



Как создаются
цифровые решения
в ИТ-бизнесе?



О компании:

- ◆ Разрабатываем цифровые решения для бизнеса
- ◆ Работаем в формате от исследования потребностей до готового продукта

Цель:

Помогать компаниям решать задачи с помощью технологий

О чём будет сегодня:

- ◆ Как рождаются ИТ-решения с бизнес-точки зрения
- ◆ Три подхода к созданию цифровых продуктов
- ◆ Что важно для успеха



Основные источники:

1

Анализ потребностей рынка и пользователей

2

Конкретные запросы клиентов

3

Пилотные проекты и экспериментальные решения

Цель

Найти задачи, которые имеют значимую ценность для бизнеса или пользователей.



Собственный продукт



Суть:

Компания самостоятельно исследует рынок, находит проблему и создаёт решение под неё.

Плюсы:

- + Возможность масштабирования
- + Управление продуктом и стратегией полностью в ваших руках

Минусы:

- Высокие затраты и риски
- Требуются ресурсы на продвижение и поддержку



Решения под запрос заказчика



Суть:

Работа с конкретным клиентом, создание кастомного решения под его задачу.

Плюсы:

- + Гарантированный заказ и оплата
- + Быстрый старт и реализация

Минусы:

- Ограниченная масштабируемость
- Зависимость от конкретного клиента и его требований



MVP и пилотирование



Суть:

Создаётся минимально жизнеспособный продукт (MVP), который тестируется на ограниченной аудитории.

По результатам пилота решение адаптируется и дорабатывается.

Плюсы:

- + Быстрая проверка гипотез
- + Экономия ресурсов
- + Гибкое развитие продукта

Минусы:

- Не всегда удаётся произвести сильное первое впечатление
- Требуется готовность к быстрой доработке и изменениям



Успех решения:

- ✓ Глубокое понимание бизнес-задачи
- ✓ Ориентация на реальную потребность
- ✓ Постоянная обратная связь от пользователей
- ✓ Возможность адаптации решения под изменяющиеся условия



Главная мысль:

Ценность решения в том, насколько оно решает задачу клиента.



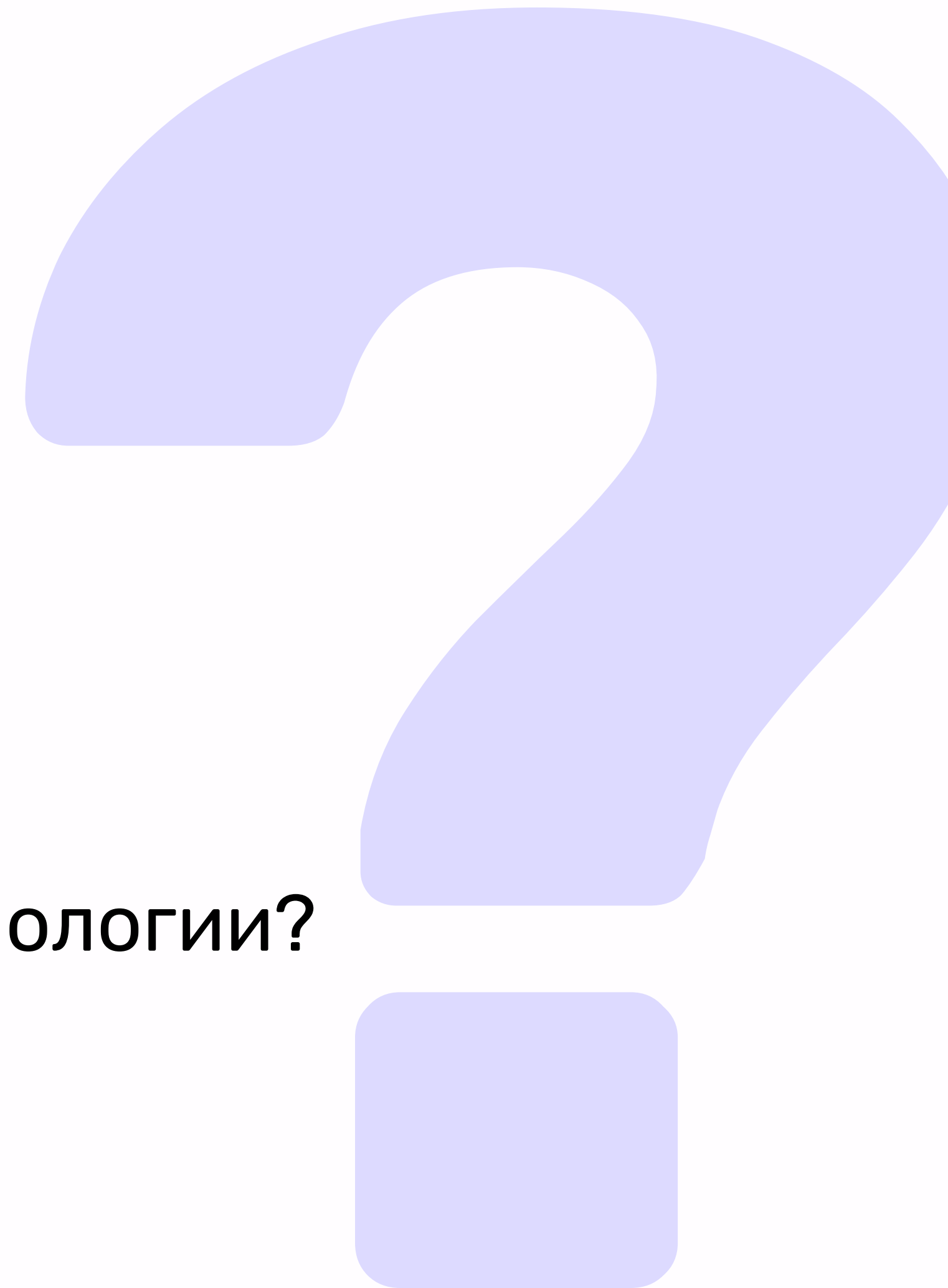
Полезное

Как превращать потребность в цифровой продукт?

Как проверить идею без больших вложений?

Как важно думать о бизнес-модели, а не только о технологии?

Почему важно работать с обратной связью?





Итого

В основе любого успешного решения – понимание боли клиента.

Есть разные пути: свой продукт, работа под заказ, пилоты.

Главное – уметь искать ценность и создавать практическую пользу.



Давайте попробуем ответить на эти вопросы:

1. Какие решения, на ваш взгляд, сегодня наиболее востребованы?
2. Как вы бы проверяли гипотезу нового продукта?
3. Что сложнее – придумать идею или убедить клиента в её ценности?
4. Как вы думаете, что чаще всего «болит» у заказчиков бизнеса в работе с ИТ-компаниями?
5. Что важнее для клиента: скорость решения или его глубина и качество?
6. Почему иногда “кастомное” решение бывает ценнее готового продукта?
7. Что вы считаете самым главным в MVP: функциональность, скорость или обратная связь?
8. Какие области цифровизации сегодня кажутся вам наиболее перспективными?
9. Если бы вы могли создать цифровое решение для университета – что бы это было?



Спасибо за внимание!



По вопросам и предложениям пишите на почту:
info@flyflat.ru



Павел / Flyflat
Бизнес-аккаунт WhatsApp

