



фигура 3.4.1

-

3.4.1 – Какво е MVP?



фигура 3.4.2

📌 Формат: Обяснение + Тест за активиране

🎯 Какво ще научите:

- Какво означава **MVP** (минимално жизнеспособен продукт)?
- Защо е толкова важно да го тествате, преди да инвестирате?
- Как да създадете опростена версия на идеята си, за да получите реална обратна връзка

🌱 Обяснение:

Не всички добри идеи трябва да започват с голяма инвестиция. Понякога е най-добре да започнете... да тествате с възможно най-малко.

MVP (минимално жизнеспособен продукт) е много опростена версия на вашата бизнес идея – само с най-необходимото – предназначена да разбере дали:

- Някой интересува ли се от решение?
- разбират стойността, която предлагате,

- и той би бил готов да плати за това.

Практически пример:

Идея: Създаване на обществена градина върху изоставена земя, продажба на кошници с био храни и провеждане на образователни събития за семейства.

Възможен **MVP** (почти без разходи):

- Създайте плакат или дигитална публикация с името на градината, вдъхновяващи снимки и просто описание на проекта.
- Споделете в социалните мрежи или в местна група и попитайте: **?** „Бихте ли искали да получавате кошници с пресни био зеленчуци от нашата бъдеща обществена градина?“ **?** „Бихте ли искали да участвате в работилници или посещения с деца в това пространство?“

От тези отговори и коментари можете да разберете:

- Ако тази идея ви е заинтригувала;
- Коя аудитория реагира най-добре;
- Какви аспекти можете да подобрите?

 Все още няма истинска градина. Само опростено представяне на идеята. Но стойността ѝ вече се тества!

Защо **MVP** е важен?

- Това ви помага да избегнете загубата на време и пари за идеи, които няма да получат подкрепа.
- Това ви позволява да коригирате дизайна си въз основа на реална обратна връзка.
- Това ви дава повече увереност да предприемете следващата стъпка (комуникация, финансиране, стартиране).

Допълнително видео (по избор):

 [Какво е MVP – Lean Startup \(10 мин\)](#)

? Въпросник:

1. С едно изречение, какво мислите, че е **MVP**?  Тип: Кратък отговор
2. Дайте пример за възможен **MVP** за вашата бизнес идея.  Тип: Дълъг отговор
3. Какво ви плаши най-много или ви пречи да тествате решението си?  Тип: Кратък отговор

3.42 – Създайте своя MVP



obrázek 3.4.3

Цел:

Създайте опростена, тествана версия на вашата бизнес идея – абсолютният минимум:

- Обяснете ценностното предложение
- Наблюдавайте реакцията на другите
- Събиране на обратна връзка

Предизвикателство:

„Ако трябваше да представите идеята си на някого днес с това, което имате под ръка, как бихте го направили?“

Възможни примери за MVP:

Тип идея	Възможен MVP	Препоръчителен инструмент
Продажба на био кошници	дигитален принос с формуляр за предварителна регистрация	Canva + Формуляри + Google
Устойчив селски туризъм	Слайд с изображения	Google презентация
Работилница за натурален сапун	Кратко видео с описание+обяснение за съставките	Мобилен телефон + CapCut
Заявка за обмен на семена	Скица на хартия с нарисувани екрани	Хартия + маркери
Образователна градина за училища	„Плакат с ценностно предложение + Въпрос: „Бихте ли участвали?“	Canva

Препоръчителни инструменти:

- [Canva.com](#) (плакати, макети, публикации)
- [Google Slides](#) (обикновени презентации)
- [Google Forms](#) (симулиране на интерес или регистрация)
- [Хартия + маркер](#) (за рисуване на потока или продукта)
- [Мобилен телефон](#) (прост видеозапис с обяснение)
- [CapCut, TikTok](#) или [InShot](#) (бърз видео монтаж)

Задача: „Направете MVP“

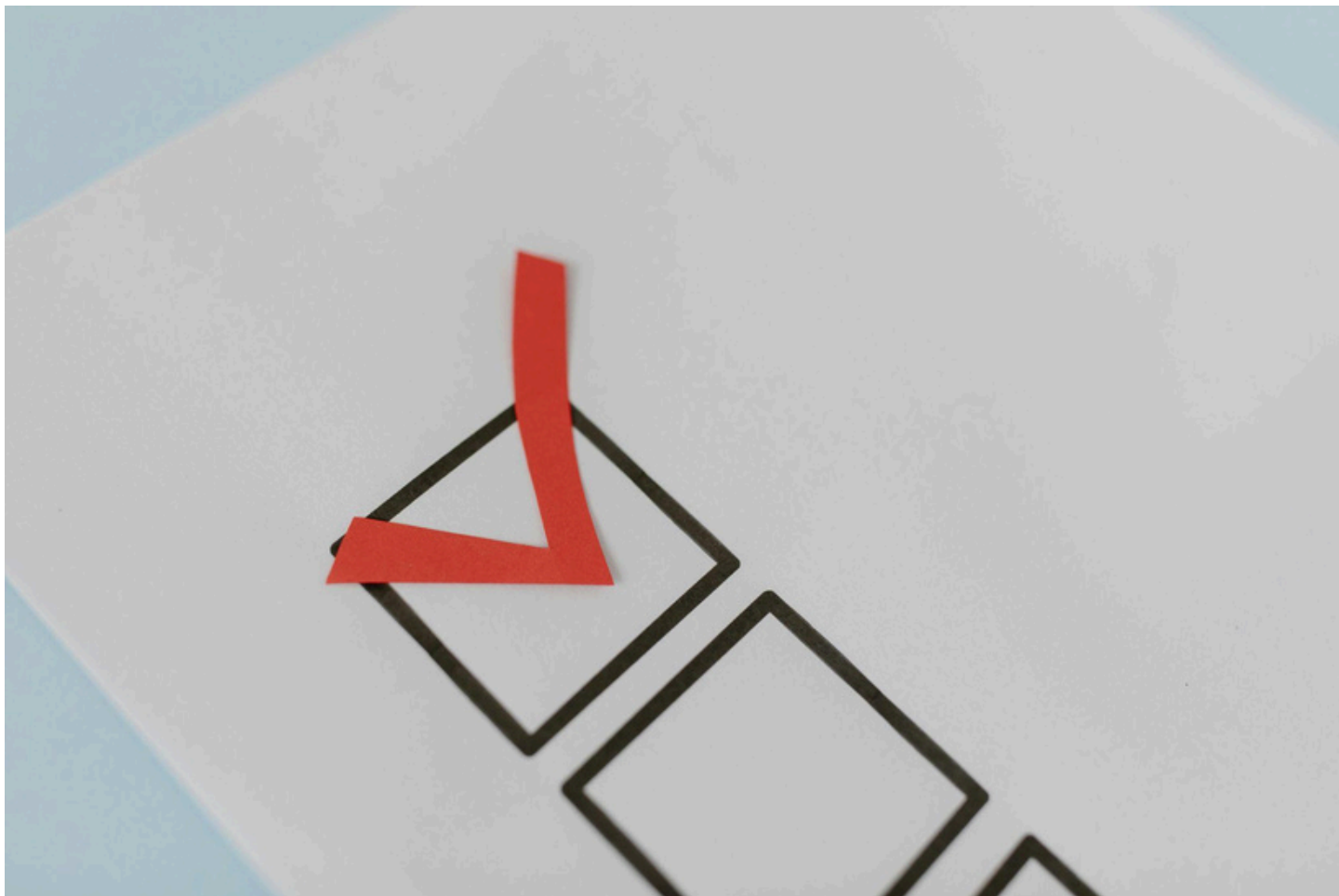
- [PDF със скрийншотове \(Slides, Canva, рисуване\)](#)
- [Връзка \(към видео, формуляр и др.\)](#)
- [Снимка на хартиен прототип](#)

 [Индивидуално или групово](#)  Препоръчително време: от **60** до **90** минути

Съвет за блокираните:

[„Представете си, че представяте идеята си на член на семейството или колега тази вечер. Какво бихте им показали? Какво бихте казали след 30 секунди, за да ги убедите?“](#)

3.4.3 – Тестване с обратна връзка



фигура 3.4.4

Цел:

Представете своя MVP на някого – истински или симулиран – и разберете как ще бъде приета идеята ви, преди да продължите напред.

Тестването не е задължително да е сложно: просто покажете на някого (приятел, роднина, колега) какво сте подготвили и слушайте внимателно.

Запомнете: Вашата цел не е да продавате, а да учите!

Как да тествате своя MVP:

1. Изберете един или повече хора (реални хора или колеги от курса).
2. Представете вашия MVP (плакат, видео, формуляр, прототип...)
3. Задайте 2 или 3 прости въпроса:
 - „Какво разбра от тази мисъл?“
 - „Смятате ли това за полезно/интересно?“
 - „Би ли платил за това? Или познаваш някой, който би го направил?“
4. Водете си бележки – без да се оправдавате или да се защитавате

Тест върху платното (размисъл след теста):

1. Кой видя вашия MVP? (Можете да тагнете само: колега, приятел, член на семейството, треньор...) 📌 Кратък отговор
2. Каква беше тяхната реакция? (Имаше ли интерес? Объркване? Изненада? Някакви въпроси?) 📌 Дълъг отговор
3. Какво бихте направили различно въз основа на тази обратна връзка? 📌 Кратък отговор
4. Коя част от MVP изглеждаше най-силна? И коя беше най-слабата? 📌 Дълъг отговор

Какво научихте в тази стъпка?

 Тествахте идеята си с някой извън главата си  Разбрахте какво работи – и какво може да се подобри  Направихте важна стъпка към истинско утвърждаване