

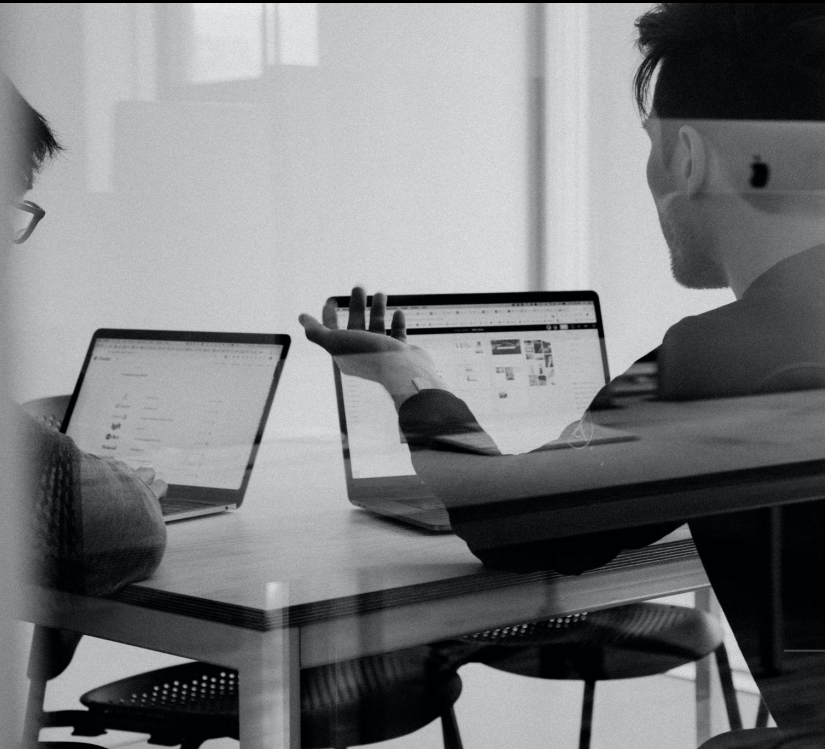
BSL

выделенные продуктовые команды:

управление ожиданиями клиента
и менеджмент-ресурсов

AGENDA:

24 sep 2022



01 Что такое продуктовая выделенная команда

02 Какой профиль клиента: фокусировка на задаче

03 Как управлять ожиданиями VS реальностью клиента

04 Как мотивировать исполнителей в продуктовой команде

05 Бенефиты для команды и клиента

спикер

ТАТЬЯНА ПИМЕНОВА

Руководитель отдела по работе с партнерами

/ запустила новые каналы продаж

/ основала и руководит партнерской сетью BSL

1 / 11





Локации

2 офиса и 7 Dev Centres



Россия



Ирландия



Кыргызстан



Беларусь



Эстония



Казахстан



Грузия



Армения



Таиланд

4 Продукта



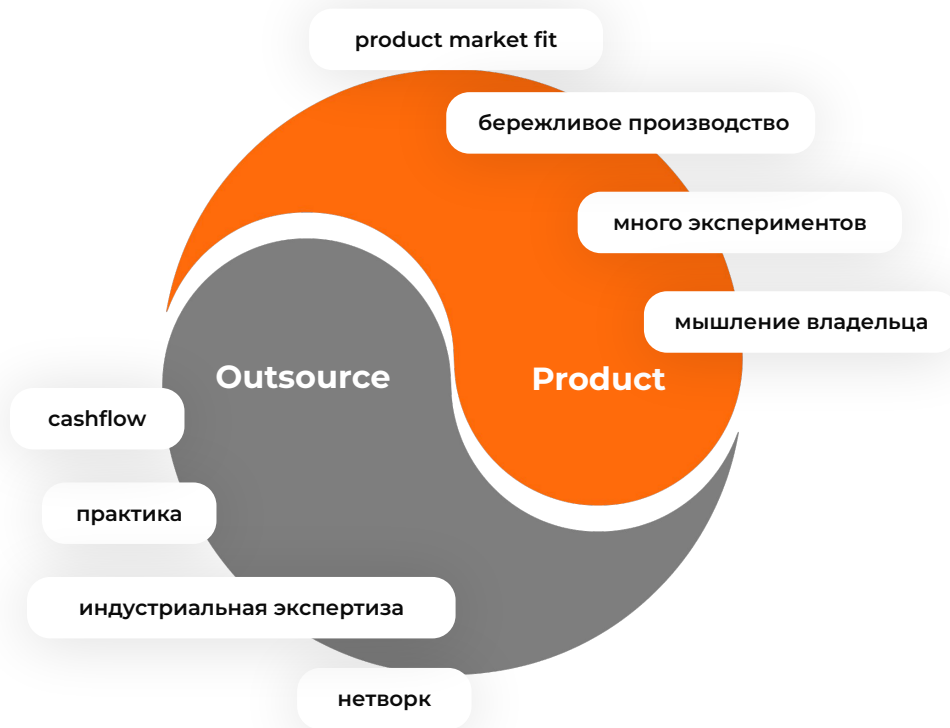
Клиенты

- логистика
- авиация
- медицина
- ритейл
- образование
- автоматизация
- e-commerce
- foodtech
- производства

Состав

200+ человек 





Гибрид продуктовой и аутсорс компании

Что такое

продуктовая выделенная команда

Выделенная команда

Модель с выделенной командой хорошо работает как для стартапов, так и для устоявшегося бизнеса



Аутсорс

Делегируйте ответственность за часть или все активности по разработке программного обеспечения. Поручите нам управление командой и качеством продукта



Варианты tech partnership

Опционы в обмен на дисконтированную ставку в разработке

Совместное открытие дочерней tech компании

Time & Material

Fixed Price



Аутстафф

Аутстафф позволяет расширить собственную команду внешними сотрудниками. Мы поможем нанять талантливых разработчиков, чтобы увеличить емкость вашего ИТ ресурса



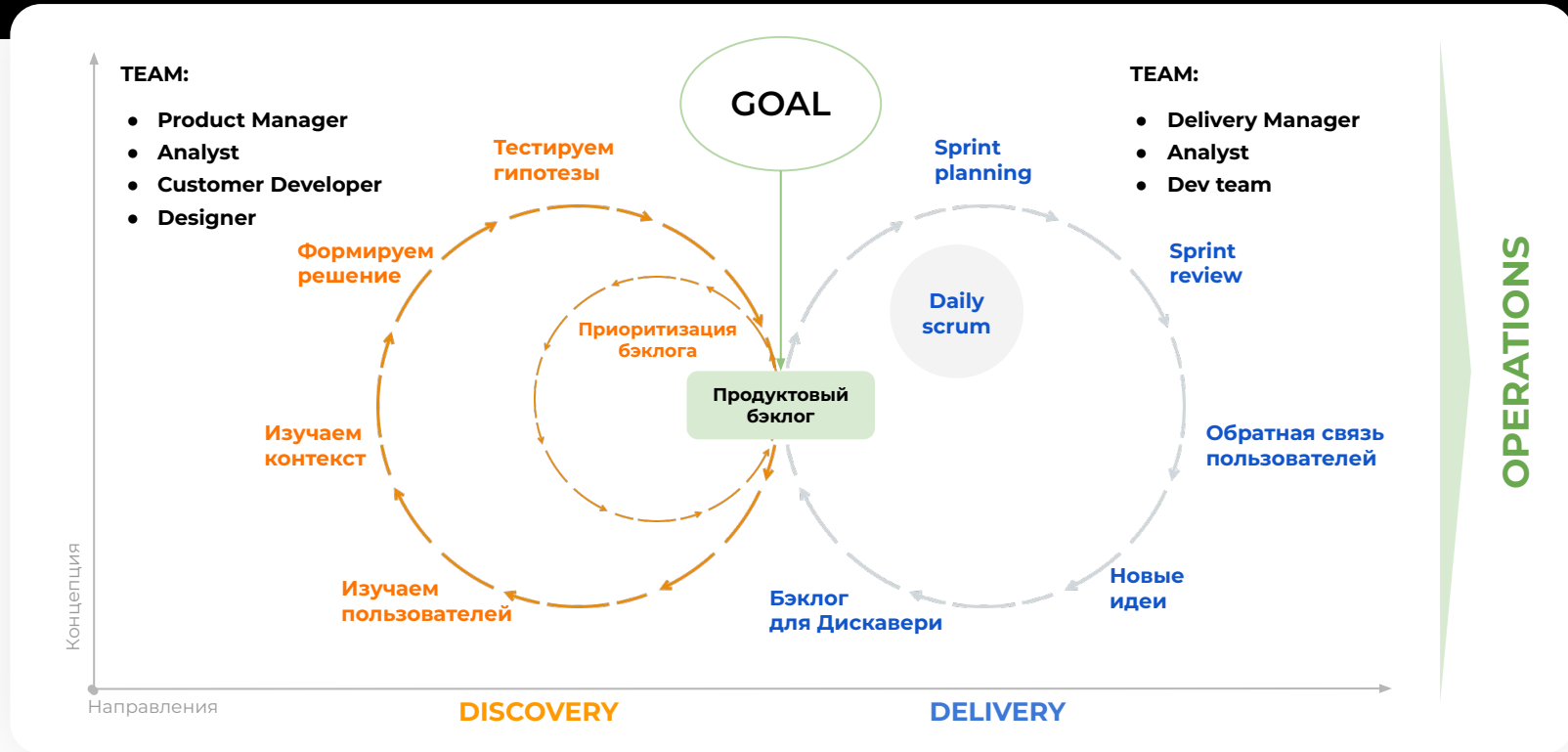
Full product delivery

Установите цели, ключевые точки и задачи. Мы гарантируем, что наша команда будет разделять ваши бизнес задачи и будет создавать продукт на основе данных и продуктового подхода.




Что такое


продуктовая выделенная команда



профиль клиента:

фокусировка на задаче

 У клиента амбиции не взять 100 разработчиков, а **решить задачу**

 Клиент приходит с определенным **майндсетом**

Мы меняем подходы:

- подсказываем клиенту, как лучше действовать
- какие в его идее могут быть подводные камни
- подталкиваем на верный путь

как управлять

ожиданиями VS реальностью клиента

case 1




ТЗ: отсутствовало 

Реальность: задача — автоматизация планирования производства;

люди, которые работают на заводе, знают только часть процесса, то есть цепочки процессов, и не вдаются в подробности, что же там происходит дальше

Результат: мы помогли собрать всю эту цепочку воедино, расписать ее и понять, как процесс должен быть организован в комплексе

важно

**Надо правильно
выстраивать
коммуникацию
с клиентом** 

как управлять

ожиданиями VS реальностью клиента

case 2

ТЗ: платформа для виртуальной коммуникации



Реальность: идеи не имеют никакого обоснования — необходим custdev

Результат: в процессе обсуждения этой идеи мы изменили восприятие клиента и подсказали ему, какой состав команды должен быть, какие основные задачи мы сможем решить и для кого, и каким будет конечный продукт.

важно

CustDev открывает глаза

как управлять

ожиданиями **vs** реальностью клиента

case 3

ТЗ: поменять мобильное приложение на веб-версию



Реальность: мобильное приложение плохо работало



Результат: мы изменили подход клиента и предложили ему не создавать продукт снова, а просто перестроить это мобильное приложение, чтобы оно получало наибольший отклик.

важно

**Не всегда исходный
запрос верен 🙅**

как мотивировать

исполнителей в продуктовой команде

Отбор людей в команду: гибкость и образ мышления



Коммуникации новых проектов с текущими сотрудниками:

1-2-1 & general meetings



Планирование: руководитель, который занимается ресурсным планированием, понимает, кому по силам и по интересам проект



Ценностный фактор: важно рассказывать команде ценность не очередной крутой фичи, а ценность более высокую о том, что новый продукт поможет менять процессы



как мотивировать

исполнителей в продуктовой команде

80% команды BSL идет с готовой доменной экспертизой

Подбирать разработчиков нужно тех, которые работали на продуктах

В случае **нехватки ресурсов** мы обращаемся к аутстаффу и встраиваем ребят из нашей партнерской сети

Команда с **индустриальной экспертизой** быстро оттачивает процесс и обновляет тот или иной продукт

бенефиты

бенефиты команде

вовлеченность команды
выше при использовании
продуктового подхода

- Лояльность
сотрудников
- LTV сотрудника
растет



бенефиты клиенту

понимание конечного
продукта, фокусировка
на задаче



Спасибо :)



Татьяна Пименова

Руководитель отдела
по работе с партнерами

t.pimenova@bsl.dev

+7 (915) 622 98 17



Москва, Складочная, 3, стр. 5

Минск, Клары Цеткин, 24

+7 (495) 260 14 13

info@bsl.dev

bsl.dev

