

Домашние задание №1

Задачи:

- ☐ Расписать какие доп.продукты вы можете сделать и разложить их по матрице BCG + описать крупные изменения
- ☐ Прикинуть выручку на 3-5 лет
- ☐ Собрать презентацию по стратегии






*Топ 2-3 изменения прошлого года у вас или знакомых продактов

Наш продукт Clip_Captions

Это интеллектуальная система автоматического составления текстовых конспектов на основе видеолекций. Наш продукт использует передовые технологии машинного обучения для преобразования речи лектора в текст и создания структурированных конспектов с изображениями.

Clip_Captions - это программа на Python, которая умеет автоматически преобразовывать учебные видеолекции в текстовые конспекты с изображениями.

Возможности:

-  Обработка входного видео
-  Распознавание и преобразование речи лектора в текст
-  Автоматический захват скриншотов из видео
-  Формирование конспекта с структурированным текстом и соответствующими скриншотами
-  Экспорт конспекта в PDF

Текущие возможности Clip_Captions

На данный момент Clip_Captions предлагает обработку видео, распознавание речи лектора, захват скриншотов, формирование конспектов и экспорт в PDF. Мы используем модели машинного обучения для этих целей и стремимся к постоянному улучшению качества и функциональности нашего продукта.

Задачи					
{% for task in tasks %} {% endfor %}					
Задача	Статус	Результат			
{{ task.filename }}	{{ task.status }}	{% if task.result %} {{ task.result }}{% else %} Загрузить {% endif %}	Удалить		
<div> <div>Выберите файл</div> <div>Файл не выбран</div> <div>Отправить</div> </div>					

Основные направления развития

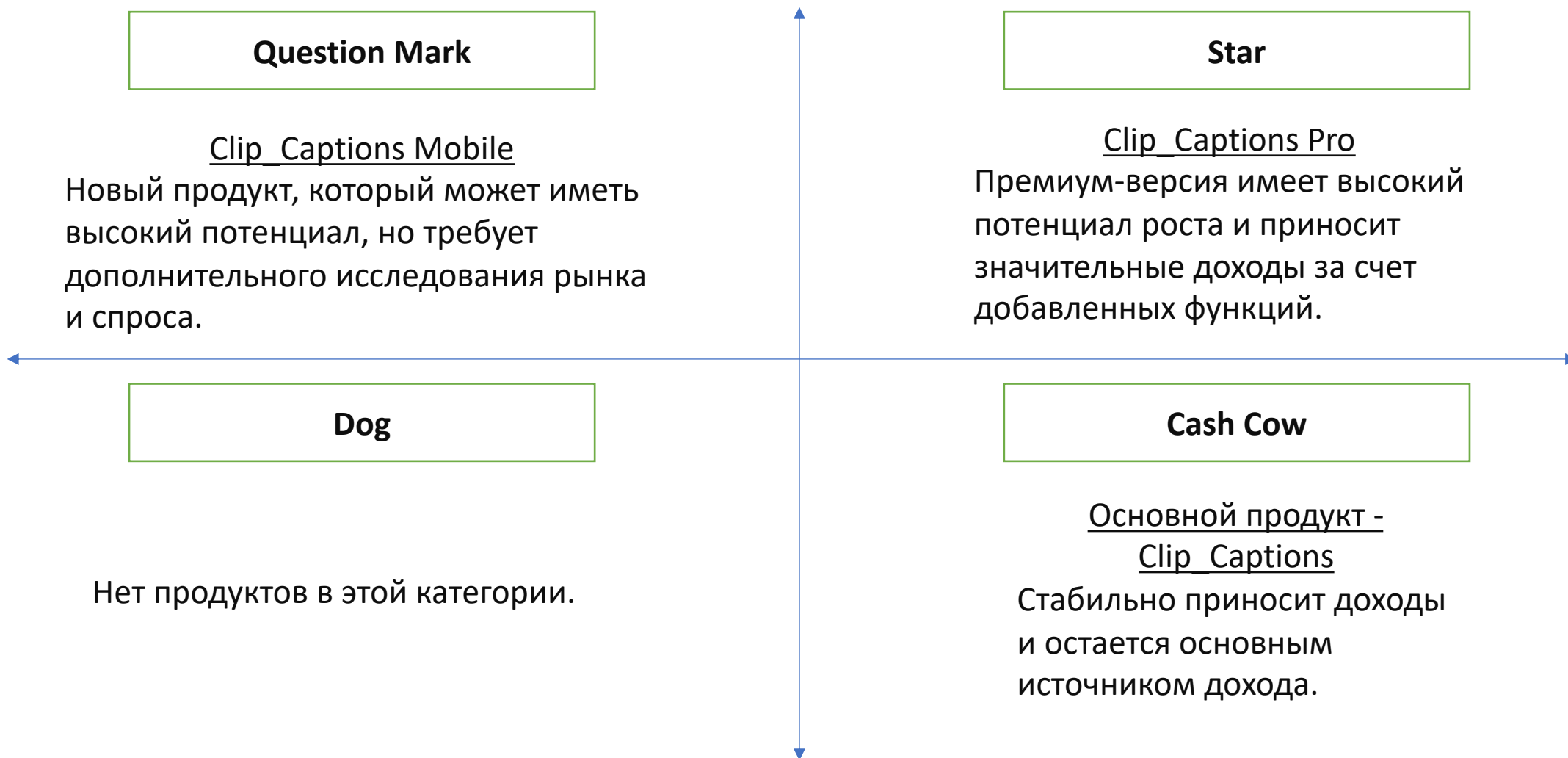
Наша стратегия развития включает несколько ключевых направлений.

- **Расширение продуктовой линейки:** Мы стремимся к постоянному расширению нашей продуктовой линейки, чтобы удовлетворить разнообразные потребности наших пользователей. Это включает в себя разработку новых продуктов и функций, которые расширяют возможности Clip_Captions и делают его более конкурентоспособным на рынке.
- **Улучшение качества обработки видео и речи:** Мы придаем большое значение качеству обработки видео и распознаванию речи, так как это является основным элементом нашего продукта. Наша команда постоянно работает над улучшением алгоритмов и внедрением передовых технологий в области машинного обучения для достижения более высокой точности и скорости обработки.
- **Расширение партнерских отношений с платформами онлайн-обучения:** Мы стремимся к установлению тесных партнерских отношений с ведущими платформами онлайн-обучения, такими как Coursera, Udemy и edX. Это позволит нам интегрировать наш продукт с их платформами, предоставляя пользователям удобные и эффективные инструменты для автоматического создания конспектов и улучшения обучения.

Новые продукты и функции

1. **Clip_Captions Pro:** Премиум-версия с дополнительными функциями, такими как автоматический перевод текста конспекта на разные языки, распознавание и адаптация к специфическим терминам различных областей знаний.
2. **Clip_Captions for Business:** Версия, адаптированная для корпоративных клиентов, с возможностью интеграции с системами управления обучением, аналитикой производительности и инструментами для обучения на рабочем месте.
3. **Clip_Captions Mobile:** Мобильное приложение для записи и обработки видео на мобильных устройствах с возможностью прямого экспорта конспектов в различные форматы.

Матрица BCG



Крупные изменения

- **Запуск Clip_Captions Pro:** Расширение функционала и улучшение производительности.
- **Разработка мобильного приложения Clip_Captions Mobile:** Открытие нового канала для пользователей и расширение аудитории.

Крупные изменения

На основе наших текущих темпов роста и планов по расширению продуктовой линейки, мы прогнозируем устойчивый рост выручки в течение ближайших 3-5 лет. Мы ожидаем, что новые продукты и функции помогут нам расширить аудиторию и увеличить доходы.

Приблизительная выручка на 3-5 лет:

- 1-й год: \$100,000
- 2-й год: \$300,000
- 3-й год: \$700,000
- 4-й год: \$1,500,000
- 5-й год: \$3,000,000

* Топ 2-3 изменения прошлого года у вас или знакомых продактов

- 1. Улучшение алгоритмов обнаружения и классификации трафика:** Иван и его команда внедрили новые методы машинного обучения в систему DPI, что позволило точнее определять типы сетевого трафика и выявлять потенциально вредоносную активность.
- 2. Обновление пользовательского интерфейса:** Путем пересмотра и упрощения интерфейса DPI, Иван и его коллеги создали более интуитивно понятный пользовательский опыт, что было оценено положительными отзывами клиентов.
- 3. Оптимизация производительности:** Работа над улучшением алгоритмов обработки трафика привела к увеличению скорости обнаружения и классификации данных, сделав продукт более привлекательным для пользователей, ориентированных на высокую производительность и эффективность в области сетевой безопасности.

Домашнее задание

- ❑ Изучить тренды в своей предметной области, digital trends 2023 (Gartner)
- ❑ Используя тренды и Product vision board, сделать vision своего продукта на 3 года

Clip_Captions

Vision продукта

Тренды в вашей предметной области

- 1.Рост спроса на онлайн-обучение:** В связи с увеличением числа людей, предпочитающих онлайн-обучение, будет повышаться спрос на инструменты автоматического составления конспектов для облегчения процесса обучения и повышения его эффективности.
- 2.Развитие технологий машинного обучения и обработки речи:** С развитием технологий машинного обучения и обработки речи можно ожидать улучшения точности и скорости работы инструментов автоматического составления конспектов, что сделает их более привлекательными для пользователей.
- 3.Мобильные технологии в образовании:** С увеличением использования мобильных устройств в образовании, включая запись и просмотр видеолекций, будет расти спрос на мобильные приложения для автоматического составления конспектов.

Цифровые тренды 2023 года (по Gartner)

- Повышение устойчивости к киберугрозам за счет встроенной безопасности.
- Переход от реагирования к предотвращению инцидентов.
- Сбор и анализ данных для оптимизации работы и поиска возможностей.
- Обеспечение этичного, надежного и прозрачного использования ИИ.
- Разработка комплексных стратегий управления ИИ, основанные на этике.
- Использование специализированных облачных платформ для цифровой трансформации.
- Выбор облачных платформ, ориентированных на конкретную отрасль.
- Объединение функций и сервисов в единое универсальное приложение.
- Использование ИИ, обучающегося и адаптирующегося в режиме реального времени.
- Применение современных методов разработки и управления для повышения эффективности ИТ-систем.
- Переход от традиционных подходов к разработке к DevOps и непрерывному развертыванию.

Product Vision Board

Product Vision Board

Target Group

Студенты университетов и школ, профессионалы, проходящие курсы повышения квалификации, и все, кто желает эффективно изучать и запоминать информацию из видеолекций.

Кирилл Булыгин

Needs

- Быстрое создание структурированных конспектов из видеолекций.
- Возможность экономии времени при обучении.
- Увеличение эффективности изучения материалов.

Кирилл Булыгин

Product

- Clip_Captions - интеллектуальная система автоматического составления текстовых конспектов на основе видеолекций.

Кирилл Булыгин

Business Goals

- Расширение клиентской базы и увеличение доли рынка.
- Увеличение выручки за счет продажи премиум-версий и добавления дополнительных услуг.
- Улучшение удержания клиентов и увеличение их лояльности.

Кирилл Булыгин

Competitors

- Конкуренты включают другие сервисы по автоматическому созданию конспектов, такие как Otter.ai и Sonix, а также традиционные методы создания конспектов вручную.

Кирилл Булыгин

Revenue Streams

- Продажа основного продукта Clip_Captions и его премиум-версий.
- Подписочная модель для доступа к дополнительным функциям и услугам.
- Рекламные и партнерские программы.

Кирилл Булыгин

Cost Factors

- Затраты на разработку и поддержку технологической инфраструктуры.
- Затраты на маркетинг и рекламу для привлечения новых клиентов.
- Затраты на исследования и разработки новых функций и улучшение существующих.

Кирилл Булыгин

Channels

- Интернет-платформы для продажи и маркетинга, такие как веб-сайт, мобильные приложения и социальные сети.
- Партнерские отношения с образовательными учреждениями и платформами онлайн-обучения.

Кирилл Булыгин

Vision для продукта Clip_Captions на 3 года

Цель:

- Стать ведущим инструментом автоматического составления конспектов из видеолекций, предоставляя пользователям максимальную эффективность и удобство в обучении.

Продукт:

- Clip_Captions станет универсальным решением для студентов, профессионалов и всех, кто ищет быстрый и точный способ создания конспектов из видеолекций. Продукт будет предлагать широкий спектр функций, включая расширенные возможности по обработке речи и изображений, мобильное приложение для записи и обработки видео, а также интеграцию с ведущими платформами онлайн-обучения.

Бизнес-цели:

- Увеличение клиентской базы и расширение доли рынка за счет предложения инновационных продуктов и услуг.
- Увеличение выручки за счет продажи премиум-версий продукта и монетизации дополнительных функций.
- Установление сильного бренда и лидерства на рынке автоматического создания конспектов.

Vision для продукта Clip_Captions на 3 года

Конкурентное преимущество:

- Clip_Captions будет выделяться на рынке благодаря своим передовым технологиям обработки речи и изображений, высокой точности и скорости работы, а также широкому спектру функций, позволяющих пользователям максимально эффективно использовать продукт в образовательных целях.

Расширение рынка:

- За три года Clip_Captions планирует расширить свой рынок за счет проникновения на новые географические рынки, установления партнерских отношений с образовательными учреждениями и платформами онлайн-обучения, а также разработки специализированных версий продукта для различных отраслей и областей знаний.

Инновации и развитие продукта:

- Clip_Captions будет постоянно инновировать и развивать свой продукт, внедряя новые технологии и функции, адаптируясь к изменяющимся потребностям и требованиям пользователей, и стремясь к обеспечению максимальной ценности и удовлетворения для своих клиентов.

ДЗ






- ☐ Разработать бюджет своей команды
- ☐ Разработать проект бюджета вашей компании
- ☐ Определить, при каких условиях может случиться кассовый разрыв

Наш продукт Clip_Captions

Это интеллектуальная система автоматического составления текстовых конспектов на основе видеолекций. Наш продукт использует передовые технологии машинного обучения для преобразования речи лектора в текст и создания структурированных конспектов с изображениями.

Clip_Captions - это программа на Python, которая умеет автоматически преобразовывать учебные видеолекции в текстовые конспекты с изображениями.

Возможности:

-  Обработка входного видео
-  Распознавание и преобразование речи лектора в текст
-  Автоматический захват скриншотов из видео
-  Формирование конспекта с структурированным текстом и соответствующими скриншотами
-  Экспорт конспекта в PDF

Разработать бюджет своей команды

Бюджет для команды:

- **Зарплаты и премии:**
 - Дизайнер: 90 000 руб. в месяц
 - Full stack разработчик: 140 000 руб. в месяц
 - ML инженер: 200 000 руб. в месяц
 - Тестировщик: 75 000 руб. в месяц
- **Обучение и развитие:**
 - Резерв на обучение и развитие каждого сотрудника: 100 000 руб. в год на каждого сотрудника.
- **Оборудование и программное обеспечение:**
 - Покупка и обновление необходимых инструментов и программного обеспечения: 800 000 руб. в год на всю команду.
- **Мероприятия по командообразованию и мотивации:**
 - Организация мероприятий, тренингов и семинаров: 300 000 руб. в год на всю команду.
- **Резерв на случайные расходы:**
 - Резерв на случайные расходы или неожиданные обстоятельства: 1 000 000 руб. в год.

Разработать проект бюджета вашей компании

- **Затраты на разработку и поддержку продукта:**
 - Зарплаты и премии для команды (дизайнер, full stack разработчик, ML инженер, тестировщик): 6 060 000 руб. в год.
 - Обучение и развитие сотрудников: 400 000 руб. в год.
 - Затраты на оборудование и программное обеспечение: 800 000 руб. в год.
 - Мероприятия по командообразованию и мотивации: 300 000 руб. в год.
 - Резерв на случайные расходы: 1 000 000 руб. в год.
- **Затраты на маркетинг и продвижение:**
 - Рекламные кампании для продвижения продукта: 1 000 000 руб в год.
 - Участие в конференциях и выставках: 1 000 000 руб в год.
 - Рекламные и маркетинговые исследования: 1 000 000 руб в год.
- **Затраты на поддержку и обслуживание клиентов:**
 - Затраты на поддержку клиентов через электронную почту, чат и телефон: 500 000 руб в год.
 - Затраты на техническую поддержку и обновления: 1 000 000 руб в год.
- **Затраты на исследования и разработки:**
 - Затраты на исследования новых технологий и функций для улучшения продукта: 1 000 000 руб в год.
- **Резерв на случайные расходы:**
 - Резерв на непредвиденные расходы или неожиданные обстоятельства: 3 000 000 руб в год.

Определить, при каких условиях может случиться кассовый разрыв

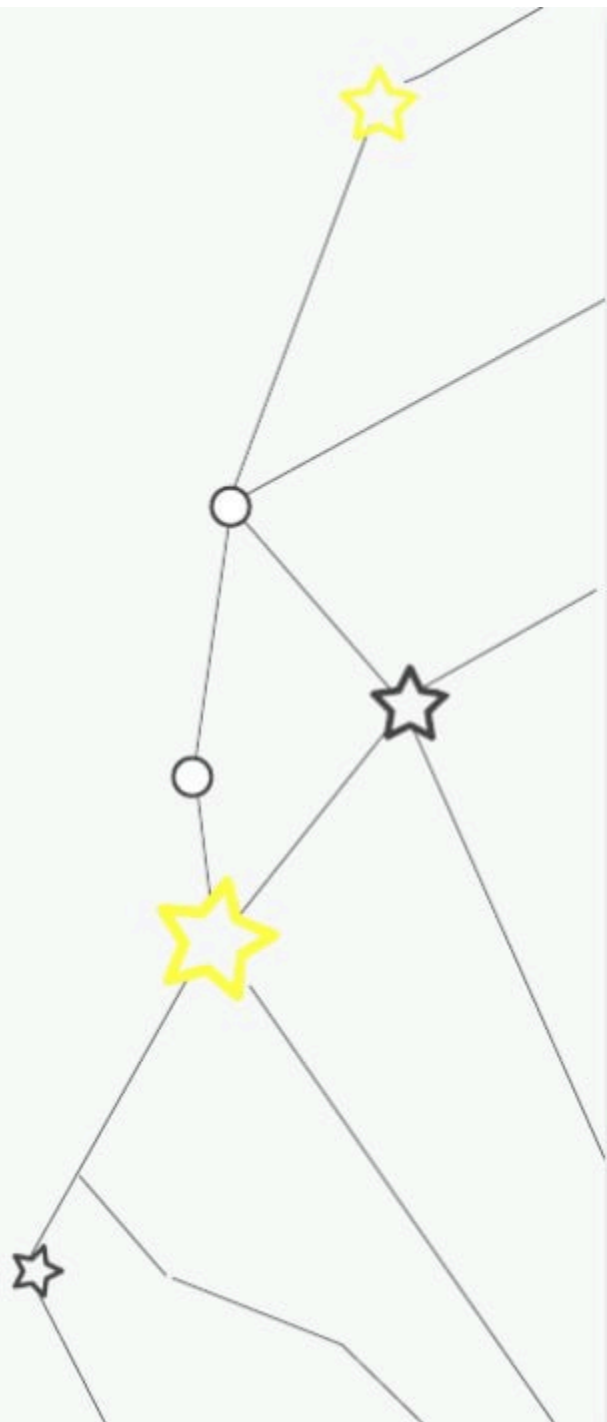
- **Недостаточные доходы:** Если доходы от продаж продукта не удовлетворяют затраты на разработку, маркетинг, поддержку клиентов и другие операционные расходы, это может привести к кассовому разрыву.
- **Задержки в оплате:** Если клиенты не оплачивают свои счета своевременно или происходит задержка в получении платежей, это может создать временный кассовый дефицит.
- **Увеличение операционных расходов:** Если операционные расходы, такие как зарплаты, расходы на маркетинг или обслуживание клиентов, неожиданно увеличиваются, а доходы остаются на том же уровне, это также может привести к кассовому разрыву.
- **Снижение спроса на продукт:** Если спрос на ваш продукт не оправдывает ожидания или уменьшается из-за конкуренции или изменений в рыночной ситуации, это может снизить вашу выручку и привести к кассовому дефициту.
- **Неожиданные расходы:** Внезапные или неожиданные расходы, такие как технические проблемы, юридические вопросы или изменения в законодательстве, могут увеличить операционные расходы и создать дополнительное давление на кассу.

Домашнее задание

Декомпозировать OKR компании до конкретных задач команде на ближайший квартал.

OKR - заработать 10 000 000 рублей ранее запущенной службе такси

Что продукту и компании нужно для этого сделать?



Шаг 1: Определение целей и ключевых результатов (OKR)

- **Objective (Цель):** Заработать 10 000 000 рублей.**Key Results (Ключевые результаты):** Увеличить количество поездок на 20%.
- Снизить среднюю стоимость привлечения одного клиента на 10%.
- Улучшить удержание клиентов на 15%.

Шаг 2: Декомпозиция целей на задачи

1. Увеличение количества поездок

Маркетинговая кампания:

- Запустить таргетированную рекламу в социальных сетях.
- Провести рекламные акции и конкурсы.
- Разработать программы лояльности и бонусы для постоянных клиентов.

Сотрудничество с партнерами:

- Заключение договоров с корпоративными клиентами.
- Найти новых партнеров среди крупных компаний и отелей.

Шаг 2: Декомпозиция целей на задачи

2. Снижение средней стоимости привлечения одного клиента

Оптимизация маркетинговых расходов:

- Провести анализ текущих маркетинговых каналов.
- Увеличить инвестиции в наиболее эффективные каналы.
- Сократить или перераспределить бюджет из неэффективных каналов.

Улучшение качества обслуживания:

- Обучение водителей стандартам обслуживания.
- Внедрение системы отзывов и рейтингов водителей.

Шаг 2: Декомпозиция целей на задачи

3. Удержание клиентов

Улучшение пользовательского опыта:

- Обновление мобильного приложения с новыми функциями.
- Внедрение системы персональных предложений и скидок.

Работа с обратной связью:

- Регулярный сбор и анализ отзывов пользователей.
- Быстрое реагирование на жалобы и предложения клиентов.

Шаг 3: Планирование спринтов и задач

Спринт 1 (1-2 недели):

- Анализ текущих маркетинговых каналов.
- Запуск таргетированной рекламы в социальных сетях.
- Начало обучения водителей стандартам обслуживания.

Спринт 2 (3-4 недели):

- Проведение рекламных акций и конкурсов.
- Начало разработки программы лояльности.
- Запуск обновления мобильного приложения.

Спринт 3 (5-6 недели):

- Заключение договоров с корпоративными клиентами.
- Внедрение системы отзывов и рейтингов водителей.
- Сбор и анализ отзывов пользователей.

Шаг 3: Планирование спринтов и задач

Спринт 4 (7-8 недели):

- Увеличение инвестиций в эффективные маркетинговые каналы.
- Перераспределение бюджета из неэффективных каналов.
- Начало работы по внедрению системы персональных предложений.

Спринт 5 (9-10 недели):

- Регулярный сбор и анализ отзывов пользователей.
- Реагирование на жалобы и предложения клиентов.
- Подведение итогов и корректировка стратегии.

Шаг 4: Контроль и мониторинг

Регулярные встречи:

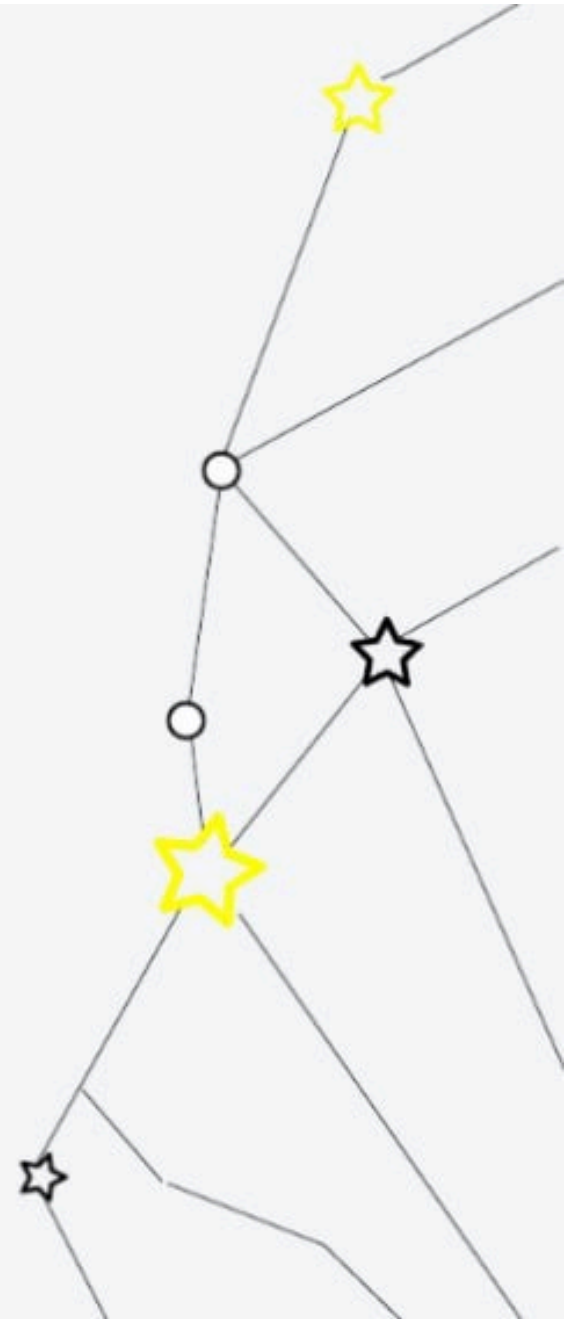
- Проведение еженедельных встреч с командой для контроля выполнения задач и корректировки планов.
- Ежедневные митинги для оперативного решения возникающих проблем.

Мониторинг метрик:

- Использование диаграмм сгорания задач для отслеживания прогресса.
- Оценка выполнения ключевых результатов каждые две недели.

Домашнее задание

- ☐ Построить иерархию метрик или провести Impact Mapping по своему продукту.
- ☐ Обменяться с коллегой набором из 10 фичей и провести скоринг фичей друг у друга.



Иерархия метрик для Clip_Captions

Global:

1. Пользовательский опыт

Service:

1. Удобство использования

2. Точность распознавания речи

3. Качество видеоанализа

Иерархия метрик для Clip_Captions

Lvl 1:

- 1.1. Время на создание конспекта
- 1.2. Количество нажатий до готового результата
- 2.1. Процент корректно распознанных слов
- 2.2. Количество ошибок в тексте
- 3.1. Число ключевых кадров, захваченных верно
- 3.2. Время обработки видео

Иерархия метрик для Clip_Captions

Lvl 2:

- 1.1.1. Среднее время создания конспекта
- 1.1.2. Медианное время создания конспекта
- 1.2.1. Среднее количество нажатий
- 1.2.2. Количество шагов в инструкции пользователя
- 2.1.1. Процент корректного распознавания на разных языках
- 2.1.2. Влияние акцента на точность
- 2.2.1. Количество ручных исправлений
- 2.2.2. Влияние шумов на ошибки
- 3.1.1. Процент правильного захвата ключевых кадров
- 3.1.2. Количество ложных срабатываний
- 3.2.1. Среднее время обработки одного видео
- 3.2.2. Пиковое время обработки

Impact Mapping для Clip_Captions

WHY?

Улучшение качества образовательного процесса путем автоматизации создания конспектов из видеолекций.

WHO?

- Студенты
- Преподаватели
- Образовательные учреждения

Impact Mapping для Clip_Captions

HOW?

- Снижение времени на создание конспектов
- Повышение точности и полноты конспектов
- Увеличение удобства использования системы

WHAT?

- Интеграция с платформами онлайн-обучения
- Разработка мобильного приложения
- Улучшение алгоритмов распознавания речи и анализа видео
- Добавление функции автоматического перевода текста
- Расширение функционала для корпоративных клиентов

Набор фичей для Clip_Captions:

- Интеграция с Zoom
- Поддержка многоязычного распознавания
- Автоматический перевод конспектов на разные языки
- Мобильное приложение для Android и iOS
- Улучшение алгоритма захвата ключевых кадров
- Поддержка работы в оффлайн-режиме
- Интеграция с Google Classroom
- Функция добавления заметок вручную
- Возможность экспорта в различные форматы (PDF, DOCX, HTML)
- Реализация облачного хранилища для конспектов

Проведение скоринга фичей (пример с использованием RICE)

1. Интеграция с Zoom

- Reach: 8000 (пользователи Zoom)
- Impact: 3x (сильно влияет на пользователей)
- Confidence: 80%
- Effort: 4 (месяца)
- RICE Score = $(8000 * 3 * 0.8) / 4 = 4800$

2. Поддержка многоязычного распознавания

- Reach: 5000
- Impact: 2x
- Confidence: 70%
- Effort: 5
- RICE Score = $(5000 * 2 * 0.7) / 5 = 1400$

Проведение скоринга фичей (пример с использованием RICE)

3. Автоматический перевод конспектов на разные языки

- Reach: 6000
- Impact: 2x
- Confidence: 60%
- Effort: 6
- RICE Score = $(6000 * 2 * 0.6) / 6 = 1200$

4. Мобильное приложение для Android и iOS

- Reach: 10000
- Impact: 3x
- Confidence: 90%
- Effort: 8
- RICE Score = $(10000 * 3 * 0.9) / 8 = 3375$

Проведение скоринга фичей (пример с использованием RICE)

5. Улучшение алгоритма захвата ключевых кадров

- Reach: 4000
- Impact: 2x
- Confidence: 75%
- Effort: 4
- RICE Score = $(4000 * 2 * 0.75) / 4 = 1500$

6. Поддержка работы в оффлайн-режиме

- Reach: 3000
- Impact: 2x
- Confidence: 80%
- Effort: 3
- RICE Score = $(3000 * 2 * 0.8) / 3 = 1600$

Проведение скоринга фичей (пример с использованием RICE)

7. Интеграция с Google Classroom

- Reach: 7000
- Impact: 3x
- Confidence: 85%
- Effort: 5
- RICE Score = $(7000 * 3 * 0.85) / 5 = 3570$

8. Функция добавления заметок вручную

- Reach: 3500
- Impact: 1.5x
- Confidence: 80%
- Effort: 2
- RICE Score = $(3500 * 1.5 * 0.8) / 2 = 2100$

Проведение скоринга фичей (пример с использованием RICE)

9. Возможность экспорта в различные форматы (PDF, DOCX, HTML)

- Reach: 5500
- Impact: 2x
- Confidence: 90%
- Effort: 4
- RICE Score = $(5500 * 2 * 0.9) / 4 = 2475$

10. Реализация облачного хранилища для конспектов

- Reach: 4500
- Impact: 2x
- Confidence: 70%
- Effort: 5
- RICE Score = $(4500 * 2 * 0.7) / 5 = 1260$