

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ MVP ЗАПУСКА ДЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА*Варванина Юлия Всеволодовна**Студент магистратуры**Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова**г. Москва***APPLICATION MVP CONCEPT FOR LAUNCHING EDUCATIONAL PROJECT***Varvanina Julia Vsevolodovna**Student**Russian University of Economics G.V. Plekhanova**Moscow***Аннотация**

В данной статье рассмотрен метод тестирования спроса на образовательный продукт, который называется MVP. Данный метод направлен на создание минимального в себестоимости продукта, который при этом удовлетворяет выбранную потребность. Запустив такой продукт на рынок, предприниматель может получить ответ на вопрос «готовы ли потребители платить за данный продукт», что уберезет от существенных финансовых вложений в проект, на который не будет спроса.

Abstract

This article discusses a method for testing the demand for an educational product called MVP. This method is aimed at creating a minimum cost of the product, which at the same time satisfies the selected need. By launching such a product on the market, an entrepreneur can get an answer to the question “are consumers ready to pay for this product”, which will save from significant financial investments in a project for which there will be no demand.

Ключевые слова: MPV, минимально жизнеспособный продукт, образование.

Key words: MPV, minimally viable product, education.

Введение

Ежегодно по всему миру открываются десятки тысяч стартапов. Многие предприниматели тратят существенные суммы на разработку продукта и выпуск первых образцов. Однако, по различным статистикам не более 10% от общего числа проектов успешно выходят на рынок. Причин для этого много: и неграмотное управление издержками, и выход более сильного конкурента, и неправильная ценовая политика. Но, пожалуй, самая частая причина – отсутствие спроса. Ошибку, связанную с недостаточным тестом рынка до начала инвестиций, допускают очень часто. И для того, чтобы предотвратить выпуск «ненужного» продукта, разработана концепция MVP.

MVP для образовательного проекта

Minimum Viable Product (MVP) – в переводе с английского означает «минимально жизнеспособный продукт». Суть этой концепции заключается в том, что при запуске нового проекта предпринимателю необходимо создать такой продукт, который будет минимален в себестоимости, но при этом сможет удовлетворить ту же потребность клиента, которую должен удовлетворять уже полноценный продукт после теста.

Шестаков И. И. в своей работе утверждает, что минимальный жизнеспособный продукт предназначен для доказательства экономической целесообразности [1]. Зябкина У. пишет, что основной задачей MVP является тестирование решения и ценности через цену [2]. Обобщая их исследования, скажем, что в результате выпуска на рынок минимального продукта, предприниматель должен получить ответ на вопрос – готовы ли люди

платить за удовлетворение выбранной потребности и сколько.

Под образовательным проектом мы будем понимать некий обучающий продукт, который закрывает потребность в определенных знаниях и навыках. Данный продукт может предоставляться совершенно в разных форматах: очно и онлайн, в виде вебинаров или видео уроков, с предоставлением текстовых материалов и без, с обратной связью по домашним заданиям и без нее и так далее. Однако, организация любой образовательной программы содержит общие этапы. Новиков А.М. и Новиков Д.А. выделяют следующие фазы организации образовательного проекта: проектирование, технологическая фаза и рефлексивная фаза. Особое внимание авторы уделили фазе проектирования [3]. Стоит отметить, что именно на фазе проектирования возможно определить минимальные требования к продукту для его запуска.

По мнению А.О. Бабошкина, наиболее перспективная ниша в образовании – это так называемый EdTech рынок, который объединяет в себе образовательные цели и современные технологии [4]. В таких проектах занятия проходят как правило онлайн или смешанно (часть лекций проходят очно, но студенты также используют различные электронные ресурсы для учебного процесса). Отметим, что реализация интересных технологических решений, естественно, требует существенных вложений.

Поскольку рынок EdTech наиболее привлекательный для стартапов, рассмотрим этап проектирования MVP для онлайн курса. Итак, начиная создавать образовательный продукт,

предприниматель или его команда так или иначе столкнется со следующими этапами:

1. Выявление потребности, проектирование целей и результатов обучения. На этом этапе «экономить» не стоит, поскольку от качества данных формулировок будет зависеть и качество минимального продукта;

2. Определение количества занятий. Первый продукт лучше не растягивать, а сделать более кратким и емким, поскольку длительный курс привлечет за собой длительные обязательства перед клиентами;

3. Выбор форматов и определение количества материалов. Наиболее бюджетные форматы – это вебинар или самостоятельная запись видео уроков. Также не стоит для минимального продукта заказывать дорогостоящие дизайны презентаций / конспектов;

4. Выбор технологических средств и платформ. На этапе MVP точно не нужно разрабатывать что-то самостоятельно. Да, крупные игроки рынка имеют собственные LMS-системы для взаимодействия с учениками, но для тестирования спроса будет достаточно готовых решений. Это может быть популярная платформа GetCourse или даже закрытые чаты в социальных сетях. Главное, чтобы пользователю было удобно получать информацию;

5. Подготовка курса перед запуском. Нет необходимости перед стартом полностью подготавливать все уроки и материалы. Достаточно проработать первые занятия, а остальные готовить по ходу курса, учитывая и обратную связь от учеников и имея уже первые оплаты.

6. Выбор каналов продвижения. Поскольку на минимальном продукте цель – протестировать спрос, основные затраты должны пойти на продвижение. Но использовать дорогие каналы все равно не стоит. Выбор каналов зависит от направления обучения, но стоит присмотреться к экспертам в выбранной теме с большой аудиторией в социальных сетях и к таргетированной рекламе на подписчиков тематических сообществ;

Заключение

Создать минимальный продукт для теста спроса в образовательном бизнесе достаточно легко. Современные платформы позволяют выкладывать свои учебные материалы и проводить занятия бесплатно или практически бесплатно, что отлично подходит для запуска стартапа. Основные затраты при первом запуске, по мнению автора, должны идти на методическое обеспечение курса и продвижение. В этом случае качество продукта будет достаточным для справедливой оценки спроса.

Литература:

1. Шестаков И.И. Минимально жизнеспособный продукт // Символ науки. 2016. №12-1.
2. Зябкина У. Инструменты современного предпринимателя // УЭКС. 2014. №10 (70).
3. Новиков А.М., Новиков Д.А. Организация образовательных проектов // Инновационные проекты и программы в образовании. 2009. №6.
4. Бабошкин А.О. Бизнес-модели образовательных проектов // Вестник молодежной науки. 2017. №4 (11).

ПРОГРЕССИВНЫЕ СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ: СТИМУЛЫ, ЭФФЕКТЫ И РИСКИ ДЛЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ

Розанова Людмила Ивановна

кандидат экон.наук, доцент, с.н.с.

Института экономики Карельского научного центра РАН,

г. Петрозаводск

Мурашкина Лидия Викторовна

кандидат экон.наук, доцент кафедры экономики,

управления производством и государственного и муниципального управления

Петрозаводского государственного университета,

г. Петрозаводск

PROGRESSIVE STRUCTURAL SHIFTS IN GROSS VALUE ADDED: INCENTIVES, EFFECTS AND RISKS TO ECONOMIC GROWTH

Rozanova Lyudmila Ivanovna

Candidate of Economic Sciences, Senior Scientific Researcher,

Institute of Economy of Karelian Research Centre of the Russian Academy of Sciences,

Petrozavodsk

Murashkina Lidiya Viktorovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Economics,

Manufacturing anagement and State and Municipal Administration

of Petrozavodsk State University,

Petrozavodsk

DOI: [10.31618/nas.2413-5291.2020.2.54.200](https://doi.org/10.31618/nas.2413-5291.2020.2.54.200)