
Продуктовый подход в бизнесе .
Роль « Product owner» как драйвер роста
КОМПАНИИ.

Мы в цифрах

8 лет

на рынке обучения
цифровой
трансформации и
продуктовому подходу

**7 стран
50+
компаний в**

с оборотом от 5 млрд
рублей в год

**1000+
студентов**

различных цифровых
специальностей закончили
наши программы

**10+
млрд рублей**

совокупный эффект от
продуктов, запущенных в
рамках обучения

Мы работаем с топовыми клиентами в своей отрасли

крупные федеральные
банки



лидеры среди частных
банков



HOME CREDIT BANK



другие индустрии

ИНГОССТРАХ



СИБУР

Ключевые стадии трансформации

DISCOVERY- СЕССИИ

Discovery портфеля и управления (с представителями топ-менеджмента) / Discovery продуктов и Product owners (с Product owners)

1 СТРАТЕГИЯ

Цифровая продуктовая стратегия

- Стратегия:
- Глобальная стратегия
 - Индустриальная стратегия
 - Рыночная стратегия
 - Операционная стратегия
 - Бизнес-модель
 - Операционная модель
 - Продуктовая стратегия
 - M&A (покупки, продажи)
 - Инновации и стартапы
 - IPO/ICO (Капитализация)

- Страт. высказывания
- Страт. приоритеты
- Страт. инициативы

2 ПОРТФЕЛЬ

Наполнение/реализация портфеля

- Портфельное управление:
- Первичный портфель
 - Подходы к управлению
 - Lean Digital иниц.
 - Инфраструктурные иниц.
 - Продуктовые иниц.
 - Discovery
 - Delivery
 - Сегментация портфеля
 - Stage Gate (L0-L6)
 - Контроллинг
 - Экономики

3 ПРОДАКТЫ

Продуктовая функция: Продактоунеры

- Product owners:
- Формирование пула кандидатов
 - Отбор кандидатов на инициативы
 - Подготовка первой волны
 - Микро-курсы по роли Product Owner
 - Реализация набора реальных инициатив
 - Контроль сходимости портфеля по PnL
 - Еженедельные встречи в Сообществе «продактов» и диагностика инициатив по фреймворку – TTM, PnL
 - Синхронное/асинхронное ведение «продактов» по модели Центра экспертизы. Помощь трекеров

4 ФРЕЙМВОРК

TTM&P&L: Фреймворк для портфеля

- Фреймворк для управления инициативами:
- Ускорение TTM и обеспечение PnL при реализации инициатив
 - Разрешение корпоративных дисфункций и блокаторов на примере конкретных инициатив
 - Кодификация методологии в корпоративный фреймворк, актуализируемый под компанию и обеспечивающий продвижение инициативы до PnL
 - Работа с инициативой и ее продвижение на любой стадии

5 ЦИФРОВЫЕ КАДРЫ

Платформа: Центр экспертизы & роли

- Масштабирование цифровой и продуктовой экспертизы
- Решение проблемы нехватки ресурсов для реализации инициатив
 - Увеличение воронки кандидатов
 - Подготовка внутренних и внешних кандидатов по цифровым специальностям для наполнения портфеля инициатив: Product owner-ов, скрам-мастеров, разработчиков и т.д.
 - Экономия за счет отказа от постоянного привлечения дорогих внешних тренеров
 - Масштабируемая подготовка внутренних тренеров и передача экспертизы внутри компании с учетом ее специфики
 - Экосистема сервисов: тьюторинг, трекинг, внешние/внутренние эксперты, Peer-to-peer, Сообщество практиков, база знаний и т.д.

ШКОЛА ТОП-МЕНЕДЖМЕНТ

Роль: топ-менеджер



Роль: функциональные руководители



Роль: Product owner



Роль: Product owner



Роль: эксперты, практики, тьютор, трекер



Наша программа

01

Роль «Владелец продукта» как драйвер роста компании

02

Продуктовый подход в бизнесе. Управление потоком идей

03

Выстраивание процесса управления потоком идей

Сергей Жердев

Эксперт в области цифровой трансформации и портфельному управлению

Более 14+лет. Управления блоком банковской сети. Home credit Bank создал сеть более 10000 точек продаж, вырастил команду от 100 до 1500сотрудников. Запустил культурную трансформацию «самоорганизующихся команд», доказал концепцию эффективности горизонтального менеджмента, снизив три уровня вертикального управления и кратно повысив эффективность компании.

Unibank построил и создал модель трекинга продуктовых инициатив с сокращением TTM от12 до 4 мес.

С 2017 г. опыт цифровой трансформации крупного бизнеса и внедрения продуктового подхода в банковском сегменте и электронной коммерции(Homecredit Bank, Unibank, Золотое Яблоко), создание функций Digital и Product owner-ов, внутренних Центров экспертизы.

Запустил и реализовал более 50 продуктов/инициатив с общей прибыльностью портфеля более 200млн. дол.

Провожу обучение и преподаю более 5 лет, автор курса «Product owner Быстрый старт». Обучение прошли более 1500руководителей



Homecredit Bank,
Unibank, Ростелеком, Золотое
Яблоко, Мегафон

Правила:

- Соблюдаем тайминг (30мин)
- Телефоны выключены или поставлены на беззвучный режим
- Все активно участвуют
- Не бывает глупых вопросов

01

Роль «Product owner» как драйвер роста компании



Продукт – это...



Ценность – это....

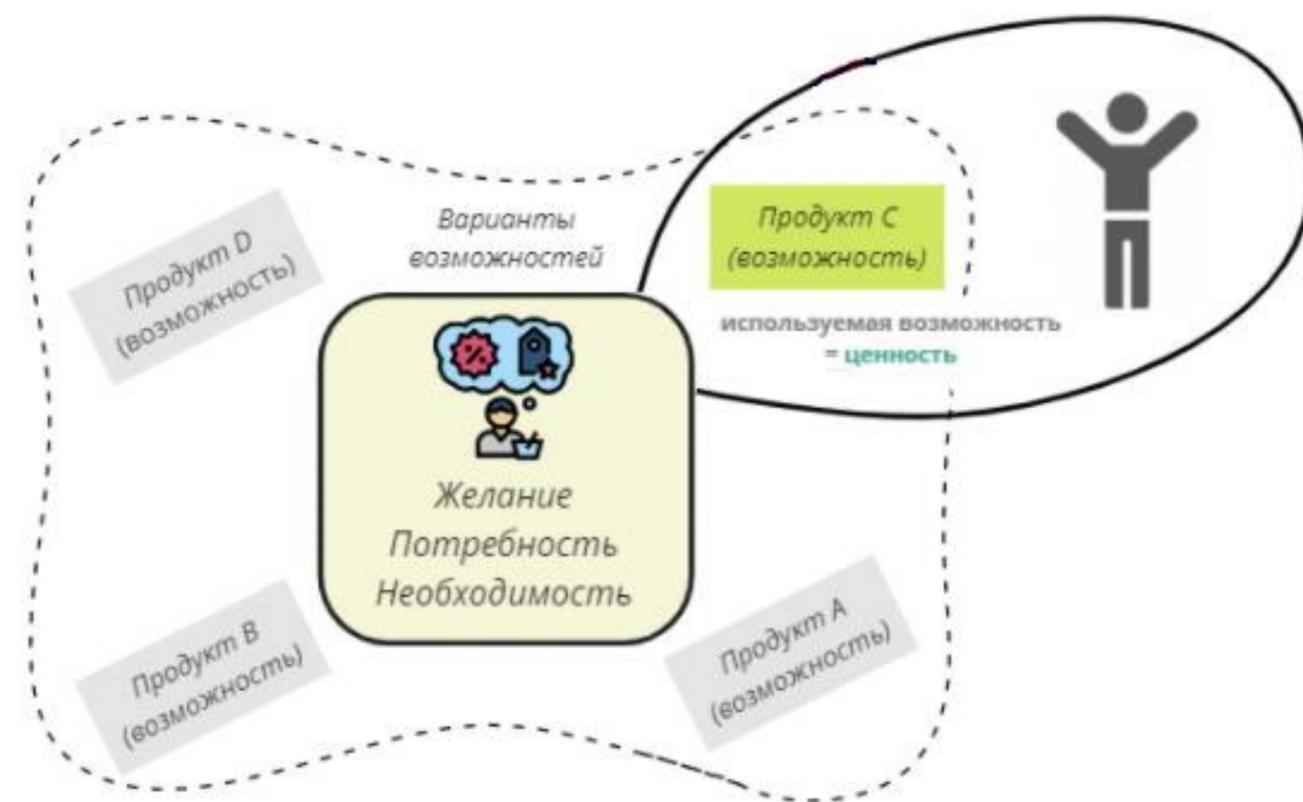


Как измерить ценность ?

Продукт и ценность

Продукт - результат деятельности, который предоставляет пользователям какую-либо возможность

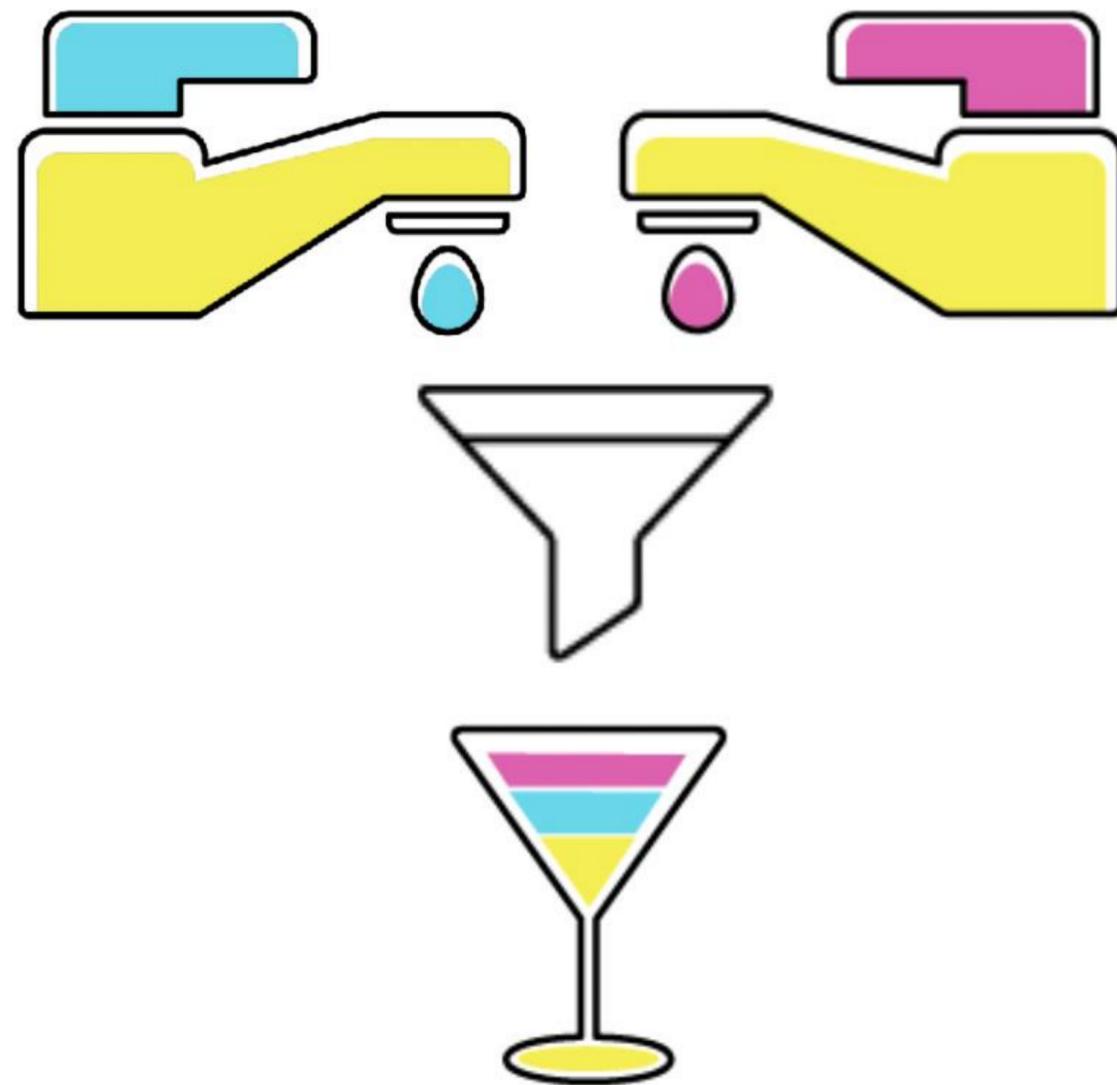
Ценность - это субъективная или объективная, количественная или качественная оценка возможности



Как бизнес и клиент измеряет ценность?

для бизнеса:

- ROI
- P/L
- EBITDA
- % рынка
- маржа
- выручка



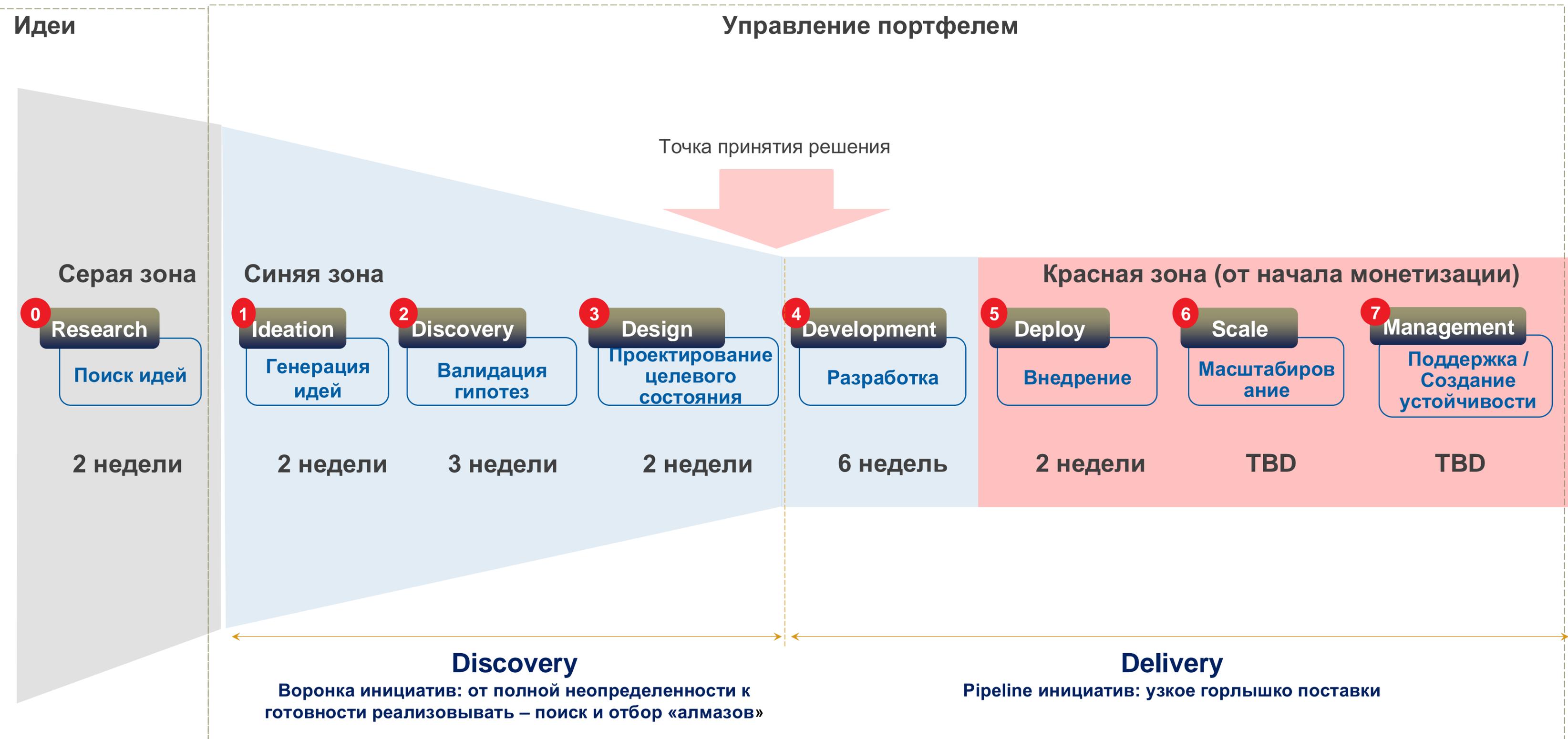
для клиента:

- цели
- задачи
- выгоды
- сложности
- эмоции
- опыт

02

Продуктовый подход в бизнесе. Управление потоком идей

Основные этапы движения инициатив



FRAMEWORK DIGITAL

DIGITAL INITIATIVES MANAGEMENT SYSTEM

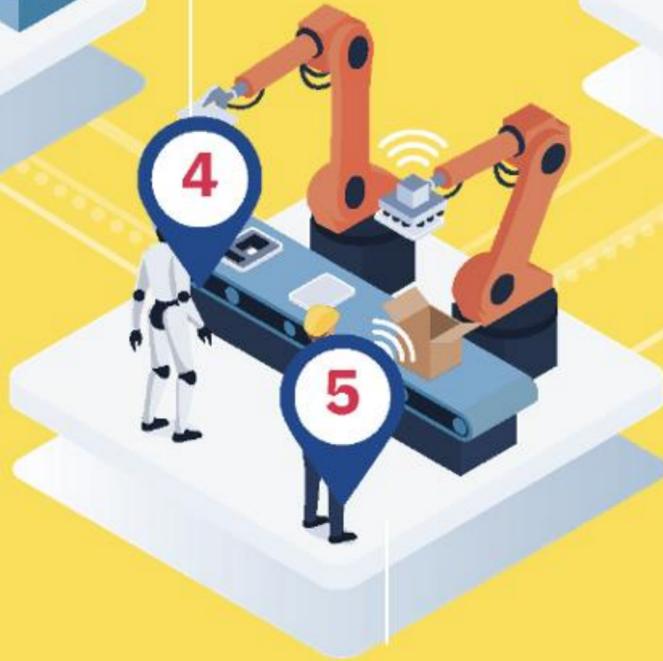
Discovery

3. Бэклог гипотез
4. CJM
5. Карта бизнес-процесса as-is
6. CustDev (практика)
7. Глубинное интервью (практика)
8. Анализ рынков
9. Конкурентный анализ



Development

18. Бэклог продукта
19. Бэклог спринта
20. Бизнес-бэклог
21. Демо продукта (практика)
22. DoD (Definition of done)
23. Критерии приемки (Acceptance criteria)



Scale

30. Дорожная карта масштабирования
31. Дашборд по метрикам
32. Подтвержденные эффекты (финмодель подтвержденная)
33. Метрики масштабирования
34. Bluebook



Design

10. Карточка проекта
11. Дорожная карта на 3 месяца
12. Список команды с компетенциями
13. Карта бизнес-процесса to-be
14. USM
15. Дерево метрик
16. Unit-экономика
17. Фин. модель

Deploy

24. Дашборд метрик
25. Маркетинговый план
26. Мониторинг эффектов (практика)
27. Метрики приживаемости
28. Фин модель (обновленная)
29. Карточка проекта (обновленная)

Management

35. Карточка проекта
36. Регламенты и распоряжения
37. Дашборд по использованию продукта

Ideation

- 1 Карточка инициативы
- 2 Карта стейкхолдеров



Framework Digital

СИСТЕМА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВЫМИ ИНИЦИАТИВАМИ

Discovery

12. Бэклог проблем/гипотез
13. Customer Journey Map
14. Карта бизнес-процесса «as-is»
15. Потенциал эффекта/уточненный эффект
16. Концепт процесса/продукта TO BE
17. Готовое решение
18. Глубинное интервью
19. Конкурентный анализ
20. Метрика процесса/этапа процесса (производственные метрики)
21. Данные (статистика) по проблеме
22. Карточка эксперимента
23. Обратная связь по прототипу/эксперименту
24. План реализации инициатив/мероприятий



Ideation

1. Карточка инициативы
2. Список команды исследования
3. Модель Lean Canvas
4. Однолисточник КУОП
5. Гипотеза о проблеме
6. Договор с подрядчиком
7. Модель оценки эффекта инициативы
8. Гипотеза о решении
9. Карта дизайн-сессии
10. Скоринговая модель инициатив
11. Матрица коммуникаций

Design

25. Набор метрик успешности
26. Концептуальная архитектура
27. Дорожная карта продукта
28. MVP
29. Бизнес-процесс «to-be»
30. Список команды с компетенциями
31. Матрица ответственностей
32. Дизайн-система
33. Бизнес-требования
34. Бэклог проблем клиентов
35. Предварительная фин. модель
36. Прототип
37. User-story map
38. Требования к разработке (стек и технологии)



Development

39. Тест-кейсы
40. Бэклог MVP
41. ЗНИ на создание инфраструктуры
42. Pipeline (настроенный)
43. Бэклог спринта
44. Инкремент продукта
45. Definition of Done
46. Технический долг
47. Прикладная архитектура
48. Minimum Viable Product – MVP
49. Демо продукта
50. Базовые требования: тех. стек
51. Базовые требования: применяемые паттерны архитектуры
52. Доступ в dev-среды
53. ЗНИ на создание инфраструктуры (dev)
54. Карта коммуникаций
55. Roadmap MPV
56. Integration test
57. Репозиторий
58. Release notes



Deploy

59. Pipeline (пройденный)
60. Карточка результатов этапа
61. Протокол приёмо-сдаточных испытаний (ПМИ)
62. Передача на поддержку в IT
63. Запрос на изменение (ЗНИ) для test/prod
64. Технический долг
65. Мониторинг эффектов
66. Дэшборд по метрикам
67. Технологическая архитектура
68. Пользовательские инструкции
69. Автотесты
70. Инструкции администратора
71. Описание маршрутизации обращений (маршруты техподдержки)
72. Карточка результатов этапа (однолисточник)



Scale

73. Технологическая архитектура
74. Дорожная карта продукта (масштабирования)
75. Карточка продукта/однолисточник
76. Инструкции для подготовки инфраструктуры на предприятиях
77. Дорожная карта масштабирования
78. Логирование и мониторинг

Management

79. Метрики успешности продукта
80. Клиентский опыт
81. Гипотезы по улучшению метрик
82. Бэклог продукта
83. Финансовая модель продукта
84. Бюджет продукта



Фундаментальные практики и артефакты Product owner

1. Продуктовая тройца (сегмент-проблематика-решение)
 2. Карточка инициативы
 3. Глубинные интервью
 4. Карта пути клиента (CJM)
 5. Бэклог задач с системой приоритезации и ЖЦ продукта
 6. Дерево метрик(NSM)
 7. Финансовое моделирование/ юнит-экономика
 8. User-story map
 9. Создание минимально жизнеспособного продукта(MVP)
-

Жердев Сергей

Воркшоп по фундаментальным практикам и артефактам Product owner



Жердев Сергей

Эксперт по портфельному управлению и
продуктовому подходу

тел. +79109197711
email Sergey.zherdev1103@gmail.com
telegram @Sergeizherdev

