

Гайд по дипломной работе

Product manager online

Привет! Этот гайд поможет правильно оформить диплом.

Содержание:

- [1. Допуск к защите](#)
- [2. Цели дипломной работы](#)
- [3. Этапы подготовки работы](#)
- [4. Тема и структура дипломной работы](#)
- [5. Формат дипломной работы](#)
- [6. Структура дипломной работы Product manager](#)
- [7. Работа с дипломным руководителем](#)
- [8. Оценка дипломной работы онлайн](#)
- [9. Примеры ранних дипломных работ](#)
- [10. Важно](#)

Допуск к защите дипломной работы

Чтобы получить допуск к защите дипломной работы, нужно выполнить **100%** домашних заданий.

Цели дипломной работы

1. Применить полученные в ходе программы знания и навыки для решения реальной задачи.
2. Пройти все стадии выполнения проекта: от формулировки задания до презентации результатов — с поддержкой дипломного руководителя.
3. Добавить выполненный проект в резюме.

Этапы подготовки работы

1. Выбор проекта.
2. Выбор темы проекта, согласование с координатором.
3. Назначение дипломного руководителя.
4. Консультации с дипломным руководителем.
5. Защита работы и получение оценки.

Тема и структура дипломной работы

В качестве темы диплома вы выбираете конкретную задачу. Желательно, чтобы она была актуальна для вашего проекта. **Если сомневаетесь в выборе темы, проконсультируйтесь с координатором.**

Примеры тем:

- Внедрение инструментов, повышающих образовательную ценность продукта
- Перезапуск каталога поискового портала
- Запуск приложения — сервис по достижению целей и работе с привычками

Если вы пришли с идеей и хотите с нуля её проработать, можете взять в качестве темы диплома запуск такого продукта/проекта. В этом случае есть риск, что гипотеза не подтвердится, и вам придётся проделывать всю работу с нуля, но уже на другом проекте.

Наиболее продуктивно работать над собственным проектом — рабочим или проектом друзей. Если вы берётесь за проект друзей, вам понадобится доступ к данным и аналитике, а также помощь человека, который будет оперативно отвечать на ваши вопросы о проекте. **Важно, чтобы выбранный проект совпадал с вашими интересами и карьерными целями.**

Формат дипломной работы

Выполняйте работу в Google Презентации. Если работа подразумевает большие таблицы с расчётами, выполняйте их в отдельном файле Excel, а в презентацию вставьте ссылку на таблицу (обязательно проверьте доступ к файлу). Объём презентации — около 30 слайдов. Презентацию можно делать в своём шаблоне или [шаблоне Нетологии](#).

Структура дипломной работы Product manager

1. Название дипломной работы

2. О продукте

- Будет ли реализовываться проект, реальный/смоделированный проект;
- Описание, реализация (полное описание продукта);
- Бизнес-цели, продуктовые цели и маркетинговые цели: в работе должны быть чётко сформулированные и оцифрованные цели продукта. Оцифровка — это численное выражение + срок. Например, «планирую достичь объёма выручки X за Y месяцев». [Подробнее по ссылке](#);
- Продуктовая команда (опишите роли участников команды: кто что делает в продукте).

3. Пользователи

- Гипотезы проблемного интервью или интервью о ценности, результаты, выводы и инсайты исследования. Добавьте ссылку на папку с диктофонными записями и таблицу с расшифровкой всех записей.

Для b2c проекта — минимум 20 интервью; для b2b — 12 интервью; для b2b2c — 15 для С и 10 для В.

В помощь: <https://vc.ru/flood/17532-customer-development>

При работе используйте следующие шаблоны:

https://docs.google.com/presentation/d/1-yUGu_WzyXmCitjMVwpm6fgvdCt7O-tzHLvE2AznkqE/edit#slide=id.g5274c8f38c_0_12

Вопросы выносите в отдельный слайд презентации к диплому. Можете использовать [слайды шаблона первого блока](#);

- Ценностное предложение для каждого сегмента (советуем делать его, как показано в [видео](#));

Целевая аудитория, сегменты пользователей (при работе используйте ABCDX-сегментацию, более подробное описание А и В сегментов ABCDX-сегментации от [Артёма Азевича из ФРИИ](#));

Персоны пользователей, каналы привлечения.

- CJM с указанием проблемных мест для каждого шага. Опишите, как будете нивелировать слабые места.

Полезная статья: <https://copylove.medium.com/customer-journey-map-8a5ac61d6b5e>

4. Product/Market fit

- Объём рынка и обоснование (обязательно указывайте источники данных). Советуем пользоваться материалом <https://rb.ru/opinion/market-capacity/>. Выводы о рынке: уровень конкуренции, объём рынка, динамика роста, тренды;
- Оцените динамику рынка (зрелый, растущий, быстро растущий, стагнирующий, не растущий) и характеристику рынка (постоянный или сезонный, если сезонный, то когда сезон и как он отличается от несезона). К сезонности добавьте скриншоты из [Google Trends](#) или [Яндекс.Wordstat](#). Сделайте выводы на основании динамики рынка и его

характеристик. Полезную информацию про поиск трендов и сезонности вы найдёте [в этой статье](#);

- Результаты анализа методом [«Карта восприятия бренда»](#). Вывод на основе анализа;
- Таблица сравнения с конкурентами: выберите 5–6 основных бизнес-показателей, важных для вашего продукта, и создайте таблицу-сравнение;
- Основные выводы конкурентного анализа (вынесите на отдельный слайд презентации к диплому): важно отметить, за счёт чего будете отстраиваться от конкурентов и в какую нишу будете целиться;
- SWOT-анализ. Вывод из SWOT-анализа: как усиливать сильные стороны и нивелировать угрозы;
- Основной и второстепенные способы монетизировать продукт, указание среднего чека для каждого и обоснование, почему выбраны именно такие способы. Выбранные способы монетизации должны быть выражены в цифрах.

P. S. Не забудьте, что у мобильных приложений есть комиссия App Store и Google Play.

5. Управление продуктом

- Что хотите проверить с помощью MVP;
- Что собой представляет MVP (обоснуйте, почему именно так);
- Критерии проверки MVP (когда MVP успешен, а когда нет);

[Пример того, как описывать MVP](#)

- 3 гипотезы, расписанные по методу HARDI. Обязательно отметьте в цикле условие, при котором гипотеза подтверждена, и условие, при котором гипотеза проверена. Помните, что гипотезы по HARDI — это влияние на какую-то метрику, а не продуктовые гипотезы. Т. е. вначале решите, на какие метрики надо повлиять, потом выдвигайте гипотезы по улучшению этих метрик;
- Бизнес-модель Lean Canvas (не модель Остервальдера).

Полезная статья про нерыночное конкурентное преимущество:

<http://ask.leanstack.com/en/articles/904720-what-is-an-unfair-advantage>

- Road map (должна соответствовать срокам достижения цели и раскрывать план по её достижению)

6. Управление финансами

- Если точка безубыточности достижима, докажите это. Если точка безубыточности недостижима, это тоже нужно доказать, показать на P&L. Проекты с негативным результатом — тоже проекты, и это будет отличным жизненным опытом.
- Финмодель на год (PnL). Если за один год вы не достигаете безубыточности, рассчитайте до той поры, пока планомерно не достигните точки безубыточности.
- Юнит-экономика. Для внутреннего продукта вместо юнит-экономики нужно рассчитать экономическую эффективность от внедрения внутреннего продукта;
- Параметры экономики, которые будут основными драйверами роста. Обоснуйте выбранные параметры.

7. Продуктовая аналитика

- Воронка продаж: на всех этапах используйте оцифрованные показатели, если таковых нет, делайте предположения;
- KPI: все KPI должны быть выражены в эталонных цифрах, например, из юнит-экономики.

8. Продукт

- Техническое описание продукта;
- Архитектура продукта (обязательно, если в вашем продукте есть техническая часть).

9. Визуализация MVP

Вид MVP	Какой визуализации ждём
Сайт	Прототипы основных страниц
Приложение	Прототипы основных экранов
Лендинг	Готовый лендинг на Tilda
Telegram-канал или бот	Готовый Telegram или пробный бот
Instagram	Заполненный профиль Instagram как минимум с 10 полноценными постами
YouTube канал или плейлист в Яндекс.Музыке или другой системе	Заполненный профиль и первые 2–3 видео или аудио

10. Вывод из работы

Выполняете/не выполняете бизнес-цель и задачи. Если выполняете, укажите, что вы будете контролировать в первую очередь. Если не выполняете, сделайте вывод: нужно отказаться от продукта или сформулировать несколько новых гипотез. Какие инсайты обнаружили во время работы. Какие рекомендации дадите на будущее.

Работа с дипломным руководителем

Выполняя дипломную работу, вы можете консультироваться с дипломным руководителем. Его назначают вам после выбора темы дипломной работы. Дипломный руководитель — это опытный специалист в предметной области, к которой относится ваш проект. Задача дипломного руководителя — дать обратную связь по работе и при необходимости скорректировать направление, в котором вы ищете решение.

Каждый студент общается с руководителем в формате онлайн. Вы можете созвониться или обсудить диплом в переписке.

Оценка дипломной работы онлайн

Результаты защиты дипломной работы определяются оценками **«зачёт»** и **«незачёт»**. Кроме того, дипломный руководитель может отправить работу на доработку, поставить соответствующий статус в личном кабинете.

«Зачёт»

Структура работы соблюдена, никаких важных этапов в работе не пропущено, у проверяющего нет дополнений, либо работа слушателя имеет незначительные недочёты, которые были исправлены после первого просмотра проверяющим.

«Незачёт»

Задание не выполнено, не приложен документ, не прикреплена ссылка, нет ответа на просьбу проверяющего открыть доступ/приложить документ.

Статус «Доработка»

Промежуточный статус работы — задание выполнено не полностью, у проверяющего есть конкретные рекомендации по доработке.

Примеры ранних дипломных работ

1. [Стратегия создания детского мобильного приложения «Карманиум»](#)
2. [Стратегия развития интернет-магазина Tele2 Россия](#)
3. [Концепт разработки и развития интернет-магазина Viesmann](#)
4. [Развитие личного кабинета клиента b2c Tele2 Россия](#)

Важно

Диплом выдаётся, если студент прошёл обучение по программе и защитился.

Если студент не дошёл до защиты диплома или не имеет диплома о высшем образовании, ему выдают справку о прохождении программы.