

# Курс «Как делать продукт» / How to make a product

**Учебный год:** 2018/2019

**Статус:** факультатив

**Преподаватель:** Моисеенков Алексей Алексеевич

**Где читается:** Факультет компьютерных наук

**Язык:** русский

**Уровень:** бакалавриат, магистратура

**Когда читается:** 3,4 модули

**Кредитов:** 2

## Цель курса:

Дать понимание IT индустрии в целом, развить навыки работы в команде, умение спроектировать продукт с нуля: начиная от гипотезы заканчивая бизнес планом. А так же узнать как работают крупные компании и как создают новые продукты.

## Получаемые навыки:

- умение вести процесс проверки гипотез путем анализа рынка, опроса людей, проведения качественных и количественных исследований
- умение вести за собой команду
- выстраивание процесса работы в компании, над продуктом, внутри команды
- умение находить проблемы пользователя
- умение структурировать свои мысли
- умение измерять успех продукта
- разрабатывать модель монетизации продукта и рассчитывать ее эффективность
- приносить пользу всем людям и делать мир лучше :)

## Занятия:

### Блок «SEO продукта»

Цель данного блока познакомить слушателя с индустрией, дать понимание как и зачем делаются новые продукты, подготовить и рассказать о том, как устроена работа в больших компаниях и стартапах.

## Занятие 1

Знакомство

Введение в тему и обзор курса:

Цели и задачи Темы и содержание Финальный проект:

Что представляет из себя финальный проект

Как будет вестись работа над проектом

Что такое команда проекта и роли в ней  
Как будет проводиться промежуточная оценка и финальная оценка Как будет проводиться защита проекта

Ответы на вопросы

История

Откуда вышли мобильные технологии (первые прототипы Apple, Xerox) Первые компании на рынке (Motorola и так далее)

Что было в 80х, 90х, 2000х и что мы имеем сейчас (Обзор самых крупных компаний и объема рынка и пользователей)

Текущее состояние

Лидеры рынка - миссии, цель компаний, культура, стратегия Facebook

Google

Microsoft

Apple

Amazon & Alibaba

Baidu

Startups(Uber, AirBnb, Square)

Silicon Valley

Почему все там - историческая справка (IBM начала 70х, HP гараж, Apple & Microsoft, Google & Yahoo)

Что такое долина и ее культура

Россия

**Домашнее задание к первому занятию (не обязательно):**

Выбрать любую компанию и ее основной продукт и рассказать почему он успешен, чем вызван такой рост, рассказать свои гипотезы.

## Занятие 2

Краткий итог первого занятия

Что понравилось, что нет

Рассказ домашнего задания по желанию

Обсуждение

Какие бывают продукты по типу платформы + примеры

По типу монетизации + примеры

UGC

Marketplace (on-demand)

Смена модели сервиса (pivot) и модели монетизации

Как выбрать модель для своего сервиса  
Игры

**Домашнее задание:** предложите модель монетизации для Google Maps.

## Занятие 3

Команда

Основатели компании

Как выбрать тех, с кем начнешь что-то делать и почему это важно Команда продукта в большой компании и стартапе

Роли и задачи в команде

Распределение ответственности

А кто такой лидер?

CEO

Менеджер продукта (Product manager) Менеджер проекта (Project manager) Маркетинг и PR

Дизайн

Продажи

Разработчики и аналитики Тестировщики

Как найти этих людей, почему найм это самое важное

Как работать в команде

Методологии разработки

Waterfall MSF Agile Holacracy

Коммуникация или «как правильно говорить» Общение с руководителем

Общение с командой

Правила или вовсе нет правил в коммуникациях

Фокус

На что вы тратите время и деньги

Приоритеты

Умение говорить «нет»

Цели превосходят ожидания (Google OKR)

Move fast and build things

Рост продукта и компании

Продажи и почему это может решить все проблемы

Настойчивость и достижение цели/tradeoffs

**Домашнее задание:** к этому моменту должна произойти разбивка на команды. Целью задания будет распределить роли и написать план проекта во времени.

## Занятие 4

Представление команд

Команда это целая компания

Культура

Что такое культура

Что такое культура компании/команды

Почему культура важна

Первые принципы Стабильность Доверие

Культура это основатели Ценности компании

Элементы продуктивной команды

Как искать таких людей

Культура в больших компаниях на живом примере

**Домашнее задание:** какие ценности в вашей команде, чем это поможет быть вам лучше и развиваться быстрее. Составьте ваш core values worksheet.

Блок «Знание рынка и продукта»

## Занятие 5

Гипотезы

Как формулировать

Правильная постановка проблемы

Интервью, фокус-группы, письма и отзывы Анкетирование

Статистика

Формулировка решения Проверка гипотез

Опросы пользователей Друзья и коллеги

Опросы через специализированный сервисы

Опросы в соц. сетях

Пользовались ли бы вы продуктом сами

Примеры гипотез и решений Epic, user story, customer journey Приоритезация

Модель Кано Понимание области Методы оценки

Правильная документация Цели проекта/продукта

Аудитория

Кейсы и решения Измерение

Roadmap и зачем он нужен Дистрибуция

### **Домашнее задание:**

Напишите базовый вариант своей гипотезы и варианты как вы будете его проверять.  
Опробуйте один способ проверки (для продвинутых).

## **Занятие 6**

Product marketing

Что это за зверь

Анализ рынка

Обзор текущих мобильных рынков

Как устроены мобильные магазины приложений и какие они бывают

ASO

Инструменты анализа

AppAnnie SensorTower Ручной анализ Google Trends

Конкурентный анализ

Кто ваши конкуренты

Сравнение по функциям Сравнение по аудитории Историческое сравнение Примеры

Бета-тестирование

Где искать

Кто ваша аудитория

Возраст

Интересы

Где живут

Область деятельности

Запуск продукта

Выбор площадок

Написание обзора и его отправка (Techcrunch, ProductHunt) Developer story (Medium, Хабр)  
SMM

Facebook Twitter Instagram

Support email

Как запускались Airbnb Uber Google Facebook VK

**Домашнее задание:** выберите для своей идеи самый перспективный рынок, объяснить выбор в рамках анализа рынка и аудитории. Выбрать целевую аудиторию.

## Занятие 7

Измерение или цифры наше все

Почему важно измерять Метрики

Привлечение

Сколько у нас пользователей

Динамика

Сколько у нас активных пользователей/кто такие активные пользователи

Откуда приходят наши пользователи

Какие каналы привлечения самые эффективные

Использование

Сколько людей используют возможность X

Сколько процентов проходят нужный путь внутри продукта

Что говорят о продукте, любят ли его и можно ли это измерить

Конверсия и возвращаемость

Конверсии (из неплатящих в платящих, в подписчиков И так далее)

Уровень оттока

Деньги

Сколько стоит привлечение одного пользователя

Сколько стоит поддержка одного пользователя

Сколько приносит платящий пользователь/просто пользователь (ARPPU/ARPU)

LTV/CAC

Как растет прибыль

Воронки

Acquisition - Activation - Retention - Revenue

Инструменты

Google Analytics

Facebook

Mixpanel

A/B tests

Logs (анализ траффика) Usability testing Feedback

Как выбрать правильные метрики для продукта

Как балансировать между продуктом и бизнесом

**Домашнее задание:** выбрать набор метрик для вашего проекта и объяснить выбор. Для продвинутых расписать временное развитие метрик (в трех вариантах: все плохо, средне, все отлично).

## Занятие 8

Маркетинг и PR

Что такое маркетинг

Почему он важен

Маркетинг приложений и сервисов

Мобильный ASO

Скриншоты

Ключевые слова

Google Play vs AppStore vs China

Траффик

Партнерские сети

Директ, AdWords

Баннеры

Кросс-промо

Качество траффика и таргетинг

Процент удержания

Привлечение пользователей

Рассылки

Уведомления

Личное общение

Оффлайн кампании

Почему их делают Виды

ТВ Промоматериалы Биллборд

Как измерять

PR  
Работа со СМИ

Публикации  
Почему тексты важны и нужны SMM  
Создание образа бренда

**Домашнее задание:** рассмотреть способы продвижения вашего продукта, на чем сосредоточиться в начале и как измерить эффективность. Выбрать каналы привлечения. Продумать бюджет запуска и маркетинга.

## Занятие X

Мотивация  
Работа над собой

Цели в жизни  
Путь в карьере  
Что такое переговаривание Как мотивировать себя

Продакт менеджмент  
Кто такой продакт менеджер  
Роли и задачи в разных компаниях

Финальные презентации проектов

## Система оценки и домашних заданий

Всего в курс заложено сто баллов. Но я хотел бы сделать небольшой избыток, который можно достичь только сделав все и идеально (то есть никто этого не сделает).  
Итоговая аттестация: формируется делением на 10 суммы баллов и округлением к нижней границе.

Общий зачет баллов состоит из обязательных домашних заданий, который формируют финальный проект и дополнительных заданий, который добавляют приятный бонус.  
Если выполнять свой курсовой проект во время семестра, то за него можно получить 75 баллов.

Если выполнить курсовой проект в самом конце (не показывая промежуточных результатов в течение семестра), то можно получить 50 баллов.

Задание	Метод сдачи	Баллы	Необходимость
Эссе о любой технологической компании	По почте. Опционально рассказ в аудиторию или лично	5	Опционально
Модель монетизации Google Maps	По почте или личное обсуждение.	5	Опционально
Распределение ролей и график проекта. Формирование команды	Сдача во время занятия + презентация	10	Обязательно
Core values worksheet	По почте или личное обсуждение	5	Опционально
Гипотезы для продукта	По почте и выступление с презентацией	10	Обязательно



Проверка гипотез	Отчет на почту и личное обсуждение	5	Опционально
Выбор рынка и аудитории	Отчет на почту или личное обсуждение	10	Обязательно
Метрики для продукта	Презентация на почту + опционально рассказ	10	Обязательно
Прогноз развития метрик	Презентация на почту + опционально рассказ	5	Опционально
Способы продвижения, модель запуска и бюджет	Презентация + сдача во время занятия	10	Обязательно

Каждое задание, рассказанное в аудитории, имеет дополнительные плюсы:

- Любая команда, если презентация понравилась, может добавить к любому заданию 1 или 2 балла
- Преподаватель может добавить от 1 до 5 баллов, а так же вычесть от 1 до 5 баллов от любого задания

Преподаватель имеет право добавить к любому заданию от 1 до 5 баллов если задание выполнено очень хорошо.

Финальный проект во время финальной сдачи(если в течение всего семестра ничего не показывалось) может получить дополнительно от 5 до 10 баллов или получить минус от 5 до 15 баллов.

Финальный проект - свой сервис/приложение/продукт:

- Чем вызвана необходимость делать данный продукт и какую проблему он решает
- Объем рынка и аудитории
- Почему именно ты(вы) способны это сделать + проблема выбора команды
- Как сервис будет зарабатывать
- Какие технологии находятся в основе сервиса
- Как будет построено развитие во времени (план по фичам)
- Как будет построен заработок продукта (по кварталам/годам)
- Как вы будете измерять успех или не успех
- За сколько вы сможете это сделать

Финальный проект должен быть оформлен в виде презентации с любым количеством вложений (таблицы, графики, прототип).