

„FORUM MŁODYCH MISTRZÓW” – EKONOMICZNE ASPEKTY INFORMATYZACJI PAŃSTWA
XVIII Forum Teleinformatyki – „Polska w cyfrowej chmurze?”

Tworzenie rozwiązań informatycznych w oparciu o Customer Driven Development

Maciej Simm

Szkoła Główna Handlowa

Społecznościowy plan zajęć

Jak to się wszystko zaczęło?

Listopad

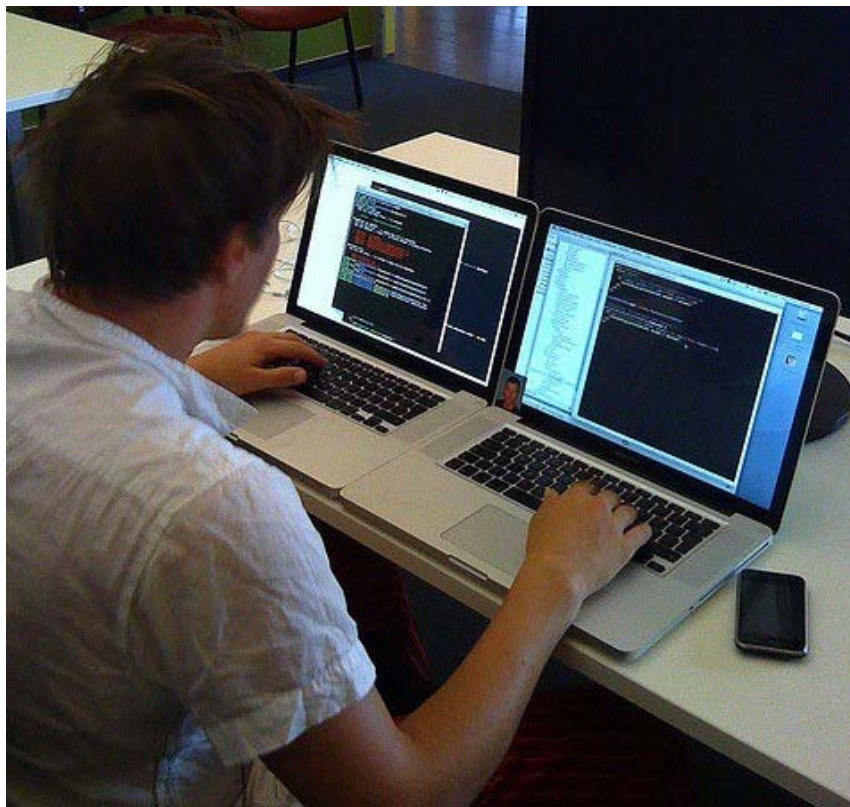


Grudzień - Marzec

Profile
Użytkowników

Notyfikacje

Panel
Administracyjny



Oferty Pracy

Baza Projektów
i Organizacji
Studenckich

News Feed

Kwiecień



Maj...



Co zatem poszło nie tak?

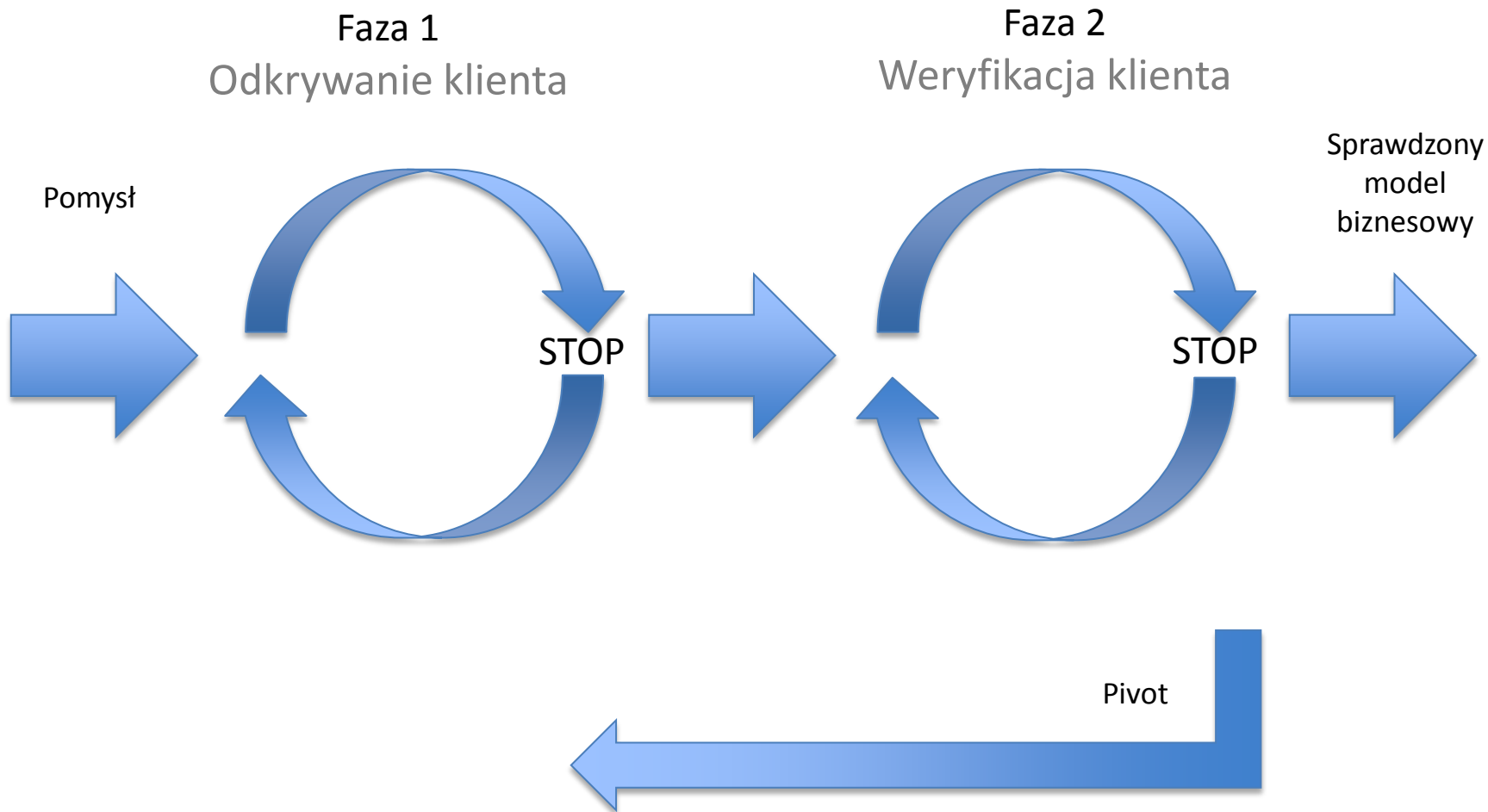
*Po co,
skoro jest Facebook?*

Co dalej?

Lean Startup

Customer Driven Development

Startup to tymczasowa organizacja
stworzona w celu poszukiwania
skalowalnego modelu biznesowego.



Customer Driven Development Manifesto

-- Steve Blank --

1. Nie ma żadnych faktów w budynku w którym pracujesz. Prawda jest na zewnątrz.

There are no facts inside your building so get outside.

2. Łącz Customer Development z metodykami zwinnymi.

Pair Customer Development with Agile Development.

3. Porażka jest integralną częścią procesu poszukiwania modelu biznesowego.

Failiure is an integral part of the search for the business model.

4. Sprawdzaj swoje hipotezy przy pomocy eksperymentów.

Validate your hypotheses with experiments.

5. Żaden biznesplan nie przetrwał pierwszego kontaktu z klientem.

No business plan survives first contact with customer.

Podsumowując:

Pierwiastek innowacji (*Steve Blank nazywa to Intrapreneurship*) będzie decydować o sile organizacji przyszłości.

Do przeczytania

- *The Lean Startup* - Eric Ries
- *Running Lean* - Ash Maurya
- *The Startup's Owner Manual* - Steve Blank, Bob Dorf

Q&A?



@guan_chos



maciej.simm@gmail.com