

Сценарий демо

Этим материалом может воспользоваться любой, кто отвечает за проведение демо.

Вы выступаете примером. Как вы говорите о пользователе — так команда начинает думать о пользователе. Если вы показываете бизнес-ценность — команда учится её видеть. Руководить своим примером — сильнее, чем любая инструкция.

Что важно показывать: бизнес-ценность (что изменилось для пользователя, не для разработчика), измеримость (цифры, до/после), движение (что изменилось с прошлого статуса), связь с задачей инвестора (как это приближает к измеримым целям релиза).

Структура каждого блока ниже: назначение блока, формулы для проговаривания, подсказки по ведению, запрещённые фразы и лучший пример. Используйте как шпаргалку перед встречей — не читайте с листа во время.

Чем отличаются два формата

Цель	Статусный срез — показать движение за неделю, синхронизировать ожидания. Итоговое демо — получить официальное решение: принято или нет.	→ Итоговое демо всегда заканчивается явным решением. Статусное — договорённостью на следующую неделю.
Аудитория	Статусный срез — рабочая: команда и куратор. Итоговое — расширенная: инвестор, стейкхолдеры, смежные команды.	→ На итоговом говорите медленнее и объясняйте контекст — не все знают историю продукта.
Тон и готовность	Статусный допускает открытые вопросы и незакрытые риски. Итоговое — всё завершено или объяснено с датой.	→ На итоговом нельзя говорить «разберёмся». Только: факт, план, ответственный, срок.
Финал встречи	Статусный: договорённость на следующую неделю. Итоговое: явное решение, которое фиксируется в протоколе.	→ Итоговое без решения — не итоговое. Добивайтесь ответа на «Принято?» до закрытия встречи.

Еженедельный статусный срез

Продолжительность: 15–20 минут · Аудитория: команда, инвестор / заказчик ·
Периодичность: каждую неделю



01 Открытие до 1 минуты

Установить контекст. Напомнить цель релиза и точку, с которой стартует встреча.

Формулы для проговаривания

“Сегодня мы показываем промежуточный прогресс по релизу [название], срок завершения — [дата]. На прошлой неделе мы остановились на [что было показано / принято].”

“Цель этого релиза — [одно предложение: что изменится для пользователя]. Сегодня покажем, насколько мы к этому приблизились.”

“Перед тем как начать — коротко зафиксируем договорённости прошлой встречи: [пункт 1], [пункт 2]. Они выполнены / в процессе.”

Как вести этот блок

- Проверьте оборудование заранее: экран, демо-стенд, ссылки — до того, как войдут участники.
- Говорите медленно. Пауза перед первой фразой — это уважение к аудитории.
- Начинайте с ревью договорённостей прошлого статуса, а не с новых функций.

Запрещено: расплывчатые вводные: «на этой неделе мы много работали», «в целом всё идёт по плану».

✓ Лучший пример

«Неделю назад мы договорились: до пятницы — закрыть авторизацию. Она закрыта. Сегодня показываем следующий шаг.»

✗ Избегайте

«Ну, в общем, мы тут поработали над разными вещами, давайте начнём...»

02 Прогресс с прошлого статуса 1–2 минуты

Показать измеримое движение. Не рассказывать — показать. Экран, метрика, факт.

Формулы для проговаривания

“С прошлого статуса сделано: [функция 1] — пользователь теперь может [действие]. [Функция 2] — закрывает требование инвестора по [задача].”

“Вот как это выглядит на экране: [открываем демо]. Прошлая версия делала так — теперь вот так.”

“Это прямо соотносится с целью релиза: мы обещали [X] — вот [X] в действии.”

Как вести этот блок

- Каждое изменение — показывать, не пересказывать. Открывайте экран.
- Говорите о пользователе: «теперь менеджер может», а не «мы реализовали».
- Привязывайте каждое изменение к задаче инвестора или бизнес-метрике.

Запрещено: перечисление задач из трекера без демонстрации результата. «Мы закрыли 14 тикетов» — ни о чём.

✓ Лучший пример

«Вот экран. Раньше менеджер звонил в поддержку и ждал 20 минут. Теперь — два клика, статус виден сразу.»

✗ Избегайте

«На этой неделе разработчики реализовали модуль нотификаций и провели рефакторинг.»

03 Живой сценарий 3–4 минуты

Провести аудиторию через реальный пользовательский путь. Мышь медленно. Каждое действие — вслух.

Формулы для проговаривания

«[Роль] заходит в систему. Видит [экран]. Нажимает [кнопку] — и получает [результат]. Обратите внимание: раньше здесь был [старый шаг].»

«В этот момент руководитель видит [что именно] — и именно это отвечает на его вопрос о [задача инвестора].»

«Это можно проверить прямо сейчас: вот ссылка / тест-кейс. Любой из вас может повторить сценарий самостоятельно.»

Как вести этот блок

- Молчание во время демо — запрещено. Комментируйте каждый экран.
- Если что-то пошло не так — не уходите, зафиксируйте вслух: «вижу проблему, разберём после встречи».
- Мышь — медленно. Прокрутка — плавно. Аудитория читает медленнее, чем вы кликаете.

Запрещено: демонстрация слайдов вместо продукта, скриншоты вместо живого экрана без объяснения причины.

✓ Лучший пример

«Смотрите: Анна открывает форму заявки — три поля, одна кнопка. Нажала — статус сразу «В работе». Уведомление пришло руководителю.»

✗ Избегайте

«Ну вот тут, в общем, можно... подождите, сейчас загрузится... в общем, вы видите, что работает.»

04 Соответствие цели релиза 1–2 минуты

Явно связать показанное с измеримыми целями релиза. Аудитория должна понять: мы идём туда, куда договорились.

Формулы для проговаривания

«Цель релиза — [формулировка]. Из трёх ключевых функций: [1] — готова, [2] — готова, [3] — в процессе, покажем на итоговом демо.»

«По критериям приёмки: вот чеклист. Выполнено [X из Y]. Оставшееся — [список] — запланировано на [дата].»

«Инвестор ставил задачу: [задача]. Вот как сегодняшний прогресс на неё отвечает.»

Как вести этот блок

- Используйте визуальный чеклист или прогресс-бар — не слова, а факт.
- Называйте то, что ещё не готово — честно и с датой. Это не слабость, это управление ожиданиями.

Запрещено: фраза «в целом всё хорошо» без конкретики. Неопределённость рождает тревогу у инвестора.

✓ Лучший пример

«Три из четырёх критериев закрыты. Четвёртый — рассылка — перенесён на следующий спринт: выбрали стабильность.»

✗ Избегайте

«Мы движемся в правильном направлении, прогресс есть, скоро всё будет готово.»

05 Риски и блокеры до 1 минуты

Назвать риск первым — это сила, не слабость. Без этого блока доверие к РО падает.

Формулы для проговаривания

«Мы знаем об одном риске: [риск]. Наш план: [действие], ответственный — [имя], срок — [дата].»

«Есть блокер на стороне [команды / системы / инвестора]. Нам нужно решение по [вопросу] до [даты] — иначе сдвигается [что].»

Как вести этот блок

- Пропустить блок — хуже, чем назвать риск. Инвестор узнает позже, и это подорвёт доверие.
- Называйте ответственного и дату — не просто «разбираемся».

Запрещено: «Рисков нет, всё под контролем» — без аргументов. Это звучит как неосведомлённость.

✓ Лучший пример

«При нагрузке выше 500 запросов в секунду — замедление. Мониторинг уже добавлен, порог предупреждения — 400.»

✗ Избегайте

«Есть некоторые технические сложности, но мы с этим справляемся.»

06 Закрытие до 1 минуты

Зафиксировать следующий шаг. Получить явный ответ. Не заканчивать в пустоту.

Формулы для проговаривания

«Итого за эту неделю: [что сделано]. Следующий статус — [дата]. До него мы завершим [что именно].»

«Нам нужно решение по [вопросу] — от [кого], до [когда]. Без него [последствие].»

«Этот прогресс принят как соответствующий ожиданиям?»

Как вести этот блок

- Задавайте закрытый вопрос и ждите ответа. «Принято?» — не «есть вопросы?».
- Не заканчивайте встречу без явного следующего шага с именем и датой.

Запрещено: «Ну спасибо, если будут вопросы — пишите». Это не закрытие, это уход без договорённости.

✓ Лучший пример

«Следующий шаг — второй отдел к 15-му подключает тестировщиков. Ответственный — Алексей. Прогресс принят?»

✗ Избегайте

«Ну вот, в общем, на этом всё, спасибо за внимание.»

Итоговое демо

Продолжительность: 30–45 минут · Аудитория: инвестор, расширенная команда ·
Периодичность: по окончании релиза



01 Открытие и контекст релиза до 1 минуты

Восстановить контекст. Напомнить: что обещали, когда обещали, кто смотрит.

Формулы для проговаривания

“Сегодня мы подводим итоги релиза [название]. Его цель, поставленная [дата], — [формулировка измеримых целей релиза].”

“За время релиза команда прошла [N] спринтов. Сейчас покажем, что пользователь получил в результате.”

“Перед показом — ревью договорённостей последнего статуса: [пункт 1], [пункт 2]. Статус выполнения: [факт].”

Как вести этот блок

- Начните именно с измеримыми целями релиза — слово в слово, как было зафиксировано. Не переформулируйте.
- Проверьте оборудование, демо-среду и тест-аккаунты до начала встречи.

Запрещено: рассказывать о процессе разработки. Аудиторию интересует результат, не путь.

✓ Лучший пример

«Шесть недель назад мы поставили цель: менеджер оформляет заявку без звонка в поддержку. Сегодня покажем, что это работает.»

✗ Избегайте

«Ну, мы много сделали за это время, команда очень старалась, сейчас всё покажем.»

02 Бизнес-ценность для пользователя 1–2 минуты

Дать ответ на вопрос инвестора: что изменилось в жизни пользователя? Не что сделала команда.

Формулы для проговаривания

“До этого релиза [роль пользователя] делал [конкретный шаг] — это занимало [время] и создавало [последствие для бизнеса].”

“Теперь [роль] может [глагол 1], [глагол 2] — это напрямую закрывает задачу инвестора по [формулировка].”

“Измеримый результат: [метрика до] → [метрика после / ожидаемый эффект].”

Как вести этот блок

- Говорите о роли пользователя, не о «пользователях» абстрактно: «менеджер», «оператор», «руководитель отдела».
- Если есть числа — называйте. Если нет — честно говорите: «ожидаем снижения на X%, замерим через [срок]».

Запрещено: язык разработки: «реализован модуль», «добавлен функционал», «проведён рефакторинг».

✓ **Лучший пример**

«Оператор колл-центра тратил 8 минут на регистрацию одного обращения. Теперь — 90 секунд. Это 40 лишних обращений в день на одного оператора.»

✗ **Избегайте**

«Мы реализовали интеграцию с CRM и улучшили UX формы обращений.»

03 Живой сценарий^{4–5 минут}

Провести полный пользовательский путь от начала до результата. Только живой продукт.

Формулы для проговаривания

«[Роль] заходит — видит [экран]. Нажимает [кнопку] — [результат]. Вот что изменилось по сравнению с предыдущим релизом.»

«Обратите внимание: [конкретная деталь] — именно здесь закрывается требование [инвестора / бизнеса].»

«Это можно проверить прямо сейчас — вот ссылка. Все критерии приёмки выполнены, покажу чеклист.»

Как вести этот блок

- Один сценарий — один пользователь, один путь. Не переключайтесь между ролями без объяснения.
- Каждое действие комментируйте вслух. Тишина во время демо разрушает доверие.
- Подготовьте тест-аккаунт с реалистичными данными — не «тест123».

Запрещено: слайды вместо продукта, демо в dev-среде с багами без предупреждения, «вот тут пока не работает».

✓ **Лучший пример**

«Анна открывает заявку — три поля. Нажала Отправить — статус В работе, уведомление ушло руководителю. Весь путь — 45 секунд.»

✗ **Избегайте**

«Ну вот экран... щас загружается... в общем там видно что работает, можно будет потом попробовать.»

04 Соответствие измеримым целям релиза и критериям приёмки^{1–2 минуты}

Явное сравнение: что обещали — что сделали. Каждый пункт с ответом «да / нет / перенесён».

Формулы для проговаривания

«Измеримые цели релиза: [формулировка]. Критерии приёмки: [1] — выполнен, [2] — выполнен, [3] — перенесён на [следующий релиз], потому что [причина].»

«Всё, что входило в этот релиз — на экране. Что намеренно не вошло — следующий блок.»

Как вести этот блок

- Показывайте чеклист визуально: галочки, цвет. Не читайте список вслух без опоры на экран.
- Переносы называйте с причиной — это управление, а не оправдание.

Запрещено: «в целом цель достигнута» без конкретики по каждому критерию.

✓ **Лучший пример**

«Четыре из пяти критериев закрыты. Пятый — экспорт в PDF — перенесён: в приоритете была стабильность под нагрузку.»

✗ **Избегайте**

«Мы выполнили большую часть задач, остались некоторые мелочи, которые доделаем.»

05 Границы релиза до 1 минуты

Защититься от «почему вы не сделали X». Назвать намеренные ограничения с обоснованием.

Формулы для проговаривания

“В этот релиз намеренно не вошло: [X] — потому что [приоритет / зависимость / решение]. Это запланировано на [следующий релиз / дата].”

“Это решение согласовано с [инвестором / командой] на [дата встречи].”

Как вести этот блок

- «Не успели» и «намеренно не включили» — разные вещи. Говорите точно.
- Если ограничение не было согласовано заранее — признайте это честно, не маскируйте под решение.

Запрещено: уклончивые формулировки: «это в планах», «разберёмся в следующем спринте» без даты.

✓ Лучший пример

«Мобильная версия не вошла — приоритизировали надёжность десктопа для первой волны пользователей. Мобайл — следующий релиз, старт 12 мая.»

✗ Избегайте

«Мы не успели сделать мобильную версию, не хватило времени.»

06 Риски и нерешённые вопросы до 1 минуты

Честная картина. Инвестор должен знать о рисках раньше, чем они реализуются.

Формулы для проговаривания

“Есть один известный риск: [риск]. Наш план: [действие], ответственный — [имя], срок — [дата].”

“Есть нерешённый вопрос, требующий вашего решения: [вопрос]. Нужен ответ до [дата] — иначе [последствие].”

Как вести этот блок

- Риск без плана — тревога. Риск с планом — ответственность. Называйте оба.

Запрещено: «Рисков нет». Всегда есть неопределённость — покажите, что вы её видите.

✓ Лучший пример

«При масштабировании выше 1000 пользователей — возможная просадка. Нагрузочное тестирование запланировано на эту неделю.»

✗ Избегайте

«В целом всё стабильно, технических проблем не ожидается.»

07 Закрытие и следующий шаг до 1 минуты

Получить явное решение. Зафиксировать следующий шаг. Встреча не заканчивается без договорённости.

Формулы для проговаривания

“Просим принять релиз [название] как соответствующий измеримым целям релиза. Следующий шаг: [действие], ответственный — [имя], срок — [дата].”

“Нам нужно решение по [вопросу] — сегодня или до [дата]. Без него [последствие].”

“Этот результат принят?”

Как вести этот блок

- Ждите ответа. Тишина после «Принято?» — норма, не неловкость.
- Решение фиксируется вслух при всех — и сразу уходит в протокол.

Запрещено: «Ну, если есть вопросы — задавайте» и уход без явного решения.

✓ **Лучший пример**

«Просим принять. Следующий релиз стартует 19 мая, кик-офф в понедельник. Этот результат принят?»

✗ **Избегайте**

«Ну что ж, спасибо всем, было продуктивно, увидимся на следующей неделе.»

Три правила демо: 1. Говорите о пользователе, не о команде. 2. Молчать — запрещено: каждый экран комментируйте вслух. 3. Закрытый вопрос в финале: «Принято?» — и ждёте ответа.