Продакт и продукт:

какие специалисты нужны на разных этапах



Эксперт по созданию продуктов





Наталья Гараханова

Бизнес-консультант, трекер

О спикере:

- Бизнес-консультант, трекер;
- ex Chief Product Owner Black Engine;
- Спикер федерального конкурса «Королевы бизнеса»;

• Эксперт по продуктовой разработке, преподаватель lean startup, customer development, юнит-экономика, бизнесмоделирование.

Аккаунты в соц.сетях



fb.com/natalia.garakhanova



Что такое продукт?

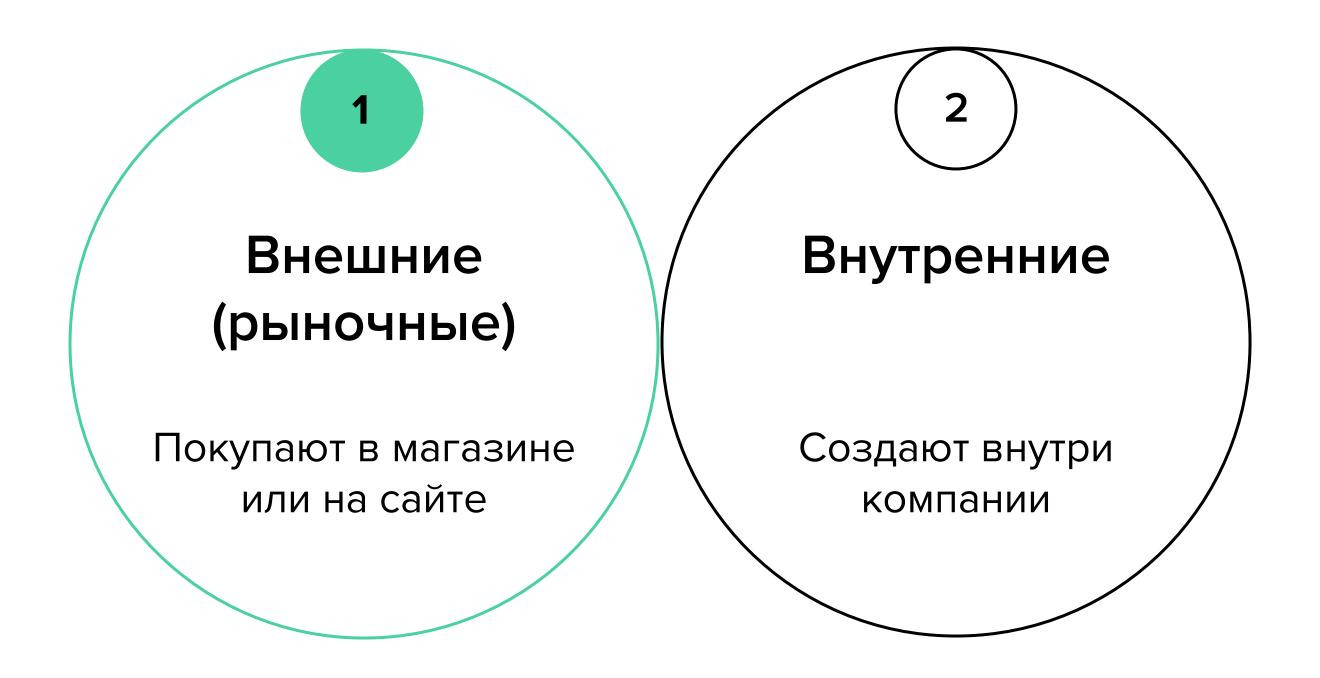
Продукт — это нечто, что представляет ценность для клиентов, а также для компании, которая его выпустила.

Продукт бывает:

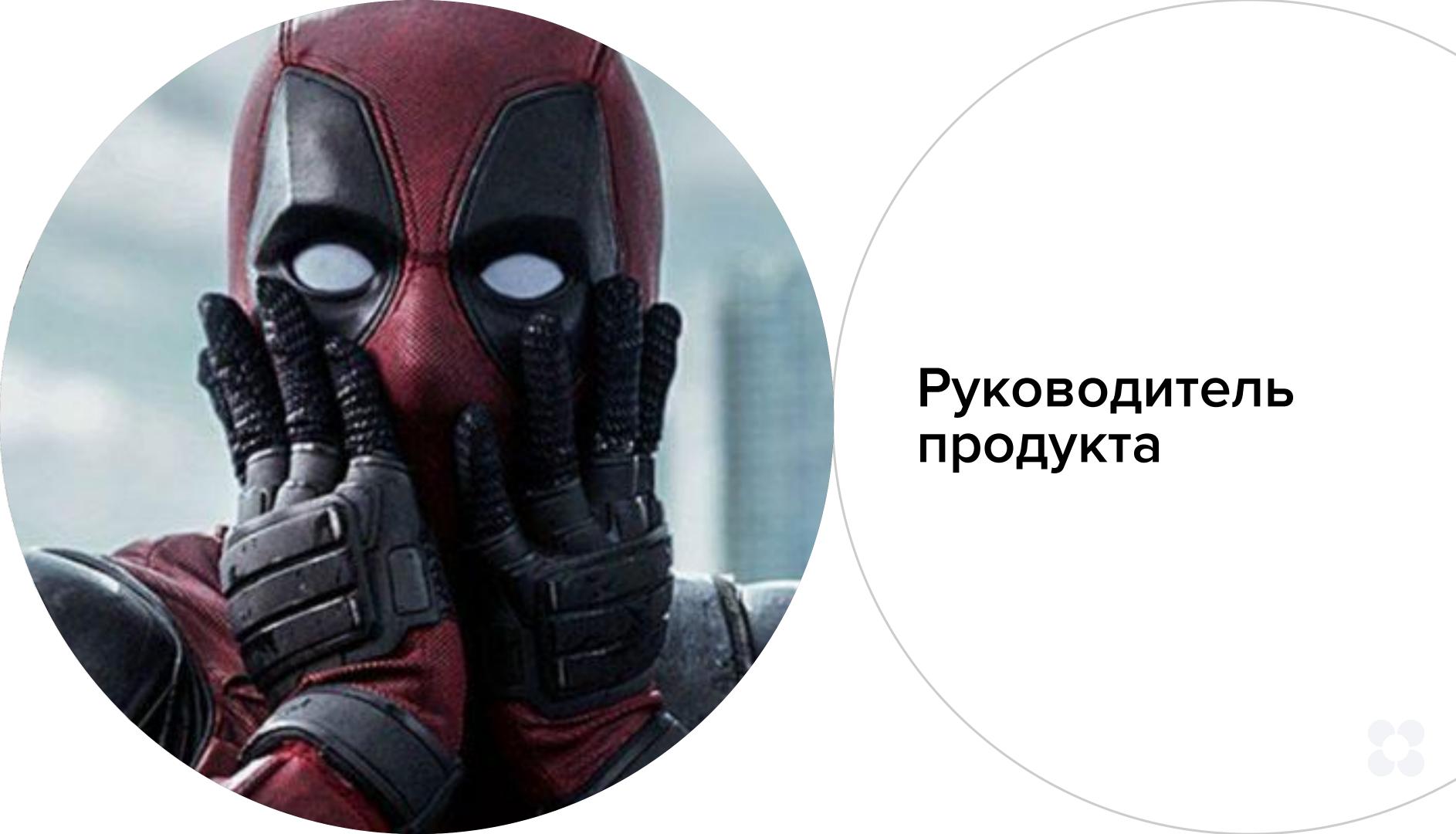
- материальным (кофе, телефон, датчик);
- цифровым
 (Google Docs, электронная книга, mp3 песня);
- услугой
 (уборка дома, доставка продуктов);
- идеей (как заработать на крипте, как похудеть за 10 дней).



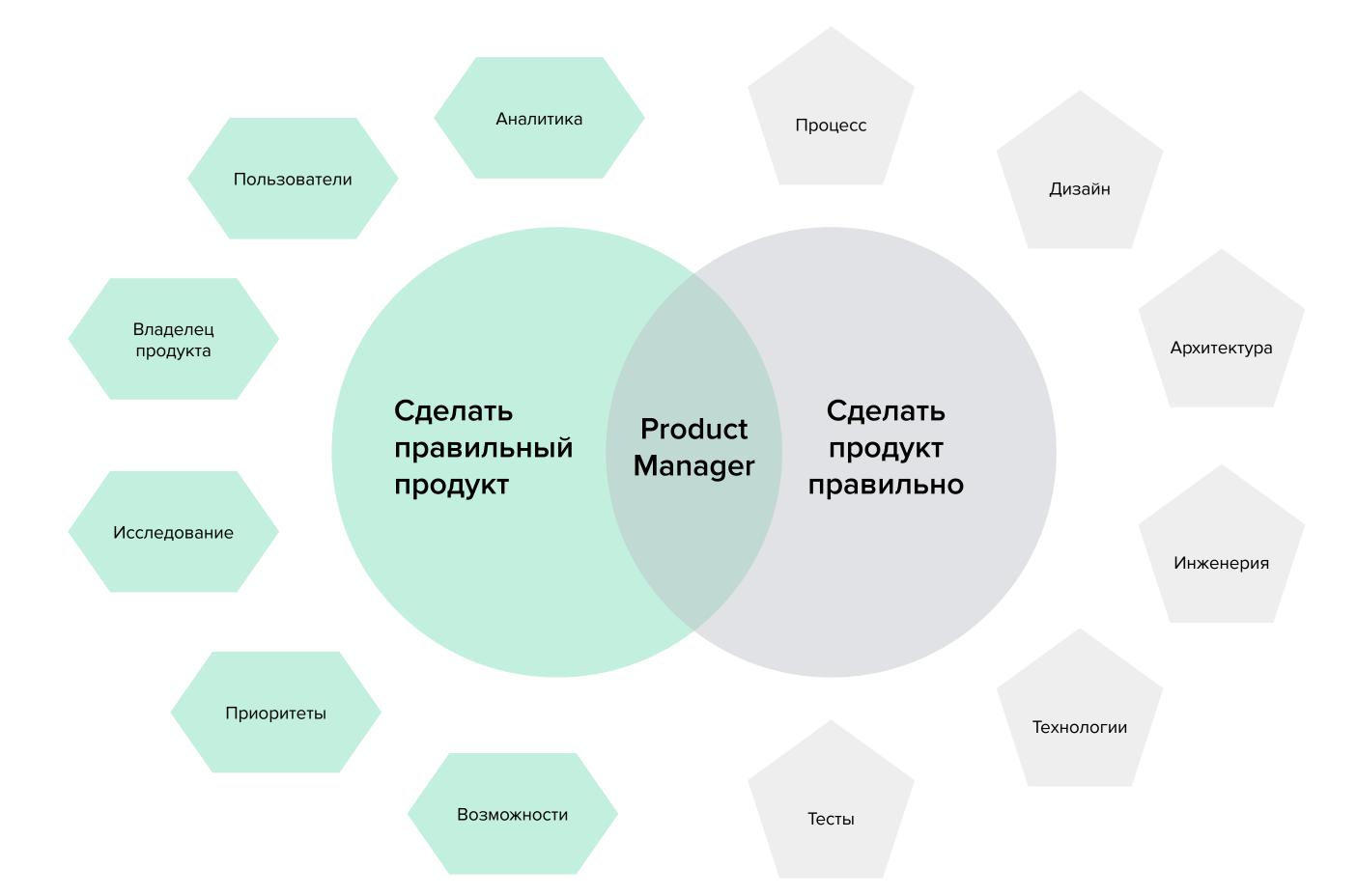
Существует 2 вида продуктов





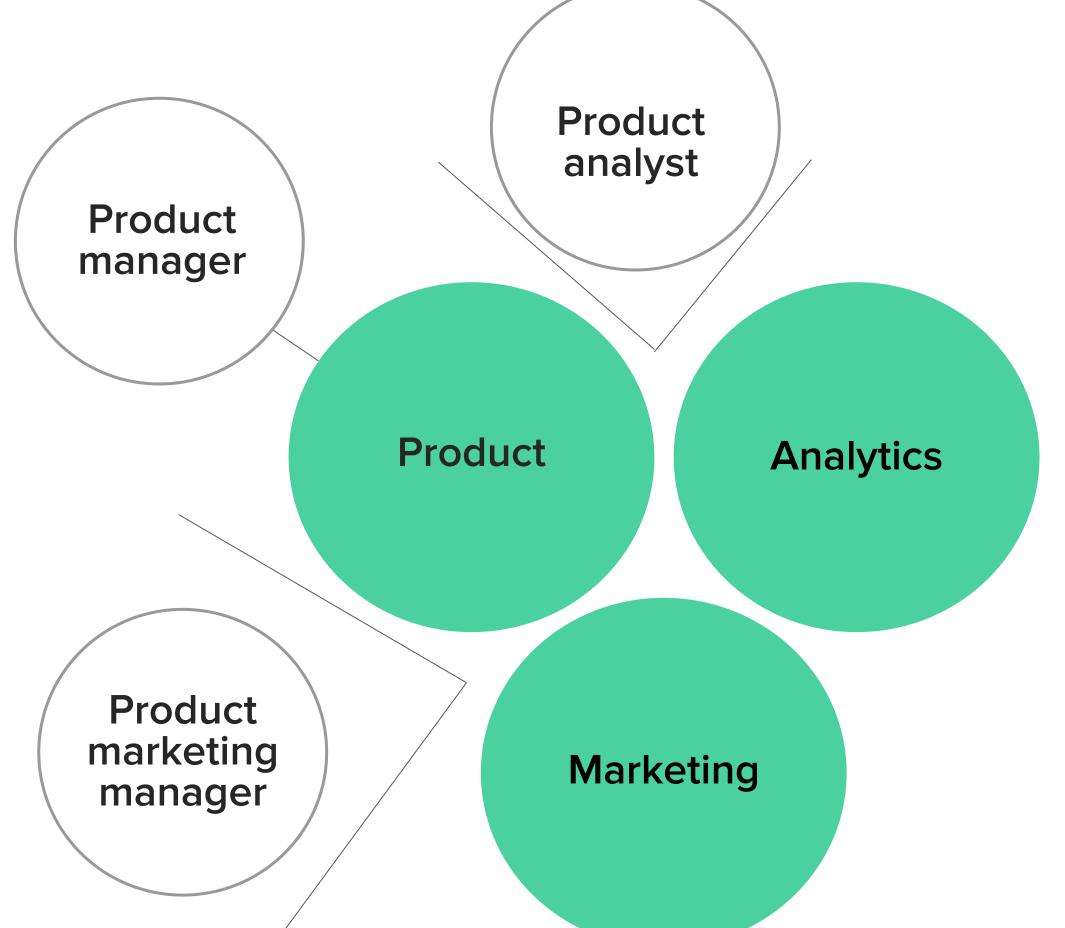


Руководитель продуктов



Какие бывают продакт-менеджеры?

Product mobile





Продакт должен знать и уметь

1 Исследовать рынок 2 Customer development 3 Считать юнит-экономику монетизации

4 Понимать UI/UX 5 Строить Roadmap и понимать стратегию 6 Читать техническую компании

- 7 Тестировать гипотезы, собирать аналитику

 8 Управлять командой и коммуникацией

 9 Разбираться в маркетинге, рекламе и PR
- 10 Разбираться в финансах и юр. вопросах 11 уметь продавать



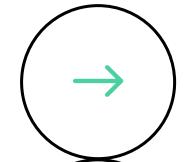
Продакт мобильного приложения

- 1 Особенности платформ Android и IOS
- 2 Работа метриками: от входа в приложение до покупки
 - **2a** Продвижение мобильных приложений. Таргетинг / ретаргетинг; контекст
 - 26 ASO-оптимизация для своего приложения. (App Store Optimization)
 - Системы аналитики мобильных приложений



Продакт маркетинг менеджер

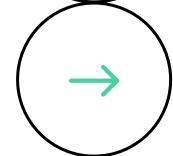
Продакт маркетолог — связующее звено между пользователем и всеми отделами, которые работают над продуктом в компании. Помогают упаковывать смыслы, настраивать продвижение, правильно продавать и вовремя устранять ошибки



Выстраивать работу с другими отделами



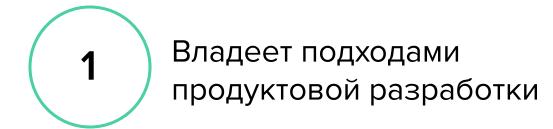
Определять ценность продукта



Создавать стратегию по коммуникации и стратегию g2m (выхода продукта на рынок)

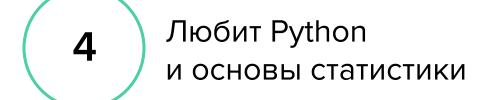


Продакт аналитик — находит перспективные точки роста продукта и данные ему в этом помогают



2 Глубоко разбирается в метриках и юнит- экономика

3 Знаете аналитические фреймворки и работу с интерфейсами



5 Может писать запросы на SQL

6 Дашборды и работа с отчетами - его сильная сторона



Трек карьеры и навыков руководителя продуктов

Что нужно на старте (по наитию)

Через 1-3 года (первые результаты) Через 4-5 лет (система)

Навыки:

- обучаемость/открытость новым знаниям
- человечность
- креативность
- системность
- коммуникабельность
- въедливость
- дисциплина

Знания:

- понимание механизмов рынка b2c
- основы управления продуктами
- основы менеджмента

Навыки:

- Приоритизация задач в бэклоге
- быстрое прототипирование
- юнит-экономика
- Customer Journey Map
- аналитика рынка и CustDev
- Аналитика продукта

Знания:

- HADI-циклы
- воронки продаж
- гибкие методологии (scrum, kanban)

Навыки:

- быстрое тестирование гипотез
- data driven management
- привлечение инвестиций
- публичное выступления
- маркетинг и PR
- управление продуктовым направлением

Знания:

- выстраивание ожиданий
- мотивация команды
- выстраивание продуктовых команд



Один день из жизни руководителя продуктов

До обеда

9:00 - 9:30 Планирование рабочего дня

9:30 - 10:00 Проверка почты и ответы на письма

10:00 - 10:30 Статус с командой

10:30 - 13:00 Решение рабочих вопросов, рабочие встречи

13:00 - 13:30 Обед:)

После обеда

13:30 - 14:00 Проверка почты и ответы на письма

14:00 - 16:00 Анализ обратной связи пользователей и метрик продукта

16:00 - 18:00 Подготовка отчетности и встреч с руководством/заказчиком

18:00 - 18:30 Финализация готовых материалов

18:30 - 19:00 Проверка почты и ответы на письма

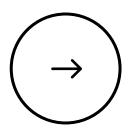
Ежедневно

- → Планирование работ
- Анализ метрик продукта
- Актуализация статуса
- Проверка гипотез
- Согласование материалов
- → Решение проблем/вопросов

Еженедельно

- → Планирование работ на неделю
- Определение гипотез для проверки
- Определение состава спринта
- → Отчетность руководству/заказчику
- → Планирование информационных кампаний

Саммари по руководителю продуктов



Основная задача:

создать коммерчески прибыльный продукт



Вспомогательная задача:

PR собственных продуктов, участие в конференциях, привлечение инвестиций



Ценность продакта:

путем проб и ошибок создавать востребованные рынком продукты



Вилка зарплат: junior 95 000, middle 150 000, senior 250 000-400 000 руб. Среднее количество вакансий в месяц: 1120



Что нужно знать и уметь:

- аналитика рынка и CustDev
- дизайн и UI/UX
- web-аналитика и data driven management
- тестирование гипотез
- быстрое прототипирование
- Customer Journey Map
- качество и развитие продукта
- ЮНИТ-ЭКОНОМИКа
- воронка продаж



Как стать руководителем продуктов?

1 Переговорить с руководителем, какие есть задачи, в которых требуется помощь по управлению. Попросить его помощи в коучинге

3

4

5

Придумать продукт, написать концепцию MVP, сходить в акселератор и попробовать привлечь инвестиции

Сделать продукт с людьми на фрилансе за долю в бизнесе

Попутно читать литературу, слушать подкасты, смотреть youtube или пройти профильное обучение





Миф N°1 «Мне уже поздно быть продактом, менять профессию»



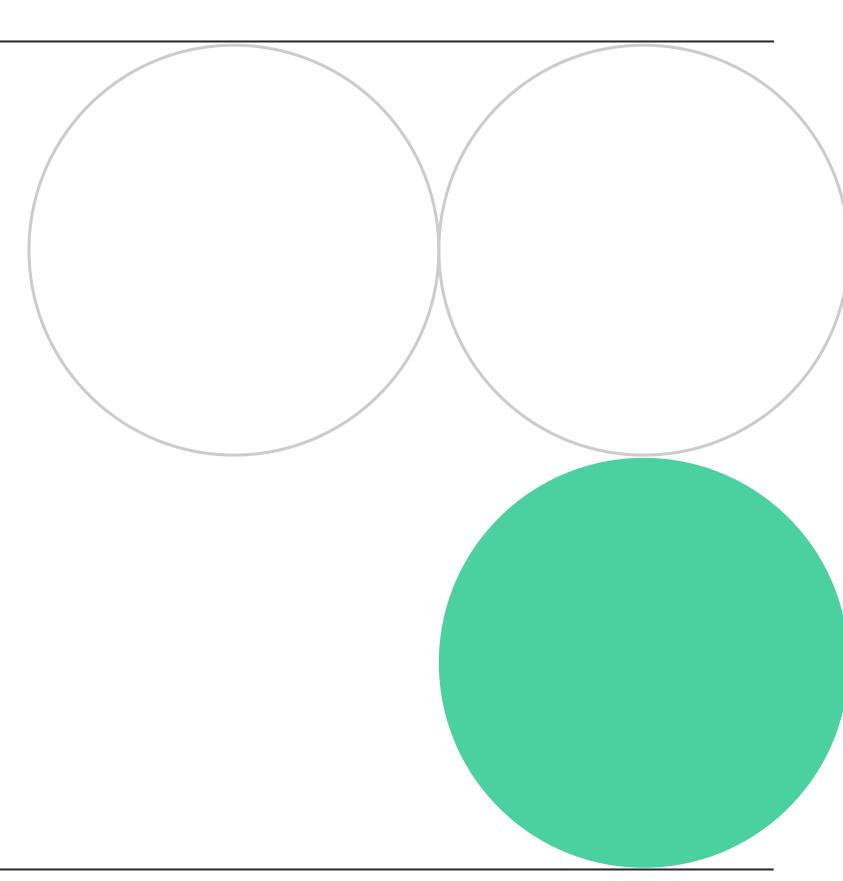
Миф N°2 «Продакты бывают только в ИТ. Я гуманитарий, все пропало»



Миф N°3

«Я такой классный в белом пальто, с кофе и макбуком хожу по конференциям и получаю большие деньги»

Спасибо за внимание!



Наталья Гараханова Эксперт по созданию продуктов



fb.com/natalia.garakhanova

