

المحاضرة الثامنة: تحديد MVP (Minimum viable product)

تعريف mvp:(النموذج المصغر)

يقصد به إصدار الحد الأدنى من منتج جديد أو ميزة رئيسية أو تطبيق أو خدمة للتحقق من قابليتها للتوزيع ومدى احتياج العملاء لها قبل إنفاق المزيد من الأموال على منتج لا يحتاج إليه أحد، فيتضمن النموذج الحد الأدنى من القدرات المطلوبة ليكون قابلاً للتجربة على العملاء المحتملين، فهو مجرد نسخة أولية من المنتج للتحقق من صحة الافتراضات الأساسية بسرعة، وبتكلفة معقولة.

خصائص نموذج MVP:

ظهر مفهوم النموذج المصغر للمنتجات عام 2001 على يد فرانك روبيسون، ويتضمن هذا النموذج مجموعة من الخصائص الأساسية تتمثل في الآتي:

- 1- يجب ان يحتوي هذا النموذج على مميزات كافية ليكون قابلاً للاستخدام: فهو يمثل منتجات وظيفية قابلة للشحن والاستخدام وليس مجرد نموذج أولي مليء بالأخطاء، فيجب ان يكون النموذج فعالاً لعرض القيمة الأساسية بوضوح.
- 2- أن يستهلك النموذج الحد الأدنى من التكلفة: سواء من حيث الوقت، الجهد والموارد.

- 3- التركيز على مشكلة أساسية واحدة: وهذا بدلاً من محاولة علاج أكثر من مشكلة.

- 4- السماح بالحد الأقصى للتعلم: وهذا من كل جوانب المنتج سواء تكلفة الإنتاج وطرق الاستخدام، وسهولة الوصول للعملاء.

5- قابل للتكرار: يجب أن يكون النموذج بمثابة نقطة انطلاق قابلة للتطوير المستقبلي.

الهدف من استخدام النموذج المصغر MVP:

يهدف النموذج المصغر إلى التعلم من التجربة وليس تحقيق الإيرادات أو السيطرة على السوق أو سد فجوة واحتياجات، فهو مجرد اختبار للفرضيات التي تدور حول المنتج، مما يوفر رؤى لا تقدر بثمن قبل تخصيص الكثير من الوقت والموارد للتطوير المتكامل للمنتج.

فعند استخدام هذا النموذج ستحصل على تعليقات واقعية من العملاء وتتعرف على مدى استعدادهم للإنفاق والحصول على منتجك، كما تستفيد من معرفة الاستخدامات المتنوعة لمنتجك أو الخدمة المقدمة.

مزايا استخدام النموذج المصغر MVP :

1- توفير الموارد: فهذا المنتج يحتاج إلى وقت ومال وجهد أقل من المنتج الكامل، ومن خلال التركيز على مميزات المنتج يمكن للشركات توفير الموارد وإطلاق منتجات أكثر في السوق.

2- تقليل المخاطر: فهو يمكن الشركات من فهم الإمكانيات الحقيقية للسوق وقدرته على استيعاب المنتج أو الخدمة بأقل قدر من الخسائر.

3- الحصول على دخل سريع: فمن خلال تقديم نموذج قابل للاستهلاك منذ اليوم الأول، تحصل الشركات على أرباح يمكن استخدامها في تطوير المنتج وطمأننة المستثمرين وتشجيعهم على ضخ المزيد من الأموال.

4- استقبال التعليقات الحقيقية: فعبر التواصل مع جمهور حقيقي ومعرفة رد فعله وتعليقاته الإيجابية والسلبية، يزيد هذا من إمكانية تطوير منتج ناجح على نطاق واسع.

مخاطر يجب الحذر منها عند تطبيق النموذج المصغر MVP :

- 1- إنفاق الكثير من الميزانية على هذا النموذج.
- 2- وضع الكثير من الامكانيات في النموذج المصغر.
- 3- استخدام فريق كبير لتطوير MVP .
- 4- أن يكون النموذج عاما للغاية) أي التركيز على المزايا حتى يكون فعالا عند العملاء).

متى يستخدم النموذج المصغر MVP في المشاريع؟

يجب على صاحب المشروع استخدام هذا النموذج في عمله عند عدم التحقق من جدوى الفكرة أو مخاطر وضع استثمارات كبيرة بها، فقد تكون فكرة شديدة الجاذبية؛ لكنها جديدة تماما لاستثمار ضخم، فيعد نموذج MVP وقتها وسيلة فعالة وموثقة للحصول على رأي مستخدم خارجي وحقيقي مبكرا.

مكونات نموذج MVP:

يتكون نموذج MVP من الآتي:

- 1- العملاء: وهو الجمهور المستهدف.
- 2- القيمة: وهو ما يوفره المنتج او الخدمة لهؤلاء الزبائن من حل للمشكلات أو تلبية بعض الاحتياجات.

3- القنوات: يجب أن يسوق للنموذج المصغر عبر القنوات التي ستتواصل بها مع العملاء كمواقع التواصل الاجتماعي...

4- العلاقة: ويشير هذا المكون إلى الطريقة التي تنوي بها جذب العملاء إلى المنتج والاحتفاظ بهم في الوقت نفسه مع إبقائهم مهتمين بما تقدمه مع مرور الوقت.

-أمثلة عن مشاريع استخدمت النموذج MVP:

-شركة Facebook: كان النموذج المصغر عبارة عن اتصالات

شخصية بين الأصدقاء في جامعة هارفرد مع إمكانية إنشاء ملفات شخصية حتى تطورت الفكرة.

-شركة أمازون: بدأ النموذج المصغر عبر بيع الكتب لاختبار الطلب

عبر الشراء الإلكتروني، وبمجرد التحقق من رواج الفكرة بدأت أمازون في التوسع بمنتجاتها.