

Школа менеджеров 2.0

Управление проектами и продуктами
для middle-менеджеров



1. Вы продакт-менеджер в Яндекс Такси. Ваша задача — разработать и представить стратегию запуска и развития сервиса в выбранной вами стране.

Стратегия должна быть изложена в презентации, которая убедит руководство или инвесторов, что проект целесообразен. В презентации может быть не больше пяти слайдов. Любую информацию на дополнительных слайдах жюри учитывать не будет.

Вам нужно:

- Самостоятельно выбрать страну для запуска, учитывая её специфику
- культурные, пользовательские особенности, конкурентную среду, юридические и ресурсные ограничения.
- Определить конкретные цели для первых 3, 6 и 12 месяцев после запуска.
- Разработать детальный план действий (в формате диаграммы Ганта и/или бэклога задач), описывающий этапы запуска и развития продукта.
- Перечислить ресурсы, которые потребуются для реализации стратегии: команду, финансы, технологии и прочее.
- Сформулировать value proposition продукта для нового рынка, подчеркнув его преимущества перед конкурентами и значение для целевой аудитории.

Не забывайте про реалистичность и выполнимость предложенной стратегии.

Приложите файл в формате pdf с презентацией, на первом слайде презентации напишите текстовый ответ (при необходимости). Его длина не должна превышать 1000 символов.



2. Отлично! Вы защитили стратегию, выбрали новую страну и уже даже запустили Яндекс Такси в самом крупном городе.

Пришло время расширяться и запустить сервис по всей стране.

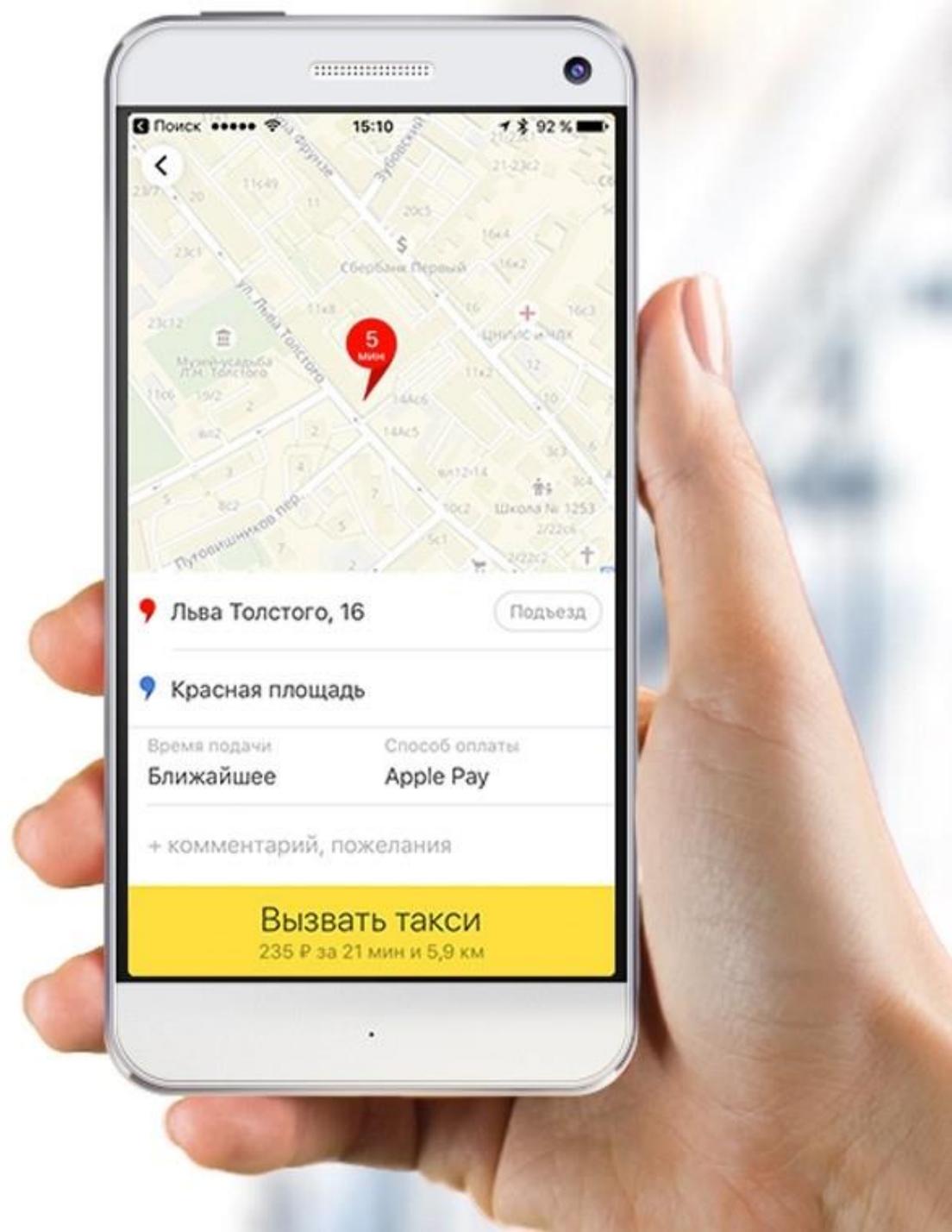
Ключевые люди для запуска — вы, маркетологи, разработчики, биздевы, привлекающие таксопарки, и сами таксисты.

Вам нужно построить **дерево метрик** (результат представьте в виде схемы), которое всем заинтересованным поможет ответить на вопросы:

- Таксисты хотят понимать, сколько они заработают.
- Сотрудникам Яндекс Такси нужно оценить, насколько хорошо они поработали над этим запуском.
- Топ-менеджмент должен знать, эффективно ли расходуются ресурсы, выделенные на запуск, и соответствует ли результат проекта ожиданиям.
- Биздевам хочется понимать, получают ли они свою премию, ведь у них есть финансовые KPI по привлечённым партнёрам.
- Маркетологи среди прочего следят за тратами на свои активности и хотят, чтобы они окупались.

Когда будете составлять дерево метрик, подпишите стейкхолдеров, для которых важна та или иная метрика. Выделите на схеме метрику North Star.

В качестве ответа приложите файл со схемой.



3. Давайте представим, что вы устроились на работу менеджером продукта в Яндекс Афишу. Сейчас ваш основной фокус — новые механики доутилизации билетов на мероприятия и персонализация сервиса для пользователей.

Скоро наступит новый квартал, а значит, вам нужно проработать идеи по проектам и защитить их перед СРО, СТО и другими стейкхолдерами на квартальном планировании.

Предыдущий менеджер продукта уже провёл исследование рынка и передал вам один из вариантов механики доутилизации билетов на мероприятия — запуск rush tickets. Это известная механика продажи оставшихся билетов день в день со скидкой.

Кроме описания механики, в качестве артефактов у вас есть заметки прошлого продакта со встреч с разными стейкхолдерами с описанием требований и открытыми вопросами:

- Должен быть огромный баннер на главной странице Афиши.
- Какая нагрузка планируется на сайт и приложение?
- Давайте запустим сразу во всех городах и странах СНГ и проведём большую маркетинговую кампанию.
- Исходя из нашей стратегии, должна быть персональная подборка предложений и уникальные тексты, созданные с помощью YaGPT.
- Нужно дать возможность купить сразу 10 билетов и не регистрироваться в момент покупки.
- Продавцы билетов в админке должны сами выбирать, хотят они участвовать или нет?

Ваша задача:

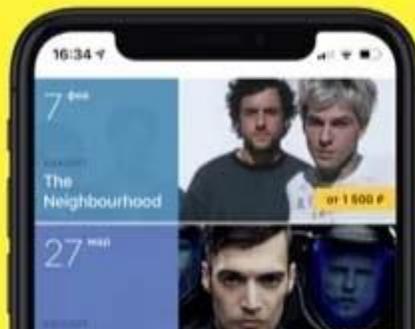
- Проанализировать заметки и механику rush tickets для продуктовой проработки.
- Подготовить презентацию в формате PDF на три слайда для защиты проекта на квартальном планировании.

Что стейкхолдерам важно увидеть в презентации:

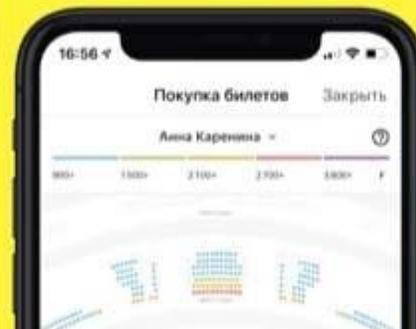
- 1) цель проекта, критерии достижения и метрики, которые будем растить за счёт него;
- 2) полный скоуп работ и что из него войдет в MVP и в эксперимент (если он нужен);
- 3) ключевые риски и действия в случае, если риск случится.

В качестве ответа приложите файл с презентацией на три слайда в формате PDF.

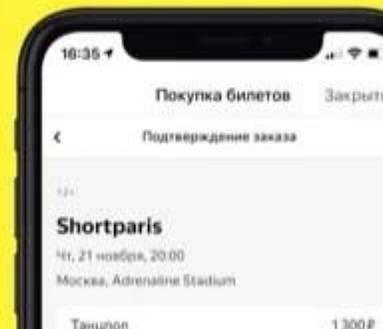
Билеты в кино,
театр и на концерты



Удобный выбор
мест по цене

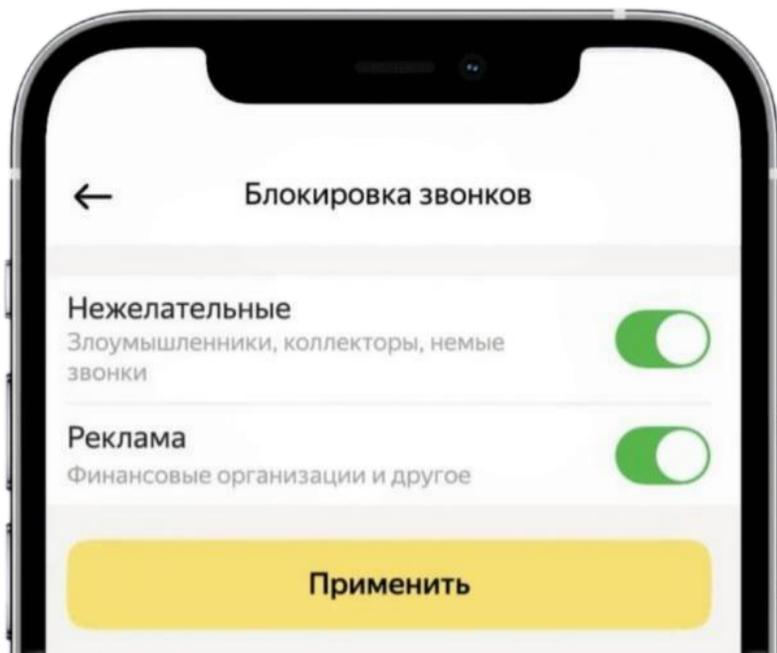
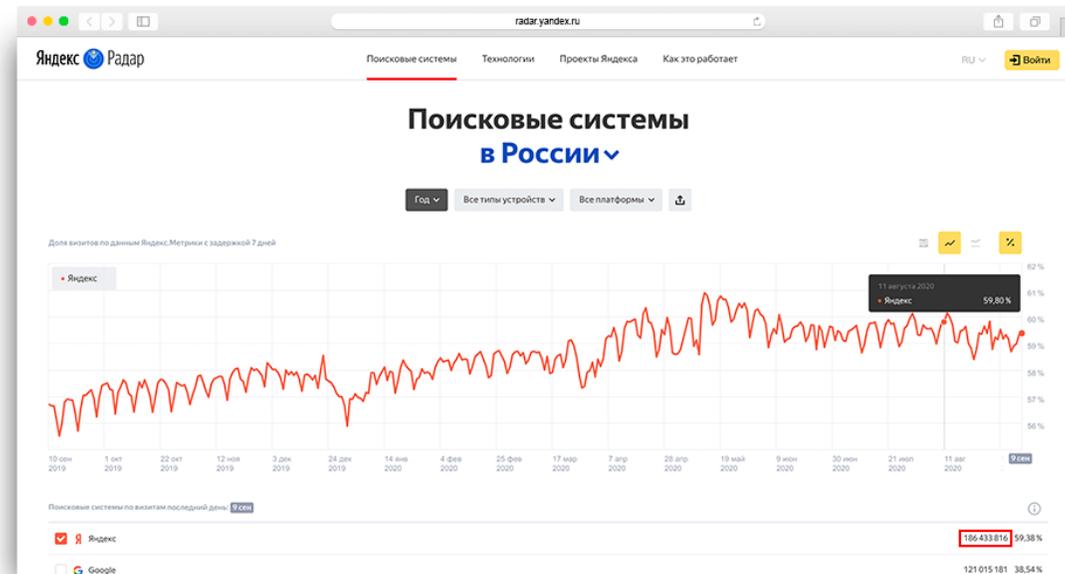


Безопасная оплата
картой и Apple Pay



4. По данным Яндекс Радара, 71% процент визитов совершается со смартфонов https://radar.yandex.ru/device_categories.
На основе публичных данных сделайте прогноз, какая доля визитов будет в России через год и через три года. В ответе опишите свою оценку и как она была получена.

**Длина ответа не должна превышать 1000 символов.
В качестве ответа приложите файл.**



5. Сейчас есть много приложений-АОНов, которые определяют тип входящего звонка: является ли звонок рекламным, информационным о доставке или другим типом.

Опишите алгоритм работы такого приложения, как вы его представляете.

Как приложение «понимает», что звонок с номера xxx связан с доставкой товара, а звонок с номера ууу — это предложение финансовых услуг банка?

**Длина ответа не должна превышать 1000 символов.
В качестве ответа приложите файл.**

Подписывайся на
телеграм-канал
[OutOfScope](#) у нас еще
много полезного и
интересного

