

کارگاه آموزش mvp یا حداقل محصول پذیرفتنی



اهداف:
سر فصل ها هدف از ساخت حداقل محصول پذیرفتنی (MVP) چیست؟
توانایی سنجش فرضیه‌های یک محصول با حداقل منابع مورد نیاز
افزایش سرعت یادگیری
ارائه هزینه سریع‌تر محصول به مشتری
ایجاد نمونه اولیه و توسعه ویژگی‌های آن در آینده
کاهش اتلاف زمان برای طراحی بخش‌هایی که مورد توجه مشتری نیستند
نمایش توانایی‌های تیم توسعه‌دهنده در ساختن محصول مورد نیاز



مدرس: داوود دهقان
بنیانگذار اصفهان پلاس و کارشناس تجارت الکترونیک

مخاطبین: دانشجویان، دانش آموختگان، اعضای هیئت علمی،
مدرسین، کارکنان دانشگاه قی و حوزه ای، صاحبان صنعت و حرفه

تاریخ برگزاری: ۱۴۰۰/۶/۲

زمان: ۱۴ تا ۱۶

لینک برگزاری: http://vclass1.shariaty.ac.ir/start_up



کارگاه بوم آموزش mvp یا حداقل محصول پذیرفتنی با سخنرانی جناب آقای داوود دهقان در روز دوشنبه مورخ دوم شهریور ۱۴۰۰ از برنامه های روز دوم رویداد تابستانه داغ مهارتی در ساعت ۱۴ الی ۱۶ برگزار گردید.

آقای دهقان، مدرس، بنیانگذار اصفهان پلاس و کارشناس تجارت الکترونیک در کارگاه آموزش mvp یا حداقل محصول پذیرفتنی در خصوص اینکه چگونه سریع و ارزان، محصول متناسب با نیاز مشتری بسازیم، مطالبی بیان نمود.



وی اظهار داشت: در مراحل اولیه ساخت محصول، کوچک عمل کنید و بزرگ فکر کنید. در واقع سریع و ارزان شکست بخورید تا زودتر موفق شوید. شما با شکست تجربه به دست می آورید در ابتدا نباید قدم های بلند بردارید و آرام آرام به سمت موفقیت حرکت کنید. آقای دهقان در ادامه سه شرط مهم و مزیت های ام وی پی را برشمرد و افزود: در این **mvp** باید بیشترین یادگیری با کمترین تلاش، منابع و ریسک داشته باشید.

وی با بیان تجربه شخصی خود از **mvp**، به برخی از انواع آن اشاره نمود و تصریح کرد: برای ساخت محصول حواسمان به سه گروه مصرف کننده، خریدار و پرداخت کننده باشد در واقع مشتری ترکیبی از این سه گروه می باشد.

آقای دهقان از معضلات موسسین استارت آپ و اینکه چه نکات و قوانینی را برای گفتگو و صحبت با مشتری باید رعایت کرد، مطالبی را عنوان کرد و افزود: بدون اینکه از ایده هایمان، حرفی بزنید باید متوجه شوید که ایده به درد مشتری می خورد یا نه؟ و به جای اینکه از ایده و آینده صحبت کنید در مورد مشتری، زندگی اش و گذشته گفتگو کنید، بیشتر از اینکه سخن بگویید، بشنوید.



ایشان در پایان به فرآیندهای قبل از ملاقات، نشانه ها و نتایج یک گفتگوی خوب با مشتری و علائم اختصاری یادداشت برداری، اشاره نمود.