexibilität und Dynamik, die es ideal für eine breite Palette von machten Anwendungen.

Nach meiner Erfahrung war dies der Schlüsselfaktor, der relational festgelegt wurde

Datenbanken auseinander. Als ich ein Anfänger war, wusste ich nicht immer, welche Daten ich

benötigt, wie es verwandt war und wie ich es möglicherweise in der verwenden muss

Zukunft. Dies ist eine häufige Herausforderung für No-Code-Entwickler, die oft Beginnen Sie mit einer einfachen Idee und entdecken Sie allmählich ihre Komplexität wie sie

bauen. Das relationale Modell mit seiner Fähigkeit, effizient zu handhaben Änderungen und Erweiterungen in Daten und Beziehungen, erwiesen sich als eine unschätzbare Verbündeter.

Relationale Datenbanken: Ein genauerer Blick

Eine relationale Datenbank ist wie eine geschäftige Stadt der Daten. Jeder Tabelle in der

Die Datenbank ist wie ein Gebäude, das sich im Zusammenhang mit Wohnungsbauformationen um Informationen befindet. Der

Die Zeilen in diesen Tabellen sind wie die Bewohner, jeweils ihre einzigartig Identifikatoren (Primärschlüssel) und die Spalten sind wie ihre Eigenschaften.

Was diese Stadt jedoch wirklich funktioniert, sind die Beziehungen zwischen den Bewohnern verschiedener Gebäude. Diese werden gebildet durch gemeinsame Attribute (Fremdschlüssel), die Aufzeichnungen über die Verknüpfung übertragen

Tische. Beispielsweise kann eine Bestellungstabelle eine "Kunden -ID" enthalten

Das entspricht einer "Kunden -ID" in einer "Kunden" -Tabelle und erstellt eine Beziehung zwischen einer bestimmten Reihenfolge und einem bestimmten Kunden. Diese

Beziehungen ermöglichen es der Datenbank, kohärent zusammenzubauen und Sinnvolle Informationen aus unterschiedlichen Datenpunkten.

Verständnis von Beziehungen in einer relationalen Datenbank

Eines der wichtigsten Konzepte in einer relationalen Datenbank ist die Vorstellung von „Beziehungen“. In Datenbankbegriffen ist eine Beziehung der Weg in

Welche zwei oder mehr Tabellen sind miteinander verbunden. Die Beziehung ist gebildet mit einem Schlüssel gebildet, bei dem es sich um Daten handelt, die ein einzigartig identifiziert a

Aufzeichnung in einem Table

e. Der Schlüssel wird verwendet, um eine Verbindung zwischen dem herzustellen Entsprechende Datensätze in verschiedenen Tabellen.

Es gibt drei Arten von Beziehungen in relationalen Datenbanken:

1. Eins zu eins (1: 1): Diese Art von Beziehung bedeutet, dass ein Datensatz In einer Tabelle bezieht sich nur mit einem Datensatz in einer anderen Tabelle. Für

In einer Datenbank für ein Unternehmen haben Sie möglicherweise eine Mitarbeitertisch und eine Detailtabelle. Jeder Mitarbeiter hat einen Notieren Sie in der Detailtabelle mit zusätzlichen Informationen wie ihre Sozialversicherungsnummer, die für jeden einzigartig ist

Mitarbeiter. Dies ist eine eins-zu-Eins-Beziehung.

2. Ein-zu-Many (1: M): Dies ist die häufigste Art von Beziehung. Dies bedeutet, dass ein Datensatz in einer Tabelle verwandt sein kann

zu einem oder mehreren Datensätzen in einer anderen Tabelle. Zum Beispiel, Betrachten Sie eine Kundentabelle und eine Bestellungstabelle in einem E-Handelsdatenbank. Jeder Kunde kann viele Bestellungen machen,

Jede Bestellung wird jedoch von einem Kunden erstellt. Somit gibt es eine ein-To-Viele Beziehung zwischen Kunden und Bestellungen.

3.. Viele zu Viele (M: M): In einer vielen zu viele Beziehung, eine Aufzeichnung

in einer Tabelle kann mit einem oder mehreren Datensätzen in einer anderen in Verbindung gebracht werden

Tisch und umgekehrt. Weil dies ziemlich kompliziert werden kann, es wird oft durch Erstellen einer dritten Tabelle verwaltet, die als Junction bezeichnet wird

Tabelle oder eine Verknüpfungstabelle. Betrachten Sie zum Beispiel eine Büchertisch

und die Tabelle eines Autors in einer Datenbank für eine Bibliothek. Ein Buch könnte

Mehrere Autoren haben, und ein Autor kann mehrere schreiben

Bücher. Dies schafft eine viele zu viele Beziehung, die sein kann mit einer dritten Tabelle verwaltet, vielleicht BookAuthors.

Verständnis dieser Beziehungen und wie sie sie umsetzen können

Ihre Datenbank ist entscheid

Datenbanken. Diese Beziehungen ermöglichen die robuste und flexible Natur von relationalen Datenbanken, die komplexe und miteinander verbundene Daten gerecht werden können

Anforderungen. Wenn Sie sich mit relationalen Datenbanken bequemer machen, Sie werden sich besser für den Umgang mit den Datenbedürfnissen Ihrer ausrüsten lassen

No-Code-Anwendungen, sodass Sie komplexere erstellen können und kraftvolle Lösungen.

Verständnis durch Praxis: die Kraft des Lufttabels

Als ich anfang, Datenbanken zu erkunden, fand ich die Theorie einschüchternd und abstrakt. Der Wendepunkt kam, als ich begann Verwenden Sie Airtable, eine Plattform, die die Einfachheit von

Tabellenkalkulationen kombiniert

mit der Kraft relationaler Datenbanken. Airtable erlaubte mir zu bauen und manipulieren Sie Datenbanken mit einer benutzerfreundlichen Schnittstelle und visualisieren Sie

Die Beziehungen zwischen verschiedenen Datensätzen, etwas, das war von unschätzbarem Wert, um mein Verständnis aufzubauen.

Ich habe unzählige Stunden damit verbracht, verschiedene Tische zu erstellen und mich zu etablieren

Beziehungen, Anzeigen von Daten aus verschiedenen Perspektiven und ausprobieren

Komplexe Abfragen. Mit jedem Experiment die Konzepte der Primär Schlüssel, Fremdschlüssel, Beziehungen und Normalisierung begannen mehr zu machen

Sinn. Mir wurde klar, dass das Erstellen einer Datenbank keine aufgenommene Aufgabe ist

leicht - es ist, als würde man das Fundament eines Gebäudes legen; Je stärker es ist,

Je robuster Ihre Bewerbung ist.

Auswählen der richtigen Datenbank für Ihre Anforderungen

Bei der Auswahl der zu verwendenden Datenbank ist es wichtig zu berücksichtigen

Die Art Ihrer Daten und die Anforderungen Ihrer Anwendung. Wenn Ihre Daten ist einfach, ohne viele Beziehungen oder komplexe Abfragen, ein flaches File Die Datenbank kann ausreichen. Sobald Sie jedoch mit dem Umgang mit dem Umgang mit dem Umgang mit

Komplexe, miteinander verbundene Daten, die Vorteile einer relationalen Datenbank

offensichtlich werden.

Angenommen, Sie bauen einen einfachen Kontakt auf

Managementsystem, bei dem jeder Kontakt unabhängig ist, ohne Nr.

Beziehungen zwischen ihnen. In diesem Fall könnte eine flache Datenbank möglicherweise

genügen. Aber wenn Sie eine E-Commerce-App erstellen, in der Kunden Kunden Bestellungen, Bestellungen enthalten Produkte und Produkte haben Kategorien und Lieferanten, eine relationale Datenbank ist ein Muss. Es wird Ihnen erlauben, es zu tun

Verwalten Sie diese komplexen Beziehungen effizient und stellen Sie Daten

sicher

Integrität.

Die Überlegenheit des relationalen Modells

Es gibt einige Gründe, warum relationale Datenbanken berücksichtigt werden Überlegen für die meisten Anwendungen:

1. Einfachheit: Trotz ihrer Fähigkeit, Komplexe umzugehen

Beziehungen, relationale Datenbanken sind einfach zu verstehen

und benutzen. Das Konzept von Tabellen, Zeilen und Spalten ist

Etwas, mit dem wir alle vertraut sind und das Design leichter machen können und verwalten Sie die Datenbank.

2. Flexibilität: Mit relationalen Datenbanken können Sie hinzufügen, entfernen oder entfernen oder

Daten ändern, ohne andere Datensätze zu beeinflussen oder zu müssen

Umstrukturieren Sie Ihre gesamte Datenbank. Sie können auch Ansichten erstellen zu

Daten auf unterschiedliche Weise präsentieren, ohne die zugrunde liegenden zu ändern

Daten.

3. Skalierbarkeit: Relationale Datenbanken können eine große Menge an verarbeiten

Daten und Benutzer. Sie sind entwickelt, um die Leistung zu erhalten als Die Datenbank wächst.

4. Datenintegrität: In einer relationalen Datenbank werden Daten nicht dupliziert

unnötigerweise. Dies verringert das Risiko von Inkonsistenzen und Fehler. Integrierte Regeln und Einschränkungen

Aints stellen auch sicher, dass die Daten

In die Datenbank eingegeben ist gültig und konsistent.

5. leistungsstarke Abfragefunktionen: SQL (strukturierte Abfrage

Sprache) die Standardsprache für die Interaktion mit

Relationale Datenbanken sind leistungsstark und flexibel. Es erlaubt

Komplexe Abfragen, um wertvolle Erkenntnisse aus Ihren Daten zu entziehen.

Während es zunächst einschüchternd erscheint, ist ein praktischer Ansatz zu

Lernen, wie das Basteln mit einem Werkzeug wie Airtable, kann die

entmystifizieren

Konzept. Wenn Ihr Verständnis wächst, wird auch Ihre Fähigkeit zu verwenden

Relationale Datenbanken, um zunehmend komplexe Anwendungen zu betreiben,

ebnen den Weg für eine erfüllende und kreative Reise im No-Code Entwicklung.

Schauen wir uns an, wie wir eine relationale Datenbank erstellen können Startright. Lassen Sie uns zunächst die Daten, die wir würden, grob notieren mussten sammeln.

1. Das Startup meldet sich mit ihrem Namen, ihrer E-Mail, dem Geschäftsektor an.

Jahr gegründet, Startup Bio und Logo.

2. Der Experte meldet sich mit Namen, E-Mail, Fähigkeiten, Biografie, an, Biografie,

Profilfoto und jahrelange Erfahrung.

3. Der Experte listet einen Service auf, der einen Titel hat, ein vorgestelltes Bild, a

Beschreibung und Preis.

4. Das Startup macht eine Bestellung, die mit dem Experten verbunden ist.

5. Jede Bestellung hat einen Chat mit einer Nachricht, die zwischen den zugeordnet ist

Startup und der Experte.

Wir könnten hier andere Datenströme hinzufügen, während wir wachsen, z. B. die Buchung

Eine Zeit und ein Datum für ein Meeting- oder Online -Kurse.

Nachdem ich meine groben Notizen erstellt habe, gehe ich gerne zum Erstellen fort

eine vollständige Datenkarte. Dies ist die endgültige Liste von Tabellen und Feldern, die ich

brauche in meiner Datenbank. Ich mache das gerne in einem Programm namens namens

Begriff.so oder in einer Tabelle. Dies liegt daran, dass ich jeden als überprüfe

Ich füge es meiner tatsächlichen Datenbank hinzu.

Unten finden Sie meine Datenbankstruktur oder Karte.

Benutzertabelle

Unsere Benutzertabelle wird eine Sammlung aller Benutzer, beide Gründer und sein

Experten. Weil wir die Informationen über die einzelnen, einschließlich ihrer, speichern

Anmeldedaten, wir werden sie in einer Tabelle behalten. Wir können

unterscheiden, wer

ist ein Gründer und wer ist ein Experte, indem er einen Profiltyp definiert.

Also

Verwenden von etwas, das als Option eingestellt ist, um diese

Auswahlmöglichkeiten zu definieren. Ich werde reden

Ein bisschen mehr über Optionssätze und was sie später in diesem Abschnitt sind.

- Name
- Um
- Profilfoto
- Profiltyp - verknüpft mit dem Optionstyp -Optionssatz (entweder (entweder Gründer oder Experte)
- Fähigkeitskategorien - Kategorielliste

Die meisten No-Code-Tools verfügen standardmäßig über ein E-Mail- und Kennwort-Feld.

Die E -Mail als eindeutige Kennung wird unser Hauptschlüssel sein.

Geschäftsdetails

Unsere Tabelle für Geschäftsdetails umfasst die Geschäftsinformationen von

Sowohl unsere Gründer als auch unsere Experten. Wir verknüpfen ihre

Benutzerdetails (welche

Beinhaltet, ob sie Experte oder Gründer sind) mit a

Beziehung zum Geschäftstisch.

- Business ID (Primärschlüssel)
- Firmenname
- Business -Logo
- Lange Beschreibung
- Geschäftskategorie
- Benutzer -E -Mail (Fremdschlüssel)

Produkt

Unsere Geschäftstisch wird nur mit Experten verknüpft, so wie sie sein werden

Erstellen von Produkten und Dienstleistungen, um an unsere Gründer zu

verkaufen. Wir werden zurückverlinken

an unseren Experten, indem Sie ihre Geschäftsausweise aus den Geschäftsdetails verwenden

Tisch.

- Produkt -ID (Primärschlüssel)
- Titel

- Kurzbeschreibung
- Lange Beschreibung
- Bild
- Kategorie - verknüpft mit der Kategorie Option Set
- Preis
- Bilder (Liste)
- Benutzer -ID (Fremdschlüssel)

Befehl

Die Bestelltabelle wird nur mit Gründern verknüpft, die sein werden Kauf von Produkten und Dienstleistungen von unseren Experten. Wir verknüpfen jeweils

Bestellen Sie, indem Sie es wieder mit unserer Benutzertabelle verknüpfen.

- Bestell -ID (Primärschlüssel)
- Produktprodukt -ID (Fremdschlüssel)
- Benutzer (Gründer) E -Mail (Fremdschlüssel)
- Bestellstatus - verlinkt mit der Options -Set -Liste (Standardsatz als "Bestellt")

Bewertungen

In der Überprüfungstabelle werden die Bewertungen unseres Gründers gespeichert. Wir

Verknüpfen Sie jede Bewertung mit einem Link zur Benutzertabelle mit dem Gründer zurück.

- Überprüfung der ID (Primärschlüssel)
- Inhalt
- Bewertung
- Benutzer -E -Mail (Fremdschlüssel)
- Auftragsbestell -ID (Fremdschlüssel)

Chat

Alle Benutzer, sowohl Gründer als auch Experten, können sich mit jedem unterhalten

Andere, wenn ein Verkauf getätigt wurde. Wir verknüpfen diese Personen mit unseren

Benutzertabelle.

- Chat -ID (Primärschlüssel)
- Benutzer -E -Mail - Liste der Benutzer (Fremdschlüssel)

Nachricht

Jede gesendete Nachricht gehört zu einem Chat. Wann immer eine neue Nachricht

ist

Eingereicht wird es mit der Chat -Tabelle verknüpft.

- Nachrichten -ID
- Inhalt
- Chat -Chat -ID

Primär- und Fremdschlüssel sind die Links, die sich verbinden lassen

Tabellen zusammen, damit wir Daten hin und her austauschen können.

Der Primärschlüssel bezieht sich auf die eindeutige Kennung für jede Zeile.

Für

Stellen Sie sich vor

eine Zeile), die beide ein Produkt mit genau den gleichen Details erstellt haben, so wie

als „Social Media Marketing Consultation“. Wenn wir nur anzeigen wollten

Einer dieser Artikel in unserer App, woher würde es wissen, welches wir gesucht? Stattdessen, wenn ein neues Produkt zur Datenbank hinzugefügt wird, sind wir stattdessen

Erstellen Sie eine Anweisung für unsere Datenbank, um eine eindeutige, zufällige zu generieren

Produkt -ID. Auf diese Weise,

Wenn wir ein bestimmtes Produkt wollen, haben wir nur

Um diese Produkt -ID aufzurufen.

Der Fremdschlüssel bezieht sich auf den Primärschlüssel aus einer anderen Tabelle.

Stellen Sie sich vor, wir hätten all diese wunderbaren Produkte in unserer Datenbank, aber wir wussten nicht, wem sie gehörten. Wie würden wir

Genaue Informationen an unsere Gründer anzeigen? Wie würden wir in der Lage sein

Um unsere Experten zu bezahlen, sobald ein Verkauf getätigt worden war? Wir wollen nicht nur

Verknüpfen Sie es mit dem Expertenbesitzer zurück, zeigen Sie aber auch alle relevanten an

Informationen über ihr Geschäft. Weil wir das wissen, dass Johns

Business ID ist ein Hauptschlüssel in der Geschäftstabelle. Wir verbinden das Informationen in der Produkttabelle. Das bedeutet das, weil die beiden Tabellen (Produkt und Geschäft) werden über Johns Business ID verbunden.

Wir können Daten aus diesen Tabellen untereinander teilen. Ebenso die

Die Geschäftstabelle ist auch mit Johns Details in der Benutzertabelle

verbunden.

Wir können seine persönlichen Daten wie Name und Profilfoto verknüpfen zu jedem seiner Produkte.

Abbildung 5.1 Primärschlüssel

Sie können auch auf den Begriff "Optionssätze" stoßen. Eine Option eingestellt Ermöglicht das Einstellen vorbestimmter Felder in Ihrer Datenbank. Zum Beispiel,

Wenn sich ein Experte anmeldet, möchten wir, dass sie auswählen, welche Fähigkeiten sie sind

Wirklich gut in. Wir möchten nicht, dass sie schreiben und ihre hinzufügen können

eigene Fähigkeiten in unserer Datenbank; Das würde ein schreckliches Durcheinander schaffen und machen

Für unsere Startups ist es wirklich schwierig, die besten Leute zu finden.

Stattdessen möchten wir eine Liste von Fähigkeiten anzeigen, die wir bereits ausgewählt haben

und erlauben Sie ihnen, einfach die auszuwählen, die sie wollen.

Wir erstellen Optionssätze für alle Felder, in denen wir erstellen müssen eine Liste der vordefinierten Entscheidungen.

Profiltypen

- Start-up
- Experte

Kategorien

- Technologie
- Finanzierung
- Investition
- Produkt
- Design
- Marketing
- Verkäufe

Bestellstatus

- bestellt
- Im Gange
- Vollständig

Beliebte No-Code-Datenbanken auf dem Markt

Google -Blätter

Google Sheets, ein Teil der Google Suite, ist eine beliebte Tabelle

Programm, das als einfache Datenbank für Ihren No-Code verwendet werden kann Anwendungen. Im Gegensatz zu einer herkömmlichen Datenbank ist Google Sheets einfach zu werden

Verwendung und erfordert keine Vorkenntnisse in SQL oder einer anderen Datenbank

Sprachen.

Ein Google -Blatt besteht aus einzelnen Zellen, die in Reihen und organisiert sind und

Spalten. Jede Zeile in der Tabelle kann einen Datensatz darstellen und

Jede Spalte kann ein Feld dieses Datensatzes darstellen. Zum Beispiel wenn Sie erstellen eine App, um das Inventar zu verfolgen. Jede Reihe kann darstellen

Ein Artikel in Ihrem Inventar und die Spalten können "Elementname" sein.

"Menge", "Preis" und so weiter.

Sie können Beziehungen zwischen verschiedenen Blättern herstellen (ähnlich wie Tabellen in einer herkömmlichen Datenbank) verwenden Funktionen wie Vlookup und

Hlookup. Zum Beispiel haben Sie möglicherweise ein Blatt für „Kunden“ und ein anderer für „Bestellungen“. Sie können diese Funktionen verwenden, um die beiden zu verbinden

Blätter und holen Sie Kundeninformationen für jede Bestellung ab.

Einer der Vorteile der Verwendung von Google -Blättern als Datenbank ist die ITS

Einfache Integration mit vielen No-Code-App-Bauherren wie Appsheet,

Gleiten und Stapler. Diese Plattformen können die Daten direkt aus lesen

Ihre Google -Blätter und verwenden sie, um Ihre App zu füllen. Alle ändert dich

Machen Sie in der App im Blatt und umgekehrt.

Die Einfachheit und Benutzerfreundlichkeit machen Google Sheets großartig

Datenbankoption für einfache No-Code-Anwendungen wie einfach

CRMS, Projektmanagement -Tools und mehr.

Lufttable

Airtable hingegen ist ein leistungsfähigeres Werkzeug, das sich kombiniert

Die Einfachheit einer Tabelle mit der Robustheit einer relationalen Zeit

Datenbank.

In Airtable arbeiten Sie mit Basen. Jede Basis ist wie eine Mini -Datenbank

Das besteht aus mehreren Tabellen. In jeder Tabelle haben Sie Datensätze

(Zeilen) und Felder (Spalten). Jeder Datensatz hat eine eindeutige Datensatz - ID und

Die Felder können unterschiedliche Typen sein, wie z. B. Text, Nummer, Datum, Kontrollkästchen, Anhang und sogar einen Verweis auf einen Datensatz in einem anderen

Tabelle (die den relationalen Aspekt macht).

Eine der Hauptstärken von Airtable ist seine Fähigkeit zu schaffen und Verwalten Sie die Beziehungen zwischen Tabellen und machen es für besser geeignet für

Komplexe Projekte, die relationale Datenbanken erfordern. Zum Beispiel wenn Sie erstellen eine Task -Management -App, Sie können einen Tisch für einen Tisch haben

"Aufgaben" und eine andere für "Benutzer" und eine Beziehung zwischen erstellen

sie werden den Benutzern Aufgaben zuweisen.

Airtable liefert auch einen leistungsstarken API, der es einfach ermöglicht Integrieren Sie sich in No-Code

Front-End-Bauherren wie Adalo, Blase usw. Mit dem [[Tech_term_]] können Sie zu Interagieren Sie programmgesteuert mit den Daten in Ihren Basen, um aktiviert zu werden

automatisierte Workflows und Synchronisierungsdaten über verschiedene Personen hinweg

Plattformen.

Die benutzerfreundliche Schnittstelle von Airtable, kombiniert mit ihrem leistungsstarken

Funktionen machen es zu einer ausgezeichneten Wahl für No-Code-Anwendungen, die

Benötigen Sie mehr Komplexität und relationale Datenstruktur wie komplex Projektmanagement -Apps, Ressourcen

CE -Buchungs -Apps und Inhalte

Kalender.

Sowohl Google Sheets als auch Airtable haben ihre Stärken und sind auf ihre Weise mächtig. Abhängig von der Komplexität und

Anforderungen Ihrer No-Code-Anwendung können Sie die auswählen

Das passt zu Ihren Bedürfnissen am besten. Denken Sie daran, der Schlüssel ist, Ihre zu verstehen

Daten und die Beziehungen zwischen ihnen und wählen Sie das Tool, das kann

Besten Sie mit diesen Beziehungen.

Bubble -Datenbank

Bubble ist eine umfassende No-Code-Plattform, die nicht nur bietet Front-End-Entwicklung, aber auch ein integriertes, robustes Back-End-System. Die Datenbankstruktur von Bubble funktioniert in einem relationalen Modell und bietet Benutzern

Die Fähigkeit, Datentypen zu erstellen (ähnlich wie Tabellen in einem traditionellen

Datenbank) und Felder in ihnen.

Ein hervorragendes Merkmal der Datenbank von Bubble ist, dass sie vollständig ist

Integriert in das Front-End der App, was bedeutet, dass Sie leicht binden können

Datenbankinhalt an die öffentlich ausgerichteten Elemente auf dem Bildschirm. Das

Die nahtlose Integration vereinfacht den App -Entwicklungsprozess signifikant.

Die Datenbank von Bubble unterstützt auch komplexe relationale Daten Strukturen, die es für den Aufbau umfassender Anwendungen geeignet machen mit komplizierten Beziehungen zwischen verschiedenen Datenarten.

Das CMS von Webflow

Die integrierte Datenbank von WebFlow wird als CMS (Content Management "bezeichnet

System). Mit dem Webflow CMS können Sie Inhaltsstrukturen definieren, die bekannt sind

als Sammlungen (ähnlich mit Datenbanktabellen). Jede Sammlung kann haben Verschiedene Felder wie Text, Bilder, Verweise auf andere Sammlungen und mehr.

Das CMS von WebFlow ist besonders stark bei der Entwicklung von inhaltsgetriebenem Bereich

Websites oder Anwendungen wie Blogs, Portfolios, Nachrichtenseiten usw., die deren sein

Reiche Content -Management -Funktionen.

Adalos Datenbank

Adalo ist eine weitere No-Code-Plattform, die beide Front-End liefert Entwicklung und eine Back-End-Datenbank. In Adalo können Sie definieren Sammlungen für Ihre Daten mit Feldern, die Text, Zahlen, Zahlen enthalten,

enthalten

Bilder, Beziehungen und mehr.

Die Datenbank von Adalo ist äußerst benutzerfreundlich und hat eine intuitive Schnittstelle und macht es zu einer guten Option für Anfänger im No-Code-Bereich.

Darüber hinaus die enge Integration zwischen der Datenbank und der Front-End Builder vereinfacht den App-Building-Prozess.

Bauen von Willo.social Version 1.0 in Airtable

Als ich Version 1.0 von Willo.social errichtete, benutzte ich Airtable als mein

Datenbank. Ich habe es gewählt, weil es unglaublich flexibel und integriert war

mit einer Tonne No-Code-App-Bauherren. Mir hat auch gefallen, dass es es hatte Zahlreiche Plugins, die mir helfen könnten, einfache Aufgaben zu automatisieren.

In den frühen Tagen war die Idee von Willo.sozial eine Möglichkeit für Frauen mit

Hormonbedingungen, um sich lokal für gemeinsame zu verbinden

Fitness und sozialer Spaß. Ich wollte, dass sich meine Benutzer registrieren können, erstellen können

Aktivitäten und Aktivitäten von anderen lokalen Mitgliedern. Ich habe Nr

Weniger als fünf Versionen meiner ersten Datenbank, die manchmal vollständig gefühlt werden, vollständig

überwältigt von der Erwähnung des Wortes "Datenbank". Aber wenn du

Planen Sie genau, es ist eigentlich nicht so schwer, wie es scheint.

In diesem Fall waren meine Sammlungen:

- Benutzer (Benutzername, Avatar, Adresse, E-Mail, Liste der Symptome, Liste von

Interessierte Aktivitäten)

- Benutzeraktivitäten (Aktivitätsname, Beschreibung, Adresse, Datum, Uhrzeit, Uhrzeit,

Eigentümer)

- Anmeldungen für Aktivitäten (Mitglied, die angehört, genehmigt (ja oder nein))

- Nachrichten (Absender, Nachricht, Uhrzeit, Datum)

Ich habe Beziehungen verwendet, um diese Informationsgruppen zu verbinden zusammen.

Diese Übung war nicht ohne viel Lernen. Du wirst kommen

In vielen Datentypen und Gleichungen können Sie Ihre Tabellen hinzufügen.

Einige davon sind selbsterklärend, während andere mich googeln ließen

Stunden zum Ende. Einige der häufigsten, auf die Sie stoßen, sind:

1. Integer: Dieser Datentyp wird verwendet, um numerische Werte ohne zu speichern

Dezimalpunkte. Beispiel: Alter, Anzahl der Elemente usw.

2. Float/Double: Diese Datentypen werden verwendet, um numerisch zu speichern Werte mit Dezimalpunkten. Beispiel: Preis, Gewicht usw.

3. Boolesche: Dieser Datentyp wird verwendet, um wahre oder falsche Werte zu speichern.

4. Char/varchar: Diese werden zum Speichern von Alphanumerikern verwendet Charaktere. Char wird für feste Länge verwendet und Varchar wird verwendet Für Zeichen variabler Länge. Beispiel: Namen, Adressen usw.

5. Datum/Uhrzeit: Diese Datentypen werden verwendet, um Datum und Uhrzeit zu speichern

Information. Beispiel: Geburtsdatum, Ereignisdatum usw.

6. Blob/Binär: Diese werden verwendet, um binäre Daten wie Bilder zu speichern.

Audiodateien usw.

7. Text/langer Text: Diese Datentypen werden verwendet, um lange zu speichern Alphanumerische Charaktere. Sie werden normalerweise für verwendet Beschreibungen, Kommentare usw.

Aktivität: Kartieren Sie Ihre Daten ab

Verbringen Sie einige Zeit damit, die Daten zu erstellen, die Sie für Ihre App benötigen.

Sie können dies mit Stift und Papier, einer Tabelle oder einem Werkzeug wie tun

Vorstellung. Schreiben Sie den Sammelentitel, gefolgt von allen Datenpunkten, die Sie haben

mussten sammeln. Versuchen Sie es mit der Markierung, wo Ihre Beziehungen sind gebildet.

Oceanofpdf.com

6

Bauen des Front-Ends

Was ist das Front-End?

In der traditionellen Softwareentwicklung die Front-Ends

D ist der Teil von a

Softwareanwendung, mit der Benutzer direkt interagieren, d. H. Die Schaltflächen,

Formen, Bilder, Textblöcke usw. Front-End-Entwicklung daher, beinhaltet das Erstellen und Implementieren all dieser visuellen und interaktiven Erstellung und Implementierung

Elemente. Es erfordert ein scharfes Verständnis für beide Designprinzipien und Codierung. Front-End-Entwickler verwenden Programmiersprachen wie HTML, CSS und JavaScript, um das Design und die Schnittstelle von einem zu bringen

Anwendung auf das Leben. Sie sind für alles verantwortlich, was Sie sehen und Interagieren Sie auf einer Website oder Anwendung - das Layout, die Schriftarten,

Farben, Schaltflächen, Bilder, Formen und visuelle Übergänge oder visuelle Animationen.

Wenn Sie ein professionelles Team einstellen, um Ihre App zu erstellen, sind Sie

Könnte sowohl mit einem Front-End-Entwickler als auch mit einem Back-End arbeiten

Entwickler. Manchmal arbeiten Sie mit jemandem, der als Voll-

Stapelentwickler. Dieser besondere Mensch ist eine Mischung aus Front-End und Back-End-Entwicklerrollen. Sie sind sachkundig und kompetent in

Sowohl clientseitige als auch serverseitige Entwicklung und können a erstellen Vervollständigen Sie die Anwendung und arbeiten Sie beide Visuals, die der Benutzer

interagiert mit und die Datenverarbeitung, die hinter dem auftritt Szenen.

Lassen Sie uns nun die Gänge verschieben und in den Bereich des No-Code eintauchen

Entwicklung. In diesem Zusammenhang ist das Front-End immer noch das, was der Endbenutzer

Interagiert mit, aber der Prozess des Erstellens ist ganz anders.

In der No-Code-Entwicklung erfolgt die Front-End-Entwicklung oft durch einen visuellen Baumeister erreicht. Diese benutzerfreundliche Schnittstelle

Ermöglicht Ihnen, Ihre Anwendung über Drag-and-Drop zu entwerfen

Funktionalität und vorgefertigte Elemente. Dies beseitigt die Notwendigkeit Schreiben Sie den tatsächlichen Code und macht den Entwicklungsprozess weit mehr

zugänglich. Elemente wie Schaltflächen, Formulare, Textfelder, Bilder und sogar

Komplexere Komponenten können auf einer Seite angeordnet werden und können angeordnet werden

angepasst an das Design der Anwendung.

Die Front-End-Entwicklung in No-Code-Tools erfordert nicht

Kenntnis von HTML, CSS oder JavaScript. Stattdessen verwenden Sie das Werkzeug Schnittstellen Sie eine Schnittstelle, um Ihre Anwendung visuell zu

konstruieren. Sie wählen und platzieren

Komponenten, ändern ihre Eigenschaften und definieren ihre Wechselwirkungen und Verhalten direkt im Tool. Sogar komplexe Funktionen

Wie bedingte Sichtbarkeit und dynamische Datenbelastung können definiert werden

ohne eine einzige Codezeile zu schreiben.

Im Wesentlichen haben No-Code-Tools Front-End demokratisiert

Entwicklung, unabhängig von ihrer zugänglich für jeden zugänglich

technischer Hintergrund. Die einzigen Voraussetzungen sind das Verständnis der Logik, wie Anwendungen funktionieren und eine klare Vorstellung davon haben, was Sie haben

will erstellen.

Ich fühle mich am wohlsten und arbeite mit dem vorderen Ende als Grafik

Designer. Ich habe einen Großteil meiner frühen Karriere damit verbracht, die vollständige Website zu entwerfen

Layouts und Benutzererfahrungen, bevor ich meine Hand an HTML und umwende] und CSS. Ich liebe jedoch die Leichtigkeit der No-Code-Front-End-Tools. Die Fähigkeit

Es ist etwas angenehm, eine Taste zu ziehen und sie einzuführen. Es gibt

Ich muss nicht in die [CSS -Pateien eintauchen, um die Farbe zu ändern oder Schriftart; Ich klicke einfach auf den Eigenschaftseditor und nehme die Änderungen vor

da und dann.

Wenn Sie Designerfahrung haben, können Sie dies, wenn Sie möchten, einige ausgeben

Zeit mit Tools wie Figma oder Adobe XD, um Ihre App zu entwerfen.

Obwohl Sie Drag-and-Drop-Eigenschaften verwenden, finde ich manchmal
Es leichter, ein Design im Sinn zu haben, bevor ich mit dem Aufbau beginne.
Wenn du bist

Kein Designer, Sie können geradeaus drücken oder kostenlos finden
Designvorlagen online. Wenn Sie zu gehen

<https://nocodestartup.co>, wir haben einige unserer Lieblingsfreien aufgelistet
Entwerfen Sie Vorlagen für Sie. Einige Apps ohne Tool, wie Gleiten, nicht
Bieten Sie Tonnen Designflexibilität an. Stellen Sie daher sicher, dass Sie
sehen, was Sie

Kann zuerst mit dem gewählten Bauunternehmer tun.

Native App, Web oder Progressive?

Wenn Sie anfangen, Ihr MVP zu entwerfen, ist eine der entscheidenden
Entscheidungen Sie

Begegnung ist die Wahl zwischen dem Erstellen einer nativen App, einer Web -
App oder der Auswahl

Eine progressive Web -App. Dies ist nicht nur eine technische Entscheidung,
sondern eine

Dies beinhaltet auch die Prüfung von Benutzererfahrungen, Entwicklungskosten,
Geschwindigkeit zum Markt und Kompatibilität mit verschiedenen Geräten. Lass
uns tauchen

tief in dem Verständnis, was jede dieser Art von Anwendungen ist,
ihre Vor- und Nachteile und wie sie in die Landschaft von Ihrer passen können
MVP.

Native Apps

Native Anwendungen sind Softwareprogramme, die für die Verwendung auf a
entwickelt wurden

Spezifische Plattform oder Gerät wie iOS oder Android. Sie sind "einheimisch"
Weil sie in einer Programmiersprache geschrieben sind, die beheimatet ist
Die spezifische Plattform, für die sie entwickelt wurden. Dies kann schnell
oder schnell sein oder

Ziel-C für iOS und Java oder Kotlin für Android.

Vorteile: Native Apps liefern die beste Leistung, so wie sie sind
speziell für die Plattform entwickelt, auf der sie sich befinden. Sie können
voll und ganz

Nutzen Sie die Funktionen des Geräts und greifen auf Hardware -Funktionen wie
z.

die Kamera,

Beschleunigungsmesser oder Push -Benachrichtigungen. Native Apps auch Bieten Sie die beste Benutzererfahrung an, da sie dem Design entsprechen Richtlinien und Standards der Plattform, für die sie entwickelt wurden, Benutzern ein vertrautes Erscheinungsbild bereitstellen.

Nachteile: Der Hauptabnutzung der nativen Apps sind die Kosten und Komplexität der Entwicklung. Da sie plattformspezifisch sind, werden Sie müssen separate Codebasen für jede Plattform entwickeln und verwalten. Verdoppelung der Arbeit, um sowohl iOS als auch Android zu zielen. Auch dein Die in App Stores genehmigte und veröffentlichte App kann zeitaufwändig sein Verfahren.

Web -Apps

Im Gegensatz dazu sind Webanwendungen über das Internet auf einem zugänglich Browser. Sie sind in Sprachen wie HTML, CSS und geschrieben.

JavaScript und werden auf einem Server gehostet. Sie sind plattformunabhängig, Dies bedeutet, dass sie auf jedem Gerät mit einem Webbrowser ausgeführt werden können.

Vorteile: Web -Apps sind einfacher und schneller zu entwickeln als native Apps.

da sie nur eine Codebasis benötigen, die über unterschiedliche funktioniert Plattformen. Sie sind auch einfacher zu aktualisieren, da Änderungen direkt vorgenommen werden

auf dem Server und sofort für alle Benutzer zur Verfügung. Web -Apps brauchen nicht

Um die Genehmigungsprozesse von App Store zu durchlaufen und mehr Kontrolle zu erhalten

Über die Veröffentlichung und Updates Ihrer App.

Nachteile: Web -Apps können jedoch keine Hardwarefunktionen nutzen

Das gleiche Ausmaß wie native Apps. Sie bieten möglicherweise auch nicht so reibungslos oder

Intuitiv eine Benutzererfahrung, da sie sich nicht an das Design halten Standards bestimmter Plattformen. Zusätzlich ist ihre Leistung

Abhängig von der Internetverbindung und kann langsamer sein als natives Apps.

Progressive Web -Apps

Progressive Web Apps (PWAs) sind eine innovative Art von Web -App, die vereint das Beste aus Web und native Apps. Sie werden gebaut und über das Web geliefert, kann aber traditionell Funktionen bieten

Nur für native Apps verfügbar, wie Offline -Arbeiten, Push -
Benachrichtigungen,
und Zugriff auf Gerätehardware.

Vorteile: PWAs können auf dem Gerät des Benutzers installiert werden und
offline ausgeführt werden.

Bieten einer nahezu nativen App-Erfahrung, während Sie das Kreuz beibehalten.
Plattformkompatibilität und einfache Wartung von Web -Apps. Sie auch
Umgehen Sie die Notwendigkeit von App Store -Genehmigungen.

Nachteile: PWAs, obwohl sie mächtig sind, unterstützen möglicherweise nicht
alle Merkmale von a

Plattform im Vergleich zu einer nativen App. Auch auf iOS gibt es
Einschränkungen und bestimmte Merkmale wie Push -Benachrichtigungen sind nicht
vollständig
unterstützt.

Auswahl des richtigen Ansatzes

Als ich meine Reise mit Willo.social begann, träumte ich zunächst
Es ist eine native mobile App. Native Apps tragen oft eine Wahrnehmung
anspruchsvoller zu sein und eher mit dem Verbraucher übereinzustimmen
Trends. Es ist jedoch wichtig, offen zu bleiben und sich auf die zu
konzentrieren

Kernziele Ihres MVP: Validierung Ihrer Annahmen und validieren
Lernen Sie Ihre Benutzer so schnell und kostengünstig wie möglich über Ihre
Benutzer kennen.

Ich fand, dass viele meiner Benutzer über 70 Jahre alt waren und sie
Allgemein bevorzugt mit einem Desktop über eine mobile App. Mit diesen
Benutzerpräferenzen sowie die Einfachheit, Kosteneffizienz,
und bereitwillig einsetzbarer Natur von Web -Apps, entschied ich mich zu
erstellen

MVP von Wilo.social als Web -App, die mobil reagiert. Das
Die Entscheidung trug dazu bei, unseren Weg zum Markt zu beschleunigen und die
Kosten niedrig zu halten und

Ermöglichen Sie uns, schnelles Benutzer -Feedback schnell zu sammeln.
Möglicherweise haben Sie von einem sogenannten „reaktionsschnell“ -Design
gehört. Es

bezieht sich auf die Praxis, eine Website oder App so zu entwerfen, dass das
Layout,

Bilder und Funktionen passen sich reibungslos an verschiedene Bildschirmgrößen

an.

Mit einem reaktionsschnellen Design erhalten Benutzer ein optimales
Seherlebnis -

Einfaches Lesen und Navigation mit minimaler Größenänderung, Schwung oder
Schwung oder Navigation

Scrollen - unabhängig davon, ob sie von einem auf Ihre App zugreifen
Desktop, ein Laptop, ein Tablet oder ein Handy.

Es ist erwähnenswert, dass Web -Apps - und im weiteren Sinne PWAS -
Bieten Sie eine breitere Gerätekompatibilität an, sie sind nicht unbedingt
unterlegen

Native Apps. Jede Art von App wird mit ihren Stärken und Schwächen geliefert.
und die Wahl zwischen ihnen hängt von Faktoren wie Ihrem spezifischen ab
Projektanforderungen, Budget, Zielgruppe und gewünschte Zeit zu
Markt.

Zum Beispiel, wenn Ihre App-Idee stark auf die Verwendung von Geräten
angewiesen ist.

Spezifische Funktionen wie ein Gyroskop oder eine Kamera, dann eine native App
wäre besser passen. Alternativ, wenn Sie nach einem schnellen und Kosten
suchen

Effektiver Weg, um das größtmögliche Publikum zu erreichen, ein
reaktionsschnelles Web

App würde Sinn machen. Und wenn Sie einige Gerätefunktionen benötigen, aber
Ich möchte auch die Kostenvorteile einer Web -App, eine PWA könnte das treffen
Rechtsbilanz.

Eine der wichtigsten Imbissbuden aus dieser Diskussion ist, dass die Wahl von
App -Typ ist keine binäre oder dauerhafte Entscheidung. Viele erfolgreich
Produkte beginnen als einfache, plattformübergreifende Apps-sei es nativ oder
Web-

und im Laufe der Zeit weiterentwickeln. Wenn Ihre Benutzerbasis wächst und Ihr
Konzept erhält

Validiert können Sie mehr Ressourcen in Exp investieren
und dein

Produkt, Anpassung an die Plattformen und Geräte, die Ihre Benutzer
bevorzugen.

Das ultimative Ziel ist nicht, die fortschrittlichste oder trendigste App zu
erstellen

sondern um ein Produkt zu erstellen, das den Anforderungen Ihrer Benutzer

effektiv entspricht

und bietet ein reibungsloses, angenehmes Benutzererlebnis. Verständnis

Diese App -Typen und ihre Vor- und Nachteile sind der erste Schritt in diesem Prozess.

Denken Sie daran, die Schönheit der No-Code-Bewegung ist, dass sie demokratisiert Softwareentwicklung und ermöglicht Unternehmern, aufzubauen, testen und ihre Ideen iterieren, ohne die Bank zu brechen oder sich zu verlieren

in den Feinheiten des Code. Unabhängig von der Route, die Sie wählen, Sie kann sicher sein, dass es keine Code-Tools gibt, die sich drehen können Ihre Vision in eine funktionale, benutzerfreundliche App.

Arten von No-Code-Front-End-Tools und was sie tun

Wenn es darum geht, ein No-Code-Front-End-Design-Tool auszuwählen, gibt es

Viele Optionen, jeweils ihre eigenen Vor- und Nachteile. Was Sie entscheiden

auf wirklich wird definiert durch welche Kontrollstufe Sie über Ihre benötigen Design sowie welche Art von Funktionalität es für Sie bietet.

Einige der beliebtesten Arten von Front-End-Tools umfassen:

1. Website -Bauherren: Mit diesen Tools können Benutzer Websites erstellen ohne Code schreiben zu müssen. Sie bieten normalerweise Drag-Schnittstellen, Vorlagen und Module für verschiedene Schnittstellen Website -Funktionen. Beispiele sind Wix, Squarespace und Weebly.

2. App -Bauherren: Mit diesen Tools können Benutzer mobile Apps erstellen ohne Codierung erforderlich. Sie enthalten oft Vorlagen für Gemeinsame Arten von Apps, und sie ermöglichen möglicherweise benutzerdefinierte

Funktionalität durch Integrationen oder Plugins. Beispiele

Schließen Sie Bubble, Adalo und App Pie ein.

3. Landing -Page -Bauherren: Diese Tools sind auf das Erstellen spezialisiert Zielseiten, die normalerweise einseitige Websites sind

Entwickelt für eine bestimmte Marketingkampagne. Sie oft

Fügen Sie Funktionen zum Testen verschiedener Versionen einer Seite hinzu, um sie anzuzeigen

was besser funktioniert. Beispiele sind ungericht

Leadpages und Instapage.

4. Formulierer Form: Mit diesen Tools können Benutzer Webformulare für erstellen

Sammeln von Informationen von Benutzern. Sie können sich oft integrieren mit anderen Tools zur Verwaltung und Analyse der gesammelten Daten.

Beispiele sind Typform, Google -Formulare und Formstack.

5. E-Commerce-Bauherren: Mit diesen Tools können Benutzer online erstellen Geschäfte, komplett mit Produktlisten, Einkaufswagen und Zahlungsabwicklung. Beispiele sind Shopify, BigCommerce, und Magento.

6. Content Management Systems (CMS): Diese Tools erlauben Benutzern Inhalte auf einer Website zu verwalten und zu veröffentlichen, ohne zu benötigen

Code schreiben. Beispiele sind WordPress, Drupal und Joomla.

Als ich mich auf den Weg machte, um Willo.sozial zu bauen, wusste ich, dass ich es war

Aufbau einer ziemlich komplexen App, die viel Funktionalität erforderte und Seiten. Als Designer wollte ich ein hohes Maß an Kontrolle darüber, wie meine Front-End sah aus. Deshalb habe ich mich als Bubble als Front-End ausgewählt (und

Back-End) der Wahl. Ich habe jedoch einen Freund, der nur das musste Zeigen Sie vorformatierte Diagramme und Text an. Er wählte eine einfache Vorlage.

Basierte System, das nur sehr wenig Design erforderte, aber perfekt für seine war

Bedürfnisse und die seines Kunden.

Verbinden des Front-Ends mit dem Back-End

In der Welt der Anwendungsentwicklung verstehen, wie Daten Daten sind fließt zwischen dem Frontend (Benutzeroberfläche) und Back-End (Datenbank) ist von größter Bedeutung. Dies ist das Herzstück der Funktionsweise von Anwendungen, von der

Einfachste Tools für Aufgabenmanagement für die komplexesten sozialen Medien Plattformen. Während wir uns tiefer in dieses Kapitel befassen, werden wir uns konzentrieren

Über die wesentliche Mechanik des Erstellens oder Abholens von Daten an der Front-

Ende und wie es effektiv verarbeitet und im hinteren Ende gespeichert wird.

Bevor wir weiter gehen, ist es entscheidend zu verstehen, dass die

Datenflussmethoden variieren je nach Anwendungsart

Erbauer, den Sie verwenden. Wenn Sie mit einem Anwendungsbauer zusammenarbeiten

Das hat eine eingebaute Datenbank-wie Blase, Adalo oder Outsystems-die Die Verbindung zwischen dem vorderen End- und hinteren Ende ist normalerweise automatisch verwaltet. Das heißt, Sie müssen nicht manuell manuell müssen Verbinden Sie sie, da die Werkzeuge so ausgelegt sind, dass dies nahtlos verarbeitet wird.

Wenn Sie jedoch mit einem No-Code-Builder zusammenarbeiten, der a benötigt Verbindung zu einer separaten externen Datenbank - wie Google Sheets oder Airtable - Sie müssen spezifische Schritte ausführen, um dies zu etablieren Verbindung. Eine gemeinsame Methode zur Verbindung dieser Datenbanken ist über eine Anwendungsprogrammierschnittstelle (API). An API dient als Brücke zwischen verschiedenen Softwarekomponenten, die ihnen ermöglichen Daten effektiv kommunizieren und teilen. Ich werde APIs mehr abdecken Tiefe in einem bevorstehenden Kapitel, aber im Moment reicht es aus, das zu wissen

APIs sind im Wesentlichen die Kuriere der digitalen Welt - sie liefern Ihre Anfrage an den Anbieter, von dem Sie ihn anfordern und dann und dann Liefern Sie die Antwort an Sie zurück.

In den meisten Fällen eine [[[Tech_term_1]] Die Verbindung ist so einfach wie Geben Sie Ihren Tast

und das Einfügen in das erforderliche Formular in Ihrem App -Builder einfügen. Die API]

Der Schlüssel dient als eindeutige Kennung, die die autorisiert und validiert Interaktionen zwischen den verschiedenen Softwareanwendungen.

Sobald Sie diese Front-End- und Back-End-Verbindung hergestellt haben, Der nächste Schritt ist das Verständnis von Workflows. Workflows sind eine Reihe von

Schritte oder Operationen, die beschreiben, wie Aufgaben in Ihrem abgeschlossen sind

Anwendung. Sie definieren die Interaktion zwischen der Benutzeroberfläche und die Datenbank, die die Geschäftslogik Ihrer Anwendung darstellt.

Mit anderen Worten, sie sind die Anweisungen, die Sie Ihrer App geben darüber, was zu tun ist, wenn ein Benutzer auf eine bestimmte Weise damit interagiert.

Um dies zu veranschaulichen, betrachten wir ein Beispiel mit Blase, a

Beliebtes No-Code-Tool. Angenommen, Sie haben eine Benutzerregistrierung entwickelt

Formular mit Feldern für Name und E-Mail im Frontend Ihrer Bewerbung.

Um sicherzustellen, dass die in diese Felder eingegebenen Daten erfasst werden und

In der Datenbank gespeichert, erstellen Sie einen Workflow. Dieser Workflow würde festlegen, dass eine neue Zeile bei der Einreichung des Formulars sein sollte

Erstellt in der Tabelle "Benutzer" Ihrer Datenbank, mit dem gegebenen Namen und

E-Mail gespeichert in ihren jeweiligen Spalten.

Natürlich sind Workflows nicht auf solch einfache Weise beschränkt

Aktionen. Sie können verschiedene logische Operationen umfassen, wie z.

bedingte Aussagen (IF-ELSE-Aussagen) oder komplexer

Folgen von Aktionen. Zum Beispiel könnte ein fortschrittlicherer Workflow beinhalten Bilder in einer Galerie, die auf den Einstellungen des Benutzers basiert

oder frühere Interaktionen.

Jeder Anwendungsbauer bietet jeweils verschiedene Arten von Arbeitsabläufen an mit seiner eigenen Komplexität und Flexibilität. Es ist wichtig zu bekommen Vertraut mit den spezifischen Workflow-Funktionen des Tools, das Sie sind Verwenden, da Sie dies ermöglichen, den Datenfluss mehr zu manipulieren effektiv.

Tiefer in Workflows graben

Ein entscheidender Aspekt der Workflows ist die Anwendung der Logik oder mehr Insbesondere bedingte Aussagen. Diese bedingten Aussagen sind

Das Fundament der Interaktivität in Ihrer Anwendung - sie ermöglichen Ihre App Abhängig von der Eingabe des Benutzers auf unterschiedliche Weise zu reagieren Bedingungen. Jetzt werden wir uns eingehender mit diesem Thema befassen und die untersuchen

Häufige Arten von bedingten Aussagen und wie sie genutzt werden können in der No-Code-Entwicklung.

"Wenn" Aussagen

"Wenn" Aussagen sind die einfachste Form der bedingten Logik. Sie arbeiten

Durch Bewertung einer Bedingung - wenn die Bedingung wahr ist, die Aktion oder a

Eine Reihe von Aktionen wird ausgeführt. Wenn der Zustand nicht erfüllt ist,

dann die

Aktion wird ignoriert.

Betrachten wir als Beispiel, dass Sie ein Abonnementformular haben

Für einen Newsletter in Ihrer Bewerbung. Sie können eine Anweisung "If" erstellen

Im Workflow wie diesen:

„Wenn das E-Mail-Feld nicht leer ist, wenn die Schaltfläche Senden aufgerufen wird, ist es

Erstellen Sie dann einen neuen Eintrag in der Datenbank der Abonnenten. “

Dies stellt sicher, dass in Ihrer Datenbank keine leeren Einträge gespeichert werden.

"If-ELSE" -Statements

"IF-ELSE" -Strümpfe sind ein bisschen komplexer. Sie aktivieren Ihre Anwendung zwischen zwei Aktionskursen, je nachdem

ob ein bestimmter Zustand erfüllt ist. Im Wesentlichen eine "If-ELSE" -Schüreerklärung

sagt:

„Wenn diese Bedingung wahr ist, führen Sie diese Aktion aus. Ansonsten führen Sie durch

diese andere Aktion “.

Fortsetzung unseres Newsletter-Beispiels, einer "IF-ELSE" -Schüre

könnte sein: „Wenn das E-Mail-Feld nicht leer ist, wenn die Schaltfläche Senden vorliegt

Klicken Sie auf und erstellen Sie dann einen neuen Eintrag in der Datenbank der Abonnenten. Anders,

Zeigen Sie eine Popup-Nachricht mit: "Bitte geben Sie eine gültige E-Mail-Adresse ein."

Auf diese Weise erhält der Benutzer Feedback, wenn er versucht, einen leeren zu senden

Formular, Verbesserung der Benutzererfahrung.

"Else-wenn" Aussagen

"Else-wenn" Aussagen kommen ins Spiel, wenn Sie mehrere Bedingungen haben zu überprüfen. Sie sind im Wesentlichen eine Reihe von „if“ -Anweisungen, wo jeder

Anschließend wird "if" nur überprüft, wenn alle vorherigen Bedingungen festgelegt wurden

FALSCH.

Stellen Sie sich zum Beispiel vor, Sie haben ein Formular in Ihrer App, in dem Benutzer

kann sich entweder als Schüler, als Lehrer oder als Administrator anmelden.

Jede

Benutzertyp erfordern möglicherweise eine andere Art von Verarbeitung oder kann sein

Zu einer anderen Tabelle in Ihrer Datenbank hinzugefügt. Eine "else-wenn" -Antage kann

diese Situation effektiv bewältigen:

„Wenn der ausgewählte Benutzertyp „Schüler“ ist, erstellen Sie einen neuen Eintrag in der

"Schüler" Tisch. Ansonsten, wenn der Benutzertyp „Lehrer“ ist, erstellen Sie ein neues

Eintritt in die Tabelle „Lehrer“. Ansonsten, wenn der Benutzertyp ist

"Administrator", erstellen Sie einen neuen Eintrag in der Tabelle

"Administratoren".

Diese Arten von bedingten Aussagen werden immer mehr

entscheidend, wenn Ihre Anwendung in der Komplexität wächst. Sie erlauben Ihre App

Um eine Vielzahl von Szenarien zu bewältigen und für einen anderen Benutzer zu sorgen

Interaktionen, und machen Sie Ihre App dynamischer und robuster.

Wenn Sie tiefer in die Welt des No-Code eintauchen, yo

Du wirst begegnen

Diese Logikstrukturen häufig. Sie zu verstehen ist a

Steppingstone zur Erstellung leistungsstarker, interaktiver Anwendungen, die können

Umgehen Sie komplexe Aufgaben und passen Sie sich an die Bedürfnisse Ihrer Benutzer an.

Das Navigieren in der Welt der Front- und Back-End-Verbindungen könnte scheinen zunächst entmutigend zu sein, insbesondere wenn APIs und Workflows eingehen

spielen. Wenn Sie jedoch anfangen zu experimentieren, zu üben und zu bauen, diese

Konzepte werden viel intuitiver. Denken Sie daran, jede App

Builder und jedes Datenbank -Tool haben ihre Vor- und Nachteile und einen Teil von

Die Reise findet heraus

Level und Projektanforderungen.

Aktivität: Erstellen Sie ein Benutzerformular mit einem Foto -Upload -Feld
Aufbau auf unserem grundlegenden Verständnis von Front-End und
Back-End, APIs und Workflows, lassen Sie uns in die nächste Stufe nach vorne
Hinzufügen von etwas mehr Komplexität: Ein Bild -Upload -Funktion. In diesem
Übung erstellen Sie ein Benutzerregistrierungsformular, mit dem Benutzer dazu
führen können

Fügen Sie zusätzlich zu ihrem Namen und E -Mail ein Profilfoto hinzu. Der
Prinzipien, die Sie hier verwenden, erweitern das, was Sie bisher gelernt
haben.

Hinzufügen einer weiteren Funktionsebene zu Ihrem Repertoire.

Schritt 1: Wählen Sie Ihren No-Code-App-Builder aus

Entscheiden Sie zunächst den No-Code-App-Builder, den Sie gerne verwenden
möchten. Gleiten,

Softr und Blase bleiben unsere empfohlenen Optionen für diese Übung.

Glide und Softr bieten einen hervorragenden Ausgangspunkt für die fälligen
Anfänger

zu ihren benutzerfreundlichen Schnittstellen. Bubble ist jedoch
fortgeschritten

Funktionalität könnte diejenigen ansprechen, die eine herausforderndere suchen
Erfahrung.

Schritt 2: Starten Sie ein neues Projekt

Nachdem Sie sich für Ihr Tool entschieden haben, initiieren Sie ein neues
Projekt. Typischerweise dies

beinhaltet das Navigieren in Ihr Dashboard, die Auswahl eines neuen Projekts
oder Auswahl eines „neuen Projekts“ oder

Schaltfläche "Erstellen" und folgen Sie den nachfolgenden
Eingabeaufforderungen.

Schritt 3: Entwerfen Sie das Benutzerformular

Jetzt ist es Zeit, Ihr Benutzerformular zu entwerfen. Erstellen Sie für diese
Aufgabe ein Formular

Mit drei Feldern: Name, E -Mail und ein Datei -Upload -Feld für das Profil
Foto. Denken Sie daran, dass der Entwurfsprozess geringfügig variieren kann
Abhängig von dem ausgewählten Werkzeug. Die meisten Plattformen bieten jedoch
an

Intuitive Drag-and-Drop-Redakteure zum Erstellen von Formularfeldern.

Schritt 4: Verbinden Sie das Formular mit einer Datenbank

Wenn Ihr Benutzerformular fertig ist, wird der nächste Schritt mit einer Datenbank verknüpft. Wenn

Sie verwenden Glide oder Softr, die App direkt an a anschließen

Google Sheets -Dokument. Jedes Feld der Form entspricht a

Spalte in der Tabelle.

Für diejenigen, die Blasen mit der eingebauten Datenbank verwenden, erstellen Sie a

Neuen Datentyp wie "Benutzer" und definieren Sie die Felder, die mit der Eingabe übereinstimmen,

Felder in Ihrem Formular: "Name", "E-Mail" und "Profilfoto". Beachten Sie das für

Wenn Sie Bilder speichern, sollten Sie den Feldtyp als "Bild" oder "Datei" angeben.

Abhängig von den verfügbaren Optionen.

Schritt 5: Erstellen Sie Ihren Workflow

Der letzte Schritt zur Verbindung Ihres Benutzersformulars und der Datenbank ist eingerichtet

ein Workflow. Dieser Workflow erstellt jeweils einen neuen Eintrag in der Datenbank

Zeit ein Benutzer reicht das Formular ein.

In Glide und Softr beinhaltet dies im Allgemeinen die Zuordnung jedes Formfeldfeldes

zur jeweiligen Spalte im Google Sheets -Dokument.

Wenn Sie Bubble verwenden, navigieren Sie zum Workflow -Editor.

Erstellen Sie ein neues Workflow -Ereignis, wenn das Formular eingereicht wird, und dann

Erstellen Sie einen neuen "Benutzer" -Intrag mit den in der gespeicherten Daten in den eingegebenen Daten entsprechende Felder.

Denken Sie daran, das Bild -Upload -Feld des Bildes so einzustellen, dass das hochgeladene hochgeladen ist

Das Bild wird im Feld "Profilfoto" gespeichert (oder was auch immer Sie haben benannt es) in Ihrer Datenbank.

Sobald alles eingerichtet ist, ist es Zeit zum Testen. Das Formular ausfüllen, Senden Sie es und überprüfen Sie dann Ihre Datenbank. Wenn alles gut gelaufen ist, die

Informationen, die Sie zusammen mit dem Profilfoto eingegeben haben, sollten Erscheinen Sie als neuer Eintrag in Ihrer Datenbank.

Lassen Sie sich nicht enttäuschen, wenn Sie auf dem Weg auf Probleme stoßen.

Debugging und Raffination sind integrale Teile des Prozesses. Das

Übung bietet einen tieferen Einblick in die Welt des No-Code

Entwicklung, und es gibt noch viel mehr zu lernen und zu erkunden wie Sie weiter bauen!

Oceanofpdf.com

7

Automatisierung

Was sind Automationen?

Wenn Sie in der vorherigen Erstellung eines Benutzers Anmeldeformulars ausprobiert haben

Kapitel, dann haben Sie bereits mit Automationen gearbeitet. Das heißt, wann Ein Benutzer meldet sich an, Sie haben die Anwendung angewiesen, eine neue Zeile hinzuzufügen

in einer Datenbank und fügen Sie Daten dazu hinzu. Ziemlich cool! Hinzufügen eines Benutzers jedoch

Eine Datenbank wird die Welt nicht verändern. Zum Glück aber, aber Automatisierungen können viel aufregender und komplexer werden!

Nachdenken über meine persönliche Reise im Bereich der Software

Entwicklung, einer der entscheidenden Wendepunkte war meine Begegnung mit dem Konzept, Datenquellen miteinander zu verbinden, um eine gleichmäßige Bereitstellung

höhere Funktionalität (und Problemlösung). Vor einigen Jahren, ich

Ein persönliches Projekt begonnen: einen Menüplaner. Ich war leidenschaftlich über Fitness und gesunde Ernährung, und ich versuchte, ein Werkzeug zu schaffen, um zu helfen

Verfolgen Sie mein Gewicht und generieren Sie ein neues Rezept Empfehlungen.

Zu dieser Zeit hatte ich eine grundlegende Website entwickelt, die es mir erlaubte

Geben Sie mein Gewicht ein. Um die Rezepte zu finden, musste ich zu einem navigieren

Trennende Website, geben Sie jedes Mal verschiedene Parameter ein und sieben Sie durch

Eine Fülle von Optionen, bevor ich etwas gefunden habe, das zu meiner

Ernährung passte

Bedürfnisse und Vorlieben. Dieser Prozess war sowohl langweilig als auch zeitlich-

Konsumieren - es fühlte sich eher wie eine Loge als das aufregende Unternehmen an, das ich hatte

vorgestellt.

Eines Tages erwähnte ich in einem ungezwungenen Gespräch meine Kämpfe zu einem Bekanntschaft. Sie reagierten mit einem einfachen, lebensverändernden Vorschlag.

"Warum automatisierst du es nicht einfach mit einem API Aufruf?"

API war ein Begriff, auf den ich zuvor gestoßen war, ein vages Konzept für mich. Mein Verständnis war, dass es ein Händedruck zwischen Software-Systemen, mit denen sie Daten austauschen können. Viele Unternehmen bieten APIs an - einige kostenlos (oder Open Source), andere berechnen eine Nenngebühr pro Datenübertragung. Die Rezept-Website, die ich verwendet habe, hat das Angebot verwendet

API, aber ich war ahnungslos darüber, wie Daten von ihnen übertragen werden sollen

Datenbank zu mir.

Diese Erkenntnis markierte den Beginn meines tiefen Tauchgangs in die Welt von Automationen und APIs. APIs wurden ein Leuchtfeuer und führten mich zu einem Horizont, bei dem Daten nahtlos auf verschiedenen Plattformen fließen können. APIs sind nicht nur Händedruck; Sie sind wie Dolmetscher, die ermöglichen Dialoge zwischen unterschiedlichen Systemen, Übersetzen und Bereitstellung von Daten

in einem Format, das das Empfangssystem verstehen kann.

In der No-Code-Entwicklung sind Automationen unglaublich wirksam.

Stellen Sie sich eine Armee von Robotern vor, die alle manuellen Aufgaben erledigen, die Sie hassen

Oder die zu viel Zeit in Anspruch nehmen. Eine Automatisierung ist im Wesentlichen

Wie einer dieser Roboter. Sie erleichtern komplizierte Operationen, Stromlinienprozesse und ermöglichen es, dass Anwendungen komplexe Aufgaben ausführen können

mit wenig bis gar keiner menschlichen Intervention. Bei korrekter Implementierung,

Sie steigern nicht nur die Effizienz, sondern verbessern auch den Benutzer

erheblich erheblich

Erfahrung.

Stellen Sie sich beispielsweise eine Gesundheits- und Fitnessanwendung vor, die nicht

Verfolgt nur das Gewicht und die Ernährung eines Benutzers, integriert sich aber auch in externe

Plattformen, um personalisierte Übungsroutinen einzuziehen, bietet Ernährung Ratschläge und sendet sogar Erinnerungen für geplante Workouts - alles erledigt

automatisch.

Dienstleistungen wie Zapier, Make und N8N dienen als Hubs zur Automatisierung.

Sie verbinden unterschiedliche Apps, erleichtern die Datenübertragung und orchestrieren Sie

Automatische Workflows ermöglichen es, Aufgaben zu automatisieren, die dies tun würden

Ansonsten erfordern erhebliche manuelle Anstrengungen. Diese Tools sind in entscheidender Bedeutung in

das No-Code-Universum, da sie die Notwendigkeit der Codierung beseitigen

Erleichterung API-basierte Interaktionen.

Betrachten Sie ein CRM (Kundenbeziehungsmanagement)

Anwendung. Automatisierungen in einer solchen Anwendung können umfassen:

1. Lead Management: Wenn ein Besucher ein Formular auf einer Website ausfüllt, füllt

Eine Automatisierung kann auslösen, die die Details des Leads in die hinzufügt CRM und sendet eine Follow-up-E-Mail an den Besucher.

2. Aufgabenerstellung: Wenn ein Vertriebsmitarbeiter den Status eines Leads auf aktualisiert

"Kontaktiert" kann eine Automatisierung eine Aufgabe für einen Follow-up-Anruf erstellen

in einer Woche.

3. Berichterstattung: Am Ende jeder Woche kann eine Automatisierung

Generieren Sie einen Bericht, in dem die kontaktierten Leads, Verkäufe getätigt wurden, beschrieben,

Aufgaben erledigt und mehr. Dieser Bericht könnte per E-Mail gesendet werden direkt an den Manager.

In jedem dieser Beispiele beseitigt die Automatisierung nicht nur das manuelle Aufgaben reduziert aber auch die Wahrscheinlichkeit des menschlichen Fehlers

und verbessert sich

Effizienz.

Viele No-Code-Tools enthalten auch integrierte Automatisierungen. Für

In der Blase können Sie Workflows in Ihrem automatisieren

Anwendung. Sie können eine Automatisierung konfigurieren, die bei a ausgelöst wird

Der Benutzer reicht ein Formular ein. Dies kann einen neuen Datenbankeintrag erstellen, senden a

Bestätigungs -E -Mail an den Benutzer oder sogar einen anderen Teil von Ihrem aktualisieren

Anwendung.

Sie können einfach Aktionen erstellen, die passieren, wenn eine Schaltfläche klickt

oder ein Formular wird eingereicht - z. B. Aktualisierung von Benutzerprofilen, Aufzeichnung

Transaktionen oder Senden von Push -Benachrichtigungen.

Wenn wir an die Automatisierung denken, ist es wichtig, ihre zu verstehen

breitere Auswirkungen. Automatisierung macht nicht nur Prozesse schneller

und effizienter, ermöglicht es uns aber auch, personalisierter zu liefern

Erfahrungen für unsere Benutzer. Zum Beispiel, wenn sich ein Benutzer für Ihre anmeldet

Anwendung kann ein automatisierter Workflow eine Personalisierung auslösen

Willkommen E -Mail. In ähnlicher Weise fügt ein Benutzer seine Wunschliste oder ein Element hinzu oder

Cart, ein automatisierter Prozess könnte verwandte Elemente empfehlen.

Betrachten wir Webflow, eine No-Code-Plattform, die es erlaubt

Automatisierungen im Website -Design. Mit seinem integrierten CMS (Inhalt

Verwaltungssystem) können Sie einen automatisierten Workflow erstellen

Veröffentlichen Sie einen Blog -Beitrag zu einem geplanten Datum und Uhrzeit.

Zusätzlich Sie

könnte den Prozess der Bevölkerung der "verwandten" Ihrer Website automatisieren

Artikelabteilung von Artikeln basierend auf den Tags oder Kategorien des aktuellen Blogs

Post.

Sogar Plattformen wie Glide und Softr,

die in erster Linie Google verwenden

Blätter als Backend bieten Automatisierungsmöglichkeiten. Mit Glide
Sie können Aktionen erstellen, die Ihre Google -Blattdaten aktualisieren, wenn
a

Der Benutzer interagiert mit Ihrer App. Zum Beispiel, wenn ein Benutzer a
abschließt

Umfrage zu Ihrer Glide -App kann Ihr Google automatisch aktualisieren
Blattdatenbank mit den neuen Daten.

Denken Sie daran, bei der Automatisierung geht es nicht darum, den Menschen zu
beseitigen

Interaktion-Es geht darum, unsere Fähigkeiten zu erweitern und fehleranfällige
zu verringern

Manuelle Aufgaben, die uns auf das konzentrieren, was wirklich wichtig ist.
Automatisierung

sind wie die Backstage -Crew in einer Theaterproduktion - sie arbeiten
still hinter den Kulissen, um eine nahtlose Leistung auf der Bühne zu
gewährleisten.

In meinem Fall implementieren Sie Automatisierung und Verstehen von APIs
drehte die Flut für mein Menü-Planer-Projekt um. Durch Automatisierung des
Prozess des Abholens von Rezepten von einer externen Website basierend auf
meinem

Parameter, ich konnte mich auf die Verbesserung der Benutzererfahrung
konzentrieren und

andere Aspekte meiner Anwendung verfeinern.

Automationen sind ein Spielveränderer in der Welt des No-Code

Entwicklung. Sie entsperren neue Effizienzwege, reduzieren das Handbuch
Arbeiten Sie und befreien Sie, sich auf die kreativen und strategischen
Aspekte von zu konzentrieren

Aufbau Ihrer Bewerbung. Ob es sich um Daten handelt, eine Verbindung zu
herstellen

externe APIs, Planungsaufgaben oder Verbesserung der Benutzerinteraktionen,
Automatisierung ist ein starker Verbündeter in der No-Code-Landschaft.

Mit diesem Verständnis der Automatisierung können wir das untersuchen
komplizierte Schichten der No-Code-Entwicklung, die sich von der Basis bewegen
Grundlagen für ein komplexeres, robusteres Verständnis. Der
World of Automation erwartet Sie und bereit, Ihre Reise in der zu
rationalisieren

No-Code-Universum.

Ein tiefes Eintauchen in API 's

In der sich ständig weiterentwickelnden digitalen Welt APIs

(Anwendungsprogrammierung

Schnittstellen) dienen als unverzichtbare Anschlüsse, die verschiedene erlauben

Softwaresysteme zum Kommunizieren und Austausch von Informationen. Wenn wir es versuchen

Stellen Sie sich dies im einfachsten Begriff vor, denken Sie an eine API als a Messenger oder Kurier. In diesem Szenario (oder eine Software

Anwendung) senden eine Nachricht oder ein Paket (Anfrage) an

Jemand (eine andere Softwareanwendung) über einen Kurier (API).

Der Kurier (API) nimmt das Paket (Anfrage) von Ihnen und liefert liefert

Es an den Empfänger (eine andere Software), die wiederum eine Antwort sendet

Zurück zu Ihnen durch denselben Kurier (API).

Lassen Sie uns nun tiefer in die Aktion eintauchen, die auftritt, wenn ein API

Rufen Sie an oder mit anderen Worten, eine Anfrage wird gestellt. Ein API -Auf ist im Wesentlichen

Was passiert, wenn Sie eine Anfrage an einen Server mithilfe des API und an einen Server senden] und

Der Server gibt eine Antwort zurück. Dieser Vorgang ist analog zu Ihnen, die Sie machen

Ein Anruf bei einem Freund - Sie (die Kundenanwendung) tauchen einen Anruf ab (API Anruf) und Ihr Freund (Server) empfängt den Anruf und antwortet.

Anrufe werden typischerweise mit HTTP (Hypertextübertragung "getätigt Protokoll) Anfragen, die hauptsächlich vier Methoden enthalten: GET, POST, PUT und DELETE.

GET: Diese Methode ruft Daten von einem Server ab. Zum Beispiel, wenn Sie

Ich wollte eine Liste aller in Ihrer App registrierten Benutzer erhalten, Sie würden Sie

Verwenden Sie eine GET Anforderung.

POST: Diese Methode sendet Daten an einen Server, um einen neuen Eintrag zu erstellen. Also,

Wenn Sie einen neuen Benutzer in Ihrer App registrieren, verwenden Sie eine POST.

Anfrage.

PUT: Diese Methode wird verwendet, um vorhandene Daten auf einem Server zu aktualisieren.

Angenommen, ein Benutzer möchte sein Profilbild in Ihrer App ändern.

Sie verwenden eine PUT -Anforderung.

DELETE: Wie der Name schon sagt, löscht diese Methode vorhandene Daten von einem Server. Wenn ein Benutzer sein Konto in Ihrer App löschen möchte Verwendet eine DELETE Anforderung.

Schauen wir uns ein Beispiel für einen API -Anruf an, indem wir JavaScript machen, die

A GET Anfrage:

```
fetch ("https://website.example.com/items", {{
Methode: "GET", "
}})
.then (response => response.json ())
.then (Data => console.log (Daten))
.Catch ((Fehler) => {
Console.Error ("Fehler:", Fehler);
});
```

Dieser Code -Stück sendet eine Anfrage an GET an

"Https://website.example.com/items". Es wartet dann auf eine Antwort,

Konvertiert diese Antwort in ein Format namens JSON (JavaScript.

Notation) und druckt die resultierenden Daten. Wenn es einen Fehler während dessen gibt

Dieser Vorgang wird erfasst und eine Fehlermeldung gedruckt.

Lassen Sie uns nun verstehen, was JSON ist. JSON steht für JavaScript Objektnotation. Es ist eine Möglichkeit, Daten darzustellen, die das Format verwenden

von JavaScript Objekten. JSON repräsentiert Daten als Schlüsselwertpaare.

Ein Schlüsselwertpaar ist ein Satz von zwei verknüpften Datenelementen: ein Schlüssel, der a ist

Eindeutige Kennung für einige Datenelemente und den Wert, der entweder ist die identifizierten Daten oder ein Zeiger t

o der Ort dieser Daten.

Hier ist ein Beispiel für ein Schlüsselwertpaar in JSON:

```
{
"FirstName": "John",
"LastName": "Doe",
"E -Mail": "John.doe@example.com"
```

Hier sind "FirstName", "Nachname" und "E -Mail" Keys und "John".

"Doe" und "John.doe@example.com" sind ihre jeweiligen Werte. Das
Die Art der Darstellung von Daten ist sehr einfach zu lesen und zu schreiben
und ist und ist

Daher wird im Datenaustausch über APIs weit verbreitet.

Wenn Daten über einen API gesendet werden, kann sie in einer Vielzahl von
einer Vielzahl von eingekapselt werden

Formate, aber am häufigsten ist JSON wegen seiner Benutzerfreundlichkeit
und Kompatibilität mit einer Vielzahl von Programmiersprachen.

Warum sollten Sie APIs in Ihrer No-Code-App verwenden?

APIs spielen eine entscheidende Rolle im modernen Anwendungssystem und das
Enthält auch No-Code-Apps. Es gibt mehrere Gründe warum

Entwickler und No-Code-Schöpfer entscheiden sich gleichermaßen dafür, APIs in
ihren zu nutzen

Anwendungen.

1. Zugriff auf externe Dienste und Daten: APIs bieten eine effiziente
Möglichkeit, sich mit externen Diensten zu verbinden und Daten zu holen oder
zu senden.

Zum Beispiel kann eine Wetteranwendung ein API verwenden, um abzurufen
Echtzeitwetterdaten eines Wetterdatenanbieters. Ähnlich,

Eine E-Commerce-No-Code-App kann mit APIs auf eine Zahlung zugreifen
Gateway- und Handlungstransaktionen. Der Hauptvorteil hier ist

dass Sie diese Dienste nicht von Grund auf neu erstellen müssen. Du
kann nutzen, was bereits verfügbar ist, Zeit sparen und

Ressourcen.

2. Automatisierung: Mit APIs können Sie sich wiederholende Aufgaben
automatisieren. Für

Beispiel, wenn Sie eine Blog-Site mit einem No-Code-Tool erstellen lassen und
Sie möchten Ihre Artikel auf mehreren Plattformen veröffentlichen (wie Medium,

LinkedIn usw.) kann APIs diesen Prozess automatisieren. Einmal eingerichtet,
Die Artikel können gleichzeitig zu all diesen veröffentlicht werden

Plattformen, die manuelle Arbeit reduzieren.

3. Integration: APIs ermöglichen eine nahtlose Integration verschiedener
Softwaresysteme. Diese Integration hilft bei der Erstellung einer
miteinander verbundenes digitales Ökosystem, in dem die Daten frei von Daten
fließen

ein System zum anderen. Zum Beispiel könnten Sie APIs verwenden

Integrieren Sie Ihre No-Code-CRM-App in Ihr E-Mail-Marketing

Tool, mit dem Sie den Prozess des Hinzufügens neuer Leads automatisieren können

zu Ihren E-Mail-Kampagnen.

4.. Verbesserte Benutzererfahrung: APIs können die erheblich verbessern Benutzererfahrung Ihrer App, indem Sie dynamische Inhalte einbringen und Dienste von Drittanbietern. Zum Beispiel können Google Maps API sein In eine No-Code-App integriert, um Standortdienste bereitzustellen, Verbesserung der Benutzererfahrung.

5. Skalierbarkeit: APIs können Ihre No-Code-Apps skalierbarer machen. Wenn Die Benutzerbasis Ihrer App wächst und Sie müssen bestimmte aktualisieren Funktionen oder fügen neue hinzu, APIs aus Diensten von Drittanbietern können Machen Sie diesen Vorgang einfacher und schneller.

6. Effizienz: Anstatt jede Funktion von Grund auf neu zu codieren, APIs Erlauben Sie Ihnen, durch Nutzung auf den Schultern der Riesen zu stehen Bereits entwickelte und getestete Dienste. Dies kann erheblich Beschleunigen Sie den Entwicklungsprozess und machen Sie Ihre Arbeit mehr effizient.

7. Kosteneinsparungen: APIs können erhebliche Kosteneinsparungen erzielen. Durch Verwendung

APIs beseitigen Sie die Notwendigkeit zu entwickeln, zu testen und zu warten Bestimmte Merkmale, die die gesamten Entwicklungskosten senken.

APIs sind im Wesentlichen Supermächte für No-Code-Apps. Sie erlauben es dir Um Ihre Anwendung in leistungsstarke Dienste zu integrieren, automatisieren Sie Aufgaben, um Aufgaben zu automatisieren.

Verbessern Sie die Benutzererfahrung und skalieren Sie effizienter. Als No-Code

Erbauer, APIs verstehen und wie man sie benutzt

Verbessern Sie die Fähigkeiten der von Ihnen erstellten Apps.

Daten mit einem Webhook abrufen

Beim Erstellen Ihrer No-Code-App können Sie auf den Begriff stoßen

"Webhook". Webhooks sind ähnlich wie APIs ein grundlegendes Gebäude

Blöcke in der Architektur moderner Webanwendungen, die erleichtert werden effiziente Kommunikation zwischen verschiedenen Anwendungen.

Ein Webhook in seiner einfachsten Form ist ein Mittel für eine Anwendung auf Stellen Sie andere Anwendungen automatisch Echtzeitinformationen an.

Es ähnelt einem System von Push-Benachrichtigungen zwischen Websites oder Web Anwendungen, die zum Begriff „Webhook“ führen - effektiv „Hooking“

Zusammen verschiedene Webanwendungen mit Live -Updates.

Im Gegensatz zu APIs, die mit einem Request-Response-Modell (Pull) arbeiten, Webhooks arbeiten nach einem Push -Prinzip. Dies bedeutet, dass Daten geliefert werden

von der Quellanwendung auf das Ziel ohne das Ziel

müssen es anfordern. Um dieses Konzept zu veranschaulichen, denken Sie über das Empfangen nach

eine wichtige E -Mail. Anstatt häufig Ihren Posteingang zu erfrischen

(Welche Parallelen wiederholen [API.] Aufrufe erhalten Sie eine

Benachrichtigung

Sobald die E -Mail ankommt (analog zu einem Webhook). Diese Echtzeit

Informationsaustausch ist eine Unterscheidungsmerkmale von Webhooks.

Betrachten Sie ein Beispiel, bei dem Sie einen No-Code-E-

Handel App. In einer solchen Anwendung ist es wichtig, wann immer a zu verfolgen

Neue Bestellung kommt herein. Durch Einrichten eines Webhooks kann Ihre Anwendung

Senden Sie automatisch neue Auftragsdaten an eine Spezifikation

Friedendpunkt wie a

URL, soweit es eine Bestellung erteilt. Diese Daten können dann andere initiieren

Aufgaben wie das Senden einer Bestätigungs -E -Mail an den Kunden oder Aktualisieren Sie Ihre Bestandsunterlagen.

Der entscheidende Unterschied zwischen APIs und Webhooks liegt in ihren Datenkommunikationsmodelle. APIs arbeiten mit einer Anfrage zur Reaktion Mechanismus, was bedeutet

Es. Um aktualisierte Daten zu erhalten, müssen Sie kontinuierlich neue Anfragen stellen.

Im Gegensatz dazu übertragen Webhooks Daten automatisch, sobald a

Vordefiniertes Ereignis tritt auf - Daten werden ohne Anfrage an Sie „gedrückt“

von Ihrer Seite von Ihrer Seite benötigt.

Wählen Sie zwischen einem API und einem Webhook

Sowohl Webhooks als auch APIs spielen eine bedeutende Rolle bei der Entwicklung von

Dynamische und interaktive Anwendungen. Während APIs Ihre gewähren

Anwendungszugriff auf eine umfangreiche Reihe von Funktionen von anderen

Dienste, Webhooks stellen sicher, dass Ihre Bewerbung ständig aktualisiert wird

Echtzeitdaten. Als No-Code-Entwickler, das Verständnis und Nutzen Sowohl APIs als auch Webhooks helfen Ihnen dabei, umfassendere zu erstellen. effiziente und benutzerfreundliche Anwendungen.

Die Wahl zwischen der Verwendung eines API und einem Webhook hängt weitgehend ab

Über die Art Ihrer Anwendung, die Art der Daten, die Sie sich ausführen mit und wie oft, dass Daten ändert oder zugegriffen werden müssen.

Verwenden Sie eine API, wenn:

1. Data Abrufen auf Bedarf: Wenn Ihre Anwendung Daten benötigt von einem anderen Dienst als Antwort auf eine bestimmte Benutzeraktion, eine API ist normalerweise die bessere Wahl. Zum Beispiel wenn ein Benutzer Suchen Sie nach einem Buch in einem Online -Shop, ein API -Anruf kann getätigt werden

Um die Buchdetails aus der Datenbank abzurufen und anzuzeigen.

2. Kontrolle über Anforderungsfrequenz: APIs arbeiten auf einer Anfrage. Antwortmodell, sodass Sie die totale Kontrolle darüber haben, wann und wie Häufig werden Anfragen gestellt. Dies ist nützlich, wenn Sie möchten Verwalten Sie die Datenübertragungsrate aus Effizienz- oder Kostengründen. 3.. Komplexe Abfragen: Wenn Sie auf bestimmte Datenuntergruppen zugreifen müssen

oder komplexe Abfragen durchführen, APIs sind im Allgemeinen flexibler. Sie unterstützen häufig erweiterte Abfragenfunktionen, die es zulassen Sie, um die Daten zu filtern, zu sortieren oder zu manipulieren, bevor sie gesendet werden.

Verwenden Sie einen Webhook, wenn:

1. Echtzeit-Updates: Wenn Ihre Bewerbung antworten muss Sofort zu bestimmten Ereignissen sind Webhooks die bessere Wahl. Zum Beispiel in einer Chat -App, wenn ein Benutzer eine Nachricht sendet, a Webhook kann die Nachricht sofort an den Empfänger weitergeben Gerät.

2. Automatischer Workflow: Webhooks eignen sich hervorragend zum Automatisieren

Workflows zwischen verschiedenen Diensten. Zum Beispiel ein Webhook könnte eingerichtet werden, um eine E -Mail -Bestätigung an einen Kunden auszulösen

Wann immer eine neue Bestellung aufgegeben wird.

3.. Reduzierung des Serverladens: Da Webhooks nur Daten senden, wenn a
Spezifisches Ereignis geschieht, sie können dazu beitragen, die Last auf Ihrem
zu reduzieren

Server im Vergleich zu regelmäßigen Abfragen eines API für Updates.

In der Praxis nutzen viele Anwendungen sowohl APIs als auch von APIs und
Webhooks, um sich auf verschiedene Szenarien zu kümmern. APIs behandeln
normalerweise mehr

Verschiedene und komplexe Aufgaben, die ein umfassendes Datenabruf ermöglichen
und Manipulation, während Webhooks maßgeblich zur Schaffung von Real-
Zeit, ereignisgesteuerte Funktionen. Indem Sie ihre unterschiedlichen
Verständnisse verstehen

Vorteile können Sie effektiver das richtige Tool für Ihr No-
Anforderungen der Codeanwendung.

Verwenden Sie KI in Ihrer App

Das Reich der künstlichen Intelligenz (KI) ist eine aufregende Grenze, die es
ist

schnell expandieren und verändern die Art und Weise, wie wir leben, arbeiten
und

interagieren. KI ist im Kern ein Zweig der Informatik, der darauf abzielt
Baumaschinen bauen, die in der Lage sind, die menschliche Intelligenz
nachzuahmen. Aber in

Realität, es ist viel mehr als das. Es ist ein Werkzeug, das das drückt
Grenzen dessen, was möglich ist und es uns ermöglicht, komplexe Probleme zu
lösen,

Gewinnen Sie Erkenntnisse aus riesigen Datenmengen und automatisieren Sie
Aufgaben zu a

Grad, von dem wir erst vor wenigen Jahren träumen können.

Die Vielseitigkeit von AI ist einer der auffälligsten Aspekte. Heute gibt es
eine

Auf dem Markt erhältliche AI -Anwendungen, die jeweils auf dem Markt verfügbar
sind

Entwickelt, um einen bestimmten Zweck zu erfüllen. Von AI -Chatbots, die
können

Behandeln Sie Kundenabfragen zu hoch entwickelten Modellen für maschinelles
Lernen

Das kann Trends und Ergebnisse vorhersagen, die Anwendungen von KI sind

jeden Tag wachsen. Es gibt eine so große Auswahl an KI -Tools
Dass es unmöglich wäre, sie alle in diesem Buch zu behandeln. Allerdings ich
kann Ihnen einen Einblick in die verschiedenen Arten von AI -Modellen geben
und was

Sie sind fähig zu.

KI -Modelle können auf der Grundlage ihrer Fähigkeiten weitgehend
kategorisiert werden:

Schmale KI, General AI und Superintelligent AI. Schmale KI oder schwache KI,
spezialisiert auf eine bestimmte Aufgabe. Beispiele hierfür sind die Stimme
Anerkennungssysteme wie Siri und Alexa oder Empfehlung

Algorithmen, die von Netflix oder Amazon verwendet werden. Diese Systeme sind
brillant bei

Was sie tun, aber sie sind auf ihre spezifischen Aufgaben beschränkt.

General AI,

Auf der anderen Seite besitzt die Fähigkeit zu verstehen,

Lernen und Wissen über eine breite Palette von Aufgaben anwenden, ähnlich wie
a

menschlich. Während diese AI -Ebene zu diesem Zeitpunkt meist theoretisch ist,
ist es jedoch

stellt einen bedeutenden Forschungsbereich auf diesem Gebiet dar.

Superintelligent KI geht noch einen Schritt weiter. Diese Art von KI würde
übertreffen menschliche Fähigkeiten in der wirtschaftlich wertvollsten Arbeit.

Es ist ein aufregendes, aber entmutigendes Konzept, das derzeit mehr
Wissenschaft ist

Fiktion als Realität.

In der aktuellen Landschaft sind die wirkungsvollsten KI -Modelle

Beispiele für schmale ai. Unter diesen Sprach- und Bildverarbeitung

Modelle wie Chatgpt und Dall-e von OpenAI waren

revolutionär. Chatgpt, ein Sprachmodell, kann menschlich erzeugen

Text, Unterstützung bei Aufgaben wie Ideengenerierung, Erstellung von Inhalten
oder sogar

Datenbankschema -Design. Dall-e hingegen ist ein Bild-

Generieren von Modell, das in der Lage ist, einzigartige Bilder basierend auf
Text zu erstellen

Beschreibungen, die als leistungsstarkes Werkzeug für Inhaltsersteller dienen.

Die Integration von KI-Tools wie Chatgpt und Dall-e in No-Code

Anwendungen können eine Fülle von Möglichkeiten eröffnen und sich verbessern

Funktionalität, Bereicherung der Benutzererfahrung und Automatisierung verschiedener

Aufgaben. Hier sind einige Möglichkeiten, wie Sie diese KI-Modelle in Ihrem No-No-

Codeanwendungen:

1. Inhaltsgenerierung mit ChatGPT: Chatgpt kann generieren menschlicher Text basierend auf den angegebenen Eingaben. Dies kann verwendet werden

In einer Blogging -App, in der Benutzer Hilfe benötigen

Inhalt. Sie können einen API -Anruf an ChatGPT einrichten, um a zu generieren Entwurf basierend auf dem ausgewählten Thema des Benutzers, das der Benutzer dann kann

bearbeiten und verfeinern.

2. Kundendienst bei ChatGPT: Wenn Sie eine bauen

Anwendung, die den Kundensupport erfordert, könnte Chatgpt

dienen als erste Unterstützungslinie. Wenn Benutzer Fragen haben oder Probleme, Chatgpt kann sofortige, genaue Antworten liefern,

Reduzierung der Belastung des Personals des menschlichen Supports und Beschleunigung

Auflösungszeiten.

3. Ideengenerierung mit ChatGPT: Angenommen, Sie bauen a

Projektmanagement oder Brainstorming -App. In diesem Fall Sie

kann Chatgpt verwenden, um neue Projektideen zu generieren, Lösungen an Probleme oder innovative Ansätze für Aufgaben, die auf dem basieren Eingaben und Anforderungen des Benutzers.

4.. Visuelle Inhaltsgenerierung mit Dall-E: Dall-E kann Bilder erstellen aus Textbeschreibungen, die besonders nützlich sein können in

Design- oder Social -Media -Planungs -Apps. Benutzer können a eingeben Beschreibung des gewünschten Bildes, und Dall-e kann a generieren entsprechend visuell.

5. Interaktives Lernen mit Chatgpt und Dall-E: Wenn Sie sind

Wenn diese KI -Modelle eine Bildungs -App erstellen, können sie verwendet werden

Erstellen Sie interaktive Lernerfahrungen. Chatgpt könnte sein

Wird verwendet, um die Fragen der Schüler in Echtzeit zu beantworten, während dall-e

könnte visuelle Darstellungen von Konzepten liefern, um zu helfen

Verständnis festigen.

6. Personalisierte Benutzererfahrung mit Chatgpt und Dall-E: Sie: Sie kann diese KI -Modelle auch verwenden, um den Benutzer zu personalisieren Erfahrung. Zum Beispiel kann Chatgpt personalisiert generieren Inhalte basierend auf Benutzereinstellungen, und Dall-e kann erstellen Anpassete Bilder, die einzelne Benutzer ansprechen.

Im Wesentlichen integrieren KI-Modelle wie Chatgpt und Dall-e in No-Code-Apps können ihre Funktionen erheblich verbessern, automatisieren Aufgaben und erstellen Sie ein ansprechenderes, personalisierteres Erlebnis für Benutzer.

Es ist jedoch wichtig, die ethischen Überlegungen zu berücksichtigen und Richtlinien bei der Verwendung solcher leistungsstarken KI -Tools, um sicherzustellen, dass dies der Fall ist

Verantwortlich verwendet und in Bezug auf die Privatsphäre und die Datensicherheit der Benutzer.

Hier sind einige Beispiele für andere KI-No-Code-Tools auf dem Markt:

1. Datarobot: Diese Plattform bietet viele Funktionen, um zu helfen Unternehmen nutzen KI schnell und effizient. Es unterstützt beide Code-First- und Code-freie Entwicklung von KI/ML (künstlich Intelligenz/maschinelles Lernen) Projekte. Die Plattform auch Integriert sich gut in Tools wie GitHub für automatisierte Workflows. Dadurch können Benutzer No-Code-AI-Apps direkt aus einem Modell erstellen Rangliste, Vereinfachung des App -Erstellungsprozesses für Menschen ohne maschinelles Lernen.

2. Monkeylearn: Dieses Tool konzentriert sich auf Textanalyse und Maschine Lernen. Es wurde entwickelt, um diese Prozesse zu erleichtern, selbst für die ohne ein tiefes Verständnis von KI oder Maschine Lernen.

3.. Mljar: Diese Plattform bietet automatisiertes maschinelles Lernen Fähigkeiten. Obwohl nicht viele detaillierte Informationen verfügbar sind, sind es zwar verfügbar, obwohl es nicht verfügbar sind, aber Es ist so konzipiert, dass es benutzerfreundlich ist und hoch bewertet wird. V.

Einfachste Datenvorhersage -Tool der Welt. In weniger als a Minute können Sie eine Verbindung zu Ihrer bevorzugten Datenquelle herstellen, machen

Vorhersagen und teilen Sie sie mit Ihrem Team. Es bietet eine einfache

dreistufiger Prozess: Fügen Sie eine CSV-Datei hinzu oder integrieren Sie Ihre Daten

Quellen, wählen Sie Ihre Vorhersagespalte aus einem Dropdown (der KI wird automatisch bauen) und dann einen Bericht erhalten, in dem Top-Treiber angezeigt werden.

Vorhersagen und s

Imuliert "Was-wäre-wenn" -Szenarien.

5. Akkio: Akkio ist eine einfache, visuelle und benutzerfreundliche Plattform, die es erlaubt

Jeder, der die Kraft der KI in seinen alltäglichen Aufgaben nutzt, vor allem in Vertrieb, Marketing und Finanzen. Es ermöglicht es Ihnen trainieren und bereitstellen KI -Modelle in weniger als fünf Minuten ohne KI Erfahrung benötigt. Akkio erlaubt jedem Benutzer eine Arbeit

Kenntnis von Tabellenkalkulationen, um prädiktive Einblicke zu erhalten ihre Daten und ermöglicht eine proaktive Entscheidungsfindung. Es hilft auch Automatisieren Sie niedrige Wertaufgaben und ermächtigen sogar nicht-technische Aufgaben

Mitarbeiter, die praktisch keine Hunderte von Modellen aufbauen.

Verbinden Sie Ihre App mit externen Daten auf den No-Code-Weg

Automatisierungstools haben die Art und Weise, wie Unternehmen arbeiten, revolutioniert

Straffungsprozesse und -aufgaben und ermöglicht es den Teams, sich auf mehr zu konzentrieren

Strategische und kreative Aufgaben. Im Bereich meiner Projekte, Zapier und Machen Sie zwei solche Automatisierungswerkzeuge, die von unschätzbarem Wert geworden sind.

Sie dienen als Brücken zwischen verschiedenen Anwendungen und Diensten.

Automatisierung von Datenübertragungen und Aufgaben, ohne dass ein Schreiben erforderlich ist

Code. Diese Tools spielen eine entscheidende Rolle bei der Verbindung von KI ohne Code

Plattformen zu anderen digitalen Tools, die eine Welt voller Möglichkeiten eröffnen

effiziente Workflows.

Zapier

Zapier scheint ein robustes Online -Automatisierungs -Tool, das sich in a integriert

Viele beliebte Apps wie Google Mail, Slack, MailChimp und viele mehr. Es wurde entwickelt, um die Notwendigkeit wiederholter Aufgaben zu beseitigen

Verbinden Sie Ihre bevorzugten Apps und automatisieren Aktionen.

Das Erstellen eines automatisierten Workflows in Zapier ist unkompliziert. Du

Erstellen Sie ein "Zap"

bestimmte Aktionen, wenn ein bestimmtes Ereignis auftritt. Ein Zap umfasst einen Auslöser

(das Ereignis, das den Workflow initiiert) und eine oder mehrere Aktionen (die Aufgaben, die nach dem Auslöser ausgeführt werden). Zum Beispiel, wenn Sie speichern möchten

Google Mail -Anhänge zu Dropbox automatisch erstellen Sie ein Zap, wo

Das Erhalten einer neuen E-Mail in Google Mail ist der Auslöser und das Speichern der E-Mails

Anhang an Dropbox ist die Aktion.

Zapier unterstützt über 3.000 Anwendungen und schafft eine breite

Landschaft zur Automatisierung. Darüber hinaus bietet es Unterstützung für

Webhooks, die das Auslösen von Zaps von jeder Software ermöglichen, die fähig ist

eine Anfrage HTTP zu senden, um die Automatisierung weiter zu erweitern Fähigkeiten.

Machen

Machen Sie Bestände als ein weiteres leistungsstarkes

Automatisierungswerkzeug, das entwickelt wurde

optimieren manuelle Prozesse durch leicht zu konfigurierende noch leicht zu konfigurierte

Raffinierte Merkmale. Wie Zapier verwendet ein System von Triggern und Aktionen, aber es nennt diese Workflows „Szenarien“.

Trotz der Ähnlichkeiten bietet Machen Sie mehr Komplexität bei der Erstellung Szenarien. Über eine einfache Trigger-Action-Kette hinaus können Sie konstruieren

Workflows, die sich auf der Grundlage von Bedingungen teilen, durch Daten schalten und

Behandeln Sie nuanciertere Aufgaben. Diese zusätzliche Vielseitigkeit macht machen

Besonders nützlich für komplizierte Workflows.

Machen Sie sich direkt in eine Vielzahl beliebter Apps und auch integrieren

Angebote HTTP/SOAP und [[Tech_term]] Module. Diese Funktionen bedeuten Make kann sich in praktisch jeden Webdienst integrieren, alle ohne eine einzige zu schreiben

Codezeile.

Sowohl Zapier als auch Make bieten ein leistungsstarkes Verbindungsmittel No-Code-AI-Plattformen für andere Softwaretools, die Daten automatisieren Transfers und Aktionen basierend auf der Ausgabe der AI -Plattform. Als an Beispiel: Eine Automatisierung könnte Daten von Ihrem CRM an Ihre KI senden Plattform, eine Vorhersage erzeugen und dann diese Vorhersage einbeziehen Zurück in die CRM - alles ohne Codierung. Durch Nutzung dieser Automatisierungswerkzeuge, Unternehmen können Zeit sparen, menschliche Fehler reduzieren und

Konzentrieren Sie sich auf Aufgaben, die eine menschliche Berührung erfordern.

Wie ich [API verwendet habe, um Willo.social zu verbessern

Als ich Willo.Social baute, stellte ich fest, dass unsere Benutzer eine benötigten

Einfache Möglichkeit, einen Treffen aus überall in Großbritannien und auszuwählen und

Schließlich aus der ganzen Welt. Manuell Millionen von von Millionen von Verschiedene Adressen waren offensichtlich unpraktisch, wenn nicht unmöglich. Das ist

Wo Google Places ins Bild kamen.

Google Places ist eine umfassende API von Google bereitgestellt, die gewährt Zugriff auf eine riesige Datenbank mit Standortdaten, einschließlich kommerzieller

Adressen, Sehenswürdigkeiten und andere Punkte von Interesse. Für ein wachsendes

Plattform wie unsere war die perfekte Lösung, um unseren Benutzern zu liefern mit einer einfachen und effizienten Möglichkeit, ihre Besprechungsorte anzugeben.

Die Entwicklung von Willo.social mithilfe der No-Code-Plattform

Bubble den Prozess weiter vereinfacht. Bubble bietet einen Google Places Plugin, das die Integration dieser umfangreichen Standortdatenbank in die Integration in die

Unsere App unkompliziert. Benutzer können jetzt mit dem Eingeben einer Adresse beginnen und

Google Places bietet automatisch eine Liste möglicher Übereinstimmungen an.

Straffung des Prozesses der Angabe eines Veranstaltungsortes für unsere Benutzer.

Für diejenigen, die einen App-Builder verwenden, der kein integriertes Google anbietet

Plugin Plugin, es gibt Tools wie Zapier und make.com, die sein können uns

Ed, um Ihre App mit den Google Places API zu verbinden. Diese Werkzeuge helfen So erstellen

Vorteile von Google Places, die auf ein breiteres Spektrum von Plattformen zugänglich sind.

Die erfolgreiche Integration von Google stellt sich in Willo.social aus machte die Aufgabe, Sitzungsstätten schnell, genau und Benutzer anzugeben. freundlich. Durch die Verwendung der umfangreichen Standortdaten von Google und der

Flexibilität bei No-Code-Plattformen konnten wir a implementieren

Komplexes, aber sehr vorteilhaftes Merkmal, das unsere erheblich verbessert Benutzererfahrung der Plattform.

Der Erfolg mit Google Places ermutigte uns, weiter zu erkunden

Das Potenzial, leistungsstarke Dienste von Drittanbietern in unsere App zu integrieren.

Die nächste Herausforderung, die wir angestrebt hatten, war die Umsetzung eines zuverlässigen

und sicheres Zahlungssystem. Um dies zu erreichen, wandten wir uns an Stripe, a

führender globaler Zahlungsabwickler, der für seine robusten Fähigkeiten bekannt ist

und benutzerfreundliche Schnittstelle.

Genau wie bei Google Places integrieren Sie Stripe in unsere App mit Verwendung

Blase war ein nahtloser Prozess. Bubble bietet ein Streifen -Plugin, das vereinfacht die Verbindung und ermöglicht es uns, sichere Zahlungen einzubeziehen

Verarbeitung in unsere App, ohne eine einzelne Codezeile schreiben zu müssen.

Das Plugin bietet Zugriff auf die Kernfunktionen von Stripe, einschließlich der Fähigkeit

Einrichten wiederkehrender Abonnementzahlungen, Ausgabe von Rückerstattungen und Verwalten

Kundenrechnungsinformationen.

Für App -Bauherren, die kein direktes Streifen -Plugin anbieten, Automatisierungswerkzeuge wie Zapier können die Lücke überbrücken. Mit Zapier können Sie Richten Sie einen Workflow ein, der Ihre App mit Stripe API verbindet. Automatisierung der Zahlungsabwicklung und anderer damit verbundener Aufgaben. Die Zugabe von Streifen zu unserer Plattform war in unserer entscheidend Wachstum. Es hat uns nicht nur ermöglicht, einen sicheren und effizienten Weg zu bieten für unsere Benutzer, ihre Zahlungen zu verwalten, aber auch ein Gefühl für ein Gefühl von Vertrauen in unsere Plattform. Indem Sie die Leistung von No-Code-Plattformen nutzen und Integrationen von Drittanbietern konnten wir eine erstellen Umfassende, benutzerfreundliche Erfahrung, die den unterschiedlichen Bedürfnissen entspricht unserer Benutzerbasis.

Aktivität: Erstellen Sie Ihre erste Automatisierung Gehen Sie zu Ihrer bevorzugten Automatisierungsplattform (oder versuchen Sie es beides) und probieren Sie es aus und erstellen Sie eine einfache Automatisierung. Im Folgenden habe ich einige Vorschläge aufgeführt um deinen Start zu bekommen.

Schließen Sie Google Mail an ein Google -Blatt an, damit jedes Mal jemand, wenn jemand E -Mails, Sie haben eine Aufzeichnung darüber, wer Sie kontaktiert hat, wann und was sie sagten. Ideal, um Ihre Kontakte im Auge zu behalten. Auf die gleiche Weise können Sie Ihr Google Mail -Konto mit einem verbinden Google Sheet, damit beim Senden einer E -Mail an jemanden aufgenommen wird Es in einer Datenbank mit Datum und Uhrzeit.

Oceanofpdf.com

8

Lass uns bauen

Also, was haben wir bisher abgedeckt? Wir haben ein Problem sorgfältig ausgewählt basierend auf unserer Kundenforschung. Wir haben sie alles richtig gefragt

Fragen, um ihre Schmerzpunkte zu verstehen. Wir haben eine Idee in unserer
Denken Sie daran, dass wir glauben, dass dieses Problem lösen wird. Wir haben
auch unsere erstellt

App -Benutzerfluss und unsere Wireframes, die wir potenziellen Benutzern
zulassen lassen

Feedback zu. Unsere Daten werden ausgelegt, damit wir genau wissen, wie unser
Die Tabellen beziehen sich in einer Datenbank aufeinander.

Jetzt müssen wir nur noch bauen. Ich werde anfangen und bauen

Startright. Ich könnte viele No-Code-Tools verwenden, um meinen Marktplatz zu
erstellen.

Lassen Sie mich eine Liste mit einigen Optionen erstellen, die ich verwenden
konnte.

- WordPress: Ich habe WordPress seit über 15 Jahren verwendet, also ich
Verstehe vollständig, wie es funktioniert. Ich kann einen Multi-Anbieter
verwenden

Plugin- oder Marketplace -Thema, um meinen Marktplatz zu erstellen.

- Softr: Ich habe Softr verwendet und ich mag das Drag-and-Drop-Front-End
Design -Tool, während ich einen einzigartigen Look für meine Website erstellen
möchte. Softr

hat bereits Marktvorlagen enthalten, die bereits haben

Die Datenbank und Front-End-Einrichtung. Ich müsste nur

Passen Sie es nach meinem Geschmack an.

- Sharetribe.com: Dieses Tool ist hauptsächlich für Multi-Vendor-Unternehmen
erstellt

Marktplätze. Dies könnte eine großartige Möglichkeit sein, unsere App
aufzunehmen und

in wenigen Stunden laufen.

- Blase: Mein Lieblingswerkzeug ohne Code. Bubble bietet so viel
Flexibilität, dass wir eine großartige Plattform aufbauen können, auf der wir
wachsen können.

Wenn dies eine reale Situation wäre, ist es sehr wahrscheinlich, dass ich
verwenden würde

Sharetribe, um diese App zum Laufen zu bringen. Ich könnte es wirklich bauen
können

schnell mit ihrer Point-and-Click-Schnittstelle. Ich kann es auch testen
können

mit meinen Zielkunden innerhalb kürzester Zeit.

Ich weiß jedoch auch, dass Blase mir so viel mehr geben würde Kontrolle über das, was ich in Zukunft tun könnte. Außerdem ist es eine großartige Möglichkeit dazu Zeigen Sie Ihnen, wie ein solches Werkzeug verwendet werden kann. Lassen Sie uns also mit Blasen gehen! Ich bin Ich werde dich durch vier Abschnitte führen, wie ich das erstellen würde Idee, wenn ich in einem realen Szenario gebaut habe.

1. Einrichten der Datenbank

Der erste Schritt in unserer Erkundung besteht darin, unsere Datenbank zu organisieren.

Dazu verweisen wir auf unsere zuvor entwickelte Datenkarte, die

Hält eine Vielzahl von Tabellen wie "Benutzer"

, "Geschäftsdetails", "Produkt",

"Order", "Bewertungen" und "Chat" unter anderem. Jeder dieser Tische umfasst zahlreiche Felder

Datentypen wie Text, Bild, numerische oder geografische Daten.

Um Beziehungen zwischen den verschiedenen Tabellen in unserer aufzubauen

Datenbank, wir konfigurieren Fremdschlüssel. Als Beispiel verbinden wir die

E-Mail-Feld (dienen als unser Hauptschlüssel) der Benutzertabelle an die

"Geschäftsdetails" Tabelle. Dieser Link symbolisiert die Beziehung zwischen

ein Benutzer und ihre jeweiligen Unternehmen. Ebenso konstruieren wir ähnlich

Links für andere Tabellen wie „Produkt“, „Reihenfolge“ und „Bewertungen“. Im

Reich der Blase, es ist so einfach wie die Erstellung eines Fremdschlüssels

Auswählen der gewünschten Tabelle, mit der wir einen Link aus unserem

festlegen möchten

Feldbox.

Innerhalb der Blase befinden sich unsere Optionssätze in einer separaten

Registerkarte. Der

Erstellungsprozess für diese Option legt Spiegel der Spiegel der Tabellen, jedoch mit a

geringfügiger Unterschied - hier übernehmen unsere Optionsnamen die Rolle unserer

Felder.

Wenn Sie zu einem bestimmten Zeitpunkt beim Strukturieren Ihrer Datenbank ins Wanken geraten, gibt es

Keine Notwendigkeit zu ärgern. Seien Sie versichert; Ich habe unzählige Stunden in investiert

Datenbanken aufgrund verschiedener Fehler und Fehltritte korrigieren. Es ist ein Lernen

Prozess, der mit einem angemessenen Anteil an Versuch und Irrtum unterbrochen wurde.

Für eine umfangreiche Liste von Feldtypen können Sie sich frei fühlen, sich frei fühlen

Um den Referenzabschnitt am Ende dieses Buches zu lesen.

Denken Sie daran, dass Blase ein automatisiertes System hat, das erstellt Die E-Mail- und Passwortfelder in unserer Datenbank. Daher ist es nicht Sie müssen diese in Ihrer Benutzertabelle manuell erstellen.

2. Einrichten der Benutzeroberfläche

Als Designer ist dies mein Lieblingsteil des App-Building-Erlebnisses.

Und ich habe das Glück, dass Blase eine unglaubliche Auswahl an Eingeborenen und hat

Benutzern erstellte Schnittstellenelemente zur Auswahl.

Wenn ich über das zuvor erstellte Benutzerflussdiagramm schaue, schaue ich mir an

Der Weg, den ich von meinem Benutzer folgen und die Seiten auf hoher Ebene aufschreiben soll

Denken Sie, ich muss erstellen müssen.

1. Homepage: Dies ist die Haupt -Landing -Seite, auf der Benutzer können Suche nach Diensten, Filterdienste nach beliebten Kategorien und Sehen Sie sich beliebte Dienste in einer Kategorie an.

2. Registrierungsseite: Das Bit, das unseren Benutzer tatsächlich anmeldet.

3. Suchergebnisse Seite: Auf dieser Seite werden die Ergebnisse eines Benutzers angezeigt

Suche nach Diensten.

4. Produktseite: Anzeigen aller verfügbaren Dienstleistungen und Produkte Dies kann mit den Anforderungen des Benutzers gefiltert werden.

5. Detaillierte Produktseite: Diese Seite enthält eine detaillierte Ansicht von a

spezifisches Produkt oder Dienstleistungsdienst, einschließlich einer vollständigen Beschreibung, Preis, und Bewertungen.

6. Überprüfungsseite: Hier können Benutzer ihre Bestellung vorher überprüfen mit dem Checkout fortfahren.

7. Checkout -Seite: Hier geben Benutzer ihre Zahlung ein

Informationen und vervollständigen Sie den Kauf.

8. Bestellverwaltungsseite: Nach dem Kauf werden Benutzer umgeleitet auf dieser Seite, wo sie alle ihre Bestellungen verwalten können.

Freiberufler können auch die Bestellungen betrachten und verwalten, die sie haben

hier erhalten.

9. Messaging -Seite: Diese Seite erleichtert die Kommunikation zwischen Benutzer. Sie können zwischen verschiedenen Gesprächen wechseln und Senden Sie Nachrichten in Echtzeit.

10. Benutzereinstellungen Seite: Benutzer können ihre Details auf dieser Seite aktualisieren.

11. Benutzerprofilseite: Auf diese

Benutzer, ob es sich um ein Startup oder ein Experte handelt.

12. Produktlistenseite: Freiberufler können alle verwalten Dienste auf dieser Seite.

13. Über Seite: Für neue Benutzer, die mehr darüber erfahren möchten, wer Wir sind.

Eine häufige Abfrage, auf die ich begegnet bin, ist der Grund, warum wir bei einer Benutzerbasis von 100 Basi

Sie müssen nicht 100 separate Benutzerseiten erstellen. Die Antwort liegt in der

Dynamische Natur der Seiten, die wir basteln. Diese Seiten extrahieren und Präsentieren Sie die erforderlichen Daten aus unserer Datenbank, die auf die spezifischen zugeschnitten sind

Zuschauer. Anstatt unseren Server zu überwältigen (wobei alle unsere beherbergt

App -Dateien) Mit 100 einzelnen Benutzer Seiten unterrichten wir einen einzelnen Benutzer

Seite, um Daten gemäß verschiedenen Parametern abzurufen. Dieser kluge Trick ist

Erreicht in unseren Workflows, mit denen wir im nächsten Schritt befasst sind. Sobald unsere notwendigen Seiten gebaut wurden

Phase (zumindest für mich) beginnt.

Als ich auf die scharfe, weiße Fläche der Blase starrte, kann ich mein Herz spüren

Ein bisschen schneller und mein Atem wird schneller. Es ist ähnlich an einen Künstler, der sich einer leeren Leinwand gegenübersteht - dieser

Hohlraum ist absolut
einschüchternd. Wenn ich zufällig Elemente einfügen würde
Bühne, Chancen stehen gut, das Endergebnis wäre nicht ästhetisch ansprechend
Es würde auch nicht alle Merkmale einbeziehen, die ich wirklich wünsche.
Aber mach dir nicht Sorgen! Die Wireframes, akribisch konzipiert und
Von potenziellen Kunden validiert, wird nun mein Leitfaden dienen.
Unsere Homepage hat eine kritische Bedeutung, da sie beauftragt ist
Lust auf unsere Benutzer und Experten, sich für ein Konto anzumelden. Mehr
Entscheidend bin ich danach, ihnen zuvor eine explorative Prüfung unserer
Website anzubieten
Sie begehen t
o Anmelden. Ein solcher Ansatz erhöht die Chancen
von ihnen, die etwas ansprechendes oder notwendiges entdecken, anschließend
führt dazu, dass sie als Kunden in Bord sind. Bestimmte Apps können es
vorziehen
Behalten Sie ihre internen Seiten vertraulich, insbesondere wenn es sich um
ein B2B -Tool handelt oder
Eine exklusive Community der Mitglieder. Eine große Anzahl von No-Code-
Bauherren
Stellen Sie Einstellungen zur Verfügung, mit denen bestimmte Seiten nicht für
den Non-Logged-In zugänglich sind
Benutzer. Für unser „Startright“ -Projekt möchten wir jedoch unsere Türen
behalten
so offen wie möglich.
Bei der Landung auf einer Website oder App stoßen Sie wahrscheinlich auf A.
leistungsstarke Aussage oder ein herausragendes Bild. Dies ist als Ihr Held
bekannt
Header- oder Heldenbild (siehe Abbildung 8.1). Es dient als Initiale Ihres
Benutzers
Schnappschuss Ihres Unternehmens und seiner Angebote, daher ist es wichtig, a
zu machen
überzeugender erster Eindruck. Für "Startright" stelle ich mir einen mutigen
Text vor
Schlagzeile in der Mitte des Bildschirms, prägnant angezeigt
Angaben Sie unsere Mission: "Mieten Sie Experten für Ihr Startup". Zu
erleichtern
Sofortiges Engagement positionieren wir eine Suchbox darunter.

Ermöglichen Sie den Benutzern, ihre Erkundung mit relevanten Schlüsselwörtern zu beginnen.

Abbildung 8.1 Heldenheader

Während ich die Komponenten auf meiner Seite entwerfe und anordne, benutze ich eine Gruppe, die als Gruppe bezeichnet wird (manchmal in einigen als Container bezeichnet

Werkzeuge), um bestimmte Elemente zusammenzuhalten. Zum Beispiel die Spitze meiner

Die App enthält ein Logo und mein horizontales Menü (siehe Abbildung 8.2). Ich will

all diese Dinge zu gruppieren, damit ich bestimmte Regeln anwenden kann für sie, wie z. B. wie viel Platz ich um diese Gruppe hinzufügen möchte oder ob es in der Mitte ausgerichtet sein sollte oder nicht. Ich kann diese auch retten

Gruppierte Elemente und verwenden Sie sie mühelos auf anderen Seiten.

Abbildung 8.2 Menügruppe

Unter unserer Speisekarte wollen wir einige unserer angesehenen hervorheben Experten und die Dienstleistungen, die sie erbringen. In der Blase setzen wir eine ein

Element, das zu diesem Zweck als „sich wiederholende Gruppe“ bekannt ist (siehe Abbildung

8.3). Dies ist eine Gruppe von Gruppen, die es uns ermöglicht, eine ähnliche Wiederholung anzuzeigen

Informationen wie ein Experten Name und Foto.

Für jeden Experten benötigen wir eine Textüberschrift, um den Service anzuzeigen

Titel, ein Bild, das das Bild des Dienstes darstellt, Absatztext

um eine kurze Beschreibung und schließlich einen Text zu präsentieren, um den Dienst des Dienstes anzuzeigen

Preis. Um sofortige Maßnahmen zu ermöglichen, lassen Sie uns auch einen „Now - Kaufen“ einbeziehen

Button hier. Jedes dieser Elemente wird dynamisch besiedelt für

Jeder Experte innerhalb der sich wiederholenden Gruppe, der einen nahtlosen und erstellt

Visuell ansprechendes Display.

Abbildung 8.3 Wiederholungsgruppe

Unsere Homepage bietet auch Abschnitte, die Startups gewidmet sind.

Wo wir beschreiben, wer wir sind und warum unsere Experten das Ideal sind Lösung für ihre Bedürfnisse. Natürlich werden wir eine Anmeldung einbeziehen Schaltfläche in diesem Abschnitt für einfachen Benutzerzugriff.

In ähnlicher Weise werden wir einen anderen Abschnitt zum Targeting -Potenzial einbeziehen

Experten. Während wir in Betracht ziehen, eine detailliertere Seite zu entwickeln

Speziell für Experten auf der ganzen Linie unser unmittelbares Ziel mit Der MVP ist ein schneller Start. Wir können unsere Plattform mit zusätzlich bereichern

Marketingorientierte Seiten nach dem Live.

Übersehen wir auch nicht die Bedeutung des Menüs oder der Navigation Bar, die Vorrang vor unserem Heldenkopf hat. Dieses Menü ist dynamisch und wird je nach Status des Betrachters variieren. Für nicht logged Benutzer, die angezeigten Seiten werden:

- Heim
- Produkte
- Über uns
- Melden Sie sich an
- Anmelden

Sobald ein Benutzer angemeldet ist, wird mein Menü Folgendes angezeigt:

- Produkte
- Benutzerprofilseite (so kann der Benutzer sein eigenes Profil sehen)
- Bestellungen (mit einer Liste offener oder abgeschlossener Bestellungen)
- Benutzereinstellungen
- Abmelden

Zu einem späteren Zeitpunkt werden wir einen Workflow entwickeln, der Blase aufweist

Welches Menü Sie in jedem Szenario angezeigt werden.

Ich habe die zusätzlichen Seiten erstellt. Angesichts dessen

Die Phase kann eher zeitaufwändig sein (abhängig von der Anzahl von Seiten benötigt) konzentrieren sich darauf, nur die wesentlichen Seiten an der Anfang. Weitere können später hinzugefügt werden.

Ich stelle sicher, dass unsere App reagiert, indem er Bubble's Flexbox verwendet

System. Im Wesentlichen wähl die Auswahl der "Machen Sie diese Website feste Breite", wähle aus

Option und ordnen Sie mein Layout mit Zeilen und Spalten an. Blasenzuschüsse
Sie können ändern, wie sich diese Zeilen und Spalten zusammenziehen oder
Basierend auf der Bildschirmgröße erweitern. Dies wird erreicht, indem Sie
Ihre festlegen

Minimale Breite bis 0 und maximale Breite zu „Inf“ (Infinity).

Darüber hinaus können Sie mit einer als „Bedingungen“ bezeichneten Funktion
das definieren

Aussehen eines Elements, das auf Browsergröße basiert. Ich beschäftige mich
häufig

Dies, um die Textgröße anzupassen, wenn eine Überschrift übermäßig groß
erscheint

Mobile.

3. Erstellen unserer Workflows

Workflows sind Operationssequenzen, die unsere App animieren.

Allgemein ausgelöst durch eine Benutzeraktion wie das Klicken auf eine
Registrierung

Taste. Jedes No-Code-Werkzeug behandelt Workflows anders, aber in
Blase ähneln Folgendes (siehe auch Abbildung 8.4):

Benutzerregistrierung:

Beim Klicken auf die Schaltfläche "Anmelden"> ist der Benutzer registriert.
Folgen

G Dies entsteht ein Popup, in dem die Einstellungen dafür angezeigt werden
Workflow. Dies beinhaltet die Eingabebeformulare, die Sie in Ihrem aufgenommen
haben

Anmeldeformular. Hier können Sie angeben, welches Eingangsfeld entspricht
Welcher Eintrag in Ihrer Datenbank.

Zum Beispiel:

E-Mail = Eingabe> E-Mail -Wert

Abbildung 8.4 Workflow Popup

Daher ist das Feld "E-Mail" in unserer Datenbank die eingegebene E-Mail
in dem E-Mail-Feld unseres Anmeldeformulars.

Die gleiche Methodik gilt für Passwörter.

Darüber hinaus müssen wir den Namen und das Profil unseres Benutzers eingeben
Bild. Dies kann durch Auswahl eines anderen Feldes erfolgen, und

Wählen Sie anschließend das relevante Feld und das Eingabefeld aus.

Hinzufügen eines neuen Produkts oder einer neuen Dienstleistung

Wenn ein Experte ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung vorstellt,

erstellen wir unsere

Container und Einführung der erforderlichen Formularelemente wie Produkte Titel, Kurzbeschreibung, lange Beschreibung, Kategorie, Bildes Bild, Preis und Kategorie.

Der Workflow wird ausgelöst, wenn der Experte auf die klickt Schaltfläche "Senden".

Ähnlich wie bei unserem Registrierungsformular haben wir zahlreiche „Eingaben“ Elemente, mit denen Benutzer ihren Text eingeben können. Wir schließen jedoch auch ein

Ein Dropdown -Feld für Kategorien, mit dem unsere Experten ausgewählt werden können

Die vordefinierten Fähigkeiten, die wir früher in unserer Datenbank eingerichtet haben.

Um dies zu erreichen, klicken wir auf unsere Dropdown -Menüeingabe Element zum Zugriff auf den Eigenschaftseditor. Wir wechseln von „statischen Auswahlmöglichkeiten“

zu „dynamischen Entscheidungen“. Dann für die Option "Arten von Auswahl" Wählen Sie unseren Option "Kategorien" (siehe Abbildung 8.5).

Abbildung 8.5 Dynamische Auswahlmöglichkeiten

Dieser Prozess bringt die Optionen, in denen wir bereits festgelegt haben Unsere Datenbank erleichtert unseren Experten, eine angemessene Auswahl zu treffen.

Plugins

Wenn wir sowohl einen Benutzer als auch einen Experten anmelden, interessieren wir uns für ihre

Lage, idealerweise ihre engste Stadt. Bubble bietet eine Reihe von einer Reihe von

Verbesserungen zu seinen wichtigsten Schnittstellen und Werkzeugen, die bekannt sind

als "Plugins". Dies sind Add-Ons, die von Entwicklern von Drittanbietern erstellt wurden, die

Integrieren Sie in Ihre Bubble -App, um zusätzliche Funktionen bereitzustellen.

Einige Plugins sind kostenlos erhältlich, während andere Kosten tragen.

Ein solches Plugin ist Google Places. Innerhalb meines Anmeldeformulars, ich Verwenden Sie eine Sucheingabe, mit der der Benutzer mit der Eingabe seiner Adresse beginnen kann.

Nachdem der Benutzer Google Places mit meinem Google API an meine Google hergestellt hat, sollte der Benutzer sollte

Sehen Sie eine Liste ähnlicher Adressen an, aus denen sie die auswählen können korrigieren. Während unseres Workflows konfigurieren wir es so, dass wenn die Der Benutzer klickt auf die Schaltfläche "Anmeldung". Der Speicherort des Benutzers wird als der angegeben Eingabwert im Suchfeld Standort.

Ich nähere mich jeweils auf eine Seite und biete Workflows als ich ein Fortschritt.

Gelegentlich muss ich mich auf die Blasendokumentation beziehen, um zu lernen wie man einen bestimmten Workflow erstellt, oder ich könnte mich an einen der von erreichen

Experten in der Bubble -Community. Es ist wahrscheinlich, dass jemand anderes hat

Bereits in Angriff und gelöst die Aufgabe, die ich zu erledigen versuche.

4. Tests

Sobald ich alle meine Seiten akribisch entwarf und alle fertiggestellt habe Workflow, ich widme den folgenden Tagen dem strengen Testen der App

Verwenden von Testbenutzerdaten, die ich selbst generiere. Dies ist ein entscheidender Schritt,

oft übersehen im Entwicklungsrausch. Aber durch die Übernahme des Zeit, jeden Aspekt der Anwendung zu durchlaufen, kann ich fangen und Beheben Sie lauernde Fehler oder Funktionalitätsprobleme, bevor sie werden problematisch für echte Benutzer. Dieser Prozess kann mit einem Kleid verglichen werden

Probe vor einer Aufführung, um sicherzustellen, dass alles in Ordnung ist und reibungslos laufen.

Während dieser Testphase simuliere ich verschiedene Benutzerinteraktionen und Reisewege. Zum Beispiel könnte ich als neuer Benutzer fungieren, für den ich mich anmeldet

das erste Mal oder als vorhandene Benutzer durchsuchen und platzieren Bestellungen. Ich teste auch, wie die Anwendung Fehler und unerwartet behandelt

Benutzereingaben, was für eine reibungslose Benutzererfahrung von entscheidender Bedeutung ist.

Um meine Tests über meine eigenen Interaktionen hinaus zu verlängern, nehme ich die Hilfe an

meiner Freunde und Familie. Dies liefert neue Perspektiven, wie sie können Interagieren Sie mit der App auf eine Weise, die ich nicht erwartet hatte. Darüber hinaus

kann mir helfen, die App auf verschiedenen Geräten und Bildschirmgrößen zu testen, um sicherzustellen die Reaktionsfähigkeit und Kompatibilität des Designs über verschiedene Plattformen. Diese Vielfalt in den Testumgebungen ist von unschätzbarem Wert, gegeben

Die Vielfalt der Geräte, die Benutzer im wirklichen Leben auf die App zugreifen können.

Sobald ich das Feedback von diesen zusammengestellt und angesprochen habe Testen Sie Benutzer und bin zuversichtlich, dass die App wie beabsichtigt funktioniert, dies ist dies der Fall

Zeit für den aufregendsten Schritt - Starten der Anwendung!

Die Bereitstellung der App für die Welt ist ein aufregender Moment, das das Sehen der App ist

Produkt meiner harten Arbeit und des Engagements endlich zugänglich für die öffentlich.

Oceanofpdf.com

9

Starttag

Starttag: Es ist eine Kombination aus Aufregung, Vorfreude und a bestimmte Angstzustände. Es ist der Höhepunkt vieler späten Nächte, Iterationen und Hin- und Her-Feedback SES

Sions. Unabhängig davon, wie

Sie nähern sich daran, der Starttag ist zweifellos ein bedeutender Meilenstein in

Das Leben Ihres Startups.

Verschiedene Unternehmen haben unterschiedliche Startphilosophien. Manche Bevorzugen Sie große öffentliche Rollouts mit umfangreichen PR -Kampagnen. Sie sehen

Der Start als Gelegenheit, so viel Aufmerksamkeit wie möglich zu erregen

Um ein Summen zu erzeugen, der ihnen einen laufenden Start verleihen kann.

Diese Strategie

hat sicherlich seine Verdienste; Eine effektive PR -Kampagne kann a anziehen

Wesentliche anfängliche Benutzerbasis, ziehen Sie Investoren an und setzen Sie Ihre Marke auf

die Karte.

Ein groß an

Herausforderungen. Es besteht ein immenser Druck, um das Produkt zu gewährleisten

funktioniert makellos direkt von der Fledermaus, da alle Störungen zu negativen führen können

Werbung. Darüber hinaus mit dem intensiven Medien -Rampenlicht und hoch Kundenerwartungen sind wenig Raum für Fehler oder Anpassung.

Andererseits entscheiden sich einige Unternehmen für eine gemesseneren, Leiserer Ansatz für ihre Produkteinführung. Sie könnten anfangs freigeben ihr Produkt zu einer ausgewählten Gruppe von Benutzern, oft treue Kunden oder früh

Anwender, die Teil der Produktentwicklungsreise waren.

Dieser Ansatz ermöglicht es dem Unternehmen, Feedback zu sammeln und auszubügeln

Probleme in einer kontrollierten Umgebung vor einem breiteren Rollout.

Meine persönliche Präferenz neigt zu diesem ruhigeren, mehr

berechneter Ansatz. Aus früheren Erfahrungen mit Startups habe ich

lernte den Wert eines „weichen Starts“. Während es aufregend war, unsere zu sehen

Schlagzeilen für Produktherstellung, die Aufmerksamkeit der Medien wurde zu einem

Ablenkung, den Fokus von der Produktentwicklung auf die Öffentlichkeit verändern

Beziehungen. Darüber hinaus war der Druck, dem Hype gerecht zu werden, intensiv.

Schließlich, Ihr Herz und Ihre Seele in ein Projekt zu bringen, nur um sich dem zu stellen

potenzielle Verlegenheit davon, die auf einer öffentlichen Phase fehlerhaft ist, ist nein

Kleine Leistung. Es ist leicht, sich mit solchen Dingen mitzutragen. Einer der Aufgaben, die ich beim Aufbau und Testen neuer Produkte für mich selbst festgelegt habe, finden Sie bei

Am Ende des Tages frage ich mich: "Wie habe ich meinen Kunden heute geholfen?"

Es könnte meine Benutzererfahrung vereinfacht oder ein neues hinzugefügt haben Feature, nach dem sie gefragt haben. Wenn ich diese Frage beantworten kann

Zumindest einmal weiß ich, dass ich mein Produkt in die richtige Richtung

fahre.

Denken Sie daran, als wir eine Zielseite erstellt haben, damit wir es konnten
Sammeln Sie die Details von Benutzern, die in unserem Produkt interessant sein
könnten?

Nun, das sind die Leute, die ich einlade, zuerst mein Produkt auszuprobieren.
Sie haben

Es wurde bereits einige Interessen gezeigt, indem Sie weitere Informationen
anfordern, also

Ihr Feedback ist von unschätzbarem Wert - es ist oft der Fall, dass sie
erkennen werden

Etwas, das Sie verpasst haben, ob es sich um eine winzige Panne, ein UI -
Problem oder ein Problem handelt

Einfacher Rechtschreibfehler.

Am wichtigsten ist hier das Element des Vertrauens. Du willst diese
Frühe Benutzer geben ehrliches Feedback, aber Sie brauchen sie auch zu sein
Verständnis und unterstützend beim Navigieren in dieser entscheidenden Stufe.
Mit

Ihre Hilfe können Sie Ihr Produkt kontinuierlich verbessern und es vorbereiten
für ein breiteres Publikum.

Sobald Sie das Produkt basierend auf Ihrem ersten Feedback verfeinert haben,
Sie können Ihre Benutzerbasis nach und nach erweitern und diejenigen
einbringen, die haben

Angemeldet für Mailinglisten oder angeforderten frühen Zugriff. Dieser
schrittweise

Mit dem Ansatz können Sie die Erzählung rund um Ihr Produkt steuern.

Korrigieren Sie alle Probleme, die auftreten, und stellen Sie sicher, dass
dies bei Ihrem Produkt der Fall ist

Erreichen Sie die Massen, es ist die beste Version von sich.

Letztendlich hängt der Weg, den Sie für Ihren Starttag wählen

Ihre spezifischen Umstände, Ihr Produkt und Ihre Zielgruppe.

Der Schlüssel ist, die richtige Balance zwischen dem Schuss zu finden und zu
finden

Sicherstellen, dass Ihr Produkt bereit ist, sich der Welt zu stellen. Immerhin
die

Der Zweck eines Starts ist nicht nur, um den Abschluss eines Projekts zu
feiern

aber auf eine neue Reise des Wachstums, des Lernens und des Konstantens zu

beginnen

Verbesserung.

Wenn Sie sich bereit fühlen und dass Ihr No-Code sichergestellt hat
Das Produkt oder die Dienstleistung von Startup befindet sich in einem guten
Zustand und bereit für einen breiteren

Publikum (es muss nicht perfekt sein - nur nutzbar), Sie können beginnen

Lassen Sie die Welt über Ihren Start informiert. Hier sind einige Strategien
Sie können verwenden:

1. Social -Media -Ankündigungen: Es ist wichtig, alle Ihre zu nutzen

Social -Media -Kanäle wie Facebook, Instagram, Twitter und

LinkedIn, um Ihren Start um Aufregung zu erzeugen. Sie könnten erstellen

Ein Countdown zum Startdatum, hinter den Kulissen schleicht sich hinter den
Kulissen

Peeks, User Testimonials und sogar Ihr Team ins Rampenlicht

Mitglieder, die hart an der Start arbeiten. Am Starttag,

Live -Updates, Videos oder sogar ein Live -Stream könnten dem hinzufügen

Aufregung. Engagieren Sie Ihr Publikum, indem Sie sie ermutigen zu

Teilen Sie Ihre Beiträge, hinterlassen Sie Kommentare und interagieren Sie mit
Ihrem

Inhalt.

2. E -Mail -Explosion: Eine effektive Start -E -Mail ist mehr als nur gerecht
Ankündigung, dass Ihr Produkt live ist. Sie können mit necken

Der Start für Ihre Abonnenten, Tropf-Feeding-Informationen über

Zeit, Vorfreude zu schaffen. Dann am Starttag

, senden Sie eine

Umfassende E -Mails, die die Vorteile Ihrer erläutert

Produkt, möglicherweise ein Demo -Video. Betrachten Sie auch

Hinzufügen eines begrenzten Angebots zur Anreize für frühe Anwender.

Denken Sie daran, die Personalisierung ist der Schlüssel für E -Mails. Geben
Sie also die an die

Empfänger nach ihrem Namen und passen Sie Ihre Nachricht anhand dessen an, was
Sie wissen über sie.

3. Pressemitteilungen: Eine gut ausgearbeitete Pressemitteilung kann eine
großartige Möglichkeit sein, um

Holen Sie sich Medienberichterstattung. Es sollte prägnant, engagiert sein und

Fügen Sie alle wichtigen Details zu Ihrem Produkt und den hinzu

Problem Es löst. Einschließlich Zitate von den Gründern und

Hochwertige Bilder können den Einfluss verbessern. Nach dem Erstellen der Pressemitteilung, verteilen Sie es an Journalisten und Blogger, die abdecken Ihre Branche und erwägen Sie, einen PR -Vertriebsdienst an zu nutzen Erreichen Sie ein breiteres Publikum.

4. Influencer Marketing: Zusammenarbeit mit Influencern oder Vordenker in Ihrer Branche können Ihrer Glaubwürdigkeit verleihen Produkt und erhöhen Sie seine Sichtbarkeit. Es ist wichtig, Influencer zu finden

Wessen Publikum übereinstimmt mit Ihren Zielkunden. Sie könnten Bieten Sie ihnen einen frühen Zugang zu Ihrem Produkt an und fragen Sie nach ihrer

Ehrliche Bewertungen oder Zusammenarbeit mit Inhalten wie gesponserten Beiträge, Interviews oder Webinare.

5. Content -Marketing: Valuieren Sie wertvolle, informative Inhalte können Positionieren Sie Ihr Startup als Experte in Ihrer Branche. Das könnte Blog-Beiträge, Anleitungen, Fallstudien oder enthalten Erklärvideos über Ihr Produkt. Betrachten Sie SEO (Suche Motoroptimierung) Strategien, um Ihren Inhaltsrang zu unterstützen höher in Suchergebnissen, erhöht Ihre Sichtbarkeit.

6. Bezahlte Werbung: Bezahlte Anzeigen auf Plattformen wie Google, Facebook, Oder LinkedIn kann Ihnen helfen, ein breiteres Publikum zu erreichen.

Sorgfältig

Zielen Sie auf Ihre Anzeigen, um Ihre idealen Kunden basierend auf Demografie, Interessen und Online -Verhalten. In Betracht ziehen Retargeting -Anzeigen, die Benutzern folgen, die Ihre Website besucht haben, Erinnern Sie sie an Ihr Produkt.

7. Webinare oder Live -Streams: Hosting einer Live -Veranstaltung, bei der Sie Demonstrieren Sie Ihr Produkt in Echtzeit kann eine kraftvolle Art sein potenzielle Benutzer einbeziehen. Beantworten Sie während der Veranstaltung Fragen,

Bedenken Sie Bedenken und präsentieren Sie die einzigartigen Funktionen Ihrer Produkt. Betrachten Sie Branchenexperten, Influencer oder einladend zufriedene Kunden, sich der Veranstaltung anzuschließen und ihre Erkenntnisse zu teilen oder Erfahrungen.

8. Netzwerk: Nutzen Sie Ihr vorhandenes Netzwerk persönlicher Kontakte, Professionelle Kollegen, Branchenkollegen und Mentoren. Aktie

Nachrichten über Ihren Start durch Einzelinteraktionen, AT Branchenveranstaltungen oder über Online -Communities und Foren. Niemals Unterschätzen Sie die Kraft der Mund-Mund-Empfehlungen.

9. Kundenaussagen: reale Bewertungen von zufriedener Bewertungen Kunden können eine leistungsstarke Bestätigung Ihres Produkts sein. Teilen Sie diese Testimonials auf Ihrer Website, in den sozialen Medien und in Ihrer Website weiter Ihre E -Mail -Explosionen. Positive Bewertungen tragen dazu bei, Vertrauen aufzubauen potenzielle Benutzer.

10. Start auf einer Produkt -Discovery -Plattform: Plattformen wie Produktjagd oder Betalist sind Gemeinschaften von Technologieenthusiasten die es lieben, neue Produkte zu entdecken. Auf diese starten Plattformen können Ihre Sichtbarkeit steigern und ein Publikum anziehen, das sind frühe Anwender neuer Technologie. Sich bereit machen, sich mit zu beschäftigen

Die Community beantwortet Fragen und übernimmt das Feedback von Bord. Denken Sie daran, dass je mehr Benutzer Sie haben, desto wahrscheinlicher ist es

müssen mehr für No-Code-Abonnements oder API -Kredite ausgeben. Wenn du Startup generiert sofort Einnahmen, dann sollten Sie in Ordnung sein decken diese Kosten ab. Wenn Sie ein anfängliches kostenloses Produkt veröffentlichen, sind diese

Die Kosten können sich schnell stapeln. Beachten Sie dies, wenn Sie einladend sind

Menschen zum Beitritt.

Zusätzliche Technologie, die Sie möglicherweise benötigen

Als Gründer mit No-Code-Startup werden Sie schnell feststellen, dass selbst in der

Welt des No-Code, es gibt noch einige technische Aspekte zu berücksichtigen. Lassen Sie sich nicht von Ihnen einschüchtern. In diesem Abschnitt werden wir das Wesentliche abdecken

Technische Ressourcen, die Sie möglicherweise benötigen, einschließlich Domain -Akquisition, DNS

Einstellungen, Tracking -Tools, Web- und E -Mail -Hosting und vieles mehr. Domänenenerwerb

Jedes Online -Unternehmen beginnt mit dem Kauf eines Domain -Namens und der

Adresse Ihres Startups im Internet. Dies kann eine entmutigende sein Prozess, insbesondere wenn sie mit dem Meer der verfügbaren Optionen konfrontiert sind und

Der Druck, eine perfekte .com -Domäne zu sichern.

Es ist jedoch wichtig, nicht übermäßig betont zu werden über die Sicherung von a

.com Domain. Während .com ist das anerkannte und bevorzugte.

Erweiterung, es gibt zahlreiche andere Optionen wie .io, .co, .net, .org, und noch spezifischere wie .tech oder .ai. Diese können genauso sein wie effektiv, insbesondere wenn sie zu Ihrem Geschäftsmodell oder zu Zielgruppen passen besser.

Außerdem müssen Sie sicherstellen, dass Ihr gewählter Name

Verstöße gegen Marken. Lassen Sie mich eine kleine Geschichte von erzählen meine eigene Erfahrung. Ich habe einmal mein Startup genannt, nennen wir es "X-Tool",

Nur um einen Waffenstillstandsbrief von einem Unternehmen mit a zu erhalten auffallend ähnlicher Name, den ha

D markiert es. Dies führte zu einem abrupten

und kostspielige Rebranding -Bewegung. Bevor Sie eine Domain kaufen, machen Sie also

Sicherlich nach potenziellen Markenkonflikten suchen, um solche Fallstricke zu vermeiden.

DNS -Einstellungen

Sobald Sie Ihre Domain gesichert haben, müssen Sie die Domain einrichten

Nennen Sie Systeme (System-Systeme), um auf Ihr No-Code-Produkt zu verweisen.

Im Wesentlichen hat jede Website-Hosting-Anbieter oder No-Code-Website eine Website

Codename, der ihren Aufenthaltsort im Internet identifiziert. Du brauchst

So fügen Sie diesen Code oder die Adresse Ihrem Domain -Namen hinzu, damit er es weiß

wo es sich anbringen muss.

Die meisten Domain -Registrare geben Anweisungen zur Änderung der Änderung

Ihre DNS -Einstellungen. In der Regel müssen Sie sich in Ihre Domain anmelden

Registrarkonto, Finden der DNS -Einstellungsseite und Änderung der Änderung der

DNS zeichnet auf Ihre No-Code-Plattform hin. Zum Beispiel wenn

Sie verwenden eine Plattform wie Bubble oder Adalo, Sie würden eine hinzufügen CNAME -Datensatz mit den von diesen Plattformen bereitgestellten Werten.

Tracking -Tools

Tracking -Tools wie Google Analytics und Facebook Pixel sind unerlässlich Um das Verhalten Ihrer Benutzer zu verstehen und Ihre zu optimieren Produkt.

Google Analytics 4, die neueste Version, bietet eine stärker integrierte Ansatz zur Datenverfolgung und -analyse. Um es zu installieren, müssen Sie zuerst

Erstellen Sie ein Google Analytics -Konto und richten Sie eine „Eigenschaft“ für Ihre ein

Webseite. Sie erhalten einen Tracking -Code, der sein muss auf jeder Seite Ihrer Website installiert. Abhängig von Ihrem No-Code Tool, dies kann das Einfügen des Code in ein bestimmtes Eingabebuch oder das Einfügen des Feldes beinhalten oder mit einem Plugin.

In ähnlicher Weise können Sie mit Facebook -Pixel Conversions verfolgen Facebook-Anzeigen, Anzeigen optimieren, zielgerichtetes Publikum erstellen und erneut engagieren mit Benutzern. Um es zu installieren, müssen Sie ein Pixel in Ihrem Facebook erstellen

Veranstaltungsmanager und dann den Pixelcode zu Ihrer Website hinzufügen. Denken Sie daran, diese Tools sammeln Benutzerdaten, daher müssen Sie sicherstellen

Sie entsprechen den Datenschutzbestimmungen.

Web- und E -Mail -Hosting

Das Webhosting wird im Allgemeinen von Ihrer No-Code-Plattform betreut.

Wenn Sie jedoch ein Tool wie WordPress selbst veranstalten, müssen Sie dies müssen

Wählen Sie einen zuverlässigen Webhosting -Anbieter aus. Suchen Sie nach Anbietern, die anbieten

Hervorragende Verfügbarkeit, Kundensupport und Kompatibilität mit WordPress.

Benutzerdefinierte E -Mail -Adressen sind technisch nicht von entscheidender Bedeutung, wenn es darum geht

Testen Sie Ihr Unternehmen, aber in der Regel erhalte ich immer eine benutzerdefinierte E -Mail für jede

Produkt, das ich entwickle. Erstens denke ich, dass es viel professioneller ist

E-Mail potenzielle Kunden mit myname@mycompany.com als einer

E-Mail, die in @gmail.com oder @hotmail.com endet. Da ist nichts

Falsch mit diesen E-Mails natürlich, aber ich denke, wenn Sie a fragen

Fremder, Ihnen zu vertrauen und Ihnen dann Geld für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu geben

Sie sollten den Teil schauen. Zweitens hilft es dem Empfänger auch zu

Denken Sie an Ihr Unternehmen, wenn sie Ihren Start -up -Namen in der sehen können

E-Mail-Adresse.

Anbieter wie Google Workspace und Microsoft 365 bieten benutzerdefinierte

E-Mail -Adressen zusammen mit Produktivitätstools.

Wenn Sie sich dafür entscheiden, müssen Sie die MX Ihrer Domain (Mail TAUANGER) Aufzeichnungen, die auf Ihren E-Mail -Host verweisen. Der Prozess typischerweise

Beinhaltet die Anmeldung in das Bedienfeld Ihres Domain -Registrars und navigiert

auf Ihre Domäneneinstellungen und das Ändern der MX -Datensätze auf diese ändern

bereitgestellt von Ihrem E-Mail -Host.

Hier ist eine allgemeine Schritt-für-Schritt-Anleitung:

1. Kaufen Sie einen E-Mail -Hosting -Plan: Wählen Sie zuerst ein E-Mail -Hosting aus

Anbieter und erwerben Sie einen E-Mail -Hosting -Plan, der zu Ihrem entspricht

Bedürfnisse. Sie erhalten eine Reihe von MX -Datensätzen, die diesen Punkt haben

an die E-Mail -Server Ihres E-Mail -Hosting -Anbieters. Diese Datensätze sehen ungefähr so aus:

ASPMX.L.GOOGLE.com.

2. Melden Sie sich in Ihrem Domain -Registrar -Konto an: Hier sind Sie kaufte Ihre Domain. Gemeinsame Registrare sind Godaddy, Namecheap oder Bluehost.

3. Navigieren Sie zu den DNS -Einstellungen: Suchen Sie nach einem Abschnitt mit der Bezeichnung „DNS

Einstellungen ", " Domäneneinstellungen "oder ähnliches. Hier werden Sie

Sehen Sie sich eine Liste aller aktuellen DNS -Datensätze für Ihre Domain an.

4. Aktualisieren Sie die MX -Datensätze: Sie müssen die vorhandene MX ersetzen Aufzeichnungen mit den neuen, die von Ihrem E -Mail -Hosting bereitgestellt werden

Anbieter. Es kann mehrere Datensätze geben, und es ist wichtig für

Geben Sie sie genau wie angegeben. MX -Datensätze kommen normalerweise mit einer Prioritätszahl, die die Reihenfolge bestimmt, in der sie sollte vor Gericht gestellt werden. Niedrigere Zahlen haben eine höhere Priorität.

5. Speichern Sie Ihre Änderungen: Stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Änderungen vorher speichern

Verlassen des Bedienfelds.

6. Warten Sie auf die Vermehrung: Es kann zwischen ein paar Minuten dauern auf 48 Stunden für diese Änderungen, um sich im Internet zu vermehren. Während dieser Zeit können Sie möglicherweise keine E -Mails bei Ihrem erhalten

Neue domänenbasierte E-Mail-Adressen.

Denken Sie daran, dass jeder Domain -Registrar möglicherweise etwas anders ist Schnittstellen und Prozesse, daher ist es immer am besten, ihre spezifischen zu konsultieren

Dokumentation oder Unterstützung, wenn Sie sich nicht sicher sind.

Oceanofpdf.com

10

Die Grundlagen Ihres Startups richtig machen

Bauen

Das Erstellen einer App ist nur ein kleiner Aspekt beim Erstellen von a Erfolgreiches Startup. Es gibt so viele andere Elemente, die Sie benötigen Verwalten Sie täglich, wenn Sie Hoffnung auf Überleben und Wachstum haben. Zum Glück kann No-Code Ihnen bei der Arbeit und der Rechnung von Steve und Rechnung helfen

Gates konnten nur davon träumen!

Das Geld verwalten

Das Navigieren durch das finanzielle Labyrinth eines Startups kann eine ziemliche Herausforderung sein.

Besonders wenn jede Entscheidung, die Sie treffen, entweder treffen oder brechen

Ihr Unternehmen. Für einen Gründer ohne Code wird das Management von Geld

gleichmäßig

aufgrund der variablen Kosten von No-Code-Abonnements signifikanter, API Token, Domains, Marketing und andere Betriebskosten.

Trotz der relativen Erschwinglichkeit von Tools ohne Code können sich die Kosten stapeln

schnell. In diesem Abschnitt werden wir uns mit der Kunst des Bootstrappings befassen und

Erforschen Sie, wie No-Code-Gründer ihre Finanzen effektiv verwalten können um ihre Ideen zu testen und ihre Startups zu erweitern.

Bootstrapping: Die Selbstfinanzierung

Bootstrapping ist ein Finanzierungsansatz, bei dem Unternehmer festlegen und skalieren Sie ihre Startups mit persönlichen Ersparnissen oder anfänglichem Geschäft

Einnahmen. Es ist ein Weg der Selbstständigkeit, der schlanke Operationen fördert

mit Schwerpunkt auf Rentabilität von Anfang an. Diese Strategie erlaubt Gründer, um die volle Kontrolle und das Eigentum ihrer Unternehmen zu behalten, kostenlos

aus Anlegerintervention oder Aktienverdünnung.

Schauen wir uns die Vorteile und potenziellen Herausforderungen von genauer an Bootstrapping.

Vorteile von Bootstrapping

Die Vorteile von Bootstrapping sind zwingend. Die erste und führend Vorteil ist die volle Kontrolle über das Unternehmen. Als Gründer haben Sie das

Freiheit, Ihr Startup in eine Richtung zu steuern, ohne die Sie für richtig halten

müssen die Anforderungen der externen Investoren erfüllen.

Bootstrapping ermöglicht auch einen größeren Eigenkapitalanteil, was bedeutet

Wenn Ihr Startup profitabel wird, ernten Sie einen größeren Teil der

Vorteile. Der Entscheidungsprozess wird schneller und mehr effizient ohne Konsens von mehreren Stakeholdern.

Dieser Ansatz zwingt die Gründer, sich auf die Erzielung von Einnahmen zu konzentrieren

früh. Ohne das Kissen von externen Mitteln werden Sie gefahren, um eine zu erstellen

Nachhaltiges und profitables Geschäftsmodell. Es befreit dich auch von der

Druck der Erwartungen der Anleger, sodass Sie sich auf den Aufbau a konzentrieren können

Produkt, das bei Ihren Zielkunden wirklich mitschwingt.

Der Bootstrap-Pfad für No-Code-Gründer

Als Gründer ohne Code haben Sie einen zusätzlichen Vorteil, wenn

Bootstrapping. Die Entstehung verschiedener No-Code-Tools hat es geschafft möglich, voll funktionsfähige Apps und Plattformen ohne schwer zu erstellen Investitionen. Werkzeuge wie Blase, Adalo und Zapier ersetzen den Bedarf Für teure Entwickler senkte damit erheblich die Startkosten.

Sie können Ihr Produkt mit diesen Tools mit a erstellen

Minimale Vorabinvestition. Wenn Ihre Benutzerbasis wächst, ist Ihre

Die Abonnementkosten könnten zunehmen, aber im Idealfall, ebenso wie Ihre Einnahmen.

Wenn Sie Ihr Produkt kostenlos anbieten, ist es wichtig, a zu entwickeln Monetarisierungsstrategie, die Ihre wachsenden Kosten aufrechterhalten könnte. Das

könnte Werbung, Partnerschaften, Premium -Funktionen oder Zukunft beinhalten Fundraising Wenn Ihr Produkt an Traktion gewonnen hat.

Real-Life Bootstrapping: Ein persönliches Konto

In meinem vorherigen Startup hatte ich das Glück, sich einen Platz auf einer Technologie zu sichern

Beschleuniger, der uns einen Stipendium von 10.000 Pfund über einen sechsmonatigen Stipendium gewährt hat

Zeitraum. Wir hatten das Glück, dies zu haben, wie viele Gründer anfangen

Nur ihre eigenen persönlichen Ersparnisse. So oder so, Startstrapping bedeutet Mittel

Lernen, wie man jeden letzten Penny so weit wie möglich streckt. Mit

Nur zwei von uns im Team, wir wussten, dass wir sparsam sein mussten. Für eine ganze

Das Jahr deckte dieser Betrag unsere wesentlichen Geschäftskosten ab. Zu

Ergänzen Sie unsere persönlichen Bedürfnisse, wir haben freiberufliche Arbeiten in der

Abende.

Mit meinem aktuellen Unternehmen Willo.social begann ich mit einem engeren Budget

von £ 200. Ich habe mich durch mein privates Einkommen um die laufenden Kosten gekümmert,

erneut die Möglichkeiten des Bootstrapping hervorheben. Die Erfahrung ein schlankes Budget zu verwalten, Business -Essentials zu priorisieren, und Ergänzung Einkommen durch freiberufliche Tätigkeit diene als praktisch Lehren aus finanzieller Disziplin und Belastbarkeit.

Alternativen zum Bootstrapping: Vor- und Nachteile

Bootstrapping ist nicht die einzige Möglichkeit, ein Startup zu finanzieren.

Alternativen wie

Risikokapital, Angel -Investitionen und Crowdfunding können eine bieten bedeutender Kapitalschub. Diese Optionen sind jedoch mit ihren ausgestattet Nachteile.

Die externe Finanzierung kann Ihr Wachstum beschleunigen, aber es führt oft zu Kontrollverlust und Eigenkapitalverdünnung. Anleger erwarten hohe

Wachstumsraten

und eine solide Ausstiegsstrategie, die den Fokus vom Bau a verändern könnte nachhaltiges Geschäft zur Erfüllung der Anlegererwartungen. Solcher Druck kann zu einer Abweichung von Ihrer ursprünglichen Vision führen oder sogar dazu führen

Hastige Entscheidungen, die möglicherweise nicht im besten Interesse des Startups liegen

Langfristig.

Andererseits ein ext haben

Ernal Investor kann einbringen

dringend benötigte Expertise, Branchenverbindungen und Glaubwürdigkeit. Ihre

Die Beteiligung kann möglicherweise den Wachstumskrajektorie beschleunigen und

Erhöhen Sie die Erfolgchancen. Es ist jedoch entscheidend für sorgfältig

Berücksichtigen Sie diese Kompromisse und richten Sie Ihre

Finanzierungsentscheidungen an Ihre aus

Die langfristigen Ziele von Startup und Ihr persönlicher Komfort mit dem Risiko und

Kontrolle.

Geldmanagement-Tipps für Gründer ohne Code

Als Gründer ohne Code ist es entscheidend, Ihre Finanzen mit Bedacht zu verwalten, für

nachhaltiges Wachstum. Hier sind einige Tipps, die auf meinem persönlichen basieren

Erfahrungen:

1. Lean Operations: Mit minimalen Kosten arbeiten. Verwenden Sie kostengünstig

No-Code-Tools zum Erstellen Ihres Produkts. Anstatt eine vollständige Einstellung

Zeitteam, überlegen Sie sich freiberuflich oder Outsourcing für Nicht-Kern Aktivitäten.

2. Prioritäten setzen die Ausgaben: Nur für Grundlagen ausgeben, die dazu beitragen

Ihr Geschäftswachstum. Zum Beispiel, anstatt sich auf a zu verspüren Fancy Office, betrachten Sie einen Co-Working-Raum oder arbeiten Sie aus heim.

3.. Früh monetarisieren: Wenn Sie Ihr Produkt kostenlos anbieten möchten Überlegen Sie zunächst, wie Sie es monetarisieren können. Das könnte sein durch In-App-Käufe, Premium-Funktionen, Werbung, Partnerschaften oder sogar ein Freemium -Modell, bei dem grundlegende Dienste sind kostenlos, aber fortgeschrittene Funktionen sind kostenlos.

4. ergänzen Sie Ihr Einkommen: Wenn möglich, sollten Sie nachdenken freiberufliche Arbeit oder Beratung in Ihrem Fachgebiet. Das kann Helfen Sie mit, persönliche Ausgaben und sogar einige Geschäftskosten zu decken.

5. Verfolgung und Überwachung der Kosten: Überprüfen Sie Ihre Ausgaben regelmäßig und unnötige Ausgaben abschneiden. Verwenden Sie Budgetierungswerkzeuge oder Software, um Ihren Cashflow genau im Auge zu behalten.

6. einen Finanzpuffer haben: Bootstrapping kann riskant sein. Wenn du Das Produkt dauert länger, um Einnahmen zu erzielen. Sie benötigen einen Puffer, um

Halten Sie Ihr Startup am Leben. Stellen Sie sicher, dass Sie etwas persönlich haben

Einsparungen oder Fallback -Plan.

7. Fundraising: Sobald Ihr Produkt an Traktion gewonnen hat, ist Sie kann Fundraising in Betracht ziehen, um das Wachstum zu fördern. Jedoch, Stellen Sie sicher, dass Sie für die Verantwortlichkeiten bereit sind und Erwartungen, die mit externer Finanzierung einhergehen.

Bootstrapping als Gründer ohne Code ist eine Herausforderung, aber lohnend Reise. Es zwingt Sie, Prioritäten zu setzen, schlank zu arbeiten und sich darauf zu konzentrieren

Rentabilität. Während es mit seinem Anteil an Risiken einhergeht, ist die Belohnung

Beibehaltung der vollen Kontrolle über Ihr Unternehmen und die Zufriedenheit des Bauens

ein Geschäft von Grund auf. Trotz der finanziellen Einschränkungen,, Denken Sie daran, dass viele erfolgreiche Startups, einschließlich MailChimp, Github und Basecamp haben ihre Reisen mit Bootstrapping gestartet.

Mit sorgfältiger Planung, disziplinierten Ausgaben und ein wenig Kreativität, Sie können Ihr Startup ohne Code erfolgreich starten.

Wo kann man Startup -Credits für die Unterstützung von Software finden
Sowie Ihre No-Code-Tools müssen Sie möglicherweise zusätzlich einkaufen Software zur Verwaltung Ihres Unternehmens wie Serverraum (falls Sie Ich möchte Dinge wie Video hosten) oder die Speicherung von Dokumenten dokumentieren.

Zum Glück bieten viele große Unternehmen kostenlose Credits oder reduziert an Abonnementkosten für Startups. Sie müssen wahrscheinlich einige von einigen von beantragen

Diese Programme, aber sobald Sie sich befinden, können die Vorteile von unschätzbarem Wert sein.

Einige dieser Tools können als No-Code-Tool für sich selbst verwendet werden, während

Andere können zusätzliche Funktionen bereitstellen, die Ihnen helfen können.

AWS (Amazon Web Services) für eine Nicht-Techie ist eine entmutigende und Komplexe Suite von Werkzeugen. Es kann jedoch immer noch für einen No-Code von Vorteil sein

Gründer. AWS bietet eine Reihe von Dienstleistungen, die über traditionell hinausgehen

Codierung und kann mit einer Vielzahl von No-Code oder Low-Code verwendet werden

Plattformen. Hier finden Sie einige Möglichkeiten, wie Sie AWS als No-No-Code -Gründer:

1. AWS HoneyCode: Dies ist ein vollständig verwalteter Dienst, der es zulässt Sie müssen schnell mobile und Webanwendungen ohne Nr. Erstellen

Programmierung erforderlich. Sie können Anwendungen mit a erstellen

Einfache visuelle Schnittstelle und Honeycode behandeln den Rest.

einschließlich des Backends, Speichers, Computers und Sicherheit.

2. Amazon S3: Dies ist ein Speicherdienst, mit dem Sie zum Speichern verwendet werden können

und jederzeit eine Datenmenge abrufen. Es kann in verwendet werden in

Verbindung mit einer Vielzahl von No-Code-Plattformen zum Verwalten und Speichern Sie Benutzerdaten, Bilder, Videos und andere Inhalte.

3. Amazon Cognito: Dieser Dienst bietet Nutzern Anmeldung, Anmeldung, und Zugriffskontrolle für Web- und Mobile -Apps, ohne dies zu erfordern Jeder Backend -Code. Es kann in viele No-Code integriert werden Plattformen zur Verarbeitung der Benutzerauthentifizierung und Autorisierung.

4. AWS Amplify: Während es sich eher um eine Low-Code-Lösung handelt, verstärken sich

Bietet eine Reihe von Tools und Diensten, die Mobile und ermöglichen Front-End-Webentwickler zum Aufbau sicherer, skalierbarer Full-Stack Anwendungen. Es kann vorteilhaft sein, wenn Sie einen Low-Code verwenden Plattform, die eine gewisse Anpassung und Codierung ermöglicht.

5. API Gateway: Auf diese Weise können Sie erstellen, veröffentlichen, warten, überwachen,

und sichere APIs in jeder Skala. Dies ist nützlich, wenn Ihr No-Code

Die Lösung muss mit anderen Diensten interagieren a

nd du brauchst eine

Sichere und skalierbare Möglichkeit, diese Interaktionen zu verwalten.

6. Verschiedene Datenbankoptionen: AWS bietet verwaltete Datenbank an Dienste wie Amazon DynamoDB (NOSQL) und Amazon RDS

(Relationale Datenbanken wie MySQL, PostgreSQL usw.). Diese können als Backend für Ihre No-Code-Anwendungen verwendet werden.

7. AWS ACTIVATE: AWS Activate ist speziell ein maßgeschneidertes Programm Entwickelt, um die Bedürfnisse von Startups zu erfüllen und eine Vielzahl von unschätzbare Ressourcen, um ihre Initiativen auf Amazon zu starten

Webdienste. Das Programm dient viel mehr als Cloud

Dienstleistungen; Es bietet eine Prämie von Credits, gründliche Schulungen und Robuste Unterstützung, um Startups zu erstellen, zu starten und zu erweitern ihre Ideen zu AWS.

Die IBM Cloud bietet eine Vielzahl von Diensten, die von von

Nicht-technische Gründer und in Verbindung mit No-Code verwendet

Plattformen. So kann IBM Cloud von Vorteil sein:

1. IBM Cloudant: IBM Cloudant ist ein vollständig verwalteter JSON Dokumentendatenbank, die für die Datenverfügbarkeit optimiert ist, Haltbarkeit und Mobilität. Es ist perfekt für Web- und Mobile -Apps. und sein API ist mit Anwendungen kompatibel, die mit No-Codeplattformen.

2. IBM Watson Services: Die Watson Suite bietet eine Reihe von KI Dienste, auf die über APIs zugegriffen werden können No-Code-Plattformen. Dies schließt Watson Assistant für den Bau ein Konversationsschnittstellen, Watson Discovery für Erkenntnisse von Daten und mehr.
 3. IBM App Connect: Auf diese Weise können Sie Workflows automatisieren und Integrieren Sie Daten, Apps und APIs in Ihrer Umgebung. Es ist ein Eine Art No-Code-Tool selbst, mit dem Sie verschiedene Verbindung herstellen können Anwendungen und Dienste, ohne Code zu schreiben.
 4. Cloud -Funktionen: Die serverlose Plattform von IBM kann Code in ausführen Antwort auf Ereignisse wie Änderungen an Daten in einer Datenbank oder Benutzeraktionen in einer mobilen App. Dies ist eher ein niedriger Code Lösung kann aber von Vorteil sein, wenn Ihre No-Code-Plattform es zulässt für einige benutzerdefinierte Codierung.
 5. Datenbanken: IBM Cloud bietet eine Auswahl von Datenbanken wie IBM DB2 (relationale Datenbank), IBM Cloud -Datenbanken für PostgreSQL usw. Diese können als Backend für Ihr No-No-Codeanwendungen.
 6. API Management: IBMs API Connect können Sie erstellen, verwalten, Sichern und sozialisieren Sie Ihre APIs in der Hybrid -Cloud Umgebungen. Dies ist nützlich für No-Code-Anwendungen, die erforderlich sind mit anderen Diensten zu interagieren.
- Im Allgemeinen der Wert der IBM Cloud für einen Gründer ohne Code stammt aus seiner breiten Palette von Managed Services, von denen viele sein können Integriert mit No-Code-Tools.
- Startup mit IBM: bemüht, als revolutionäre Kraft für Startups zu fungieren, Startup mit IBM bietet beeindruckende 120.000 US -Dollar an IBM Cloud Credits. Das Ziel dieses Programms ist es, die Branchen durch Bewaffnung zu stören Startups mit der erstklassigen Cloud-Technologie, wodurch sie auf einem gesetzt werden
- Kurs zum bemerkenswerten Wachstum.
- Google Cloud: Google bietet eine Vielzahl von Diensten an, die genutzt werden können
- Auch wenn Sie nicht selbst Code schreiben. So ist Google Cloud kann vorteilhaft sein:

1. **Firestore:** Firestore ist eine Entwicklungsplattform für App Entwickler, die eine Vielzahl von Tools und Diensten zur Verfügung stellen, um zu helfen Sie entwickeln hochwertige Apps, erweitern Sie Ihre Benutzerbasis und verdienen mehr Geld. Firestore umfasst Dienste für Analytics, Hosting, Authentifizierung, Echtzeitdatenbanken und mehr. Die meisten davon Dienste sind über APIs und SDKs zugänglich, was sie nutzbar macht mit vielen No-Code-Plattformen.
2. **Google Cloud -Speicher:** Dies ist ein Objektspeicherdienst für jeden Datenmenge jederzeit. Es wird normalerweise zum Archivieren verwendet, Sicherung und Wiederherstellung, Inhaltsverteilung und Datenanalyse. Dies könnte in Verbindung mit einer No-Code-Plattform verwendet werden Daten speichern und servieren.
3. **Google Cloud von maschinellem Lernen und KI -Diensten:** Google Cloud bietet eine Vielzahl von maschinellem Lernen und KI -Diensten wie Vision AI für Bildanalyse, natürliche Sprache API für Text Analyse und Empfehlungen KI für personalisiert Empfehlungen. Diese können über APIs zugegriffen werden, um zu machen Sie werden mit No-Code-Plattformen verwendet.
4. **Google Workspace:** Diese Suite von Cloud Computing, Produktivitäts- und Zusammenarbeitstools, Software und Produkte kann in viele No-Code-Plattformen integriert werden, um zu bauen Produktivitäts -Apps.
5. **Google Maps -Plattform:** Dieser Service bietet SDKs und APIs an Fügen Sie Ihren No-Code-Anwendungen Karten, Routen und Orte hinzu.
6. **serverlose Computerlösungen von Google Cloud wie Cloud Funktionen und Cloud -Lauf:** Diese können zum Ausführen von Code verwendet werden ohne Server zu verwalten. Dies ist eher eine Low-Code-Lösung, Es kann jedoch von Vorteil sein, wenn Ihre No-Code-Plattform es zulässt einige benutzerdefinierte Codierung.
7. **BigQuery:** Die voll verwalteten und skalierbaren Daten von Google Lagerhaus kann für die Analyse verwendet werden. Während es [SQL erfordert, um zu Abfragen Sie die Daten ab, es gibt keine Code-Plattformen, die SQL unterstützen.

Google Cloud für Startups: Dieses Programm treibt s vor
Tartups zu brechen

Neues Boden mit Ressourcen wie Mentoring, Training und Cloud

Credits. Google Cloud für Startups zielt darauf ab, schnell und effizient zu
kultivieren

Entwicklung durch Ausstattung von Startups mit einer leistungsstarken
Infrastruktur zu

Bauen Sie ihre Projekte auf.

Microsoft: Viele der Tools und Dienste von Microsoft können effektiv sein
in einem No-Code-Kontext verwendet. So wie: wie:

1. Microsoft Azure: Azure ist die Cloud -Plattform von Microsoft, die anbietet
über 200 Produkte und Cloud -Services. Während viele davon sind

Mehr Entwicklerorientierter gibt es mehrere, die nützlich sein können
In einem No-Code-Kontext:

2. Azure Logic Apps: Dies ist ein Cloud -Dienst, der Ihnen hilft
Planen, automatisieren und orchestrieren Aufgaben, Geschäftsprozesse,
und Workflows, wenn Sie Apps, Daten, Systeme integrieren müssen,
und Dienste in Unternehmen oder Organisationen.

3. Power Automate: Früher als Microsoft Flow bekannt, dies
Mit dem Service können Sie sich wiederholte Aufgaben durch Erstellen
automatisieren

Workflows zwischen Ihren bevorzugten Apps und Diensten.

4. Microsoft 365: Diese Suite von Produktivitätstools enthält vertraute
Software wie Wort, Excel und PowerPoint sowie
Kollaborations -Tools wie Teams und SharePoint. Viele No-Code
Plattformen können sich in diese Tools integrieren, um erweitert zu werden
Funktionalität.

5. Power Apps: Dies ist eine Reihe von Apps, Diensten, Anschlüssen und
Datenplattformen, die eine schnelle Anwendungsentwicklung bieten
Umwelt zum Erstellen benutzerdefinierter Apps für Ihre Geschäftsanforderungen.
Mithilfe von Power -Apps können Sie schnell benutzerdefinierte Geschäfts -Apps
erstellen

die eine Verbindung zu Ihren Geschäftsdaten herstellen, die entweder in der
gespeicherten Daten gespeichert sind
zugrunde liegende Datenplattform (Microsoft Dataverse) oder in verschiedenen
Online- und lokale Datenquellen (SharePoint, Microsoft
365, Dynamics 365, SQL Server usw.

6. Power BI: Dies ist ein Business Analytics -Tool, mit dem Sie sich visualisieren können

Ihre Daten und teilen Erkenntnisse in Ihrer Organisation. Es kann sein Verwendet, um eine Verbindung zu Hunderten von Datenquellen herzustellen, vereinfachen Sie die Daten

Vorbereitung und Antrieb Ad -hoc -Analyse.

7. GitHub: Die Github -Plattform von Microsoft kann für die Version verwendet werden

Kontrolle, auch in einem No-Code-Kontext. Zum Beispiel können Sie verwenden GitHub, um die Website der No-Code-Website zu verwalten und zu steuern und zu steuern

Quelldateien.

8. Azure DevOps: Dies ist eine Reihe von Entwicklungstools für die Planung, Entwicklung, Testen und Bereitstellung von Software. Während meistens Ziel auf codebasierte Entwicklung, einige Funktionen wie das Projekt Planung und Verfolgung kann für No-Code-Projekte als No-Code-Projekte von Vorteil sein

Also.

Microsoft für Startups: mit einem erheblichen Engagement von 500 Millionen Microsoft für Startups zielt darauf ab, in den kommenden zwei Jahren Dollar zu Förderung der Innovation und Expansion in der Startup -Community. Der Das Programm erweitert den Zugang zu hochmodernen Technologie, kooperativ Community -Räume und Verkaufsmöglichkeiten, um Startups zu helfen.

Twilio -Segment: Erkennen der Bedeutung von Kundendaten für

Twilio-Segment bietet Startups in ihrer Suche nach Produktmarkt.

Dienstleistungen kostenlos für bis zu zwei Jahre bis zu Startups im Frühstadium. Das Programm

Hilft ihnen bei der Sammlung und Analyse wichtiger Kundendaten während der Zeit

zusätzliche Vorteile bieten.

HubSpot für Startups: HubSpot bietet eine umfassende Reihe von Anteil an Tools entwickelt, um das Startwachstum voranzutreiben. Ihr CRM, Verkäufe, Marketing- und Kundendienstsoftware, ergänzt mit

Bildungsressourcen und engagierte Unterstützung, unterstützen Startups in Aufbau robuster Beziehungen zu Kunden und effektiv Skalierung.

Intercom für die frühe Stufe: Intercom bietet eine Reihe intuitiver

Produkte, die Start -ups bei der Beschäftigung mit ihren Kunden unterstützen

sollen

Auf persönlicherer Ebene. Berechtigte Startups erhalten Zugang zu allen
Die Pro -Produkte von Intercom zu einem festen Preis von 49 USD pro Monat für
bis zu
Ein Jahr.

Startup -Beschleuniger sind eine andere Möglichkeit, nicht nur eine zu
bekommen

Fülle an kostenlosen Credits, aber auch eine Möglichkeit, zu lernen, wie man a
baut

Erfolgreiches Startup. Beschleuniger sind speziell entwickelte Programme, die
Bieten Sie Startups Mentoring, Ressourcen und manchmal sogar Kapital an.
Normalerweise im Austausch für einen kleinen Beteiligung. Sie schließen
normalerweise

mit einem Demo -Tag, an dem Startups ihren Fortschritt und ihre Zukunft
präsentieren

Pläne für ein Publikum, das mit potenziellen Investoren gefüllt ist.

Beschleuniger können

eine wirksame Methode sein, um das Wachstum schnell zu beschleunigen und ein
Unternehmen zu verfeinern

Idee. Sie bieten häufig ein strukturiertes Umfeld, das Gründer unterstützt
Beim Umgang mit üblichen Start -up -Fehltritten und gleichzeitig a
Netzwerk von Mentoren und Alumni, die unschätzbare Beratung geben können
und Verbindungen. Ich werde ein bisschen mehr über meine Erfahrungen mit
sprechen

Beschleuniger in Kapitel zwölf.

Oceanofpdf.com

11

Wachsen oder drehen

Dieses Kapitel hat einen erheblichen Wert für Ihre Geschäftsreise. Inzwischen,
Möglicherweise haben Sie ein Produkt entwickelt, das Kunden zu schätzen
wissen, und verwenden

regelmäßig und sind sogar bereit zu bezahlen. Aber die Herausforderung liegt
in

Identifizieren und Verfolgung dieser entscheidenden Metriken, die Ihre
validieren

Erfolg des Produkts zu beiden

Sie und externe Parteien wie Potenzial

Kunden und Investoren. Welche Metriken sind wirklich wichtig? Ist es die Zahl von Produktdownloads, den Ansichten auf unserer App oder vielleicht unserem Anhänger

auf soziale Medien zählen? Und wenn diese Metriken auf einen Mangel an Interesse hinweisen,

signalisiert das das Ende oder die Notwendigkeit eines Drehzahl?

Jedes Unternehmen ist einzigartig, ebenso wie die Antworten auf diese Fragen. Lassen Sie uns mit dem Prozess der Auswahl der Relevantesten eingehen Metriken, Sammeln und Nutzung dieser Daten, um sie zu erstellen Informierte Entscheidungen über die Flugbahn Ihres Produkts.

Sammeln von Daten, um Ihre Entscheidungen zu informieren

Kundeninterviews

Eine der effektivsten Möglichkeiten, Ihre Benutzererfahrung zu verstehen, ist Durch Durchführung von Kundeninterviews. Direkte Interaktion Mit Nutzern können Sie Ihnen tiefe, qualitative Erkenntnisse geben, die Sie haben

kann nicht allein aus der Datenanalyse erhalten. Während dieser Interviews, Sie

kann offene Fragen stellen, mit denen Benutzer ihre ausdrücken können Gedanken, Gefühle und Ideen über Ihr Produkt frei.

Um effiziente Kundeninterviews durchzuführen, bereiten Sie eine Liste der gezielten vor

Fragen vorher. Zum Beispiel möchten Sie vielleicht nach dem fragen

Die Gesamterfahrung des Benutzers, alle von ihnen aufgetretenen

Schwierigkeiten, Funktionen

Sie fanden nützlich und alle Verbesserungen, die sie gerne sehen würden.

Denken Sie daran, das Ziel ist es nicht, zu verkaufen, sondern zuzuhören und zu lernen.

Aufzeichnung von Benutzerinteraktionen

Ein wesentliches Werkzeug in Ihrem Feedback -Arsenal ist ein

Bildschirmaufzeichnungswerkzeug.

Durch die Aufzeichnung von Benutzerinteraktionen mit Ihrem Produkt können Sie beobachten

aus erster Hand, wie sie in Ihrer Benutzeroberfläche navigieren, wie lange sie sich damit beschäftigen

Bestimmte Merkmale und wo sie auf Schwierigkeiten stoßen.

Dies war eine Technik, die ich in den frühen Phasen meines Startups verwendet

habe.

Willo.social. Ich habe jede Benutzersitzung aufgezeichnet und ihre festgestellt

Interaktionen mit der Plattform. Ich habe mich aber nicht auf mein Gedächtnis verlassen

Stattdessen besuchte diese Aufzeichnungen, um alle Punkte zu dokumentieren, die sie haben

erzogen. Dieser Ansatz lieferte eine klare, unvoreingenommene Ansicht des Benutzers

Erfahrung, die für die Gestaltung der Entwicklung von entscheidend war Willo.social.

Umfragen und analytische Werkzeuge

Umfragen können Ihnen eine breitere, quantitative Perspektive aufnehmen

Benutzerfeedback. Verwenden Sie Umfragetools, um Fragen zu ihrer

Erfahrung und ihre Zufriedenheit messen. Sie können auch verwenden

Diese Tools zum Sammeln des demografischen Informationen, die möglicherweise liefern

zusätzlicher Kontext zu ihrem Feedback.

Komplementumfragen mit analytischen Werkzeugen. Diese können Ihnen helfen

Verstehen Sie das Benutzerverhalten auf Ihrer Plattform. Metriken wie Sitzung Dauer, Absprungrate und Conversion -Rate können Einblicke in die

Einbindung und Zufriedenheit der Benutzer.

Verständnis des Wertes von Zahlung und Stornierungen

Zwei der wichtigsten Indikatoren für den Wert Ihres Produkts sind

ob Benutzer bereit sind, dafür zu bezahlen und ob sie sich dafür entscheiden

Kündigen ihr Abonnement. Ein Benutzer, der bereit ist, für Ihr Produkt zu bezahlen

Starkes Signal, dass Ihr Produkt Wert liefert. Auf der anderen Seite

Hand, wenn Benutzer ihre Abonnements stornieren, ist dies entscheidend für Verstehen Sie warum.

Mit Willo.social habe ich mich an Benutzer wenden, die

beschlossen, ihre Abonnements zu stornieren. Ihr Feedback wurde oft zur Verfügung gestellt

Die wertvollsten Erkenntnisse. Sie haben mir geholfen zu verstehen, welche Bereiche

Erforderliche Verbesserung und gab oft Einblicke in Merkmale oder Aspekte

Ich hatte nicht überlegt.

Daten verstehen, die Sie gesammelt haben

Feedback dokumentieren

Jedes Feedback, ob positiv, negativ oder neu vorgeschlagen

Funktionen ist wertvoll. Es ist entscheidend, all das Feedback zu

dokumentieren, das Sie haben

systematisch empfangen. Verwenden Sie ein Feedback -Management -Tool oder sogar ein

Einfache Tabelle, um Feedback zu organisieren und zu kategorisieren. Das

Ermöglicht es Ihnen, Muster und wiederkehrende Themen zu identifizieren und a

Ein ganzheitlicheres Verständnis der Benutzererfahrungen und -bedürfnisse.

Das Verständnis und die Umarmung des Benutzer -Feedbacks ist ein wesentlicher Bestandteil von

ein erfolgreiches Startup führen. Wie Ihr No-Code-Geschäft zu gewinnen beginnt

Traktion, Zeit und Ressourcen, um Erkenntnisse von Ihrem zu sammeln

Benutzer, diese Daten analysieren und Änderungen basierend darauf

implementieren

Rückmeldung.

Benutzer -Feedback hilft Ihnen, die Effektivität Ihres Produkts zu messen.

Ermittlung von Mängel identifizieren und Verbesserungsmöglichkeiten aufdecken.

Es

bietet Ihnen die direkte Stimme Ihres Kunden - ein Tool von

Unermessbarer Wert zur Verbesserung Ihres Produkt- und Benutzererlebnisses.

Denken Sie daran, dass jedes Feedback, ob es sich um eine Beschwerde handelt,

Ein Kompliment oder ein Vorschlag für eine neue Funktion liefert eine

Gelegenheit zu lernen und zu verbessern. Wie ich mit Willo.Social erlebt habe,

Einige der wertvollsten Erkenntnisse können aus unerwarteten Orten kommen.

Denken Sie immer daran, dass es bei Kundenfeedback nicht um Bestätigung geht.

Es geht um Verständnis, Lernen und Wachstum. Desto mehr Feedback

Sie versammeln sich und handeln darauf, je mehr Ihr Startup ohne Code sein wird

für den Erfolg vorbereitet. Es ist auch einfach, mit beiden gut wegzutreten

und b

Anzeigendaten. Ich war so aufgeregt, als eine Handvoll Benutzer waren

hoch ergänzend dessen, was ich geschaffen hatte, das ich hatte wie ich es

hatte

eroberte Everest und musste mit meiner Bestätigung nicht weitermachen.

Am anderen Ende des Spektrums hatte ich Zeiten, in denen Menschen

Ich habe nicht gefallen, was ich gebaut hatte und ich habe es wirklich zu Herzen genommen. In beiden Szenario, Sie müssen fast versuchen, unparteiisch und objektiv zu bleiben. Die unerwarteten Erkenntnisse Um das Feedback des Benutzer -Feedbacks für Willo.social zu sammeln, war ein wiederkehrendes Thema Der Wunsch der Benutzer, sich virtuell mit anderen zu verbinden. Ich habe die App mit einem erstellt Konzentrieren Sie sich auf die Förderung lokaler körperlicher Meetups. Ich lernte jedoch schnell dass viele Benutzer auch die Option virtueller Meetups tagelang wollten Sie konnten das Haus nicht verlassen. Darüber hinaus äußerten Benutzer den Wunsch, sich mit lokalen Veranstaltungsorten zu verbinden So viel wie bei anderen Menschen. Dieses Feedback war unerwartet und etwas, das ich anfangs nicht in Betracht gezogen hatte. Aber es betonte das Wichtigkeit des Sammelns von Benutzer -Feedback: Benutzer können Erkenntnisse geben und Ideen, an die Sie als Gründer vielleicht nicht denken. Witzen Sie Ihre Idee Wenn Sie Ihre Daten analysieren, kann es Punkt (oder mehrere) geben Punkte) wo alles sagt, dass etwas nicht funktioniert. Vielleicht helfen die Funktionen, die Sie erstellt haben Kunden oder vielleicht verwenden sie nur ein kleines Stück Ihres Produkts Und nicht der Teil, den Sie dachten, sie könnten. Das ist wirklich dort Das Gefühl Ihrer Daten ist wirklich wichtig, da es Sie vor Ort retten kann Stunden Zeit, Energie und Geld verschwendet. Wenn Ihre Daten Ihnen sagen, dass Sie ein Problem haben, kann es sein, dass Sie müssen Ihr Produkt oder Ihre Idee vollständig drehen. Im Startup Universum, „Pivoting“ bezieht sich auf eine strategische Veränderung, die ein Startup in a steuert Neue Richtung als Reaktion auf Marktfeedback oder Echtzeit-Erkenntnisse. Pivoting, oft als Akt der Verzweiflung oder Misserfolg wahrgenommen, ist eigentlich Eine Kurskorrektur, die einen neuen Ansatz für die Erfüllung testen soll der Vision eines Startups. Es ist eine Anerkennung einer Idee, die

möglicherweise nicht

arbeiten und eine Verschiebung zu einem potenziell profitableren und effiziente Richtung. Als Gründer ohne Code haben Sie den Vorteil von Mit minimaler Zeit und finanzieller Verlust nahtlos Verschiebung vornehmen.

Das Verständnis Ihrer Kundendaten ist von entscheidender Bedeutung, um festzustellen, ob a

Pivot wird benötigt. Es könnte ein Aspekt Ihrer App sein, der nicht ist Resonanz bei den Benutzern oder es könnte das gesamte Konzept sein. Benutzer Feedback, Produktnutzungsmetriken und Interaktionsmuster können liefern Wertvolle Einblicke in das, was funktioniert und was nicht. Wenn mehrere Benutzer

einen ähnlichen Wunsch nach einem anderen Merkmal oder einer anderen Funktionalität ausdrücken, das

Könnte Ihr Hinweis auf Pivot sein.

Insbesondere einige der erfolgreichsten Startups von heute verdanken ihre Siege für gut abgestimmte Drehpunkte. Im Folgenden habe ich ein paar inspirierende aufgeführt

Beispiele.

Paypal: im Bereich der Zahlungen verwurzelt

Die Reise von PayPal ist ein Beweis für mehrere strategische Veränderungen. Es ist

Der 1999 erstellte Vorläufer Conceity wurde entwickelt, um den „Strahl“ zu erleichtern

Zahlungen über persönliche digitale Assistenten (PDAs). Die Verschmelzung mit X.com hat seinen Fokus auf dem Online -Dominanten umgeleitet

Zahlungsdienst, angeheizt durch das aufkeimende Wachstum von eBay. Daher, Paypal hat sich mit seinem flexiblen Ansatz zu einem bekannten Namen in entwickelt

Online -Zahlungsverarbeitung.

Flickr: Von einem Spiel bis zum Phänomen des Foto-Sharing-Phänomens

Was als Online-Rollenspiel begann, "Game Neverending",

Schnell identifizierte die steigende Popularität seiner Foto-Sharing-Funktion Unter den Benutzern. Das Unternehmen nutzte dieses Benutzerverhalten, drehte sich an,

und brachte Flickr zur Welt. Yahoos Übernahme von Flickr im Jahr 2005 markiert Eine der erfolgreichsten Drehungen in der digitalen Branche.

Pinterest: Ein Drehpunkt in Richtung kollektiver Kreativität

Pinterest war ursprünglich als "Tte" bekannt und war eine Plattform, die Benutzern erlaubte

Um von ihren bevorzugten Einzelhändlern einzukaufen und Aktualisierungen zum Verkauf zu erhalten. Als

Benutzer zeigten eine Affinität zum Erstellen von „Sammlungen“ von bevorzugten Gegenständen

Und das Unternehmen hat sie geteilt, identifizierte das Unternehmen eine Chance. Ein Drehpunkt

In Bezug auf dieses Modell „Sammeln und Freigeben“ führte zu Pinterest, a Plattform mit über 70 Millionen Nutzern heute.

X: Microblogging -Erfolg, der aus einem Podcast -Netzwerk geboren wurde

Die Transformation von ODEO, einem Podcast -Abonnement -Netzwerk, zu x,

Eine von der Microblogging-Plattform für den Status aufbauende ist eine der meisten

Feierliche Drehungen in der Geschichte der sozialen Medien. Mit iTunes als Großer Spieler in der Podcasting -Nische, ODEO, erwartete deren

Veralten. Eine Verschiebung in Richtung der Idee einer Mikroblogging-Plattform von

Jack Dorsey und Biz Stone positionierten X als weltweit führender Anfänger im sozialen

Medien.

Netflix: Ein Meister der Evolution

Die Entwicklung von Netflix ist eine perfekte Illustration strategischer Drehungen durch

technologischer Fortschritt und Benutzerverhalten. Start als Versandhandel

DVD -Dienst, Netflix, erwartete die Verschiebung in Richtung des digitalen Verbrauchs

und eingeführte Download

Inhalt und Streaming. Vorhersage a

Zukunft, in der Studios Inhalte direkt an Verbraucher streamen könnten,

Netflix schenkte erneut und begann, seinen ursprünglichen Inhalt zu erstellen.

Es ist

Voraussicht und Bereitschaft zur Entwicklung ermöglichten es, relevant zu bleiben und

wettbewerbsfähig in einer schnelllebigen Branche.

Das Dreh- und Angelpunkt ist ein taktisches Manöver, das sich ausrichten kann mit sich entwickelnden Markttrends und Verbrauchererwartungen. Es ist weniger

über die Abgabe einer anfänglichen Idee und mehr darüber, sie zu verfeinern, um zu kreieren

Wert für Ihre Benutzer und erstellen Sie ein nachhaltiges Geschäft. Denken Sie daran, die

Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Drehpunkt liegt im Verständnis Ihres Kundenfeedbacks

und damit Sie es verwenden, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung strategisch neu zu definieren. Als No-

Code -Gründer, diese Beweglichkeit des Pivots ist ein Segen und hilft Ihnen Um Ihr Produkt nahtlos, schnell und kostengünstig umformieren.

Mit dem Aufkommen von No-Code-Plattformen hat die Fähigkeit, sich zu drehen zugänglicher als je zuvor. Der traditionelle Prozess von

Umschreiben von Code, Bereitstellung neuer Versionen und die zugehörigen Ausgaben

wurden durch viel flexiblere Prozesse ersetzt. Heute du

kann experimentieren, testen und schnell ohne wesentliche Versenke iterieren

Kosten. Mit No-Code-Plattformen können Sie Ihre Anwendungen als erstellen

Reihe von modularen, anpassbaren Blöcken, die neu angeordnet werden können und nach Bedarf neu konfiguriert.

Es ist jedoch wichtig, sich daran zu erinnern, dass das Pivoting einen Weg bietet

Auf dem Weg zu einer neuen Gelegenheit erfordert es auch ein klares Verständnis von

Warum der vorherige Weg nicht funktionierte. Es ist keine Entscheidung, getroffen zu werden

leicht oder häufig, sondern vielmehr ein kalkulierter Schritt, der auf detaillierten Basis basiert

Analyse und Erkenntnisse. Das Letzte, was Sie wollen, ist, in einem zu enden

Endloser Drehzyklus, in dem Sie ständig neue Ideen jagen ohne

die Probleme, die zur Notwendigkeit von a geführt haben, vollständig zu verstehen oder anzugehen

Pivot in erster Linie.

Ich habe kürzlich einen Gründer kennengelernt

in No-Code. Er machte alles richtig; Er sprach mit potenziellen Kunden,

identifizierte das Problem usw. Genauso wie er startete, eine große Marke

veröffentlichte ein identisches Produkt im Raum. Weil sie schon hatten

Marktdominanz beschloss er, zu seinen Nutzern zurückzukehren und neu zu

bewerten

Die Probleme, mit denen sie konfrontiert waren. Seine Dating -App wurde zu einer Lerngruppe

App, bei der sich die Schüler vor Ort und virtuell zum Lernen treffen können und

Gruppendiskussion. Ein einfacher Drehzahl war die Siegeridee

Das hat bei vielen Studenten Resonanz angeklagt.

Ob es sich um PayPal handelt, das sich aus "Strahl" -Zahlen übergang

Um ein dominanter Online -Zahlungsdienst zu werden, oder X, der entstand

Aus einem Podcast -Netzwerk zeigen erfolgreiche Pivots die

Wichtigkeit, flexibel zu bleiben, Kundenfeedback zu hören, und

bereit sein, sich neu zu erfinden. Ihre anfängliche Idee könnte eine bieten Ausgangspunkt, aber es ist Ihre Fähigkeit, zu lernen, sich anzupassen und zu drehen, das wird es tun

Bestimmen Sie letztendlich Ihren Erfolg in der Startup -Welt. Als Reid

Hoffman, Mitbegründer von LinkedIn, sagte einmal: „Ein Unternehmer ist

Jemand, der von einer Klippe springt und ein Flugzeug auf dem zusammenstellt

weit nach unten “. Mit No-Code-Plattformen und der Fähigkeit zu drehen, sind

Sie Sie

Im Wesentlichen die Werkzeuge zum Erstellen und Ändern Ihres Flugzeugs mittelgroß

Flug basierend auf den Winds des Kundenfeedbacks und der Markttrends.

Entscheiden, sich zu entscheiden

Prototyping 2.0

Also, was passiert also, nachdem Sie sich entschieden haben, entweder vollständig oder vollständig oder

teilweise? Nun, wir verwenden jetzt unsere noch größere Erkenntnisse, um die Version zu erstellen

2.0. Als Sie zum ersten Mal Ihren Prototyp erstellt haben, haben Sie wahrscheinlich gelernt

So verwenden Sie Ihr No-Code-Tool und finden Sie heraus, wie Sie am besten mitbringen können

Ihre Idee zum Leben. Aber jetzt, nachdem er durch die Komplexität navigiert wurde

Von Ihrem ersten Build sind Sie mit einer Fülle von Erfahrungen ausgestattet, die

Kann Ihren zweiten Build -Prozess rationalisieren. Sie kennen das No-

Code -Tool, das Sie verwendet haben, Sie verstehen seine Stärken und Sie wissen, wie man seine Grenzen umgeht. Dieses Fachwissen ermöglicht es Ihnen Bauen Sie effizienter und sicherer auf, was zu einer polierteren Förderung führt und raffiniertes Produkt.

Im unvorhersehbaren Bereich des Startup -Unternehmertums, der Bühne der Konstruktion Ihres zweiten Prototyps - als „Prototyping bezeichnet“ bezeichnet

2,0 'in dieser Diskussion - entsteht als eine entscheidende Verbindung. Damit Transformativer Meilenstein, Ihr unternehmerisches Unternehmen beginnt an ein evolutionärer Weg, der Erkenntnisse aus früheren Erfahrungen verinnerlicht und

Verwenden Sie sie als Katalysatoren für Wachstum und Verbesserung. Dieses Bestreben

ist nicht einheitlich. Vielmehr ist es so unterschiedlich wie das Start -up - Ökosystem

selbst. Es könnte eine umfassende Überholung Ihres Produkts erfordern, a Reihe nuancierter Anpassungen oder nur eine kleine Kurskorrektur.

Unabhängig vom Bereich ist es nicht nur eine technische Übung. es ist ein Strategisches Unternehmen, das fest auf dem Feedback der Benutzer, Verständnis verankert ist

der Marktdynamik und der einzigartige Wertversprechen von Ihnen Geschäft.

Eine Frage, die oft in den Köpfen von S verweilt Tartup -Gründer bei

Diese Phase ist, ob das Produkt von Grund auf neu oder nach wieder aufgebaut werden soll

den vorhandenen Prototyp verwenden. Die Antwort hängt hauptsächlich auf dem ab Natur und Umfang der Änderungen, die Ihr Produkt benötigt.

Wenn Ihr Geschäftsmodell eine radikale Transformation durchlaufen hat oder Wenn Ihr anfänglicher Prototyp in erster Linie ein exploratives Unterfangen war,

Ein Neuanfang könnte eine praktikablere Strategie sein.

Umgekehrt, wenn Ihr Pivot bestimmte Funktionen verändert oder hinzufügt.

Wenn Sie dann Ihren vorhandenen Prototyp einstellen, können Sie eine eher ressourcen

effiziente Lösung.

Eine vergleichende Untersuchung meiner Erfahrungen mit Willo.social und die Reise eines Dating -App -Gründers beleuchtet diesen Punkt. Wann Das Bedürfnis entstand, neue Funktionen in Willo.social zu integrieren, i beschlossen, eine frische Version mit der Bubble -Plattform zu erstellen. Der Die anfängliche Plattform war in den frühen Stadien nützlich, aber die Anforderung für zusätzliche Merkmale und Skalierbarkeitsfaktoren erforderlich a

Neuanfang. Im Gegensatz dazu erlebte der Gründer der Dating -App eine Verschiebung in seine geschäftliche Richtung. Die grundlegende Architektur von jedoch Menschen nach Interesse und Standort zu verbinden, war immer noch relevant. Folglich nutzte er 80% seines ursprünglichen Blasenbaus und Verfeinert die verbleibenden Aspekte, um sich mit dem neuen Geschäft anzupassen Flugbahn.

Kapitalisieren Sie die Flexibilität ohne Code bei der Prototyping 2.0 No-Code-Plattformen bringen eine einzigartige Qualität auf den Tisch-ihre Außergewöhnliche Anpassungsfähigkeit und Flexibilität. Sie ermöglichen schnelle Prototypen ohne unangemessene Anforderungen an kritische Ressourcen auszuüben - Zeit und Finanzen. Ob der Übergang eine umfassende Überholung erfordert, Änderung vorhandener Merkmale oder die Einführung neuer Nr. Code -Tools ermöglichen eine effiziente und optimierte Verschiebung. Ein vollständiger Wiederaufbau, obwohl es einschüchternd erscheint, ist jedoch nicht so

Entmutigend im Bereich der No-Code Codierungsmethoden. Bewaffnet mit den gewonnenen Erfahrung und Erkenntnissen Während der Erstellung Ihres anfänglichen Prototyps die Konstruktion der Die zweite Version ist oft eine optimiertere, effizientere und gute Version geplanter Prozess.

Aufbau eines zweiten Prototyps ohne Drehzahl Interessanterweise ist der Impuls für Prototyping 2.0 nicht immer vorhanden von der Notwendigkeit zu drehen oder erhebliche Anpassungen vorzunehmen.

Manche Gründer, nachdem sie das No-Code-Tool geschafft hatten, das sie haben Ich habe verwendet, um eine zweite Version ihrer App zu erstellen, einfach zu Nutzen Sie ihr verbessertes Verständnis des Tools. Erkennen der

Wert einer effizienteren, saubereren Version ihrer App, sie einen Wiederaufbau durchführen, auch ohne eine wesentliche Umsetzung Änderungen des Produkts oder seiner Funktionen.

Wachsen

Wenn Ihre Metriken darauf hinweisen, dass Kunden es genießen und aktiv Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um Ihr Produkt anzuerkennen Leistung. Das Erreichen dieses Erfolgs ist lobenswert und verdient Anerkennung. Aber denken Sie daran, die Reise endet hier nicht. Es ist wichtig, die Dynamik aufrechtzuerhalten. Jetzt müssen Sie über das nachdenken

Zukunft: Wie werden Sie Ihr Produkt skalieren? Wie können Sie seine verbessern?

Wert für Benutzer? Und was ist Ihre Zeitleiste für diese nächsten Schritte?

Erstellen einer Produkt -Roadmap für neue Funktionen

Sobald Sie froh sind, dass Ihr grundlegendes Produkt robust ist, ist Funktionell und befriedigt die Bedürfnisse Ihrer Kunden. Es ist Zeit, anzufangen

Wenn Sie Ihr Produkt mit neuen Funktionen noch besser machen. Das Meilenstein kann zu jeder Iteration gelangen - sei es Ihr erster, zweiter oder sogar Ihre erste, oder sogar Ihre Iteration

Dritter Prototyp. Zu diesem Zeitpunkt ist es unerlässlich, abzubilden die Zukunft Ihres Produkts.

In dieser Roadmap, die treffend als Produkt -Roadmap bezeichnet wird, sind Sie festgelegt

Die Richtung für die Entwicklung Ihres Produkts. Während der tatsächliche Weg sich im Laufe der Zeit ändern sich aufgrund von Markttrends, dem Benutzer - Feedback oder

Technologische Fortschritte und einen Plan ermöglichen es Ihnen, zu machen fundierte Entscheidungen und vermittelt Ihrem Team einen Anweisungssinn und Zweck. In diesem Abschnitt werden wir uns mit der Schaffung von a befassen Produkt -Roadmap, speziell auf die Priorisierung von Funktionen basieren auf Benutzerfeedback.

Erstellen eines Merkmalsmechanismus

Bevor Sie Funktionen priorisieren können, benötigen Sie eine systematische Methode von

Vorschläge erfassen. Eine einfache und effektive Methode besteht darin, a

einzu beziehen

"Vorschlagen Sie eine Funktion" auf Ihrer Website. Diese Form kann eingebettet werden

Direkt in Ihre Website mit einem Tool wie Typform. Durch Verknüpfung dieser Form

In Google -Blättern können Sie den Sammelprozess automatisieren

Vorschläge, die die Daten sofort zur Analyse verfügbar machen und

Entscheidungsfindung. Dies rationalisiert den Prozess und stellt sicher, dass keine

Die wertvollen Erkenntnisse Ihrer Benutzer gehen verloren.

Arbeiten mit Benutzerfeedback

Im Laufe der Zeit wächst Ihre Benutzerbasis und mehr Menschen mit Ihrem beschäftigen

Produkt sammeln eine Fülle von Vorschlägen. Dieser Benutzer

Feedback ist eine unschätzbare Ressource - sie gibt Ihnen direkte Einblicke in Was

t Ihre Benutzer wollen, welche Probleme sie haben und was

Verbesserungen könnten ihre Erfahrung verbessern. Es ist jedoch

kritisch, um sich daran zu erinnern, dass nicht alle Vorschläge sein können oder sollten, sein können

implementiert. Genau wie bei Ihrem MVP müssen Sie Funktionen priorisieren

basierend auf ihren möglichen Auswirkungen auf Ihr Produkt und ihre

Ausrichtung

mit Ihren Geschäftszielen.

Kehren Sie zur Moskauer Methode zur Priorisierung des Feedbacks zurück

Um Ihnen bei diesem Priorisierungsprozess zu helfen

Moskau -Methode, die Sie beim ersten Definieren Ihres MVP verwendet haben. Der

Kategorien von "Must haben", "sollte haben", "könnten haben" und "wird nicht

kann auch auf Ihre Liste der vorgeschlagenen Funktionen angewendet werden. Der

Muss -Funktionen sind diejenigen, die für die Produkte unerlässlich sind

Funktionalität oder diejenigen, die einen bedeutenden Benutzer benötigen. Das sollte

Merkmale haben zwar wichtig, aber nicht so kritisch. Das "könnte haben"

Funktionen sind wünschenswert, aber nicht notwendig, und die Merkmale "haben keine Funktionen"

sind diejenigen, die Sie zu diesem Zeitpunkt nicht implementieren möchten?

Aufbau einer Produkt -Roadmap

Sobald wir unser Feedback der Benutzer durchlaufen haben, brauchen wir, dass wir brauchen

über unsere Pläne nachzudenken, wie wir uns halten werden

unser Produkt vorwärts bewegen. Wir tun dies, indem wir etwas namens erstellen eine Produkt -Roadmap.

Eine Produkt -Roadmap ist eine visuelle Darstellung Ihres Produkts

Evolution. Es beschreibt die geplanten Änderungen, Verbesserungen und

Ergänzungen zu Ihrem Produkt im Laufe der Zeit. Insbesondere bietet es eine

Übersicht über die Funktionen, die Sie entwickeln möchten, wenn Sie planen

Lassen Sie sie los und warum sie wichtig sind. Dieses "Warum" sollte sein

auf Ihrem Verständnis Ihrer Benutzer, Ihres Produkts und begründet

Ihr Markt.

Ihre Produkt -Roadmap sollte mit einer klaren Aussage von Ihnen beginnen

Sicht und Ziele des Produkts. Dies bietet ein Leitlicht für alle

Ihre Entscheidungen und stellt sicher, dass Ihre Roadmap mit Ihrem

übereinstimmt

Geschäftsziele. Anschließend können Sie die von Ihnen geplanten Funktionen

auflisten

Entwickeln, kategorisiert mit der Moskauer Methode.

Für jede Funktion sollten Sie eine kurze Beschreibung angeben, eine

Schätzen Sie die Auswirkungen auf Ihr Produkt und eine Zeitleiste für seine

Entwicklung und Freigabe. Diese Zeitleiste kann flexibel sein - ihr Zweck ist

Um eine grobe Vorstellung davon zu geben, wann jede Funktion verfügbar ist,

nicht darauf

Stellen Sie starre Fristen ein.

Schließlich ist es wichtig, sich daran zu erinnern, dass eine Produkt -Roadmap

a ist

Dynamisches Dokument - Es sollte sich wie Ihr Produkt entwickeln. Wie du

Erhalten Sie mehr Benutzer -Feedback, wenn sich die Markttrends ändern oder

als neu

Es ergeben sich Chancen, Sie sollten Ihre Roadmap erneut besuchen und sie als

anpassen

notwendig.

Die Kunst der Priorisierung

Eines der schwierigsten Elemente des Wachstums unseres Produkts ist es, zu

wissen, was

Als nächstes zu bauen und wann. Wenn Sie wie ich sind, ist die Aufregung des

Sehens

Ihre harte Arbeit zum Tragen ist manchmal schwer zu widerstehen und Sie
Kann am Ende etwas bauen, das Ihre Kunden noch nicht nur brauchen.

Die Priorisierung ist ein wesentlicher Bestandteil des
Produktentwicklungsprozesses. In

Eine perfekte Welt, wir hätten unbegrenzte Ressourcen zum Implementieren
Jede Funktion, die unsere Benutzer vorschlagen. In Wirklichkeit müssen wir
jedoch sorgfältig

Wählen Sie, welche Funktionen unseren Kunden am meisten Wert bringen und
an unsere Geschäftsziele ausrichten.

Hier kommt Ihre Produkt -Roadmap ins Spiel. Es liefert a
Klare, visuelle Darstellung Ihrer Prioritäten, die Ihnen helfen
informierte Entscheidungen darüber, worauf sie sich konzentrieren sollen. Eine
Strategie für

Die Priorisierung besteht darin, jedes vorgeschlagene Merkmal basierend auf
zwei Hauptstücken zu bewerten

Faktoren: Benutzerwert und Geschäftswert.

Der Benutzerwert stellt die Bedeutung einer Funktion für Ihre Benutzer dar.
Dies kann durch Benutzerfeedback, Umfragen oder Benutzer ermittelt werden
Testen. Der geschäftliche Wert hingegen bezieht sich auf die Auswirkungen a
Feature hat Ihr Unternehmen, z. B. die Erhöhung der Einnahmen,
Kosten senken oder die betriebliche Effizienz verbessern.

Durch die Bewertung jeder Funktion anhand dieser Faktoren können Sie
identifizieren

Welche werden sowohl Ihren Benutzern als auch Ihren den größten Wert bringen
Geschäft. Dies sollten Ihre obersten Prioritäten sein.

Berücksichtigen Sie auch die Anstrengungen zur Implementierung der einzelnen
Funktionen. A

Feature, das einen hohen Wert bringt, aber nur minimale Anstrengungen
erfordert, wäre a

höhere Priorität als eine, die einen ähnlichen Wert bringt, aber mehr
erfordert

Ressourcen. Dies wird oft als Kosten-Nutzen-Analyse bezeichnet.

Implementierung der Roadmap

Sobald Sie Ihre Roadmap haben und Ihre Funktionen priorisiert haben, ist dies
der Fall

Zeit, es in Aktion zu setzen. Dies beinhaltet normalerweise mehrere Schritte,

einschließlich Design, Entwicklung, Test und Freigabe.

Denken Sie daran, dass das Ziel nicht darin besteht

Stellen Sie sicher, dass jede Funktion effektiv implementiert wird und liefert die

beabsichtigter Wert. Es ist auch wichtig, nach jedem Benutzer -Feedback zu sammeln

Freigabe, um zu verstehen, ob die Funktion den Benutzerbedürfnissen erfüllt und wie es ist

kann verbessert werden.

Iteration auf der Roadmap

Ihre Produkt -Roadmap ist nicht in Stein gemeißelt. Wenn Sie mehr sammeln Feedback, Sie können

Finden Sie fest, dass einige Funktionen wichtiger sind als

Sie dachten anfangs, obwohl andere weniger wirkungsvoll sind. Sie können es auch

Entdecken Sie neue Funktionen, die Sie zuvor noch nicht berücksichtigt hatten.

Daher ist es entscheidend, Ihre Roadmap kontinuierlich zu überdenken.

Aktualisieren Sie es basierend auf dem neuesten Feedback, Erkenntnissen und dem Geschäft

Ziele. Dieser iterative Prozess stellt sicher, dass Ihr Produkt fortgesetzt wird

sich so weiterzuentwickeln, die den Benutzerbedürfnissen erfüllt und zu Ihrem beiträgt

Erfolg des Unternehmens.

Umarmen einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung

Ein kritischer Aspekt bei der Verwaltung einer Produkt -Roadmap ist die Förderung einer Kultur

der kontinuierlichen Verbesserung. Jede neue Funktion sollte als als angesehen werden

Gelegenheit zu lernen und zu verbessern. Ob eine Funktion ein Hit mit ist Benutzer oder fällt flach, es gibt immer etwas zu lernen, das kann zukünftige Entscheidungen informieren.

Auch nachdem eine Funktion gestartet wurde, ist der Job nicht abgeschlossen.

Regelmäßig

Sehen Sie sich an, wie sich jede Funktion durchführen und wie Benutzer sind darauf reagieren. Verwenden Sie diese Erkenntnisse, um Anpassungen vorzunehmen und

Verbessern Sie Ihr Produkt im Laufe der Zeit weiter.

Das Erstellen einer Produkt -Roadmap und Priorisierung von Funktionen ist von entscheidender Bedeutung

Teil der Entwicklung eines erfolgreichen Produkts. Durch systematisches Sammeln

Benutzerfeedback, Bewertung von Funktionen basierend auf dem Benutzer- und Geschäftswert,

und kontinuierlich auf Ihrer Roadmap iteruieren, können Sie dies sicherstellen Ihr Produkt entwickelt sich weiterhin so, dass Sie Ihre Benutzer erfreuen und fährt Ihr Geschäft voran. Dieser iterative, datengesteuerte Ansatz an Die Produktentwicklung ist das Herzstück der No-Code-Methodik.

Ermöglichen, Startups schnell an Benutzerbedürfnisse und Markttrends anzupassen.

Ein Leitfaden für Metriken: Messung der richtigen Daten

Auswählen der richtigen Daten, um Ihre Produkt -Roadmap zu informieren

In der Geschäftswelt sind Daten und Metriken von größter Bedeutung. Sie sind die

Kompass, das Ihr Geschäft in die richtige Richtung zeigt, den Anker

Das ergragt Ihren Entscheidungsprozess in der Realität und den Motor

Das treibt das Wachstum Ihres Startups vor. Es werden jedoch nicht alle Daten erstellt

Gleich und als Gründer ist es entscheidend, zwischen „Eitelkeit“ zu unterscheiden

Metriken “und„ umsetzbare Metriken “. Den Unterschied verstehen und

Zu wissen, wie man die richtigen Metriken nutzt, ist langfristig entscheidend Erfolg Ihres Startups.

Eitelkeitsmetriken vs. umsetzbare Metriken: Eine Geschichte von zwei Datenpunkten

Lassen Sie uns mit der Art von Metrik befassen. Eitelkeitsmetriken sind Datenpunkte, die anfangs beeindruckend erscheinen könnten, aber nicht Natürlich zum Kernwachstum oder der Rentabilität Ihres Unternehmens beitragen. Sie werden als „Eitelkeitsmetriken“ bezeichnet, weil sie oft zum Aufblasen dienen

das Ego, anstatt Ihre Strategie zu informieren. Diese Kategorie umfasst Metriken wie die Anzahl der App -Downloads, Website -Hits, Social Medienanhänger, Pressefunktionen und Auszeichnungen wurden gewonnen.

Nehmen Sie zum Beispiel einen Instagram -Influencer, der sich darüber rühmt,

sich zu haben

10.000 Anhänger. An der Oberfläche zeichnet diese Metrik ein Bild von Erfolg und Popularität, was es für Werbetreibende anspricht. Allerdings wenn Sie bohren weiter unten, es könnte sich zeigen, dass nur ein paar hundert Anhänger beschäftigen sich aktiv mit ihren Beiträgen. Dies impliziert, dass die

Die Mehrheit der Anhänger ist möglicherweise nicht wirklich an der interessiert

Inhalt des Influencers und deshalb würde ein Werbetreibender wenig ableiten Wert aus der Zusammenarbeit mit ihnen.

Umsetzbare Metriken bieten dagegen sinnvolle Erkenntnisse

Dies kann direkte Geschäftsentscheidungen und -aktionen beeinflussen. Das sind die

Zahlen, die wirklich die Gesundheit und das Wachstum von Wachstum widerspiegeln

Ihr Startup. Dazu gehören Metriken wie Kundenerwerbskosten (CAC), Kundenlebensdauerwert (CLTV), Abwanderungsrate (der Prozentsatz von Kunden, die Ihr Produkt über einen bestimmten Zeitraum nicht mehr verwenden),

Beibehaltsrate (der Prozentsatz der Kunden, die Ihre weiterhin verwenden Produkt über einen bestimmten Zeitraum), die Umwandlungsrate und das Umsatzwachstum.

Welche Metriken sollten für Ihr Unternehmen von Bedeutung sind?

Die spezifischen Metriken, auf die Sie sich konzentrieren sollten Geschäftsmodell und die aktuelle Phase Ihres Startups. Zum Beispiel in Ihre frühen Tage konzentrierten sich B2C -Startups wie Facebook hauptsächlich Zum Benutzerwachstum, noch bevor sie ein klares Umsatzmodell hatten. Das war Weil ihr Wertversprechen in Netzwerkeffekten verwurzelt war: die Mehr Menschen, die Facebook benutzten, desto wertvoller wurde es für Jeder Benutzer. Dieses Modell appellierte an Investoren, die die massiven sahen

Potenzial, sobald Monetarisierungsstrategien im Maßstab eingesetzt wurden. Umgekehrt müssen B2B -Startups möglicherweise einen stetigen Nachweis geben Einnahmequellen und eine solide Grundlage für die Zahlung von Kunden von frühzeit bis zu

Zeichnen Sie Investoreninteressen. In einem B2B -Modell, wo Verkaufszyklen oft sind

längere und Kundenerwerbskosten sind höher, Umsatz und Kundenbindung sind wichtige Indikatoren für nachhaltiges Wachstum. Überwachung wichtiger Metriken: Ein praktischer Ansatz Sie können eine einfache und dennoch effektive Methode zur Verfolgung von Schlüssel beibehalten

Metriken mit einer Tabelle. Spalten können b
E für Metriken gewidmet

wie Kunden anmelden, Kundenkonvertierungen, Abwanderungsrate, Werbeausgaben pro Conversion und mehr aktualisieren sie regelmäßig Intervalle.

No-Code-Tools für die Datenverfolgung nutzen

In der heutigen digitalen Landschaft haben No-Code-Tools den Weg revolutioniert

Wir verfolgen, interpretieren und verwenden Daten. Mit diesen Werkzeugen können Sie

Automatisieren Sie Ihren Datenerfassungs- und Analyseprozess und sorgen für Real-

Zeit Erkenntnisse, die Ihre Entscheidungsfindung informieren können. Hier sind einige

No-Code-Tools, mit denen Sie auf Ihrer Datenverfolgungsreise helfen können:

1. Google Analytics: Dieses Tool bietet wertvolle Erkenntnisse über Ihr Website -Verkehr, Benutzerverhalten und Engagement -Muster.

Es ermöglicht Ihnen, wichtige Metriken wie Seitenansichten zu verfolgen. Absprungrate, Sitzungsdauer und Conversion -Rate.

2. Mixpanel: Mixpanel bietet eine eingehende Analyse des Benutzers Interaktionen mit Ihrem Produkt. Dieses Tool ist besonders nützlich Für die Verfolgung von Ereignissen, Trichter und Benutzerreisen, die bereitgestellt werden

Erkenntnisse darüber, wie Kunden mit Ihrem Produkt interagieren

Zeit. Es hilft auch, die Retention, die Umrechnung und die Abwanderungsrate zu verfolgen.

Schlüsselindikatoren für den Erfolg Ihres Produkts.

3. Typform: Dieses No-Code-Tool ist eine Anlaufstelle für das Sammeln qualitativ

Daten von Ihren Benutzern über angepasste Formulare und Umfragen.

Es ist eine großartige Möglichkeit, Kundenfeedback zu sammeln, mehr darüber zu erfahren

Benutzererfahrungen und sammeln Vorschläge für die Funktion Verbesserungen.

4. Zapier: Zapier fungiert als Brücke zwischen verschiedenen Anwendungen, Erleichterung der Automatisierung von Aufgaben. Zum Beispiel können Sie festlegen

Stöbern Sie in einem "Zap", das eine Google -Tabelle automatisch aktualisiert Jedes Mal, wenn ein Benutzer eine Typ -Form -Umfrage auf Ihrer Website ausführt.

Diese nahtlose Integration spart Ihnen Zeit und sorgt dafür Wertvolles Kundenfeedback wird nie übersehen.

5. Airtable: Airtable ist ein vielseitiges Tool, das als Hybrid wirkt Zwischen einer Tabelle und einer Datenbank. Es ist unglaublich nützlich für Organisieren, Verfolgung und Visualisierung von Daten aus verschiedenen Aspekten

Ihres Unternehmens, einschließlich Kundendaten, Produkt -Roadmap, Aufgabenmanagement und mehr.

6. Google Data Studio: Sobald Sie Ihre Daten erfassen und Mit organisiertem Google Data Studio können Sie diese Daten visualisieren In umfassenden Dashboards und Berichten. Diese visuellen Hilfsmittel kann besonders nützlich sein, um Trends zu erkennen und zu machen Vergleiche und präsentieren Sie Ihre Daten den Stakeholdern.

Diese No-Code-Tools können, wenn sie effektiv kombiniert werden, eine robuste Datenverfolgung und Analysesystem, die Sie auf dem Laufenden halten und agil in

Ihr Entscheidungsprozess.

Schauen Sie über die Zahlen hinaus

Während diese Tools wertvolle Erkenntnisse bieten können, ist es wichtig, dass es unerlässlich ist

Denken Sie daran, dass sie nur so mächtig sind wie die Interpretationen Sie aus ihnen machen. Daten sind an sich keine magische Lösung, sondern ein Werkzeug zu

Leiten Sie Ihr Verständnis und Ihre Entscheidungsfindung. Es ist entscheidend für

Betrachten Sie den breiteren Kontext Ihres Geschäftsumfelds, die Qualitatives Feedback von Ihren Benutzern und Ihrem intuitiven Feedback Verständnis als Gründer.

Indem Sie sich eher auf umsetzbare Metriken als auf Eitelkeitsmetriken

konzentrieren, sind Sie auf

Kann ein realistischeres Bild von der Gesundheit Ihres Unternehmens erhalten.
Es wird

Halten Sie Sie geerdet, richten Sie Ihren Fokus auf das, was wirklich wichtig ist, und leiten Sie Leitfaden

Ihre strategische Entscheidungsfindung. Es ist nicht immer ein einfacher Weg und die

Die Wahrheit kann manchmal weniger glamourös sein als die Eitelkeitsmetriken
Schlagen Sie vor, aber dieser Ansatz ist wichtig, um nachhaltiges Wachstum voranzutreiben.

Zusammenfassend kann die Verfolgung und Analyse von Metriken herausfordernd sein,

insbesondere wenn die Ergebnisse nicht so erwartet sind. Doch dieser Prozess bleibt ein Eckpfeiler der Produktentwicklungsreise und dient als

Eine konsistente Referenz während der Entwicklung Ihres Unternehmens.

Unabhängig von den Erkenntnissen, die Ihre Daten liefern, gibt es immer einen Weg

nach vorne. Es kann darum beinhalten, Ihr Konzept zu verfeinern und auf der Grundlage des Aufenthalts auf

Feedback oder Darstellung der nächsten Phase des Wachstums Ihres Produkts.
Stets

Denken Sie daran, jedes Datenstück ist ein Schrittstein in Richtung Ihres Zukunft des Unternehmens.

Oceanofpdf.com

12

Das Tech -Echo -System

Wenn ich Leute über No-Code-Tools sprechen höre, denke ich, dass sie unmittelbar sind

Gedanken sind von App -Bauherren wie Blase, Webflow und Gleit.

Das kann sich sogar auf die Werkzeuge erstrecken, die Prozesse verbinden und automatisieren.

wie zapier oder machen. Was oft übersehen wird, ist die große Auswahl an Tools und Ressourcen, mit denen Sie ein Startup ideieren, bauen und ausbauen können

für eine sehr kleine Menge Geld. In den letzten Jahren habe ich

Glauben Sie, dass No-Code viel mehr als Software ist. No-Code

kann als Denkweise verwendet werden, die auf jeden Aspekt von angewendet

werden kann

Ihr Unternehmen, vom Finanzmanagement über Einstellung und Verwaltung Mitarbeiter, zu Wachstum und Investition und alles andere dazwischen. Meine No-Code-Toolbox ist riesig und facettenreich und nutzt diese Ressourcen können sich effektiv auf die Flugbahn Ihres Startups auswirken. Jede Komponente dieses expansiven Ökosystems spielt ein c
Ruxielle Rolle in

Die Ideen, Entwicklung und Förderung Ihres Produkts. Über dem
In den letzten Jahren habe ich eine Sammlung von Ressourcen gesammelt, von grafischen und foto -Websites über Start -up -Beschleuniger und Gemeinschaften, wie man zusätzliche Personen und Geld findet. Die Technologie Das Echo -System ist enorm und wächst, aber unten habe ich mein wesentliches Schaffung geschaffen

Anlaufer für alles, was Sie jemals bei Ihrem No-Code-Start benötigen werden Reise.

Tools zum Aufbau Ihres Produkts

Grafik und Schriftarten

Ich höre oft viele Unternehmer darüber sprechen, dass ihr MVP nicht hat perfekt sein. Das ist absolut wahr. Ich denke, wenn Ihre App funktioniert bei das grundlegendste Level und es gibt nicht alle Schnickschnack. Dann ist das in Ordnung. Ich persönlich glaube jedoch, dass es eine geben sollte

Pflegeelement in Ihrer Marke - auch wenn viel Platz zum Wachsen gibt.

Ich erinnere mich, als ich als Designer freiberuflich tätig war, wurde ich gebeten, eine zu nehmen

Schauen Sie sich eine einseitige Website an, die die Antwort nicht generierte Besitzer hielt es für verdient. Schauen Sie sich einen Blick auf die Comic ohne Schriftart an

Und das pixelige Heldenbild schrie nicht genau Professional. In

Weniger als zehn Minuten änderte ich die Schriftart und das Bild und es sah aus

eine Milliardenzahlen besser. Ein gut gestaltetes visuelles Element kann fesseln

Ihr Publikum und geben den Ton für ihre Erfahrung an. Frei und

Premium -Standorte wie Vectorstock, Vecteezy und Envato -Elemente sind Schatztroven von kommerziellen Nutzungsgrafiken und Schriftarten. Diese Ressourcen

Kann Ihre App mit einem einzigartigen Charakter infundieren und ihre visuelle Verstärkung verstärken

appellieren. Bei der Verwendung dieser Ressourcen ist es entscheidend, gründlich zu überprüfen

ihre Lizenzvereinbarungen. Einige Websites benötigen möglicherweise Schöpfer Attribution, insbesondere wenn sie ihre freien Ressourcen nutzen. Wenn Sie möchten

Um diese Elemente zu ändern, wie Vektoreditoren wie Adobe Illustrator oder Online-Tools wie der SVG-Editor von Vectezy bieten benutzerfreundliche Schnittstellen an.

Für Nicht-Designer bietet Canva eine benutzerfreundliche Plattform zum Erstellen

maßgeschneiderte Grafiken mit seiner intuitiven Drag & Drop-Funktionalität. Fotos

Es mag offensichtlich erscheinen, dass ich über die Verwendung von Stockfotos für die Verwendung von Stocks spreche

Ihre No-Code-App, aber Sie werden über die Anzahl der Gründer schockiert sein

Ich habe ein paar hundert Pfund für ein Fotoshooting aufgebracht

eines Mannes, der ein Telefon oder eine Cafészene hält. Hochwertige Fotografien

Kann die ästhetische und ästhetische und Benutzererfahrung Ihrer App erheblich verbessern.

Stock -Foto -Sites wie iStockphoto, Pexels und Unplash bieten a

Viele Bilder, die verschiedene Themen und Stile umfassen. Aber sollte

Sie finden nicht, wonach Sie suchen, und unterschätzen Sie die Macht nicht

Ihrer Smartphone -Kamera. Mit der richtigen Rahmen und Beleuchtung, Sie

kann einzigartige, maßgeschneiderte Fotografien produzieren, die Ihre zusammenschließen

Vision perfekt. Ich habe einmal einen E-Commerce-Laden geführt, der Haushalt verkaufte

Waren für Studenten. Anstatt eine Tonne für einen Fotografen zu bezahlen, habe ich benutzt

Die grundlegende Digitalkamera meines Vaters (vor den Tagen von Smartphones), a

Weißes Bettblatt an einer Wand und einer Kunstlampe, die £ 10 kostete. Sie

waren nicht genau Annie Leibovitz, aber sie haben mir den Verkauf gebracht.

Videos

Als eine der ansprechendsten Formen von Inhalten können Videos effektiv kommunizieren Sie Ihre Botschaft und erwecken Sie Ihr Produkt zum Leben. Aktive Video -Sites, einschließlich Envato -Elemente, bieten eine Vielzahl von Videos an

Das kann an Ihre Erzählung angepasst werden. Wenn Sie jedoch a bevorzugen weitere personalisierte Berührung, erstellen Sie Ihre eigenen Videoinhalte. Moderne Smartphones bieten eine hervorragende Videoqualität und mit billigen Accessoires wie ein Mikrofon und Ringlicht können Sie erstellen Sie professionelle Videos, die bei Ihrem Publikum in Resonanz stehen.

Mein gesamtes Video -Setup (abgesehen von meinem Handy) hat mich nicht gekostet mehr als £ 50.

Gigarbeiter

Es kann eine Zeit kommen, in der Sie Fachwissen oder Fähigkeiten benötigen, die liegen

Außerhalb Ihres Zuständigkeitsbereichs oder wenn Ihre Zeit besser genutzt werden kann. Das ist

wo freiberufliche Plattformen wie Fiverr und Upwork ins Spiel kommen. Diese Plattformen können Sie mit Fachleuten über verschiedene verbinden Felder, von Videobearbeitung bis hin zu komplexen Programmieraufgaben.

Investieren in

Diese Dienste können Ihnen wertvolle Zeit sparen und eine qualitativ hochwertige Sicherheitsdienste sicherstellen

Ergebnisse, sodass Sie sich auf die breiteren Aspekte Ihres Startups konzentrieren können. Ich

Verwendet Fiverr oft für kleine Jobs wie Videobearbeitung oder Animation. In den frühen Tagen hatte ich einen wirklich komplexen Blasenworkflow, den ich einfach nicht konnte

herausfinden. Ich habe einem Gig -Arbeiter £ 15 bezahlt, um ihn innerhalb einiger zu reparieren zu lassen

Std.

Projektmanagement

Effizientes Projektmanagement ist das Rückgrat aller erfolgreichen Start-up. Tools wie Trello, Asana und Montag.com können Ihnen helfen Organisieren Sie Ihre täglichen Aufgaben und verfolgen Sie Ihr langfristiges Geschäft

Roadmap. Ein besonders vielseitiges Tool in dieser Kategorie ist Begriff, ein

All-

In-One-Arbeitsbereich, der Schreiben, Planung, Zusammenarbeit und Erleichterung

Organisation. Durch die Integration der Vorstellung in andere Tools wie Google Kalender, Typform und E-Mail durch

Zapier, Sie können automatisieren

Verschiedene Prozesse, Verbesserung der Produktivität und der Arbeitsablaueffizienz. ICH

Planen Sie alle meine Datenbank- und Seitenstrukturen für den Begriff, damit ich kann

Überprüfen Sie jeden Abschnitt während des Bauens.

Kopie

Vor Jahren habe ich so viel Zeit damit verbracht, das zu erschaffen

Perfekte Kopie für meine Apps und Websites. Ich liebe es zu schreiben, aber ich oft

Finden Sie, dass ich, wenn ich meine eigenen Produkte erstelle, einfach zu sehr gefangen bin

mit es „perfekt“ und unzählige und verschwendete Stunden damit verbringen.

Dank der Entwicklungen in KI verwende ich jetzt Tools wie Chatgpt to

Erstellen Sie meine Schlagzeilen und haben Sie meine Webkopie neu bearbeitet.

Dies ist die Eingabeaufforderung, die ich verwendet habe

So erstellen Sie die erste Überschrift auf Willo.social:

„Sie haben eine private Mitgliedergemeinschaft für Erwachsene mit erstellt chronische Gesundheitszustände. Mitgliedschaft bietet exklusive Angebote und Veranstaltungen in der lokalen Gemeinschaft unseres Mitglieds. Stellen Sie sich vor, Sie sind ein Experte

Texter im Gesundheitsbereich. Erstellen Sie einen ansprechenden und freundlichen H1

Überschrift von nicht mehr als zehn Wörtern, die sie dazu ermutigen, sich anzuschließen. “

Die Antwort war:

„Ihr unterstützender Kreis: Angebote und Veranstaltungen für die lokale Gesundheit Gemeinschaften. “

Werkzeuge zur Sammlung von Geld

Jedes Startup begegnet unweigerlich auf eine entscheidende Kreuzung, an der einer

muss feststellen, ob Sie Bootstrapping fortsetzen oder suchen sollen externe Finanzierung durch Angel -Investoren oder Risikokapitalgeber (VCS). Aus meiner persönlichen Erfahrung kann ich Ihnen das versichern Es gibt keine allgemein korrekte Wahl. Es ist eine Entscheidung, die sein muss maßgeschneidert, die sowohl persönliche Umstände als auch Geschäft berücksichtigt Bedürfnisse.

In der Vergangenheit war ich beide Straßen unterwegs - Bootstrapping und Hebel VC -Fonds. Als wir beschlossen, Spenden zu sammeln, war es daran, dass wir an waren

Der Abgrund einer signifikanten Wachstumsphase. Wir hatten ein aufkeimtes Kundenstamm interessiert an unserem Produkt und Skalierung unseres Marketings Operationen, um ein breiteres Publikum zu erreichen, benötigte eine erhebliche Infusion von Kapital. Infolgedessen haben wir uns entschlossen, etwa 20% unserer auszutauschen

Geschäftsberechtigung für die erforderlichen Mittel.

Diese Entscheidung war ein zweischneidiges Schwert. Positives Seite, wir erhielt einen erheblichen Geldschub, der es uns ermöglichte, unsere zu erweitern

Operationen schnell. Auf der anderen Seite bedeutete es, Teilung aufzugeben Eigentum an unserem Unternehmen, ein potenzieller Nachteil, abhängig von Ihrem Perspektive und langfristige Ziele.

Um ehrlich zu sein, die Aura um Spendenaktion hatte einen hypnotischen Effekt Bei mir, die Wahrnehmung zu befeuern, dass die Gewinnung von Geld ein De - facto -Schritt war

im Qualifying als „legitimes“ Startup. Rückblickend merke ich, dass meine No-Code-Denkweise hätte mir in dieser Situation gut gedient und erlauben Ich werde andere Wege zum Erfolg in Betracht ziehen. Mehrere sehr erfolgreiche Unternehmen wie MailChimp, SurveyMonkey und Minecraft waren

auf Rentabilität stootstrapt und zeigt, dass die Externer erhöht wird Die Finanzierung ist kein obligatorischer Meilenstein auf dem Weg zum Erfolg. Unabhängig von der Route, die Sie für Ihr Unternehmen auswählen, habe ich festgestellt

Das Integrieren von No-Code-Methoden kann erheblich rationalisieren und vereinfachen Sie die Prozesse, die in beiden Szenarien beteiligt sind. Der Prozess der Sicherung von Investitionen ist anstrengend und erfordert in.

Tiefenforschung. Mein Ansatz beginnt früh und taucht mit der Investition in eine Landschaft zur Identifizierung potenzieller Verbindungen.

Apollo: Apollo.io ist eine Engagement- und Verkaufsplattform, die ich leveraged, um Investoren und die von ihnen investierten Unternehmen aufzusuchen

in. Diese Plattform bietet kostenlose Credits, die die Öffentlichkeitsarbeit zu diesen erleichtern

Schlüsselkontakte. Da bevorzugen die meisten Anleger Einführungen durch Gegenseitige Verbindungen bemühe mich, die Gründer von zu erreichen diese Unternehmen. Durch das Erstellen automatisierter Outreach -E -Mails lade ich ein

Diese Personen für einen kurzen Zoom -Anruf, um ihre Erfahrungen zu besprechen und lernen Sie ihre Investorenbeziehungen kennen. Diese Methode hilft mir kultivieren Sie Verbindungen, die den Anleger schließlich erleichtern können Einführungen.

Google Sheets: Um organisiert zu bleiben, erstelle ich eine Datenbank mit VCs und deren

Kontakte mit Plattformen wie Angellist und TechCrunch for Research.

Einige VCs sind offen für kalte Reichweite, und ich markiere sie entsprechend. ICH

Integrieren Sie Google -Blätter in Apollo mit Zapier und aktivieren Sie automatisch

Konto- und Aufgabenerstellung in Apollo, wenn ich dem eine neue Zeile hinzufüge Blatt.

CHATGPT: Um mein Pitch -Deck zu verfeinern, benutze ich Chatgpt, um mein Polieren zu helfen

Kopie. Ich benutze Plugins wie die Bing -Suche, um die relevante Branche schnell zu sammeln

Fakten. Ich benutze auch Chatgpt, um erfolgreiche Tonhöfendecks zu analysieren und

Fassen Sie ihre wichtigsten Punkte zusammen, die ich dann in meine eigenen einbezieht

Deck.

Google Mail: Mit Zapier verbinde ich Google Mail an Google -Blätter, um mir zu helfen

Reaktionen verfolgen. Wenn bestimmte Suchzeichenfolgen wie "Investment Pitch

Deck"

Erscheinen in einer E-Mail, sie wird einer neuen Zeile in Google Sheets hinzugefügt.

Aufrechterhaltung einer Aufzeichnung darüber, wer reagiert und ihr Feedback.

Tools zur Verwaltung Ihres Unternehmens mit No-Code

Umsatz ist für jedes Unternehmen wichtig, unabhängig davon, ob Sie von Investoren unterstützt werden

oder Ihre eigenen Ersparnisse. Es ist e

Ven wichtiger für diese Unternehmen

Das möchte rein eigenständig von organischem Umsatz und Wachstum sein. Der

Ziel ist es, alle Routineaufgaben zu optimieren, um sich auf das ultimative zu konzentrieren

Ziele, den Umsatz zu steigern und Rentabilität zu erreichen.

CRM

Kundenbeziehungsmanagement (CRM) ist maßgeblich in

Förderung starker Beziehungen zu Ihren Kunden. Werkzeuge wie

HubSpot, Montag und Zoho CRM können diesen Vorgang rationalisieren

Verwaltung von Kundeninteraktionen und Automatisierung von Aufgaben wie Follow-up

E-Mails für neue Leads. Diese Tools verbessern nicht nur den Kunden

Zufriedenheit, aber auch freie Zeit, damit Sie sich auf andere kritische konzentrieren können

Bereiche Ihres Geschäfts.

Social Media

Google Alerts: Ich habe Benachrichtigungen zu Themen im Zusammenhang mit meinem Produkt eingerichtet.

einschließlich Wettbewerberaktivitäten. Dies hilft mir, einen Puls einzuhalten

Branchenentwicklungen und verstehen die Art der Inhalte my

Wettbewerber produzieren.

CHATGPT: CHATGPT ist ein vielseitiges Tool, für das ich Ideen generiere, um Ideen zu generieren

Inhalte in sozialen Medien und Schreiben von Blog-Posts, die ich dann planen kann

Für automatisierte Veröffentlichung.

Canva: Obwohl ich selbst Designer bin, finde ich Canva als unschätzbar

Werkzeug, um schnell faszinierende Bilder für meine Social-Media-Posts zu erstellen,

einen bedeutenden Teil meiner Zeit freizusetzen.

Social -Media -Scheduler: Tools wie Social Pilot oder Sprout Social erlauben Ich für die Automatisierung meiner Social -Media -Beiträge. Ich kann einen Inhaltskalender einrichten und lassen meine Beiträge in den kommenden Wochen geplant, um sicherzustellen, Konsistenz in meiner Social -Media -Präsenz.

Verkäufe

Apollo.io: Apollo ist auch in der Verkaufsarena nützlich. Es erlaubt mir Erstellen automatisierter E -Mail -Sequenzen für potenzielle Kunden. Ich benutze

ihre LinkedIn -Chrome -Erweiterung, um potenzielle Kunden zu entdecken und fügen Sie sie mit nur wenigen Klicks zur E -Mail -Sequenz hinzu.

Kalender: Kalender ist ein Planungstool, das sich in Google oder integriert Microsoft -Kalender. Es macht es für ein Potenzial unkompliziert Kunde, um einen verfügbaren Slot in meinem Zeitplan auszuwählen und ein Meeting zu buchen

sofort. Ich achte darauf

E -Mails zur nahtlosen Planung.

CHATGPT: Ich verwende Chatgpt, um den Inhalt für meine E -Mail zu generieren Öffentlichkeitsarbeit und Brainstorming ansprechenden E -Mail -Probanden.

Interessant,

Ich habe eine höhere Erfolgsrate mit E -Mails von AI beobachtet

Im Vergleich zu denen, die ich selbst geschrieben habe.

Trello: Trello ist ein Kanban -Board -Tool, das mir hilft, Aufgaben zu organisieren und

Bewegen Sie sie auf der Grundlage des Fortschritts zwischen den Boards. Ich benutze Trello, um alle zu verfolgen

meine anhängigen Aufgaben. Ich habe zuvor Google Mail mit Trello verbunden Kundennachrichten generieren automatisch eine neue Aufgabe auf meinem Trello Planke. Eines meiner Lieblingsgremien ist das Board „Chancen“.

Wo ich Informationen über Startup -Wettbewerbe zusammenschale, Grant Anwendungen oder VC -Pitching -Möglichkeiten, um sicherzustellen, dass ich nie eine verpasse

potenzielle Wachstumschance.

Google Workspace: Ich benutze insbesondere den Google Workspace ausführlich Google Mail, Antrieb und Kalender. Ihre nahtlose Integration und Cloud-Basierte Struktur ermöglicht es mir, überall auf alle meine Dokumente

zugreifen zu können

in der Welt über alle meine Geräte.

Buchhaltungssoftware: wohl die am wenigsten aufregende, aber absolut wichtig

Ein Teil einer No-Code-Toolbox ist eine zuverlässige Buchhaltungssoftware. Am meisten

Buchhaltungssoftware kann direkt zu Ihrem Bankkonto hergestellt werden.

Bereitstellung von Sichtbarkeit in Echtzeit in Ihre finanzielle Leistung. Das

Übersicht ermöglicht es mir, meine Ausgaben zu überwachen und einen engen

Griff zu behalten

Auf meinen Bootstrap -Finanzen.

Beschleuniger

Tech -Beschleuniger sind zu einer kritischen Komponente im Startup geworden

Ökosystem, das ein förderliches Umfeld für Knospen bietet

Unternehmer fördern ihre Ideen und steigern ihre Geschäfte.

Im Großen und Ganzen ist ein technischer Beschleuniger ein zeitiger,

kohortenbasiertes, auf Kohortenbasis ist

Programm, das Mentoring- und Bildungskomponenten umfasst und

Oft gipfeln in einem öffentlichen Pitch -Event oder Demo -Tag. Diese Programme

Stellen Sie eine Struktur für Startups zur Verfügung, um Traktion zu erlangen, eine robuste Erstellung

Netzwerk, Mentoring erhalten und möglicherweise Investitionen sicherstellen.

Zu den renommiertesten Beschleunigern der Welt gehört Y.

Kombinator, Techstars und 500 Startups, die eine lange Geschichte von haben

Erfolgreiche Ausgänge und Einhörner unter ihren Alumni. Allerdings die

Reichweite

Von diesen Beschleunigern erstreckt sich über die wichtigsten Tech -Hubs

hinaus. Am lokalsten

Business -Ökosysteme bieten eine Form eines Beschleunigerprogramms an

das Wirtschaftswachstum fördern und Innovationen in ihren fördern

Gemeinschaften.

In den letzten Jahren, wie Tools ohne Codeentwicklung gewonnen haben

Popularität, Beschleuniger haben sich an diesen Trend durch Angebot angepasst

Dedizierte Workshops und Programme zur Unterstützung von No-Code-Startups.

Diese Programme konzentrieren sich auf die Nutzung der Leistung von No-Code-

Tools auf

Produkte effizient und mager erstellen.

Ich hatte das Privileg, an drei großen Beschleunigern teilzunehmen

Während meiner unternehmerischen Reise. Interessanterweise nahm ich an der Gleich zweimal derselbe Gaspedal, mit einer vierjährigen Lücke dazwischen. Mein

Erfahrungen in beiden Instancen

ES waren stark anders und zogen die hervor

Verschiebung der Landschaft der Tech -Startup -Welt.

In meinem ersten Einsatz lag der Schwerpunkt darauf, eine Technik-Co-Gründer - jemand, der die Codierung beherrscht. Dies erwies sich als a herausfordernder Bemühungen, insbesondere für diejenigen von uns, denen es fehlte

Verbindungen innerhalb der Tech -Community. Schneller Vorlauf vier Jahre und Der Ansatz hat sich drastisch verändert. Lean Startup -Methodik nahm an Mittelstufe, wobei No-Code-Tools als wesentlich hervorgehoben werden Ressourcen für die schnelle Produktentwicklung. Der Beschleuniger sogar einen ganzen Tag einem No-Code-Hackathon gewidmet, der uns einen bietet praktische Lernerfahrung über verschiedene Tools ohne Code.

Diese Beschleuniger waren maßgeblich an meinem Unternehmer

Reise. Die strukturierte Umgebung ermöglichte Erkundung,

Lernen und Fehler in einer sicheren, unterstützenden Umgebung. Vielleicht am meisten

Der unschätzbare Aspekt dieser Beschleuniger war der Zugang zu Mentoren und Branchenexperten. Ihre Anleitung hat uns geholfen, unsere Produktideen zu verfeinern

und navigieren gemeinsame Hürden und geben uns Erkenntnisse, die dies tun würden

waren schwer unabhängig zu erwerben.

Es ist jedoch wichtig, sich daran zu erinnern

Seien Sie ein nützliches Sprungbrett, sie sind keine Voraussetzung für das Startup

Erfolg. Viele Einhörner und erfolgreiche Startups wurden gebaut

außerhalb von Beschleunigerprogrammen. Was entscheidend ist, ist der Unternehmer des Unternehmers

Vision, Entschlossenheit und Fähigkeit, sich anzupassen und zu lernen.

Wenn Sie einen Gaspedal in Betracht ziehen, finden Sie hier einige Tipps:

- Forschung: Nicht alle Beschleuniger sind gleich geschaffen. Mach dein Erforschen Sie, dass Sie einen Gaspedal finden, der sich mit den Ihres Startups übereinstimmt

Mission und Ziele. Schauen Sie sich ihre Erfolgsbilanz, Mentoring an Pool und die Erfahrungen früherer Teilnehmer.

- Vorbereiten: Die meisten Beschleuniger haben eine wettbewerbsfähige Anwendung

Verfahren. Verbringen Sie Zeit damit, Ihre Bewerbung und Ihren Pitch zu verfeinern.

Artikulieren Sie Ihre Geschäftsidee, Marktchancen und eindeutig

Warum Ihr Team dasjenige ist, der es ausführt.

- Engagieren: Wenn Sie akzeptiert werden, nutzen Sie die Ressourcen voll aus bereitgestellt. Aktiv mit Mentoren in Kontakt treten, an Workshops teilnehmen und

Netzwerk mit Ihrer Kohorte.

Letztendlich ist die Teilnahme an einem Gaspedal eine Investition in Ihre Startups Zukunft. Egal, ob es sich um Mentoring handelt und Ihre aufzubauen

Netzwerk oder lernen, No-Code-Tools zu nutzen, die Erfahrung kann

Stellen Sie Ihnen die Tools und das Wissen zur Verfügung, um Ihre Navigation zu erhalten

unternehmerische Reise.

Ein Hinweis über Teammitglieder

Sowie die physischen Werkzeuge und Gemeinschaften, die Ihnen helfen sollen

Auf Ihrer Reise sind Menschen eine weitere wichtige Ressource. Ich sehe viele Gründer, die über Mitbegründer sprechen und ein Team bauen, also wollte ich mit Ihnen zu teilen, wie ich mich dem Thema nähere.

No-Code-Tools haben meinen Ansatz grundlegend revolutioniert

Geschäfte führen. Die Auswirkungen von No-Code erstrecken sich jedoch weit

Jenseits bloßer Drag-and-Drop-Bauherren; es bringt eine Denkweise und

Festet ein Rahmen für magere Operationen und effiziente Ressource

Zuweisung. Wenn ich über meine Reise nachdenke, kann ich sehen, dass die Übernahme dieses No-

Code -Denkweise hat nicht nur meine Produktentwicklung verändert

Herangehensweise, aber auch die Art und Weise, wie ich meine Teams verwalte und strukturiere.

In der nicht allzu fernigen Vergangenheit folgte ich einem „traditionellen“ Verfolgungsmittel

Pfad der Start -up -Evolution. Ich würde meine Projekte mit Kosten initiieren

Effektive No-Code-Tools, aber sobald das Produkt Gestalt annahm, habe ich ich fühlte sich gezwungen, das herkömmliche Startmodell zu replizieren. Das

Das Modell beinhaltete oft starke Investitionen in die Expansion des Teams, aggressiv

Marketing, Büroräume und eine Vielzahl anderer Elemente, von denen die meisten wurden mehr durch externe Wahrnehmungen als intern beeinflusst Notwendigkeiten.

Man könnte diesen Ansturm auf die Anpassung an das Startup zuschreiben Stereotyp zu einem Gefühl von FOMO (Angst vor dem Verpassen). Ich habe oft gefunden

Ich vergleiche meine Reise mit der anderer Startups, von denen die meisten hatte erhebliche Mittel gesichert und hatte ein bewährtes Geschäftsmodell. Trotzdem wurde ich durch diese Vergleichswelle mitgefahren und machte oft Entscheidungen nachteilig auf mein Unternehmen.

Ein klares Beispiel dafür war ein früheres Unternehmen, bei dem ich eilte in die Auswahl eines Mitbegründers, nur um später zu erkennen, dass unsere Visionen und

Arbeitsstile waren nicht ausgerichtet. Wir waren dann schnell an Bord von Menschen

Für Rollen, die im Nachhinein unnötig waren. Die No-Code-Denkweise, Hätte ich es während dieser entscheidenden Entscheidungszeiten angewendet, würde ich es

haben zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen geführt.

Hier erfahren Sie, wie die Einführung einer No-Code diese Entscheidungen:

- Selbstständigkeit: Mit den von No-Code, ich hätte das Startup alleine erstellen können, zumindest bis ich fand die richtige Person, um die Mitbegründerin zu teilen. No-Code ermöglicht Solounternehmer, ihre Ideen zu validieren und zu bauen ein minimal lebensfähiges Produkt ohne unmittelbarer Bedarf an a Team.

- Automatisierung: Ein wesentlicher Vorteil von No-Code-Tools ist die Automatisierungsgrad die y erleichtern. Viele Aufgaben traditionell

Das Erfordernis des menschlichen Intervention kann mit No-Code, mehrere Rollen überflüssig machen. Diese Automatisierung nicht spart nur Kosten, erhöht aber auch die Effizienz und reduziert die Wahrscheinlichkeit von Fehlern.

- Reduzierte Abhängigkeit von Entwicklern: No-Code-Tools beseitigen

Die Notwendigkeit eines traditionellen Entwicklers, das Produkt aufzubauen.

Das

spart nicht nur erhebliche Ressourcen, sondern ermöglicht auch mehr Kontrolle und Beweglichkeit in der Produktentwicklung mit der Fähigkeit zu Nehmen Sie Änderungen im laufenden Flug vor, ohne auf die Entwickler zu warten Verfügbarkeit.

Die Essenz von No-Code liegt darin, die Auswirkungen mit minimaler zu maximieren

Ressourcen. Es vermittelt einen Entscheidungsrahmen, in dem jede Wahl basiert auf seiner Fähigkeit, eine Annahme in der geringsten Zeit zu bestätigen.

Verbrauch und ressourcenintensive Art.

Ein Mitbegründer und ein Team zu haben, kann ein enormer Kapital sein, wenn Die Synergie funktioniert. Wenn Sie dies lesen und bereits ein Team oder ein haben

Mitbegründer vorhanden, es ist keine Panik verursacht. Stattdessen ist es ein Gelegenheit, die Prinzipien des No-Code in Ihre Entscheidung einzubeziehen.

Prozess von nun an machen.

Wenn Sie ein Solo-Gründer sind, ist der No-Code-Ansatz, wenn Sie ein Solo-Gründer sind

Eine Bestätigung, dass Sie auf dem richtigen Weg sind. Widerstehen Sie dem Drang zu eilen

in Entscheidungen, weil sie zur Erzählung „typischer Startup“ passen.

Adoptieren

Der Ansatz "No-Code"-bestätigen die Notwendigkeit zusätzlicher Ressourcen oder Teammitglieder vor dem Engagement. Dieser No-Code

Denkweise speichert Ihnen nicht nur Ressourcen, sondern verbessert auch Ihre Agilität und Widerstandsfähigkeit von Startup.

Oceanofpdf.com

13

Gespräche mit Gründern

Heute hat der Aufstieg von No-Code-Werkzeugen den Weg für eine Fülle von geebnet

innovative Unternehmen. Ein herausragendes Beispiel ist Makerpad, ein No-Code Bildungsplattform mit No-Code selbst! Beeindruckend, während

Das Einschalten von über 200.000 US -Dollar pro Jahr im Umsatz hat die Aufmerksamkeit auf sich gezogen

Zapier, der es für eine unbekannte Summe erwarb. Dieser Trend hat befähigte nicht-technische Gründer, No-Code-Lösungen in Annahme von Lösungen in

Starten ihrer Unternehmungen. Ich hatte das Privileg, mit drei zu unterhalten Solche Gründer, die bemerkenswerte Fortschritte machen

Domänen.

Jof Walters: Millionen Labors und Sey

Jof Walters steht an der Spitze von Million Labs, einem bekannten No-Code Agentur. Sein Unternehmen widmet sich der Unterstützung von Gründern in der Vorstellung und Konstruktion von Startups mit dem leistungsstarken No-Code-Tool

Blase. Mit der Fähigkeit, jeden Monat über 100 Gründer zu unterstützen,

JOFs Fachkenntnisse in der No-Code-Domäne blühten auf. Aber sein

Die Beteiligung erstreckt sich über das gerechte Fachwissen hinaus; Er hat sich auch gewagt

Die Welt der Investition.

Eine der bemerkenswerten Entwicklungen unter Million Labs -Banner,

Das auch JOFs Investition ist ein Startup namens Seesy. Das

Innovatives Unternehmen, die Idee von Adam Corbett, bietet eine Plattform

Für die Erstellung von Video -Lebenslauf. Innerhalb von nur sechs Wochen nach dem Produkt seines Produkts

Die gebaute Sey zog eine erstaunliche sechsstellige Investition von externen Quellen.

Erzählen Sie mir von Ihrem Hintergrund und wie Sie in No-Code angekommen sind.

Mein Hintergrund ist eine heiligere Art von Umgebung. Ich verbrachte 20

Jahre im Bankgeschäft und landete in der Challenger Banking Community

Im Jahr 2015, und ich bin 2018 davon ausgegangen. Ich dachte, na ja, was gehe ich

Jetzt tun? Und tatsächlich hatte ich eine Idee, die ich verfolgen wollte und

Ich hatte versucht, es selbst zu bauen. Ich bin nicht so technisch. Ich bin traditionell

Nicht-technischer Gründer. Also habe ich beschlossen, es mit diesem neuen No-Code aufzubauen

Sachen. Simon, der Mitbegründer von Million Labs ist, hat mir gezeigt

in Richtung Blase. Wir haben Blasen verwendet, um es zu bauen, und es hat nicht funktioniert. Es war

Eine Idee, die nicht abgenommen hat. Aber das war jedoch egal, weil

Was wir herausgefunden haben, war, dass wir einige Stunden und ein kleines Stück verbracht hatten

Geld, ein paar 1.000 Dollar, so gut wie nichts, um das zu beweisen. Das wurde zum Kernel von Millionen Labors, spart Geld und testete Ideen. Das sonst hätten wir eine Viertelmillion Pfund dafür verbracht.

Wie helfen Million Labs Gründern?

Wir helfen jeden Monat rund 100 Startups aus der ganzen Welt, gegründet von allen möglichen Menschen. Einige investieren wir in und andere zahlen die

Agenturteam, um ihre Ideen aufzubauen. Million Labs ist eine hochvolumige Idee.

Testen Sie die Plattform heute. Darum geht es uns wirklich und in der Prozess, wir hoffen, die Gewinner zu finden und zurückzusetzen. Wenn es geht zu

Ideen, 40 Menschen können die gleiche gute Idee haben und nur eine von ihnen wird in ein massives Geschäft verwandeln.

Bubble hat eine ziemlich hohe Lernkurve. Wie haben Sie es als als gefunden Vollständiger Anfänger?

Das ist eine interessante Frage. Ich habe viele Kurse gemacht. Der Fehler sehr viel

von Gründern machen, dass sie direkt in das Blasen springen, weil es ein ist. Wirklich gute Plattform in Bezug auf seine Flexibilität. Wenn Sie eine bauen möchten

Ausführen von App und kleben Sie sie auf eine Apple Watch, Sie können das mit dem tun

Blase. Wenn Sie einen Prognosemotor für Cry bauen möchten

PTO -Gleichgewicht

Blätter, du kannst es mit Blase machen. Es ist also unglaublich flexibel. Aber as

Sie sagen, diese hohe Lernkurve bedeutet, dass es oft Sortier ist, dass wir oft sehen

von diesem traditionellen Gründerverhalten, in der Technik begraben zu werden.

Sie verlaufen sich in der Entstehung und vergessen das das Wichtigste

Was zu tun ist, ist die Tests. Und so gleiten und sogar carrd, was

ist das grundlegendste auf der Erde. Sie können das verwenden, um einen Vorschlag zu setzen

auf einer Seite und senden Sie es an eine Reihe von Leuten und sagen Sie und

sehen Sie, ob

Sie werden auf eine Schaltfläche klicken, um zu sagen, ich bin interessiert. Würden Sie also empfehlen, dass die Gründer, die neu im No-Code sind, einnehmen sollten

es ein paar Schritte zurück?

Ja. Heute verwenden wir viele Zwischenschritte, um Zielseitentests durchzuführen

und kleine Funktionstests, die nicht so etwas wie Blase erfordern.

Wir sehen jetzt Entwicklungen im No-Code-Raum, in dem sie haben

Iteriert, was Blase getan hat. Jetzt haben wir eine dritte Generation von Plattformen, die so flexibel wie Blase sind, aber Dinge verwenden

Wie KI, um die Teile zu machen, die Menschen am schwierigsten finden. Ein Gutes

Beispiel hierfür wäre Appgggio.

Begegnen Sie vielen Gründern, die ihre Ideen aufbauen möchten?

Ohne zuerst das Problem durch Kundengespräche zu validieren?

Ich würde das prozentual als jeder, jeder einzelne, in Prozent eingestuft

Person. Es ist so selten, dass jemand weggegangen und validiert ist

Kundennachfrage. Und das ist unser Haupttest für Investitionen. Wir werden Schieben Sie die Leute zurück und sagen Sie: „Geh weg und zeig mir die 200 Leute, die

Willst du das 'oder "Zeig mir, dass du eine große soziale Anhängerschaft von Menschen hast

das hat das gleiche Problem “.

Ich denke, No-Code macht es so einfach, direkt in das Gebäude zu springen Vor Bodenarbeit.

Es tut. Ich denke, das ist ein interessanter Punkt. Die Ausfallrate für No-Code

Startups sind sehr hoch, weil es einfach ist, einfach zu gehen. Es ist einfacher als es

Immer war es, ein neues Produkt herzustellen. Wenn ich es schaffen kann und das nicht

Sofort Feuer fangen, ich kann aufgeben.

Erzähl mir mehr über Sey, denn das ist eine interessante Geschichte. Du

Übergegangen vom Bau eines Blasenprodukts zu Investitionen in sechs Wochen.

Das ist interessant. Es wurde von einem Gentleman namens Adam gestartet,

Wer ist unglaublich unternehmerisch. Während der ersten Covid -Lockdown,
Er hatte ein bekanntes Problem, das Personal durch Urlaub zu unterstützen.
Sein

Der ursprüngliche Vorschlag bestand darin, etwas zu erstellen, das dem folgen
würde

Urlaubsschema und Risikobeschäftigung. Während er das tat,
Er interessierte sich wirklich für die Tatsache, dass es wirklich einfach war,
aufzunehmen

Videos auf einem Smartphone. Video -CVs schienen wirklich interessant zu sein
Raum zum Eingehen und niemand tat es zu der Zeit.

Wie war die erste Version?

Es war im Wesentlichen eine Video -Capture -Komponente, die an eine Datenbank
von angeschlossen war

Jobs und Mitarbeiter. Es war nicht kompliziert und es dauerte keine Zeit bei
alle zu bauen; buchstäblich 20 Stunden.

Unglaublich. Genug, um das Konzept zu beweisen, um zusätzliche zu bekommen
Finanzierung?

Absolut. Seit der Finanzierung hat die Technologie viel weitergegangen. Was
machte es erfolgreich, dass der Gründer sein Netzwerk benutzte, um das zu
schieben

Konzept sehr schnell. Der MVP konnte das einfach demonstrieren

Es gab eine Nachfrage nach dem Produkt und das ist das Wichtigste

Teil. Es reicht aus, das Interesse eines Investors zu erhalten. Leider was

Wir sehen häufiger jemand, der keine Beweise hat und nein
Traktion.

Wie war die Reaktion von Investoren, wenn es um No-Code geht?

MVPs?

No-Code ist jetzt viel mehr bekannt. Als wir anfangen, die

Allgemeine Pushback, die wir erhalten haben, war: "Oh, du besitzt deine IP
nicht".

Dieses Denken ist jetzt veraltet. Es gab eine Handvoll Niemand

Code -Startups, die wirklich erfolgreich waren und viel mehr haben, die haben
war erfolgreich genug, dass kein Code zu einer akzeptierten Route geworden ist
zu vermarkten.

Worauf Sie am meisten aufgeregt sind, wenn es um die Zukunft von No-
Code?

No-Code wird gerade los. Es ist aufregend zu sehen, wie diese Technologie

Demokratisiert die Produktentwicklung und -investition. Ich bin ein 46-jähriger.

alter weißer britischer Mann und ich hatte wirklich das Glück, in der geborenen zu werden

Ort und Zeit, die ich war. Das, was ich an No-Code mag, ist das

Die Leute, die ich jetzt sehe, sehen Startups jetzt nicht aus wie ich, sie

Ich bin nicht zur Universität gegangen und sie sind nicht in einem Land der ersten Welt. War

Menschen aufbauen, die Technologieunternehmen aufbauen, die sich auf Probleme konzentrieren

das sind für sie relevant. Dies könnten kleine Unternehmen sein, die sind

Erleichterung einfacher, Raum in Lagern zu buchen oder eine zu buchen

Termin mit einem Arzt. Sie mögen niemals Einhörner werden, aber

Dies sind die Art von Unternehmen, die eine Wirtschaft vorantreiben und wachsen.

Das ist es, was mich erregt. Außerdem machen alle neuen Entwicklungen

Produktgebäude einfacher wie KI -Werkzeuge.

Sie sind ein Bubble-Lüfter, aber welche anderen No-Code-Tools verwenden Sie regelmäßig?

Interessanterweise verwendeten die am häufigsten verwendeten Dinge innerhalb von Millionen Labors

würde nicht ne

Cessinär als No-Code-Tools wahrgenommen werden. Stripe ist der

Zweitpopuläres Ding, das wir verwenden. Alles, was wir tun, ist auch aktiviert von einer Vielzahl von Google -Produkten und [[Tech_term_]].

Welchen Rat würden Sie einem Gründer ohne Code geben, der absolut hat

Keine Erfahrung? Was Sie sagen würden, sind die wichtigsten Dinge, die

Sie sollten tun, um ein erfolgreiches Startup ohne Code zu erstellen?

Gehen Sie und finden Sie eine echte Gruppe von Personen, die das Problem haben, das Sie sind

Ich versuche zu lösen und wirklich mit ihnen zu sitzen. Zeigen Sie ihnen nicht Ihre Idee.

Messen Sie das Problem, das sie haben und sehen, wie viel Schmerz sie sind

Eigentlich durchgehen. Diese frühen Beziehungen sind wirklich wichtig.

Wenn Sie fünf Personen finden, die das gleiche Problem teilen, wird das

Überladen Sie Ihr Startup. Die Daten, die Sie aus diesen fünf herausholen

Beziehungen werden Ihr Geschäft absolut grundlegend verändern.

Stephen Mitchell: SQCDP

Steve Mitchell ist ein ehemaliger Ingenieurmanager, der SQCDP gegründet hat (Sicherheit, Qualität, Kosten, Lieferung und Personen) im Jahr 2022. SQCDP hilft

Hersteller messen und reagieren auf ihre Leistung gegen eine Reihe gemeinsamer Indikatoren.

Erzählen Sie mir, wie Sie das anfängliche Problem entdeckt haben, das SQCDP löst.

Mein Hintergrund liegt im technischen Management und ich habe mit gearbeitet alles von kleinen unabhängigen Unternehmen bis hin zu groß

Unternehmen wie Coca-Cola. Ich arbeitete für eine große staatlich ansässige staatliche

Organisation, und ich war seit zwei Jahren dort. Es war frustrierend

Umgebung, weil ich dieses SQCDP -System von Whiteboards hatte und

Papierkram, bei dem alle täglichen Daten aus dem gesammelt wurden

Betreiber und dann den Teamleitern Handovers zur Verfügung stellen. Sie waren

Nur gedruckte Formularvorlagen, die mit einem Rot oder einem rot

aktualisierten Formular aktualisiert werden mussten

Grüne Stift jede Verschiebung. Mit 15 Schichten pro Woche waren das 45

Datenpunkte

hinzufügen. Nach einem Monat gab es diese riesigen roten Punkte und

grüne Punkte, und niemand konnte wirklich folgen.

Als Ingenieurmanager stellte ich fest, dass wir jedes Mal eine hatten

Überprüfung der Produktionsleistung, Probleme waren immer

durch Ingenieurwart oder Wartung gelegt. Es war beunruhigend,

Und ich wusste, dass etwas nicht ganz richtig war. Also fing ich an

Notieren und verfolgen Sie die Daten in einer Tabelle.

Innerhalb weniger Wochen konnte ich sehen, wo genau die Probleme lagen,

und wir konnten Prozesse implementieren. Weil alles war

Normalerweise auf Papier gemacht, gab es immer große Datenlücken. Für

Beispiel, wir sollten 500 Teile herstellen, aber wir haben nur

produzierte 200. Produktionsberichte, dass es 30 Minuten gab

Aufschlüsselung zu Beginn der Verschiebung, so auf dem Papier wird davon

ausgegangen, dass dies der Fall ist

Das Problem. Dennoch machen 30 Minuten Ausfallzeit nur 40 Teile aus

Nicht produziert werden, also was ist mit dem Rest passiert? Was für ein Teil der

Produktionslinie funktioniert nicht?

Wie sind Sie von dieser MVP -Tabelle zu einem technischen Produkt gekommen?
Das ganze Team könnte gebrauchen?

Ich wusste, dass es dort draußen keine Code-App-Bauherren gab. Zu der Zeit, ich

Ich hatte das Gefühl, dass ich bei der Arbeit in der Feuerlinie war, also werde ich das für beheben

Mich. Wenn es dem Geschäft hilft, dann ist das großartig, aber ich wollte machen

Sicher, dass ich und mein Team geschützt waren.

Was waren Ihre ersten Schritte beim Aufbau einer Lösung?

Ich habe verschiedene No-Code-Bauherren erforscht, die auf dem Markt waren. ICH

Versucht eine, die wie eine webbasierte Zugriffsdatenbank war und fand sie so Ein bisschen klobig für das, was ich brauchte, und es würde mir das nicht geben

Ausgabe, die ich brauchte. Was ich wollte, waren Daten, die auf einem erfasst wurden

Terminal und dann diese Daten in Echtzeit aktualisieren lassen. Es musste Folgen Sie dem SQCDP -Thema unseres We Safe? Machen wir das Produkt?

Die richtige Qualität? Verstehen wir unsere Downtimes und wo wir sind Zeit verlieren? Und verstehen wir, wo wir sind

Underperformance?

Welches Tool haben Sie dafür verwendet?

Ich stieß auf Glide. Es war früh in seiner Entwicklung, aber ich habe mich seinem angeschlossen

wachsende Gemeinschaft. Ich konnte das bereits mit den grundlegenden Tools sehen, die

Wäre ich dort, konnte ich die kleinen Teile der Datenbanklogik anwenden, die ich

schon wusste. Wenn ich auf ein Problem gestoßen bin, könnte ich das Web suchen oder

Wenden Sie sich an die Community, um Hilfe zu erhalten.

Wie sind Sie als nicht-technischer Gründer motiviert geblieben, um zu vervollständigen

Ihre App, als die Dinge etwas schwieriger wurden?

Ich machte wirklich einfache Schritte, aber ich wusste, dass ich, wenn ich

weitermachen würde, bekommen würde

Das Ergebnis, das ich wollte. Außerdem hatte ich ein echtes Feuer für das Problem und

Ich war so verärgert, dass es nicht bereits in Gebrauch war. Es fühlte sich an, als wäre es an mir

Um dieses Problem schließlich zu lösen. Ich habe jeden Morgen am Build für gearbeitet

Ungefähr eine Stunde in einem Café, bevor ich zur Arbeit musste. Ich habe das getan

für ungefähr sechs Monate. Ich würde jeweils an einem Teil arbeiten, zu dem ich

Denken Sie, gab mir die Befriedigung, die ich etwas erreicht hatte. Es gab mir Das Vertrauen, zum nächsten zu gehen.

Was war der schwierigste Teil des Builds für Sie?

Ich habe auf einige Probleme mit den Datenbankberechnungen gestoßen, die würde mir die richtigen Zahlen geben. Dann würde ich mich fragen: "Was ist das Der beste Weg, dies in einem Diagramm anzuzeigen?" "Ich hatte die Daten immer nur gesehen

in schriftlicher Form angezeigt, also traf ich ein kleines Stolpern

Block. Am Ende verwendete ich schnelle Diagramme, die das drücken und ziehen würden

Daten zwischen sich und meiner App. Es ging nur darum, etwas zu recherchieren und an den richtigen Stellen schauen, um das richtige Modul zu finden, Community -Mitglied oder Leitfaden, um die Hilfe zu erhalten, die ich brauchte.

Wie hat Ihr Arbeitgeber auf diese bahnbrechende Lösung reagiert, die Sie haben?

erstellt?

Ich musste es für sie aufschlüsseln, da sie besorgt waren

Sicherheit, insbesondere da sie auf der Regierung basiert. Wir mussten einige nehmen

Delikate Schritte und coach sie über das, was Glide war und wie Daten wurde gelagert. Letztendlich der Leiter der Informationssicherheit für den gesamten

Das europäische Netzwerk sagte: Ja, ich liebe es; Ich bin glücklich.

Wie fühlte es sich an, dass die Leute es zum ersten Mal versuchen?

Wir haben es über eine zweiwöchige Versuchszeit geführt, was bedeutete, dass

es 30 gab

Verschiebungen von Menschen. Ich war nervös und dachte, ich hoffe, sie brechen nicht

es, besonders als es sehr ruhig wurde, nachdem ich es übergeben hatte. Es drehte sich

Sie waren einfach sehr zufrieden mit der App und fanden sie wirklich einfach. Ich hatte Angst, sie würden sehr dagegen sein, weil es im Wesentlichen es

würde ihnen zeigen, wo sie falsch lagen, aber es war das

Ganze entgegengesetzte Reaktion. Am Ende des zweiwöchigen Gerichtsverfahrens die

Die Ergebnisse zeigten, dass die Produktionsleistung um 15% gestiegen war und Qualität stieg um 5%. Es hinderte auch das Unternehmen daran ein Überstundenwochenende benötigen, um Underperformance und die wiederherzustellen, und die

Die Gesamtkosteneinsparung betrug 85.000 Pfund.

Sie müssen ein echtes Gefühl der Begeisterung gefühlt haben, um zu sehen, dass es so gut läuft.

Ja, unglaublich begeistert. Es war diese Bestätigung, dass ich rechts war Weg.

SQCDP ist jetzt ein eigenes Startup. Wie bist du gewechselt?

Die Prüfung, an der Sie jetzt sind?

Leider konnte der Versuch nicht über zwei Wochen hinausgehen, weil die Art der Organisation. Sie mussten Passwörter entfernt werden und wichtige Änderungen, die vorgenommen werden müssen, die einfach nicht möglich waren. Es war

unglaublich enttäuschend. Ich bin zu einer anderen Firma gezogen

Wo ich das gleiche Problem entdeckte. Damals war es, dass es

Es wurde mir klar, dass ich dieses Produkt überhaupt hätte verwenden können Frühere Jobs und dies war ein eigenes Produkt. Wenn es könnte

Lösen Sie das Problem dort, könnte es das Problem bei anderen lösen Fertigungseinrichtungen auch? Dann begann es mich auf der

Reise des Erforschens und der Frage, ob dies ein Geschäft sein könnte.

Haben Sie sich zu Beginn Ihrer Reise einem Gaspedal angeschlossen? Wie hat das das gemacht?

Hilf dir?

Ich verbrachte sechs Monate mit einem Beschleunigerprogramm, um zu bestätigen,

wie mein

No-Code-Produkt kann für andere Kunden nützlich sein. Welche Funktionen sind Leute benutzen? Nutzen sie alle es genauso? Welcher Aspekt davon ist Werden Sie den Kunden bezahlen lassen?

Wir haben auch einen No-Code-Workshop mit Integrationen in KI abgeschlossen. Das ist ein aufregender nächster Schritt für mich und mein Produkt, wie KI in der Lage sein wird

Managern zu zeigen, was sie tun müssen, anstatt nur zu zeigen

Diagramme. Ich kann das mit No-Code tun und das ist sehr aufregend. Ich kann Seien Sie jetzt wieder kreativ und bringen Sie mein Produkt auf die nächste Stufe.

Warum ist in der heutigen Welt Ihrer Meinung nach kein Code so wichtig?

Wenn kein Code existieren würde, hätte ich an die Türen von klopfen müssen professionelle Agenturen. Ich müsste ihnen sagen, was ich erreichen möchte und Damit sie interpretieren können, was sie für brauchen. Das wäre gewesen frustrierend und kostspielig. No-Code bot etwas, das ich brauchte; A Einfache Lösung. Es schafft eine organische und faire Umgebung für Leute mögen mich.

Was würde Ihr Rat an jemanden sein, der sich in einer ähnlichen Situation befindet?

wo sie keine Erfahrung mit Bauprodukten haben, aber eine haben Tolle Idee?

Vergrößern Sie Ihr Problem zuerst, weil es Zeiten gab, in denen ich war Ich versuche alles zu bauen und ging weiter auf eine Tangente. Zweite, Finden Sie einen No-Code-Bauunternehmer, der zu ihnen und ihren Fähigkeiten passt. Vielleicht du

Mag die Schnittstelle nicht oder wie starr ein Thema ist. Vielleicht willst du etwas mit einer eingebauten Datenbank usw. Entfernen Sie vor Fiktion Sie beginnen, weil Sie dann eher Erfolg haben. Es gibt so Viele Tools zur Auswahl, die Sie finden, finden Sie eine, die sich wirklich anfühlt

natürlich für Sie. Ich sage den Leuten auch, dass sie die Führer lesen sollen, bevor sie anfangen

Und mischen Sie sich mit den Gemeinden ein, wenn sie einen haben. Der No-Code Community ist sehr unterstützend und es gibt immer jemanden dort, der hat Probleme erlebt oder gelöst, mit denen auch Sie konfrontiert sind.

Michael John Magdongon: Strabo

Michael ist der Gründer von Strabo, einem anpassbaren Armaturenbrett, das es lässt

Benutzer verwalten ihr globales Finanzportfolio. Sie haben kürzlich großgezogen

Fast eine Viertelmillion Pfund auf der Anlageplattform, Samen.

Vielen Dank, dass Sie mit mir im Gespräch über No-Code mitgeteilt sind. Danke schön.

Es war nie meine Absicht, eine Marke oder Präsenz zu verfolgen in der No-Code-Industrie an sich. Es war bequem. No-Code war a Mittel zu Ende. Aber je mehr ich hineingekommen bin, desto mehr liebte ich es. ICH

Liebte die Anwendung, insbesondere was sie tun könnte, nicht nur für Nichts Technische Gründer, aber sogar für Menschen, die ein Budget oder Bedürfnis haben

etwas schnell ausrollen. Es war eine großartige Erfahrung, Und ich hatte Spaß, Teil der Community zu sein.

Erzählen Sie mir etwas über Ihren Hintergrund, bevor Sie ein No-Code wurden Gründer.

Ich bin ein nichttechnischer Gründer. Ich bin ein zweimaliger Gründer eines kleinen Gründers

Geschäft in Chicago, also habe ich mehr geschäftlichen Hintergrund. Ich habe es getan

Das für ungefähr viereinhalb Jahre und mein MBA im Ausland. Während

Dieses Mal arbeitete ich in Risikokapital und arbeitete dann von dort aus bei einem großen Technologieunternehmen bei Amazon, hauptsächlich im Betrieb

Management. Ich habe das für ein paar Jahre gemacht, aber bis dahin die

Unternehmertum erkrankte. Ich ging, um Strabo zu verfolgen, was ist

Eine Fintech -Anwendung, mit der Expats ihre Vermögenswerte über die verwalten können

Welt.

Wie sind Sie zunächst das Problem entwickelt?

Ich bin ein Amerikaner, der hier in London lebt, und ich habe Konten und Vermögenswerte in den Staaten sowie in der Welt. Ich bewege mich ständig Geld von Punkt A bis Punkt B.

Unklarheit darüber, wo ich in den Ruhestand gehen werde, wurde immer schwieriger, wie es geht

Planen Sie für die Zukunft und generieren Sie Wohlstand und Plan für den Ruhestand. Also

Hier kam die Idee von Strabo in Treue. Ich habe die durchsucht Markt, aber ich konnte nichts finden, was zu meinen Bedürfnissen passt. Also, ich

Denken Sie, es war zu einer tollen Zeit, als ich eine Firma gründen wollte. Ich war

Bereit für die nächste Phase meiner Karriere. Ich saß damit; tat die Interviews,

und Benutzerentdeckung. Ich habe den vollständigen Forschungsprozess durchlaufen und dann

Schließlich traf die Entscheidung, Strabo ganztägig zu verfolgen.

Sie haben sich für Blasen entschieden, sind Ihre No-Code-Plattform. Wie haben Sie sich entschieden

das als Grundlage Ihres Produkts?

Das erste Jahr der Gründung des Unternehmens war nur eine Lernerfahrung.

Und die Art und Weise, wie wir uns die Produktentwicklung nähern, war in einem sehr

traditioneller Weg. Wir haben einen Entwickler eingestellt, wir haben einen typischen Tech -Stack verwendet und

Ywe bezahlt für AWS usw., das ein Problem verursachte. Nummer eins, ist es teuer. Nummer zwei, es dauert lange. Und Nummer drei,,

Einen Entwickler zu finden, eine gute, die es innerhalb des Budgets tun wird, ist

Auch sehr herausfordernd. Wir haben einen gefunden und er war wirklich gut, aber es

hat einfach nicht geklappt. Danach fanden wir einen anderen Entwickler, aber er

war nicht so gut. Wir fanden dann einen dritten Entwickler, der auch nicht sehr war

Gut. Es wurde einfach absolut herausfordernd und teuer zu behalten

Menschen finden und ersetzen. Außerdem, am Ende des Tages, was wir

Wirklich müssen ein Produkt ausrollen, damit wir weiter kommen können

Validierung und Test. Dann fing ich an, No-Code zu erkunden. ICH

wusste davon, aber ich steckte in meinen alten Denkweisen fest. Ich dachte a Produkt musste auf eine bestimmte Art und Weise gebaut werden.

Aber ich bin froh, dass wir die Richtung des No-Code gingen, weil wir in der

Lage waren

ein Produkt in einer sehr schnellen Zeit, unter Budget zu bauen, und wir haben bekommen

Einige Benutzer verwenden die Anwendung tatsächlich. Ich ging durch den Schmerz

Punkte, Dinge auf traditionelle Weise zu tun, was mich dann dazu veranlasste Dinge auf untraditionelle Weise.

Und wie lange hat Sie gebraucht, um von Anfang bis Ende zu bauen?

Zweieinhalb Monate.

Das ist erstaunlich. Was war die Reaktion auf das Produkt?

Sehr positiv. Wirklich positiv. Wir haben ein paar wirklich gute Feedback von Investoren und von unserer Benutzerbasis. Von dort aus konnten wir erhöhen

Hauptstadt. Wir konnten dann einen CTO einstellen (Chief Technology Officer)

Wer schlug vor, dass die Zeit zu Recht war, zu einer traditionellen

Technologie zu wechseln

Stapel. Wir machen unsere Bewerbung neu, aber wir haben immer noch die Blase Anwendung. Wir möchten das als Testfahrzeug verwenden, weil

Wir sind in der Lage, etwas sehr Schnelles zu bauen, es dort rauszuholen und zu haben

Personen, die eine tatsächliche Anwendung verwenden.

Als Sie Geld sammelten und die Investoren darüber informiert haben, dass Sie es haben

Hast du ein No-Code-Produkt, wie war ihre Reaktion?

Das war interessant, weil in den frühen Tagen des Beginns

Firma, wir erhielten Ratschläge, dass Anleger nicht viel auf No-

Codelösungen. Aber wenn wir es aufgestellt haben, nur ein oder zwei

schaute darauf herab. Aber für die überwiegende Mehrheit war es egal. Wir

hätten uns bekommen

Etwas zum Markt und validierte unsere Ideen. Kapital erheben würde

Erlauben Sie uns dann, zum normalen Tech -Stapeln überzugehen. Warum viel ausgeben

wertvolle Zeit und Geld aufbauen etwas, das die Leute nicht wollen

Wann konnten Sie es einfach mit No-Code machen? Und selbst wenn es immer noch ein beträchtlicher ist

Investition ist immer noch bei weitem nicht die Kosten für das, was es dauern hätte

etwas anderes bauen.

Verwenden Sie No-Code auf andere Weise wie das Management des Unternehmens?

Im Moment befindet sich unsere Website noch auf No-Code. Wir verwenden Webflow für

O

Ihre Haupt -Zielseite, und dann ist die Anwendung nur eine normale Technologie Stapel. Wir verwenden Tools wie Begriff und Airtable ziemlich viel täglich zum Verfolgen von Aufgaben und zum Verwalten unserer Aktivitäten.

Welchen Rat würden Sie an einen Gründer mit erstem Code geben?

Ich denke, der beste Ratschlag ist, wenn Sie ein Unternehmen gründen.

Vor allem ein Technologieunternehmen, das Sie nicht wirklich ein Geschäft gründen. Du bist

eine Reihe von Experimenten beginnen. Experimentieren Sie zuerst, wenn Sie bekommen

Es ist richtig, dann wird es in ein Geschäft. Schauen Sie es also nicht an als Sie beginnen eine Firma. Schauen Sie es sich an, als würden Sie eine Reihe von starten

Experimente, die Sie validieren möchten. Ich denke, das wird a entfernen Viele der unnötigen Dinge, von denen Sie glauben, dass Sie von Ihrem Tag ausgehen müssen.

heutige Aufgaben. Dann können Sie sich nur auf die Dinge konzentrieren, die wirklich wichtig sind,

Das ist wirklich nur eine Bestätigung in jedem Stück Ihres Geschäfts.

Oceanofpdf.com

Ressourcen

Es gibt eine wachsende Sammlung von Ressourcen für No-Code

Gründer; von Chatbots, Chart -Herstellern, API Verzeichnissen, Design -Tools, und ai. Um Ihnen auf Ihrem Weg zu helfen, habe ich eine Sammlung von No-Code -Tools und -Ressourcen, die Sie in Ihrem eigenen Start verwenden können.

Das

Die Liste ist nicht erschöpfend, aber Sie finden eine aktuelle Sammlung bei <https://nocodestartup.co>

Denken Sie daran, Ihre No-Code-Builds mit #NocodestartUpbook an zu markieren auf unserer Website vorgestellt werden.

Ai

CHATGPT Conversational AI Tool <http://chat.openai.com>

Bard Conversational AI von Google <https://bard.google.com/>

BLITSE ein AI-gesteuerter Gespräch www.blits.ai/

Ökosystem

Leichtigkeit automatisieren alltägliche Aufgaben mit <https://levity.ai/>
Ai

Metatext Build, Annotate und verwalten <https://metatext.ai/>

NLP -Produkte

Offensichtlich ai ein no-code data Science-Tool www.obvely.ai/

Apis

Backendless Complete API Entwicklung <https://backendless.com/>

Basisql Erstellen Sie eine einfache API oder ein full- www.baseql.com/

Flogener Backend von

vorhandener Lufttable

Rapid API Suchen und Verbindung zu <https://rapidapi.com/hub>

Tausende von API

App Bauherren

Adalo erstellen interaktive Apps mit www.adalo.com/

Anpassbare Vorlagen und

Komponenten

Mit Appoggio Appoggio können Sie <https://appoggio.com/> erstellen
leistungsstarke Apps über die

Web und Handy

AppHive No-Code Mobile App <https://apphive.io/>

Erbauer

AppMatser.io Mobile App Builder mit einem <https://appmaster.io/>

kraftvolles Backend

Appsheets Erstellen Sie leistungsstarke Apps mit <https://about.appsheets.com/>

Google -Blätter

Betty -Blöcke erstellen Low -Code -Unternehmen www.bettyblocks.com/

Anwendungen

Bravo Studio Native Mobile Apps www.bravostudio.app/

mit AI angetrieben

Clappia Build Digital www.clappia.com/

Transformations -Apps

Fliplet Build Mobile und Web Apps <https://fliplet.com/>

ohne Code

Flutterflow Eine leistungsstarke Plattform für <https://flutterflow.io/>

Apps erstellen

Kodika.io erstellen iOS und Android <https://kodika.io/>

Apps mit Drag & Drop

Microsoft Power Apps No-Code-Apps für Business <https://powerapps.microsoft.com/>

Moxly AI App Builder für iOS und www.moxly.io/

Android

Pandasuite Ein flexibles No-Code-Tool für <https://pandasuite.com/>

Apps erstellen und

Präsentationen

Sandbox Commerce Drehen Sie Ihren E-Commerce www.sandboxcommerce.com/

In eine mobile App speichern

Thunkable No-Code Mobile App <https://hunkable.com/#/>

Entwicklung

Automatisierung

Airslate erstellen Dokument -Workflows www.airlate.com/

Boomi leistungsstarke Geschäft <https://boomi.com/>

Automatisierung

Flowshot.ai anwenden Sie AI auf Ihr Google <http://flowshot.ai/>

Blätter

Goodflow automatisieren und verwalten <https://goodflow.io/>

Geschäftsworkflows

Hipporello beaufsichtigen Sie Ihr Trello www.HiFporello.com/

Bretter

Make.com leistungsstarke visuelle Automatisierung www.make.com/en

Scherz All-in-one Workflow <https://jestor.com/>

Automatisierung

JOTFORM Signature Automation Tool www.jotform.com/products/sign/

Parabola Automatisieren komplexe <https://parabola.io/>

Workflows

Schreiber erstellen visuelle schrittweise <https://scribehov.com/>

Führer

Tango erfassen und automatisieren www.tango.us/

Prozesse in Sekunden

Twilio Automated Customer www.twilio.com

Engagement

Zapier verbinden Tausende von Apps <https://zapier.com/>

Mit Leichtigkeit

Blockchain

MASH Micropayments mit Bitcoin <https://mash.com/>

ICMe Build Web3 -Apps ohne Code www.icme.io/

Gekürzt Build und verwalten <https://abridged.io/>

dezentrale Projekte

Niftify erstellen ein NFT -Geschäft in www.niftify.io/

Sekunden

Diagramme

Graphy erstellen visuelle Grafiken von <https://graphy.app/>

Ihre Daten

Hadmean erstellen Admin -Apps in Sekunden <https://hadmean.com/>

Bilddiagramme erstellen sofort schöne www.image-charts.com/

Diagramme

Quickchart Open Source -Diagramm API <https://quickchart.io/>

Chatbots

BigRadar erstellen No-Code Conversational <https://Bigradar.io/>

Chatbots

BLITS.AI A Conversational AI Ecosystem www.blits.ai/

Botmother Build Chatbots ohne Code <https://botmother.com/>

Chatbot Automatisieren Sie den Kundendienst www.chatbot.com/

Chatbots

Flowxo Premier AI Chat

Bot Tool <https://flowxo.com/>

Formito a Chatbot, der grundlegende <https://formito.com/> ersetzt

Formen

Joonbot Ein No-Code-Chatbot-Builder <https://joonbot.com/>

Landbot ein leistungsstarker Chatbot ohne Code <https://landbot.io/>

Erbauer

Gemeinschaften

Threado ein Community -Management www.threado.com/

Plattform

Kreisen Sie eine vollständige Community -Building <https://circle.so/>
und Management -Tool

Discord erstellen eine dedizierte <https://discord.com/>

Community -Diskussion

Plattform

Buddypress bauen vielseitige Gemeinschaften <https://buddypress.org/>

Mit diesem WordPress -Plugin

Schmelzspot Erstellen Sie eine Online -Community www.Meltingspot.io/
für jedes Geschäft

Datenbanken

Airtable Build leistungsstarke Datenbanken <https://airtable.com/>
mit der Einfachheit von a

Kalkulationstabelle

Baserow einen Open-Source-No-Code <https://baserow.io/>
Datenbank

Google Sheets Online -Tabelle, die www.google.co.uk/sheets/
doppelt als Datenbank

Formbeaver Build und Host Custom www.formbeaver.com/
Datenbanken ohne Code

Jotform -Tabellen sammeln und verwalten Daten unter [www.jotform.com/products/](http://www.jotform.com/products/tables/)
tables/

Ein All-in-One-Arbeitsbereich

MicroDB Eine No-Code-Datenbank mit www.microdb.co/

Automatisch generiert Bildschirme

Vorstellung Ein Ort zum Dokumentieren und www.notion.so/

Führen Sie Ihr gesamtes Geschäft durch
Design

Bootstrap Studio Eine Desktop -App zum Erstellen <https://bootstrapstudio.io/>
reaktionsschnelle Websites

fffuel generieren SVG -Dateien, Muster, <https://fffuel.co/>
und Hintergründe in Sekunden

Studio AI Powered Web Design <https://studio.design/>

Erstellen Sie die atemberaubenden Wireframes www.visily.ai/
und Prototypen

Figma Eine kollaborative Software für www.figma.com/
Schnittstellendesign

Canva erstellen schöne Designs mit www.canva.com/en_gb/
eine Drag & Drop -Schnittstelle

Envato Elements Download Unlimited Creative <https://elements.envato.com/>
Vermögenswerte für Ihre Projekte

Vecteezy Royalty Free Vector Art, Fotos, www.vecteezy.com/
und Video

VectorStock Get Professional Design Assets www.vectorstock.com/
für Ihr Geschäft

Digitale Downloads

Gumroad verkaufen alles online über <https://gumroad.com/>

Ihre eigene Website

Zahlen Sie eine Plattform zum Verkauf digital <https://payhip.com/>

Kurse und Downloads

Podia verkaufen digitale Produkte, www.podia.com/

Workshops und Kurse

E -Commerce

Big Commerce Professional E-Commerce www.bigcommerce.co.uk/

Managementplattform

Checkout -Seite eingebettete Checkouts für Ihre <https://checkoutpage.co/>
Webseite

Maker Drehen Sie Figma -Designs in den Laden www.maker.co/
Seiten

Microweber erstellen schöne Websites und <https://microweber.com/>

E -Commerce -Stores

Shopify einer globalen E -Commerce -Plattform www.shopify.com/

Wix erstellen einen E -Commerce -Store <https://wix.com>

Mit einfachen Drag & Drop -Tools

E-Mail

Mailchimp kultivieren und verwalten Mailing <https://mailchimp.com/>

Listen

Convertkit eine umfassende E -Mail <https://convertkit.com/>

Marketing -Tool

Aweber Connect and Automatate E -Mail www.aweber.com/

Erfahrungen

Apollo erstellen automatisierte E -Mails für www.apollo.io/

Käufer auf der ganzen Welt

Formen

Cognito -Formen bauen leistungsstarke Formen leicht www.cognitoforms.com/

FlexForm erstellen flexible Formulare für Ihre www.flexForms.com/

Geschäft

JOTFORM LETIGEN FORMEN MIT WWW.JOTFORM.com/

Bedingte Logik

MightyForms Formulare, die Zahlungen www.mightyForms.com/ sammeln

Typeform bauen leistungsstarke Formen, die www.typeform.com

Daten sammeln

Spiele

Buildbox Machen Sie Spiele mit AI <https://signup.buildbox.com/>

Konstrukte browser-basierte Spiele www.construct.net/en erstellen

Gamesalad leistungsstarker No-Code-Spielmacher <https://gamesalad.com/>

GDevelop ein 2D/3D-No-Code-Spiel <https://gdevelop.io/>

App machen

Stycyl erstellen Spiele ohne Code www.stercyl.com/

Zielseiten

BouncePage erstellen mobile freundliche <https://bounce.page/>

Zielseiten

Bowwe erstellen atemberaubende Websites und <https://bowwe.com/>

Zielseiten schnell

Builder erstellen schöne Apps ohne www.builder.ai/

Code

Earlybird erstellen einfache Zielseiten <https://earlybird.im/>

das bekommt Kunden

Grapedrop Ein Seitenbauer für eine Vielzahl von <https://grapedrop.com/>

Anwendungsfälle

Carrd einfach, kostenlos, reaktionsschnell <https://carrd.co/>

Zielseiten

Marktplätze

Kreezalid erstellen und bauen Sie einen Online -www.kreezalid.com/.

Marktplatz in Minuten

Sharetribe Erstellen Sie einen Online -Marktplatz www.sharetribe.com/

schnell

Tangram ein Webflow -betrieben www.tangram.co/

Marktplatz

Mitgliedschaften

Ghost verwandelt Ihr Publikum in eine <https://ghost.org/>

Geschäft

Mitgliedsbereich starten Sie eine Mitgliedschafts -Website unter

www.memberspace.com/

Minuten

WordPress ein vielseitiges CMS, das <https://wordpress.org> anbietet

Mitgliedschafts -Plugins

Stimme

Castup AI-betriebene Podcast-Erstellung www.usecastup.com/

Werkzeug

Descript Mächtiges Video und www.descript.com/

Podcasting Creation Tool

Otter erhalten AI-generierte Notizen von <https://otter.ai/>

Ihre Meetings

Vosiclow -Design, Testen und Starten von Voice www.voiceflow.com/

Assistenten

Web -Apps

Adalo bauen Web -Apps ohne Code www.adalo.com/

mit anpassbaren Vorlagen

und Komponenten

Appgyver Build Apps visuell www.appgyver.com/

Beezer Drag and Drop Progressive www.beezer.com/

App Builder

Sprudeln eine mächtige App

Gebäudetool <https://bubble.io/>

Caspio bauen leistungsstarke Unternehmen www.caspio.com/

Anwendungen

Fliplet Build -Web- und Mobile -Apps <https://fliplet.com/>

ohne Code

Erstellen von Apps mit AI in Sekunden www.frontlyapp.com/.

Glide erstellen leistungsstarke Business -Apps www.glideApps.com/

Aus Ihren Daten

Glowbom Build -Spiele und Apps für <https://glowbom.com/>

Beliebte Plattformen

Noodl erstellen skalierbare Low-Code-Apps www.noodl.net/

mit KI

Notaku -Begriff betrieben Websites <https://notaku.so/>

PORY.IO Eine Mehrzweck-No-Code-App <https://pory.io/>

Erbauer

Softr -Software aus einem Google www.softr.io/

Blatt oder Lufttable

Stacker erstellen High-Impact-Apps von www.stackerhq.com/

Ihre Geschäftsdaten

Toddle erstellen schöne Schnittstellen für <https://toddle.dev/>

Ihre Daten

Typedream alles, was Sie benötigen, um <https://typedream.com/> zu sein

in der Lage, online zu verkaufen

Wappler Ein Tool mit niedrigem Codes zum Erstellen <https://wapper.io/>
reaktionsschnelle Websites

Ycode erstellen datengesteuerte Websites www.ycode.com/
mit schönen Designs

Datenbankfeldtypen

Text: Wird verwendet, um jede Form von Textdaten zu speichern. Dies könnte
Namen enthalten,

Beschreibungen, Adressen und so weiter.

Langer Text: Ähnlich wie Text, aber für größere Textkörper ausgelegt.

Nützlich zum Speichern von Kommentaren, Notizen oder anderen großen
textbasierten textbasierten

Inhalt.

Nummer: Wird verwendet, um numerische Daten zu speichern. Dies könnte eine
Ganzzahl sein oder

dezimal und wird häufig für Mengen, Preise oder andere numerische verwendet
Werte.

Boolean: Wird verwendet, um True/False oder Ja/Nein -Werte zu speichern. Kann
nützlich sein für

Flaggen oder Indikatoren.

Datum/Uhrzeit: Wird verwendet, um ein bestimmtes Datum und eine bestimmte
Uhrzeit zu speichern. Nützlich für

Planungsereignisse, Zeitstempel anmeldet, usw.

Datum: Wird verwendet, um ein Datum ohne Zeitkomponente zu speichern.

Zeit: Wird verwendet, um eine Zeit ohne Datumskomponente zu speichern.

Prozentsatz: Wird verwendet, um Prozentwerte zu speichern.

Währung: Wird verwendet, um Geldwerte zu speichern. Die tatsächliche Währung
(wie

USD, EUR usw.) können oft auch angegeben werden.

E-Mail: Wird zum Speichern von E-Mail -Adressen verwendet. Einige Systeme
könnten

Validieren Sie die Daten automatisch, um sicherzustellen, dass sie
ordnungsgemäß formatiert sind

E-Mail-Adresse.

Telefonnummer: Wird zum Speichern von Telefonnummern verwendet. Wie E-Mail,
einige

Systeme können die Daten validieren.

URL: Wird verwendet, um Web -URLs zu speichern. Auch hier könnten einige Systeme die validieren Daten.

Bild: Wird zum Speichern von Bilddateien verwendet.

Datei: Wird verwendet, um jede Art von Datei zu speichern.

Liste: Wird verwendet, um eine Liste von Werten zu speichern. Die Werte könnten von jedem anderen sein

Geben Sie wie Text oder Nummer ein.

Karte: Wird verwendet, um geografische Standorte zu speichern.

Bewertung: Wird verwendet, um Bewertungswerte zu speichern, z. B. eine Sternbewertung von fünf.

Farbe: verwendet, um Farbwerte zu speichern, oft in einem Format wie hexadezimal.

Referenz: Wird verwendet, um eine Beziehung zwischen Datensätzen in verschiedenen Erkenntnissen zu erstellen

Tische. Dies ähnelt einem fremden Schlüssel in einem traditionellen relationalen Relational

Datenbank.

Gemeinsame Datenbankvorgänge

Hier sind einige gängige Arten von Operationen, die Sie vielleicht möchten Führen Sie in einer No-Code-Datenbank und der allgemeinen Formel, für die Sie verwenden würden

jeder. Dies sind vereinfachte Ausdrücke und die genaue Syntax oder

Die Methode, die Sie verwenden würden, kann je nach Plattform ohne Code variieren

Sie verwenden.

Grundlegende arithmetische Operationen

- Addition: $\text{Feld1} + \text{Feld2}$
- Subtraktion: $\text{Feld1} - \text{Feld2}$
- Multiplikation: $\text{Feld1} * \text{Feld2}$
- Abteilung: $\text{Feld1} / \text{Feld2}$
- Prozentsatz: $(\text{Feld1} / \text{Feld2}) * 100$
- Durchschnitt: $(\text{Feld1} + \text{Feld2} + \dots + \text{Feldn}) / n$

Textverkleinerung

- Mit zwei Feldern beitreten: $\text{Feld1} \& \text{ „\& “ } \text{Feld2}$ (Dies würde Feld1 beitreten und Feld2 mit einem Raum dazwischen.)
- Verbinden eines Feldes mit einer konstanten Zeichenfolge: Feld1 und

"Konstante Zeichenfolge"

Bedingte Operationen

- if-then-else: if (Bedingung, value_if_true, value_if_false). Das würde value_if_true zurückgeben, wenn die Bedingung wahr ist, und Value_if_false Wenn die Bedingung falsch ist.

Datums- und Uhrzeitbetrieb

- Differenz zwischen zwei Daten: DatumField1 - Datumfeld2. Das würde normalerweise den Unterschied in Tagen geben.
- Teile eines Datums extrahieren: Funktionen wie Jahr (Datumfeld), Monat (Datefield) und Day (Datumfeld) würden Ihnen die geben Jahr, Monat und Tag von einem Datumsfeld.

Aggregationsfunktionen

- Summe: Summe (Feldname) würde Ihnen die Gesamtsumme von allen geben Werte im Feldname.
- Graf: Count (FieldName) würde Ihnen die Anzahl der Anzahl geben Aufzeichnungen, bei denen Feldname nicht null ist.
- Durchschnitt: Durchschnitt (Feldname) würde Ihnen den Durchschnitt geben Wert des Feldnamens.
- min/max: min (fieldname) und max (fieldname) würden geben Sie der kleinste und größte Wert im Feldname.

Oceanofpdf.com

Index

A

Über Seite 112

Gekürzt 193

Beschleuniger 141-142, 171-175

Buchhaltungssoftware 170-171

umsetzbare Metriken 158, 161

Aktivitäten

Automationen 107

Erstellen Sie das Benutzerformular mit einem Foto -Upload -Feld 86-88

Flussdiagramme 43

Prototypen mit niedrigem Fidelität 49-50

Daten abgeben 73

Adalo 3, 57, 70, 71, 81, 82, 127, 191, 199

Anpassung, konzentrieren Sie sich auf 30

Adobe 48

- Adobe Illustrator 164
- Adode XD 76
- Werbestrategien 123–125
- Aggregationsfunktionen 202
- Ai siehe künstliche Intelligenz (KI)
- Airbnb 30
- Airslate 192
- Lufttable 56–57, 61, 63, 69
–70, 82, 160, 189, 194
- Aufbau von Willo.social Database mit 71–73
- Akkio 103
- Alexa 100
- Amazon 30, 100
- Amazon Cognito 136
- Amazon DynamoDB 136
- Amazon RDS 136
- Amazon S3 136
- Analytische Werkzeuge 144
- Android 77, 78
- Angellist 168
- API (Anwendungsprogrammierschnittstelle) 82–83, 90, 181, 192
 - tiefer Eintauchen in 93–96
 - Gründe für die Verwendung von 95–96
 - gegen ein Webhook 98–103
 - und Willo.social 105–107
- API Gateway (Amazon) 136
- API Management (IBM) 138
- Apollo 168, 170, 196
- App Builders 81, 191–192
- Appoggio 191
- Appgyver 199
- Apphive 191
- Appmatser.io 191
- Apps, eine Verbindung zu externen Daten 103–107 herstellen
- Appsheet 69, 191
- Appy Pie 81
- Künstliche Intelligenz (AI) 23–24, 198

No-Code-Tools auf dem Markt 102–103
Verwenden in Apps 99–103
Asana 166
Annahmen
Definition 32
Testen 31–33
Automatisierte E-Mail-Erfassung 26–28
Automatisierte Workflows 20, 99
Automationen 174, 192–193
und APIS 95
Erstellen von 107
definiert 89–93
Aweber 196
AWS (Amazon Web Services) 135–137
AWS aktivieren 137
AWS verstärkt sich 136
AWS Honeycode 136
Azure DevOps 141
Azure Logic Apps 140
B
B2B (Business to Business) 24, 113, 159
B2C (Business to Commerce) 24, 158
Back-End
Auswahl des richtigen Werkzeugs 56–57
Verbindung zu Front-End 82–84 anschließen
Definition 55–56
in No-Code-Entwicklung 56
Backendless 192
Bard 198
Basecamp 135
Basis 192
Baserow 194
Basen (Lufttable) 69–70
grundlegende arithmetische Operationen 201
Beezer 199
Anfänger 189–190
Ratschläge für (M. J. Magdongon) 189–190

Ratschläge für (Stephen Mitchell) 186
Betalist 125
Betty Blocks 191
Bezos, Jeff 30
BigCommerce 81, 196
BigQuery 139
Bigradar 194
Bing -Suche 168
BLITS.AI 194, 198
Blob/Binär, Datentyp 73
Blockchain 193
Bluehost 128
Boolean 72, 200
Boomi 192
Bootstrap Studio 195
Bootstrapping 131-134, 167
Alternativen zu: Vor- und Nachteile 133-134
Vorteile von 132
Pfad von, für No-Code-Gründer 132-133
Real-Life-Account 133
Selbstfinanzierung 131-132
Botmother 194
BouncePage 197
Bowwe 197
Bravo Studio 191
Brin, Sergey 2
Blase 3, 5, 9, 10, 57, 70, 81, 82, 83, 86, 87, 91, 110, 127, 163, 166, 199
Hinzufügen neuer Produkte oder Dienstleistungen 118-119
Erstellen von Workflows 117-119
Datenbank 70-71
Datenbank, einrichten 110-111
Flexbox 116-117
Frontend 70-71
Millionen Labors 178-179, 180
Plugins 119
Strabo 188
Testen 119-120

Benutzeroberfläche, einrichten
111-117
Willo.social 81-82, 105, 106
Buddypress 194
Buildbox 197
Baumeister 197
Gebäude
Hinzufügen neuer Produkte oder Dienstleistungen 118-119
Erstellen von Workflows 117-119
Datenbank, einrichten 110-111
Plugins 119
Testen 119-120
Tools, Auswahl von 109-110
Benutzeroberfläche, einrichten 111-117
Geschäftsannahmen sehen Annahmen an
Geschäftsdetails Tabelle, relationale Datenbanken 64
C
Kalender 28, 170
Camp, Garrett 35
Stornierungen, Wert des Wertes von 145
Canva 43, 164, 169, 195
Carrd 197
Caspio 199
Castup 198
Diagramme 193
Char/varchar, Datentyp 72
Chat, relationale Datenbanken 66
Chatbot 194
Chatbots 194
CHATGPT 23-24, 100, 101-102, 166, 168, 169, 170, 198
Checkout Seite 196
Kasse Seite 112
Kreis 194
Clappia 191
Cloud -Funktionen (Google) 139
Cloud -Funktionen (IBM) 137
Cloud Run (Google) 139

CNAME -Datensatz 127
Codd, E.F. 59
Codennamen 126
Mitbegründer 1, 3, 172, 173–175
Cognito Formen 197
Coldfusion 2
Farbe, Datenbankfeld 201
Gemeinden 194
Concierge MVP 34–35
Bedingte Operationen 202
Bedingte Aussagen 83, 84–86
Konnektivität 8–9
Konstrukt 197
Inhaltsgenerierung, mit Chatgpt 101
Content Management System (CMS) 81
Webflow 71, 92
Content -Marketing 124
Kontinuierliche Verbesserung 156–157
Convertkit 196
Kopie 166
Kosten 8
Kosteneinsparungen und APIs 96
Crazy 8 Framework 19–22, 31
Kreative Einschränkungen 8
Schöpfer Attribution 164
CRM (Kundenbeziehungsmanagement) Anwendung 91, 96, 105, 169
Crowdsourcing -Plattformen 20
CSS 75
Währung, Datenbankfeld 200
Kundenentdeckung 18, 29, 31
Kundeninterviews 143–144
Kundensupport mit Chatgpt 101
Kundenaussagen 125
Kunden
Basis definieren und verfeinern 25
Finden und Interview 24–25
D

Dall-e 100, 101–102

Daten

und APIS 95

Automatisierungswerkzeuge und 103–107

Mapping aus 73

Datenabruf

mit API 98

Webhook 97–98

Datenverfolgung 159–160

Datenbankfeldtypen 200–201

Datenbankoperationen, gemeinsam 201–202

Datenbanken 57–58, 136, 194–195

Auswahl des richtigen 62–68

Einrichten 110–111

Überlegenheit des relationalen Modells 62–64

Welt von, erklärte 58–59

Datarobot 102

Datum, Datenbankfeld 200

Datum und Uhrvorgang 202

Datum/Uhrzeit

Datentyp 73

Datenbankfeld 200

Entscheidungsrahmen 174–175

DELETE 94

Deskript 198

Design 195

Detaillierte Produkt Seite 112

Entwickler 7

Reduzierte Abhängigkeit von 174

Digitale Downloads 196

Zwietracht 194

DNS (Domain Name System) Einstellungen 126–127, 128

Domänenenerfassung 126

Dorsey, Jack 148

Dreamweaver 1–2

Dropbox 36–37

Drupal 81

Dynamische Auswahl 118–119, 118

E

Earlybird 197

Einfache Hire 21

E -Commerce, Ressourcen 196

E-Commerce App 97

E-Commerce Builders 81

Effizienz und APIs 96

"Else-if" Aussagen 85–86

E -Mail 166

Emai

l 196

Werbestrategien 123

Automatisierte E -Mail -Erfassung 26–28

Benutzerdefinierte E -Mail -Adressen 127–129

Datenbankfeld 200

Interviewanfragen 25–26

Endbenutzer 11

Unternehmertum, Landschaft von 22 bis 23

Envato Elements 164, 165, 195

Ethische Überlegungen 102

Etsy 15

Eventbrite 22

Excel 23, 140

Ausgaben, Verfolgung und Überwachung 134

Experten Flowdiagramm 42

Externe Daten, Verbindung mit App mit 103–107 verbinden

externe Dienste und APIs 95

F

Facebook 2, 15, 16, 123, 124, 158, 159

Facebook -Gruppen 22

Facebook Pixel 127

Misserfolg, Lernen von 10 bis 13

Merkmalsvorschlag Mechanismus 153

Rückmeldung

Handeln auf: Hören vs. Implementierung 53

Konsolidierung: Identifizierung von Mustern 53–54

Kontextualisierung: das große Bild 53
Dokumentieren 145–146
Sammeln 50–53
der iterative Prozess 52–53, 54
Start 122
Mentoring -Programme 17–18
gemischt, Sinn für 52–54
Moskauer Methode und 154
und Prototypen 50–53
und Vertrauen 122
Verständnis 52
Unerwartete Erkenntnisse 145
Benutzer, arbeitet mit 153–154
Visuelle Prototypen 51–52
Fffuel 195
Figma 48, 76, 195
Datei, Datenbankfeld 201
Finanzpuffer 135
Firebase 138
500 Startups 171
Fiverr 165–166
Flat-File-Datenbank 58
Flexbox 116–117
Flexform 197
Flexibilität, die 151–152 nutzen
Flickr 148
Fliplet 191, 199
Float/Double, Datentyp 72
Flussdiagramme 40–42, 41, 42
Flowshot.ai 192
Flowxo 194
Flutterflow 9, 192
Schriftarten 164
Essen auf der Tabelle 34–35
Ausländische Schlüssel 59, 66–67, 110
Formehalter 81
Formbeaver 195

Formito 194
Formen 197
Formstack 81
freiberufliche Plattformen 20
Frontend
Blase 70–71
Auswahl des richtigen Ansatzes 79–80
Verbindung zu Back-End 82–84 herstellen
Definition 75–77
Entwicklung 76
Werkzeuge und was sie 80–82 tun
Beim 199
Frontpage 1–2
Full-Stack-Entwickler 75
Fundraising 135, 167–168, 189
G
Spiele 197
GameSalad 197
Tore, Bill 131
GDevelop 197
General Ai 100
GET 93
Ghost 198
Gig Workers 165–166
Github 102, 135, 140–141
Glide 69, 77, 86, 87, 92, 163, 184–185, 199
Glowbom 199
Google Mail 168, 170
GoDaddy 128
Goodflow 192
Google 2, 105, 124, 181
Google Benachrichtigungen 169
Google Analytics 127, 159
Google -Kalender 166, 170
Google Cloud 138–139
Computerlösungen 139
maschinelles Lernen und KI -Dienste 139

Google Cloud für Startups 139
Google Cloud -Speicher 138
Google Data Studio 160
Google Drive 48, 170
Google Forms 27, 81
Google Maps Platform 139
Google Places 105, 119
Google Sheets 23, 56–57, 68–69, 70, 82, 87, 92, 153, 168, 195
Google Ventures 19
Google Workspace 128, 139, 170
GPT 17
Grapedrop 197
Grafik 164
Graphy 193
wachsen oder drehen
Daten und informierte Entscheidungen 143–145
Daten verstehen 145–150
siehe auch wachsen; drehbar
Anbau
Kunst der Priorisierung von 155–156
Wachstum von 152–154
Merkmalsvorschlag Mechanismus 153
Moskauer Methode zur Priorisierung des Feedbacks 154
Roadmap für neue Funktionen 153
Benutzerfeedback, Arbeit mit 153–154
Gumroad 196
H
Hadmean 193
Hero Header/Bild 113, 114–115, 114
Hierarchische Datenbank 58
Prototypen mit hoher Fidelität 46–47
Hipporello 193
Hoffman, Reid 150
Startseite 111
HTML 75, 76, 78
HTTP 93, 104, 105
Hubspot 169

Hubspot für Startups 141
ICH
IBM App Connect 137
IBM Cloud 137
IBM Cloudant 137
IBM DB2 138
IBM Watson Services 137
ICME 193
Ideengenerierung, mit Chatgpt 101
Idee Notebook 17
"If" Aussagen 84
"If-ELSE" Aussagen 84, 84-85
Bild, Datenbankfeld 200
Bilddiagramme 193
Einkommen, Ergänzung 134
Influencer Marketing 124
Instagram 123
Instapage 81
Integration und APIs 95-96
Integromat 28, 70
geistiges Eigentum 19
Interaktives Lernen 101-102
Intercom für die frühe Stufe 141
Praktikumsprogramme 20
Interviewanfrage E-Mail 25-26
Interviews, potenzielle Kunden 25-26
Investoren 23, 181, 189
iOS 77, 78
iStockphoto 165
Iterieren 33, 54
Produkt Roadmap 156
Verfeinerung basierend auf Feedback 52-53, 54
iTunes 148
J
Java 77
JavaScript 75, 94-95
Scherz 193

Jobs, Steve 131
Joomla 81
Joonbot 194
Jotform 27, 197
Jotform Zeichen 193
Jotform -Tabellen 195
JSON (JavaScript Objektnotation) 94-95, 105
K
Kalanick, Travis 35
Schlüsselmerkmale 11
Kodika.io 192
Kotlin 77
Kreezalid 198
L
Landbot 194
Landing Page Builder 81
Zielseite MVP 36-37
Landing Pages 197
Start
Werbestrategien 123-125
Verschiedene Ansätze 121-123
zusätzliche Technologie Sie benötigen möglicherweise 125-129
Lead Management 91
Leadpages 81
Lean Operations 134
Lernen, konzentrieren sich auf 30
Lernkurve 9
Leichtigkeit 198
Lizenzvereinbarungen 164
Linkedin 17, 24, 26, 95, 123, 124, 150
LinkedIn Chrome Extension 170
Liste, Datenbankfeld 201
Live -Streams 124-125
langer Text, Datenbankfeld 200
Low-Code
Definition 6
Für die heutigen Unternehmer 6-7

Prototypen mit geringer Finderschaft

Erstellen 49–50

Definition 45–46

Arten von 47–49

Wann zu verwenden 46

M

Magdalin, Vlad 6

Magdongon, Michael John 187–190

Magento 81

Mailchimp 27–28, 135, 167, 196

Machen Sie 90, 103, 104–105, 106, 163, 193

Hersteller 196

Viele zu Viele (M: M) Beziehungen 60–61

Karte, Datenbankfeld 201

Märkte 22–23

Marktforschung und Investoren 23

Marktplätze 198

Mash 193

Medium 9

5

Meetup.com 22

Schmelzspot 194

Mitgliedschaften 198

Mitgliedsbereich 198

Mendix 6

Mentoring -Programme 17–18

Menü 116

Menügruppe 114, 114

Nachricht, relationale Datenbanken 66

Messaging Seite 112

Metatext 198

Metriken

über die Zahlen 160–161 hinaus

Anleitung zu 157–161

Überwachung 159–160

No-Code-Tools für die Datenverfolgung 159–160

Eitelkeitsmetriken vs. umsetzbare Metriken 158

Warum sie wichtig sind 158–159
Mikrodb 195
Microsoft 139–141
Microsoft 365 128, 140
Microsoft Azure 139–140
Microsoft -Kalender 170
Microsoft Flow Siehe Stromautomatik
Microsoft für Startups 141
Microsoft Power Apps 192
Mikroweber 196
Mightyforms 197
Millionen Labors 177–182
Minecraft 167
Miro 43, 48
Mitchell, Stephen 182–186
Mixpanel 159–160
Mljar 102–103
Montag.com 166, 169
Monetarisierung, Anfang 134
Geldmanagement 134–135
Monkeylearn 102
Moskauer Gerüst 38–40, 154, 155
Motivation 184
Moxly 192
MVP (minimal lebensfähiges Produkt)
Auswahl des richtigen Typs 37–38
Definition 29–30
Beispiele für 33–38
Verwenden von Moskauer Framework zur Überarbeitung von 38–40
MX (Mail -Austauscher) Aufzeichnungen 128–129
Myspace 2
N
N8N 90
Namecheap 128
Schmale ai 100
Native Apps 77–78, 79, 80
Navigationsleiste 116

Netflix 100, 148
Netzwerkdatenbank 58
Netzwerke 125
Niftify 193
No-Code-Entwicklung, Back-End in 56
No-Code
Definition 4-5
Zukunft von 181
Bedeutung von 186
Einschränkungen von 7-10
Neue Welt von 3 bis 4
Für die heutigen Unternehmer 6-7
No-Code-Datenbanken, beliebt 68-73
No-Code-Denkweise 163, 173-175
No-Code-Plattform 9
Noodl 199
Notaku 199
Begriff 23, 63, 73, 166, 189, 195
Nteger, Datentyp 72
Nummer, Datenbankfeld 200
O
Objektiv-C 77
Objektivität 18
Objektorientierte Datenbanken 58
Offensichtlich.ai 103, 198
Odeo 148
Eins-zu-Viele (1: m) Beziehungen 60
Eins-zu-eins (1: 1) Beziehungen 60
Openai 23-24, 100
Option setzt 67-68
Bestellverwaltung Seite 112
Überprüfungsbestätigung Seite 112
Bestelltabelle, relationale Datenbanken 65
Otter 199
Outsystems 6, 57, 82
P
Seite, Larry 2

Bezahlte Werbung 124
Pandasuite 192
Parabola 193
Bezahlung 196
Zahlung, Wertverständnis von 145
Paypal 15, 147, 150
Stifte 47-48
Prozentsatz, Datenbankfeld 200
Pexels 165
Telefonnummer, Datenbankfeld 200
Fotos 164-165
Pinterest 148
Wege 146-150
Entscheide sich für 150-152 entscheiden
Verfeinerung basierend auf dem Feedback 52-53
Plugins 8, 119
Podia 196
Pory.io 199
POST 93
Power Apps (Microsoft) 140
Stromautomatisierung 140
Power BI 140
PowerPoint 140
Praktische Aufgaben 13-14
Pressemitteilungen 124
Primärschlüssel 59, 66, 67, 110
Priorisierung 154, 155-156
Probleme
Erstellen von Lösungen 19-22
Bestehende Lösungen 22-23
Identifizierung 15
10-11 aussteigen
Produktentdeckungsplattformen 125
Produktjagd 125
Produktliste Seite 112
Produkt Seite 111, 112
Produkt Roadmap

Gebäude 154–155
Kontinuierliche Verbesserung 156–157
Daten für, 157 auswählen
Implementierung 156
Iteration auf 156
Für neue Funktionen 153
Produkttable, relationale Datenbanken 65
Produktmarktpass 16
Progressive Web Apps (PWAs) 78–79, 79, 80
Projektmanagement 166
Prototyping 2.0 150–151
Flexibilität 151–152
ohne sich zu schwenken 152
Push -Benachrichtigungen 97
Push -Prinzip 97
PUT 94
Q
Abfragen, komplex, mit API 98
Fragebögen 51–52
Schnelle Diagramme 184
Quickchart 193
R
Rapid API 192
Bewertung, Datenbankfeld 201
Echtzeit-Updates mit Webhook 99
Reed, Tara 6
Referenz, Datenbankfeld 201
Anmelde Seite 111
Relationale Datenbanken
Aufstieg von 59–61
Gebäude 63–68
Genauer betrachten 59–60
Definition 57–58
Überlegenheit von 62–64
Verständnis von Beziehungen in 60–61
Verständnis durch Praxis: Airtable 61
Welt der erklärten 58–59

Wiederholungsgruppe 115, 115
Berichterstattung 91
Frequenz anfordern, mit API 98
Request-Response-Modell 97
Forschung 11
Responsive Design 79
Bewertungen Tabelle, relationale Datenbanken 65–66
Roadmap Siehe Produkt Roadmap
Rosso, Manuel 35
S
Verkaufsplattform 21
Sandbox Commerce 192
Skalierbarkeit 7, 9, 62, 96, 136, 139, 151
skalieren 12
"Szenarien" 104
Schreiber 193
Suchmaschinenoptimierung (SEO) 124
Suchergebnisse Seite 111
Sey 177–178, 180
Selbstständigkeit 174
Serverlast und Reduzierung mit Webhook 99
Serverseitige Softwareentwicklung siehe Back-End
SharePoint 140
Sharetribe 109, 110, 198
Shopify 81, 196
Einzelfunktion MVP 35–36
Ein-Featur-Produkt 38
Siri 100
Slack 48
Seife 105
Social Media 123
Social Media Scheduler 169–170
Social Pilot 169
Weichstart 122
Softr 86, 87, 92, 109, 199
Ausgaben, Priorisierung 134
Tabellenkalkulationen 56–57, 63, 145, 183

Sprout Social 169
SQCDP (Sicherheit, Qualität, Kosten, Lieferung und Personen) 182-186
SQL (gesicherte Abfragesprache) 63
Squarespace 81
Stacker 69, 199
Start -up -Beschleuniger 141-142
Startup Credits 135-137
Startup mit IBM 138
Start-ups
Alte Tage 1-3
als Lösungen für reale Probleme 18
Stencyl 197
Stein, Biz 148
Strabo 187-190
Streifen 106-107, 181
Studio 195
Abonnementbasierte Preisgestaltung 8, 145
Superintelligent AI 100
SurveyMonkey 167
Umfragen 51-52, 144
SVG (Vecteezy) 164
Swift 77
SwinMurn, Nick 34
T
Tango 193
Tangram 198
Aufgabenerstellung 91
Team 11
-12, 173-175
Teams 140
Tech -Echo -System
Beschleuniger 171-175
Produkte erstellen, Werkzeuge für 164-166
Geschäft mit No-Code, Tools für 169-171 verwalten
Geld sammeln, Werkzeuge für
167-168
Teammitglieder 173-175

Techcrunch 2, 168
TechStars 171
Vorlagen 8, 48
Tests/Tests
Gebäude 119–120
Entwerfen 32
Bewertung der Ergebnisse 33
Ausführung 32
persönlich 51
Virtuelle 51
Text, Datenbankfeld 200
Textverkleinerung 201–202
Text/langer Text, Datentyp 73
Threado 194
Thunkable 192
Zeit, Datenbankfeld 200
Toddle 199
Tracking -Tools 127
Marken 126
Trello 166, 170
Twilio 193
Twilio -Segment 141
Twitter 123
Typedream 199
Typform 81, 153, 160, 166, 197
U
Uber 35–36
Unvoreinnahmen 18
Ungebunden 81
Unsplash 165
Upwork 165
URL, Datenbankfeld 200
Benutzerbasis 29–30
Benutzererfahrung
und Apis 96
Personalisiert mit Chatgpt 102
Personalisiert mit Dall-e 102

Benutzerformulare, Erstellen 86–88
Benutzerinteraktionen, Aufzeichnung 144
Benutzeroberfläche, einrichten 111–117
Benutzerprofil Seite 112
Benutzerforschung 23–24
Benutzereinstellungen Seite 112
Benutzertabelle, relationale Datenbanken 64
Benutzerorientierter Ansatz 11
V
Eitelkeitsmetriken 158, 161
Vectezy 164, 195
Vectorstock 164, 195
Anbieter 9
Risikokapitalgeber (VCS) 167–168
Videos 165
Virtuelle Assistenten 20
Viagily 195
Visual Builder 76
Visuelle Inhaltsgenerierung, mit Dall-e 101
Visuelle Prototypen 51–52
Stimme 198–199
Visualflow 199
W
Walters, JOF 177–182
Wapper 200
Web Apps 78, 79, 80, 199–200
Webflow 5, 27, 71, 92, 163, 189
Webhosting 127
Webhook 97–98
vs. API 98–103
Webinare 124–125
Website Builders 81
Weebly 81
Wilo.social 16, 18, 19, 22, 25, 27, 31, 38, 41, 79
Bootstrapping 133
und Blase 81–82, 105, 106
Aufbau einer Datenbank mit Airtable 71–73

Kopie 166
erweitert mit API 105–107
Feedback 145
Kundeninteraktionen aufnehmen 144
Abonnements 145
Wireframes 32, 48, 113
Wix 27, 81, 196
Zauberer von OZ MVP 33–34, 38
Wort 140
WordPress 2, 5, 8, 27, 81, 109, 127, 198
Workflow Popup 117
Workflows 83–84, 91, 102, 104, 112, 116, 118 Siehe auch automatisierte Workflows
Erstellen von 87, 117–119
X
X 148, 150
Y
Ycode 200
Ycombinator 171
YouTube 5
Z
Zapier 28, 70, 90, 103, 104, 106, 160, 163, 166, 168, 193
Zappos 33–34
Zoho CRM 169
Zoom 28, 48
Zuckerberg, Markus 2
Oceanofpdf.com

Ein kurzes Wort aus praktischem Inspiration Publishing ...

Wir hoffen, dass Sie dieses Buch sowohl praktisch als auch inspirierend gefunden haben - das ist es, mit dem wir anstreben

Jedes Buch, das wir veröffentlichen.

Wir veröffentlichen Titel zu Themen, die von Führung, Unternehmertum, HR und reichen

Marketing für Selbstentwicklung und Wohlbefinden.

Finden Sie Details aller unserer Bücher unter: www.practicalinspiration.com

Wussten Sie...

Wir können Rabatte für den Umsatz aller unserer Titel anbieten - ideal, wenn

Sie sie verwenden möchten

Trainingszwecke, Werbegeschenke von Unternehmen oder einfach, weil Sie die Meinung sind, dass diese Ideen verdient sind mit Ihrem Netzwerk gemeinsam genutzt werden.

Wir können sogar maßgeschneiderte Versionen unserer Bücher produzieren, zum Beispiel mit Ihrem

Logo der Organisation und/oder ein maßgeschneidertes Vorwort.

Um weiter zu diskutieren, kontaktieren Sie uns unter info@practicalinspiration.com.

Hast du eine Idee für ein Geschäftsbuch?

Wir können möglicherweise helfen. Erfahren Sie mehr über die Veröffentlichung in Zusammenarbeit mit uns unter:

bit.ly/pipublishing.

Folgen Sie uns in sozialen Medien ...

@Piptalking

@pip_talking

@Practicalinspiration

@piptalking

Praktische Inspirationsveröffentlichung

Oceanofpdf.com