

How to develop products like a software company?



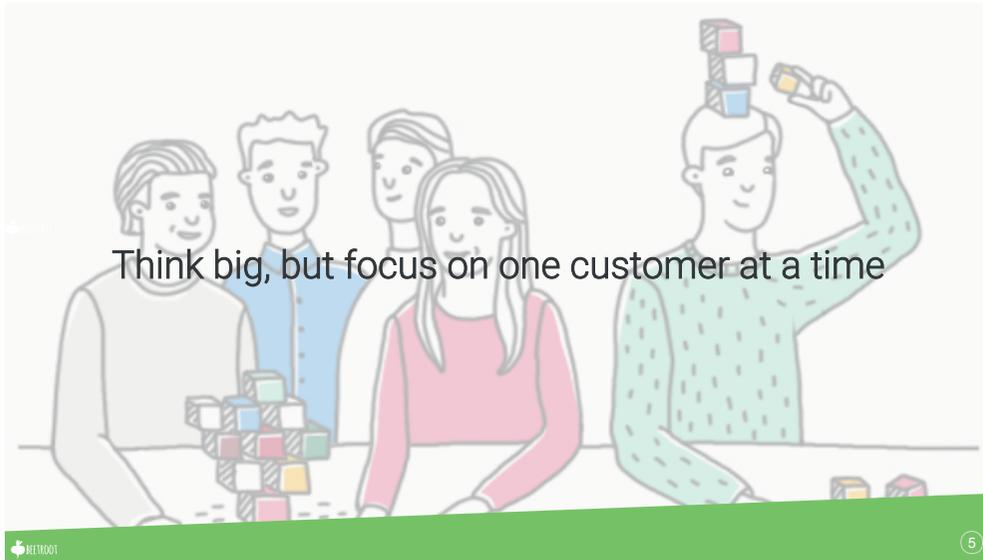
Как разрабатывать продукты - по способу компаний по разработке программного обеспечения.



Разработка продукта - с видением перспективы

Beetroot Academy + BudgetMatador

- Последние годы я работаю как предприниматель в собственной стартап компании *BudgetMatador*. Я также являюсь инсайд-партнером в *Beetroot Academy*. *Beetroot Academy* – это шведско-украинская школа ИТК. Благодаря своей работе я заинтересовалась вопросом: каковы составляющие «великого предпринимателя»? Это привело меня к тому, что я стала заниматься стратегическим мышлением, инновациями, разработкой продукта.
- Я использовала принципы разработки продукта в *BudgetMatador* – это типичный стартап в области ИКТ. Я также стала использовать эти принципы в *Beetroot Academy*. *Beetroot Academy* – это частное учебное заведение.



BudgetMatador



Мысли широко, но фокусируйся только на одном клиенте

- Мы будем работать над техниками, которые подготовят вас к тому, чтобы мыслить ШИРОКО, но продвигаться вперед маленькими практичными шагами, которые на самом деле помогут вашим клиентам.
- Мы будем использовать *Beetroot Academy* как пример того, какой способ мышления мы используем для разработки программного обеспечения при создании сети учебных заведений, охватывающих всю Украину.

BudgetMatador – financial management

- Разработчики программного обеспечения опираются на такие концепции как исследование потребителей, путешествия пользователей и используют кейсы – тематические исследования определенных случаев, или ситуаций. Разрешив один кейс или предложив решение для одного сегмента потребителей, можно сфокусироваться на следующем.
- Шаг 1ый: учет затрат по проекту для некоммерческих менеджеров
Шаг 2ой: простое управление финансами для маленьких бизнесов
- Шаг 3ий: простое управление бюджетом для бизнесов средней величины

Beetroot Academy

Beetroot Academy – IT school

- Шаг 1ый: веб-дизайн + развитие программного обеспечения для начинающих
- Шаг 2ой: обучение предпринимательству
- Шаг 3ий: программы интернатуры



Какова главная цель компании?

- Клиенты vs Прибыль
 - Шаг 1ый: создай ценность для клиента/потребителя
 - Шаг 2ой: прибыль – побочный продукт создания такой ценности
- Приходи к пониманию клиента по направлению изнутри – наружу, понимай их лучше, чем они себя понимают
- Помни, что ты можешь фокусироваться на разные цели: Максимальная прибыль? Самый счастливый клиент? Самая продвинутая технология? Самый лучший образ жизни?

“Customers are always beautifully, wonderfully dissatisfied, even when they report being happy and business is great.

Even when they don't yet know it, customers want something better, and your desire to delight customers will drive you to invent on their behalf.

No customer ever asked Amazon to create the Prime membership program, but it sure turns out they wanted it...”

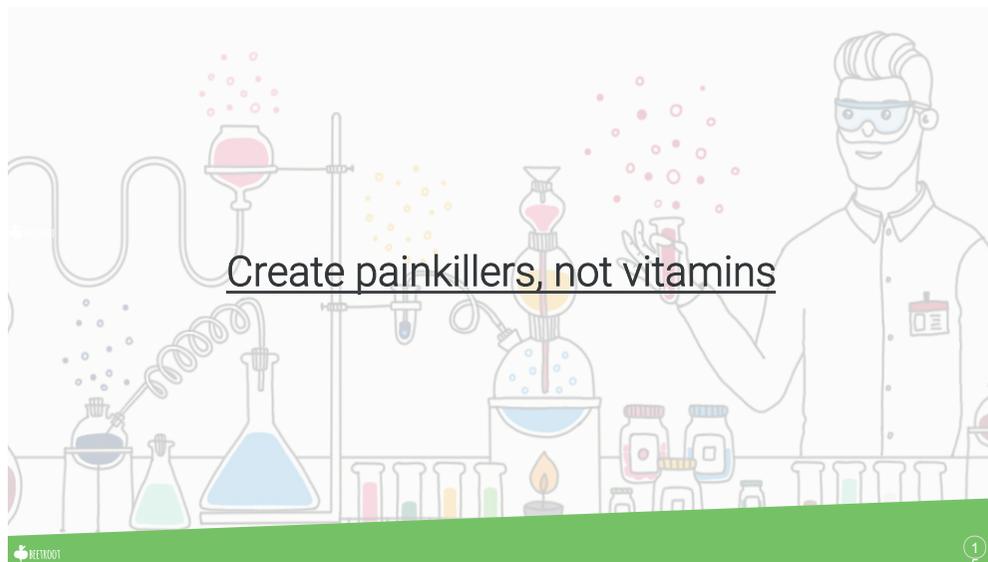
Jeff Bezos, 2017

«Клиенты всегда красиво и прекрасно недовольны, даже если они утверждают, что они вполне счастливы и их бизнес процветает.

Даже если они этого еще не знают, они хотят чего-то, что было бы лучше, и ваше желание доставить клиентам удовольствие заставит вас изобретать во имя их благоденствия.

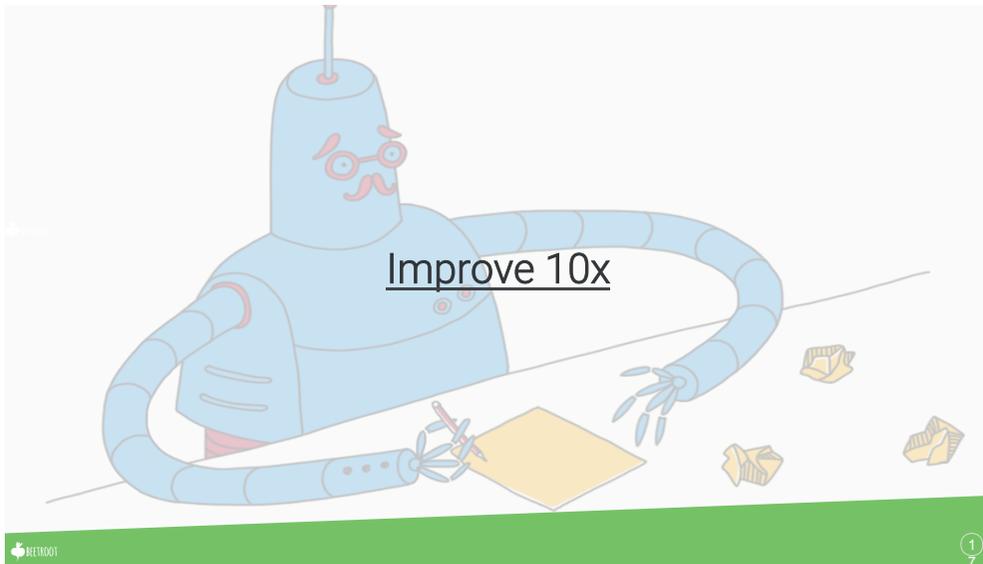
Ни один клиент никогда не просил Амазон создавать программу Prime membership (стриминг музыки, видео и т.д.), но с полной определенностью выяснилось, что они хотели этого...»

Джефф Безос, 2017



Создавай болеутоляющее, а не витамины

- Думай, кому на самом деле нужен твой продукт!
- Не создавай для туристов другого приложения виртуальной реальности – можешь найти 5 клиентов, но продавать будет трудно
- Но: ты можешь предложить это решение тем, кто продвигает туризм – государство, сети гостиниц и проч. – это может оказаться полезным для выставок и ярмарок!
- Образовательный портал – может оказаться полезным только при посредстве учителей и системы школьного образования, ученики никогда не будут им пользоваться без мотивации извне.



Beetroot Academy

В 10 раз лучше!

- Улучь что-то в 10 раз: понизь себестоимость, повысь доходность, добавь удобств (упрости, сэкономь время, добавь развлечений и т.д.)
Это секрет постоянного высокого потребительского спроса
- TransferWise – международные расчеты в 10 раз дешевле
- Зароботная плата в секторе ИТК на Украине – в 10 раз выше средней по стране!

Beetroot Academy

- Инновация по бизнес-модели – образование в масштабах одного класса *versus* традиционный университет
- Обучение онлайн – уменьшение стоимости обучения в 3 раза (автоматизация обучения, стоимость развития продукта в расчете на одного студента), стабильное качество, гибкость для студентов, быстрая подготовка новых курсов

Beetroot Academy

- Некоммерческий подход – в 2 раза: работа с грантами обеспечивает стипендии, дает средства на разработку новых курсов, размещение их в новых географических пунктах, обеспечивает более широкое признание
- Не-университет - в 1 раз – более динамично, можно привлекать для преподавания практиков, не предполагает пожизненной карьеры ученого-исследователя
- Экономия за счет масштаба – в 1 раз - более низкая себестоимость разработки новых продуктов и более низкие затраты на исследования и развитие в расчете на одного студента (R&D)

Beetroot Academy

- Географическая доступность - в 1 раз – образование при помощи ИТК находится близко
- Развитие мотивируется миссией - в 1 раз – легче находить, сохранять и мотивировать персонал (работников, учителей) + маркетинг от человека к человеку, из первых уст
- Контакты с отраслью посредством системы корней родительской компании – в 2 раза – Экспертиза курсов + возможности карьерного роста в Beetroot + высококвалифицированное экспертное руководство компанией в целом



Используй ясные сообщения

Let's Do It World 2018

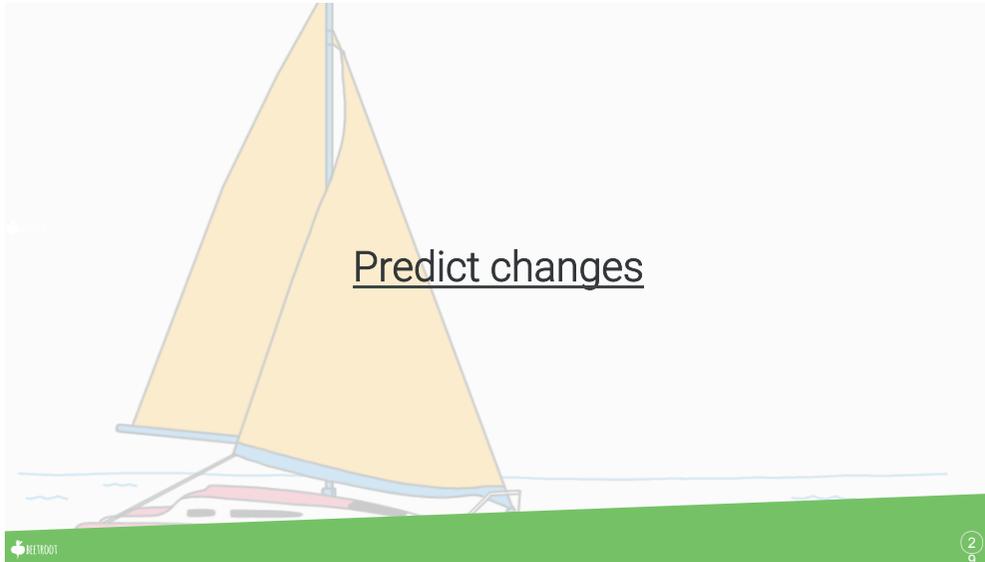
Мир «Давайте сделаем» 2018

- Цель: мобилизовать 5% населения Земли на Всемирный день уборки 18 сентября 2018
Деятельность: День уборки + промотация/реклама активизации общественной деятельности на местах + хост-платформа + сбор денежных средств
Сообщение: Ликвидация иллегального мусора/Вычистим планету за один день

Beetroot Academy

Beetroot Academy

- Мы поможем тебе начать карьеру в сфере ИТК



Предсказывай изменения

- Как эффективно использовать изменения в технологиях?
 - Многие инвесторы видят, что инфотехнологии уходят в облака, и они инвестируют в облака
 - Tesla ставит на технологические изменения, которые она может поставлять – батареи, интеллектуальная собственность, производственные мощности! Муск не знал ничего о том, как он будет изготавливать Теслу, когда начал работу над родстером.
- Как эффективно использовать социальные изменения?
 - Превращай проблемы в возможности
 - Beetroot Academy – экономика изменилась? Наступает безработица? Основывай школу!
- Как эффективно использовать изменения на рынке?
 - Представь себе, какая ситуация возникнет в будущем
 - Beetroot Academy – маршрут для продукта и бизнеса Product & Business Roadmap (забродивший рынок = больше народу в ИТК = больше менеджеров и предпринимателей > предложение более широкого спектра курсов)

What does it mean for business development?

Master Plan 1 (2006)	Master Plan 2 (2016)
Build a sports car	Build solar + storage solutions
Build a cheaper car	Expand transportation business
Build an even cheaper car	Develop self-driving cars
Supply clean electricity	Rent out your idle Tesla

Что это означает с точки зрения развития бизнеса?

Мастер-план 1 (2006)	Мастер-план 2 (2016)
Делай спортивные автомобили	Предлагай решения на базе солнечной энергии и аккумуляции
Делай более дешевые автомобили	Расширяй бизнес в области перевозок
Делай еще более дешевые автомобили	Развивай самоходные автомобили
Производи чистую электроэнергию	Сдавай в аренду свои простаивающие Теслы





Thank you!

Uve Poom

CEO & Founder
BudgetMatador

uve@budgetmatador.com
www.BudgetMatador.com

Partnerships & Fundraising
Beetroot Academy

uve.poom@beetroot.se
academy.beetroot.se