

The logo for 'ag;|e days' is presented in white text within a dark blue speech bubble shape. The text is arranged in two lines: 'ag;|e' on the top line and 'days' on the bottom line. The characters are in a clean, sans-serif font.

ag;|e
days

Совместное владение концептом продукта: изменения со скоростью бизнеса

Ксения Рогальская

Лаборатория Касперского

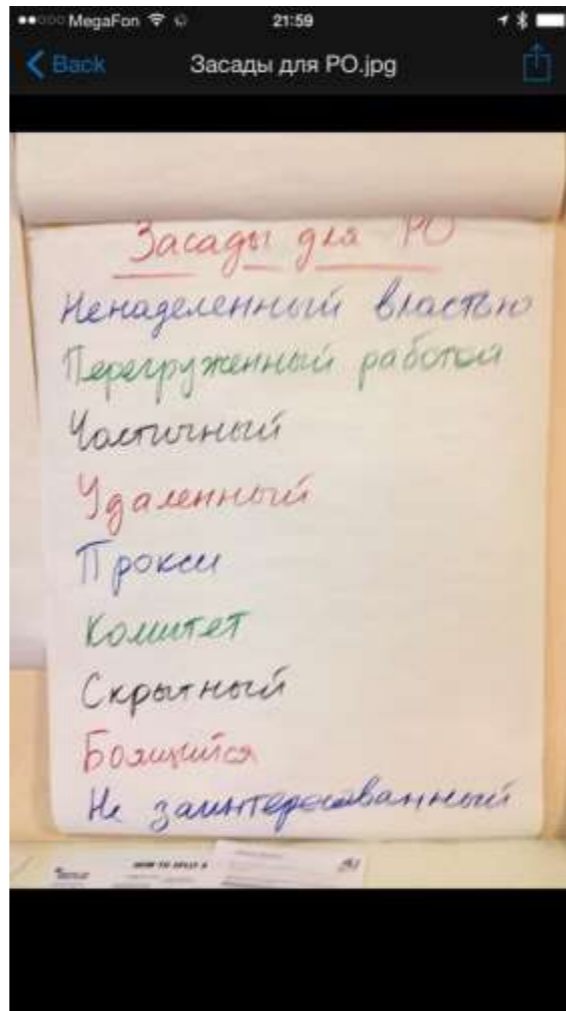


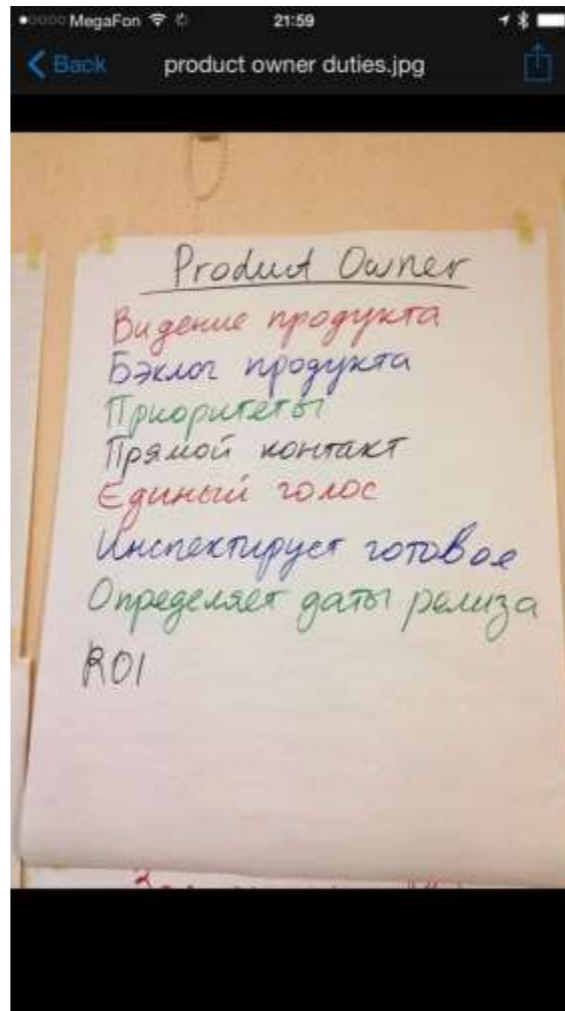
Ксения Рогальская
Сервис-менеджер «Лаборатории Касперского»

Security Intelligence Services

Что должен делать
“владелец продукта”?

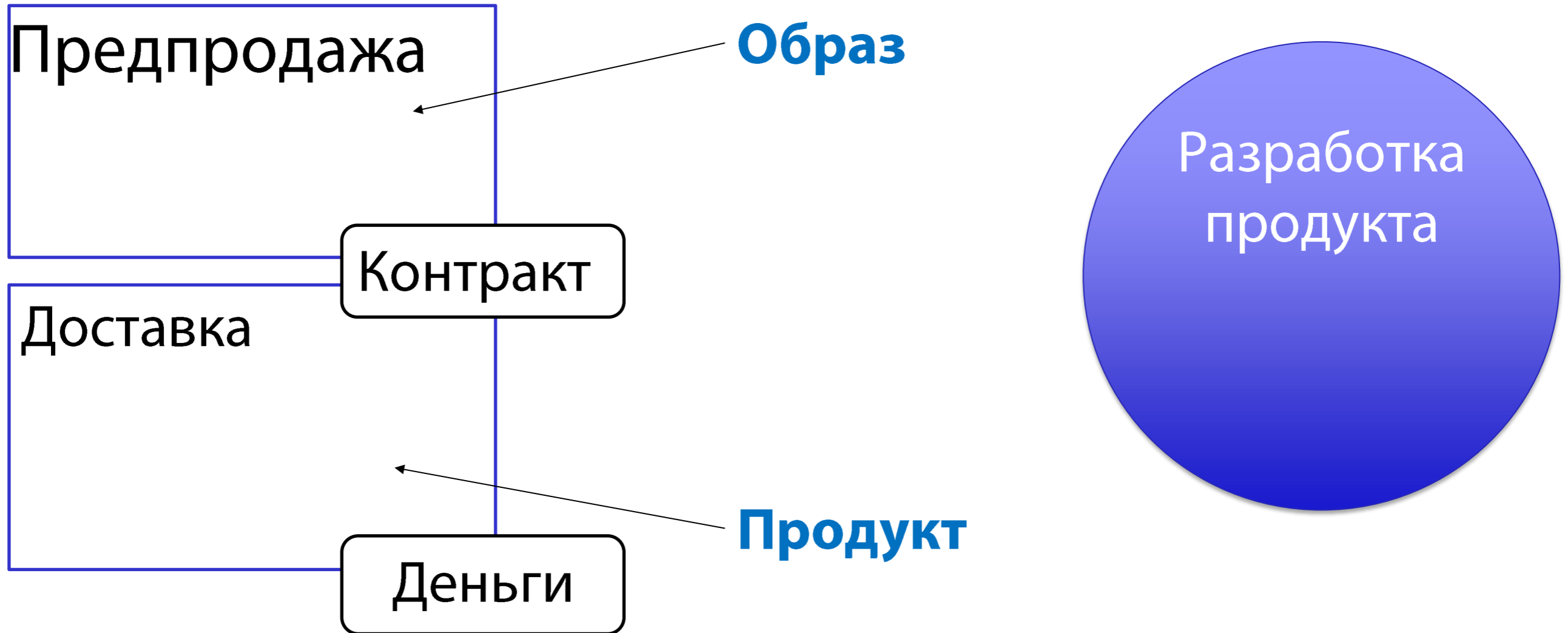
Что на самом деле делает
“владелец продукта”?



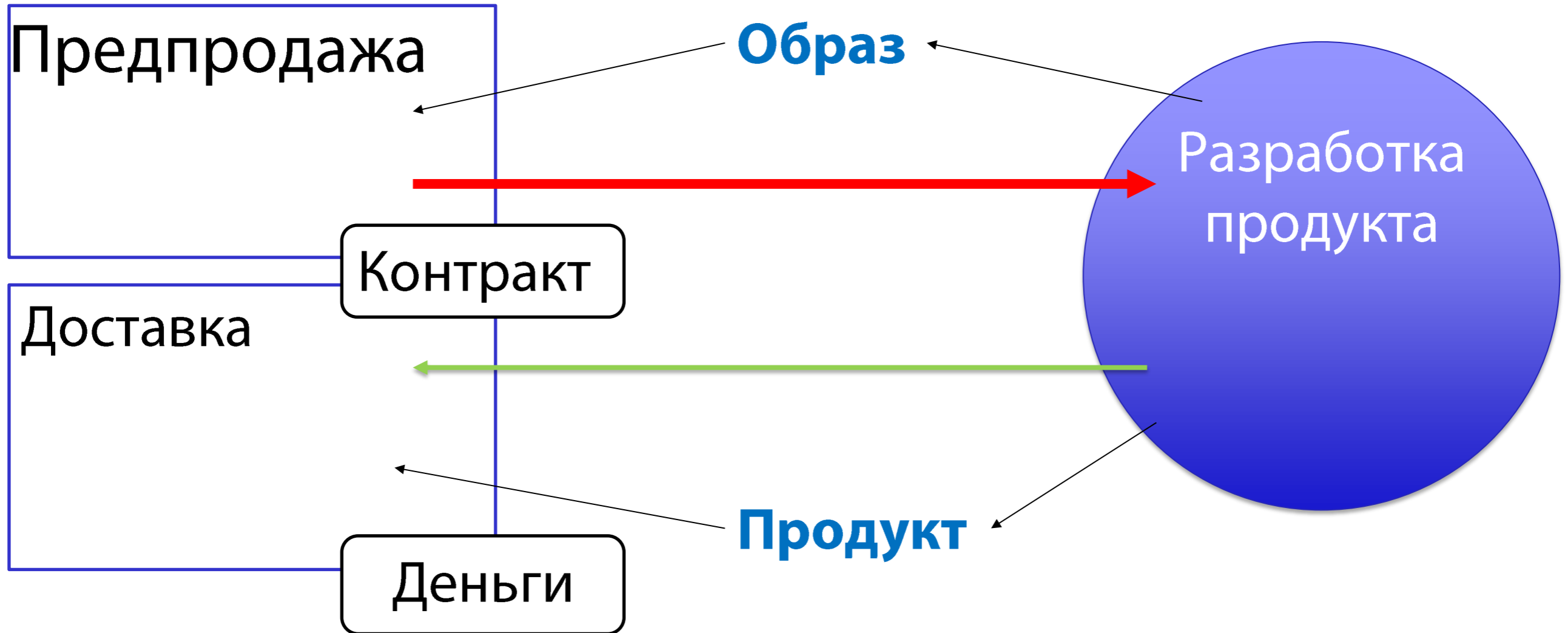


ЗАЧЕМ?

Операционный цикл



Операционный цикл



Подмена целей

- Цель департамента продаж – **заклучить сделку**, и пусть кто-нибудь позаботится об остальном
- Цель команд по разработке/оказанию сервиса – заниматься интересными задачами и делать работу **хорошо**
- Цель отделов контрактного сопровождения – правильный и **безрисковый документооборот**

Цели предприятия

- Получить прибыль
- Получить преимущество на рынке
- Следовать миссии

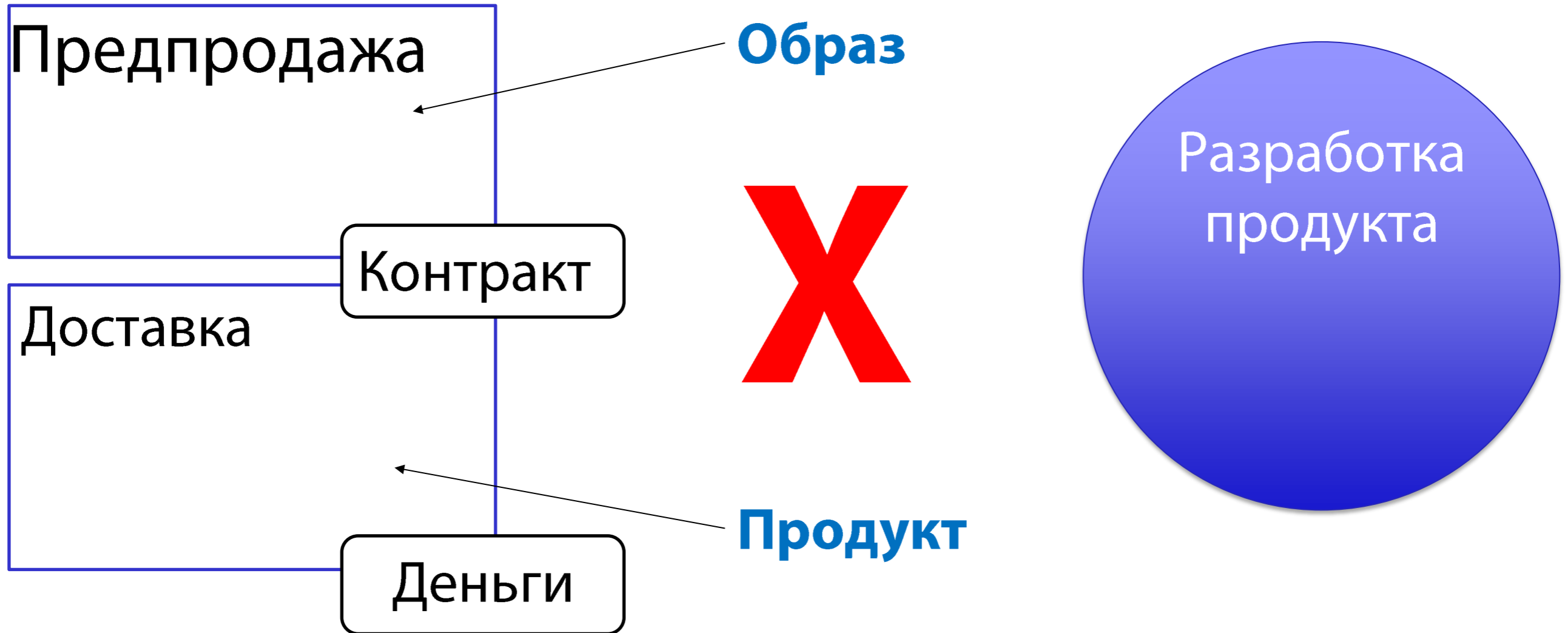
Как?

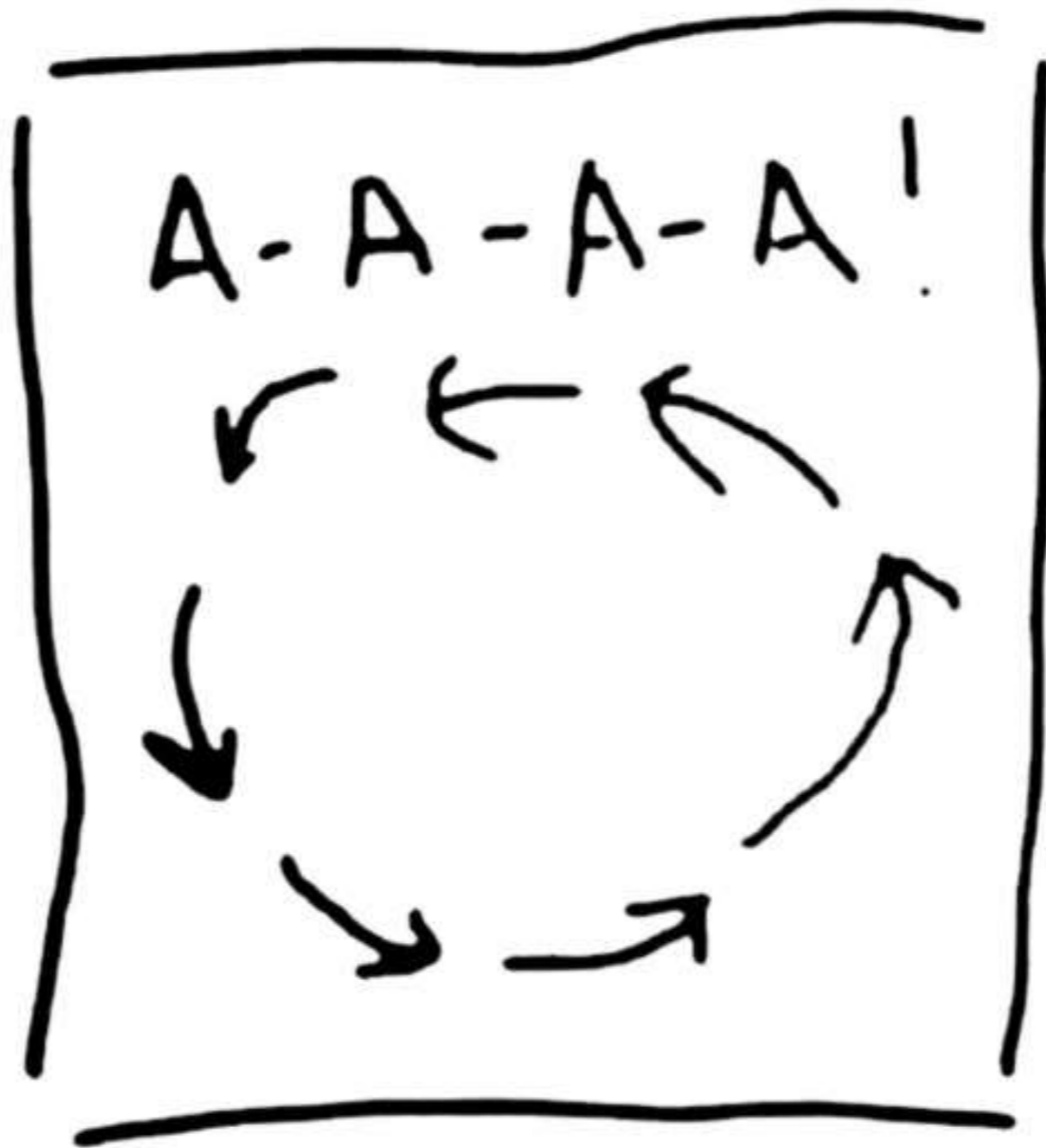
- Продать то, что нужно
- Тому, кому нужно
- С нужным уровнем качества
- Сохранив баланс между прибылью и затратами (P&L)

Идея и реальность

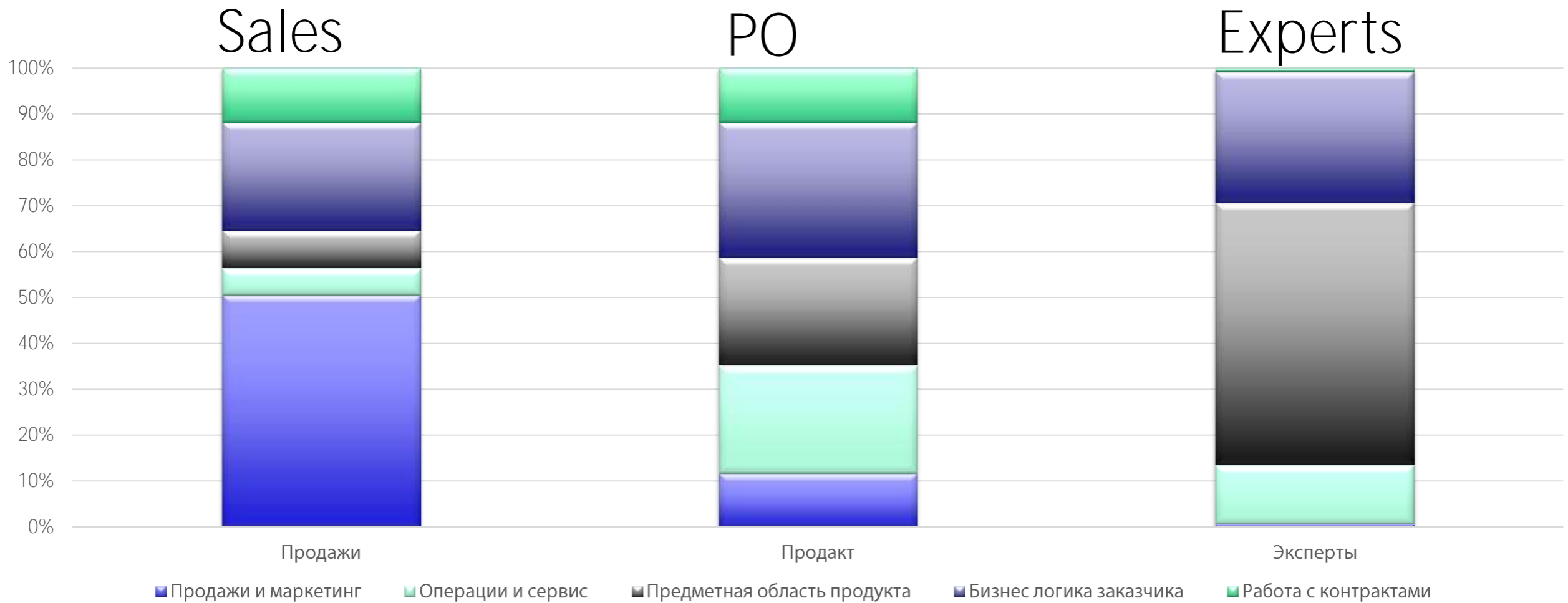
- «Представимый» – не значит «возможный»
- «Возможный» – не значит «нужный»
- «Нужный» – не значит «приносящий прибыль»
- «Приносящий прибыль» – не значит «возможный»

Операционный цикл

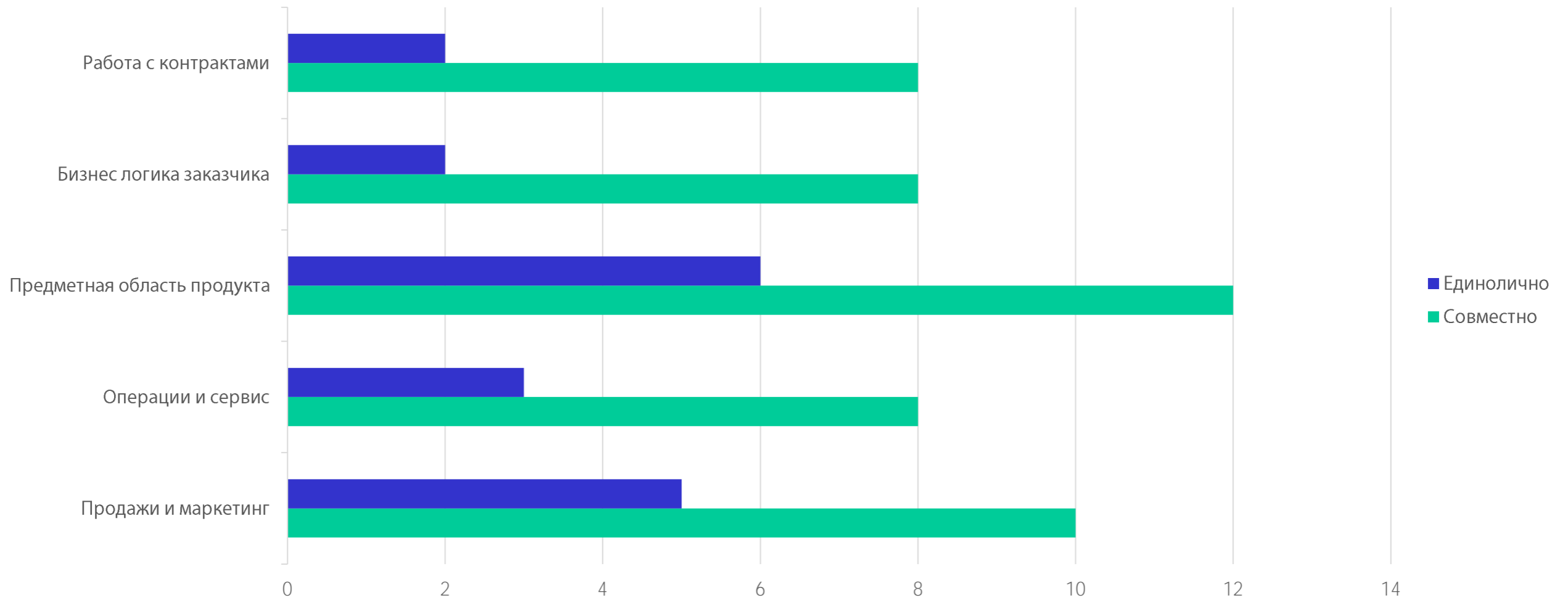




Немного о компетенциях



Совместно или нет?



Кое-что еще

- Лидерство
- Ответственность
- Организованность
- Коммуникация
- Управление командами

Кое-что еще

- Лидерство
- **Ответственность**
- Организованность
- Коммуникация
- Управление командами
- **Фасилитация**

Потребность в
компетенциях
прямо
пропорциональна
фактору срочности

Если «правильно», то

- Продуктовый комитет
- Waterfall
- Борьба за полномочия
- «Это не моя работа»
- СЛИШКОМ МЕДЛЕННО

Правило «Если НЕ»

- Не видеть реальный запрос заказчика
- Не слушать команды
- Не учитывать правила заключения сделок

Сделать не то, не так, не для тех
и не продать

Работаем на продажи

- Доступ к циклу presale и реальному заказчику
- Помощь в написании документов (whitepapers, leaflets, sales playbook)
- Делаем sales агентами по добыче информации

Работаем на команды

- Стараемся понять, что они могут, умеют и хотят делать
- Лучше сразу узнать, что им важно
- Подтверждаем цели, находим расхождения, ищем решения

Работаем с контрактами

- Знать, как устроено
- Вычитывать содержание работ
- Настроить процесс по быстрому закрытию сделки

Продано: где доставка?

- К первой продаже – с минимально необходимыми операциями
- Любая продажа стимулирует задуматься, как перестать делать «вручную» и настроить процессы
- Процессы по доставке продукта должны быть построены – иначе нельзя масштабироваться. Планируйте проект по постройке!

Капитан Очевидность

Закрыть продукт гораздо сложнее

Не продавайте то, что не хотите или некому
развивать

Менеджер продукта

- Понимать: бизнес-модель целиком
- Понимать: как строится операционный цикл вокруг продукта/сервиса. Построить своими руками, если надо
- Уметь: думать в стиле «если не»
- Уметь: задавать вопросы

Менеджер продукта

- Уметь: молчать и слушать
- Уметь: брать лучшее от участников и помогать им работать вместе
- Уметь: держать удар и отстаивать позицию
- Не говорить слишком часто: «это не моя работа»

Менеджер продукта

- Частичный
- Прокси
- Ненаделенный властью
- Перегруженный интересной работой

ООК 😊

Менеджер продукта

- Скрытный
- Боящийся
- Незаинтересованный

НЕ ОК!

Менеджер продукта

- Работает над видением продукта **СОВМЕСТНО** с командами и бизнесом
- Разговаривает с заказчиком
- Ведет бэклог
- Согласует приоритеты и релизы
- Единый голос

Q&A

Спасибо!

Kseniya.Rogalskaya@kaspersky.com

ru.linkedin.com/in/krogalskaya

www.facebook.com/ksenya.rogalskaya