

Практическая работа №5. Trade-off и метрики релиза

Цель работы: научиться принимать решения о приоритетах (trade-off переговоры), исходя из метрик, ресурсов и неожиданных событий. Связать качество релиза с бизнес-эффективностью.

Матрица приоритетов WSJF:

Функция	Бизнес ценность	Оценка усилий	WSJF	Приоритет	Обоснование
Шаблоны категорий	7	5	1.40	1	Быстрая победа, заметный UX-эффект, низкий риск
Экспорт правил	5	3	1.67	2	Абсолютная ценность мала, в условиях ограниченных ресурсов выбираем более значимые задачи
Батч-обработка истории	7	5	1.40	3	Высокая ценность при умеренных усилиях, решает конкретную пользовательскую проблему
Статистика по категориям	6	8	0.75	4	Большие усилия при средней ценности
Автоматическая рекатегоризация	9	13	0.69	5	Огромные усилия и высокий риск снижают приоритет

Расчет ключевых метрик релиза:

TCO (Total Cost of Ownership) релиза X+1

Компонент	Расчет	Стоимость
Зарплаты команды	10 чел × \$3,500/чел	\$35,000
Инструменты (Jira, GitLab, Figma)	\$500/мес × 1 мес	\$500
ML-инфраструкция	\$2,000/мес	\$2,000
Увеличение БД/серверов	\$1,500/мес	\$1,500

Мониторинг и инциденты	\$1,000/мес × 3	\$3,000
Обучение поддержки	20 часов × \$50/час	\$1,000
Процент от спринта на долг	30% × \$35,000	\$10,500
Итого TCO		\$53,500

CPU (Cost per Unit) - стоимость одной функции

Без техдолга - $\$53,500 / 40 \text{ SP} = \$1\,337,5/\text{SP}$

С учетом техдолга (30%) - $\$53,500 / 28 \text{ SP} = \$1\,910/\text{SP}$

ROI (Return on Investment) - ожидаемая отдача

Бизнес-гипотезы:

- Улучшение точности категоризации с 75% до 90%
- Увеличение retention на 28 день на 15%
- Снижение времени на ручную правку категорий на 50%

Монетизация (месячные прогнозы):

- Удержание 1000 платящих пользователей: +\$15,000 MRR
- Конверсия из free в premium: +500 пользователей × \$10 = +\$5,000 MRR
- Снижение оттока: экономия \$8,000 MRR

Итого ожидаемый прирост MRR: \$28,000/месяц

$\text{ROI} = (\text{Прибыль} - \text{Инвестиции}) / \text{Инвестиции} \times 100\%$

Годовой прирост прибыли = $\$28,000 \times 12 = \$336,000$

Инвестиции (TCO) = \$53,500

$\text{ROI} = (\$336,000 - \$53,500) / \$53,500 \times 100\% = 528\%$

Черный лебедь: перерасход бюджета на 25%

Детали перерасхода:

- **ML-инфраструктура:** Ожидали \$2,000/мес, фактически \$4,500/мес (не учтены GPU для обучения модели)
- **Дополнительные специалисты:** Требуется data engineer для подготовки данных: +\$7,000 за релиз
- **Специальное тестирование:** QA ML-модели требует дополнительных ресурсов: +\$4,000

Исходный бюджет: \$53,500

Новый требуемый бюджет: \$67,000 (+\$13,500)

Доступные SP: 28

Новый план релиза:

Фаза 1 (Обязательно, 21 SP):

Экспорт правил (3 SP, \$4,013) - быстрая ценность

Шаблоны категорий (5 SP, \$6,688) - основа системы

Батч-обработка истории (5 SP, \$6,688) - подготовка данных

Упрощенная рекатегоризация (8 SP, \$10,692) - на правилах, без ML

Фаза 2 (Если успеем, 7 SP):

Базовая статистика (5 SP, \$6,688) - только ключевые метрики

Буфер (2 SP, \$1,750) - на непредвиденное