

Дмитрий Безуглый



# Зрелость продукта Зрелость управления продуктом

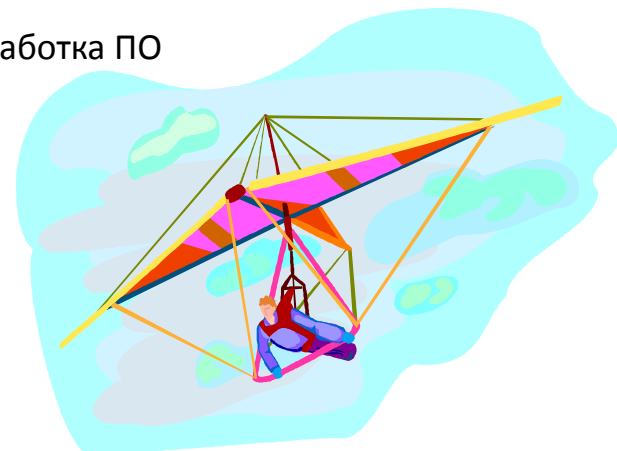
 [@cornerless](https://twitter.com/cornerless)



КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ  
СИСТЕМНЫЙ  
ПОДХОД

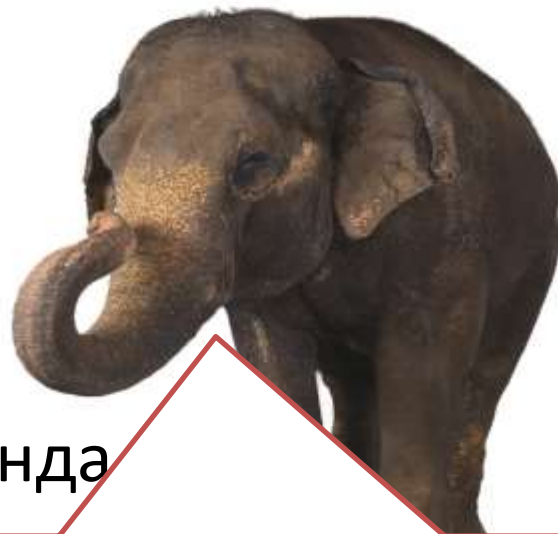
# О докладчике

- Образование
  - Закончил НТТУ «КПИ» 1998 году. Вычислительные машины, комплексы и сети. Инженер — Системотехник
  - Внештатный преподаватель ГУ ВШЭ с 2008 года. Факультет Бизнес информатики. Кафедра УРПО.
- Около 20-лет опыта участия в проектах по созданию, развитию, внедрению и эксплуатации различных систем.
  - Мах. масштаб проекта 50 инженеров, около 30 чел-лет. Разработка ПО
  - Мах. бюджет проекта 2,5 млн долл. (ЦОД)
  - Мах. ROI проекта 400% ( Инвестиционный проект)
- Основатель компании «Системный Подход» 2008 г.
- Играющий — тренер и консультант
  - Более 600 участников тренингов
  - Десятки реализованных проектов



# Нестандартная/стандартная ситуация

- Зрелый продукт
  - База потребителей  
Занятая доля рынка
  - Технологическая база
  - Сформировавшаяся команда



Жизнь удалась ?



# Экономический дарвинизм

- Все зависит от экономического Дарвинизма
  - Все секторы
  - Рост глобализации на всех уровнях
  - Интернет-бизнес
  - Больше конкурентов на одного клиента
  - Более высокие ожидания клиентов
  - Снижение лояльности клиентов
- В долгосрочной перспективе выживут только те, кто лучше всех удовлетворит нужды Заказчика



*Чарлз Дарвин*



# Основная проблема

- Разработка
  - Добавлять новый функционал все сложнее
  - Технологии устарели
  - Во второй(следующий) будет все лучше
- Давайте разработаем новое Ядро !!
- Инвесторы
  - Мы уже инвестировали ... млн. рублей
  - Вы это обещали в предыдущий раз
  - Мы уже живем с этим ядром несколько лет и никто не умер
- Давайте в конце концов заработаем деньги



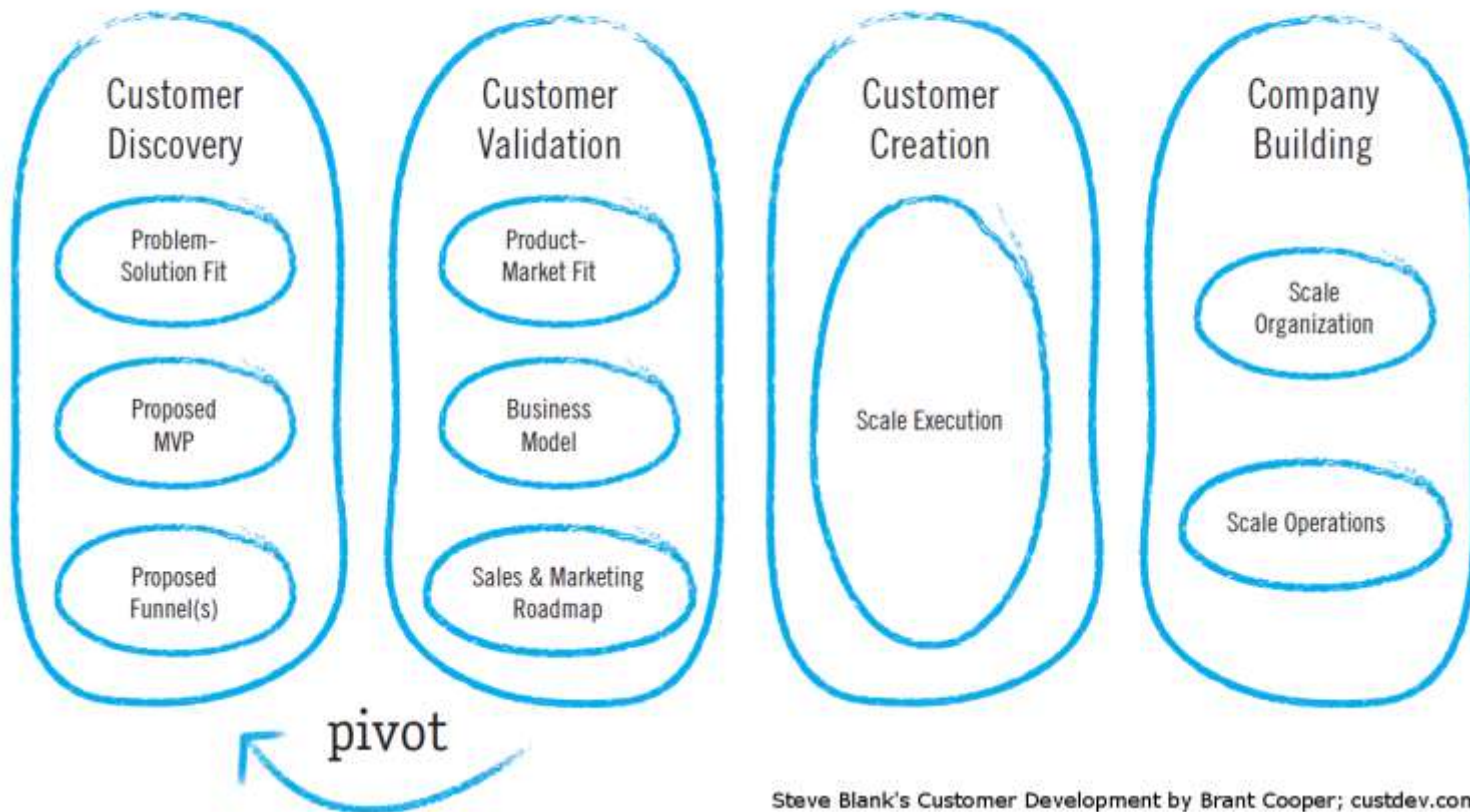
# Мы ведь знаем ответ ?

Sustainable Grows



КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ  
СИСТЕМНЫЙ  
ПОДХОД

# Customer Development



Steve Blank's Customer Development by Brant Cooper; [custdev.com](http://custdev.com)

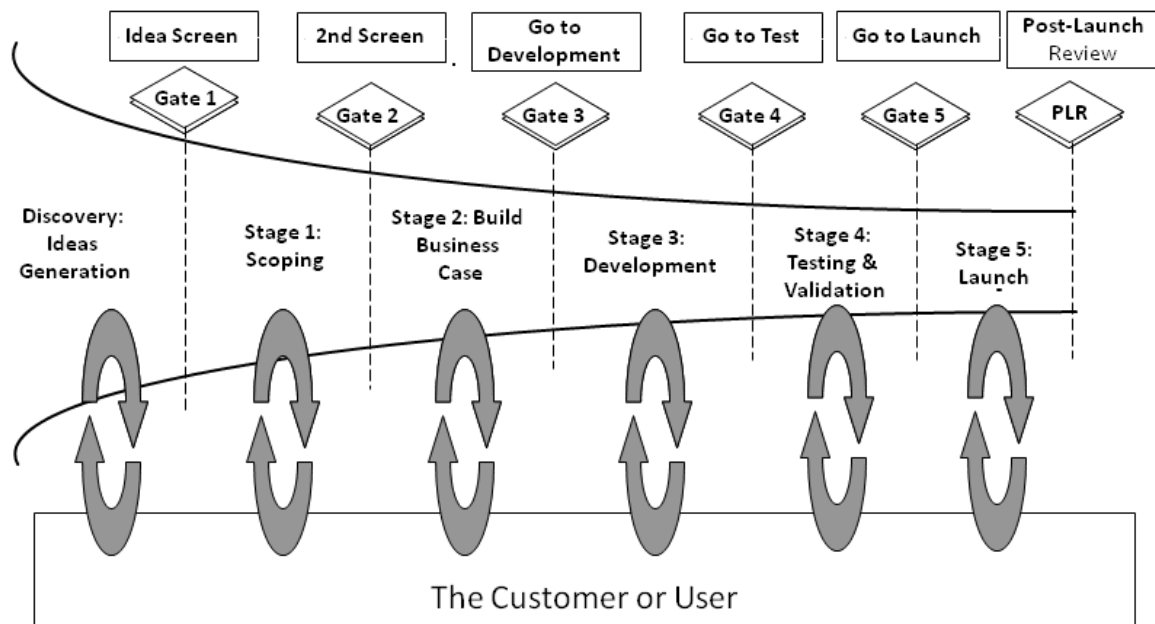




Source: Dein Freund der Baum



**Figure 1: A typical five stage idea-to-Launch *Stage-Gate*<sup>®</sup> System . The loops are spirals – a series of build-test-feedback-and-revise iterations with the customer**



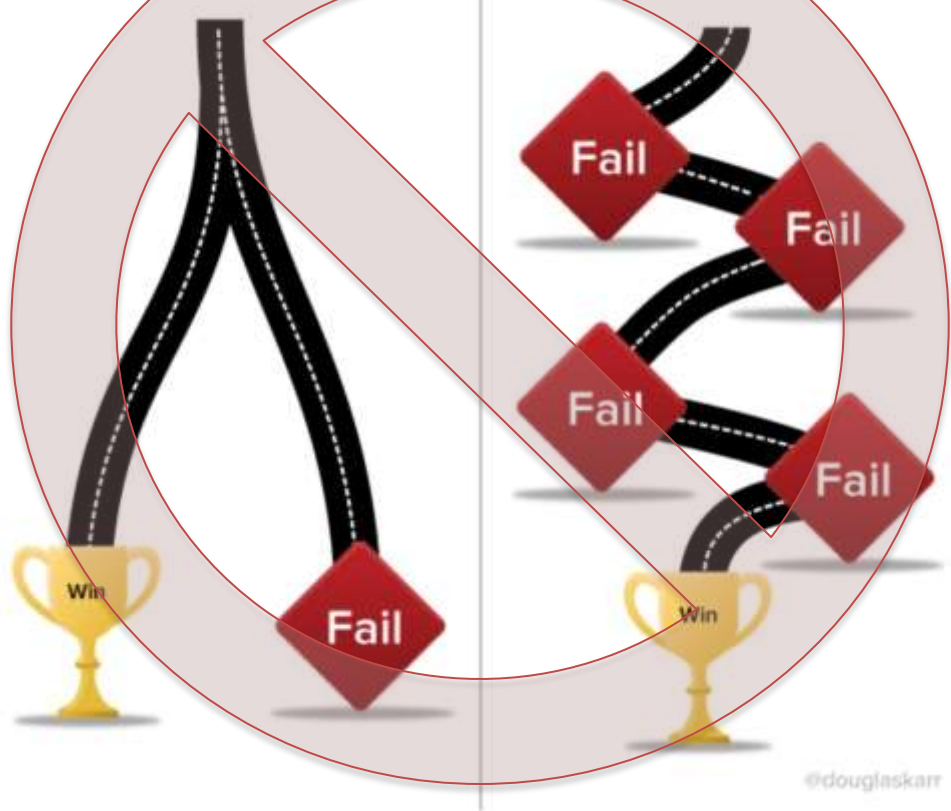
For Less Complex and Smaller Development Projects,  
Use an Abbreviated Version: 2-3 Gates



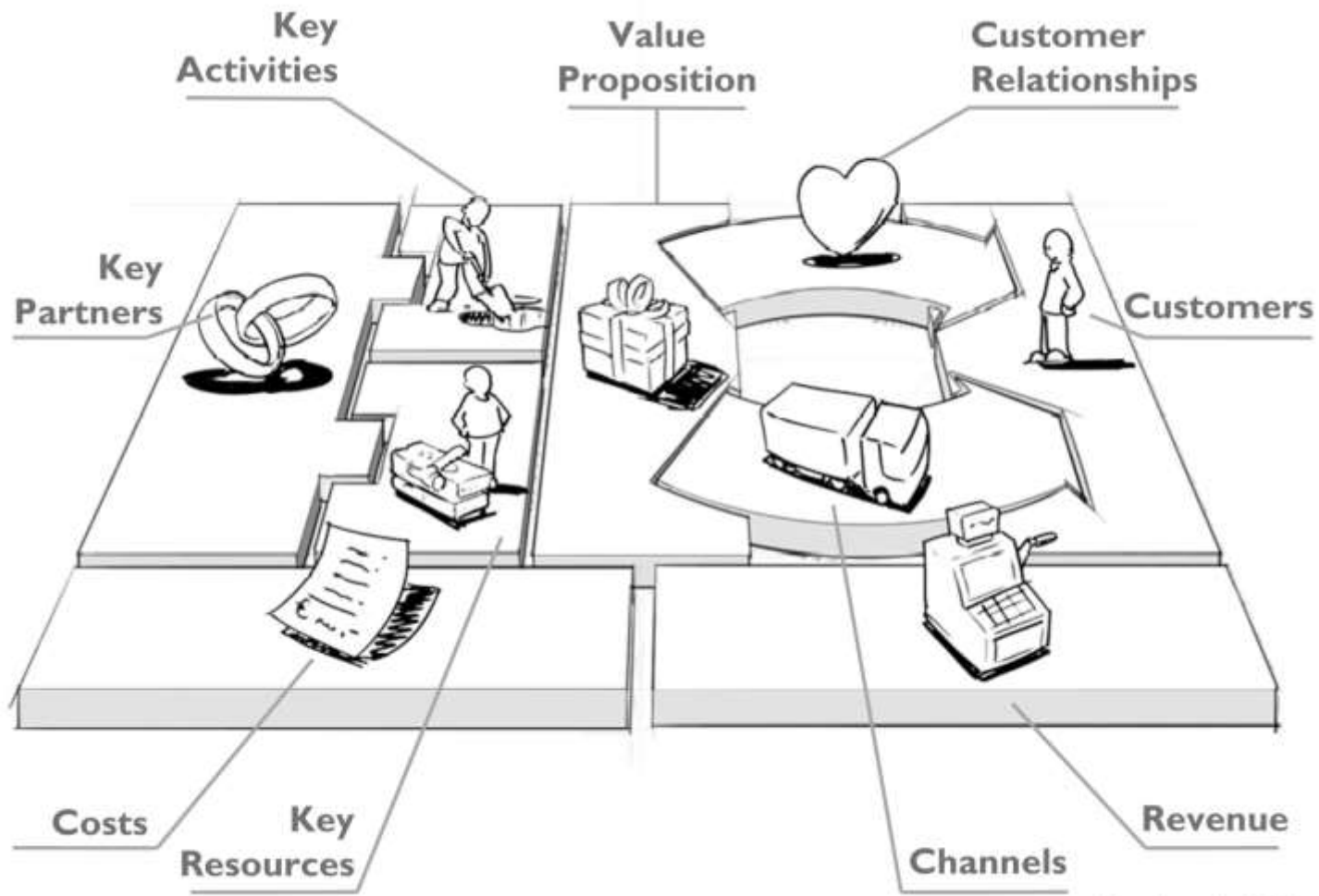
Source: Dein Freund der Baum

What Most  
People Think

What Successful  
People Know



@douglaskarr



drawings by JAM





Source: Dein Freund der Baum



# ЭТАПЫ ЗРЕЛОСТИ ПРОДУКТА



# I Поиск

- Кто потребитель ?
- Какую проблему решаем ?
- С помощью каких технологий ?
- Как будет выглядеть бизнес модель ?
- Customer development
- Business Model Canvas
- Design Thinking
- ...





# II Развитие

- Строим
  - Продукт
  - Технологические процессы
  - Клиентскую базу
- Customer segments
- Market Share
- Sales Network
- ...



# III Совершенствование

- Удобство использования
- Сложные кейсы (?)
- LEAN, 6 Sigma, UX
- CRM
- Customer experience

На данном этапе основная задача не столько вовлечь новых потребителей , Сколько защититься от конкурентов



# IV Смерть

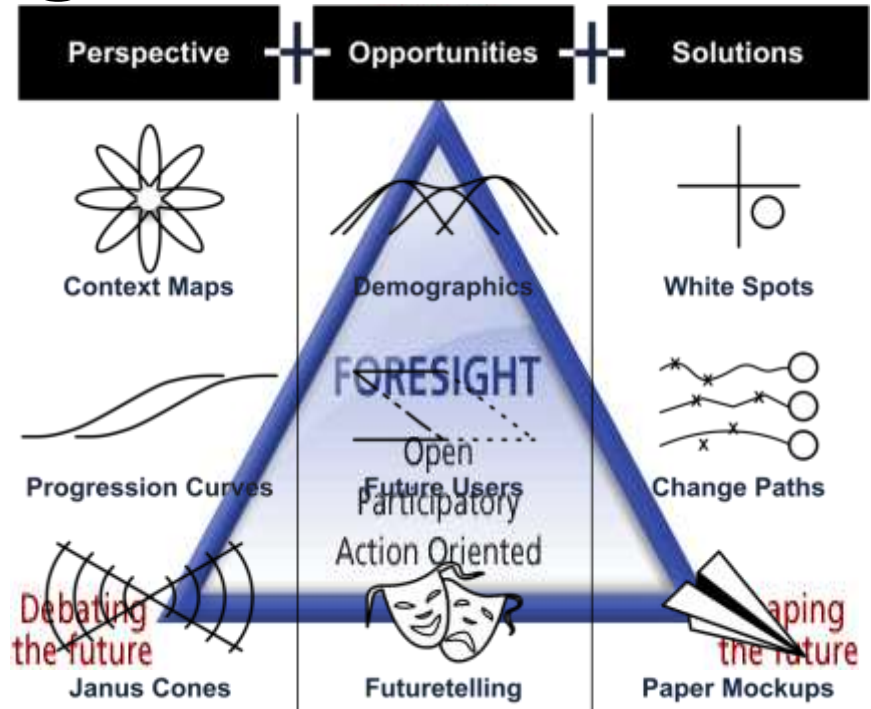


- Может в реанимацию ?
- Продукты могут жить очень долго, Но конец неизбежен
- На этом этапе Стратегии управления ПРОДУКТОМ бесполезны



# Foresight

- Применение техник форсайта может значительно продлить жизнь продукта
- На этапе формирования стратегии продукта



Copyright 2003-2008 Cockayne and Carleton





# Вам придется создать **НОВЫЙ** продукт



# От управления продуктом к управлению портфелем продуктов



Нужно знать когда время сеять новый урожай

# **ЗРЕЛОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ПОРТФЕЛЕМ ПРОДУКТОВ**



КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ  
СИСТЕМНЫЙ  
ПОДХОД



# I Поиск (Управление идеями)



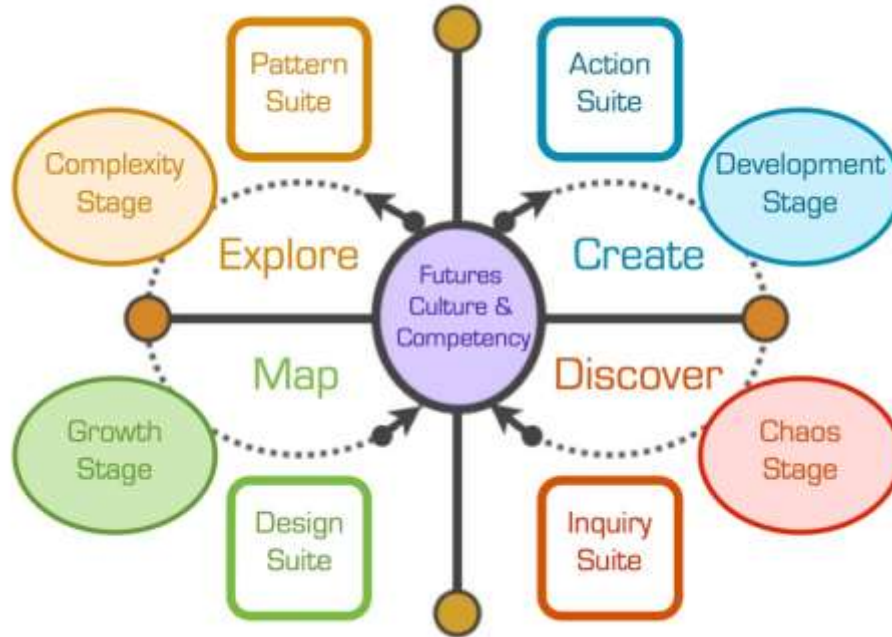
# II Пост

## New Product development Process

- Product Funnel
- Instead of product tube



# III Совершенствование



**Foresight Level II**



# IV Смерть



# IV ~~Смерть~~ Развитие

- Первый нескгораемый уровень
- При необходимом уровне управления
- Развитие на основе:
  - Базы клиентов
  - Технологий
  - Новых сегментов рынка





Вас никто никуда не гонит,  
Но у Вас есть возможность 😊



# От управления портфелем к управлению средой продукта





	Управление продуктом	Управление портфелем (Компанией)	Управление Экосистемой (Рынком)
<b>IV Развитие</b>		•Foresight Level II	???
<b>III Зрелость</b>	UX, LEAN	•Foresight Level II •Team Management	•Foresight Level III
<b>II Рост</b>	•Market Research •Product strategy •Foresight	•Company strategy New Product Development Process	•Консорциум ?
<b>I Поиск</b>	•Customer Development •BM canvas	•Управление идеями	•Создание Рынка





КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ  
СИСТЕМНЫЙ  
ПОДХОД

# Благодарности

**Software Product Management & Marketing Russia**  
Блог российских специалистов в области управления продуктами

Главная | Обо мне | Контакты | Реклама | О блоге | Обратная связь

### Тренинг "Ключевые принципы управления созданием новых продуктов"

Апрель 10, 2013, 10:45 am

Последнее посещение: апрель 10, 2013, 10:45 am. Страница создана по приглашению Дмитрия Козлова "Понимание принципов управления созданием новых продуктов", который пройдет 26 - 27 апреля в Москве.

Информация о тренинге: <http://www.csbank.ru/press/ru/industry/management/>

Контакты: [dmk@csbank.ru](mailto:dmk@csbank.ru) / <http://www.csbank.ru/press/ru/industry/management/>

Профиль тренинга: <http://www.csbank.ru/press/ru/industry/management/>

Ссылка: [http://www.csbank.ru/press/ru/industry/management/](#)

### Ваши посты в этом блоге

Ссылка: [http://www.csbank.ru/press/ru/industry/management/](#)

У меня появились раскладки, можно увидеть посты в этих блогах:

Домашнее задание: сделать анализ конкурентности своего сайта на [Digital Product Management & Marketing](#).

На сайте, у меня появились? Смотрите на странице [Product & Marketing Features](#).

Для создания кода в статье сайта, обратитесь на [k@csbank.ru](mailto:k@csbank.ru).

Ссылка: [http://www.csbank.ru/press/ru/industry/management/](#)

### Ключевые концепции управления продуктом

Ссылка: [http://www.csbank.ru/press/ru/industry/management/](#)

20-30 сентября в Москве по заказу для компаний тренинг по управлению продуктом. Организатор - Дмитрий Козлов. Вы можете ознакомиться с описанием тренинга [здесь](#) и [здесь](#).

Тренинг не проводится за те, кто не в восторге от своего продукта, его качества. Поэтому тренинг для тех, кто хочет улучшить управление продуктом в своей компании и в области управления продуктом, который создает.

1. Почему так важно иметь в достатке продукт-менеджера, маркетолога, социолога/анкетолога. Стратегия и тактика управления продуктом.





КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ  
СИСТЕМНЫЙ  
ПОДХОД



# Спасибо!

- Анкета обратной связи
  - <http://www.system-approach.ru/company/feedback-conf/>
- Группа Руководителей продуктов
  - <http://www.linkedin.com/groups?gid=2466835>
- Задаем вопросы в переписке
  - <http://ru.linkedin.com/in/bezuglyy>
  - [bdl@system-approach.ru](mailto:bdl@system-approach.ru)

