

Продуктовый результат работы кружка

Игорь Асонов

Программный директор научного парка «Сириус»

Если мы возьмем формулу «кружок нужен, чтобы познать мир вокруг и сотворить новое», то продуктовый результат относится к слову «новое». Фактически это изменение рынка товаров, услуг, сервисов за отведенное время. Вы создаете то, чего не было раньше. Вы генерируете то, что изменяет рынок. Конечно, для этого нужно сначала научиться новым технологиям, но об этом мы поговорим в другом уроке.

Типы продуктов

Переводя в проектную деятельность, можно типы продуктов и услуг разделить на виды проектов. Например, бывают исследовательские проекты, когда вы проводите изыскания, научные исследования позволяют вам написать статьи, которые могут рассматривать лицензированные журналы. В инженерно-технических проектах вы можете разрабатывать новые технологии, решения кейсов компаний. Таким образом, хорошим результатом будет являться внедрение этих решений в производство, а, возможно, и патентование ваших ноу-хау и результатов интеллектуальной деятельности для дальнейшей продажи.

В предпринимательских проектах сформулирована сложная комбинационная система, но главное для них это — финансовая выгода. Фактически это прямая польза конечным потребителям. Это может быть и бизнес, и конкретные люди.

Проекты бывают иными, например творческими. Вы создаете произведения искусства. Это очень похоже на предпринимательство, но с некоторым акцентом не на инженерное дело, а на креатив и необычность. Кто знает, как оценивается объект искусства?

Очень по-разному. Бывают также социальные проекты, когда они нацелены на социальные изменения какой-то отдельной группы людей или во всем обществе.

Что еще полезно понимать

Во-первых, что именно вы делаете: продукт или сервис? Под сервисом мы подразумеваем услугу. Например, вы можете создать конструкторское бюро, которое предоставляет услуги внешним заказчикам. Вы можете сделать продукт — какой-то конкретный инструмент, решение, программный пакет или некоторое устройство, которое решает задачи.

Есть разные виды рынков, на которых вы можете себя позиционировать: B2B, B2C, C2C. Их очень много. Когда вы осуществляете разработку вашего продукта, надо продумать поиск заказчика и источника финансирования. Это может быть не только бизнес, но и муниципальные и государственные закупки. Это могут быть различные фонды: например, Фонд содействия инновациям, который финансирует инновационные предпринимательские проекты по программам «Умник» и «Старт». Это может быть краудфандинг («финансирование толпой») — когда нет конкретного инвестора или инвестор еще не готов присоединиться к вам, не будучи убежденным в том, что идея жизнеспособна. С помощью краудфандинга вы можете привлечь первые средства и убедить всех в состоятельности вашего проекта и в том, что он нужен обществу. Если вы не видите какого-то конкретного заказчика, то можете посетить профильные выставки, форумы, мероприятия и события, которые позволят вам познакомиться с нужными людьми и компаниями.

Заказчик

При формировании продуктового результата кружка также важно планировать исходя из будущего. Посмотрите, какие технологии сейчас находятся в тренде и выйдут на плато продуктивности. Если мы не планируем исходя из будущего, то велика вероятность, что мы сделаем продукт для прошлого, которым сейчас является наше настоящее.

Важно отделять продуктовый результат деятельности вашего кружка от всего заказчика. Поэтому имейте в виду: вы можете работать в свое удовольствие и без заказчика, но тогда вы столкнетесь с опасностью бессистемного подхода. Поэтому или становитесь сами на роль заказчика, или ищите его во внешнем мире.

Итог

В этом видео мы поговорили о продуктовых результатах работы кружка и осуществили их базовую классификацию. Каким именно будет ваш результат, решать, конечно же, вам и вашему сообществу.