



Odin



Особенности корпоративных продуктов

Сергей Максимов

Product Camp, Санкт-Петербург

Май 2015

#1 – Как устроены наши клиенты?

- Как общаться с клиентами напрямую?
- Как устроен их бизнес?
- Куда развивается индустрия?

#2 – Отношения с продавцами

- Очень легко рассориться с продавцами
- Как наладить конструктивные отношения
- Учить и помогать

#3 – Изменения в планировании

- Делиться планами или нет?
- Показывать ли промежуточные версии?
- Обратная совместимость и поддержка

#4 – Приоритеты

- Список задач уже готов на годы вперед
- Плываем по течению или гребем?
- Создайте модель бизнеса ваших
КЛИЕНТОВ

#5 – Как построить аналитику?

- Сейчас быстро выкатим и все узнаем!
- К сожалению, это не работает
- Всегда можно что-то придумать
- Как связать данные из разных ИСТОЧНИКОВ?

Несколько полезных советов

- Что интересного можно найти в длинном хвосте клиентов
- Изучайте не только победы, но и неудачи, особенно, почему уходят ваши клиенты
- Используйте службу поддержки как евангелистов и, иногда, продавцов

Odin

Спасибо за внимание
и
задавайте вопросы