

Концепция Программы инкубации ShymkentStartUp

Методология LEAN STARTUP

«Успех Start-up проекта может быть разработан путем следования процессу, что означает, что он может быть изучен, а значит, его можно научить". - Эрик Райс

Концепция Программы инкубации ShymkentStartU основана на методологии LeanStartup, предложенной Эриком Рисом, и развитым Эша Маурья и Стивом Бланком.



LeanStartup

LeanStartup — методология развития бизнеса и продукта, направленная на сокращение циклов разработки продукта и быстрое определение подходящей бизнес-модели.

Данная методология предполагает, что разработка продукта ведется одновременно с анализом полученных результатов и корректировкой предыдущих этапов работы; если разработанный таким образом продукт позволяет удовлетворить потребности первых клиентов, компания в будущем может снизить рыночные риски и оптимизировать затраты на производство.



Цель LeanStartup

Метод **LeanStartup** учит управлять стартапом - как оперировать, когда поворачивать и когда проявлять настойчивость - и развивать бизнес с максимальным ускорением.

Принципы LeanStartup

- обобщение гипотез предпринимателей в виде канвы бизнес-модели-изображение того, как компания создает ценность для себя и своих клиентов.
- проверка гипотез и получение обратной связи с помощью подхода «выйди за пределы офиса», в терминологии бережливых стартапов этот подход получил название развитие клиентов.
- использование методики гибкой разработки продукта. Это процесс, при котором стартапы создают минимальные жизнеспособные продукты, которые они затем тестируют.
- устранение неопределенности. Используя подход LeanStartup, компании могут создавать порядок, а не хаос, предоставляя инструменты для непрерывного тестирования видения. Подход Lean это не просто о том, чтобы тратить меньше денег сделать дешево. Речь идет о том, чтобы поставить процесс, методологию вокруг разработки продукта.

Компоненты LeanStartup

Lean StartUp практикует «гибкую разработку» (agile development) - метод постепенного создания минимального продукта.

- **Формирование гипотезы** StartUp в виде «канвы» бизнес-модели (Canvas), основывается на создании ценности для компании и клиентов. Тестирование гипотез – А-В-С
- **Customer development:** изучение потенциальных пользователей, покупателей и партнеров по поводу всех элементов бизнес-модели, в числе которых — функции продукта, ценообразование, каналы дистрибуции и допустимые стратегии привлечения клиентов.
- **Разработка MVP.** Основным компонентом методологии LeanStartup является цикл обратной связи строить-измерять-изучать. Первым шагом является выяснение проблемы, которую необходимо решить, а затем разработка минимально жизнеспособного продукта (MVP), чтобы начать

процесс обучения как можно быстрее. Как только MVP установлен, запуск может работать над настройкой двигателя. Это будет связано с измерением и обучением и должно включать действенные метрики, которые могут продемонстрировать причинно-следственный вопрос.

- **Расчет Юнит-экономики**
- **Выбор каналов продвижения. Маркетинг, расчет рынка и первые продажи.**

Единица прогресса для Lean Startup является валидированное изучение - метод демонстрации прогресса, когда он заложен в почву крайней неопределенности. Как только предприниматели примут проверенное обучение, процесс развития может существенно сократиться. Когда вы фокусируетесь на том, что правильно построить - то, что клиенты хотят и будут платить - вам не нужно тратить месяцы на ожидание бета-запуска продукта, чтобы изменить направление компании. Вместо этого предприниматели могут адаптировать свои планы постепенно, дюйм за дюймом, минута за минутой.

Важная особенность В конце каждого повторения цикла (итерации) готовый продукт либо проходит тест (гипотеза подтверждается), либо не проходит – обратная реакция говорит о том, что продукт в его нынешнем виде покупать не готовы. Если продукт не соответствует требованиям клиентоориентированного подхода, совершается разворот и цикл начинается заново: идея переходит в гипотезу, которая проверяется по критериям «минимальной жизнеспособности» (MVP), и подтверждается (или снова не подтверждается) экспериментом.

Источники:

- Ries, Eric. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses (англ.). — Crown Publishing (англ.)русск., 2011. — P. 103. — ISBN 978-0-307-88791-7.
- The Lean Startup TESS Search. United States Patent and Trademark Office. October 8, 2012.
- Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис. — М.: Альпина Пабlishер, 2012. — 253 с. ISBN 978-5-9614-1801-9
- Lean Start-Ups Reach Beyond Silicon Valley's Turf - NYTimes.com. nytimes.com. Дата обращения: 3 июля 2013. Архивировано 5 июля 2013 года.
- Built For Speed: Turn Your Startup Into A Lean, Mean Iterating Machine – ReadWrite. readwrite.com. Дата обращения: 3 июля 2013. Архивировано 5 июля 2013 года.
- The Promise of the Lean Startup — Tech News and Analysis. gigaom.com. Дата обращения: 3 июля 2013. Архивировано 5 июля 2013 года.