

## Если я продакт-менеджер и хочу понять к какому типу отношусь

Нужно ответить на следующие вопросы и понять свое это или нет.

—

Продакт ресерчер, стадия “Внедрение продукта на рынок”:

- Тебе кайфово изучать новые рынки?
- Искать ценность для клиента в решении его задачи?
- Запускать с нуля что-то на костылях и MVP?
- И не страшно выкидывать то, что запустил?
- Нравится скорость и бесят долгие процессы?

Если преимущественно ответ “Да”, то ты продакт ресерчер. Ищи новые направления в крупных компаниях (RnD, лабы и прочее) или вписывайся в стартапчики. Создавай, твори, кайфуй.

Продакт строитель, стадия “Рост продукта на рынке”:

- Ты любишь строить клиентский опыт вокруг существующего продукта?
- Делать так, чтобы пользователь кайфовал, а воронка была максимально конверсионная?
- Понимаешь, что все это нужно обкладывать процессами, чтобы масштабировать бизнес и продукт?

Если отвечаешь “Да”, то добро пожаловать! Ты продакт строитель. Смотри на те продукты, которые только недавно появились на рынке. Приходи в них и строй все под ключ. Команды, процессы, инфраструктуру экспериментов. Как построишь, так и поедет дальше.

Продакт ювелир, стадия “Зрелость продукта на рынке”:

- Ловишь кайф от того, что находишь оптимизацию в разных кусочках воронки?
- Любишь по кусочкам собирать большой кусок профита для компании? Чуть в каналах привлечения, чуть в интерфейсах, чуть в процессах...
- С удовольствием копаешь данные по разным сегментам: сверху, снизу, со всех сторон?

Ты продакт ювелир получается. Смело залетай в зрелые бизнесы. Помогай выточивать продукт под профит, но будь внимателен! Следи, как бы стадия “Спада” бизнеса не пришла. Там совсем другие правила игры.

Продакт могильщик, стадия “Спад продукта на рынке”:

- Тебя не пугает заходить в продукт, который скоро нужно будет закрыть/перепродать?
- Ты понимаешь как это происходит, что нужно делать?
- Вокруг происходят сокращения и тебе придется расставаться с людьми. Норм?

“Здравствуй, продакт могильщик! Мы именно вас и искали. Помогите нам закрыть/поддержать продукт какое-то время”

(с) Работодатель продукта на стадии “Спада”

В общем, если в такое умеете, готовы, то заходите. Только сразу на входе обговаривайте и фиксируйте ожидания. Все понимают, что реанимировать текущую площадку нельзя, поэтому мы делаем 1, 2, 3 и расстаемся. Проектный подход, короче, чтобы потом могли свои нервы сохранить.