

Задача: Разработать умный электросамокат, который:

1. работает на солнечной батарее,
2. имеет встроенный GPS-модуль,
3. имеет навигатор с картой города,
4. запускается отпечатком пальцев.

У вас не хватает денег на разработку, и вы привлекаете инвестора. Чтобы понять, стоит ли инвестировать в вашу бизнес-идею, он просит показать прототип электросамоката. А также хочет, чтобы вы вели разработку по итеративной модели. Опишите, как вы организуете процесс разработки.

Быстрый выпуск MVP

- ✓ Быстрая обратная связь от заказчика и пользователей
- ✓ Фокусировка на наиболее важных функциях ПО и улучшении их в соответствии с требованиями рынка и пожеланиями клиента
- ✓ Постоянное тестирование пользователями позволяет быстро обнаруживать и устранять ошибки



стр1

Подготовка:

1. Сбор информации по конкурентам.
Отзывы потребителей. ПРеимущества и недостатки
2. Существующие технические возможности у электросамокатов
3. Какие формы уже есть? Что важно в форме
4. Цвета принципиально?

Рисуем форму, используем конечно рынок конкурентов, берем чей то готовый (самый эргономичный по конкурентам самокат и его в последствии дорабатываем. - это один из вариантов пути по форме и содержанию)

Предлагаем несколько итераций, их ценности, затраты в разработке и перспективы для бизнеса. На основании предложенных итераций, предлагаем инвестору **выбрать очередьность** их внедрения или полностью довериться нам в этом вопросе.

Далее **последовательно выполняем итерации** с последующим тестированием. После выполненной и протестированной итерации предлагаем решить далее инвестору : идем дальше к следующей итерации или заканчиваем процесс.

В результате **инвестор контролирует бюджет** инвестирование и ценность для бизнеса с данными разработками.

1. Итерация.

Берем чей то готовый вариант электросамоката, и его в последствии тюнингуем, чтобы MVP первое отработать на нем.

Есть проблема, зарядка электросамоката.

- Расчет времени на перезарядку(рассчитать потери финансовые , упущенную выгоду при изъятии самокатов из процесса для перезарядки),

- Расчет затрат финансовых на зарадку Квт/час, увоз/привоз(спец.автомобиль) , человека/смена.

Итог1-1=Сумма_потерь 1 итерация

Есть решение - замена на солнечные батареи.

Изучить рынок солнечных батарей, возможности использования при движении, емкость заряда. Размер, и места установки крепления на электросамокат, с возможностью замены и ремонта батарей, также уточняем на сколько хватает мощности, сравниваем с перезарядкой существующей. Затраты считаем.

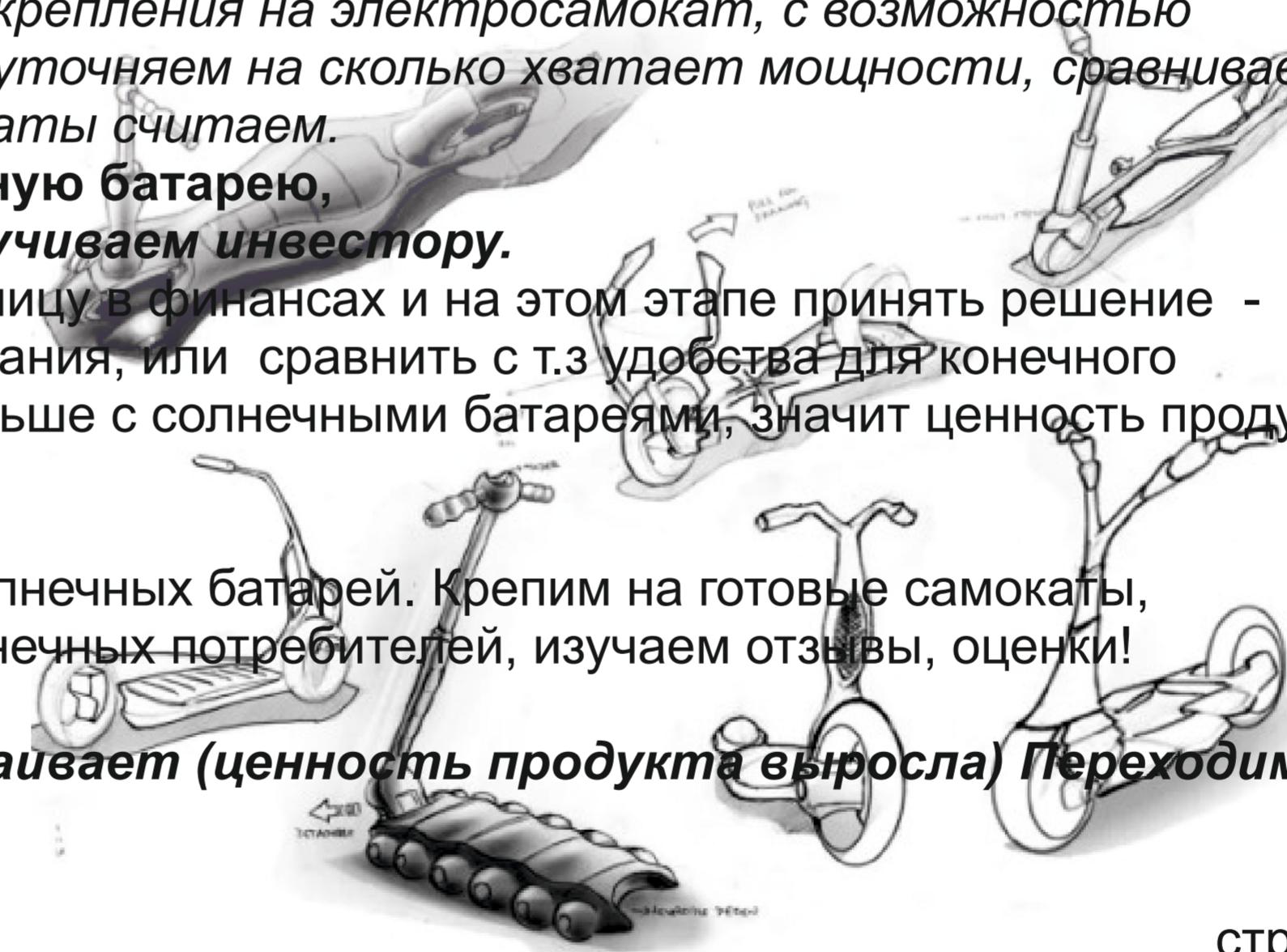
Итог1-2=Расчет затрат на солнечную батарею,

Озвучиваем инвестору.

На этом этапе можно сравнить разницу в финансах и на этом этапе принять решение - выгодно/не выгодно с т.з финансирования, или сравнить с т.з удобства для конечного пользователя зарядки хватает на дольше с солнечными батареями, значит ценность продукта растет- значит внедряем!

Делаем первую простую форму солнечных батарей. Крепим на готовые самокаты, запускаем в процесс пользования конечных потребителей, изучаем отзывы, оценки!

Если результат инвестора устраивает (ценность продукта выросла) Переходим к следующей итерации ->



стр3

2.Итерация.

Дорабатываем форму первоначальных самокатов с примерной перспективой доработки под внедрение встроенного GPS модуля, с учетом последующих или существующих разработок под солнечные батареи, и навигатора с экраном для карты города.

Тестируем на эргономику.

Так как GPS модуль уже рабочая схема в электросамокатах, но установка их не надежная (на колесе), В этой итерации разрабатываем, где встроить GPS модуль, чтобы антивандально, надежно, потери по самокатам уменьшатся, так как всегда есть информация местонахождения самоката. В дальнейшем возможно усовершенствовать модель, чтобы электросамокат сам приезжал к клиенту.

Делаем расчет на внедрение, на предполагаемое снижение потерь при кражах самоката.

Показываем инвестору.

Согласовываем, запускаем в процесс, тестируем.

***Если результат инвестора устраивает (ценность продукта выросла)
Переходим к следующей итерации ->***



3.Итерация.

На электросамокатах есть место на руле, где устанавливается смартфон пользователя, на котором пользователь может включать навигатор с картой города. Значит есть возможность встроенного модуля с навигатором более упрощенной конструкции , чем мобильный смартфон. Это удобнее для пользователя, так как не у всех есть возможность интернета, невозможность установить телефон, погодные условия не все подходят для личного телефона.

Предлагаем к внедрению использовать уже встроенную систему с картой города и навигатором, с защитой от ударов, погодных условий, возможно со встроенной симкартой, зарегистрированной на каждый самокат, это как регистрационный гос.номер для автомобиля.

*Предлагаем эскиз , где и какой формы будет данная конструкция на самокате.
Делаем расчет на внедрение.*

Показываем инвестору.

Устанавливаем на самокаты, тестируем, запускаем в процесс пользования конечных потребителей, изучаем отзывы, оценки!

Показываем инвестору.

Согласовываем,запускаем в процесс.

Если результат инвестора устраивает (ценность продукта выросла) Переходим к следующей итерации ->



стр5

4.Итерация.

Дорабатываем форму самокатов для запуска на отпечаток пальца, с примерной перспективой доработки (если еще их не было) под внедрение встроенного GPS модуля и навигатора с экраном для карты и под солнечные батареи.

Делаем расчет на бюджет по разработке механизма запуска по отпечатку пальца, это или сотрудничество со Сбербанком, так как есть база у него по отпечаткам пальца или создаем свою при регистрации уже существующего мобильного приложения по пользованию электросамокатов. Для пользователя удобно тем, что если в базе есть отпечаток пальца, то уже при отсутствии у пользователя на данный момент смартфона, позволит ему запустить любой ближайший самокат, там же может быть уже встроенный навигатор.

По отпечатку пальца у него соответственно может проходить и оплата как сразу, так и постоплата в течении суток, как например за платные парковки.

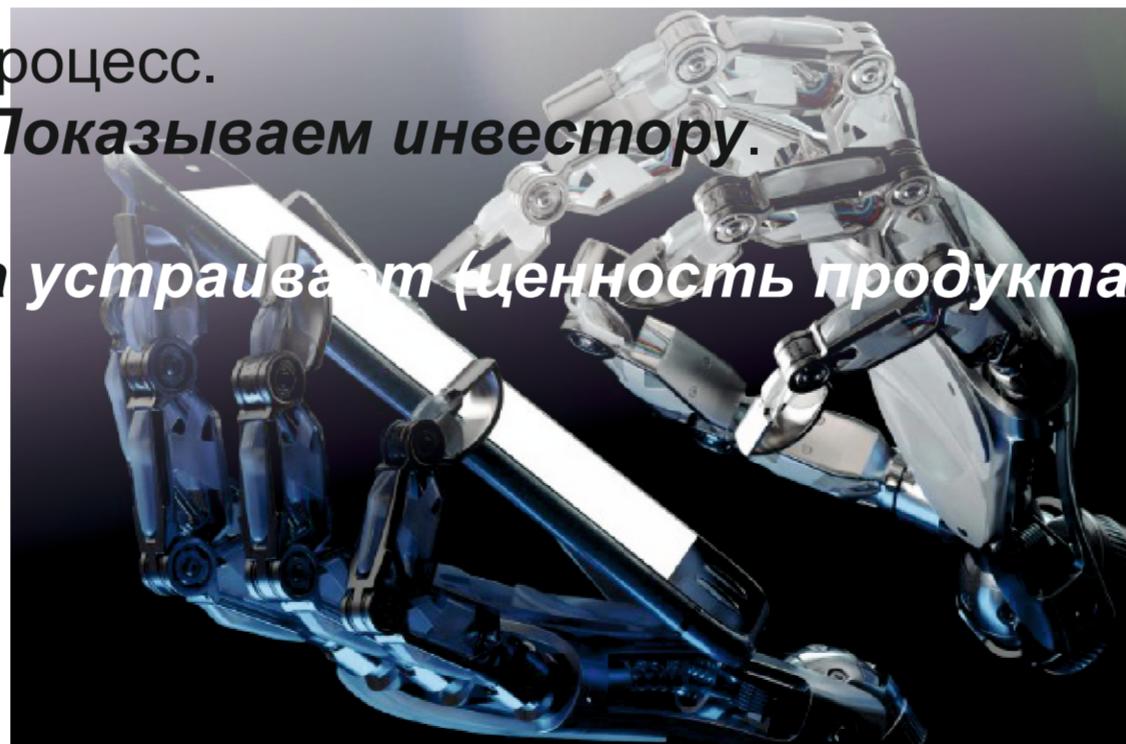
Делаем расчет на внедрение, на предполагаемое снижение потерь при кражах самоката, увеличение количества пользованием самокатов, так как эргономика и возможность аренды увеличивает ценность этих моделей.

Показываем инвестору.

Согласовываем, запускаем в процесс.

Тестируем на эргономику. Показываем инвестору.

Если результат инвестора устраивает (ценность продукта выросла) Переходим к следующей итерации ->



стр6

Готовый проект!!!



На основании предложенных итераций, инвестор **выбирает порядок очередности** этих итераций