

# Khởi nghiệp cho ngành CNTT

Tuần 3: Quy trình phát triển nhanh sản phẩm/dịch vụ



KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC TỰ NHIÊN

# Nội dung trình bày

- ☐ Về startup và lean startup
- ☐ Các giả định
- ☐ Vòng lặp Phát triển – Kiểm chứng – Học
- ☐ Product backlog & Kanban
- ☐ MVP & Early adopters
- ☐ Phân tích nhóm
- ☐ Thống kê và pivot

# Về startup và lean startup

- ☐ Định nghĩa startup
- ☐ Tại sao startup thất bại?
- ☐ Tầm nhìn – Chiến lược – Sản phẩm
- ☐ Mở đầu về lean startup

# Định nghĩa startup

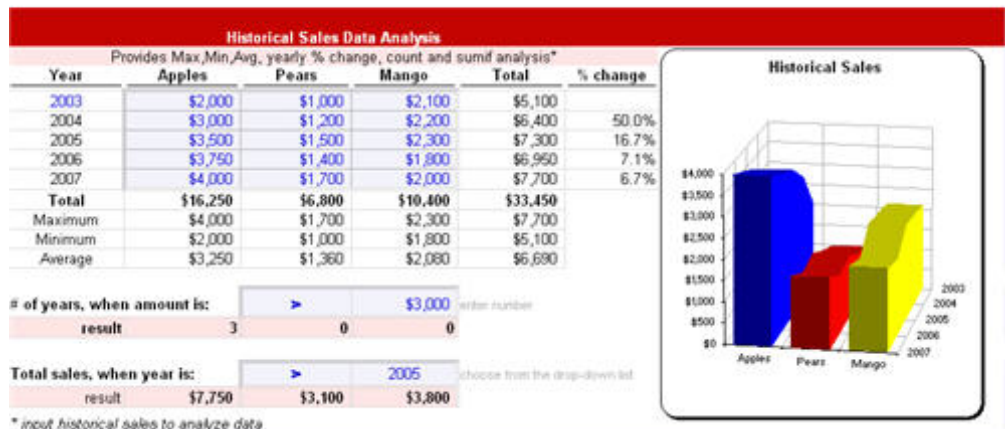
- ☐ 1 tổ chức con người
- ☐ Được thiết kế để tạo ra 1 sản phẩm hay dịch vụ mới
- ☐ Trong điều kiện cực kỳ không chắc chắn



# Tại sao startup thất bại?

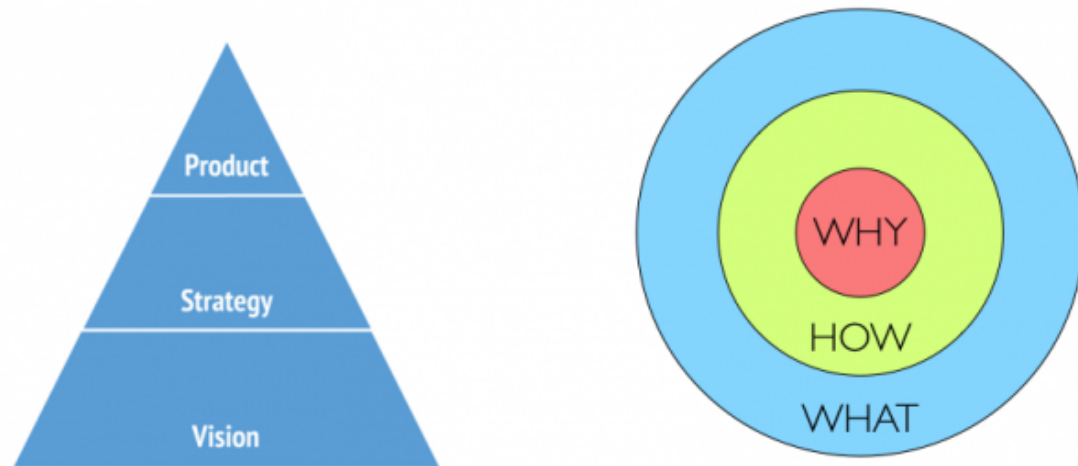
- ❑ Bản kế hoạch kinh doanh tốt
  - ❑ Chiến lược tốt
  - ❑ Nghiên cứu thị trường kỹ lưỡng
- *không áp dụng được cho startup !!!*  
*[môi trường **không chắc chắn**]*

### Historical sales Data Analysis



# Sản phẩm vs. Tầm nhìn – Chiến lược

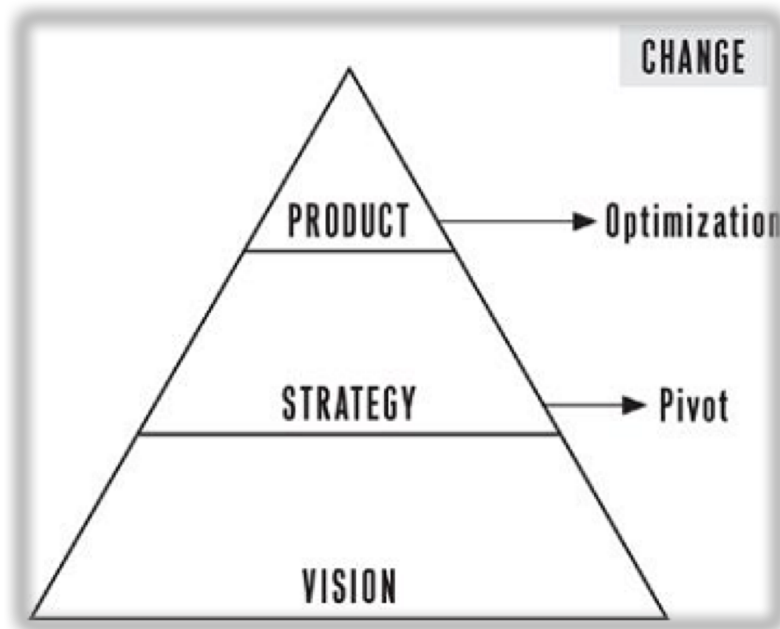
- Đích đến rõ ràng → *tầm nhìn*
- Thực thi *chiến lược* để đạt được tầm nhìn
- *Sản phẩm* là kết quả của chiến lược



Golden Circle (Simon Sinek)

# Sản phẩm vs. Tầm nhìn – Chiến lược

- **Sản phẩm** cải tiến và thay đổi liên tục
- **Chiến lược** cũng có thể thay đổi nhưng ít thường xuyên hơn
- **Tầm nhìn** ít khi thay đổi



# Mở đầu về lean startup

- Hiệu quả của startup là tìm ra “the **right** things to build” một cách **có hệ thống**
- **Thực nghiệm** -> khám phá điều KH muốn -> điều chỉnh sản phẩm
- Tổ chức các **team vận hành chéo**
- **Liên tục** tạo ra những “**disruptive innovation**”  
→ tăng trưởng bền vững

*First Build the Right Thing  
Then Build the Thing Right*

Mary Poppendieck

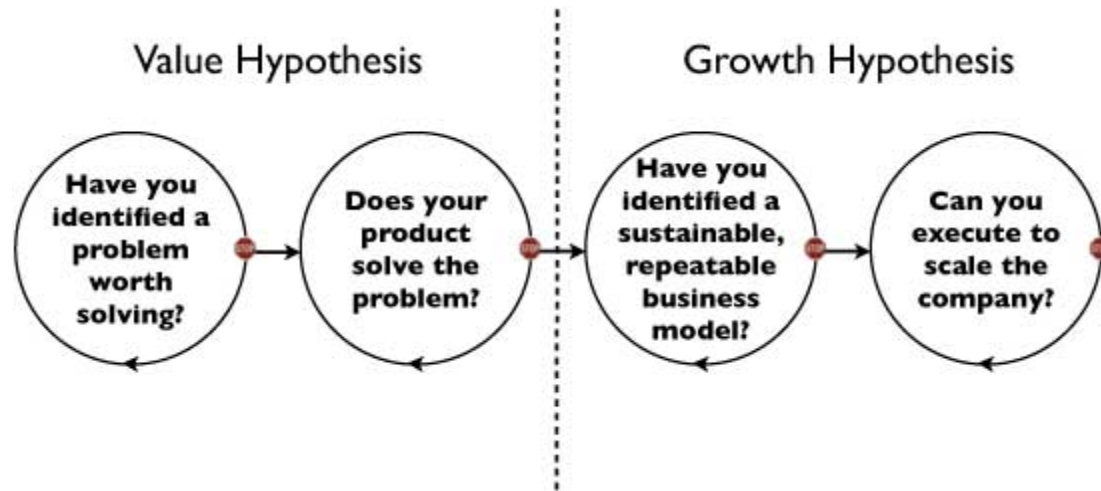


# Giả định

- ☐ Giả định
- ☐ Kinh doanh dựa trên giả định

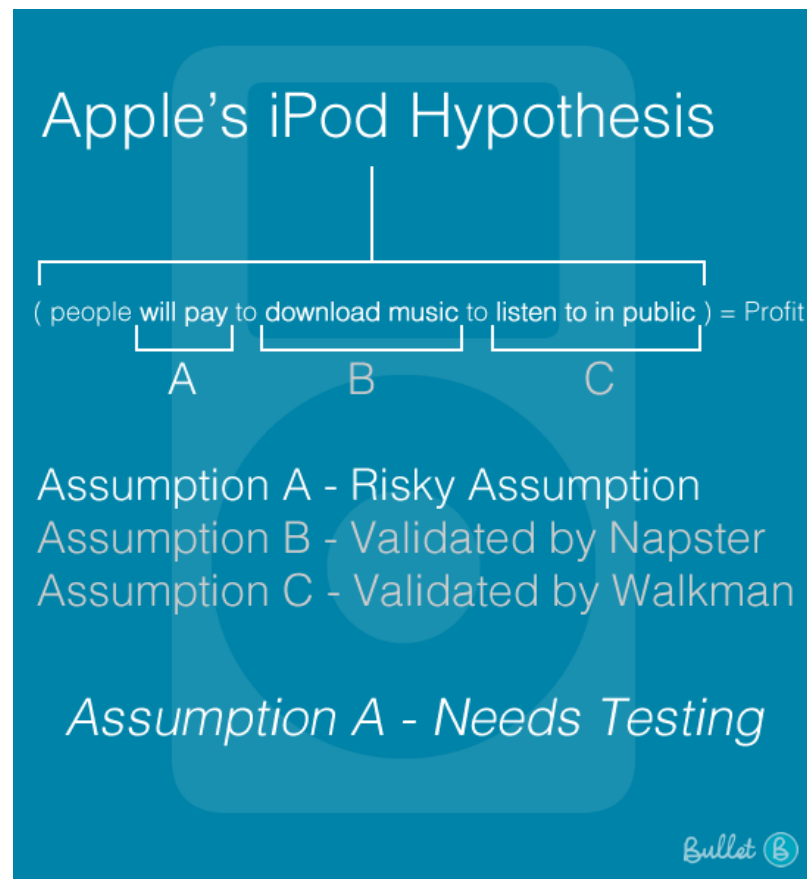
# Giả định

- Chưa được chứng minh
- 2 loại giả định:
  - ▣ Giả định về giá trị: sản phẩm / dịch vụ có thật sự đem đến giá trị cho KH
  - ▣ Giả định về tăng trưởng: cách KH mới biết đến SP/DV



# Kinh doanh dựa trên giả định

- Xây dựng tổ chức có thể kiểm chứng các giả định một cách hệ thống



# Kinh doanh dựa trên giả định

- Xây dựng tổ chức có thể kiểm chứng các giả định một cách hệ thống

## Create an Effective Hypothesis

- Only one “variable”
- Numeric measures (#, %, time, etc.)
- Measure *important* behavior
- Real currency is exchanged (\$, time, attention, emotion)
- It must be testable (get the answer fast)

If we [**do this**], [**numeric**] of target customers will [**behavior**]

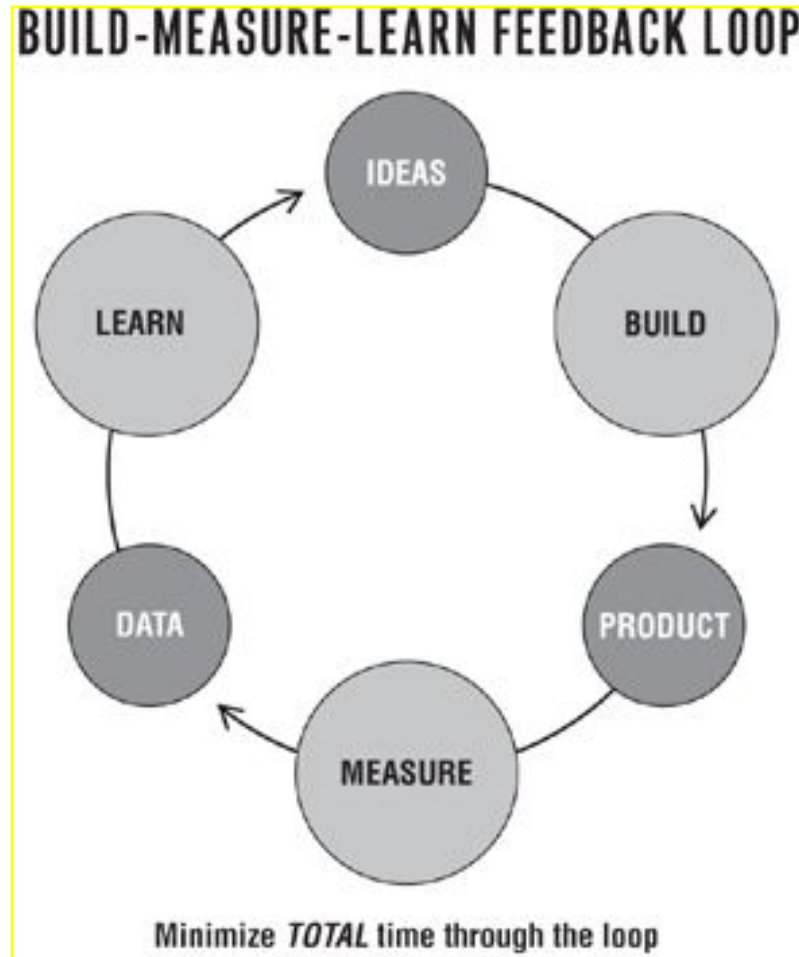
### Example:

If you sketch you target problem using the Lean UX techniques, the time spent on validating or invalidating this target problem will be reduced on at least 30%.

# Vòng lặp Phát triển – Kiểm chứng – Học

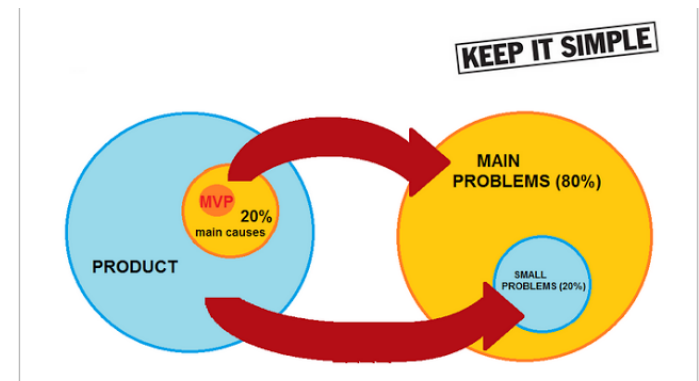
- ☐ Vòng lặp
- ☐ Phát triển
- ☐ Kiểm chứng
- ☐ Học

# Vòng lặp Phát triển – Kiểm chứng – Học



# Phát triển (Build)

- Phát triển **MVPs (minimum viable product)**
  - Phiên bản sản phẩm đủ để **thực hiện vòng lặp** Build – Measure – Learn mà **tốn ít công sức và thời gian phát triển nhất** (có thể còn **thiếu** nhiều tính năng)
- Đưa cho KH tiềm năng **sử dụng** thực tế
- **Bán thử** cho họ



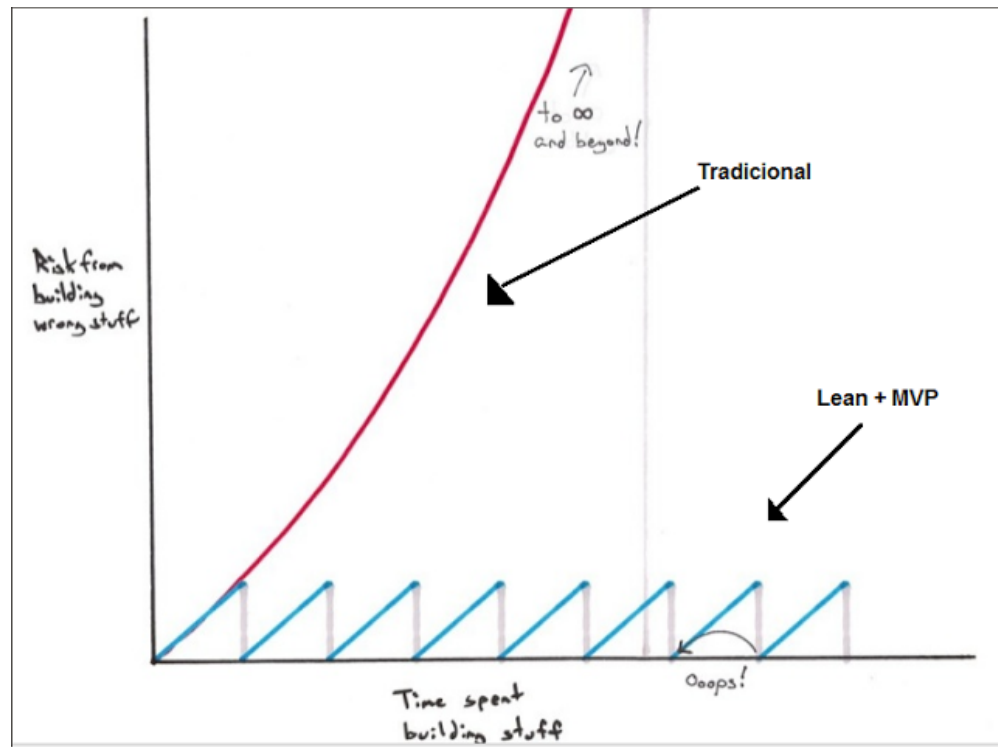
# Kiểm chứng (Measure)

- Kiểm chứng hướng phát triển sản phẩm (qua các MVPs) bằng các độ đo định lượng
- kiểm chứng những giả định nền tảng



# Học (Learn)

- Rút kinh nghiệm
- Ra quyết định: giữ hay điều chỉnh giả định (pivot)



# Product backlog & Kanban

- ☐ Product backlog
- ☐ Kanban
- ☐ Quy tắc trong Kanban

# Product backlog

- *Sprints* là chu kỳ 1 tháng
- Với mỗi sprint: đặt độ ưu tiên các việc trong tháng bằng cách viết *user stories*
- *User stories*: câu chuyện mô tả tính năng từ góc độ người dùng
  - Story được viết sao cho có thể phát triển trong 1-2 ngày (MVP)
  - Có thể thay đổi thứ tự ưu tiên các story

# Product backlog

168 Search by Name

As a help desk operator I want to search for my customers by their first and last names so that customer response times remain short

# Kanban

- Story chia thành 4 trạng thái:
  - trong product backlog (“đơn hàng chưa thực hiện”)
  - đang được phát triển
  - phát triển hoàn tất (về kỹ thuật)
  - đang được kiểm chứng (validated), validate thường thông qua:
    - [split test]
    - có thể gồm cả phỏng vấn / khảo sát KH

# Quy tắc trong Kanban

- Chỉ cho phép tối đa 3 story trong 1 trạng thái

BACKLOG	IN PROGRESS	BUILT	VALIDATED
H → I →	G B → C →	D E A	F

→ đo hiệu quả theo **validated learning**, chứ ko theo việc hoàn tất phát triển tính năng

# MVP và Early adopter

- ☐ Early adopters
- ☐ Case studies

# Early adopters

- **Thích / muốn** là những người đầu tiên dùng hay tiếp nhận 1 sản phẩm / công nghệ mới
  - Sẵn sàng tham gia dùng thử
  - Hăm hở feedback
  - Dễ bỏ qua sai sót
  - Cần SP nhất
- Tìm early adopters khi thử nghiệm MVP -> lấy feedback
- Bán cho họ trước khi bán ra mass market



# Case studies

## ☐ Dropbox

- ☐ video mô tả tính năng sản phẩm thay vì phát triển sản phẩm thật
- ☐ post video cho người xem đăng ký tham gia thử nghiệm [smoke test]

## ☐ Aardvark

- ☐ backend 9 tháng đầu là 8 người (quản lý câu hỏi, phân loại...)

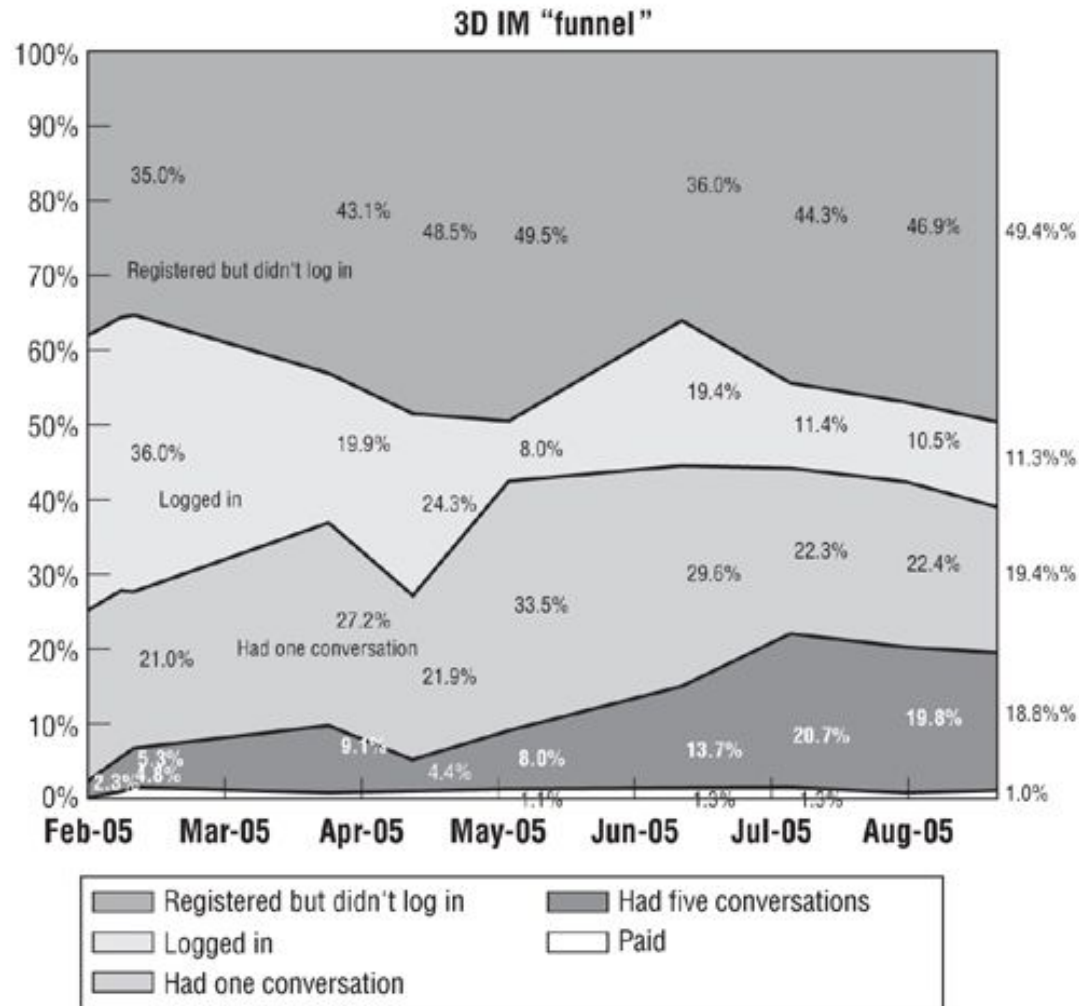
# Phân tích nhóm

- ☐ Cohort
- ☐ Case study: IMVU

# Cohort

- Thay vì nhìn vào số tổng cộng (doanh thu, khách hàng)
  - nhìn vào từng nhóm khách hàng tiếp cận sản phẩm độc lập nhau (theo từng MVP)
  - mỗi nhóm gọi là 1 cohort
  - một trong những công cụ phân tích quan trọng nhất cho startup

# Case study: IMVU



# Thống kê & Pivot

- ☐ Report thống kê
- ☐ Kiểm chứng số liệu thống kê
- ☐ Case study: Votizen
- ☐ Runway
- ☐ Các dạng pivot



# Report thống kê

## ☐ Grockit

- ☐ Hệ thống report tự động -> mỗi ngày kết xuất 1 report chứa thống kê mới nhất về từng split-test và các độ đo khác
- ☐ Report được email đến từng người trong Cty

## ☐ IMVU

- ☐ report trên web, những người có account có thể truy cập

# Kiểm chứng số liệu thống kê

- Cần kiểm chứng report chứa dữ kiện thật hay không
- cách duy nhất là nói chuyện với KH



Developer watching videotape of usability test.

# Case study: Votizen

- Concept dựa trên 4 giả định “bằng niềm tin”
  - ▣ Khách hàng sẽ đăng ký vì hứng thú (độ đo: Registration)
  - ▣ Votizen có thể kiểm chứng “tư cách” user (Activation)
  - ▣ Khách hàng đã activated sẽ thường xuyên dùng website (Retention – độ cảm chân)
  - ▣ Khách hàng thân thiết sẽ nói bạn bè về dịch vụ và invite họ (Referral)



# Case study: Votizen

□ Sau 3 tháng

	INITIAL MVP
Registration	5%
Activation	17%
Retention	Too low
Referral	Too low

□ 2 tháng tiếp theo

	INITIAL MVP	AFTER OPTIMIZATION
Registration	5%	17%
Activation	17%	90%
Retention	Too low	5%
Referral	Too low	4%

# Case study: Votizen

□ 3 tháng kể

	BEFORE OPTIMI- ZATION	AFTER OPTIMI- ZATION
Registration	17%	17%
Activation	90%	90%
Retention	5%	8%
Referral	4%	6%

→ learning milestone không giúp ra quyết định dễ dàng hơn, mà chỉ đảm bảo **đủ dữ liệu** cần thiết khi phải ra quyết định

# Case study: Votizen


	BEFORE PIVOT	AFTER PIVOT
Engine of growth	Sticky	Paid
Registration rate	17%	42%
Activation	90%	83%
Retention	8%	21%
Referral	6%	54%
Revenue	n/a	1%
Lifetime value (LTV)	n/a	Minimal

	BEFORE PIVOT	AFTER PIVOT
Engine of growth	Paid	Viral
Registration rate	42%	51%
Activation	83%	92%
Retention	21%	28%
Referral	54%	64%
Revenue	1%	11%
Lifetime value (LTV)	Minimal	\$0.20 per message

→ Mỗi lần pivot không có nghĩa là làm lại từ đầu

# Runway

- Runway của startup là số pivot nó có thể thực hiện.
- VD: startup với 1 triệu usd và chi 100k usd mỗi tháng có runway là 10 tháng.
- Startup phải tìm cách đạt được số validated learning với **chi phí thấp nhất** hoặc **thời gian ngắn nhất**.

A decorative graphic at the bottom left of the slide, consisting of several overlapping blue and orange wavy lines that resemble a stylized wave or a landscape feature.

The lean startup method is not about cost, it is about speed.

*Startup Quote!*

# Các dạng pivot

- ☐ Zoom-in pivot: tính năng -> sản phẩm
- ☐ Zoom-out: ngược lại
- ☐ Customer segment pivot
- ☐ Engine of growth pivot
- ☐ ...



**“Life’s too short to build something nobody wants”** Ash Maurya, Spark59