

Product market Lab

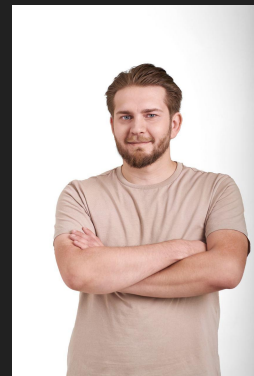


Услуги и кейсы

СЕРГЕЙ КОЛОСКОВ, CEO & Founder



Почта sergeykoloskov2080@gmail.com
Telegram [@SKoloskov](https://t.me/SKoloskov)
Facebook [Sergey Koloskov](https://www.facebook.com/Sergey.Koloskov)
Телефон +7-915-061-14-06 / +7-777-016-35-10



О

Меня зовут Сергей, я продакт-эксперт с сильными аналитическими навыками. Страсть моей жизни — создание новых продуктов. Нахожу точки роста, оптимизирую работу команды над продуктом. Любую работу начинаю с продуктовой диагностики и определяю слабые зоны и ошибки в продукте. Считаю, что 20% усилий приносят 80% денег. Работаю с интересными мне продуктами и вдолгую.

Буду рад познакомиться и пообщаться о вашем бизнесе, продукте и команде за чашкой чая или кофе. Пишите или звоните - и мы назначим встречу!

СЕБЕ

Более 8 лет в Ozon и LitRes (развивал Избранное, Корзину, соцсеть Моменты и практически все товарные категории) 70 успешных кейсов в консалтинге по поиску точек роста продуктов, в том числе Яндекс.Образование, Ингосстрах Инвестиции, 12 Storeez, Sokolov, IBS, Oplatі и стартапы iNOTE, iSmart, Родная доставка, Рекульт, Akhter Studios.

Руководитель программы для продакт-менеджеров в Otus (выпустил более 900 продактов) и программ для ИКРА

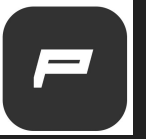
Веду телеграм-канал Fresh Product manager с заметками по управлению продуктами для 19К подписчиков

Работаю либо сам со своей командой, либо помогаю с решениями и вопросами как советник. Выпускник МГТУ им. Н.Э. Баумана.

CV Short - <https://docs.google.com/document/d/1rCCMHA7-vu2vjLVGpgBYBqmGJiv6UF-d7M0obstUhG8/>

Про меня на VC - <https://vc.ru/hr/237374-byt-prodaktom-vypusk-12-ot-pet-proekta-do-produktovogo-konsaltinga>
Мой блог на 19К подписчиков - <https://t.me/FreshProductGo>

Ключевые кейсы работы



1. Ozon (RU, KZ): рост выручки раздела Избранное на 170% (быстрее в 2 раза роста магазина), запуск категории Цифровые товары (1% выручки сейчас), запуск продукта Предзаказ (0.5% категории Электроника), рост конверсии покупки на 15% из Корзины, что принесло еще 3% выручки. Также участвовал в запуске Ozon. Моменты (тик-ток о товарах, руководил разработкой страницей блогера), категории экспресс-доставки.
2. Nomad (KZ) - переосмысление бизнеса, оцифровка текущих процессов, формирования финансового приложения для продуктов страхования жизни
3. ЛитРес e-комм (RU): более 30 позитивных гипотез, которые принести прирост выручки на 5%, в том числе запуски на международных рынках
4. iSmart edtech (RU, конкурент Учи.ру): запуск 3 способов монетизации и получение первого дохода в продукте в 250 000 рублей в месяц
5. Яндекс.Школа (RU): не дал запустить ненужный продукт и сэкономил 20 000 000 рублей на запуск
6. Мегаллан CRM (RU): определил перечень новых продуктов и подписочных пакетов, которые повысили выручку на 20% и вывели с плато экономику продукта
7. 12 Storeez (global): посчитана экономика и определены регионы с лучшей экономикой и фокусом для развития выручки магазина
8. Comfy (UA): помог реализовать фиши, приведшие к приросту на 70% экспресс-доставки (работа на холде с февраля 2022)
9. Oplatі кошелек (RB): построена метрика любви, по которой строится работа вокруг продукта и растет ретеншн, построен CJM
10. Ингосстрах Инвестиции (RU): построил персоны и lean canvas, что позволило построить линейку продуктов для долгосрочного инвестирования. Настроил процессы в продуктовой команде
11. Школа ИКРА (RU): обучил 4 продакт-оунера образовательных курсов, в результате использования инструментов продакт-менеджмента ИКРА до февраля 2022 выросла на 90% по выручке
12. iPNOTE стартап (RU): спроектирована подписочная модель для сервиса управления задачами патентоверенных, заработаны первые 5000 долларов
13. Sokolov (RU) : выстроена работа по приоритетам на 1 год вперед вокруг метрики NPS клиентов
14. Otus своя школа продактов (RU): выпуск 450 продакт-менеджеров

Примеры работ:

1. https://docs.google.com/presentation/d/1vcM-hDUvoyN04W7cRI_1vOdpN5oylnRZkE9gH2vUfXQ/
2. https://docs.google.com/presentation/d/1fWoRdfT2sLQWNlodymZSbWLxoID_SOqU9tfp-UwwtB08/

Предложение пакетов работы Продуктовое исследование



Пакет 1. Базовое исследование под запрос

Описание услуги: проведение глубинного исследования и монетизации продукта, проведение опроса и построение Lean Canvas и определение дорожной карты продукта. Исследование идеи продукта с нуля.

Результаты: определен продуктовый беклог и дорожная карта по продукту, CJM

Кейсы: Ингосстрах, Арнур Кредит, Евраз

Сроки работ: до 1,5 месяцев

Пакет 2. Исследование с привлечением экспертов и подготовкой финансовой модели

Описание услуги: Пакет 1 + создание полноценной экономики продукта и презентации для Инвестора продукта

Результаты: Пакет 1 + презентация для инвестора, экономика и прототип продукта

Кейсы: NDA 2 банка и 10 стартапов

Сроки работ: до 1,5 месяцев

Пакет 3. Исследование и запуск первых версии продукта на zeroкод-инструменте

Описание услуги: Пакет 1 и 2 + запуск первой версии продукта на инструментах Bubble/Tilda/Notion и иных zeroкод - инструментах

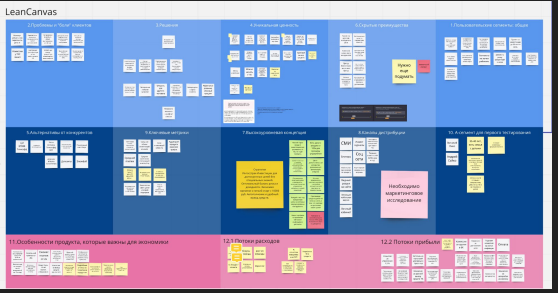
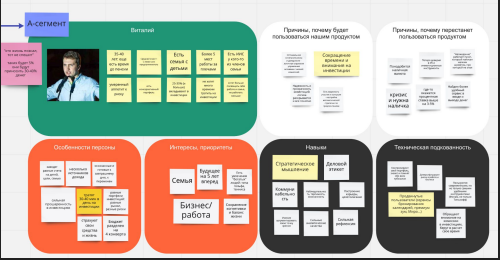
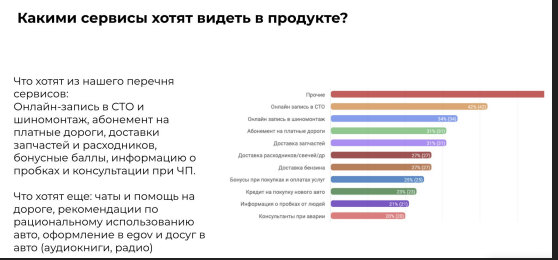
Результаты: Пакет 1 и 2 + первые версии продукта

Кейсы: NDA 3 стартапа

Сроки работ: 2 месяца



Исследование рынка и клиентов



	Образная доработка	Планировщик и подсказки на авто	Крупная покупка	Оптимальная подорожная	Защита от инфляции	Мобильные приложения (iOS и Android)	Служба скорой помощи (вызов по телефону)
1. Не хватает информации о конкурентах и их услугах	Есть боль	Нет боли	Есть боль	Нет боли	Есть боль	Есть боль	Нет боли
2. Не хватает прозрачности в структуре затрат (какие тарифы, почему?)	Нет боли	Нет боли	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Нет боли
3. Не хватает удобства в чужих приложениях (уведомления, оплата)	Есть боль	Нет боли	Есть боль	Нет боли	Нет боли	Есть боль	Есть боль
4. Не хватает времени на инвестирование	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль
5. Не хватает информации о перспективах будущей прибыли	Есть боль	Нет боли	Есть боль	Нет боли	Нет боли	Есть боль	Нет боли
6. Не хватает инструментов средств для накоплений	Есть боль	Нет боли	Есть боль	Нет боли	Нет боли	Нет боли	Нет боли
7. Не хватает удобства пополнения	Есть боль	Нет боли	Есть боль	Нет боли	Есть боль	Есть боль	Нет боли
8. Не хватает системности/совместимости при интеграции	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль	Есть боль

- Фундамент для эффективной стратегии и развития бизнеса
- Средний прирост бизнеса благодаря исследованиям команды - x2 год к году: подготовка Lean Canvas, персон, продуктовой линейки для и сервисов для роста, новых моделей монетизаций
- Всегда готовится беклог на 15-20 улучшений продукта

Предложение пакетов работы Дискавери фреймворк



Пакет 1. Организация дискавери работы

Описание услуги: проведение регулярных встреч с планированием исследования и итогом исследования в формате дискавери-спринта с продуктовой командой, проведение воркшопа по правильной постановке гипотез и эксперименту, ответы на вопросы в чате с командой

Результаты: настроен процесс проверки гипотез (1 продакт - 1 проверенная гипотеза в неделю без привлечения разработки)

Кейсы: ДомИнтернет, Дом.kz

Сроки работ: 1 месяц

Пакет 2. Организация дискавери работы + формулировка и исследование гипотез от Исполнителя

Описание услуги: Пакет 1 + исполнитель наравне с командой тоже генерит гипотезы и проверяет их в рамках спринтов команды

Результаты: Пакет 1 + до 20 проверенных гипотез роста от Исполнителя

Кейсы: Мегаплан

Сроки работ: 2 месяца

Пакет 3. Организация дискавери работы + формулировка и исследование гипотез от Исполнителя + развитие продуктовой команды

Описание услуги: Пакет 1 и 2 + исполнитель проводит ассесмент команды до и после работ, проводит недостающие воркшопы для всей компании на тему продуктового менеджмента и гибких методологий

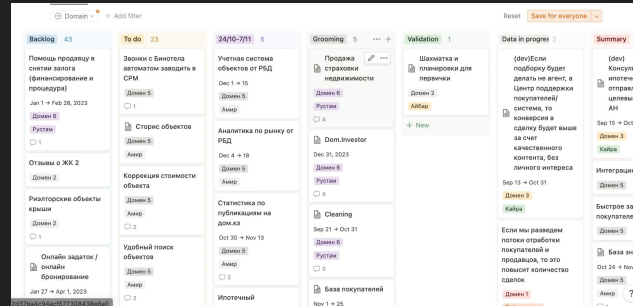
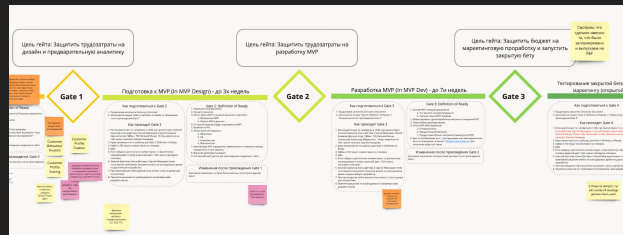
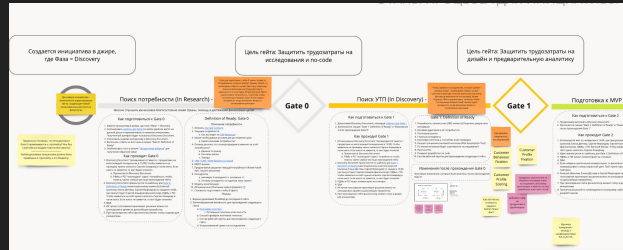
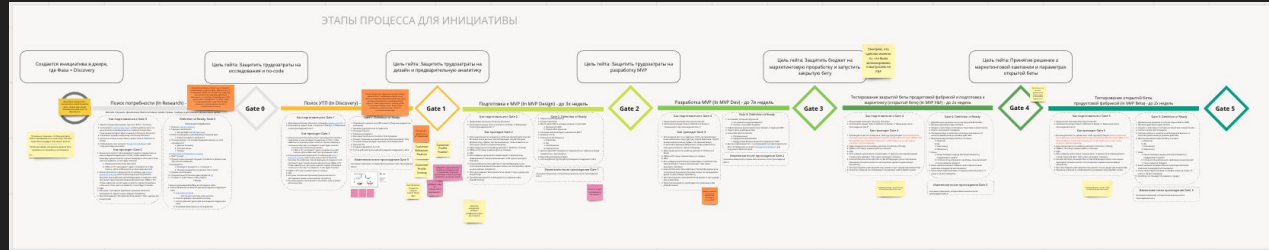
Результаты: Пакет 1 + до 20 проверенных гипотез роста от Исполнителя

Кейсы: Финуслуги

Сроки работ: 2 месяца



Дискавери процесс: примеры



Внедрение этапов со сроками и вилками бюджетирования для дискавери-доставки процессов

Средние показатели при внедрении в 3 компаниях:

- Сокращение времени доставки на 30%,
- Прирост выручки бизнеса на 10%
- Комплексная оценка стейкхолдеров 4.7 из 5

Предложение пакетов работы Маркетинговое исследование



Пакет 1. Базовое исследование под запрос

Описание услуги: анализ отрасли, идентификация рыночных сегментов, исследование, анализ конкурентов, оценка конкурентоспособности, сегментация рынка, анализ потребительского поведения, исследование товара/услуги, оценка продукта/услуги, позиционирование, ценообразование.

Результаты: определена маркетинговая и рыночная стратегия

Кейсы: NDA 1 банк и 2 стартапа

Сроки работ: до 1 месяца

Пакет 2. Исследование с привлечением экспертов и проверкой новых продуктов

Описание услуги: Пакет 1 + создание прототипа, полноценной экономики продукта и привлечение эксперта

Результаты: Пакет 1 + экономика и прототип продукта

Кейсы: 1 стартап

Сроки работ: 1,5 месяца

Пакет 3. Исследование и запуск первых версии продукта на zeroкод-инструменте

Описание услуги: Пакет 1 и 2 + запуск первой версии продукта на инструментах Bubble/Tilda/Notion и иных zeroкод инструментах

Результаты: Пакет 1 и 2 + первые версии продукта

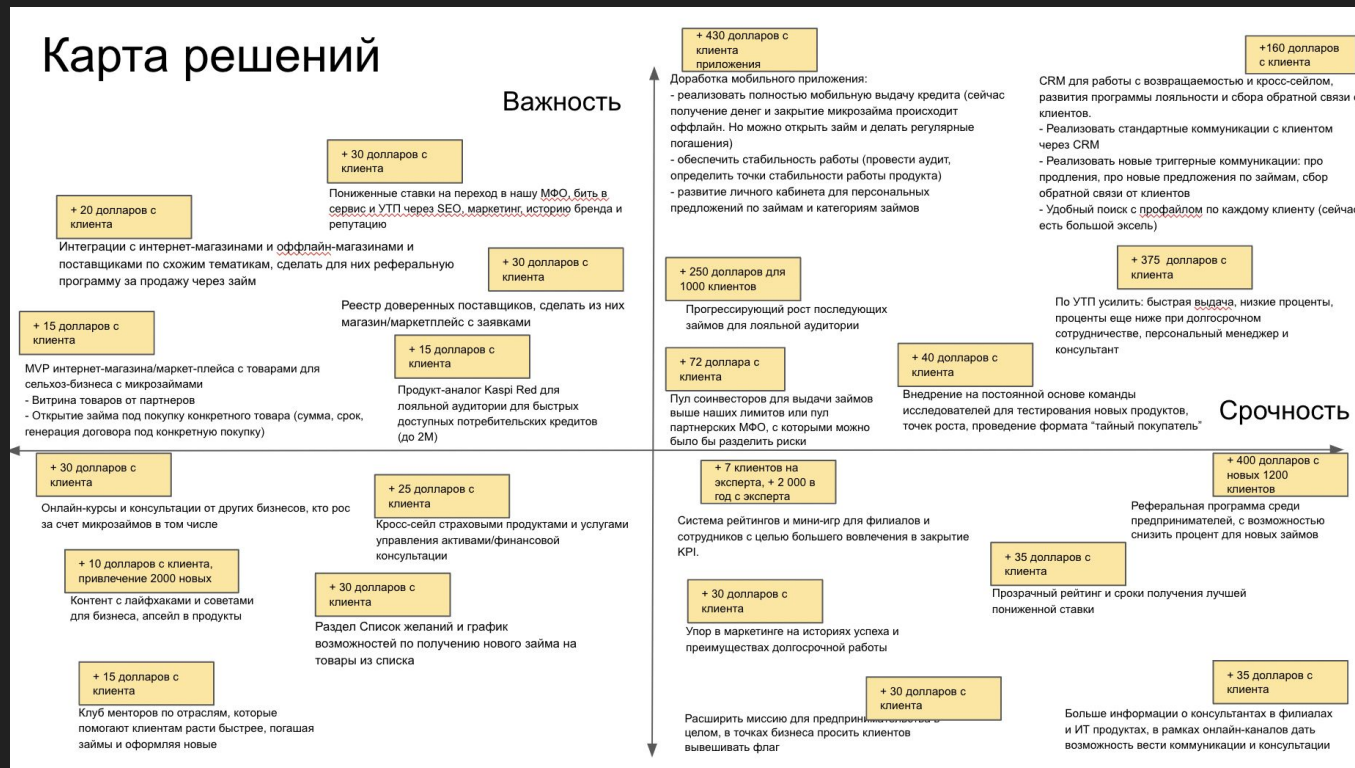
Кейсы: NDA 3 стартапа

Сроки работ: 2 месяца

Продуктовая стратегия - еще одна кастомная услуга



Карта решений



Разработка продуктовой стратегии с включением команды и экспертов в срок до 3 месяцев

Трекинг исполнения и коррекция в течение срока поддержки.

Есть кейсы роста бизнеса благодаря нашим стратегиям в x2 и x4 год к году (по запросу).

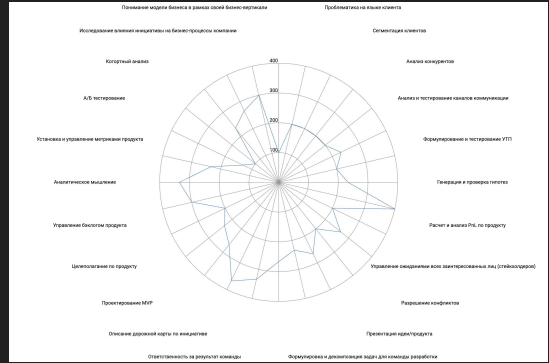


Ассесмент и развитие продуктовой команды

0 - выполнял только теорию и какие-либо акты есть
 100 - знает только теорию, есть до 2 кейсов примененных на практике всего
 200 - знает теорию, применяет на практике до 2 раз в месяц
 300 - хорошо владеет теорией и применяет на практике от 3 раз в месяц
 400 - практически обучает других

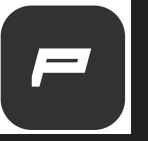
Оцениваемый	Оценит	Проведение интервью с пользователями и анализ результатов	Анализ рынка и конкурентов				Маркетинг				Финансы		Коммуникация	
			Анализ рынка (TAMS/SAMS)	Проблематика на языке клиента	Сегментация клиентов	Анализ конкурентов	Анализ и тестирование каналов коммуникации	Формулирование и тестирование УТП	Генерация и проверка гипотез	Расчет и анализ P/L по продукту	Управление ожиданиями всех заинтересованных лиц (стейкхолдеров)	Разрешение конфликтов	Презентация продукта	
Александр Липин	Сергей Колосов	100	200	200	200	100	100	100	100	200	0	100	100	200
Ильяс Тагушев	Сергей Колосов	200	0	300	200	200	300	300	300	100	100	200	100	300
Егор Снежко	Сергей Колосов	300	200	300	300	200	300	200	300	300	100	200	300	300
Максим Фролов	Сергей Колосов	100	200	200	200	200	100	100	100	200	0	100	100	200
Александр Колосов	Сергей Колосов	300	200	300	200	200	300	300	300	200	100	200	200	300
Лев Ципляев	Сергей Колосов	100	200	200	100	100	100	100	100	200	0	100	100	200
Александр Волгов	Сергей Колосов	200	100	100	200	200	200	200	100	100	100	200	100	200
Александр Волыгин	Сергей Колосов	200	300	200	300	300	100	300	300	300	300	200	300	300
Ольга Соколовская	Сергей Колосов	200	200	100	100	200	0	100	100	300	300	300	300	300
Александр Жуков	Сергей Колосов	200	100	200	100	0	200	0	200	0	100	100	100	200
Алан Баталов	Сергей Колосов	100	100	100	0	100	100	100	100	100	100	200	100	100

- Формирование плана развития команды
- продатов: сокращение издержек и текучки персонала, повышение NPS сотрудников



Вывод
 Текущей роли соответствует. Необходим отдельный ассесмент по бизнес-части

Рекомендации
 Менторские сессии с Руководителем Компетенций, курсы по продуктовой аналитике и маркетингу в инвест-техе. Проведение не менее 2 исследований с пользователями.



Спасибо за внимание! Давайте обсудим ваши задачи и проекты