



АССОЦИАЦИЯ РАЗРАБОТЧИКОВ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ



Как сократить цикл сделки,
приоритизировать бэклог и увеличить
выручку, поговорив с клиентами

Сергей Будяков, CEO @ usedesk.ru



usedesk^o

Сервис для общения компаний с клиентами
в текстовых каналах

КТО я?

Сергей Будяков

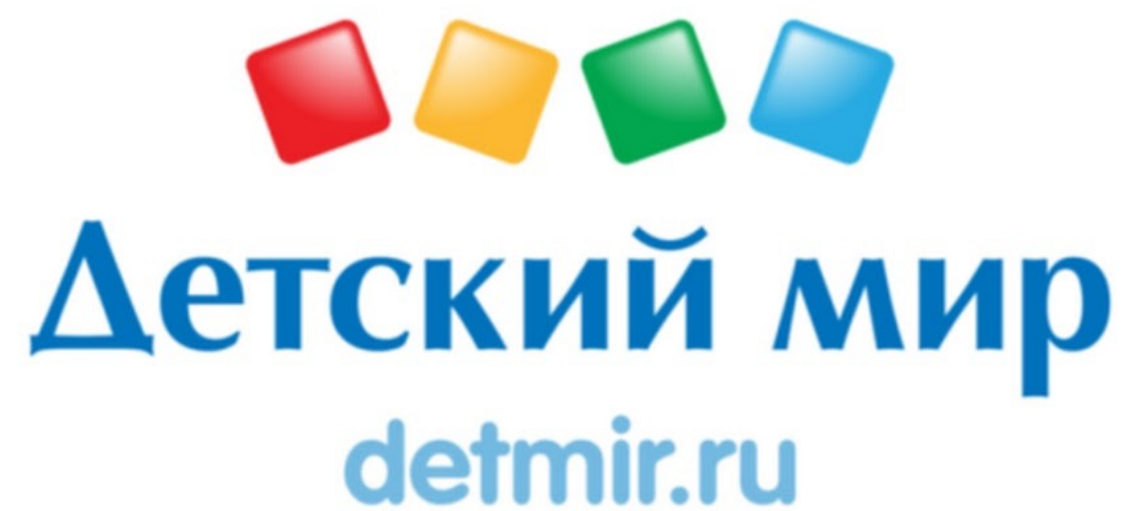
29 лет

Chief Everything Officer (CEO) @
UseDesk

ex Product Director @ PayU

ex Product Advisor @ WebMoney





О ЧЕМ ПОГОВОРИМ

- Customer Development как мост между проектным бизнесом и продуктовым.
- Приоритизация бэклога для быстрого развития продукта.
- Кейс UseDesk: как сегментирование клиентов привело к сокращению цикла сделки в продуктивном IT-стартапе.

TL;DR

- Мы стали отказываться от клиентов, которым не подходим или они не подходят нам.
- Подход job to be done работает.
- Мы перестали бояться увольнять клиентов.
- Мы сократили средний сделки с 2 месяцев до 2 недель.
- Мы делали только те задачи, которые важны нашим лучшим клиентам.
- Мы увеличили выручку с 100 тысяч до 2 миллионов в месяц за 2017 год.

О ЧЕМ ПОГОВОРИМ

- **Customer Development как мост между проектным бизнесом и продуктовым.**
- Приоритизация бэклога для быстрого развития продукта.
- Кейс UseDesk: как сегментирование клиентов привело к сокращению цикла сделки в продуктивном IT-стартапе.

Jobs to be done

Продукт, который вы создаете, решает проблему пользователя — «выполняет работу». Пользователи покупают, то есть «нанимают на работу» ваш продукт, чтобы он сделал свою работу — и сделал жизнь пользователя немного счастливее.

4 силы, которые влияют на решение о смене продукта



Вопросы

- Есть ли у пользователя «работа», которую нужно выполнить?
- Где вы видите недостаточное потребление «работы»?
- Какие шорткаты пользователи придумывают, чтобы выполнить работу?
- Какую работу пользователи предпочитают не выполнять?
- Какие удивительные применения продуктам и услугам люди придумывают, чтобы выполнить важную для них работу?

Важно

- «Работа» — упрощенное название действия или задачи, которую пользователь хочет решить при данных обстоятельствах.
- Обстоятельства более важны, чем характеристики пользователя (возраст, рост, семейное положение)
- Инновационные решения — которые решают задачи, которые не имеют адекватного решения.
- «Работа» почти никогда не о выполнении функции, у нее очень большой эмоциональный подтекст, связанный с обстоятельствами.

О ЧЕМ ПОГОВОРИМ

- Customer Development как мост между проектным бизнесом и продуктовым.
- **Приоритизация бэклога для быстрого развития продукта.**
- Кейс UseDesk: как сегментирование клиентов привело к сокращению цикла сделки в продуктивном IT-стартапе.

БЭКЛОГ

- Новые идеи
- Фичи для роста
- Итерации
- Фидбек
- Качество

БЭКЛОГ

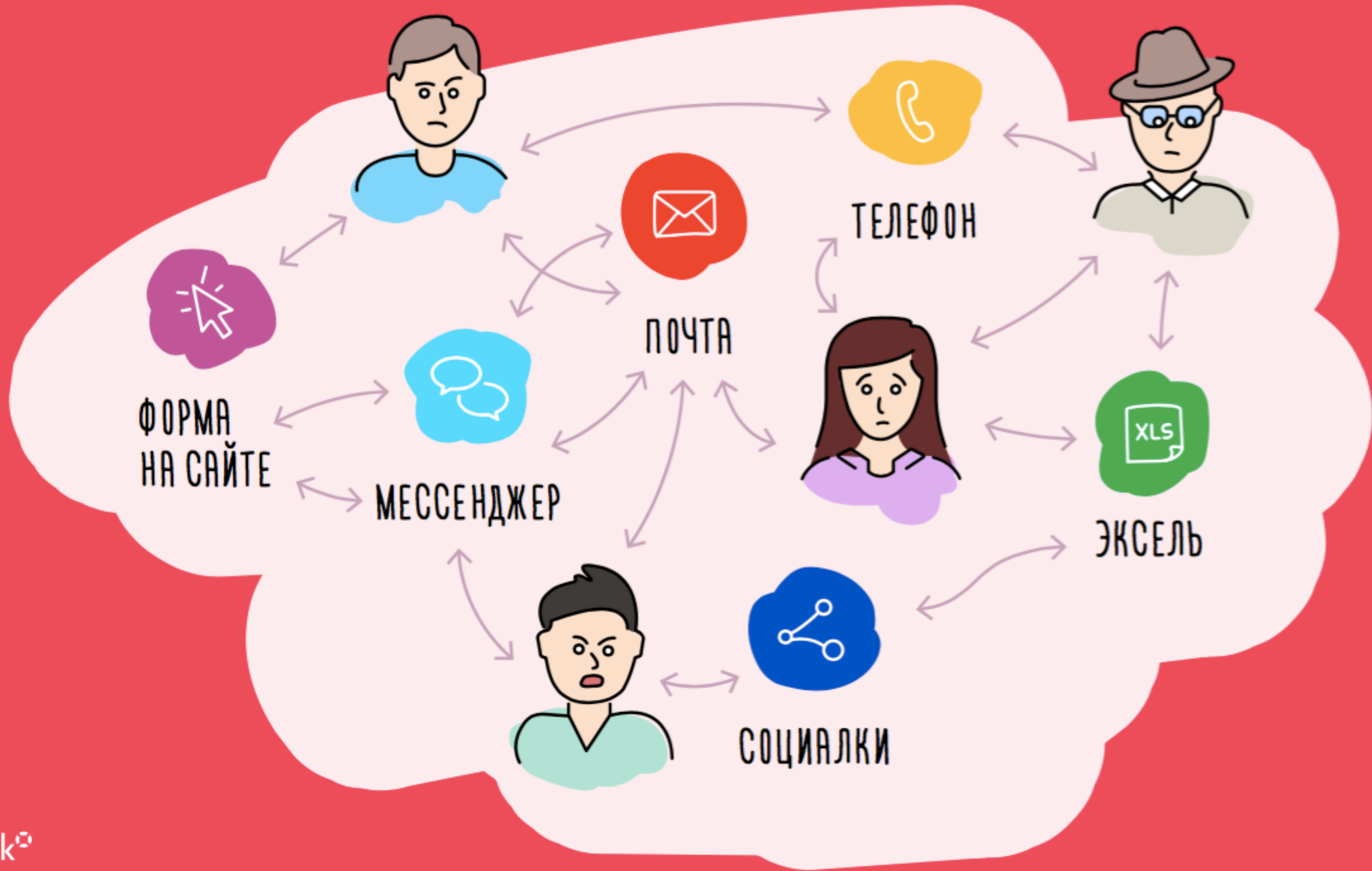
- **Новые идеи**
- **Фичи для роста**
- Итерации
- Фидбек
- Качество

БЭКЛОГ

- Новые идеи
- Фичи для роста
- **Итерации**
- **Фидбек**
- **Качество**

О ЧЕМ ПОГОВОРИМ

- Customer Development как мост между проектным бизнесом и продуктовым.
- Приоритизация бэклога для быстрого развития продукта.
- **Кейс UseDesk: как сегментирование клиентов привело к сокращению цикла сделки в продуктивном IT-стартапе.**





A B C D X



usedesk[®]

Спасибо!

Сергей Будяков
CEO

+7 926 246 88 39

s@usedesk.ru

usedesk.ru