







productcamp




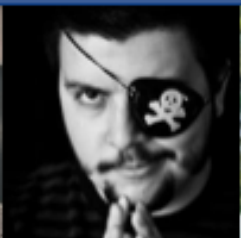
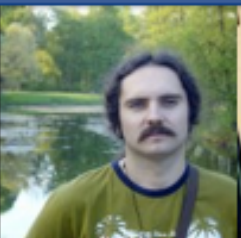

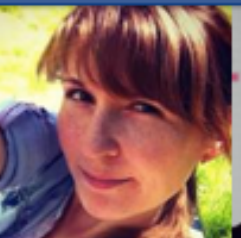

Михаил Карпов




facebook.com/michail.karpov

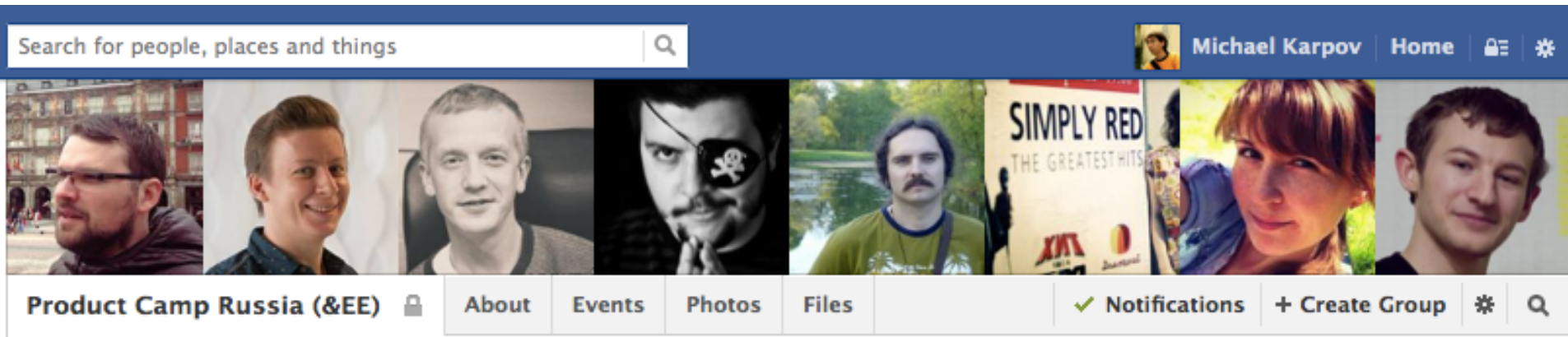


Search for people, places and things 

 Michael Karpov | Home  

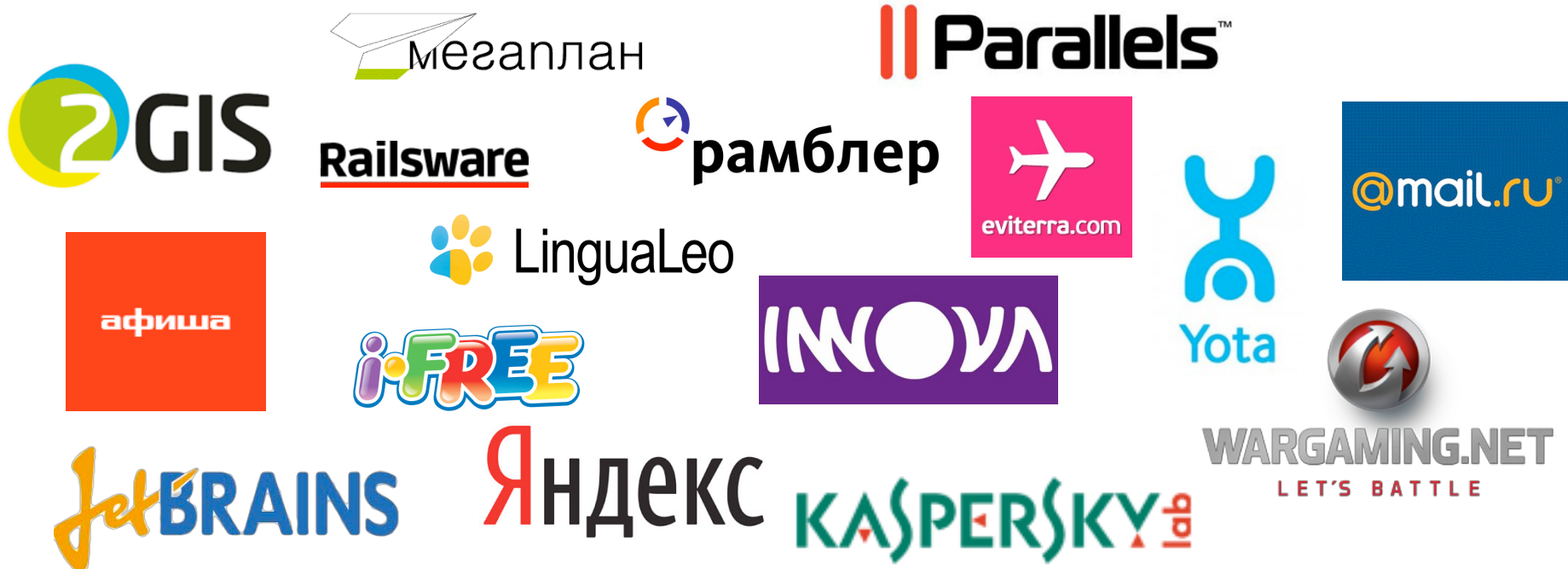
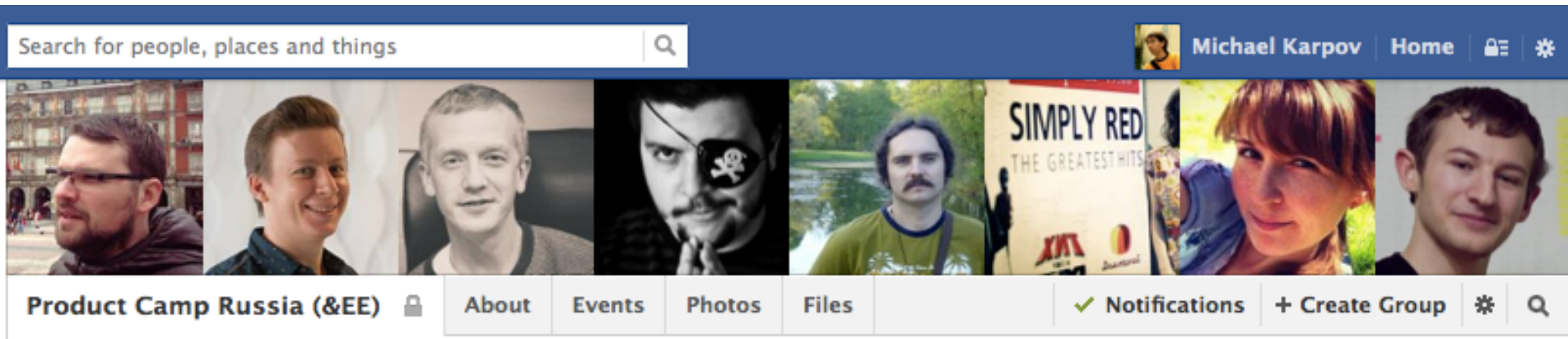
Product Camp Russia (&EE)  [About](#) [Events](#) [Photos](#) [Files](#) [✓ Notifications](#) [+ Create Group](#)  



Мы хотим, чтобы опытные профессионалы и начинающие в области управления продуктами

- знакомились, обменивались опытом
- повышали свою квалификацию
- и квалификацию рынка как следствие

Мы подросли



Гипотеза:

«структурировать знания»

- «Найти когда надо»
 - библиотека: контакты людей, доклады, статьи
- «Быть в теме»
 - рассылка: новые статьи, переводы, интервью
- «Для начинающих»
 - методичка: Product manager bootstrap

productcamp
library 

Библиотека: ProductCamp library

Модерируемый набор материалов
(разбитый по тематикам):

- Доклады с ProductCamp и не только
- Ссылки на лучшие статьи, переводы и заметки
- Контакты профессионалов в каждой из тематик

Библиотека: ProductCamp library

Сгруппировано по тематикам:

- Анализ рынка и пользователей
- Работа с фидбэком
- Локализация, выход в другие страны
- Аналитика
- Мобайл
- Продажи, монетизация
- Процессы, управление портфелем продуктов
- Работа с командой и руководством
- Управление требованиями
- ...

Рассылка: статьи, переводы, интервью

Подписка на статьи и материалы по управлению продуктами

В рамках сообщества ProductCamp Russia & Eastern Europe (productcamp.ru) мы хотим выпускать статьи и заметки на различные продуктовые темы.

Выберите из списка интересов темы, которые вам близки и интересны.

Мы тщательно отбираем и подготавливаем материалы, поэтому рассылка будет не частой, но полезной.

С уважением, Илья Красинский (ex LinguaLeo), Михаил Карпов (Яндекс), Анна Мельничук (Opera Mobile Store)

* **Обязательно**

Ваши интересы

пришлём только нужное для Вас

- Бизнес-метрики
- Email marketing
- Growth hacking
- User acquisition channels
- Другое:

Методичка: Product manager bootstrap

Что хочется:

- Дать быстрый старт для работы над развитием продукта

Формат (100 слайдов, плотно и без воды):

- Разбито по частям:
 - «Развитие идеи и продукта»
 - «Маркетинг, аналитика, монетизация»
 - «Менеджмент и работа с командой»

В каждой части:

- Общая вводная и понятия
- Примеры и кейсы с конкретными цифрами
- Подборка инструментов и ресурсов для более детального погружения (книги, ссылки, ресурсы)

Методичка: Product manager bootstrap

21

Product	Market
<ul style="list-style-type: none"> Product Features Product Benefits Product Positioning Product Pricing Product Promotion Product Place 	<ul style="list-style-type: none"> Market Segments Market Needs Market Competition Market Growth Market Entry Market Exit

22

Product	Market
<ul style="list-style-type: none"> Product Features Product Benefits Product Positioning Product Pricing Product Promotion Product Place 	<ul style="list-style-type: none"> Market Segments Market Needs Market Competition Market Growth Market Entry Market Exit

23

24

Примеры

- Девочки (он у Девочки)
- 7 (он у Девочки)

25

people don't buy **what** you do
- they buy **why** you do it

Show, don't tell!

26

Games

- Games are alternatives to traditional business models.
- Games are educational tools.
- Games are social tools.
- Games are fun tools.

31

32

a Bunch of more Games as Learning Center

- Games are educational tools.
- Games are social tools.
- Games are fun tools.

33

a Bunch of more Games as Learning Center

- Games are educational tools.
- Games are social tools.
- Games are fun tools.

34

сбор фидбэка

на первом 2 стадии может не хватить пользы

- креатив: работает ли идея?
- баги: «правильно ли работает?»
- реакция: «как не испортить?»

35

36

Они не врут, - они не знают

41

В итоге

- Проверьте просто ли с вами связано
- Фидбэк чрезвычайно важен до и во время старта
- Не доверяйте слепо фидбэку, проверяйте логику
- Наблюдайте за пользователями напрямую
- Учитывая поведенцы важно не сделать еще основной массы пользователей

42

Tools

- MindGames, Balsamiq, Moqups, PowerPoint, Photoshop, whiteboard, HTML.

43

ландинги и АВТ

- www.landing.com/
- www.landing.com/
- www.landing.com/
- www.landing.com/
- www.landing.com/
- www.landing.com/
- www.landing.com/

44

Обучение пользователей продукту

45

user is drunk

- как долго ваш продукт ему жизненно необходим
- у него нет времени

46

51

Матрицы

- time to market
- quality, critical bugs
- customer satisfaction
-

52

«Воронка»

53

The best marketing funnel

54

55

Category	Item	Price	Quantity	Total
Electronics	Smartphone	1000	100	100000
Electronics	Tablet	500	50	25000
Electronics	Laptop	1500	20	30000
Electronics	Smartwatch	200	100	20000
Electronics	Smart TV	800	50	40000
Electronics	Smart Home	100	1000	100000
Electronics	Smart Car	10000	10	100000
Electronics	Smart City	100000	1	100000
Electronics	Smart Country	1000000	1	1000000
Electronics	Smart World	10000000	1	10000000

56

Итого: что уже сделали

- Библиотека, разбитая по тематикам
 - наполнили докладами с ProductCamp
 - дружимся с другими мероприятиями и людьми
- Тематическая рассылка
 - подготовили несколько первых “how to” публикаций (бизнес-метрики, email-маркетинг)
- Первая версия методички
 - 100 слайдов с тулами и кейсами

Как помочь?

- Помочь с подбором ссылок и материалов
- Пройти анкету-опрос на сайте

Готовы помочь? Напишите нам:

kapnov@gmail.com

Где посмотреть?



productcamp.ru/library 😊