

# Дизайн-мышление для разработки нового продукта

Современный подход к разработке новых продуктов и решений предполагает повышенное внимание к изучению потребительского опыта. Тренинг по дизайн-мышлению (design thinking) — это отличный способ понять, что же на самом деле нужно вашему покупателю, и предложить решение по разработке/модификации нового продукта, который будет более привлекательным для клиента. Особенностью тренинга является его практическая направленность и ориентация на проработку рыночных ситуаций/продуктов/разработок участников тренинга.

## Расписание

**Город:** Санкт-Петербург

**Дата:**

- 26 – 27 августа `19
- 21 – 22 октября `19
- 10 – 11 февраля `20
- 18 – 19 мая `20

---

В результате обучения вы:

- узнаете про современные подходы к созданию продуктов/услуг
  - узнаете и попробуете на практике техники исследования потребительского опыта
  - изучите основные методы генерации идей для новых продуктов
  - научитесь отбирать наиболее плодотворные идеи
  - научитесь реализовывать идеи новых продуктов в виде прототипа или сценария
  - получите новые идеи и технологии для создания/модификации своего продукта
- 

## Программа семинара

### День 1

Дизайн-мышление как технология разработки нового продукта

- История возникновения дизайн-мышления
- Инженерное и дизайнерское мышление
- Примеры применения технологии дизайн-мышления
- Формирование гипотезы по созданию нового продукта

### **Понимание клиента и ключевой проблемы, которую решает новый продукт**

- Важность понимания потребительского опыта
- Основные методы дизайн-исследования потребительского опыта
- Создание портрета ключевой персоны — потребителя нового продукта
- Определение ключевой проблемы, которую решает новый продукт
- Формулировка точки зрения (POV — point-of-view) ключевого потребителя нового продукта
- Определение требований к новому продукту

Практикумы:

- Практика использования «карты эмпатии»
- Формирование образа ключевой персоны как потребителя нового продукта
- Формулировка POV ключевого потребителя нового продукта

### **Генерация идей для нового продукта**

- Методы генерации идей (мозговой штурм, молчаливый мозговой штурм, Scamper и другие)
- Lifestyle Matrix для использования нового продукта
- Оценка и отбор идей, пригодных для реализации
- Уточнение первоначальной гипотезы по созданию нового продукта

Практикумы:

- Отработка в мини-группах различных методов генерации идей
- Практикум использования LifeStyle Matrix

### **Создание прототипа нового продукта и его тестирование**

- Что такое прототип (MVP). Основы прототипирования
- Определение ключевого сценария использования нового продукта
- Визуализация ключевого сценария
- Определение критериев успешности

Практикумы:

- Создание прототипа нового продукта
- Тестирование прототипа нового продукта

## День 2

### **Новый продукт для рынка: позиционирование, customer development, анализ конкурентов**

- Оценка концепции нового продукта. Позиционирование товара. Анализ конкурентов
- Основные действия по анализу рынка
- Сегментирование и позиционирование
- Быстрое тестирование рынка: customer development
- Бенчмаркинг и анализ конкурентов

#### Практикум

- Быстрое тестирование потребителей
- Определение целевых сегментов потребителей

### **Прогнозирование продаж нового продукта**

- Прогнозирование и планирование продаж
- Объективные и субъективные методы
- Экспертные и математические методы
- Источники ошибок в прогнозах
- Особенности прогнозирования на рынках B2B и B2C

#### Практикум «Практика использования экспертных и математических методов прогнозирования»

### **Комплекс маркетинга для нового продукта**

- Ценовые стратегии вывода нового продукта на рынок
- Выбор каналов продаж. Какие наиболее эффективны для нового продукта
- Традиционная реклама и креативные методы продвижения
- Особенности продвижения нового продукта на рынках B2B и B2C

#### Практикум «Решение практических кейсов по разработке программы продвижения нового продукта»

### **Интернет-маркетинг**

- Создание и управление сообществами потребителей
- Email-рассылка: как сделать эффективной
- Написание продающих писем и эффективных КП

#### Практикум «Создание продающего текста»

### **Завершение тренинга**

- Интеграция материала тренинга
  - Формирование сценария продолжения работы над проектом разработки нового продукта
- 

## Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **24400 руб.** с учетом всех налогов.

### В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
  - Кофе-паузы, обеды
  - [Сертификат Moscow Business School](#)
  - [Удостоверение о повышении квалификации\\*](#)
  - [Диплом о профессиональной переподготовке\\*\\*](#)
- 

## Преподаватели семинара

- **Анучин Андрей Августович**

Кандидат экономических наук, бизнес-тренер, специалист в области управления коммерческой деятельностью