



Яндекс.Браузер

# Массовый продукт



# B2B vs. B2C vs. BM



# Базис принятие решения

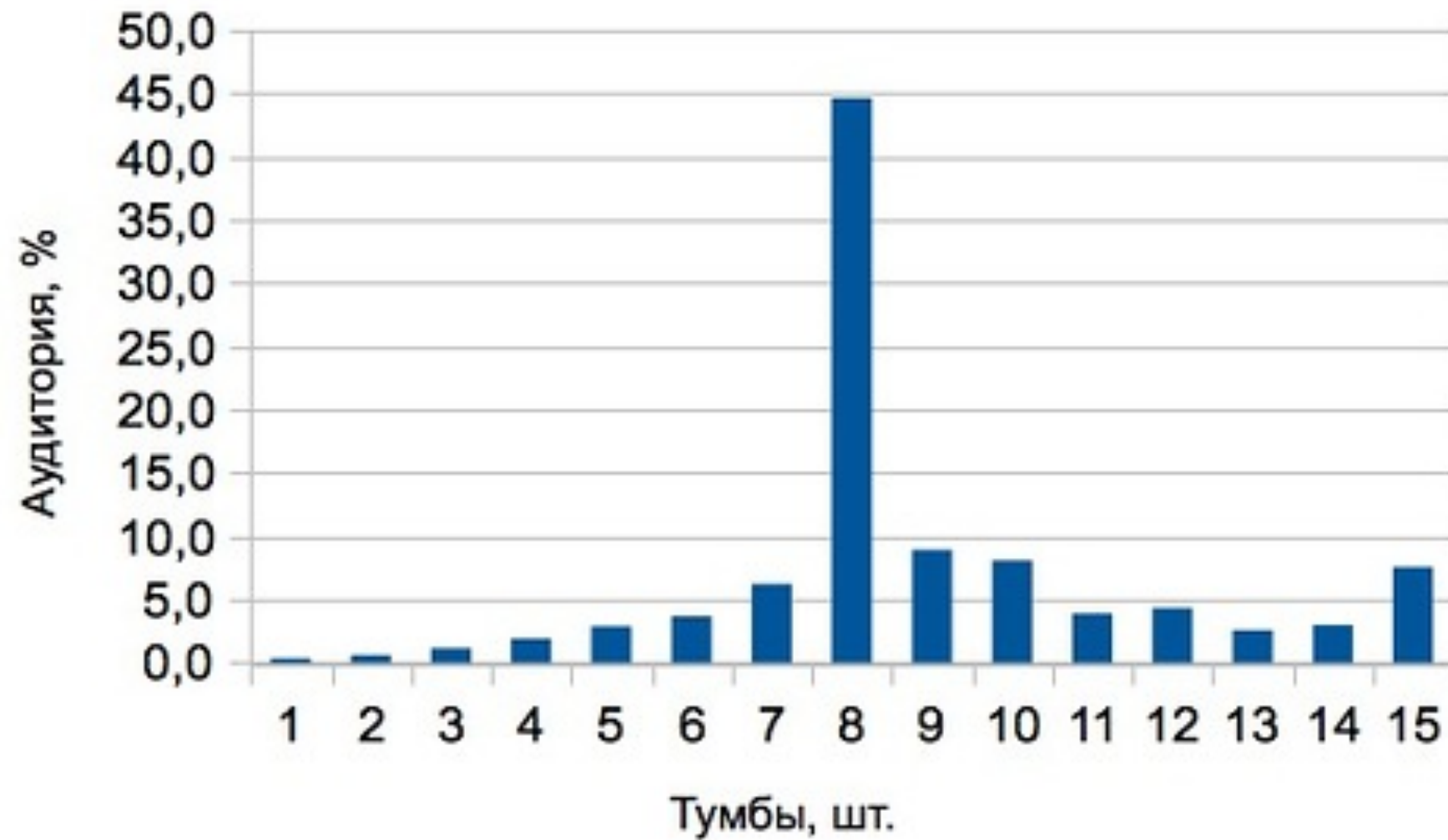


# Экспертное мнение

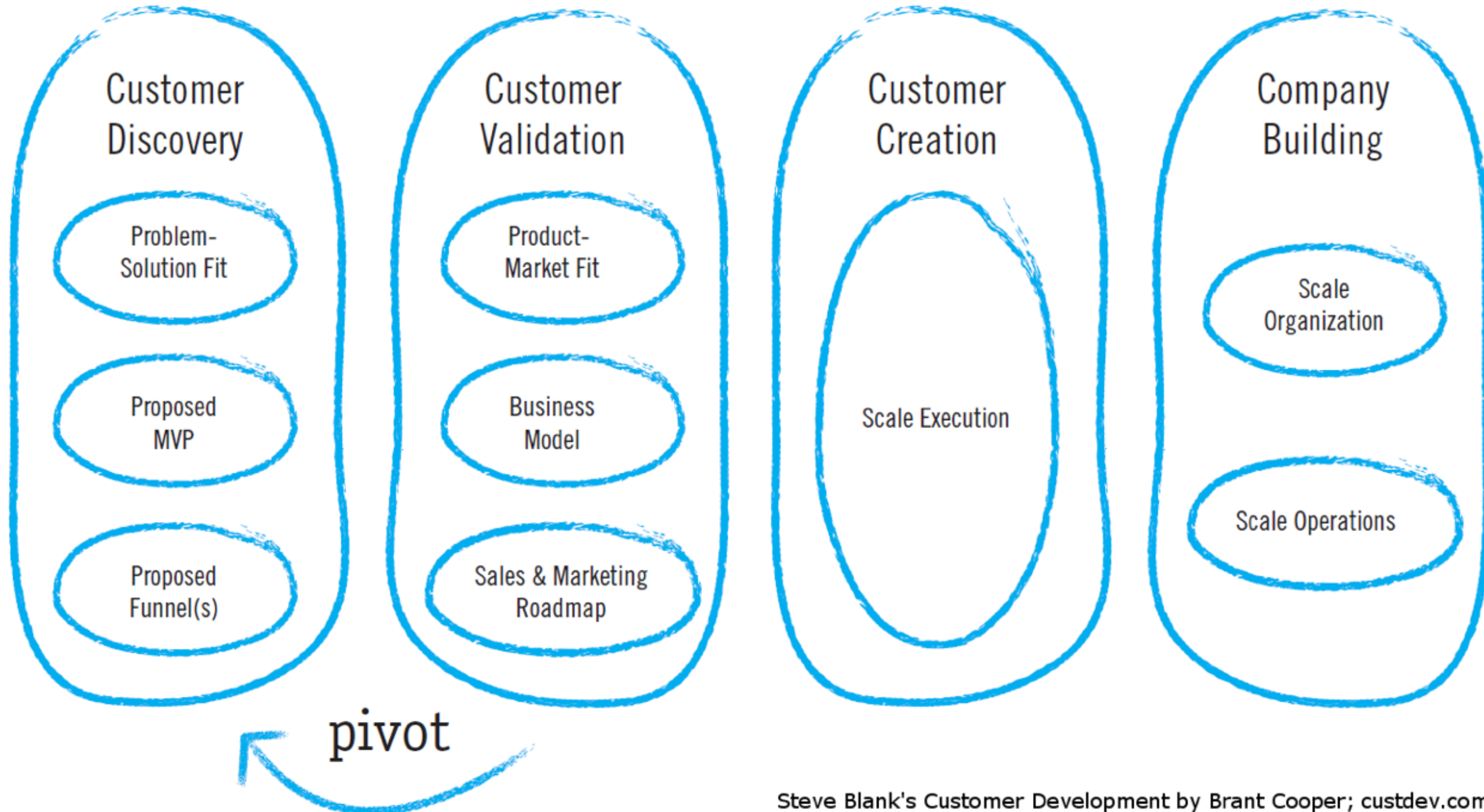


# Статистика

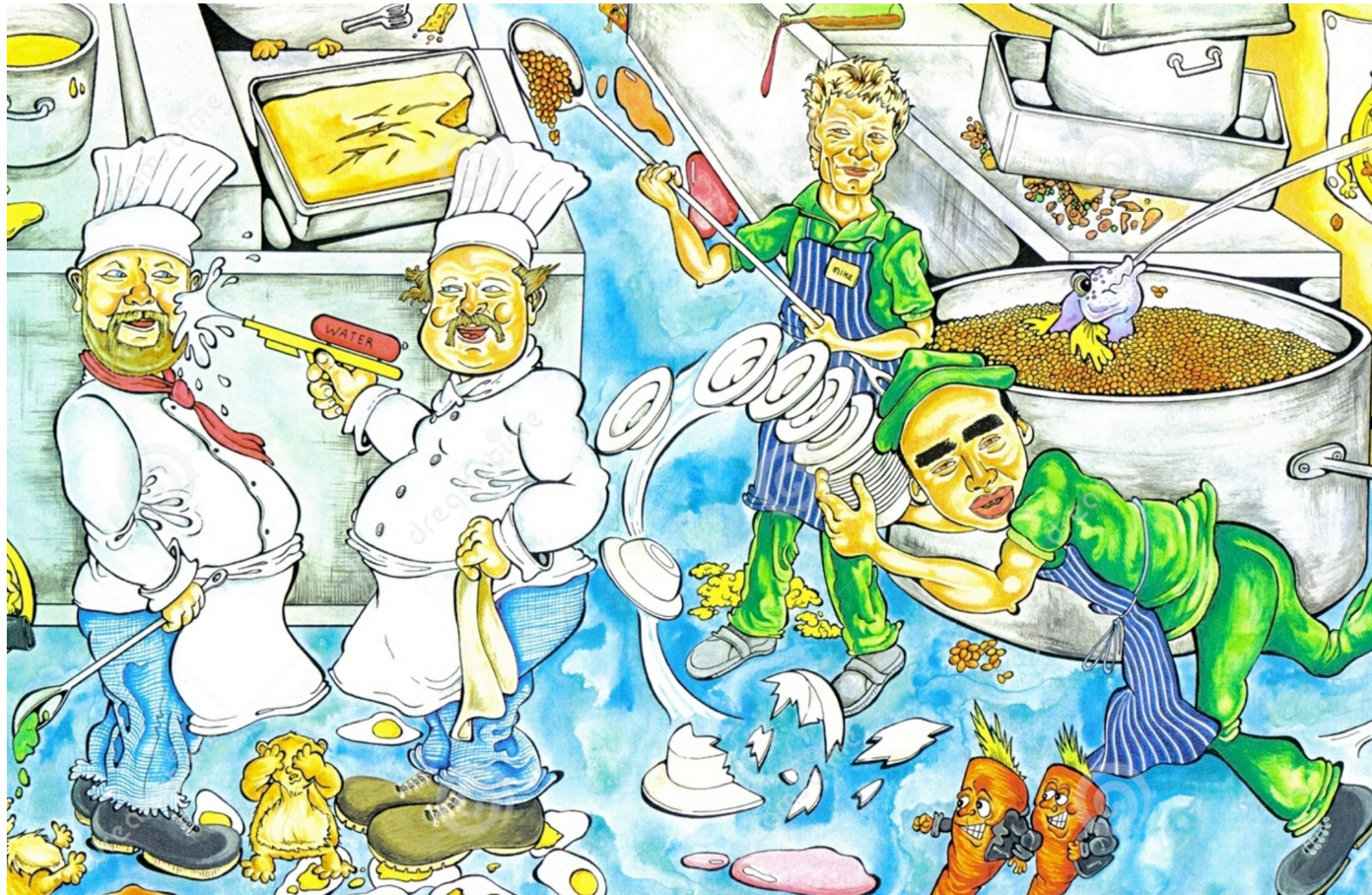
Табло



# Customer Development

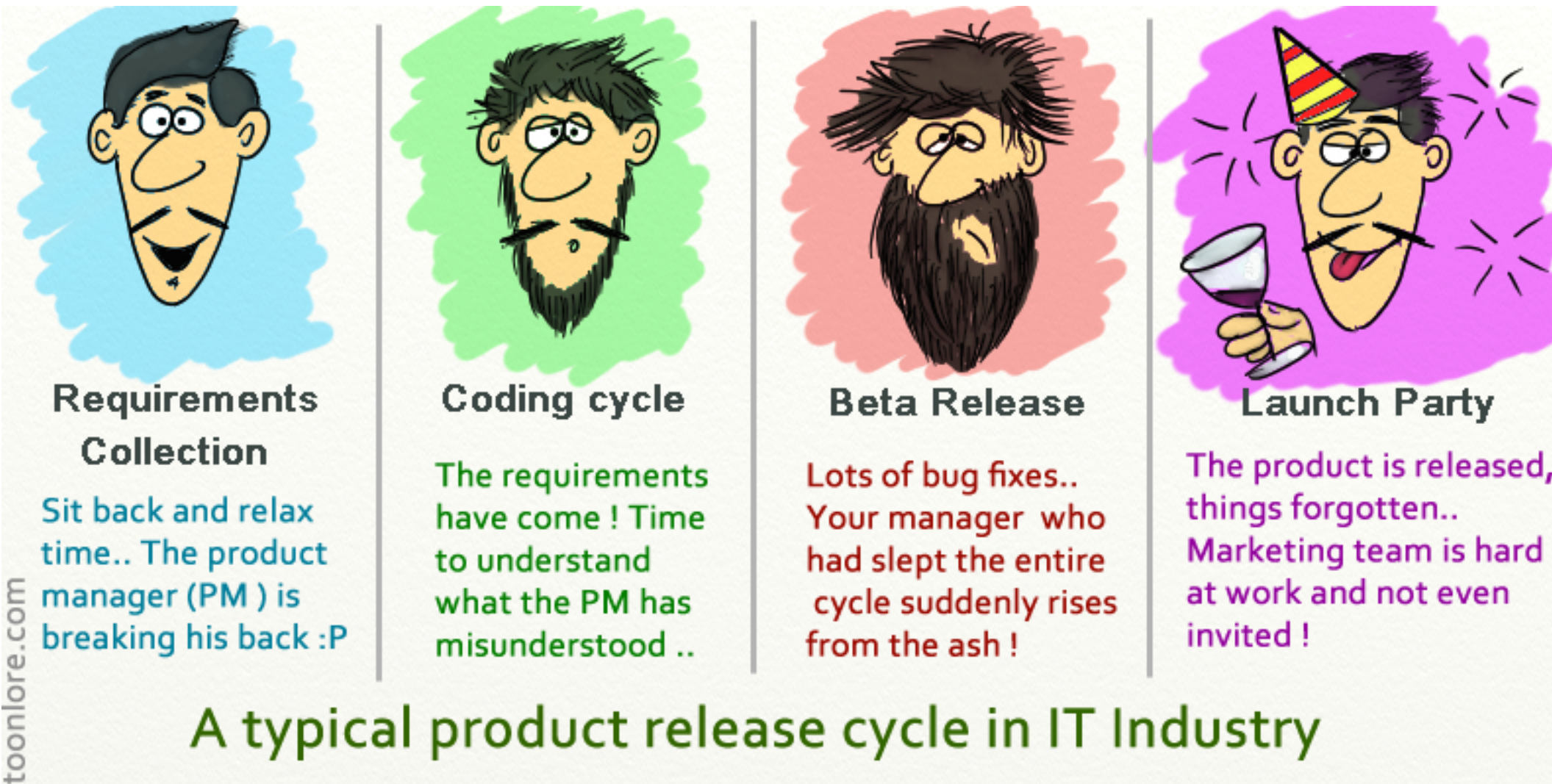


# Наша кухня



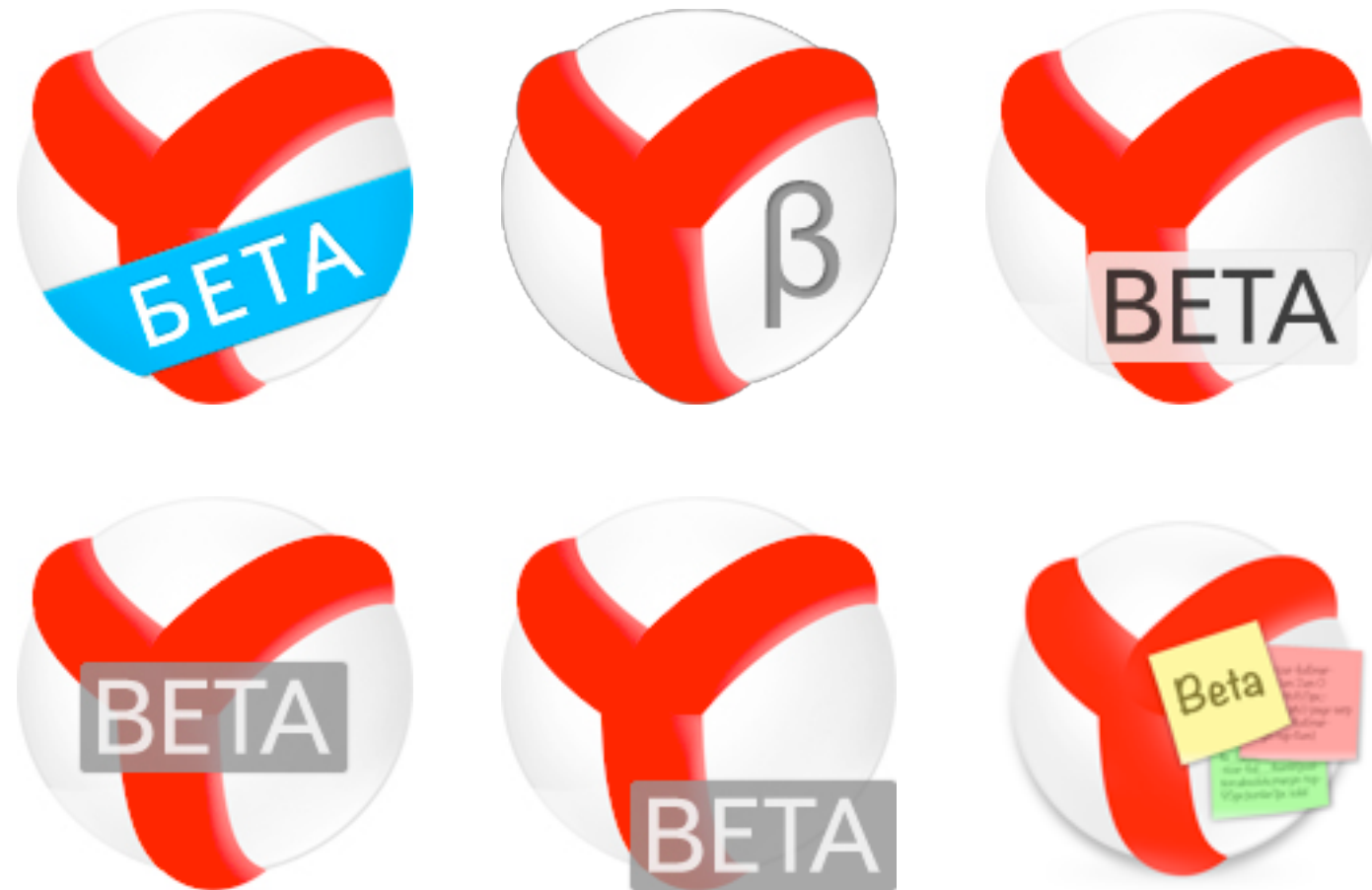


# Релизные циклы



# Каналы

- Stable
- Beta
- Nightly



# Статистическое трио



# Health Monitor



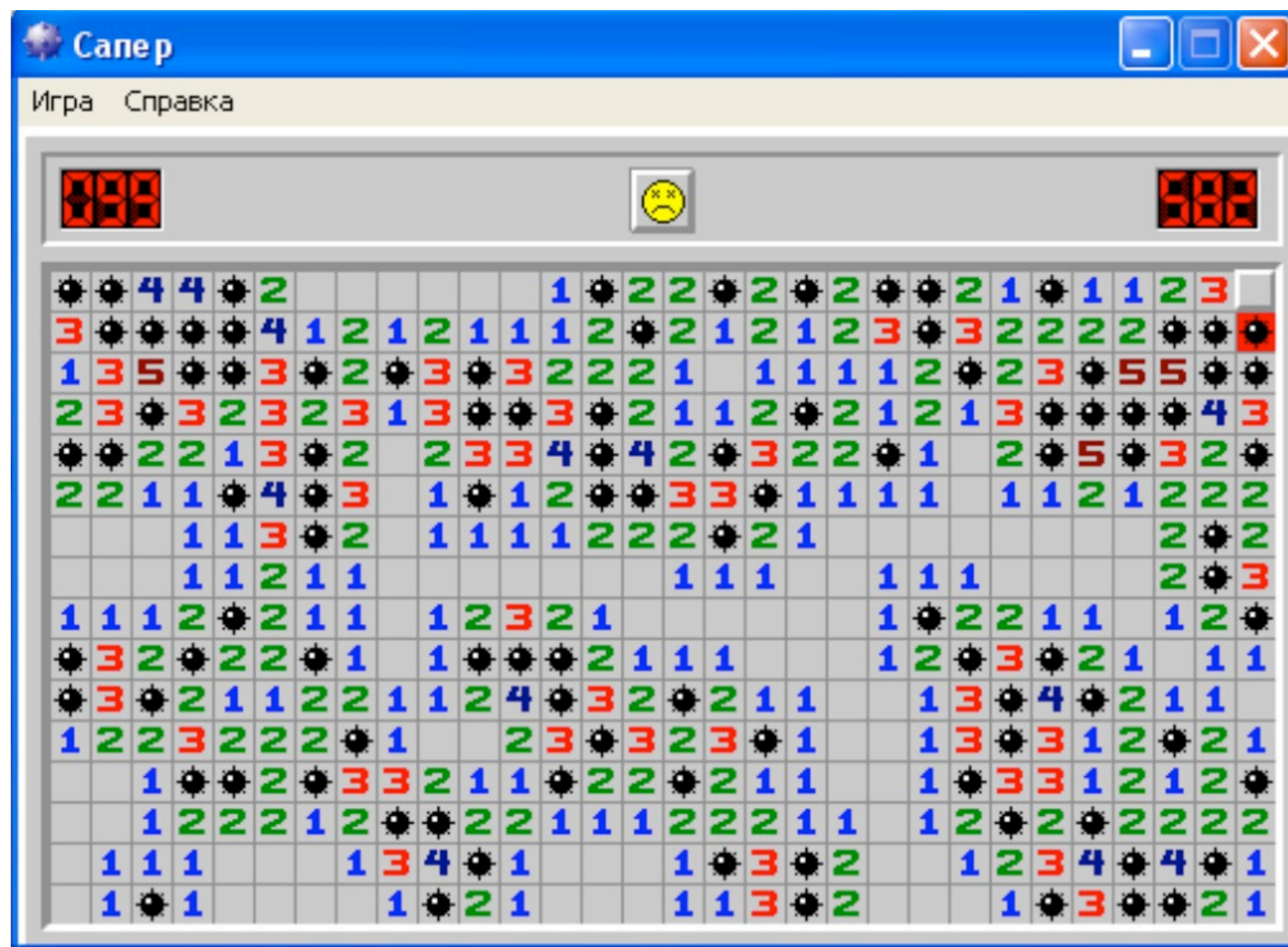
# Фичометр



Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster by Alistair Croll, Benjamin Yoskovitz



# Минное поле



# Ловушка фичиризма

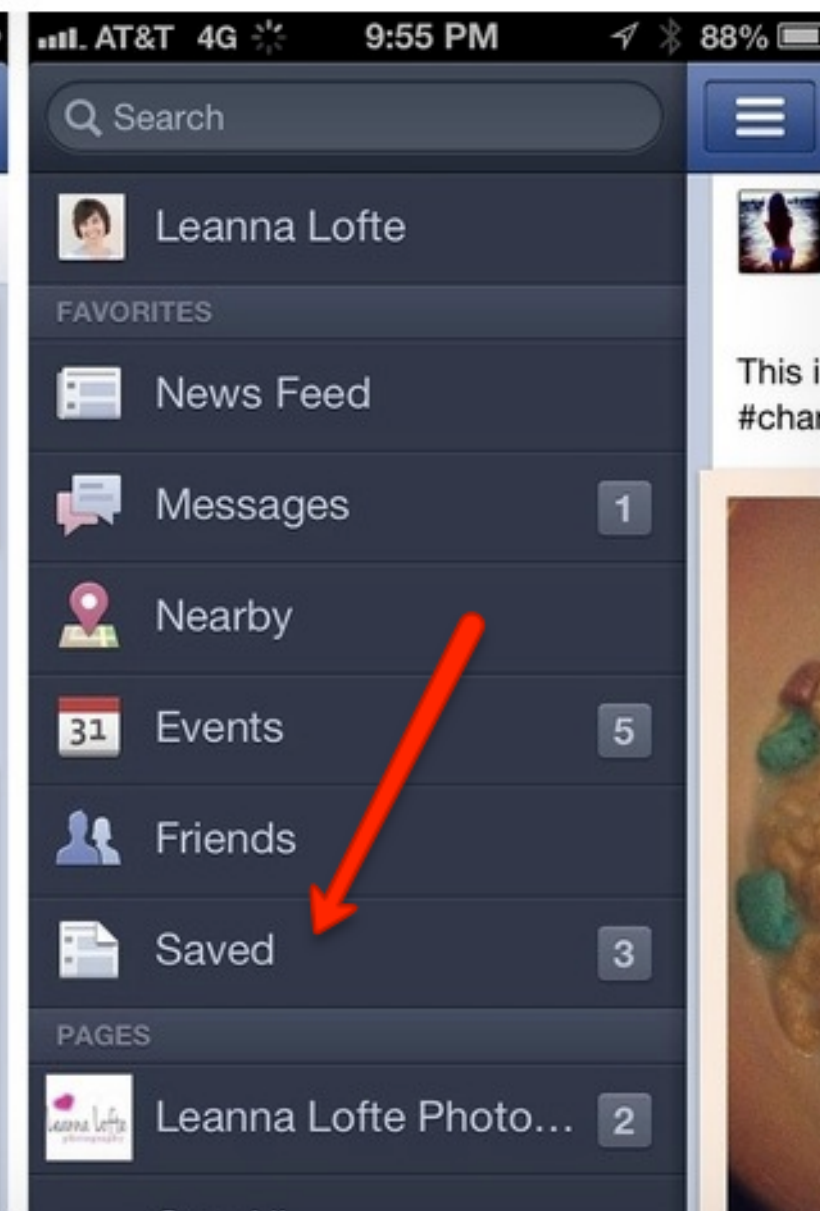
- Куча хороших идей отовсюду
- “Дешевая” фича
- Шантаж пользователей
- Опциональность
- Свободные руки
- Апелляция к количеству
- Апелляция к конкурентам
- Босс хочет





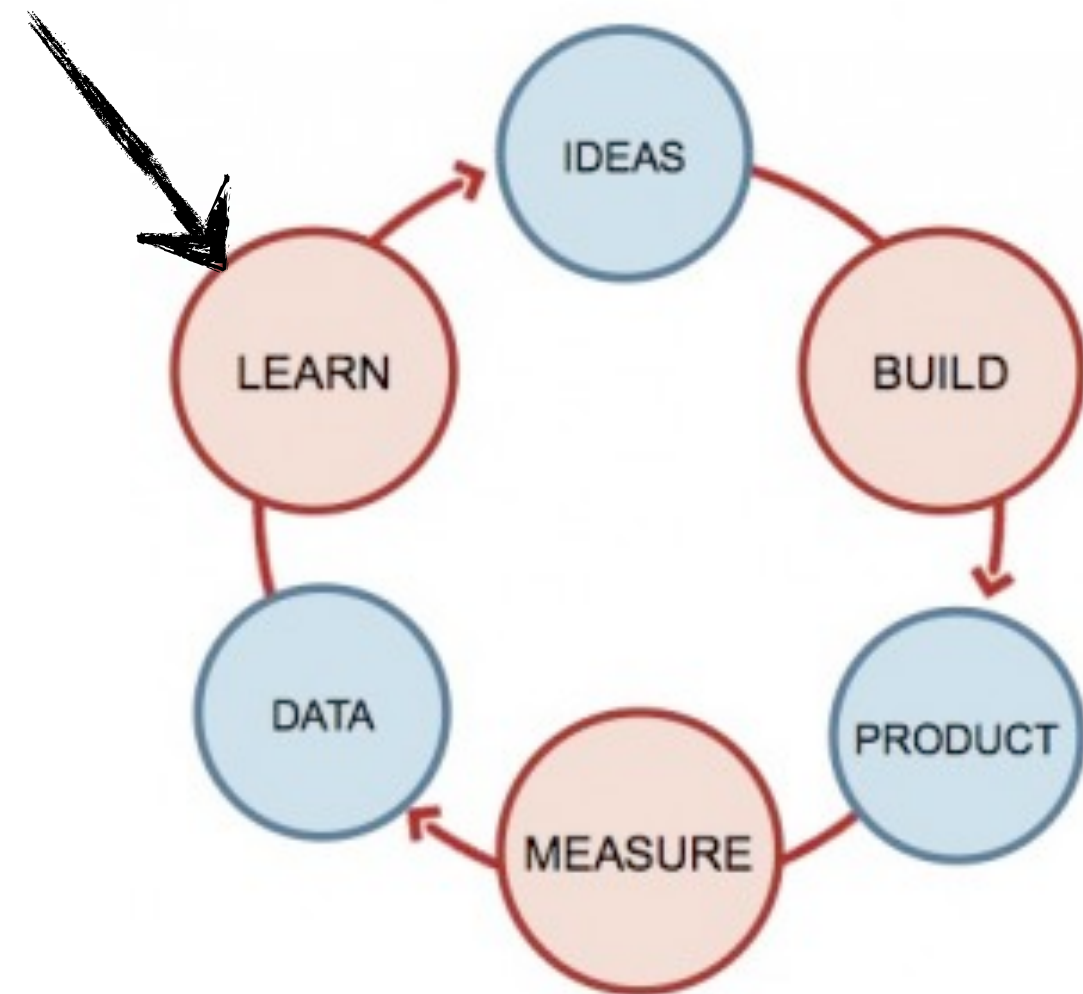
# Бремя нового

- Ватерлиния
- Эксперимент
- Критерий смерти



# Lean-методики

- MVP
- Customer Development
- UX-тесты в поле



# Роль стратегии

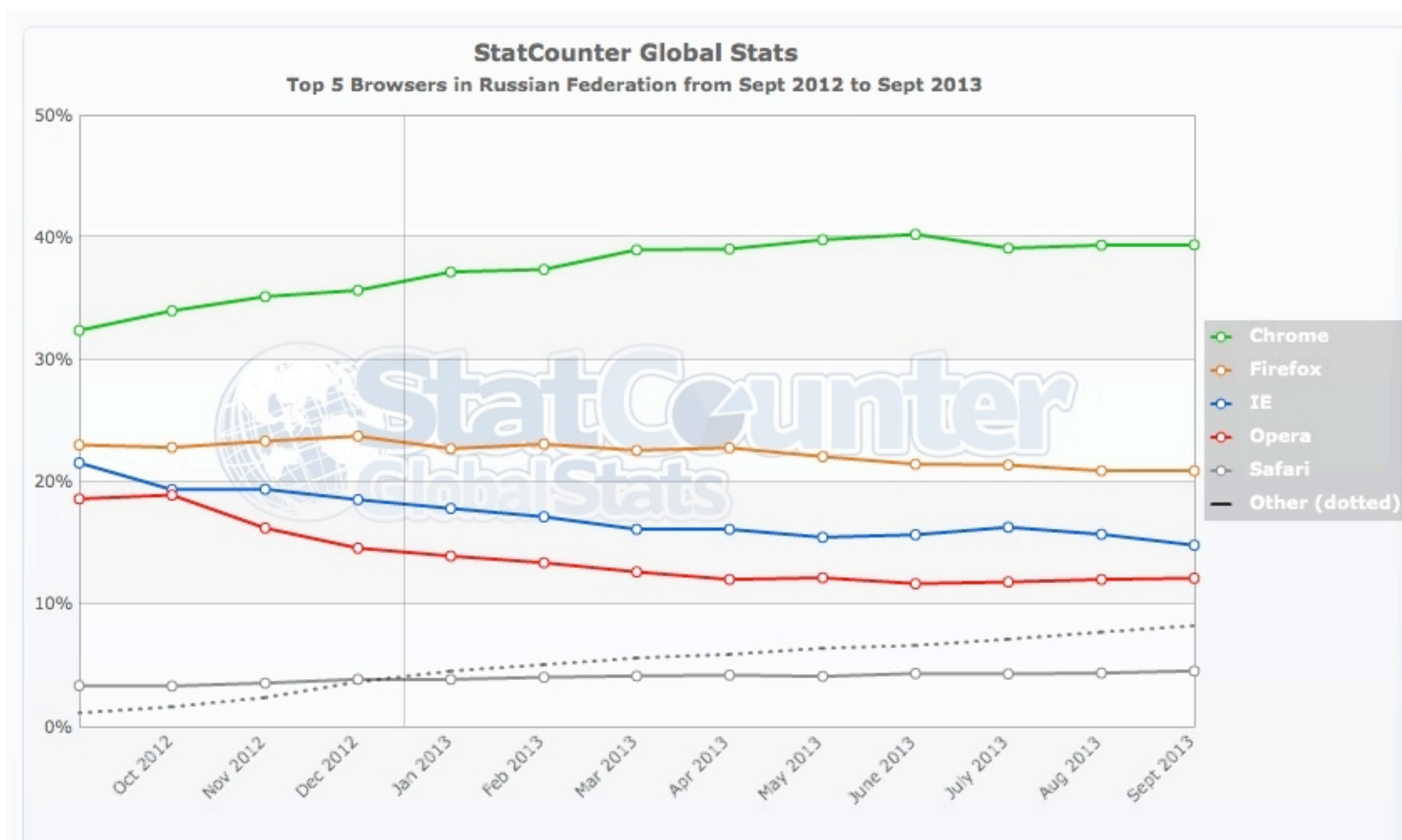


# Позиционирование

	<b>Market Share</b>	<b>Cost of Entry (vs. Leader's Sales/ Marketing Budget)</b>	<b>Entry Strategy</b>
<b>Monopoly</b>	>75%	3x	Resegment /New
<b>Duopoly</b>	>75%	3x	Resegment /New
<b>Market Leader</b>	>41%	3x	Resegment /New
<b>Unstable Market</b>	>26%	1.7x	Existing/Resegment
<b>Open Market</b>	<26%	1.7x	Existing/Resegment

**Table 5.2 Market Cost of Entry**

# Доля браузеров



# Профит

- B2M => B2C
- Критерий принятие решений (базис)
- Страховка от фичиризма
- Независимость

# Маст-риД

- 4 Шага к озарению <http://bit.ly/I8kydev>
- Lean Startup <http://bit.ly/IiivxDF>
- Lean Analytics <http://bit.ly/Hll6Cd>
- Кто такой продакт-менеджер <http://habrahabr.ru/post/188468/>
- Стратегия продукта подразумевает ответ — «Нет!» <http://habrahabr.ru/post/187156/>
- Бремя нового <http://habrahabr.ru/post/182054/>