#### Из третьего мира - в первый: ошибки в развивающихся продуктах







Михаил Карпов **НДСКС** 

#### • Продукты:

- Яндекс.Работа: веб, мобайл
- Яндекс.Поиск (десктоп, мобайл)

#### • Сообщество:

- ProductCamp Russia&EE
- ПланБ





### Запуск vs Развитие





#### Составные части

- 1. Продукт
- 2. Тактика
- 3. Маркетинг
- 4. Аналитика
- 5. Команда
- 6. Пользователи



# 1. Продукт: склад vs музей



#### 1. Продукт: склад vs музей





• Склад

- Музей
  - есть гид
  - понятен порядок
  - изучают поведение
  - убирают непросматриваемое

# 2. Тактика: новые фичи vs существующие?



### 3. Маркетинг

• Маркетинг «по запускам»



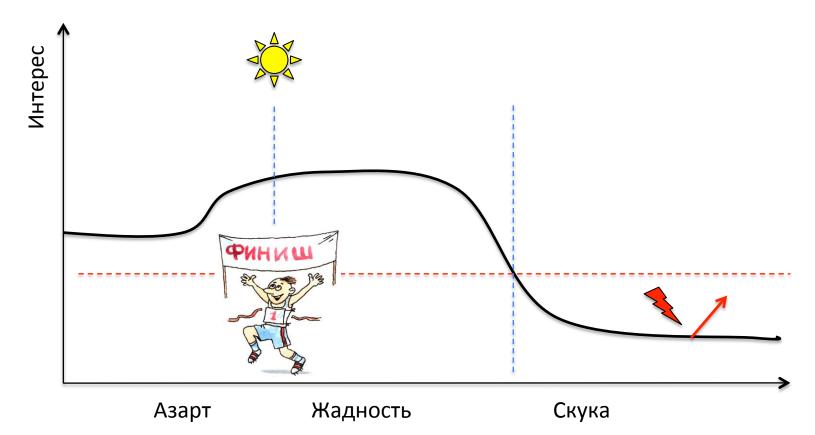
#### 4. Аналитика: цели

Цели меняются с ростом продукта. Фокусная метрика на каждом из этапов должна быть своя.

- 1. «Хороший продукт»
  - активации и удержание
  - метрики конверсии, когортный анализ
- 2. «Хороший рост»
  - привлечение и referral
  - А/В тесты, оптимизация конверсии, тестирование каналов
- 3. «Монетизация»
  - доход
  - масштабируемость, инфраструктура, партнёрства

### 5. Команда: роли и мотивация

- Стартеры и управленцы
- Дробление ролей



## 6. Пользователи: фидбэк



### 0. Вовремя остановиться

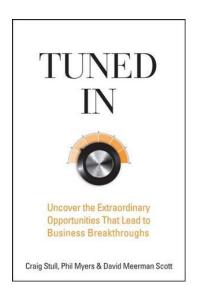


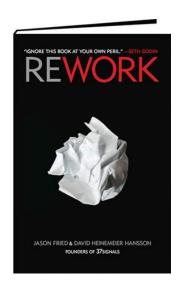
### «Zerg rush» checklist

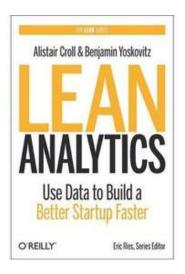
- 1. Продукт: «склад»
- 2. Тактика: «больше фич»
- 3. Маркетинг: «по запускам»
- 4. Аналитика: «статичная цель»
- 5. Команда: «скучает»
- 6. Пользователи: «все правы»



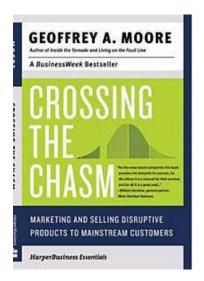
#### Что почитать?

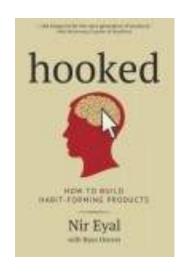
















#### Спасибо за внимание!







