

## 11 ПРАВИЛ

# ПРОДАКТ-МЕНЕДЖЕРА

01

### **Вести за собой, а не командовать**

Все участники продуктовой команды равны между собой. Задача продакт-менеджера — координировать процесс создания продукта, поддерживать боевой дух команды и полностью отвечать за итог. Но это не значит, что он стоит выше остальных

02

### **Быть дисциплинированным и передавать это команде**

В выпуске продукта много информации, тысячи задач и вагон рутины. Продакт-менеджер связан со всеми отделами. Иногда нужно посмотреть на задачу с точки зрения бизнеса, а иногда — с точки зрения ее исполнителя. Поэтому продакт должен уметь приоритизировать задачи и при необходимости абстрагироваться от неважных. Без дисциплины все развалится

03

### **Мыслить стратегически**

Анализировать. Исследовать. Коммуницировать.  
Презентовать. Делать все, что потребуется для выпуска  
хорошего/лучшего продукта

04

### **Постоянно развиваться**

Чтобы создавать хороший продукт, продакт-менеджер  
должен ориентироваться во всех аспектах выпуска  
продукта — дизайне, разработке, маркетинге, продажах  
и т. д. Это поможет лучше понимать клиентов и находить  
общий язык с командой. При этом нужно постоянно  
учиться новому, следить за трендами и применять  
знания на практике

05

### **Делать свою работу с любовью**

Не нервничать. Исключать напряжение из своего  
окружения. Заботится о деталях, но не закапываться в них

06

### **Работать в команде**

Клиенты оценивают продукт, а не работу каждого сотрудника. Помогайте друг другу, поддерживайте здоровые отношения, создавайте комфортные условия и совершенствуйте работу на протяжении всего процесса

07

### **Решать задачи клиентов**

Продукты создаются для клиента и решают его задачи. Только помогая своему пользователю мы можем конвертировать помощь в прибыль для компании

08

### **Отвечать за каждое действие**

Продакт-менеджер должен объяснить любое принятое решение

09

### **Знать свой продукт**

Вы не обязаны разбираться в коде, но должны понимать, как все устроено. Только так вы сможете определить конкурентные преимущества и донести пользу до клиентов

10

### **Быть гибким**

Приоритеты меняются, конкуренты не дремлют. Нужно уметь подстраиваться под обстоятельства и делать все возможное для выполнения поставленной задачи

11

### **Работать, а не искать оправдания**

Запрещено говорить фразы «Я не смог», «У меня не хватило времени», «Я не знал, как сделать правильно». Если есть проблема, нужно найти решение, а не говорить о ее причинах