



☎ 021 9169 0556

✉ info@hozhabriyan.ir

# MVP

# حداقل محصول قابل عرضه



☎ 021 9169 0556

✉ info@hozhabriyan.ir

آشنایی

اگر در حوضه های کسب و کار و کارآفرینی فعالیتی کرده باشید  
آشنایی نسبی (MVP) Minimum viable product طبیعتاً با واژه  
دارید

به عنوان مدیر استارت آپ گاهی آنقدر دچار کامل گرایی میشویم  
که مهمترین سرمایه خود یعنی زمان و بقیه سرمایه هایمان را از  
دست می دهیم در شروع یک بیزنس هدف ما ارائه ی کالا یا  
خدماتی است که نیاز و سلیقه ی مشتری باشد. روش ام وی پی  
به ما کمک می کند که با کمترین هزینه و وقت، نیاز مصرف کننده  
نقاط ضعف و قدرت محصول خودمان را کشف کنیم

## حداقل محصول قابل پذیرش MVP چیست؟

فرانک رابینسون اصطلاح ام وی پی را اینگونه تعریف  
کرد: محصولی تولید شود که حداقل ویژگی ها برای ارائه به مشتری  
داشته باشد و جای رشد و توسعه نیز داشته باشد و از نظر اریک  
بریس حداقل محصول قابل پذیرش کالا یا خدماتی است که به  
تیم اجازه میدهد با کمترین تلاش و زمان، حداکثر بازخورد  
مشتریان را جمع آوری میکند این عمل تجربه ایی را به ما میدهد  
که مشتریان واقعا محصول ما را میخرند یا نه



☎ 021 9169 0556

✉ info@hozhabriyan.ir

## ویژگی MVP چیست؟؟

حداقل کالای قابل پذیرش به معنای ساخت یک محصول نیمه کاره نیست بلکه محصول ما با توجه به نیاز های بازار و بررسی محصول رقبا ساخته شده و فقط امکانات نهایی اضافه نشده که اضافه شدن آن نیز با توجه به نظر مشتری صورت می گیرد

## هدف از تولید MVP چیست؟؟

در ساخت حداقل کالای قابل پذیرش می توان داده های بیشتری نسبت به محصول خود کسب کرده و از آن برای ارتقای کالا و خدمات خود استفاده کرد در ادامه هدف از ساخت آن را بیان میکنیم:

تحلیل بازخورد مشتریان به محصول ساخته شده  
اطلاع یافتن از سلیقه و نیاز مشتریان  
کم کردن هزینه و وقت برای ویژگی هایی که بدرد متقاضی نمیخورد



☎ 021 9169 0556

✉ info@hozhabriyan.ir

## انواع مدل MVP

نیازی به ساختن خود محصول نیست شبیهش بساز  
**جادوگر شهر اُز (wizard of oz)**

این روش زمانی انجام میشود که ما محصولی را شبیه به محصول خودمان به متقاضی ارائه می‌دهیم به طوری که همه ی تولیدات اصلی ما پس از گرفتن سفارش است به طور مثال: شخصی از محصولات یک بوتیک عکس میگیرد و در آنلاین شاپ خود قرار

## کارپرداز (conciierge)

در این به جای ارائه محصول سرویس هایی را ارائه می‌دهیم که متقاضی باید برای استفاده از محصول از آنها استفاده کند یک مثال برای این روش: فردی است که طرز تهیه غذا با مواد اولیه ی فروشگاه ها را تهیه میکند و به فروش میگذارد روش کارپرداز با

## تدریجی (Piecemeal)

استفاده از منابع و راه حل موجود به جای ایجاد یک پلتفرم جدید به معنای کلمه سعی بر این است که با ارتباط دادن منابع موجود محصولی با کمترین هزینه ممکن و در کمترین زمان ممکن به مشتری برسانیم



☎ 021 9169 0556

✉ info@hozhabriyan.ir

## محتوا بساز به جای تولید محصول

(Explainer Video) ویدیوی معرفی

ویدیوی معرفی کلیدی کوتاه‌هست که ضمن معرفی محصول حس نیاز فرد به محصول نیز ایجاد میکند تهیه ی یک محتوای ویدیویی میتواند در زمان کم مخاطبان زیادی را تحت تاثیر قرار دهد به عنوان مثال شرکت های بازی های یارانه ایی قبل از تولید نهایی محصول خود یک تیزر از گیم پلی آن منتشر میکنند که بازخورد مشتریان خود را دریابند

### جذب سرمایه اولیه

این روش فروش قبل از ساخت است ارائه ی طرح و نقشه ی ساخت و توضیح دادن ویژگی های محصول به مشتری است که پس فروش آن شروع به ساخت میکنیم به طور مثال پیمانکاری طراحی ساختمان هایی ک قرار است بسازد را به مشتریان ارائه میدهد و قبل از ساخت پروژه آن را میفروشد

### حداقل محصول پذیرفتنی تک کاره (Single Feature MVP)

در این روش تمرکز مابه جای همه گروه ها روی یک گروه و نیاز خاصی است



☎ 021 9169 0556

✉ info@hozhabriyan.ir

## تفاوت MVP با DEMO PROTOTYPE

ممکن است بخاطر اشتراکات بسیار میان حداقل محصول قابل پذیرش نسخه ی آزمایشی و نمونه ی اولیه با هم اشتباه گرفته بشوند ولی مفهوم کلی آنها متفاوت است

حداقل محصول قابل پذیرش: اعتبار ارزش محصول پیشنهادی ما را می سنجد و ارتباط ما با مشتری را تحلیل میکند و شاید برای تولید انبوه یک محصول نیاز به چندین ام وی پی باشد برای همین حداقل محصول قابل پذیرش فقط برای اعتبارسنجی، یادگیری و اصلاح مدل کاربرد دارد

نسخه ی آزمایشی برای آشنا شدن مشتری ها از ایده است دمو نسخه ایی از محصول اصلی است که در اختیار مشتری قرار می گیرد تا با ویژگی های ظاهری محصول آشنا شود

### در پایان کار

امروز با مفهوم، کاربرد، نتایج و روش های حداقل محصول قابل پذیرش آشنا شدیم این روش روش یک گام مهم و کاربردی برای شروع بیزنس ماست که میزان موفقیت ایده ها خدمات و کالاهای جدید و خلاقانه خود را بسنجیم. ام وی پی به ما کمک میکند تا بفهمیم چقدر ایده ما قابلیت اجرایی دارد و آیا با نیاز های بازار همخوانی دارد یا نه. ام وی پی روشی است که با تحلیل بازخورد های مشتریان باعث می شود که سرمایه و زمان ما برای تولید محصولاتی که احتمال شکستشان بالاست هدر نرود