### **SCALE YOUR PRODUCT WITH MOBIAN**

We augment your team with the expertise you need and ensure sustainable growth for your product.

### **How We Strengthen Your Team**

**1. Understanding Your Goals**We begin with a consultation to understand your vision and objectives for the next 3–6 months. Together, we assess your existing product, identify gaps in expertise, and outline how our specialists can enhance your team’s capabilities and help achieve your goals.

**2. Expert Team Augmentation**We seamlessly integrate 1–2 key specialists into your team to provide immediate expertise where it’s needed most. Our onboarding process ensures that we fully understand your systems, workflows, and tools, setting the stage for productive collaboration.

**3. End-to-End Development**Whether you need new features, entire modules, or a fully turnkey solution, we build it from concept to launch. As your product evolves, we adapt by expanding the team or adjusting our approach to meet your changing needs.

**4. Continuous Support & Growth**Our collaboration doesn’t end after the launch. We provide ongoing support, ensuring that your platform stays up to date with the latest OS updates and remains robust and scalable. Choose from flexible support packages or full-service maintenance.

**Why MOBIAN?**

* **Expertise where you need it:** We bring in specialized talent to fill the gaps.
* **Turnkey solutions:** From new features to complete products, we deliver from start to finish.
* **Seamless collaboration:** Our team becomes an extension of yours, aligned with your processes and goals.

**Let’s elevate your product together!  
[Book a consultation]**

Процесс работы

Два подхода:

1. Уже есть существующий корневой продукт, есть команда, которая работает над ним. И нужно либо усиление команды, либо расширение продукта, но нет внутренней экспертизы, чтобы это сделать. Обычно долгосрочный проект. Обычно уже есть внутренние дизайнеры, identity и тд. Уже есть видение продукта и его развитие на полгода/год и тд. Идеальные целевые клиенты

Захватывать большую долю рынка. Они уже на рынке, есть какой-то traction

1 – запрос. Обсуждают какая цель у заказчика например на квартал (3/6 месяцев). Что у них не получается сделать самим? Смотрим и говорим, как какая задача может быть решена (из опыта)

2 – стартуют с 1-2 человек, которые выходят на проект. Фаза знакомтсва. В течение первых месяцев идет онбординг и притирка (какие у клиента системы, трекинг и тд)

3 – в зависимости от проекта, дальше наращивают работу в зависимости от необходимости.

4 – в чем идеальность? Бесконечный процесс который постоянно эволюционирует. Оказываем саппорт и тд, раз в полгода минимум выходят обновления от андроида и iOs, и какие-то части обновления могут сломать фичи в продукте, оказывают такую поддержку. В случае постоянной работы, могут обсждать стандартный monthly fee. В случае когда разработка закончена и выходят на саппорт, какой-то минимальный пакет либо на почасовую работу

1. Приходят с идеей, у заказчика скорее всего нет команды, либо есть например 1 кофаундер с тех сферы. У них есть какой-то ограниченный бюджет, в рамках которого нужно разработать в течение нескольких месяцев MVP (и вот тут нужно разрабатывать документацию)