



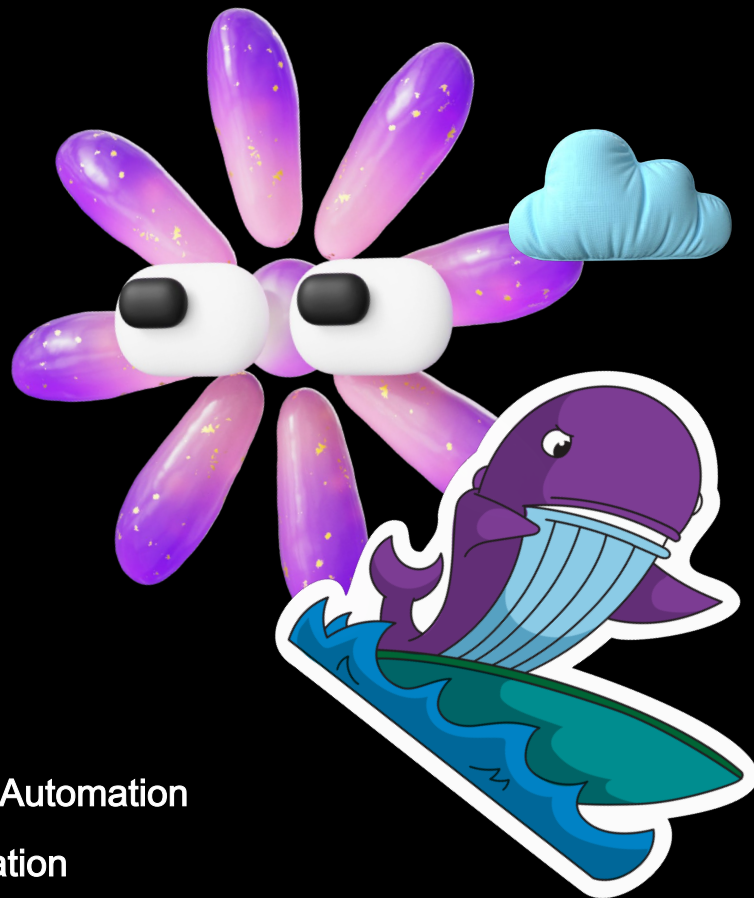
Ситуация ⚡ сложная: продукту не нравится ТИМЛИД

Галя Ширанкова

Лёша Никифоров

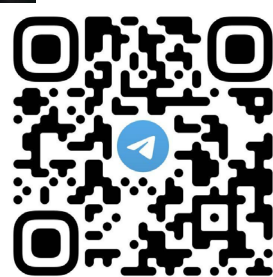
Product Unit Lead, Messenger&Bot Automation

TeamLead, Messenger&Bot Automation





Галя Ширанкова



Product Unit Lead
Messenger&Bot Automation

ex-VK, Marusia, ex-MTS, Biglion, T1, LANIT.
Ментор для продактов и тех, кто хочет ими стать.
Автор канала «Полтора продакта».



Леша Никифоров

Tech Unit Lead
Messenger&Bot Automation

ex-Ozon, ex-MTL, 15 лет в разработке.

Иногда мы друг другу
не нравимся, но нужно
уметь работать вместе
и достигать
результата

Кому подходит доклад?



Тимлид продуктовой
команды разработки



Тимлид, который
не верит своему
продукту



Тимлид в большой
корпорации,
где много продуктов



Продакт, который
считает,
что его тимлид
неидеален



Что не нравится в работе с тимлидом?



61 продакт ответил на вопрос
«Что не нравится в работе
с тимлидом разработки?»



8 из 61 продактов
считает, что их тимлид
идеален



Что говорили остальные?

хочу
кодить

15

Не думает на уровне бизнес - задач.

13

Не следит за сроками, всё очень долго.

12

Плохие soft skills: токсичен, нет эмпатии.

12

Не работает с командой для её большей эффективности.

9

Нет партнёрства.

Мы обсудим четыре проблемы

01

Разработка
не думает на уровне
бизнес -задач,
интересует только
техническая часть.

02

Тимлида
не интересуют сроки:
не планирует, не
следит.

03

Тимлид отстранён
от результата,
не работает
с командой
для её большей
эффективности.

04

Нет партнёрства
между продактом и
тимлидом
при решении задач.

Мы обсудим ~~4 проблемы~~ одну проблему

01

Разработка
не думает на уровне
бизнес -задач,
интересует только
техническая часть.

02

Тимлида
не интересуют сроки:
не планирует, не
следит.

03

Тимлид отстранён
от результата,
не работает
с командой
для её большей
эффективности.

04

Нет партнёрства
между продактом и
тимлидом
при решении задач.

Почему тимлид не думает про продукт



Почему тимлиду надо думать про продукт?



Если хотите влиять
на продукт —
его нужно понимать!



Чем выше рост
по карьерной
лестнице —
тем больше фокус
на продукте.

Почему нет партнёрства

1

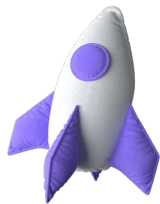
2

3

4

5

Стандарт де -факто: тимлид отвечает за процессы команды,
продакт — за результат в метриках



Проблема 1
Нет общей цели



Проблема 2
Разные KPI



Проблема 3
Непонятные условия
партнерства



Проблема 4
Нет доверия
к продукту

Как построить партнёрство?

1

2

3

4

5

Первое — поговорить

01

Определить
ожидания, сделать
1:1

03

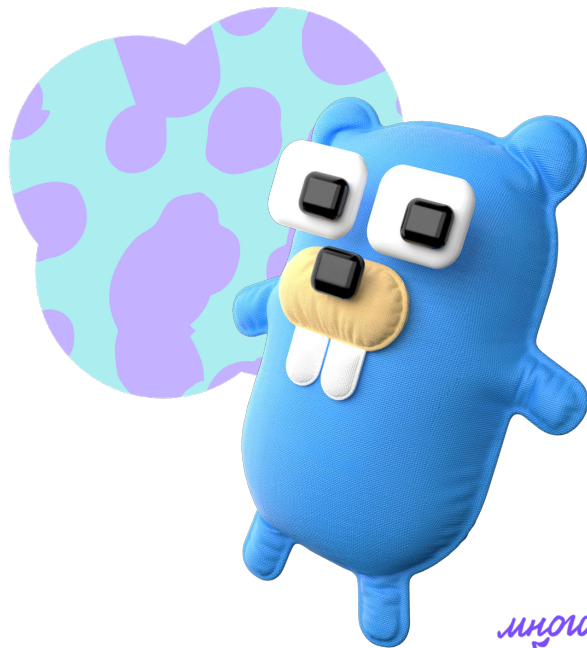
Проговорить
на примерах
прошлых фич,
как должно быть

02

Зафиксировать роли
и продуктовый
процесс

04

Проводить регулярно
check -up и
разбирать,
если что -то пошло не
так



*много ватрек,
содержим про
это встречу*

Второе — зафиксировать цели продукта

01

Стратегия:
Цели на 3-5 лет

02

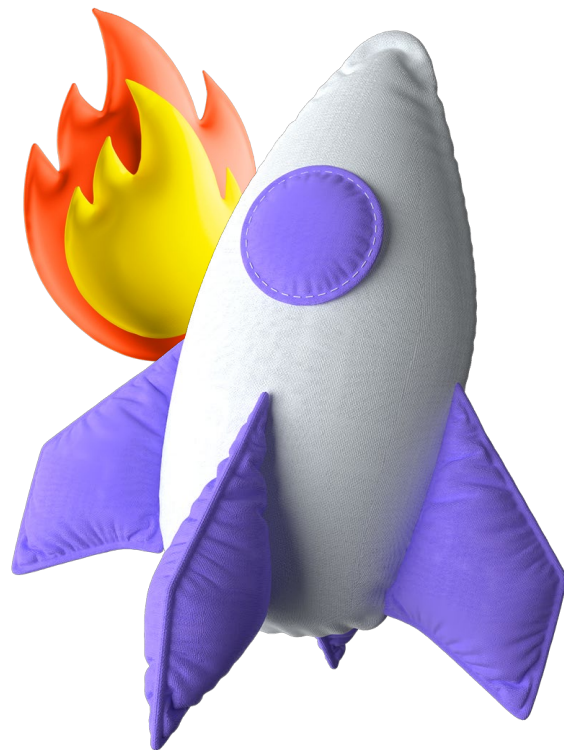
Годовые цели

03

Квартальные
продуктовые цели

04

Квартальные
KPI/OKR



Третье — объединить продукт и тех

Цели, KPI, OKR, Roadmap



Сформулируйте свои
технические цели

*«Если мы увеличим SLI с 99% до 99.9% –
это сэкономит нам 404 миллиона в год!»*



Помогите продукту
их понять

*«Если мы проведём этот рефакторинг – сможем
сделать так, что нам будет нужен только 1 человек
на поддержку, а не 2. А второй сможет заниматься
развитием продукта».*



Сделайте так, чтобы
технические цели помогали
продукту

Третье — объединить продукт и тех

Что берем в спринт/квартал/год?



Сформулируйте четкие правила приоритезации фичей



Определите сколько времени команда тратит на техдолг



Пошарьте эти правила с командой

Вся активность команды



Дежурства – 70% времени бэкендера в неделю дежурства



Грумминг задач – выделяем 5% capacity.



Баги – выделяем 5% capacity. Может увеличиваться в случае близких к просрочке багов.



Технический долг – до 10% времени на бэкенде и до 5% времени на других платформах.

Включаем в OKR квартала



Технопроекты команды – По договоренности от 10 до 50% времени на соответствующей платформе.



Технопроекты Авито – до 20% времени на соответствующей платформе.



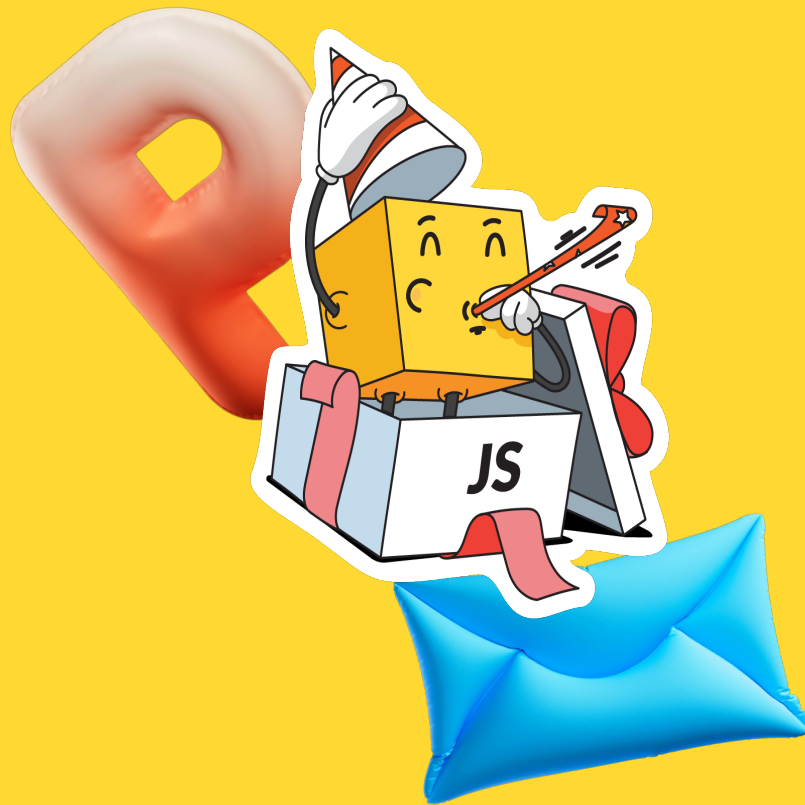
Продуктовые фичи – не менее 70% OKR capacity команды на всех платформах. Уменьшать меньше можно только доброй воле продакта или в случае красного SLI.

А что, если
продакту не
хочется
верить?



Почему тимлид не верит продукту?

- ✓ Продакт достаёт новые фичи из волшебной шляпы.
- ✓ Продакт **неочевидно** приоритезирует задачи.
- ✓ Продакт не имеет стратегии развития продукта и долгосрочных целей.



Как построить продуктовый авторитет?



Продакт **сам** принимает решение о старте инициативы.



Аргументация на логике и данных.



Регулярные апдейты целей и планов.



Единая и чёткая методика приоритизации.



Бэклог не кладбище идей



Всегда сформулированы правила *persist or pivot*.



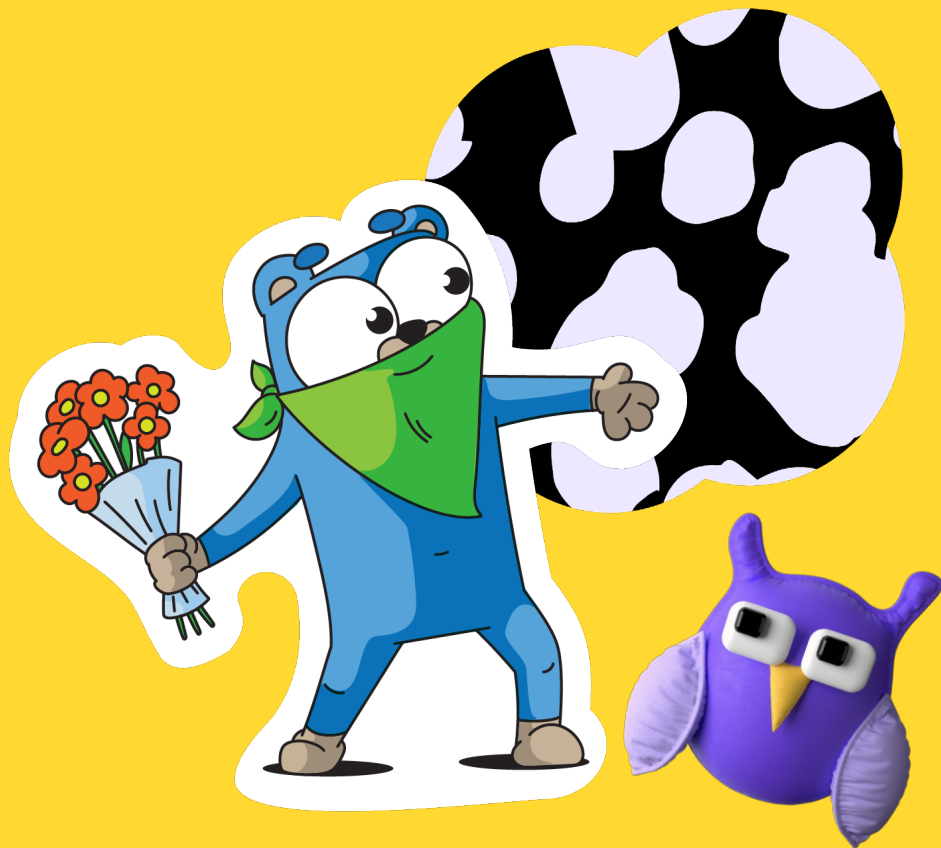
Update

New

most products
are middle

Как помочь процессами

- Регулярно возвращайте обратную связь.
- Подключайте команду на этапе проработки фичи.
- Сделайте продукта частью команды, а не заказчиком.



Рецепт успешного успеха

1

2

3

4

5

Продакт + тимлид



Партнёры



Делают **продукт**




В партнёрстве участвуют **оба**



Нет универсальных правил, нужно **договориться**



Если вы менеджер продукта



01

**Опишите
продуктовый
процесс**


Разработка должна
понимать, когда
ей подключаться.



02

**Зафиксируйте
стратегию и цели
продукта**

Невозможно идти
вместе, если
не определено
направление.



03

**Сделайте
прозрачный
процесс принятия
решений**

Команда и тимлид
знают, что и почему
мы делаем.



04

**Стройте
продуктовый
авторитет!**

Продукту доверяют,
потому что он умеет
аргументировать
и последователен.

Если вы тимлид



01

**Поймите цели
продакта**

Если у продакта их нет
– помогите ему
их сформировать.



02

**Опишите свои
технические цели
для продакта**

Без ваших технических
целей невозможно
равномерное развитие.



03

**Сделайте
прозрачный
процесс
приоритезации**

Вы, продакт
и команда знают
правила игры.



04

**Вовлекайте
продакта в работу с
командой**

Только так возможен
продуктивный
симбиоз.

Галя Ширанкова
Лёша Никифоров

Messenger&Bot automation, Avito



@avetome

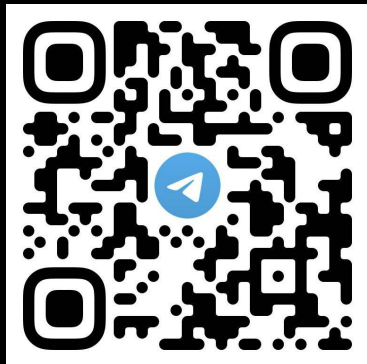


@shirankova

@poltora_producta

Это были примеры, задача
договориться и стать
настоящими партнёрами

Мы подготовили чек - лист
для самоконтроля



Название слайда где много важных пунктов/мыслей пример: Вспомнить всё

01

Подача и редактирование.

Размер основного текста может варьироваться в зависимости от количества слов и свободного места.

03

Автопроигрываемые видосы в поисковой выдаче.

Размер основного текста может варьироваться в зависимости от количества слов и свободного места.

02

Точка входа на главной Авито Видео Лента. Размер основного текста может варьироваться в зависимости от количества слов и свободного места.

04

Потоковое видео в объявлении Размер основного текста может варьироваться в зависимости от количества слов и свободного места.