



Temel Kullanılabilir Ürün

Minimum Viable Product

Temel Kullanılabilir Ürün

Minimum Viable Product

- MVP, ürününüzün bir aşamasıdır. Müşteriler ve tepkileri hakkında doğrulanmış veriler elde etmek için minimum efor sarfetmenize yarar.
- MVP sade bir ürün anlamına gelmez. Direkt olarak ürün geliştirmek ve satmak üzerine odaklanmış bir strateji ve süreçtir. Fikir geliştirme , prototip oluşturma, , bilgi toplama, analiz ve öğrenmeden oluşan tekrarlanan bir süreçtir. Tekrar işlere harcanan zamanı düşürmeyi amaçlar. Süreç makul pazar payını elde etmiş bir ürün ortaya çıkana veya uygulanamaz addedilene kadar kendini tekrar eder.
- Bir "Minimum Uygulanabilir Ürün" ürünün tamamını veya bir kısmını kapsayabilir.

Temel Kullanılabilir Ürün

Minimum Viable Product

- **Teknikler**

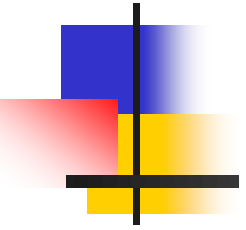
- **Ürün :** Web uygulamaları için kabul gören MVP stratejisi şu şekildedir. Model bir web site yapılır ve siteye direk trafik çekmek için internet reklamı yapılır. Maket web site pazarlamaya yönelik bir ana sayfadan ve daha fazla açıklama veya satın alma istendiğinde içeri girilmesini sağlayan bir linkden ibarettir. Link aslında satın alma sistemine bağlı değildir. **Müşteri ilgisini ölçmeye yarar.**
- **Özellik:** (önce konuşlandır, sonra kod yaz) Bir web uygulamasında yeni bir özelliğin linki kolayca görülen bir lokasyonda olmalıdır. Böylece tıklamaları sayarak müşterilerinizin bu özelliğe olan rağbetini öğrenebilirsiniz.

Temel Kullanılabilir Ürün

Minimum Viable Product

Ayrışmalar

- **Bir MVP'nin etkisini değerlendirmek; devreye almadan önce ürün hakkındaki fikirleri elemek için kullanılan bir pazar testi stratejisidir.** Yaygın web uygulaması dilleri ve hızlı uygulama geliştirme araçları ile kolaylaşmıştır.
- MVP, erken aşamada zaman ve para harcayan geleneksel market test stratejilerinden ayrılır. Aynı şekilde, erken ve sık sık sürüm çıkarmak ve kullanıcıların ürün özelliklerini tarif etmesini beklemek temeline dayanan açık kaynak metodolojisinden de ayrılır. **MVP, direk ve dolaylı kullanıcı tepkisini ölçmeye dayalı bir sistem olsa da, ürünün tüm yaşam döngüsü boyunca korunan bir ürün vizyonu ile başlar.**
- MVP, Steve Blank'ın müşteri geri beslemeleri ile sürekli ürün döngüsünü temel alan "müşteri geliştirme" isimli metodolojisinin bir kısmı olarak bilinir. Ayrıca, henüz var olmayan bir ürünün veya özelliğin sunumu A/B testi gibi istatistiksel hipotez testlerinden daha düzgün olabilir.
- Önce konuşlandır sonra kod yaz metodu test güdümlü geliştirme olarak anılan çevik kod testi metodolojisine yakındır



İş Kurmadan Önce Fikrinizin Potansiyelini Ölçün



Öncelikle bu sorulara cevap verin

- Sunmayı planladığım bu yazılım/ürün pazar ihtiyaçlarını karşılayacak mı?
- Potansiyel / hedef müşterilerim kim ve neredeler?
- Pazarda rekabet durumu nasıl? Yoğun bir rekabet mi var yoksa pazarda hiç bir rakip / ikame ürün yok mu? (Pazarda rekabetin çok olması kadar hiç olmamasının da bir sorun olduğunu unutmayın. Rakip olmaması, herhangi bir pazar olmadığına da işaret edebilir)
- Eğer rekabet varsa, benim ürünüm pazardaki ürünlerden nasıl farklılaşacak?
- Yazılımım/Ürünüm değişen trendlere uyum sağlayabilecek mi yoksa saman alevi gibi parlayıp sönecek mi?
- Kanunen yazılımı/ürünü pazara sunmamda herhangi bir engel var mı (ülke yasal mevzuatı, patent / telif hakları vb.)
- Karlılığımı korumak için hangi fiyattan satış yapmalıyım? Potansiyel müşteriler yazılıma/ürüne ne kadar ödemeye hazırlar?

Pivot etme konusundaki tanımım: Yolda değişiklik yapmak, kararlarından vazgeçmek, iş fikrinde yükselişe geçebilmek için uygun süreçleri tekrardan düşünmek.

Belki de müşterilerinden vazgeçmek.

Pivot edebilmek için sistemin ana sorununu bulmanız gerekir. Eksik, yavaş ya da yanlış bir şeyler varsa düzeltmeye hazır olun.

İşler doğru gitmeyince iş fikri tutmadı mı sorusuna kapılmayın. **Instagram, Facebook uygulaması olsaydı ve tutmasaydı fikir mi kötü derdik yoksa platform mu?**

Tekrardan gözden geçirelim;

Fikriniz çok iyi ama müşteri segmentasyonunuz yanlış olabilir.

Fikriniz çok iyi fakat müşterinin beklentileri farklı olabilir.

Fikriniz çok iyi fakat yanlış platformda olabilirsiniz.

Fikriniz çok iyi fakat iş mimarisini yanlış kurmuş olabilirsiniz.

Fikriniz çok iyi fakat para kazanma şekliniz doğru olmayabilir.

Fikriniz çok iyi olabilir fakat kullandığınız teknoloji doğru olmayabilir.

Birçok fikir bence MVP (Minumum Viable Product) olmadan yayına girdiği için yüz binlerce lira maliyet nedeniyle pivot etmesi zorlanıyor. Siz MVP'yi önemseyin ve Pivotunuzu MVP boyutunda yapmaya özen gösterin.



Geri Bildirim Alın

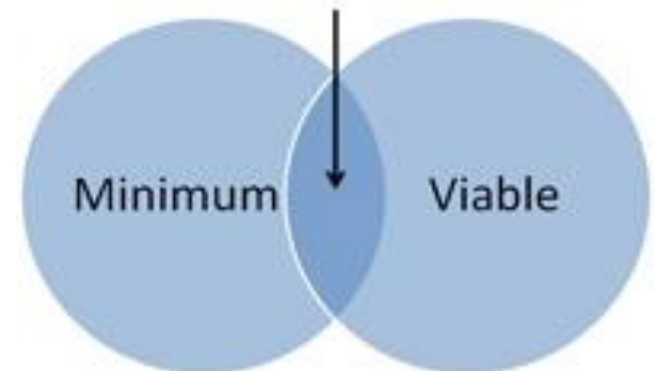
- Ürününüzü / fikrinizi pazara sürmeden önce potansiyel müşterilerinizin bulunduğu yerlerde ufak test sunumları, anketler yaparak insanların ne düşündüğünü öğrenin. Aynı zamanda iş forumlarında, sosyal medyada fikrinizi paylaşarak insanların ne düşündüğünü, neyi beğenip beğenmediğini de öğrenebilirsiniz.

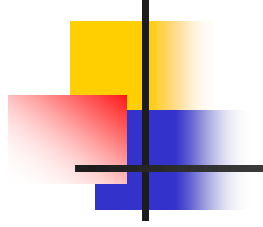
Prototip Üretin ve Pazara Sunun (Minimum Viable Product)

Bir iş fikri (ürün / servis) ile ilgili en doğru geri bildirimi ancak insanlara gerçekten satarak alabilirsiniz.

Ürüne para ödeyip test eden insanlar çok daha gerçekçi geri dönüşler yapacak ve ürününüzü eksileriyle ve artılarıyla değerlendireceklerdir.

Minimum + Viable: Good products for startups to build





Bu sebeple ürününüzden numune bazlı bir üretim yaparak ufak miktarda satışa çıkarıp geri dönüşü görün. Tabii kafanızda yer alan fikir otomobil vs gibi birim maliyeti çok yüksek olan bir ürün değilse Minimum Viable Product, Türkçe çevirisi ile “Temel Kullanılabilir Ürün” olarak adlandırılan prototip ürünler ile gerçek Pazar potansiyelini ölçebilirsiniz.

Oluşturduğunuz prototiplere düşündüğünüz fiyat etiketini vurun ve satmaya çalışın. İnsanlar ne kadar fiyattan satınca almaya hevesli, ne kadar fiyat koyunca pahalı geliyor öğrenerek en doğru satış fiyatlarını da çıkarabilirsiniz.

Tabii burada hedef müşterilerinizin ödemeye hazır olduğu ücretin maliyetinizden kesinlikle daha yüksek ve karlılığınızı korumaya (işletmenizi yaşatmaya) elverişli olması en önemli nokta.