

Кирилл Шиханов ●

Я написал книжку,
название огонь

БУКВАРЬ—ШМУКВАРЬ

ПО РАЗРАБОТКЕ ПРОДУКТА



Это же не аудиокнига,
тут надо читать

16+

Кирилл Андреевич Шиханов

Букварь-шмукварь по разработке продукта

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63975661

SelfPub; 2021

ISBN 978-5-532-98590-2

Аннотация

Букварь-шмукварь по разработке продукта совмещает как юмор в профессиональной сфере айтишников, так и обучающие аспекты. Эта книга – первый полный букварь по разработке IT-продуктов. Она состоит из диалогов с продакт менеджером, который объяснит даже пятилетнему ребенку, что такое эджайл. Расскажет, что будет, если запустить продукт без A/B теста и что общего между свежемолотым кофе и дизайном. После прочтения книги можно как минимум развить профессиональный кругозор, узнать новые термины и познакомиться с примерами на практике, а как максимум стать продакт менеджером или тимлидом.

Содержание

А	6
Айтишная компания	6
Апсейл	7
Артифишл интеллидженс	8
Атрибуция трафика	9
Б	10
Без А/В теста	10
Бизнес	11
Бизнес вэлью	12
Бэкендер	13
В	14
В следующей версии	14
Вайрфреймы	15
Вижен	16
Водопад	17
Возвращать	18
Воронки	19
Вряд ли	20
Всё по полочкам	21
Выпиливать	22
Высокий приоритет	23
Г	24
Гипотеза	24

Главная метрика	25
Глубинки покажут	26
Гуглить	27
Гуманитарий	28
Д	29
Данные	29
Данные нужны чтобы	30
Делегирование	31
Деливерить результат	32
Е	33
Евангелист	33
Единорог	34
Ещё не было мейнстримом	35
Ё	36
Ёмкость рынка	36
Ж	37
Железобетонно	37
З	38
Задачи в бэклоге	38
Закрывать гештальт	39
Закупить трафика	40
Запустил	41
Здравый смысл	42
И	43
Инвестиции	43
Индикатор	44

Интернет-маркетолог
Конец ознакомительного фрагмента.

45

46

Кирилл Шиханов

Букварь-шмукварь по разработке продукта

А

Айтишная компания

- Следующая часть нашего собеседования на позицию проджект менеджера – ситуационное интервью. Представьте, что я – саламандра, пришла к вам заказывать фичу
- Эммм, что представить?
- Повторю, к вам пришли с хотелкой от бизнеса. И ваша цель – захватить базу или уничтожить всех соперников.
- Что, какая цель?
- Цель по смарту. И давайте ещё смоделируем ситуацию, что Деда Мороза не существует.
- Деда Мороза не существует?
- Вы же проджект менеджер, вы и скажите.
- Ну, звучит как обычный рабочий процесс. Только обычно ещё интернет отваливается. Это ведь айтишная компания.

Апсейл

– Доедай кашу.

– Я наелся.

– Смотри, ты ещё не сконвертил всю кашу в тарелке.

– Ну пожалуйста, это апсейл, в меня больше уже не лезет.

– Хорошо, иди. Но в обед возвращайся на повторную сес-

сию.

– Ура. А можно сейчас чего-нибудь сладкого закросс-сей-
лить?

Артифишл интеллидженс

- Зачем мы пишем, что в нашем продукте артифишл интеллидженс?
- Не знаю, но Эпл и Гугл так пишут.
- Но у нас же просто «если А, то Б, иначе В», никаких нейросетей.
- Думаешь, у других по-другому?

Атрибуция трафика

– Что такое атрибуция трафика?

– Когда тебе звонит рекрутинговое агентство и предлагает пообщаться в компанию, в которой ты уже работаешь.

– А ты всё ещё работаешь в этой компании?

– Да, но если агент со мной пообщается, то по последнему касанию я запишусь как пришедший от него.

Б

Без A/B теста

- Что ты обычно говоришь, когда выпускаешь релиз без A/B теста?
- Release the Kraken!

Бизнес

– За что ответственен продакт менеджер?

– За продукт, пользователей, аналитику, дизайн, маркетинг, команду, процессы. Но не за бизнес. За бизнес ответственен бизнес-аналитик.

Бизнес вэлю

- Зачем мы делаем эту фичу?
- Она несёт бизнес вэлю.
- Несёт кому и от кого? Точно несёт, а не уносит?
- Ты ещё спроси, в чём этот бизнес вэлю мерить.

Бэкендер

- Наполеон был бэкендером.
- Почему?
- Он бил сразу по всем фронтам.

В

В следующей версии

- Чтобы быстрее донести до пользователя фичу, мы часть зарелизим сейчас, а часть – в следующей версии.
- А когда вы будете решать проблемы пользователя?
- В следующей версии.

Вайрфреймы

- Тёмная тема в дизайне сейчас очень популярна.
- Тогда почему вайрфреймы и разные UX-макеты с прямоугольничками проектируются в светлой теме и на белом фоне?

Вижен

– Я бы хотел сменить вижен-провайдера.

– Почему?

– Периодически нет вижена. И непонятно, что делать.

– Пробовали перезагрузить бэклог?

– Да, не помогает.

– Проверяли пинг до стэйкхолдера?

– Да, пинг есть.

– Я вот сейчас смотрю ваш конфлюенс, вижен есть.

– Сейчас есть, да, но буквально спринт назад его не было.

– Возможно, был пик нагрузки?

– Нет, мы ежедневно проводим стендапы, всё стабильно.

– Вашими ресурсами могли воспользоваться соседи?

– Нет, у нас закрытый проект в джире.

– Давайте мы вам предоставим скидку на следующий роадмап, чтобы вы не уходили от нас. А с нашей стороны мы проведём ретроспективу, почему вижен пропадает.

– А если инцидент повторится?

– Мы бесплатно предоставим вам опцию «надо как у Гугла» вместо вижена.

Водопад

– Знаешь, почему Шерлок Холмс предпочитает Agile?

– Почему?

– Потому что после того, как он попробовал Waterfall model, не мог несколько лет вернуться в проект.

– А вот Мориарти же был верен методологии до самого конца.

Возвращать

- Почему аэрокосмические компании решили возвращать ракета-носители после полётов в космос?
- Просто хотели повесить ретеншен первого дня.

Воронки

- Недавно включил телевизор, а там в эфире «Магазин на диване» и продаётся набор воронок.
- И во весь экран красуется Sales, а call-to-action цвета Canada green?
- Да, но я посмотрел на цифры и переключил на более эффективный канал.

Вряд ли

– Мы точно успеем за неделю выкатить фичу?

– Конечно.

Всё по полочкам

– Я придумал 2 стиля мебельной разработки. Первый, когда всё по полочкам, но долго полировать и в итоге приходится забить.

– А второй?

– Быстро запилить, но сделать в стол.

Выпиливать

– Что произойдёт, если не выпиливать фичи из продукта?

– То же, что и с Эрмитажем. Чтобы посмотреть каждую картину, посетителю потребуется несколько лет.

– А разве из Эрмитажа выпиливают картины?

– Не знаю. Но новые добавляют сразу как временные с выставленным Time To Live и без возможности накатить обновление сверху.

Высокий приоритет

- Хочу предложить рекурсивный способ приоритизировать роадмап.
- Это как?
- Низкий приоритет – одна фича. Средний приоритет – другая фича. Высокий приоритет – роадмап.

Г

Гипотеза

– Объясни мне как пятилетнему ребёнку, что такое проверка гипотезы?

– Представь, что ты думаешь, что под кроватью монстр. И думая так, начинаешь строить ловушку от монстров и добавлять в неё разные приспособления под разные виды монстров. Но на самом деле пока ты под кроватью не проверишь – это лишь твои фантазии.

Главная метрика

– North Star Metric, она же метрика полярной звезды или главная метрика в продукте – это как культ брокколи. Говорят, что это полезно и вкусно, и следует мерить логарифмической линейкой.

– Вот что-то я сомневаюсь насчёт вкуса.

Глубинки покажут

- Нам действительно надо делать сейчас эту фичу?
- Давай пока сделаем, а там уже глубинки покажут.
- Что такое глубинки?
- Глубинные интервью с пользователями, когда ты с помощью вопросов узнаёшь проблемы и контекст использования продукта.
- Разве это надо проводить не до разработки фичи?

Гуглить

– Умение гуглить – базовый навык продакт менеджера.

– Значит ли это, что человек, спрашивающий других, как стать продакт менеджером, не станет продакт менеджером?

Гуманитарий

- Нам нужен разработчик в команду. Можете помочь?
- Можем дать вам менеджера.
- Он программист?
- Нет, он гуманитарий.
- А зачем он нам?
- Это вам гуманитарная помощь.
- У нас уже есть менеджер. Это будет гуманитарная катастрофа.

Д

Данные

- Для меня данные как золото. Представляю, что я как Скрудж Макдак в своём хранилище прыгаю с трамплина и купаюсь в бассейне золотых монет.
- В реальности же ты больно бьёшься при первом же касании с золотом.
- Просто надо уметь погружаться в данные.
- Ага, и не захлебнуться в них.

Данные нужны чтобы

- Если бы сделал себе татуировку длиной в одно предложение, то какую бы фразу набил?
- Данные нужны, чтобы принимать решения.
- Если это твоя первая татушка, то решишься на такую?
- Недостаточно данных.

Делегирование

– У меня проблемы с делегированием.

– Если не начнёшь делегировать делегирование, то так и будешь всю жизнь делегировать сам.

Деливерить результат

- Главное – деливерить результат.
- Это то, что нужно пользователю?
- Главное – деливерить результат часто.
- Ты спрашивал у пользователя, какие у него проблемы?
- Вот доставим результат, появятся проблемы, тогда и поговорим.

Е

Евангелист

- Чем евангелист отличается от инфлюенсера?
- Не бывает микро и нано-евангелистов.

Единорог

– Ты знал, что единорог – это компания с оценкой в миллиард долларов?

– Это не про нас, у нас не очень с оценками, и не в долларах, а в стори поинтах.

Ещё не было мейнстримом

– Ты знаешь про пиратские метрики?

– Нет, но я знаю, что пираты носили повязку на глазу, чтобы при спуске в трюм не тратить время на привыкание глаз к смене освещения. Они просто убирали повязку с глаза, который держали в темноте.

– Кажется, что они смогли добавить тёмную тему, когда это ещё не было мейнстримом.

Ё

Ёмкость рынка

– Я посчитал ёмкость рынка для нашего приложения.

– Дай угадаю. Это все пользователи, у которых есть айфоны и андроиды?

– Почти. Ещё те, кто любит игры.

Ж

Железобетонно

- Нам действительно тёмная тема в продукте поможет с конверсиями в воронке?
- Железобетонно.

3

Задачи в бэклоге

– Помнишь раньше, когда шампунь заканчивался, воду в бутылку доливали, встряхивали, и ещё месяц можно было голову мыть?

– Да.

– Так вот, когда задачи в бэклоге закончатся...

Закрывать гештальт

– Знаешь, как называется составной трансформер, который формируется в результате соединения нескольких трансформеров, таких как диноботов или конструкторов?

– Как?

– Гештальт.

– То есть, раз во всех продуктах уже есть сторисы, а у нас нет, то нам просто необходимо их добавить, чтобы закрыть гештальт?

Закупить трафика

- Продукт готов, осталось только закупить трафика.
- То есть, вот реклама появится и к успеху придём?
- Да я вообще хотел только органический трафик. Но говорят, что с платным трафиком органика лучше идёт.

Запустил

- Не так давно я запустил личный блог.
- Почему ты в него сейчас не пишешь?
- Я его совсем запустил.

Здравый смысл

– Вы здравый смысл так донесёте или вам упаковать?

– Упаковать. Чтобы нести здравый смысл, он должен быть в упаковке.

И

Инвестиции

- Вопрос. Вот ты основал стартап на инвестиции от брата отца.
- Допустим.
- Значит ли это, что ты работаешь на дядю?

Индикатор

- Для чего этот значок перечёркнутого динамика в меню?
- Для обозначения звуков в приложении.
- Если я нажму на него, то я включу или выключу звук?
- Это значок-действие, а не значок-индикатор.
- Короче, я уже нажал, пока ты рассказывал. Так что это значок-нажми-и-посмотри-что-будет.
- Как и весь наш интерфейс.

Интернет-маркетолог

– Я ищу в команду интернет-маркетолога, который будет отвечать за SMM, отзывы, пользовательский фидбэк, SEO, обзор рынка, контекстную рекламу, баннеры, email, общение с инфлюенсерами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.