https://habr.com/ru/post/471538/

В океане всех “за” и “против” разработки MVP найти ответ на вопрос “А стоит ли оно того?” не всем удается быстро и легко. Один из камней преткновения — вера в то, что инвесторы вкладываются в “полноценные” проекты более охотно, чем в MVP, даже если они находятся на этапе прописанного бизнес-плана, без единой строчки готового кода. Но так ли это?

Мы уже не первый год крутимся в сфере MVP, поэтому решили собрать мнения инвесторов, стартапов и инкубаторов про необходимость разработки MVP и основные сопутствующие вопросы.

Итак, разрабатывать MVP за свои деньги или сразу искать инвесторов? Создавать MVP как работающий прототип для презентации или все-таки полноценный MVP для пользователей? Кто привлекает больше инвестиций на ранних стадиях — MVP стартапы с или без MVP? Ответы на эти и другие вопросы — в нашем материал

VP (Minimum Viable Product) — дословно минимально жизнеспособный продукт.

Применимо к мобильному приложению жизнеспособный равно полезный пользователю, ведь если целью создания была монетизация, то в первой версии приложения обязательно должен присутствовать функционал, представляющий ценность для аудитории.

Аудитория должна быть либо многочисленной, либо с узкоспециализированной потребностью и проблемой, которую не могут решить существующие сервисы и приложения.

Проблема и потребность аудитории при идеальном раскладе возникает с некоторой периодичностью, а не единожды.

Ситуация 1. Он сразу пытается создать автомобиль. Тратит кучу времени и ресурсов, но результата нет, слишком сложная задача для первобытного человека.

Ситуация 2. Он берет доску и прикручивает к ней четыре кругляка, получается что-то на подобии скейта. Это и есть его MVP. После демонстрации он получает обратную связь от пользователей о том, что для управления нужен руль. И вот скейт превращается в самокат. Он начинает обменивать самокаты на ресурсы, благодаря которым может работать дальше. Вот такими итерациями наш "первобытный стартапер" в конечном счете создаёт подобие автомобиля.

Такой утрированный пример доносящий суть разработки MVP.

Подытожим. Благодаря MVP : достигается показатель для менеджеров, которые будут инвестровать

расходуется меньший бюджет, если гипотеза ошибочна;

обратная связь от пользователей уже в процессе разработки;

пользователи узнают о продукте раньше, создается база потенциальных клиентов.

ы загорелись идеей создать мобильное приложение, не нашли аналогов, и осознав насколько много людей готовы платить за его функционал, поняли — нужно действовать.

Получили оценку стоимости от множества агентств и пришли к выводу — на качественную разработку приложения и маркетинг для запуска проекта Ваших средств недостаточно.

Если этот шаг ещё не пройден — в конце несколько полезных ссылок на сайты, которые помогают произвести самостоятельную оценку стоимости разработки.

Идеи летают в воздухе и медлить значит отдать идею тому кто смог привлечь инвесторов.

Прийти с одной только идеей к инвестору можно, но если есть бюджет, то для старта лучше разработать MVP мобильного приложения и уже с ним найти инвестиции.

Во-первых, если идея действительно стоящая, то просто изложив её инвестору и получив отказ, спустя некоторое время на очередной презентации можно случайно узнать, что идея почти реализована именно теми людьми, которые не пожелали вложиться в Ваш проект.

Тем же могут грешить и бизнес акселераторы, обещающие привлечь инвесторов, ведь теория вероятности подобных событий не исключает.

Если Вы приходите к инвесторам как полноправный владелец приложения, все играет другими красками.