



Интерфейс как источник требований

Владимир Худяков, Targetix

Идея — совещание по стратегии

1) Видение продукта (1-2 стр.)

2) Получение обратной связи от сотрудников компании



Исследование рынка

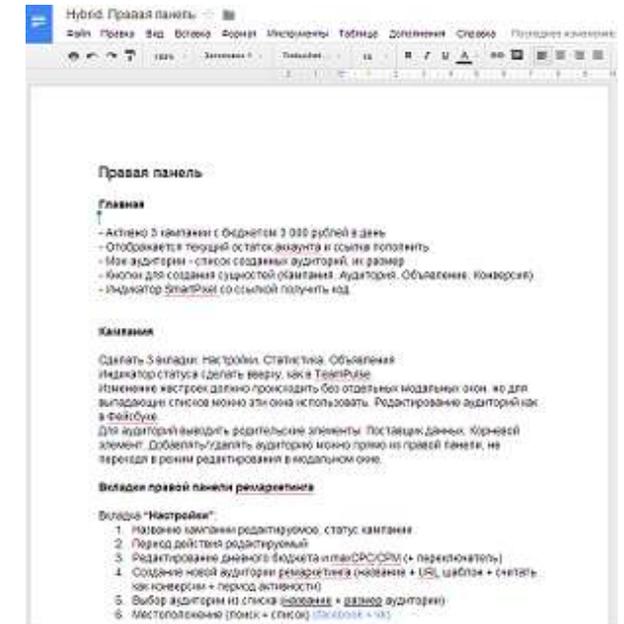
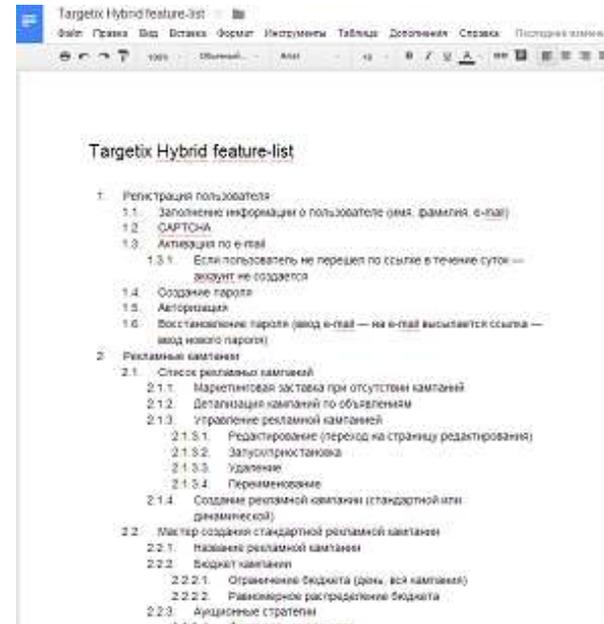
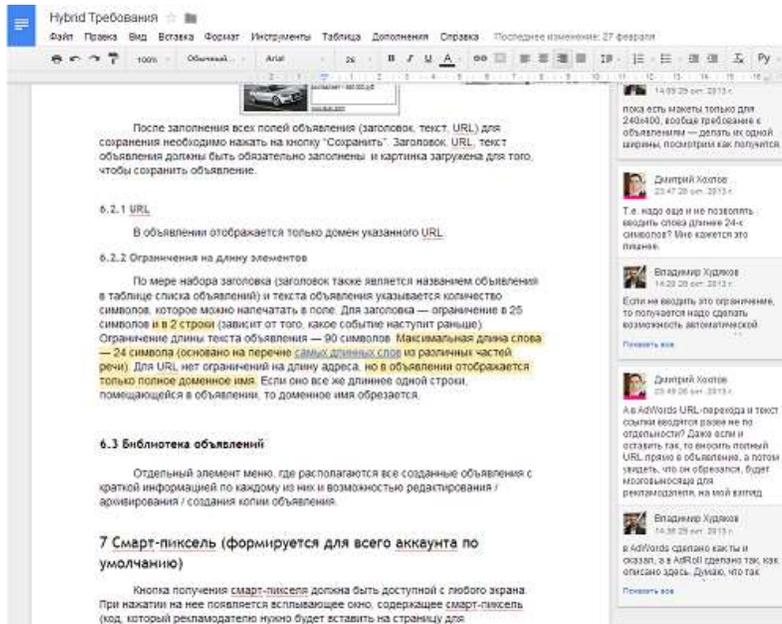
- 1) Изучение конкурентов/родственных продуктов, их сравнительный анализ
- 2) Обсуждение функционала MVP
- 3) Получение обратной связи от сотрудников компании

Сравнительные характеристики решений по управлению данными от publishers, content, и upl

	Publisher	Content	UpL
Marketers	<p>BlueKa DSP</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) управление 1st party data 2) создание пользовательских аудиторий на основе 1st party или 3rd party данных 3) агрегация и прогнозы данных 4) Mobile DSP — для Mobile Web и in-app рекламы <p>BlueKa Data Exchange</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) получение данных 3rd party 2) интеграция аудиторий 3) маркетинговая программа <p>Audience & Mobile Analytics</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) использовать аналитику и прогнозировать использование аудитории конкретного сегмента 2) использовать 1st party данные для определения наиболее подходящих аудиторий 3) набор данных 	<ol style="list-style-type: none"> 1) объединение данных, unified offline/online, CRM, mobile 2) брендовые данные 3) поиск аудиторий, поиск на аудиториях по ключевым словам, бренду, контенту 4) интересы и поведение аудиторий 5) персонализированные креативы и рекламные предложения 6) создание пользовательских аудиторий на основе 1st party или 3rd party данных 7) информация об аудитории, демография, поведение, действия (профиль аудитории и отчеты о конверсии) 8) конкурент-спонсор аудиторий 9) O.D.A.L. — оптимизация аудитории в реальном времени и целях рекламной кампании - View-Through: увеличение количества показов (оптимизация целевой аудитории и конверсия или не этой аудитории снижает объявление (TV) - Video Completion: у кого была полна видимость баннера с видео, это доказывает до конца - Starting or "Liking": определение аудиторий, кто с большей вероятностью найдет My или other - Survey Completion: определение спроса на сайт Migration: переход на определенную страницу сайта - Completed Purchase: возможность задания любого количества KPI как цели 	<p>Campaign Suite</p>
Publishers	<p>BlueKa DSP</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) сегментирование аудиторий сайта 	

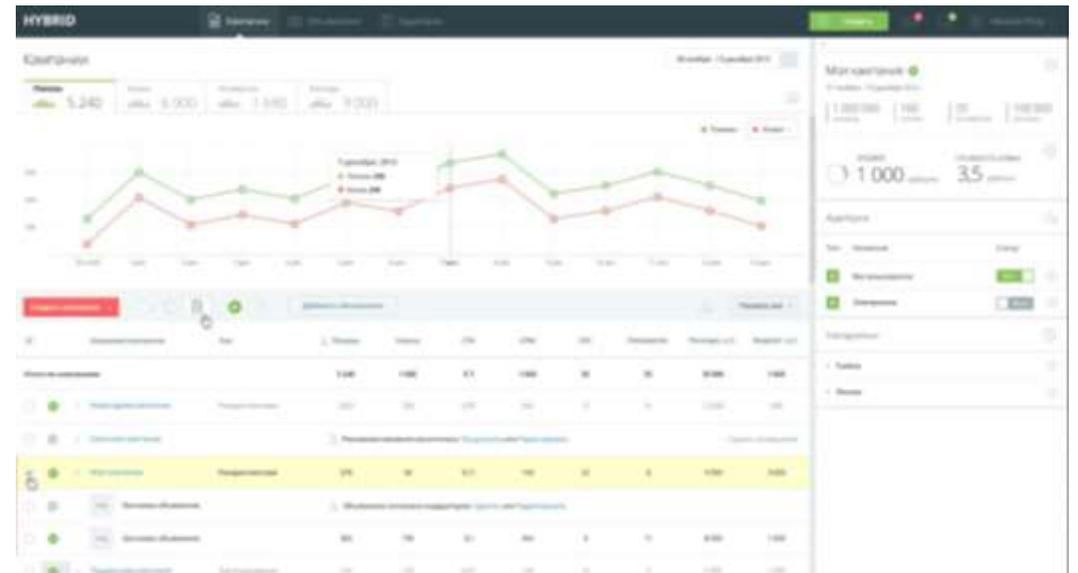
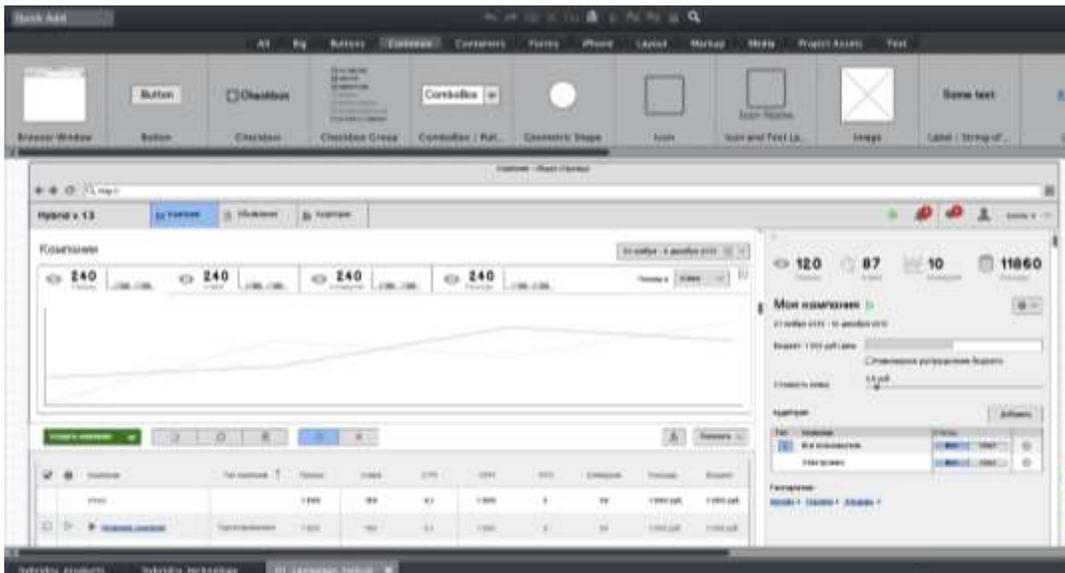
Требования — Google Docs

- 1) Написание требований (ТЗ) в развернутом виде (~ 40 стр.)
- 2) Feature-list
- 3) Новый формат требований



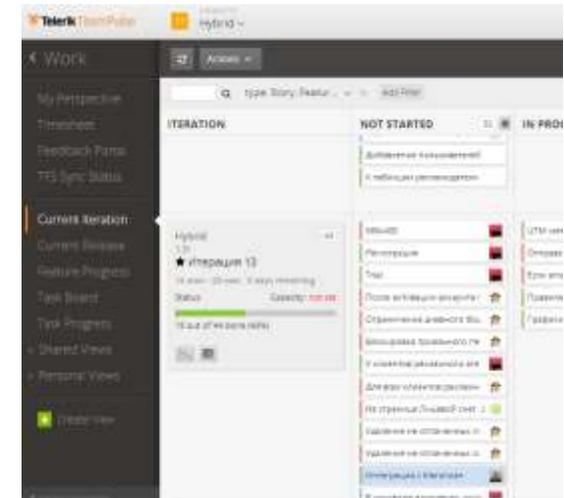
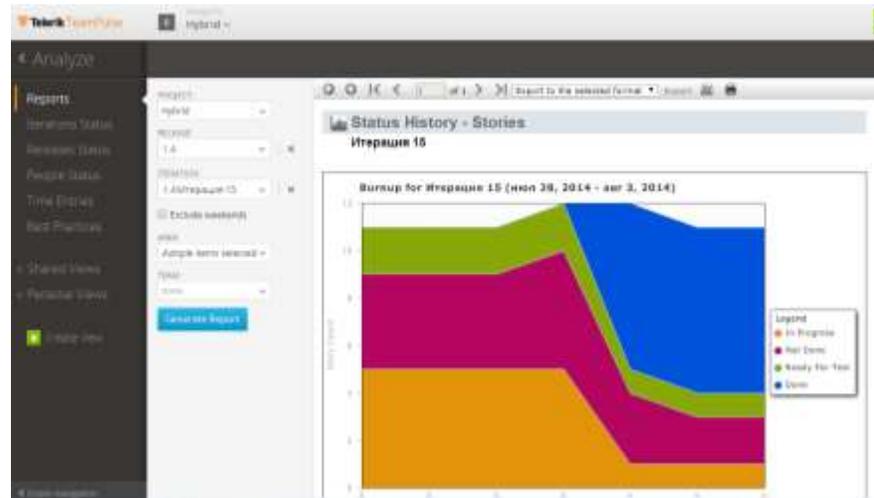
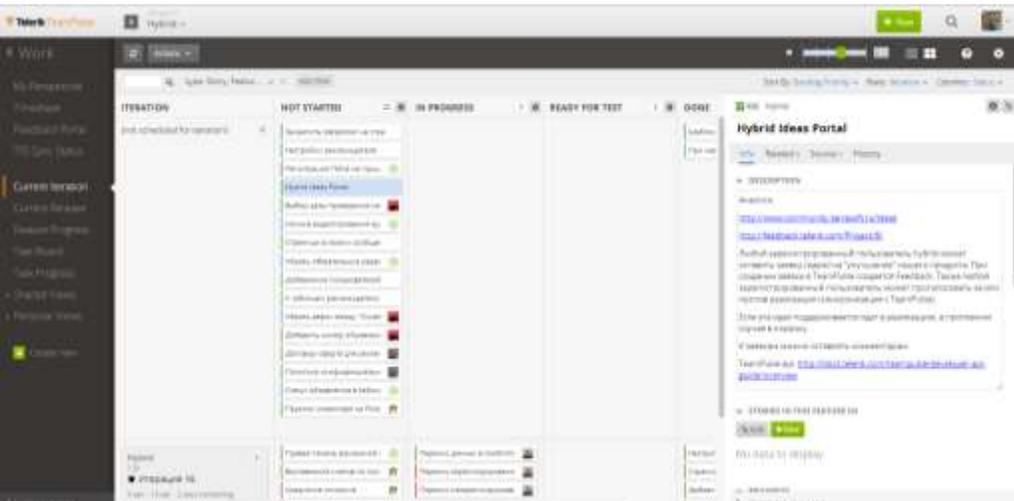
Проектирование интерфейса — Balsamic Mockups

- 1) Проектирование интерфейса в соответствии с требованиями
- 2) Переработка требований после готовности прототипов
- 3) Получение ОС от сотрудников компании на этапе прототипирования



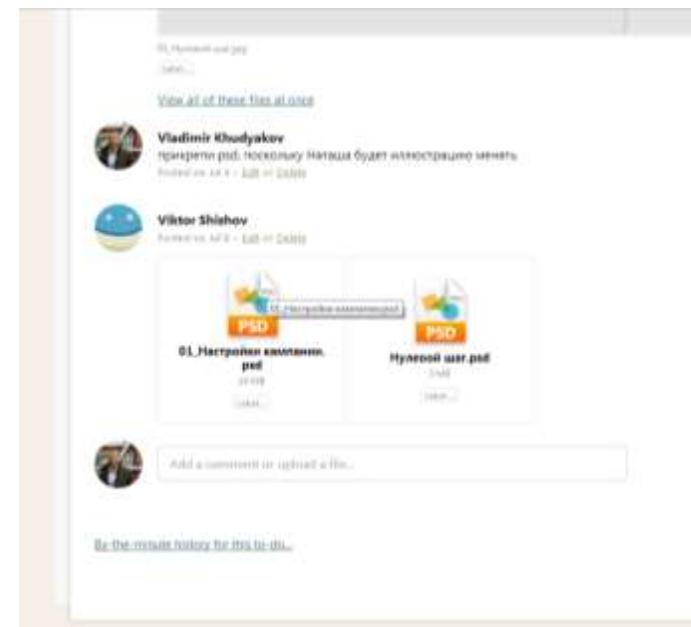
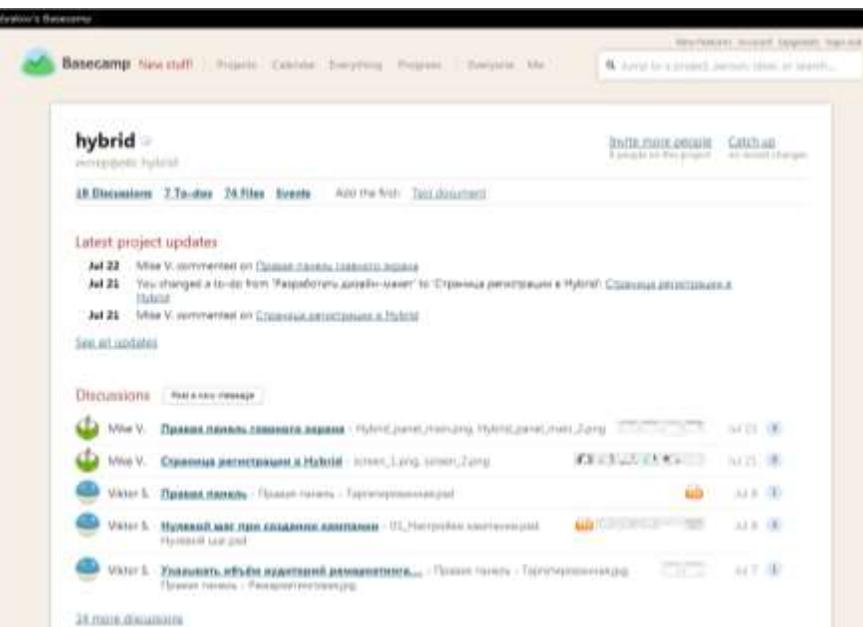
Управление проектом — TeamPulse

- 1) Features, bugs, issues, stories
- 2) Написание требований для конкретного члена команды
- 3) Планирование итераций, релизов, приоритизация



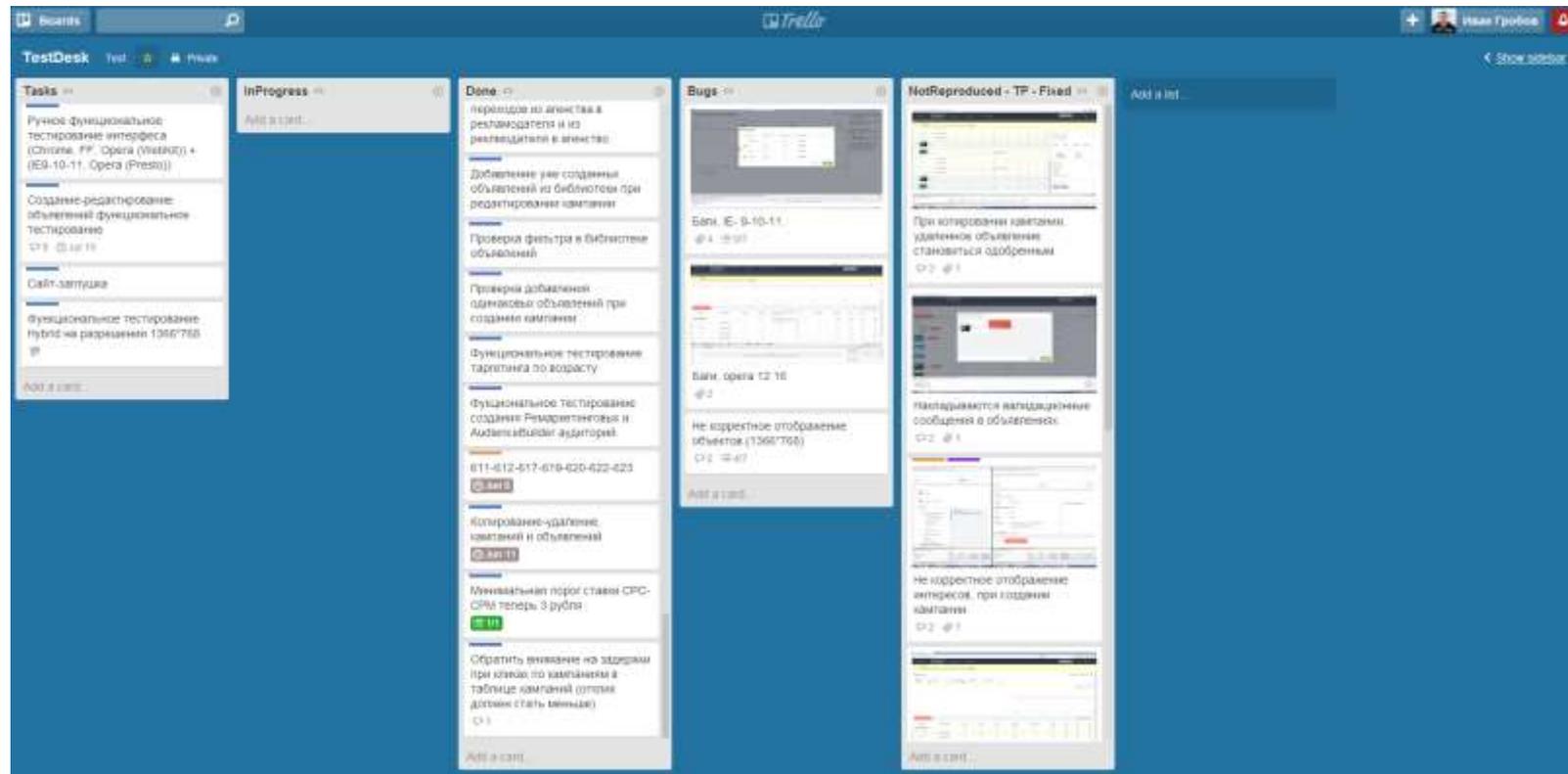
Работа с проектировщиком — Basecamp

- 1) Удобно обсуждать и сразу видеть несколько вариантов
- 2) Нет нужды в шагах «Not started -> In progress -> Ready for test -> Done»

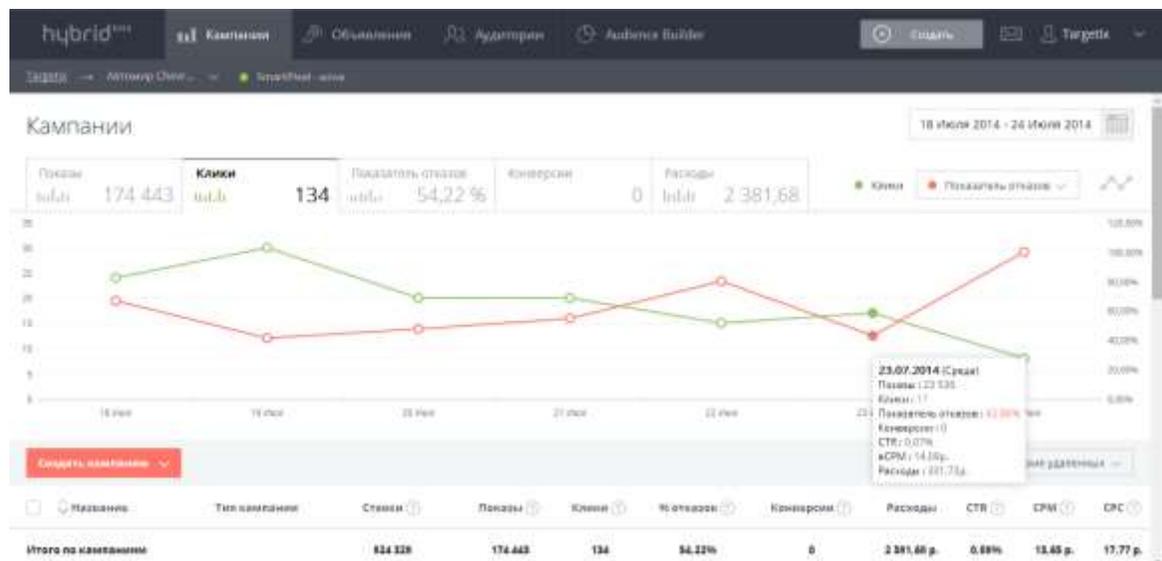


Тестирование продукта — Trello

- 1) Взаимодействуют непосредственно с программистами
- 2) Делают предложения по улучшению UX



Релиз внутри компании



Лицевой счет № 300000097

Текущий остаток: -73 950,65 руб. | Сумма последнего платежа: 5 000,00 руб.

Платежные данные: ООО 'Таргетинг', 392000 г. Тамбов, ул. М. Горького, д. 17/126, 12 этаж

Операции	Статус	Сумма	Документы
Авансовый платеж по счету №000020023 от 20.02.2014	Получен	0 руб.	Счет, Платежный поручение

Создать объявление

Поиск по заголовку объявления

- Chevrolet Aveo** (www.chevrolet-avto.ru) - От 494 000р. Выгода при покупке до 18550р. в Автокредит!
- Chevrolet Cobalt** (www.chevrolet-avto.ru) - От 443 000р. Выгода при покупке до 90000р. в Автокредит!
- Chevrolet Cruze** (www.chevrolet-avto.ru) - От 499 000р. Выгода при покупке до 160000р. в Автокредит!
- CRUZE со скидкой 180000!** (www.chevrolet-avto.ru) - CHEVROLET CRUZE. Уникальная предложение! Только автомобили Эдадот 0%!
- CHEVROLET CRUZE со скидкой** (www.chevrolet-avto.ru) - CHEVROLET CRUZE со скидкой 160 тысяч. Кредит 0%. Только в Автокредит!
- CRUZE со скидкой 180000!** (www.chevrolet-avto.ru) - CHEVROLET CRUZE в Автокредит. Уникальное предложение! Закажите сейчас!
- Ивакка CHEVROLET CRUZE!** (www.chevrolet-avto.ru) - Только в Автокредит. Выгода до 130 000 + подарок для CRUZE на Ваш выбор!

Создание нового объявления

Переместите изображения в эту область

Выбор фото

Вы можете добавить сразу несколько изображений. Размер каждого файла должен быть не более 4 МБ.

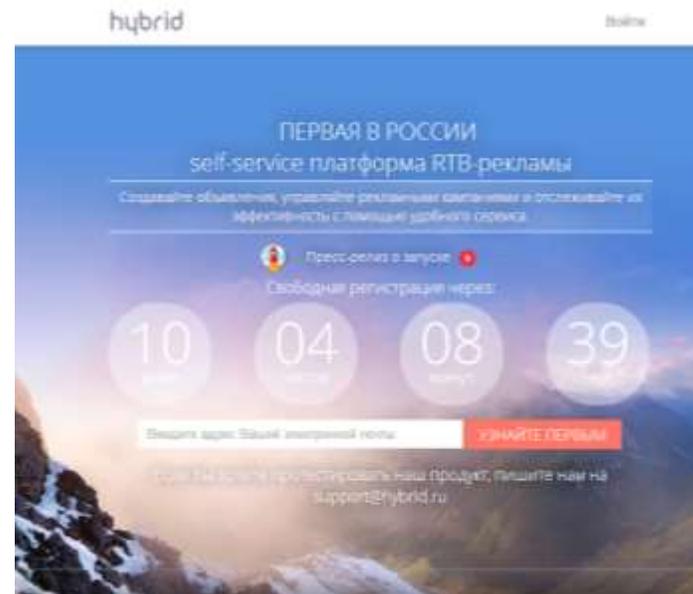
Отменить | Завершить

После внутреннего релиза

- 1) Удалось отшлифовать все бизнес-процессы
- 2) Улучшить юзабилити
- 3) Переработать тексты в интерфейсе
- 4) Создать руководство пользователя, справку, обучить специалистов техподдержки
- 5) Добавить функционал, который потребуется для внешних клиентов
- 6) Получить обратную связь от реальных пользователей продукта внутри компании

Релиз для имеющихся клиентов

- 1) Проведение презентаций продукта перед клиентами вместе с менеджерами по продажам
- 2) Работа ПМ в качестве техподдержки



До открытой регистрации

- 1) ОС от наших сотрудников
- 2) ОС от внешних клиентов
- 3) Время на доработку интерфейса, функционала и бизнес-процессов
- 4) Для работы над текущим интерфейсом и внедрения нового функционала — используем динамическое прототипирование в Axure

Требования

- Создавать отдельные документы для разделов продукта
- Не делать «универсальный» вариант для всех
- Если в реализации фичи участвуют несколько человек, написать требования для каждого в отдельности
- Удобство TeamPulse

Проектирование интерфейса

- Для проектировщика интерфейса достаточно написать видение продукта (2-3 стр.)
- Работать сначала над прототипами, только потом переходить к дизайну
- Получить ОС от сотрудников компании (имеющих опыт работы с подобными продуктами)
- Постоянно дублировать сказанное письмом
- Удобство Basecamp

До открытой регистрации

- Внутренний релиз (получение ОС от сотрудников компании)
- Презентация продукта РМ'ом совместно sales-менеджерами (первые продажи имеющимся клиентам)
- Работа РМ'а в качестве техподдержки