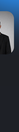
Middle Product owner; 2+ лет опыта

Привет, я Булат — product owner. Запускал и принимал участие в B2B и B2C продуктах с миллионной аудиторией.

Превращаю сложные требования в работающий продукт, сверяю хаос между бизнесом и разработкой. Совмещаю инженерное мышление и креативный подход в работе.



ОПЫТ

2024 - н.в Минцифры
Product owner

2023 - 2024 Брио МРС
Product owner

ОБРАЗОВАНИЕ

высшее - инженер
Казанский государственный архитектурно-строительный университет

КЕЙСЫ

Создание и запуск *единой экосистемы сервисов для жителей республики, органов власти и бизнеса*

ЗАДАЧИ

Стояла глобальная задача — создать суперапп республики на базе действующего приложения *Локало*.

Цели — дать жителям современное государственное приложение для решения множества повседневных задач в одном месте от оплаты услуг ЖКХ и детского сада до обращения в МФЦ, онлайн и общения с соседями по дому и району.

Помимо мобильного приложения для жителей, необходимо было разработать админки для управляющих организаций, продавателей сервисов, органов власти и МФЦ.

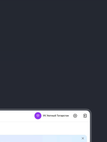
РЕЗУЛЬТАТЫ

- От этер до внедрения и сопровождения. Запустил суперапп с чат-ботом, десятками сервисов и функциональных возможностей, включая уникальные: обращение в МФЦ по видеозвонку, инициирование общедомового собрания, взаимодействие с садоводами, автоправка показаний счетчиков и тд.
- Внедрена геймификация с возможностью обмена очками на реальные призы от партнеров.
- Количество пользователей выросло в 2 раза, NPS увеличился на 20%, MAU на 30%.
- К ничному кабинету *Локало* подключены 23% продавателей и 26% управляющих компаний республики.
- К ничному кабинету МФЦ подключены 10 операторов.
- Первым, кто оцифровал деятельность садовых товариществ от ведения паспорта и реестра снт до проведения собраний онлайн и реализовал личный кабинет для Минсельхоза со статистическими данными.
- Первым, кто запустил видеозвонки в мфц.

Сложности, ошибки

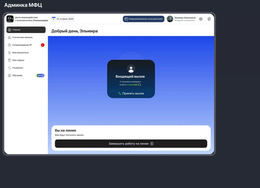
- Нормативные ограничения оказания госуслуг в формате видеозвонка. Невозможность оказания большинства услуг до внесения изменений в адаптер регламенты.
- Сложности интеграции с государственными системами. Множество согласований и перезапросов.
- Юридические ограничения при выдаче подарков. Необходимость соблюдения требований ФАС при взаимодействии, интеграции с партнерами.
- Запуск на выстреливших фичи - недвижимость без посредника, платные услуги от УК и бизнеса.

Фокус-группы, демо, интервью

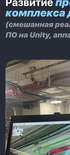


Как выглядит?

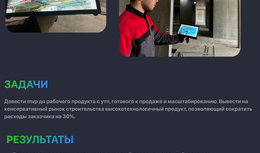
Стартовый экран и сервисы



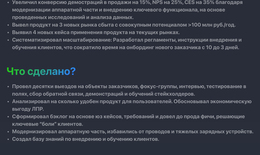
Награды



Админка УК

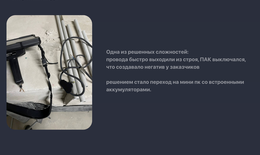


Админка МФЦ



Развитие *программно-аппаратного комплекса для сферы строительства*

(смешанная реальность на базе компьютерного зрения CV, ПО на Unity, аппаратная часть из мини-пк и стереокамер)



Смешанная реальность:
3Д проект здания "встраивается" в реальное пространство с учетом ограждающих конструкций.

Проект здания на бумаге, а на площадке, в режиме реального времени.

ЗАДАЧИ

Довести *mvp* до рабочего продукта с ytn, готового к продаже и масштабированию. Вывести на конкурентный рынок строительства высокотехнологичный продукт, позволяющий сократить расходы заказчика на 30%.

РЕЗУЛЬТАТЫ

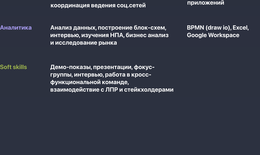
- Довел продукт до готовности к коммерческой продаже и масштабированию.
- Увеличил конверсию демонстраций в продажи на 15%, NPS на 25%, CES на 35% благодаря модернизации аппаратной части и внедрению ключевого функционала, на основе проведенных исследований и анализа данных.
- Вывел продукт на 3 новых рынка сбыта с совокупным потенциалом >100 млн руб./год.
- Выявил 8 новых кейса применения продукта на текущих рынках.
- Систематизировал масштабирование: Разработал регламенты, инструкции внедрения и обучения клиентов, что сократило время на *onboarding* нового заказчика с 10 до 3 дней.

Что сделано?

- Провел десятки выездов на объекты заказчиков, фокус-группы, интервью, тестирование в полях, сбор обратной связи, демонстраций и обучений стейкхолдеров.
- Анализировал на сколько удобен продукт для пользователей. Обосновывал экономическую выгоду ЛПР.
- Сформировал бэклог на основе из кейсов, требований и довел до гпода фичи, решающие ключевые "боли" клиентов.
- Модернизировал аппаратную часть, избавился от проводов и тяжелых зарядных устройств.
- Создал базу знаний по внедрению и обучению клиентов.

Сложности, ошибки

- Несовершенная аппаратная часть первых версий. Наличие проводов и дополнительных портативных зарядок - в разы с чем недовольства заказчиков (решили)
- Консервативность рабочих в строительной индустрии, отсутствие желания внедрять в процессы новых инструментов и обучаться им.
- Отсутствие БИМ моделей у заказчиков.
- Технологические ограничения старого камер. (ограничение кейсов)
- Нет сертификации на продукт, что важно для строительства.
- Скорость загрузки объемных, тяжелых моделей. (решили)
- Отсутствие СЭДа.



Одна из решенных сложностей:
провода быстро выходили из строя, ПАК выключался, что создавало негатив у заказчиков

решением стало переход на мини пк со встроенными аккумуляторами.

НАВЫКИ		ИНСТРУМЕНТЫ
Продуктовые	Discovery: CustDev, фокус-группы, CJM, JTBD, Use-cases, интервью, Roadmap, создание макетов (прототипы), тестирование	Miro, Figma, Xmind, GPT, Google Workspace
	управление бэклогом и базой знаний, agile (scrum), постановка задач	Jira, Confluence, Trello, YouTrack
	анализ метрик	Яндекс и гугл метрики, статистика в магазинах приложений
	координация ведения соц.сетей	
Аналитика	Анализ данных, построение блок-схем, интервью, изучение НТА, бизнес анализ и исследование рынка	BPMN (draw.io), Excel, Google Workspace
Soft skills	Демо-показы, презентации, фокус-группы, интервью, работа в кросс-функциональной команде, взаимодействие с ЛПР и стейкхолдерами	