**Основные тезисы:**

1. Для меня профессия «Продакт-менеджер» не столько специализация, сколько профессиональный путь, основанный на философии того, как смотреть на продукты в целом, понимать их и развивать. На первом месте стоит не работа с языками программирования, а коммуникация с людьми, исследование пользователей, чтобы придумывать новую функциональность для продукта, а также перевод разработчикам требований бизнеса и наоборот.  
2. Профессия «Продакт-менеджер» считается наиболее универсальной. Навыки, приобретённые в рамках этой специализации, пригодятся практически в любой компании, даже там, где нет собственных сайтов.  
3. Среди программистов наблюдается серьёзный уровень конкуренции за место в компании. Иная ситуация обстоит с продактами. Если вы сильный специалист в отрасли, альтернативы вам не будет.  
4. Компания в первую очередь будет ценить вас за отраслевой опыт, доплачивая процент к зарплате. И с этой точки зрения, важно смотреть на свою карьерную траекторию, когда растёте профессионально — как вертикально, так и горизонтально. Например, вчера вы работали продакт-менеджером или стажёром, а сегодня стали руководителем продакт-менеджмента и директором по продукту. Или можете двигаться в разных направлениях в рамках одной сферы.  
5. Продакт-менеджер администрирует процесс создания продукта от появления идеи до её реализации и выхода на рынок. Главная задача — создать ИТ-продукт, готовый к продаже и пользованию.  
6. При всей свой сложности процесс продакт-менеджмента достаточно известен и изучен. Есть понятные инструменты и технологии, они универсальны. Главное — быть компетентным в той или иной отрасли, чтобы иметь финансовые выгоды.  
7. Требуется знать клиентов, конкурентов, а также модели поведения пользователя. Важна и управленческая составляющая профессии, так как коммуницировать с людьми придётся часто.  
8. В продакт-менеджменте всегда есть что-то от проджект-менеджера. Например, продакт-менеджер часто ведёт какой-то проект, из-за чего этих специалистов путают.  
9. Я всегда считал, что продакт-менеджер — это человек, который делает проекты. Всю его деятельность можно засунуть в проектную, то есть встретиться с проектным треугольником ограничений. Поэтому важно знать, как происходит управление проектами.  
10. Так как в последнее время ИТ перешло на гибкие методологии, важно изучить историю, связанную с таким понятием, как Agile, и со всем, что в него входит. Agile — некая философия, в рамках которой действуют не только программисты, но и предприниматели. Эта методология полезна там, где есть управление людьми и взаимодействие с командой.  
11. Важно заметить, что продакт-менеджер, работающий в популярной методологии SCRUM, называется Product Owner. Это своеобразная роль в команде, которую с высокой вероятностью займёт продакт-менеджер. Он будет отвечать за финальное решение по продукту, чтобы удовлетворить цели стейкхолдеров. Стейкхолдер — тот, кто заинтересован в развитии продукта и получает от этого прибыль.  
12. Одним из важных аспектов продакт-менеджмента служит Customer Development, что подразумевает развитие пользователя. Это «библия» продакт-менеджера, с которой тесно связана Customer Journey Map, юнит-экономика, исследование пользователя, а также такие фреймворки, как Job To Be Done.  
13. Стоит особенно обратить внимание на soft skills, так как работа продакт-менеджера подразумевает коммуникацию с людьми и управление ими. Эти навыки позволят общаться с заказчиками, подрядчиками, командой разработки и генеральным директором.  
14. Продакт-менеджер — это своеобразный мостик между командой разработчиков и высшим руководством. Поэтому важно знать даже те дисциплины и инструменты, которые, на первый взгляд, кажутся лишними. Например, язык программирования Python.  
15. Python — один из самых распространённых языков программирования в мире, а по некоторым рейтингам — самый распространённый. Изучив его, вы сможете общаться с разработчиками и программистами по всему миру, а также решать многие продуктовые задачи.  
16. Гибкие методологии (Agile, SCRUM, Канбан) служат для большинства команд программистов и разработчиков основным рабочим процессом. Есть также технологии, отвечающие за принципы планирования фич в продукте.  
17. Множество стартапов в ИТ-отрасли связано с вебом. То есть на должности продакт-менеджера вы, так или иначе, будете работать с чем-то, что находится в интернете, используя для этого подходящий язык программирования, например, гипертекстовую разметку HTML.  
18. Придётся познакомиться с разными технологическими стеками и «частями» разработки: бэкенд, фронтенд, фулстек.  
19. В последнее время стало популярным такое понятие, как развитие ИТ-экосистем. Если вы попадёте в достаточно крупную ИТ-компанию, например, Сбербанк или МТС, то будете не просто разрабатывать сайты и приложения, а смотреть на всё это как на связанные друг с другом элементы, использующие одинаковые базы знаний и архитектуру. Это позволит лучше понимать, что сейчас происходит с веб-технологиями и куда всё движется.  
20. Жизненный цикл проекта связан с треугольником ограничений проекта, куда входят ресурсы, необходимое качество, которое надо достигнуть, и дедлайны. Есть даже известная шутка: «Выберите два из трёх: быстро, дёшево и качественно», — которая вышла из жизненного цикла проекта при работе в треугольнике ограничений.  
21. Жизненный цикл продукта больше относится к теоретическим дисциплинам. Однако её также важно изучить, чтобы не делать таких ошибок, которые в своё время совершал директор по продукту Kodak, когда компания продолжала развивать, по сути, умирающий продукт в условиях глобальной цифровизации.  
22. Так как вы осваиваете профессию «Продакт-менеджера» в рамках сферы ИТ, то зачастую будете разрабатывать ИТ-продукты разной величины.  
23. Этот курс позволит вам не только понять, как разрабатывать ИТ-продукты, но и узнать, какие стадии они проходят в ИТ-компаниях. Вы будете заниматься прототипированием, вёрсткой, а также постановкой задач дизайнерам, фронтенд- и бэкенд-разработчикам. Эти действия помогут создать и вывести на рынок новый или доработать уже существующий продукт, повысив его потребительскую ценность.  
24. В некотором смысле всё, что связано с бизнес-моделями, считается универсальной дисциплиной для любого продукта.  
25. У продакт-менеджеров в дисциплине, связанной с бизнес-моделями, есть своя библия. Например, Александр Остервальдер и Ив Пиньё придумали множество важных методологий рассмотрения, создания и развития бизнес-моделей.  
26. Вы познакомитесь с такими инструментами, как Lean Canvas и Business Model Canvas.  
27. В процессе изучения специализации «Продакт-менеджер» вам часто будут попадаться не переведённые с английского языка термины. Их много, однако это упростит поиск бесплатного контента в интернете по указанной теме.  
28. Всё, что связано с исследованиями (продукта, конкурентов), аналитикой, формированием гипотез роста и их проверкой, считается важным аспектом деятельности продакт-менеджера, который неизбежен в любой компании.  
29. HADI-циклы — состояние, когда вы постоянно находитесь в циклическом поиске гипотез роста и их проверке. Всё эти действия направлены на улучшение потребительской ценности продукта.  
30. Юнит-экономика — одна из тех дисциплин, которая в целом интересна продакт-менеджеру, но считается довольно побочным продуктом деятельности.  
31. За показатели, входящие в любую юнит-экономику продукта, как правило, отвечают другие подразделения. Для них это KPI — key performance indicators — ключевые показатели эффективности. А для продакт-менеджера — показатель того, сходится юнит-экономика или нет.  
32. Зачастую продакт-менеджеру не хватает ресурсов, чтобы протестировать свои гипотезы при помощи разработчиков. Поэтому чтобы самостоятельно доказать гипотезу, используется zero-coding, вложенный в конструктор. К zero-coding относится, например, конструктор лендингов.  
33. Создание MVP — одна из базовых дисциплин продакт-менеджмента. MVP — Minimal Viable Product — минимально жизнеспособный продукт для пользователя, на котором тестируется большое число гипотез. А для многих предпринимателей это целая философия по созданию стартапа.  
34. Диаграммы состояний — достаточно специфичная, но полезная дисциплина для продакт-менеджера, который самостоятельно вручную систематизирует информацию. То есть готовя задание разработчикам, вам необходимо разговаривать с ними на одном языке, а, значит, уметь составлять диаграммы.  
35. Диаграммы состояний связаны с созданием блок-схем и таблиц, чтобы описать разработчикам то, что вы от них хотите.  
36. Работа продакт-менеджера на 90% состоит из коммуникаций. Поэтому важно развивать определённые навыки, которые в мире принято называть soft skills.  
37. К soft skills относится навык презентации, коммуникации, публичных выступлений и лидерства. Их важно развивать самостоятельно и в рамках этого курса.  
38. Когда продакт-менеджер тестирует гипотезы или исследует потребителей, он должен знать тот фундамент, который заложен в классическом маркетинге. Всё, что относится к сегментации, позиционированию, изучению клиента и созданию уникального торгового предложения, входит в дисциплину «Основы маркетинга».  
39. Знания, полученные на курсе «Основы маркетинга», пригодятся вам для понимания более сложных концепций в продакт-менеджменте. Например, познакомитесь с концепцией развития потребительской ценности в продукте через фреймворк Job to be Done.  
40. Введение в продуктовую аналитику — дисциплина, после изучения которой вы научитесь правильно ставить задачи специалисту по аналитике.  
41. SQL, или Structured Query Language — это язык поисковых запросов. Курс «Базы данных и SQL» похож на курс по продуктовой аналитике, так как в рамках него вы также научитесь ставить задачи и узнаете, как работают аналитики.  
42. Знание баз данных позволит вам правильно проектировать архитектуру ИТ-продукта.  
43. В рамках специализации «Продакт-менеджер» вы будете изучать дисциплины, которые могут пригодиться или нет. К последним относятся инструменты для анализа и визуализации данных. Как правило, в компаниях всегда есть специалисты, отвечающие, например, за дизайн, и вам не потребуется самим делать те же презентации.  
44. Часто в своей работе продакт-менеджеры используют таск-трекеры. Таск-трекеры — места, где либо вам ставят задачи — заказчики компании, например, из отдела маркетинга или продаж, либо это делаете вы, но для разработчиков.  
45. Важно изучить принципы работы тех инструментов, которыми пользуются исполнители поставленной вами задачи. Например, в среде дизайнеров используется Figma или Sketch.  
46. Так как работа продакт-менеджера в большей степени связана с коммуникациями, вам обязательно понадобятся такие инструменты, как Slack, Jira, YouTrack, а также их российские аналоги.  
47. Вам, как продакт-менеджеру, придётся знать и уметь развивать продукт, используя различные фреймворки. Поэтому для вас уже написаны некие библии — читайте Александра Остервальдера, изучайте людей, которые придумали технологию Job to be Done, произвёдшую революцию в продуктовом мышлении. Это приведёт к успеху вас и бизнес, где вы будете работать продакт-менеджером.  
48. Коммуникация, изучение клиентов и трекинг задач — три столпа, на которых строится рабочий день продакт-менеджера. И даже если вы интроверт, это не послужит каким-то барьером для подобной специальности. Можно уйти в уединённое место и спокойно заняться, например, продуктовой аналитикой или проектированием продукта.  
49. Мой рабочий день, как директора по продукту, начинается с мониторинга статусов по текущим задачам и просмотра новых. Далее я коммуницирую с исполнителями по поводу пролонгирования сроков и выясняю, по каким причинам это происходит.  
50. Часто весь рабочий день посвящается коммуникациям в различных сервисах, типа Zoom, или совещаниям, где придумываются и обосновываются разные фичи по продукту.  
51. Нередко приходится делать презентации, чтобы рассказать о том или ином продукте.  
52. Я часто выступаю на разных конференциях и форумах. Цель этого — показать развитие бренда компании через донесение благ, которые она даёт.  
53. Иногда я работаю с таблицами, чтобы самостоятельно проанализировать какие-то цифры и написать техническое задание программистам и разработчикам. И в каких-то случаях я могу поручить это продакт-менеджеру, находящемуся у меня в подчинении, а где-то — нет. Например, когда надо придумать какую-то сложную архитектуру.  
54. Продакт-менеджмент — специализация, где вы освоите язык программирования, позанимаетесь аналитикой и приобретёте коммуникативные навыки. И после окончания обучения перед вами не встанет вопрос о трудоустройстве, так как ваши знания и навыки пригодятся в разных сферах.

**Ярослав Карасёв рекомендует:**

**Телеграмм каналы:**  
  
1. [Притчи продуктолога](https://t.me/product_proverbs)  
2. [Grow Horse](https://t.me/growhorse)  
3. [Продукторий Владимира Меркушева](https://t.me/vladimir_merkushev)  
4. [Improve Your Product (на украинском языке)](https://t.me/toceo)  
5. [Strategic move: стратегия, бизнес-модели, продукты](https://t.me/strategic_move)  
6. [Игорь Кузнецов о темных паттернах](https://t.me/brainshare)  
7. [Индекс дятла](https://t.me/dindex)  
8. [Alexcouncil⚡](https://t.me/alexcouncil)  
9. [Fresh Product Manager](https://t.me/FreshProductGo)  
10. [Epic Growth — рост продуктов](https://t.me/epicgrowth)  
11. [Product Management](https://t.me/ruspm)  
12. [FEDOR BORSHEV](https://t.me/pmdaily)  
13. [Сергей Колганов - psilonsk - об управлении проектами](https://t.me/psilonsk)  
14. [ProductSense](https://t.me/productsense)  
15. [Нормально делай, нормально будет](https://t.me/normalno_delaj)  
16. [Analysis Paradisis](https://t.me/analysis_paradisis)  
  
**Литературу:**  
  
1. [«На крючке. Как создавать продукты-хиты», Марти Кэган](https://clck.ru/sM5Y7)  
2. [«Построение бизнес-моделей», Александр Остервальдер, Ив Пинье](https://clck.ru/sM5aX)  
3. [«Разработка ценностных предложений», Александр Остервальдер, Ив Пинье](https://clck.ru/sM5b3)  
4. [«Стратегия голубого океана», В. Чан Ким, Рене Моборн](https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/paperbook/blueoceanstrategy)  
5. [«Спроси маму: как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут», Роб Фитцпатрик](https://alpinabook.ru/catalog/book-sprosi-mamu)  
6. [«Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как на этом заработать», Дэн Ариели](https://clck.ru/sM5cL)  
7. [«Как чашка за чашкой строилась Starbucks», Говард Шульц](https://clck.ru/sM5dN)  
8. [«Покупатель на крючке», Нир Эяль и Райан Хувер](https://clck.ru/sM5fT)  
9. [«Корпорация гениев. Как управлять командой творческих людей», Эд Кэтмелл](https://www.litres.ru/ed-ketmell/korp-8645061/chitat-onlayn)  
10. [«Стартап. Настольная книга основателя», Стив Бланк, Боб Дорф](https://clck.ru/sM5g9)  
11. [«Позиционирование: битва за умы», Джек Траут, Эл Райс](https://www.chitai-gorod.ru/catalog/book/1001412)  
12. [«Как создать продукт, который купят. Метод Lean Customer Development», Синди Альварес](https://clck.ru/sM5i5)  
13. [«Когда кофе и капуста конкуренты», Алан Клемент](https://jobs-to-be-done.ru/)  
14. [«Scrum» Джефф Сазерленд](https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/scrum)  
15. [«Intercom on Product Management», Des Traynor](https://www.intercom.com/resources/books/intercom-product-management)  
16. [«Intercom on Jobs-to-be-Done», Des Traynor](https://www.intercom.com/resources/books/intercom-jobs-to-be-done)  
17. [«Growth hacks», Aladdin Happy](https://clck.ru/sM5s8)  
18. [«Measure What Matters: How Google, Bono, and the Gates Foundation Rock the World with OKRs», Джон Доер](https://clck.ru/sM5un)  
19. [«Закон успешных инноваций. Зачем клиент «нанимает» ваш продукт и как знание об этом помогает новым разработкам», Клейтон Кристенсен](https://clck.ru/sM5ux)  
20. [«Deadline. Роман об управлении проектами», Том ДеМарко](https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/biznesroman/deadline1)  
21. [«Jobs To Be Done», Энтони Ульвик](https://jobs-to-be-done.ru/jobs-to-be-done-1)  
  
**Видео:**  
  
1. [20 Years of Product Management in 25 Minutes by Dave Wascha](https://www.youtube.com/watch?v=i69U0lvi89c)  
2. [The art of innovation | Guy Kawasaki | TEDxBerkeley](https://www.youtube.com/watch?v=Mtjatz9r-Vc)  
3. [Margaret Gould Stewart: How giant websites design for you (and a billion others, too)](https://www.youtube.com/watch?v=quJdL9ggETI)  
4. [Epic Growth Conference: Михаил Трутнев (Ultimate Guitar). Повышающий продажи маркетинговый абсурд](https://www.youtube.com/watch?v=1gwGRRGaEMo)  
5. [Андрей Хусид (CEO RealtimeBoard). Как построить команду и процессы, ориентированные на быстрый рост](https://www.youtube.com/watch?v=C1U4MD6DPI8)

**Рекомендации от GeekBrains:**

**Книги:**  
  
1. [Подборка книг по программированию](https://frontendblok.com/tools/book)  
2. [«Персональная стратегия» Александр Кравцов](https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/personalnaya-strategiya/)  
  
**Подкасты:**  
  
1. Fragmented — подкаст о том, как стать лучшим разработчиком ПО  
2. Сушите вёсла — о разработке, аналитике, тестировании и других аспектах создания приложений  
3. CoRecursive — истории, скрывающиеся за кодом, от экспертов в мире разработки  
4. Signals And Threads — интервью о тонкостях разработки с инженерами из глобальной торговой компании Jane Street  
5. Software Engineering Radio — еженедельные беседы о ПО  
6. Microsoft Research Podcast — о передовых технологиях Microsoft Research