



# Самодурство в продуктовых КОМПАНИЯХ

СИМПТОМЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, ЛЕЧЕНИЕ

Игорь Ткаченко

AITOC Inc, CTO

# О чем это всё...



## План

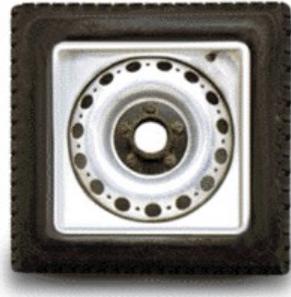
- команда
  - <ЗП>
  - 1 месяц работы
  - ROI 36%
- 1 случай
    - Не продается
    - -<ЗП \* команда>
  - 2 случай
    - Сроки: x2
    - Результат: /2
    - Конец года: -150% от плановых расходов
    - Окупаемость: 3 года

# Общая картина

- Источники потерь
  - Бесплезные релизы
  - Незапланированные инвестиции (рост сроков)
  - Непоследовательные релизы



# Общая картина



- Беспользные релизы
  - Неверные предположения о проблеме и решении
  - Пропущенные важные фичи и качества
  - Неожиданные препятствия, которые блокируют фичи или снижают их полезность

# Общая картина



- Незапланированные инвестиции (рост сроков)
  - Усложнение жизни команды
  - Пропуск простых решения
  - Слишком сложные решения

# Общая картина



- Непоследовательные релизы
  - Упущенный из виду продукт-микс
  - Упущенный из виду маркетинг-микс
  - Упущенные из виду приоритеты имеющихся возможностей

# Мы знаем все о рынке!

- Плохо если подразумевается:
  - Нам не следует собирать информацию о рынке
  - Нам не нужна статистическая или аналитическая информация



# Я знаю лучше чем мои коллеги!

- Проявления
  - «Я пытаюсь помочь больше заметить...»
  - «Я знаю лучше, потому что более опытный...»
  - «Я несу ответственность за это...»
  - «Это лучшее решение, потому что твое решение [может/не может] привести к [сомнительная проблема/возможный результат]»



# Мы умнее чем наши клиенты!

- Вполне возможно
- Не вам, такому умному-красивому, пользоваться вашим продуктом



# Мы должны думать только о рынке!

- SWOT
  - Сильные стороны
  - Слабые стороны
  - Возможности
  - Угрозы



# Мы должны сделать это...

- Я вычитал одну клевоюю штуку из одной клеовой книжки...
- Я чувствую, и я абсолютно уверен.



У меня есть клевая идея...



# Это важно... но у нас нет на это ресурсов...

- Почему это важно?
- Если какой-то нюанс так важен, но мы это не можем сделать, зачем делать остальное?



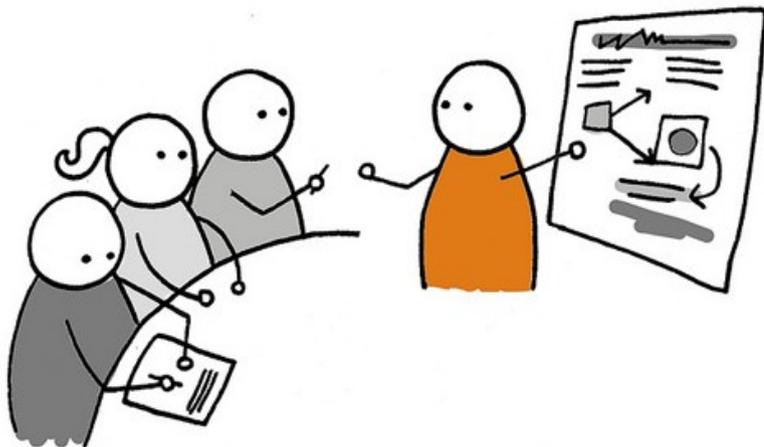
# Естественное решение

- Человек который умеет вовремя задавать правильные вопросы



# Стандартное решение

- Быть data-driven
- Делать только очевидно ценные вещи
- Помнить, что ты data-driven и value-focused



# Простое решение

- Во время обсуждений замечаем описанные паттерны
- Как?
  - Индивидуализировать список
  - Начать с себя
  - Создать культуру людей задающих правильные вопросы
    - Люди склонны повторять за лидерами
    - Игровой момент: «Кто найдет больше мета-модельных нарушений»



# Простое решение

- Как начать
  - Записать митинг на диктофон или свои рассуждения на бумагу
  - Выписать себе список «паттернов»
  - Ищем «паттерны» в материале
  - Если нужно уточняем предпосылки
  - Дополнительно разбираемся с предпосылками в которых прослеживаются «паттерны»



# Простое решение

- Как «прикатать»
  - Иметь индивидуализированный список
  - Хорошо знать несколько примеров проявления паттерна в своей практике
  - Работать со своими рассуждениями без носителя
  - По возможности отслеживать в живую



# Спасибо

- <http://bit.ly/ptmfp3r>



Игорь

 [vash.igor@gmail.com](mailto:vash.igor@gmail.com)

 <http://theplacefor.blogspot.com/>

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