

Семинар «Введение в MPV анализ»

Герасимов О.В.

Центр инновационно-технологического
консалтинга «Алгоритм»

Санкт-Петербург, 2010 год

Что такое Основные потребительские свойства (MPV)?

Инновация:

Значительное
улучшение продукта по
какому-либо из
Основных
Потребительских
Свойств (MPV)

MPV:

Основные Потребительские Свойства -
качество продукта, сервис, внешний вид и
т.п.
являющиеся важными критериями при
принятии решения о покупке этого
продукта (услуги)

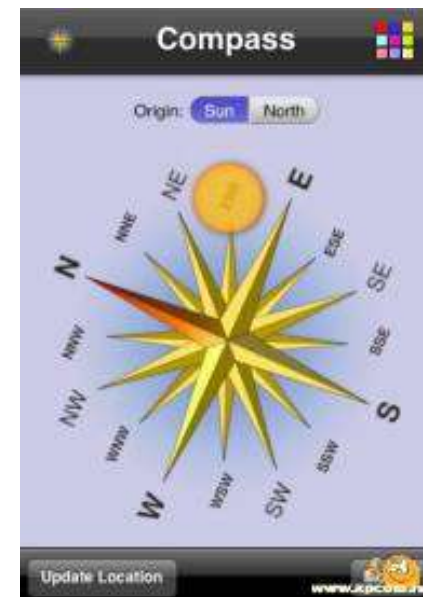


Что такое Основные потребительские свойства (MPV)?

Почему следует
использовать MPV?

Потому что:

- ▶ Конечной целью инноваций является довести до максимума рост бизнеса и прибыльность в рамках **имеющихся ограниченных ресурсов**.
- ▶ Они отражают то, что имеет значение для **Покупателя**, так как MPV – это наилучший компас, по которому следует ориентироваться при реализации инновационных инициатив.



Что такое Основные потребительские свойства (MPV)?

Особенности MPV

► Ключевые параметры Value :

- Могут быть выявлены непосредственно через потребителей
- Косвенным путем с привлечением экспертов.

► Не зависят от данного продукта

- Являются свойством рынка.
- Могут быть нереализованными (или латентными).

► Являются решающими при принятии решения о покупке продукта

- Важны для одного или нескольких покупателей.
- Дают возможность отличать предложения одно от другого.



- Групповое обсуждение
- Аналитический обзор
- Индекс цен
- Системный анализ



- **Инвестиционного плана**
- **Доверия покупателя к нашему пониманию MPV**
- **Риска, что параметры MPV неверные**

Анализ рынка				
	Цены (покупательная способность)			
	Ассортимент и качество товаров	Материалы	Объемы	Виды поставок
Ассортимент товаров и услуг	Ассортимент поставщиков, качество	Ассортимент поставщиков, качество	Ассортимент поставщиков, качество	Ассортимент поставщиков, качество
Технологии обработки информации	Данные, качество, обработка, хранение	Данные, качество, обработка, хранение	Данные, качество, обработка, хранение	Данные, качество, обработка, хранение
Структура рынка (по типу, по региону)	Структура поставщиков, качество, хранение	Структура поставщиков, качество, хранение	Структура поставщиков, качество, хранение	Структура поставщиков, качество, хранение
Влияние технологий на структуру рынка	Влияние технологий на структуру рынка	Влияние технологий на структуру рынка	Влияние технологий на структуру рынка	Влияние технологий на структуру рынка
Влияние технологий на структуру рынка	Влияние технологий на структуру рынка	Влияние технологий на структуру рынка	Влияние технологий на структуру рынка	Влияние технологий на структуру рынка
Состояние рынка	Состояние рынка	Состояние рынка	Состояние рынка	Состояние рынка
Информационные ресурсы	Информационные ресурсы	Информационные ресурсы	Информационные ресурсы	Информационные ресурсы
Прогнозирование	Прогнозирование	Прогнозирование	Прогнозирование	Прогнозирование



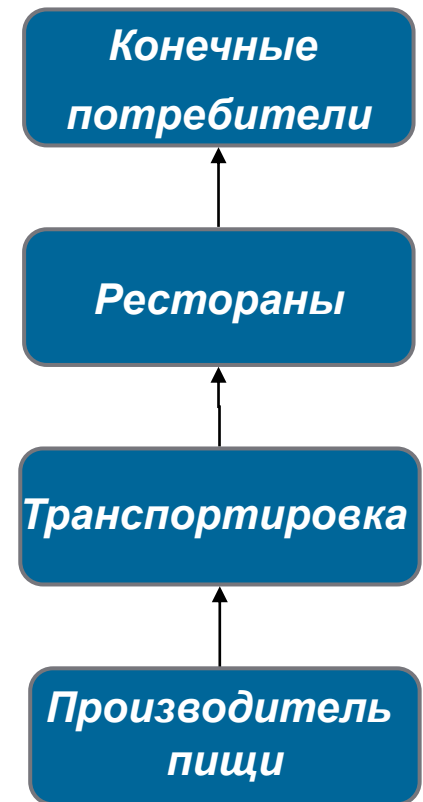
Задача:
“Как сделать контейнер, в котором пицца, покупаемая на вынос, оставалась сухой, горячей и с хрустящей корочкой в два раза дольше?”

Мы определяем параметры MPV



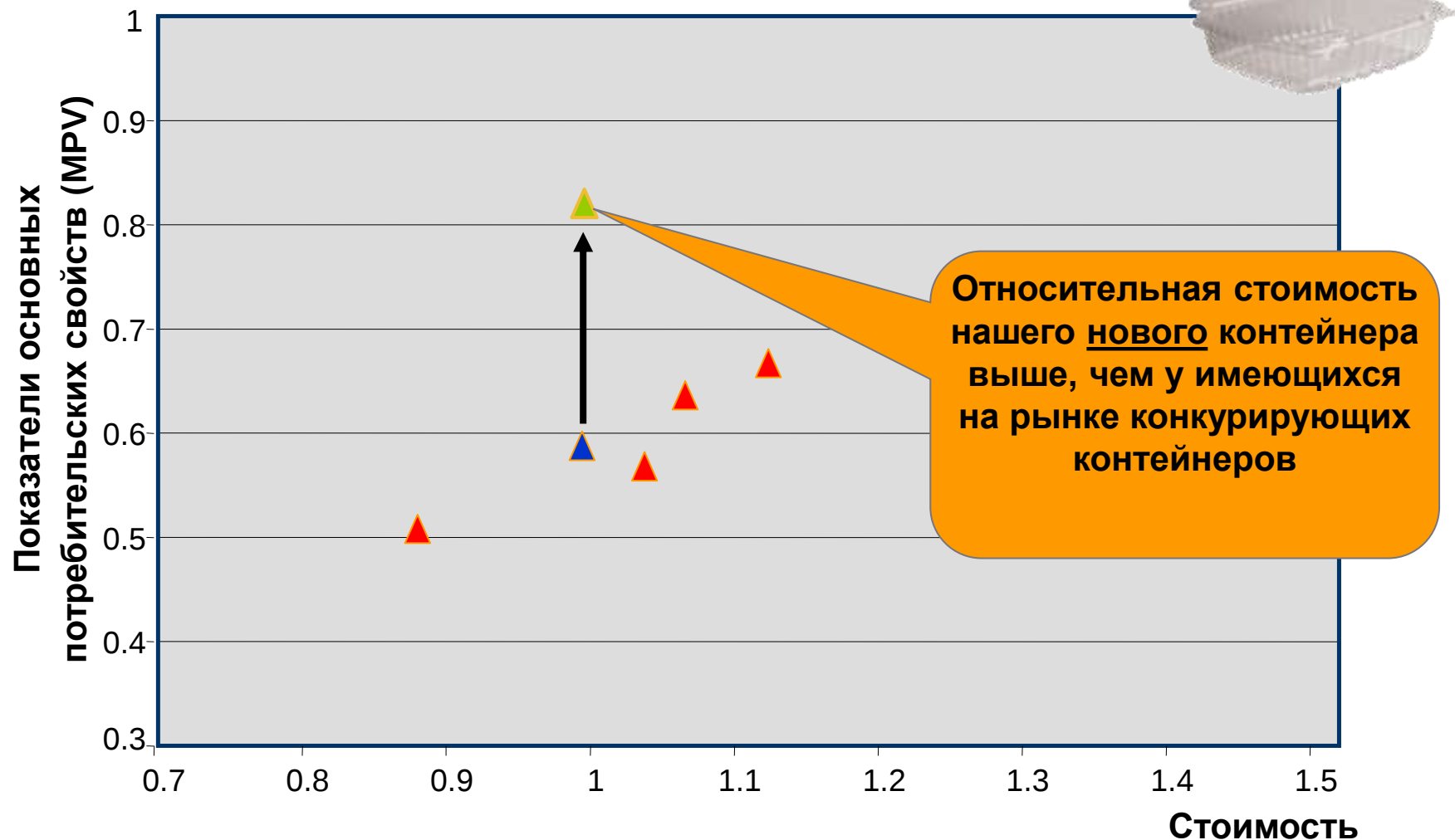
1. Качество пиццы, продаваемой на вынос (конечный потребитель):
 - ▶ Сохранять пиццу горячей с хрустящей корочкой.
2. Степень удовлетворенности потребителя (рестораны):
 - ▶ Пицца на вынос является важным, растущим и прибыльным сегментом их бизнеса.
 - ▶ Если рестораны будут расширять продажи пищи на вынос, они получают существенную прибыль.
3. Расходы на транспортировку:
 - Компактность упаковки продукта, теплоизоляция, транспортировка и т.п.
4. Производитель пиццы
 - Стоимость сырья, энергозатраты, затраты на хранение и т.п.

Цепочка Value





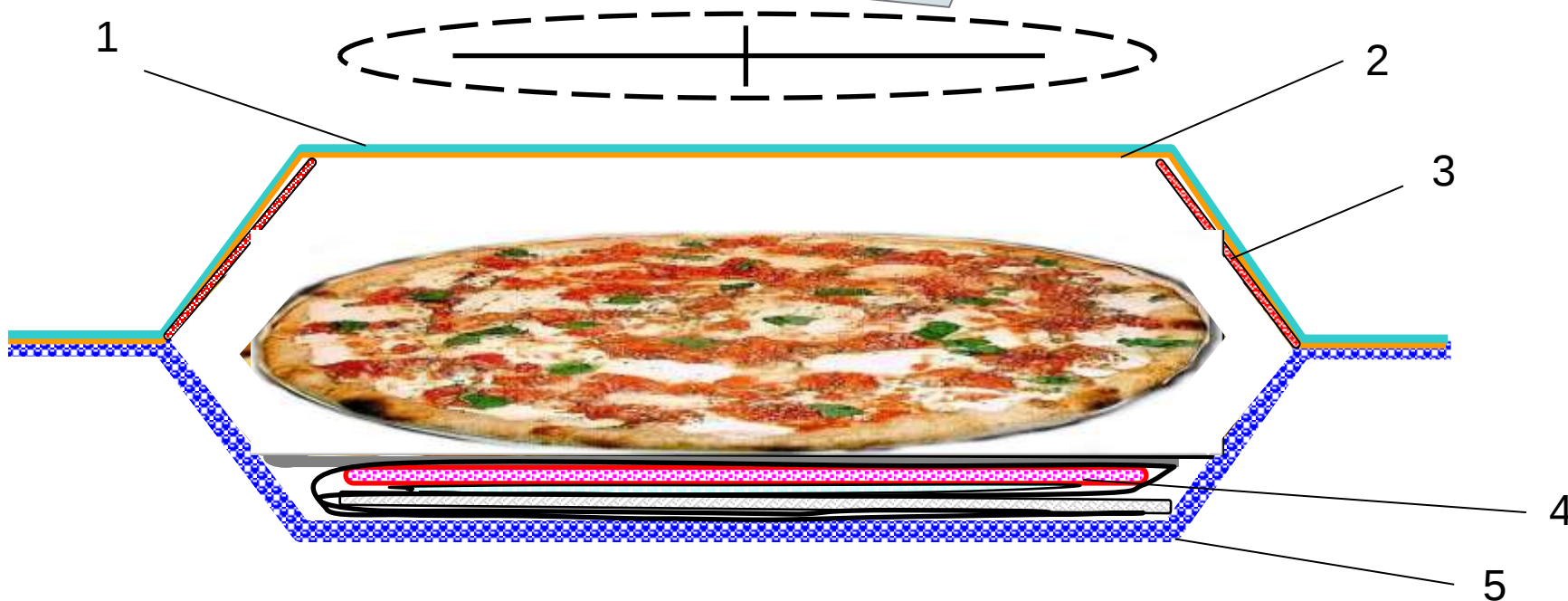
Мы устанавливаем пределы улучшения продукта



Мы разрабатываем инновационные решения

Инновационное решение:

- 1 - Крышка контейнера с клапаном в виде креста
- 2 - Ионно-плазменная обработка поверхности
- 3 - Абсорбер
- 4 - Подогреватель на CaO
- 5 - Пенопластовое дно



Физические параметры:

**Технологические
параметры системы,
лежащие в основе
данных MPV**



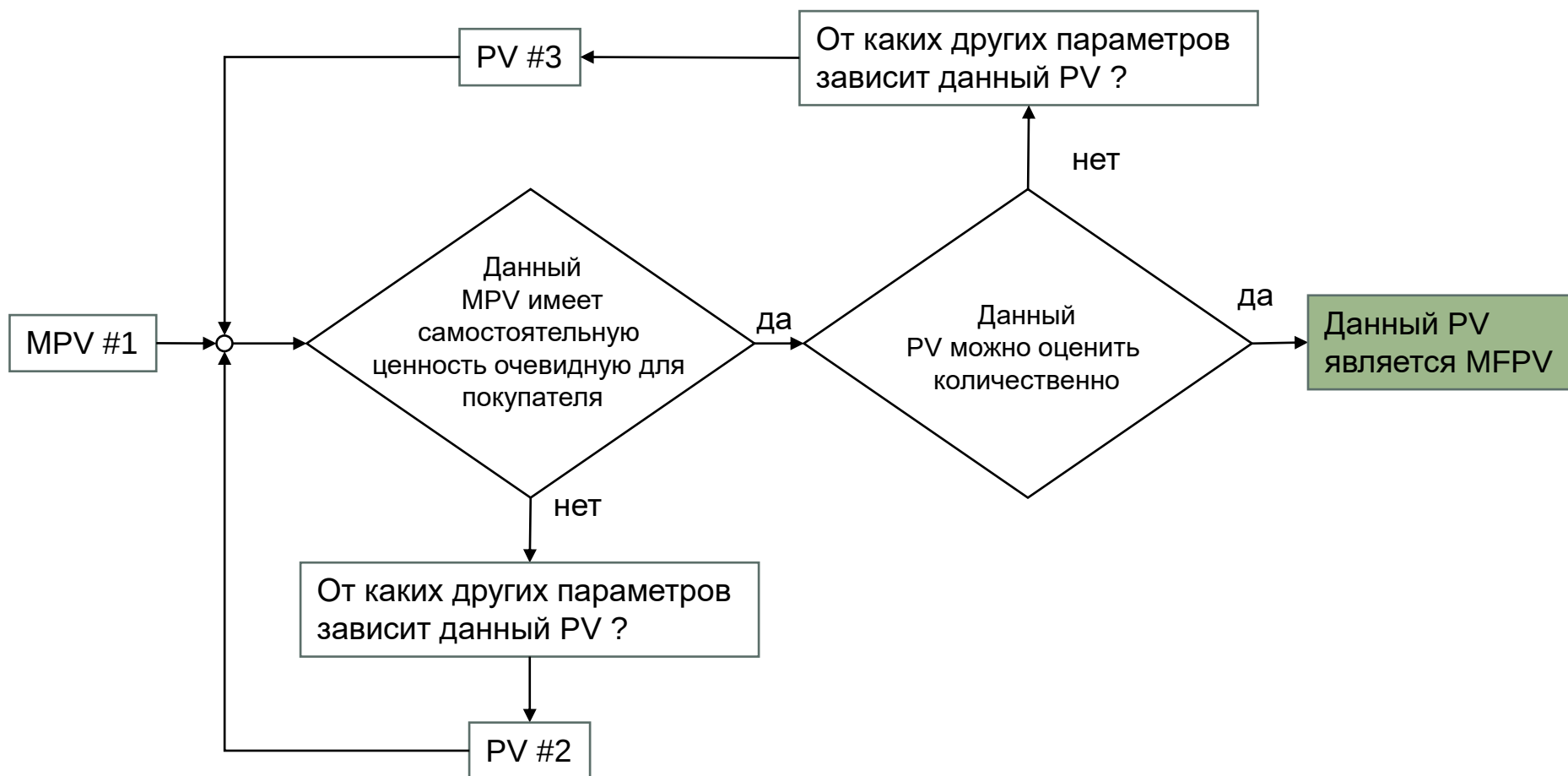
MPV: Комфорт полета

Физические параметры

	Вариант силовой установки	
	Д-30КП-2	Д-30КП Бурлак
Тяга двигателя на взлетном режиме, кгс	12000	13000
Часовой расход топлива одним двигателем, кг (H = 12 км, M = 0,8 max)	1952	1760
Максимальная нагрузка, т	50	50
Дальность полета:		
- нагрузка 50 т., км	3700	4150
- нагрузка 40 т., км	4900	5350
- нагрузка 20 т., км	7500	7950
Крейсерская скорость, км/час	750 – 770	750 – 780
Высота полета, км	9 – 12	9 – 12
Длина разбега, м	1700	1630
Взлетная дистанция, м	2160	2130
Длина пробега, м	930	930
Посадочная дистанция, м	1540	1540
Взлетная масса самолета, т	190	195
Масса снаряженного самолета, т	88	90,5
Посадочная масса самолета, т	155	155
Шум на местности	Глава 2 ICAO	Глава 4 ICAO
Эмиссия выхлопных газов		ICAO 2008r.



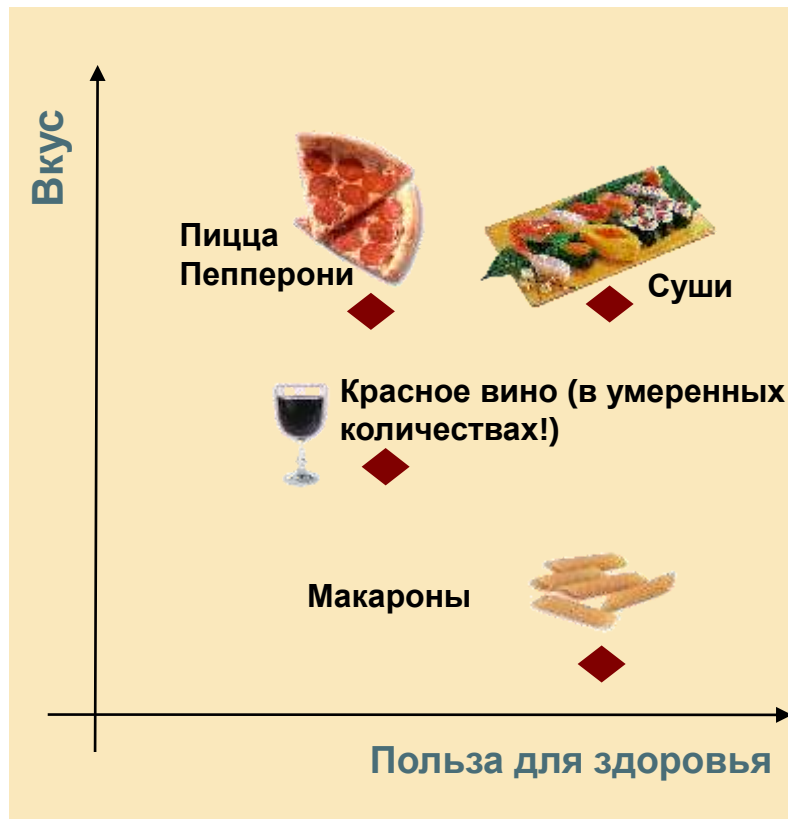
Блок – схема определения физических (функциональных) параметров





Уровень выполнения основных потребительских свойств MPV Performance

Уровень выполнения MPV :
Сводная характеристика того,
насколько продукция отвечает
требованиям рынка



<u>Пицца Пепперони</u> MPV	Относительная Важность MFPV1	Потребительская характеристика MFPV2	Уровень выполнения MPV
Вкус	0.5	10	0.75
Польза для здоровья	0.5	5	

<u>Суши</u> MPV	Относительная Важность MFPV1	Потребительская характеристика MFPV2	Уровень выполнения MPV <i>P</i>
Вкус	0.5	10	1.0
Польза для здоровья	0.5	10	

Формула для определения MPV Performance – ***P*** -
уровня выполнения основных потребительских свойств

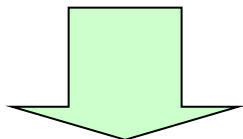
$$\mathbf{P} = \frac{1}{10} \sum_{i=1}^N \alpha_i p_i; \quad \sum \alpha_i = 1; \quad p_i \in \langle 1..10 \rangle, \quad N = \text{номер MPV}$$

p_i = интегральная оценка функциональности по каждому

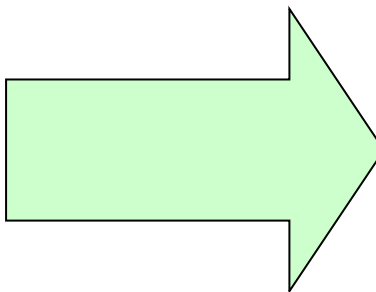
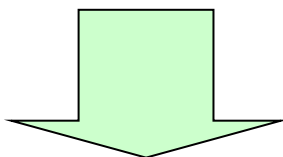
α_i = значимость физического MFPV_{*i*}



- ▶ Знание рынка и MPV позволяет определить:
 - **Gross Profit Potential (GPP)** – Потенциальную Максимальную Валовую прибыль от реализации продукта.
 - **Value** и относительное **Value** продуктов.



- ▶ Знание GPP и относительного Value продуктов позволяет определить направления получения максимальной прибыли



Влияние MPV на повышение прибыли

GPP = f(M, ΔM, GM), где:

Gross Profit Potential (GPP) – Потенциальная Максимальная Валовая прибыль от реализации продукта

M – размер рынка

ΔM – рост рынка

GM – норма валовой прибыли

$V_{\text{отн.}} = f(C_{\text{отн}}, MFPV_{\text{функц.}})$, где:

$C_{\text{отн}}$ – относительная стоимость продуктов

$MFPV_{\text{функц.}}$ – относительные функциональные (физические) MPV продуктов

График роста прибыли



lori.ru/155044

Как сравнивать различные продукты?



- Чтобы сравнивать конкретные продукты, (например: бензин, мастику и яблоки) мы используем три параметра, которые являются общими для данных изделий:

- **Параметр 1: Уровень выполнения MPV**

- Насколько хорошо изделие выполняет свои основные функции?

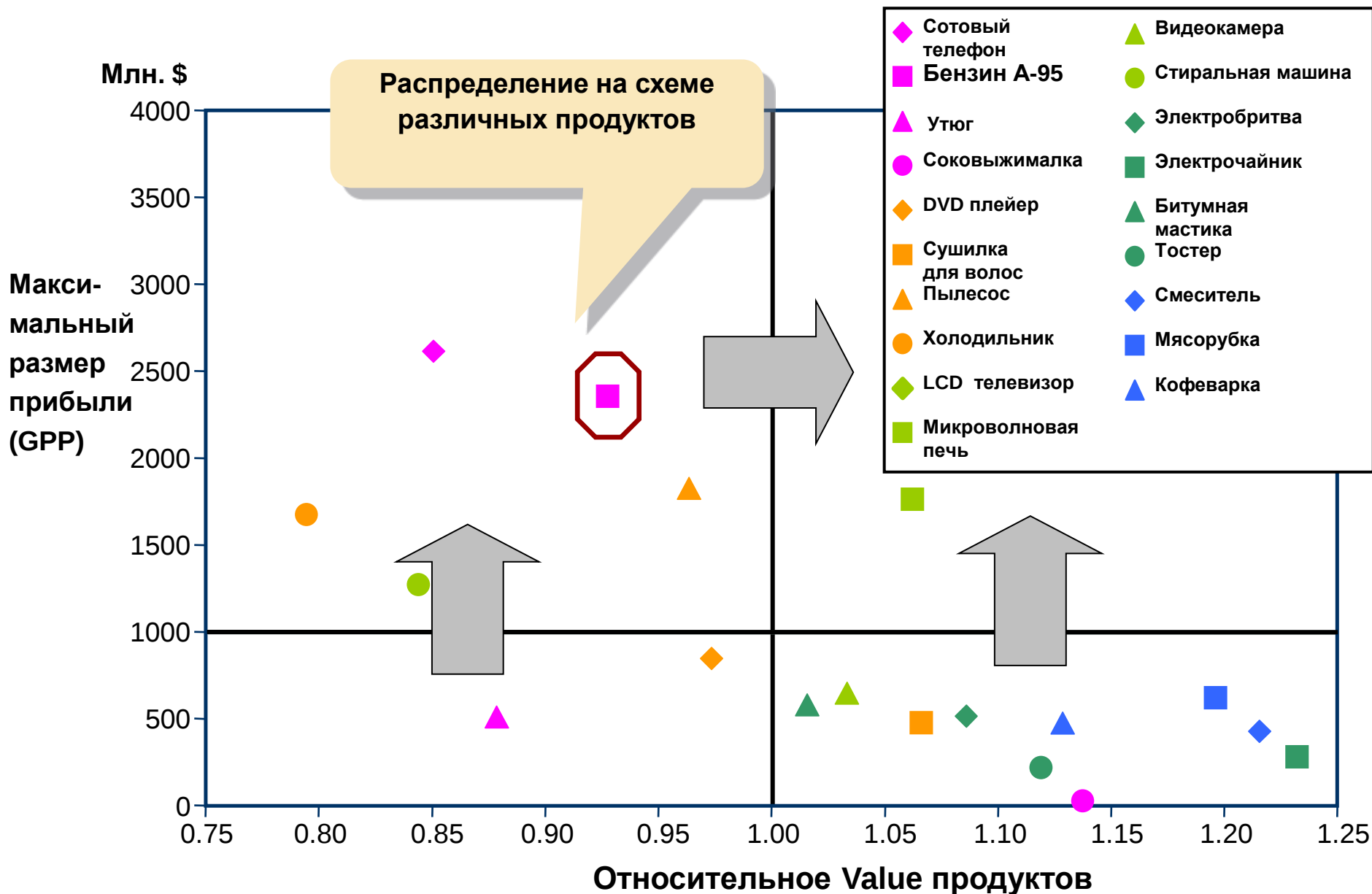
- **Параметр 2: Относительная цена**

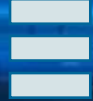
- Каково соотношение цены на наш продукт по отношению к цене конкурирующего продукта?

- **Параметр 3: Потенциальная Максимальная Валовая Прибыль (GPP)**

- Сколько денег может принести продажа данного продукта в своей рыночной нише?

Распределение продуктов в системе GPP/V_{относ.}





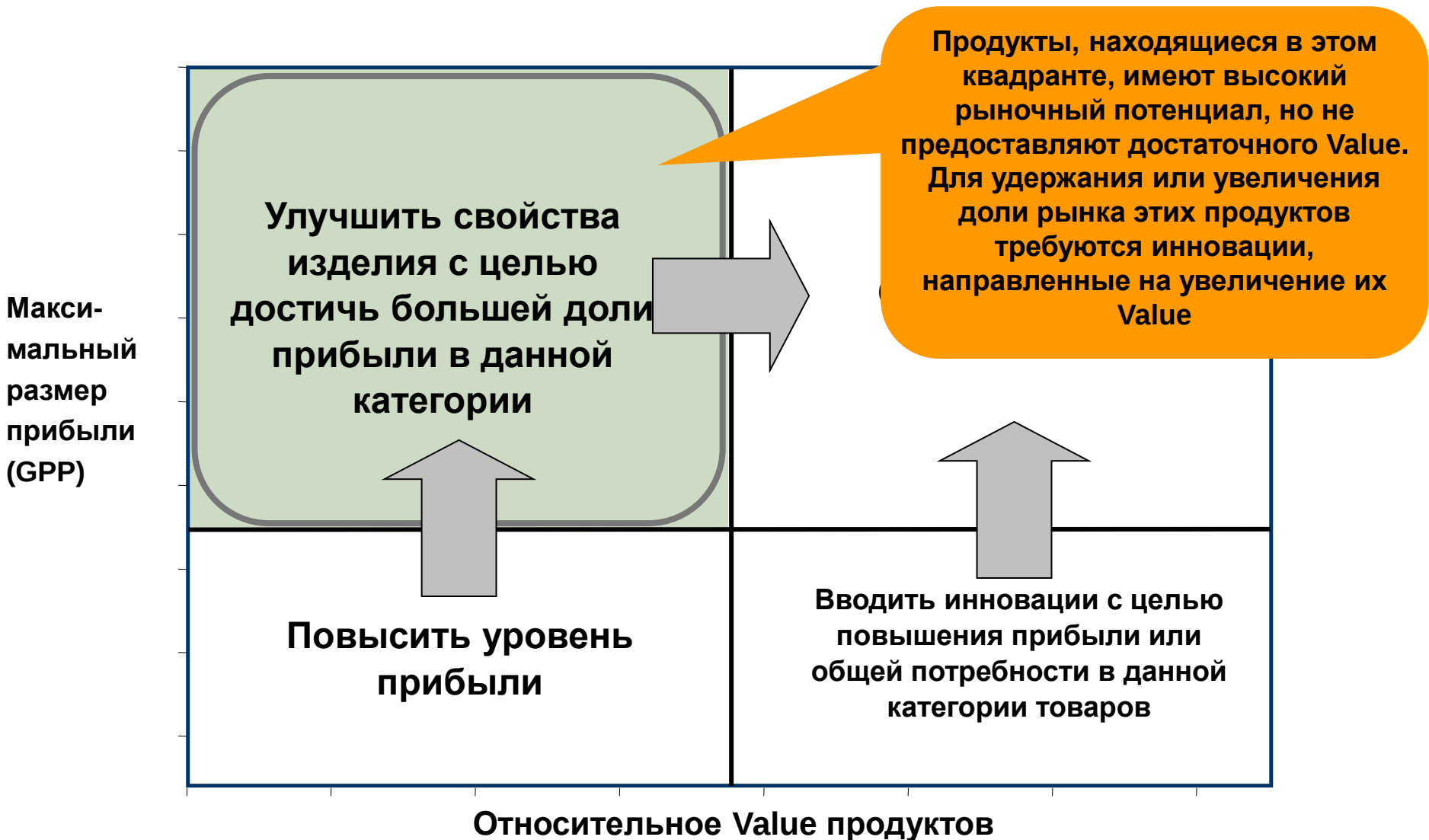
Возможные пути повышения прибыли от реализации продуктов

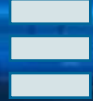
Максимальный размер прибыли (GPP)



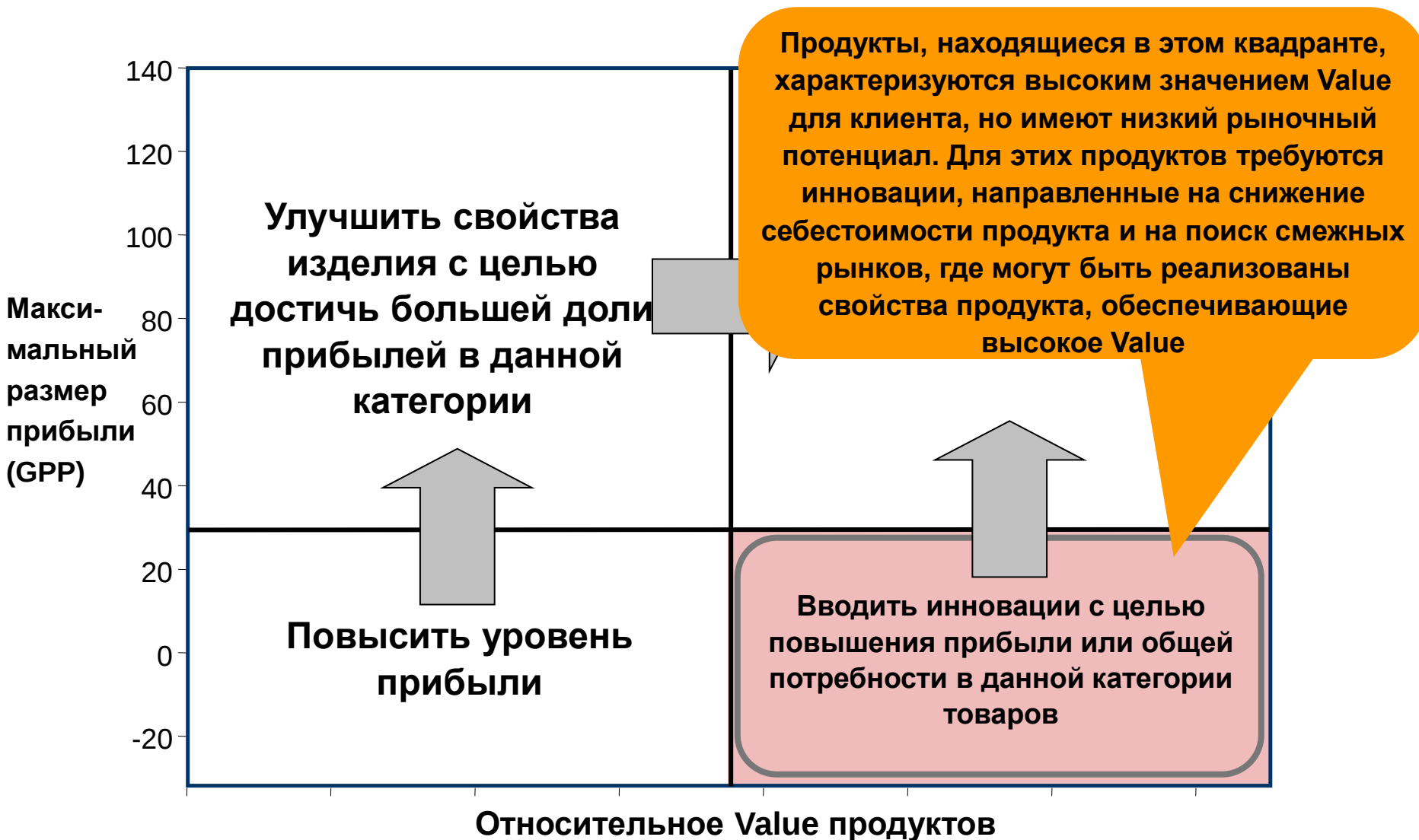


Возможные пути повышения прибыли от реализации продуктов





Возможные пути повышения прибыли от реализации продуктов





Возможные пути повышения прибыли от реализации продуктов

