

лекторий
#техпред

29 мая 2017 года

**Вебинар
«Новый продукт для нового рынка:
на стыке технологий, дизайна и
предпринимательства»**

Лекторий #техпред - серия публичных лекций, организованных совместно Фондом инфраструктурных и образовательных программ РОСНАНО и Межвузовской программой подготовки инженеров в сфере высоких технологий.

Проект направлен на формирование открытого профессионального сообщества ученых, инноваторов и технопредпринимателей, деятельность которых ориентирована на развитие сферы высоких технологий.



28 октября 2016

Юрий Аркадьевич Удальцов

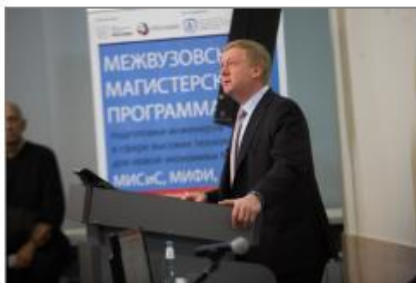
Кто есть кто в инновационном стартапе



15 декабря 2016

Хохлов Евгений Николаевич

Технологическое предпринимательство: как создавать новые рынки. Пример российского финтеха.



11 апреля 2016

Анатолий Борисович Чубайс

Технологическое предпринимательство и глобальные технологические тренды



17 ноября 2016

Чикин Вячеслав Николаевич

В чем состоит профессия технологического предпринимателя?



21 марта 2017

Эрман Михаил Анатольевич

Почему большинство инновационных компаний закрывается?



29 мая 2017

Николаев Алексей Владимирович

Новый продукт для нового рынка: на стыке технологий, дизайна, предпринимательства

Новый продукт для нового рынка: на стыке технологий, дизайна и предпринимательства

АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВ

Руководитель программы развития инноваций
Intel Россия

Автор акселерационных программ в сфере
разработки нового продукта и технологий быстрого
прототипирования

Популяризатор темы «мейкерства», DIY (сделай
сам) электроники, «цифровых ремесел», будущих
технологических продуктов и рынков.

Ментор hi-tech стартапов, спикер и эксперт
технологических и стартап-мероприятий



Основные вопросы

- Новые технологии, продукты и бизнес-модели на стыке «физического» и «цифрового» мира (кибер-физические системы – от носимой электроники до промышленного интернета вещей)
- Разработка нового продукта как процесс: этапы, итерации, контрольные точки на пути от идеи к «человекомерному» продукту
- Приёмы, инструменты, технологии и «творческие уловки» продакт-менеджера (дизайн-мышление, ТРИЗ, бизнес-моделирование, быстрое прототипирование, промышленный дизайн, и т.д.) для создания реально успешного и востребованного продукта.

ПРАВИЛА ВЕБИНАРА

- Вопросы докладчику можно задавать по ходу вебинара во вкладке ?
- Технические и организационные вопросы можно задавать во вкладке **ЧАТ**
- Просьба к организациям-участникам указать число участников вебинара в студии во вкладке **ЧАТ**
- По итогам вебинара все зарегистрированные участники получают ссылку на видеозапись и презентацию

БЛИЖАЙШЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ

**STARTUP
VILLAGE**

ТЕХПРЕД 4.0: Инструменты для создания продукта будущего

7 июля 16.10 – 17.30, Сколково, шатер РОСНАНО

Основные вопросы:

- Какие эффективные инструменты для реализации технологических идей доступны сегодня технологическим предпринимателям? (**Алексей Владимирович Николаев**, руководитель программы развития инноваций, Intel Россия)
- Как из новой технологии сделать успешный бизнес, и где этому учат? (**Вячеслав Николаевич Чикин** - научный руководитель Межвузовской программы подготовки инженеров в сфере высоких технологий)
- Что должен знать технологический предприниматель, продвигая ту или иную идею на рынок, и на что, в первую очередь, обращает внимание инвестор? (**Юрий Аркадьевич Удальцов**, Заместитель Председателя Правления ООО «УК «РОСНАНО»)

Модератор: Михаил Эрман, директор бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ

лекторий
#техпред

29 мая 2017 года

**Вебинар
«Новый продукт для нового рынка:
на стыке технологий, дизайна,
предпринимательства»**

Алексей Николаев

Руководитель программы развития инноваций Intel Россия

Ментор технологических проектов и стартапов

Автор и ведущий акселерационных и учебных программ в сфере развития инноваций и разработки новых продуктов



Основные темы

- Эволюция рынков вычислительной техники: что дальше?
- Новый Продукт для нового рынка: процесс, команда, инструменты...
- Немного практики: генерируем идеи Продукта Будущего

Эпизод Ø

Что значит Новый Продукт для развития бизнеса?

Запуск новых продуктов и услуг
занимает **1 МЕСТО** в списке
факторов, отвечающих за
рост доходов компаний-
производителей

Deloitte Research,
Global Manufacturing Study

Новый продукт – прыжок в неизвестность



Новый продукт – прыжок в неизвестность

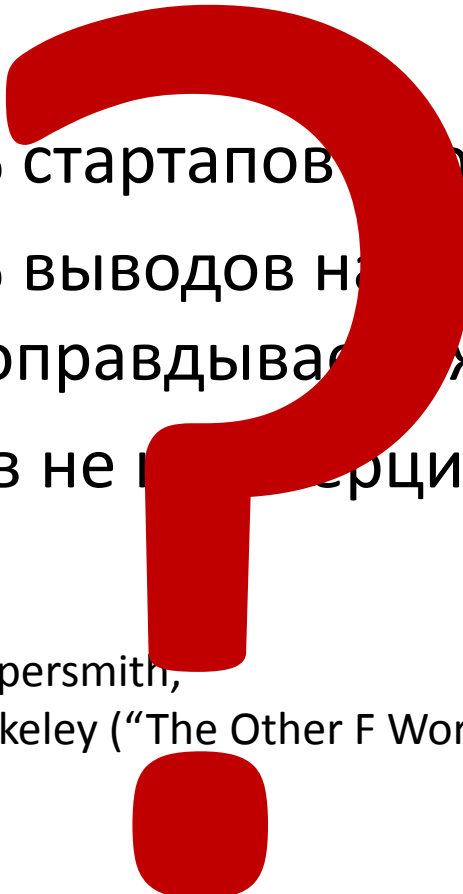
Это кому-то надо?

Могу ли я это сделать?

Имеет ли смысл это делать?

- От 75% до 90% стартапов проваливаются
- От 70% до 90% выводов на рынок новых продуктов не оправдывает ожиданий
- 99.8% патентов не коммерциализуется

John Danner and Mark Coopersmith,
University of California, Berkeley (“The Other F Word”)

- 
- От 75% до 90% стартапов проваливаются
 - От 70% до 90% выводов на рынок новых продуктов не оправдывают ожиданий
 - 99.8% патентов не коммерциализуется

John Danner and Mark Coopersmith,
University of California, Berkeley (“The Other F Word”)

- 24%** Неадекватный анализ рынка, конечного потребителя и его нужд
- 16% Низкое качество продукта, не работает как требуется
- 14% Недостаточность маркетинговой стратегии
- 10% Издержки больше, чем ожидалось
- 9% Конкуренция
- 8% Неверное время запуска на рынок
- 6% Проблемы технологий и производства

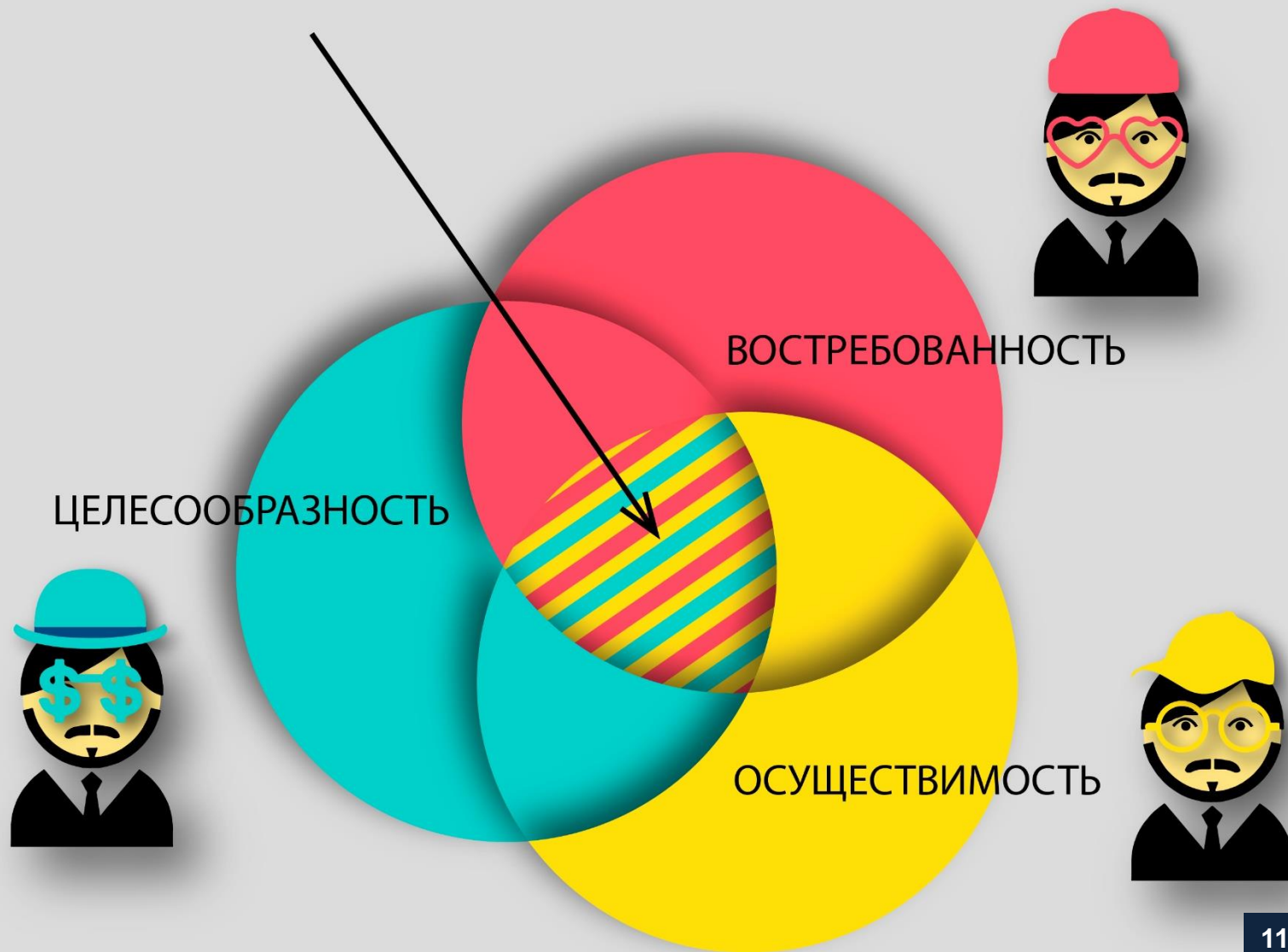
Robert Cooper, Winning At New Products

**Проблемы соответствия продукта
запросам потребителя и бизнес-модель**



**Проблемы разработки и реализации
требуемого функционала**

НОВЫЙ КРУТОЙ ПРОДУКТ



НОВЫЙ КРУТОЙ ПРОДУКТ

Три «связки»

- **продукт – рынок**
- **продукт – технология**
- **продукт – экономика**

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ

ОСУЩЕСТВИМОСТЬ

НОВЫЙ КРУТОЙ ПРОДУКТ

**Эти сферы имеют тенденцию
разлетаться...**

**Как это выглядит в
реальности?**

**Что происходит на
«переднем крае инноваций»?**

Эпизод 1

Развитие рынка вычислительной техники



Было



Стало

Что дальше?

Было

Стало

Существующие сейчас умные часы,
браслеты и т.д. – «первые ласточки»
новой категории
устройств....



Существующие сейчас умные часы,
браслеты и т.д. «умные часы/браслеточки»

Умные устройства

новой категории

устройств....
Носимая электроника

Интернет вещей

Кибер-физические системы

«Фиджитал» (#phygital)









A smarter way to train.

INSTANT ACCESS

All your metrics displayed live, just below your right eye. How's that for speed?

PERFECT FORM

Get the info you need without compromising your posture. A flicker of the eye is enough.

iRobot

Инспектор чистых полов в вашем доме

ВСТРЕЧАЙТЕ НОВЫЙ ROOMBA 960

ВАШ УМНЫЙ ПОМОЩНИК В ДОМЕ

[Подробнее](#)



amazon echo
amazon.com/echo



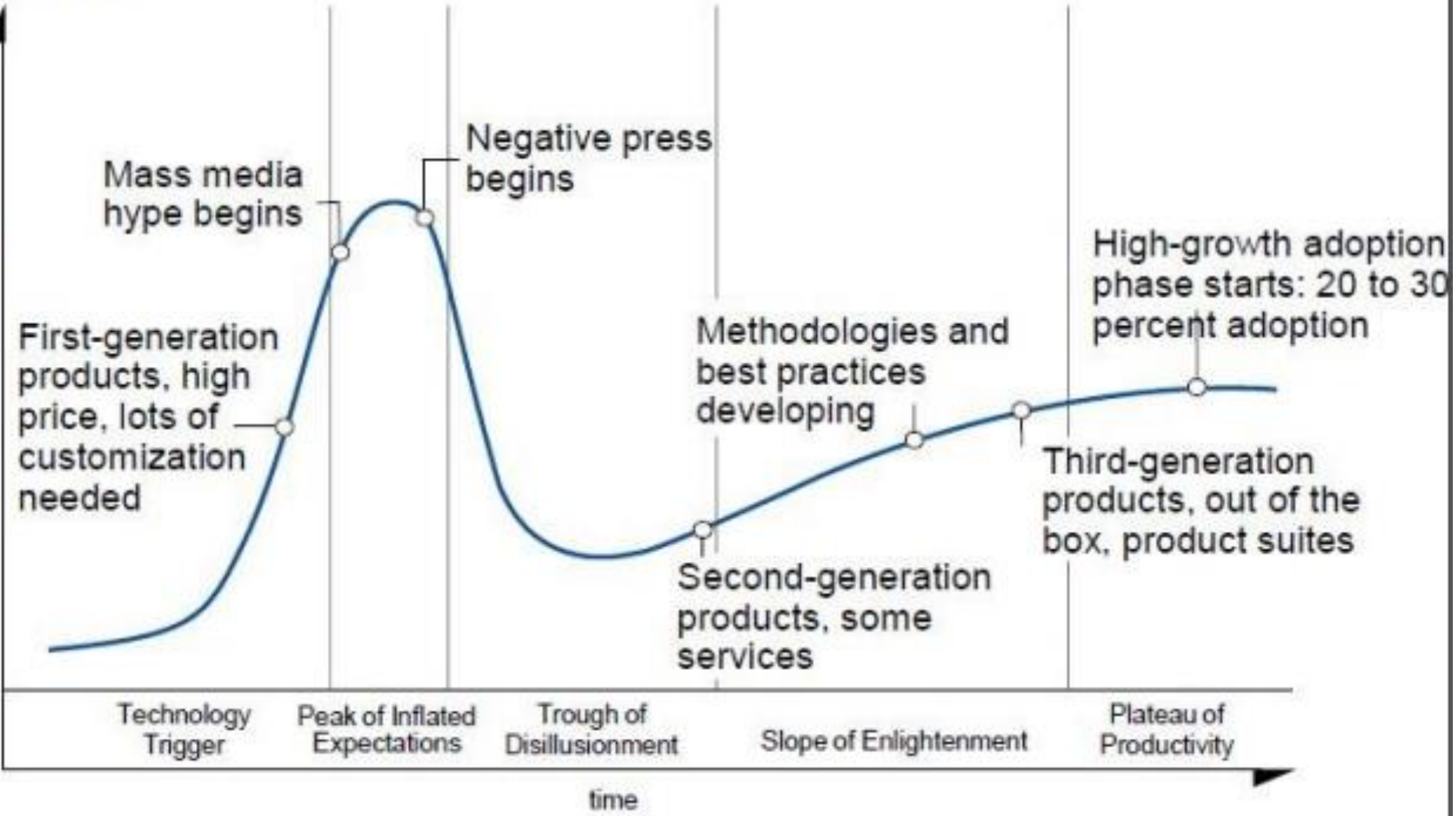
Google Home.





- Беспилотные автомобили
 - Дроны
 - Носимая электроника
- Персональные помощники
 - «Умный» дом/город
- Промышленный интернет
 -

expectations



expectations

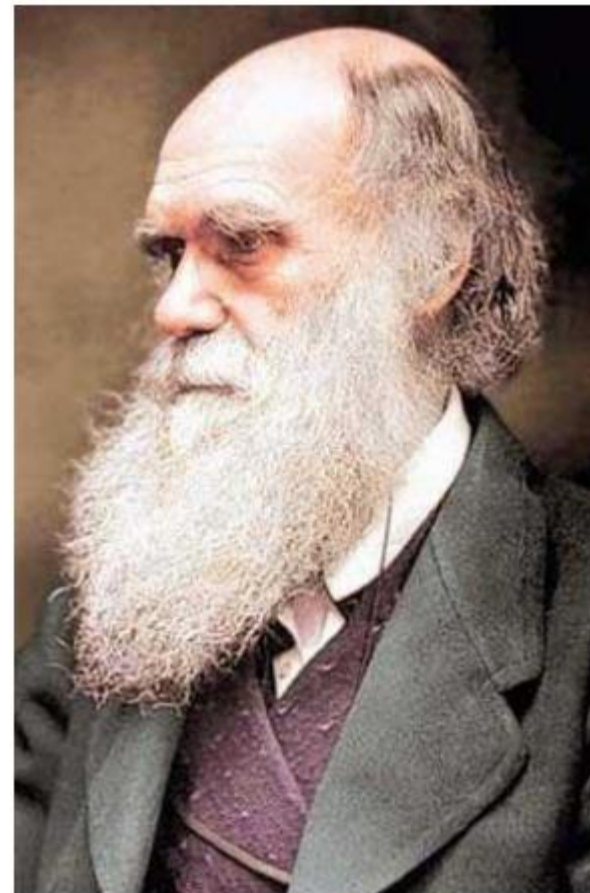
Эпицентр инноваций

Неопределенность и
непредсказуемость рынка

Быстрые мутации, эволюция и
«естественный отбор»
продуктов

Выживает не самый крупный вид и не самый сильный. Скорее – вид, наиболее приспособленный к изменениям.

Чарлз Дарвин



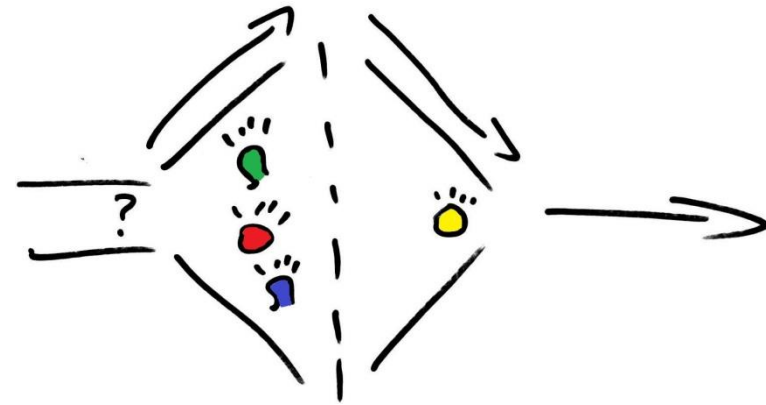
Эпизод 2

Как не попасть в «тупиковую ветвь эволюции»

(инструменты и приемы создания
успешных продуктов)

- Дизайн мышление
- ТРИЗ и его модификации
- Serendipity management
- Customer Development
- Business Model Generation
- Lean Product Development
- ...другие методы...

- Многочисленные стартапы
- Intel, Apple, Samsung, P&G, SAP, 3M....
- IDEO + other consulting
- Stanford University, UC Berkeley....
- ...многие другие...



- Дизайн мышление

Принципы создания нового продукта и бизнеса с учетом высокой рыночной неопределенности

- IDEO + other consulting
- Stanford University, UC Berkeley....
- ...многие другие...

Основные мысли:

- Новый продукт для нового рынка – это «поиск»
- Развитие существующих продуктов – «оптимизация»
- Новые технологические предприятия/бизнесы проваливаются т.к. путают «поиск» и «оптимизацию»
- Управленческие инструменты, развитые для «оптимизации», не работают для «поиска»
- Новые технологические предприятия/бизнесы нуждаются в иных стратегиях, процессах, инструментах, метриках

Путь инноватора – Путь поиска

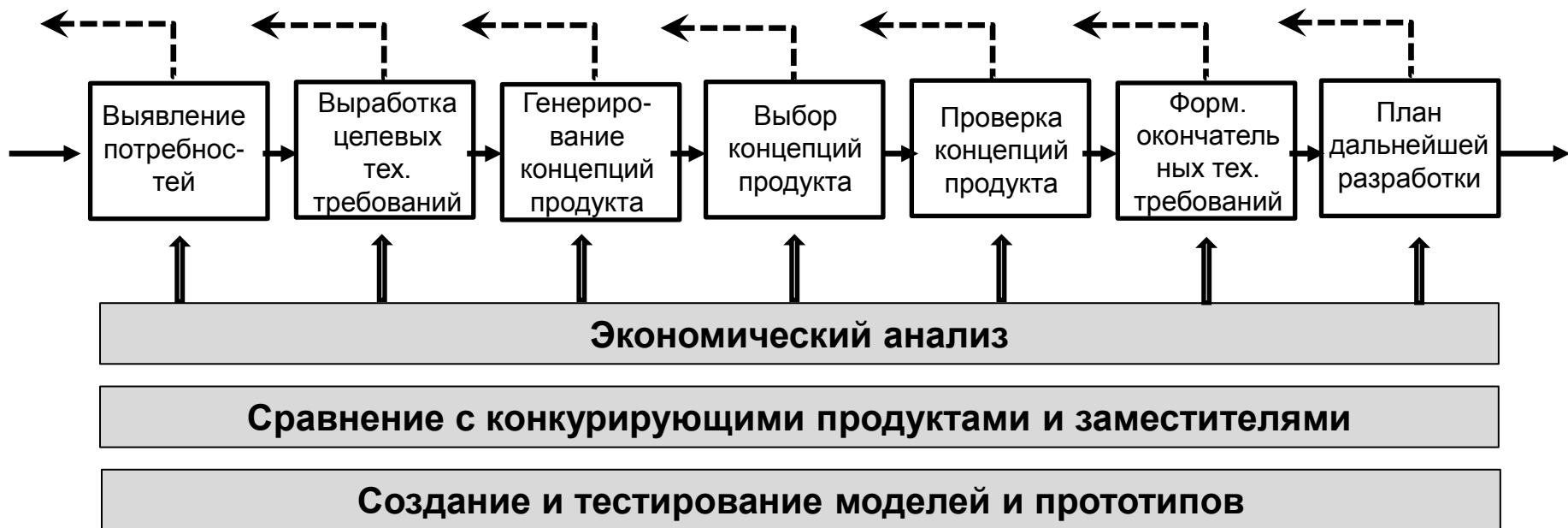
**Поиск и тестирование зарождающегося рынка
(ниши)**

Выявление и формирование «правил игры»

**Проверка текущей «экономики», возможности
оптимизации и масштабирования**

...и многие другие...

Разработка концепции продукта



«Гибкие» (agile) подходы к разработке продукта + клиента + бизнес-модели

Параллельная разработка по всем этим темам

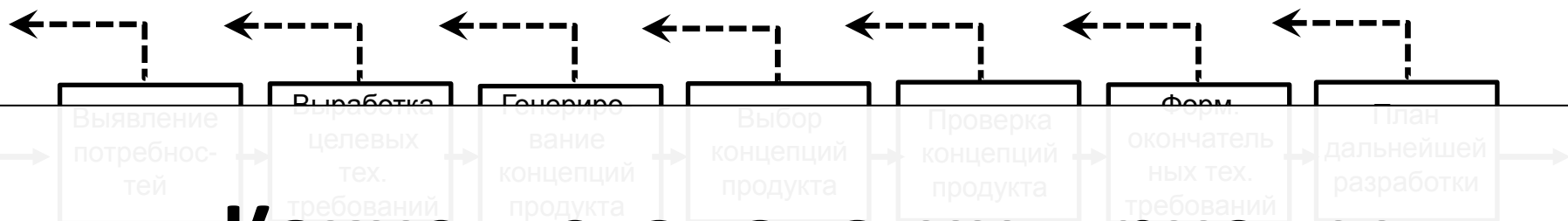
Снятие рисков принятия продукта клиентом и возможности создания продукта

Плохая идея продукта

Трудно **проверить** (долго, дорого...) на предмет:

- востребованности рынком (это вообще кому-то надо?)
- реализуемости адекватного решения
(мы можем сделать работающее решение?)
- финансовой (или иной) рациональности
(стоит в это ввязываться?)

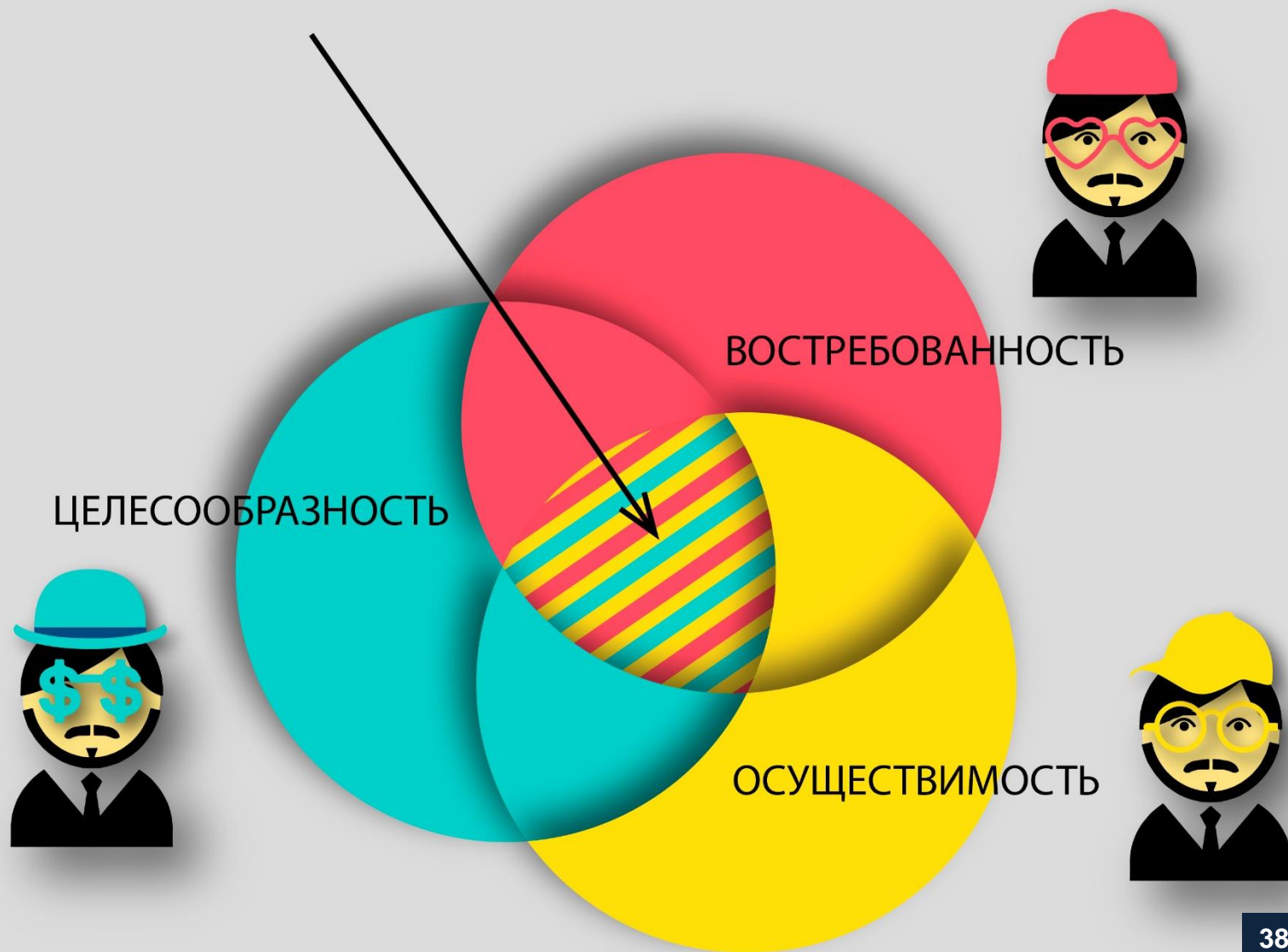
Разработка концепции продукта



**Какие методологии, приемы,
инструменты
(и люди) нужны на разных
этапах процесса разработки
концепции?**

создания продукта

НОВЫЙ КРУТОЙ ПРОДУКТ



МАРКЕТИНГ / ДИЗАЙН

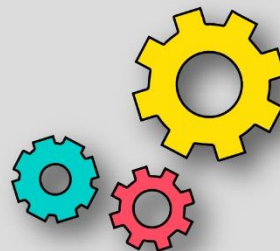


КТО НАШ КЛИЕНТ?



КАК СДЕЛАТЬ ЕГО/ЕЕ СЧАСТЛИВЫМ?

ТЕХНОЛОГИИ / ПРОИЗВОДСТВО



- ЧТО ЭТО БУДЕТ?
- ФУНКЦИОНАЛ
- ТЕХНОЛОГИИ
- ПРОИЗВОДСТВО

БИЗНЕС / ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



- \$ РЕСУРСЫ
- \$ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА
- \$ РОСТ

ПУТЬ ПРОДУКТА: ЭТАПЫ И ИТЕРАЦИИ



Поиск «достойной»
проблемы

Поиск оптимального
решения

Оптимизация
бизнес-модели

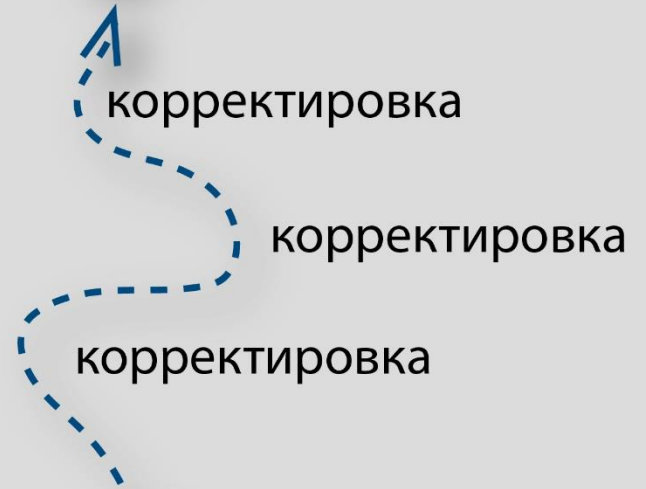
УСПЕХ



Как думают



Как происходит



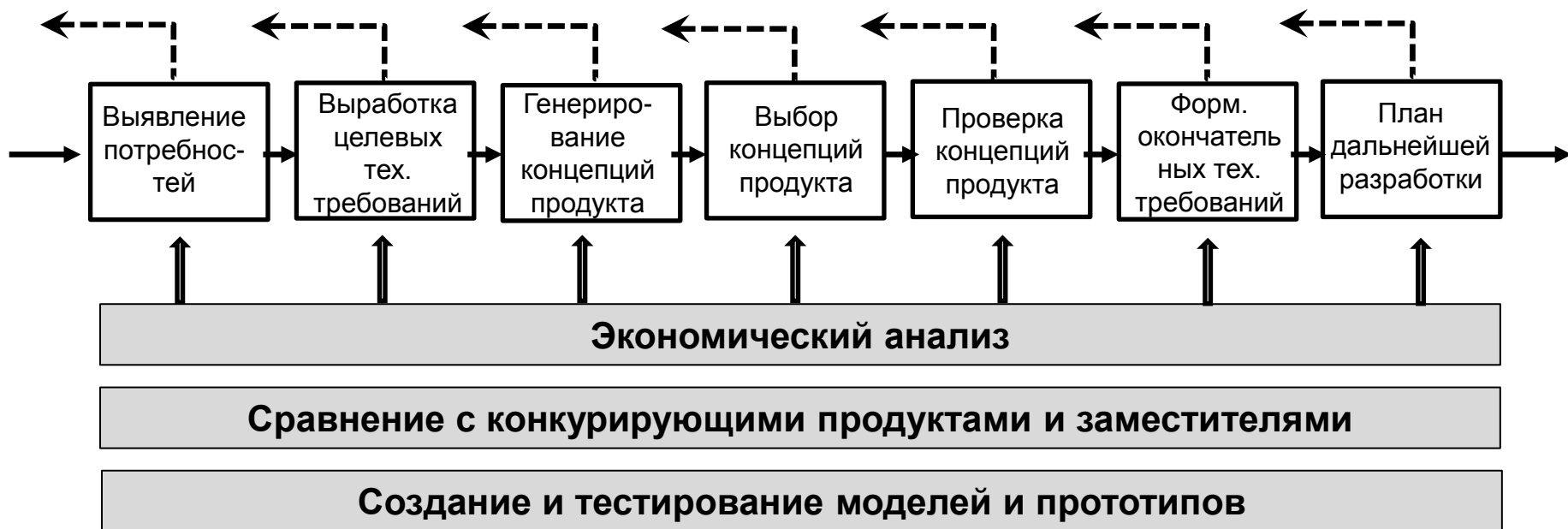
Как должно быть

Эпизод 3

Как это применять?

(генерируем идеи Продукта
Будущего)

Разработка концепции продукта



«Гибкие» (agile) подходы к разработке продукта + клиента + бизнес-модели

Параллельная разработка по всем этим темам

Снятие рисков принятия продукта клиентом и возможности создания продукта

**Где брать идеи «хотелок» клиентов
и проблем, достойных решения???**

**Где брать идеи «хотелок» клиентов
и проблем, достойных решения???**

**...в жизни реальных людей,
в «жизни» продуктов,
в «жизни» бизнес-моделей...**

лекторий
#техпред

лекторий
#техпред

21 марта 2017 года

**Вебинар
«Почему большинство
инновационных компаний
закрывается»**

1

лекторий
#техпред

Расспросить будущих клиентов



38

лекторий
#техпред

МИХАИЛ ЭРМАН



Директор бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ

Основатель трех IT-компаний:
Adwify, Sleepdy, StartupSearch

Эксперт ФРИИ, Go Tech, FASIE

Ключевой опыт: работа с сотнями стартап-команд ежегодно

2

лекторий
#техпред

Инструменты поиска: интервью

Проблемное интервью:
выявляете есть ли проблема и определяете цену
ее решения для клиента

Решенческойе интервью:
определяете готов ли клиент купить продукт
с предлагаемой функциональностью

39



Интервью с пользователями и контекстные наблюдения

«...давно уже не скачивала число шагов...использую как умный будильник...»

«...как шагомер не применяю... для меня полезна вибрация браслета при входящем звонке на телефон...»

«...в обычные дни редко смотрю число шагов... в основном пользуюсь шагомером в путешествиях... число шагов в новом городе для меня – погружение в новое место...»

Интервью с пользователями и контекстные наблюдения

«...давно уже не скачивала число шагов...использую как умный будильник...»
«...как шагомер не применяю... для меня полезна вибрация браслета при падении смартфона...»
«...в обычные дни редко смотрю число шагов... в основном пользуюсь шагомером в путешествиях... число шагов в новом городе для меня – погружение в новое место...»

Как на это реагировать???

ПУТЬ ПРОДУКТА: ЭТАПЫ И ИТЕРАЦИИ



Поиск «достойной»
проблемы

Поиск оптимального
решения

Оптимизация
бизнес-модели

МАРКЕТИНГ / ДИЗАЙН



- КТО НАШ КЛИЕНТ?
- КАК СДЕЛАТЬ ЕГО/ЕЕ СЧАСТЛИВЫМ?



Уточнение задачи пользователя и пользовательского сценария, кто «продвинутые» пользователи, только браслет? что включить в MVP....

ТЕХНОЛОГИИ / ПРОИЗВОДСТВО



- ЧТО ЭТО БУДЕТ?
- ФУНКЦИОНАЛ
- ТЕХНОЛОГИИ
- ПРОИЗВОДСТВО



Что надо измерять, каким способом, точность, обработка данных, мобильное приложение, как сделать быстрый прототип и тест.....

БИЗНЕС / ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



- РЕСУРСЫ
- МОДЕЛЬ БИЗНЕСА
- РОСТ



Размер рынка, наш сегмент, привлечение и удержание клиентов, экономика, бизнес-модель.....

Основные мысли

Создание нового продукта – процесс поиска своего рынка и снятие рисков (рынок, технология, экономика)

Параллельное движение и итерации по траекториям – формирование клиентской базы, исследования и разработки, бизнес-модель

Набор методик, приемов, инструментов для «прохождения Пути»

Контрольные точки – поиск и подтверждение проблемы, поиск и подтверждение решения и бизнес-модели, оптимизация экономики