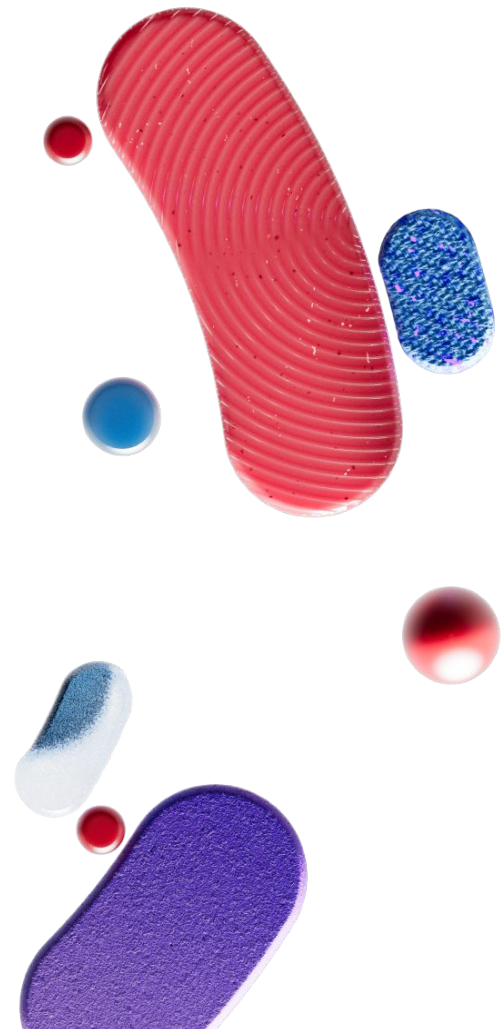


Будущее продакт-менеджмента

Ключевые тренды, навыки
и разнообразие продуктов в 2025+



Высшая
школа
бизнеса



Рассказывает Илья Грубер

Product Cluster Lead в Авито

- Главный эксперт программы “Управление продуктом в IT-бизнесе” от Авито
- Ментор
- Победитель международных олимпиад по математике
- Победитель всероссийских соревнований по триатлону



О чём сегодня поговорим

01

Кто есть продакт и какое место он занимает в иерархии

02

Главные **тренды** в продакт-менеджменте 2025+

03

Компетенции, которые помогут оставаться востребованным

04

Разнообразие продуктового мира: B2C, B2B, ML, монетизационные, поисковые и технические продукты

05

Как выбирать свою **карьерную траекторию** в зависимости от типа продукта

06

Как эффективно обучаться новым навыкам и **адаптироваться** к изменениям в профессии





Прежде, чем начнем...

Узнайте больше о нашей магистерской программе «Управление продуктом в IT-бизнесе»



Совместная программа Авито и Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ



Формат: **очный**



Срок обучения: **2 года**



Количество мест:
30 из 42 мест оплачивает Авито

Программа
2025 года!



За 2 года получите знания и опыт, чтобы запускать и масштабировать сложные технологические продукты!



Высшая
школа
бизнеса



The background features several abstract, colorful shapes and spheres. On the left, there is a large, vertically oriented red shape with horizontal ridges, resembling a fingerprint. To its right is a smaller blue sphere. Further right is a large blue shape with a grid-like texture. At the bottom left, there is a green and white sphere. At the bottom center, there is a blue sphere. At the bottom right, there is a large, vertically oriented green shape with horizontal ridges, also resembling a fingerprint. In the bottom right corner, there is a small purple sphere. The overall composition is scattered and abstract.

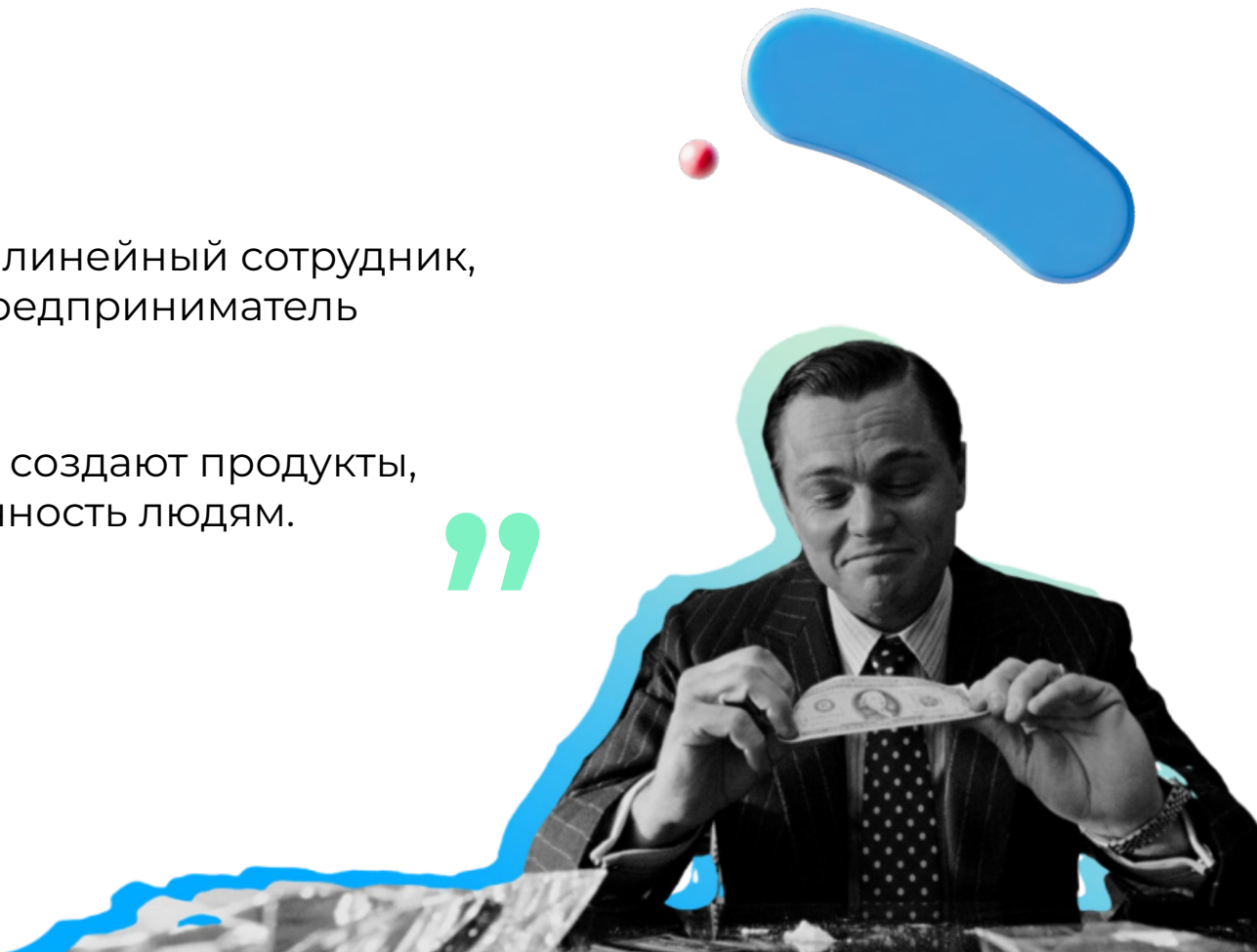
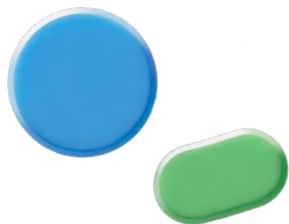
Кто такой продакт и что такое продукт

Продакт

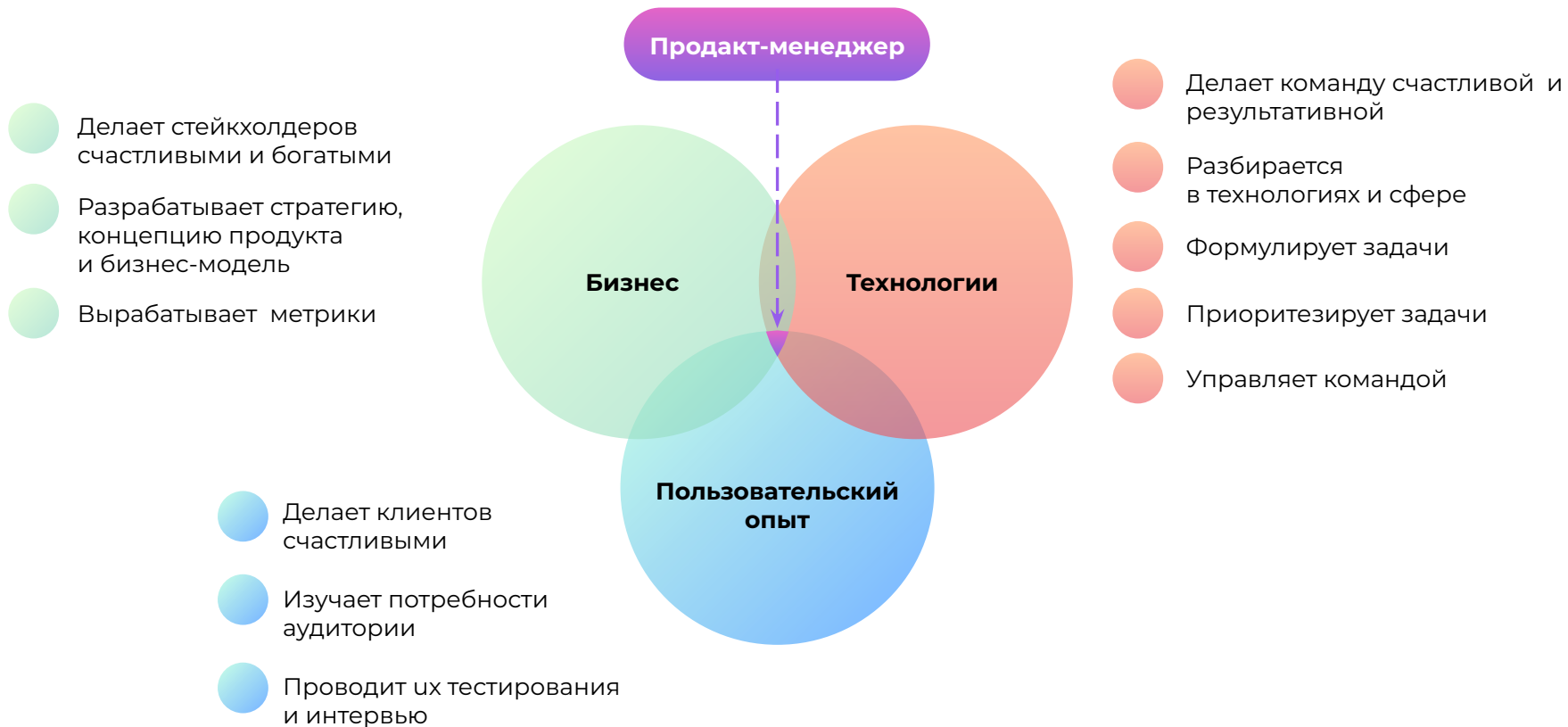


Продакт — это не линейный сотрудник, а полноценный предприниматель внутри компании.

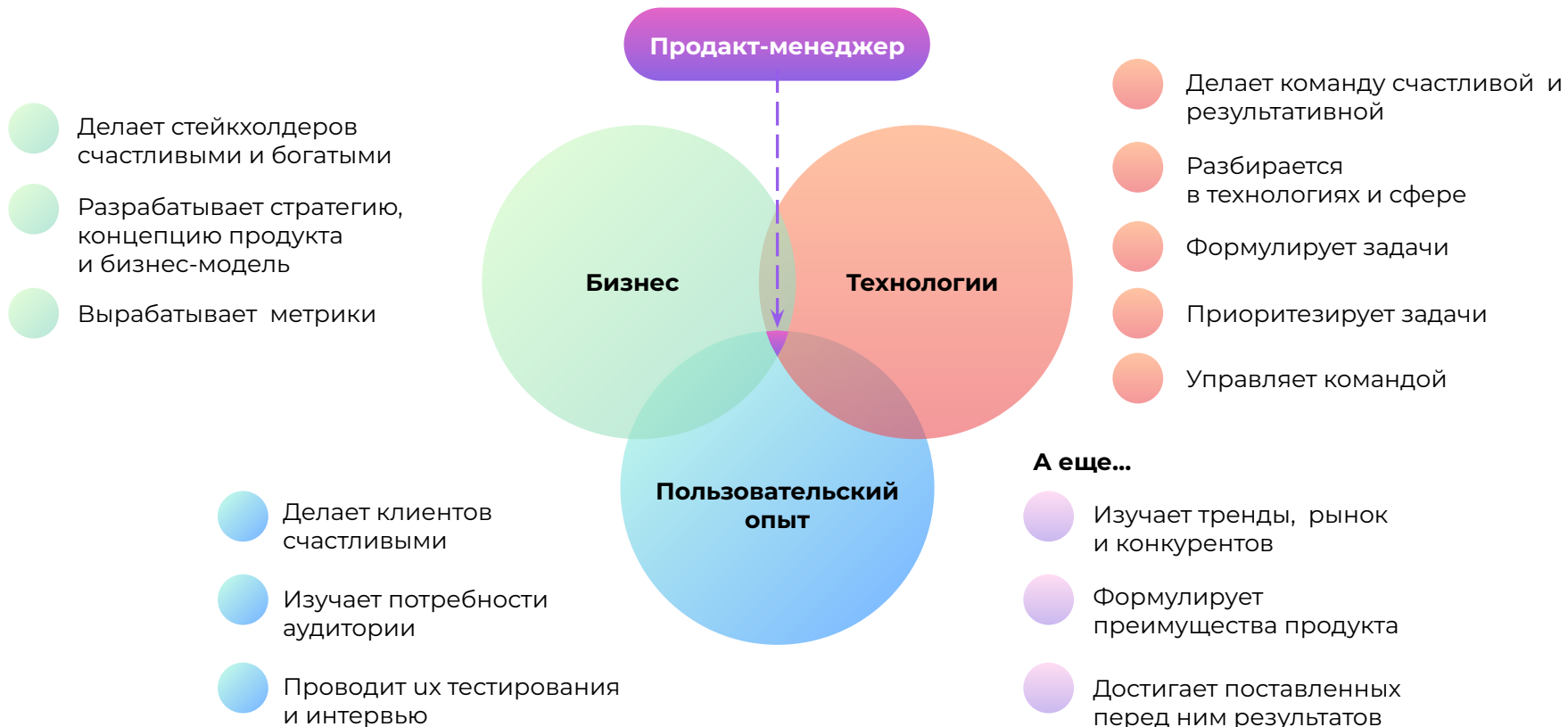
Именно продакты создают продукты, которые несут ценность людям.



Продакт



Продакт



Продукт и продуктовый подход

Продукт – это не обязательно товар, услуга, приложение, сайт или что-то подобное.

Продукт – это нечто или совокупность нечт, которые закрывают конкретную потребность.

Продуктовый подход – итеративное улучшение продукта с опорой на метрики и потребности пользователей.



Продукт и продуктовый подход



Цель:

Как можно больше, быстрее и эффективнее улучшать продукт = причинять пользователям пользу.



Задача:

Как можно больше, быстрее и эффективнее тестировать различные гипотезы научиться эффективно приоритизировать и управлять ресурсами и ожиданиями.

Какие стадии развития проходит продукт

2 ключевых отличия для разных стадий развития продуктов:

1.

В новом продукте много неопределенности, поэтому может достаточно часто меняться/уточняться скоуп доработок

2.

В существующем продукте есть ряд легаси и уже достигнутых метрик, которые важно учитывать и не сломать при доработках (пример с Я.Такси)



The background features several abstract, colorful shapes and spheres. In the top left, there's a large red, ribbed, curved shape. To its right is a small blue sphere. Further right is a large blue, textured, oval shape. In the bottom left, there's a purple, textured, oval shape. In the bottom right, there's a large green, textured, curved shape. Other smaller spheres in various colors (blue, green, white) are scattered throughout the white background.

Тренды в продакт-менеджменте: что сейчас востребовано

«Квадрат» навыков продавца



**Dev / работа с командой
продукта и разработчиками**



Аналитика



Пользователи



Бизнес

Так что же продакт менеджер должен уметь?

01

Понимать рынок и боли своих клиентов

02

Анализировать конкурентов и их продукты

03

Увеличивать ценность своего продукта, делать его лучше и удобнее

04

Уметь ставить ТЗ разработчикам, дизайнерам, тестировщикам

05

Тестировать и внедрять новые фичи в продукт

06

Анализировать эффективность внедрений и исправлений, принимать решения на основе цифр, а не из воздуха

07

Управлять жизненным циклом продукта и доводить задачу до реализации

Компетенции продактов



Продакт А

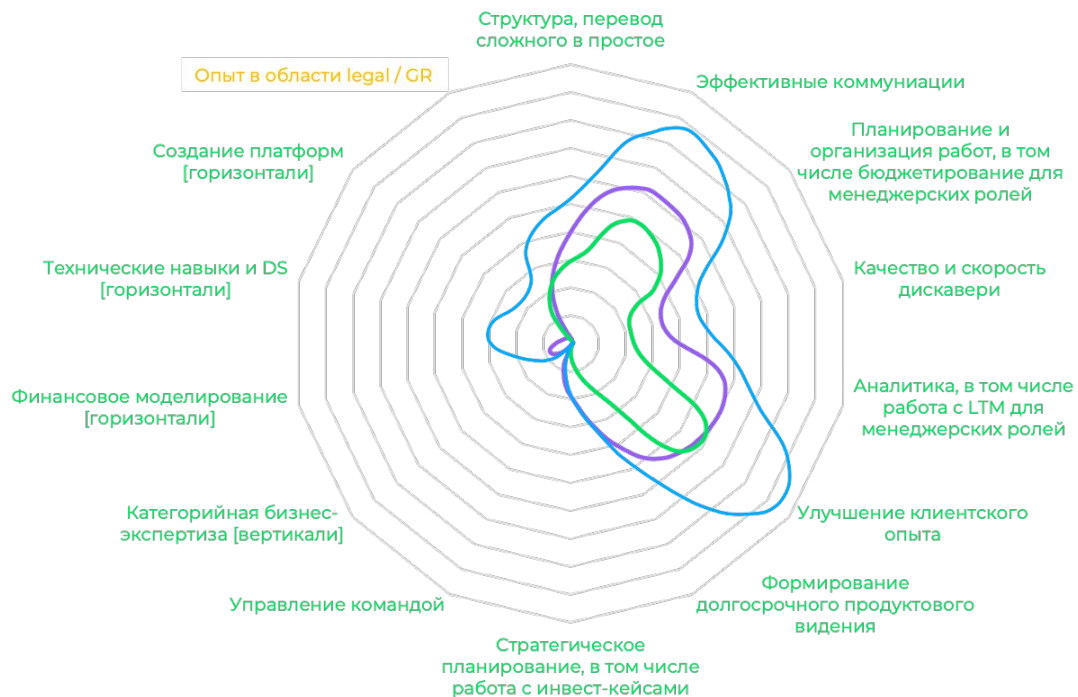


Продакт В



Продакт С

Компетенции продактов



Продукт А



Продукт В



Продукт С



Узнать больше о программе

Полезные качества продавца

01 Проактивность

Профессиональный рост зависит от ответственности, которую берете

02 Готовность принимать решения

Когда информации недостаточно

03 Уметь говорить НЕТ

Так как задач всегда будет слишком много

04 Сильные коммуникативные навыки

Умение искать варианты и договариваться

05 Постоянно обучаться и расти

Так как профессия и рынок не стоят на месте



А какие бывают продакты?

Продакт Маркетинг Менеджер

Специалист на стыке продукта, маркетинга и продаж. Создание бесплатных продуктов для роста выручки, трипваеров, оптимизация конверсий, маркетинговые целевые страницы.

B2C Продакт Менеджер

E-commerce, retail, такси, доставка, шеринговые продукты, платежные решения (финансы), edtech. Пользовательские продукты и решения для ежедневного использования.

B2B Продакт Менеджер

Специалист, который создает и адаптирует продукты для компаний исходя из их особенностей.

Big Data & ML Продакт Менеджер

Запускает продукты с помощью ML и DS инструментов. Ориентация на технически интересные проблемы, которые имеют низкую стоимость для бизнеса / клиента.

Продакт технологичного продукта

Такой специалист чаще всего работает над поисковыми сервисами, почтовыми клиентами, рекламными технологиями. Хорошо знают техническую часть и бэкенд разработки.

Mobile Продакт Менеджер

Работает над мобильными приложениями. Эксперт в уникальных мобильных приложениях, мобильных процессах, UX Design.

И это еще не все!

Ключевые тренды в продакт-менеджменте 2025+

Растет влияние
продукта на
бизнесовые
метрики компании

Переход продактов
в статус GM

Специализация –
новый черный

Рост конкуренции

Повышение
эффективности
использования
ресурсов

Больше риска

AI врывается в
работу продакта
и в продукты



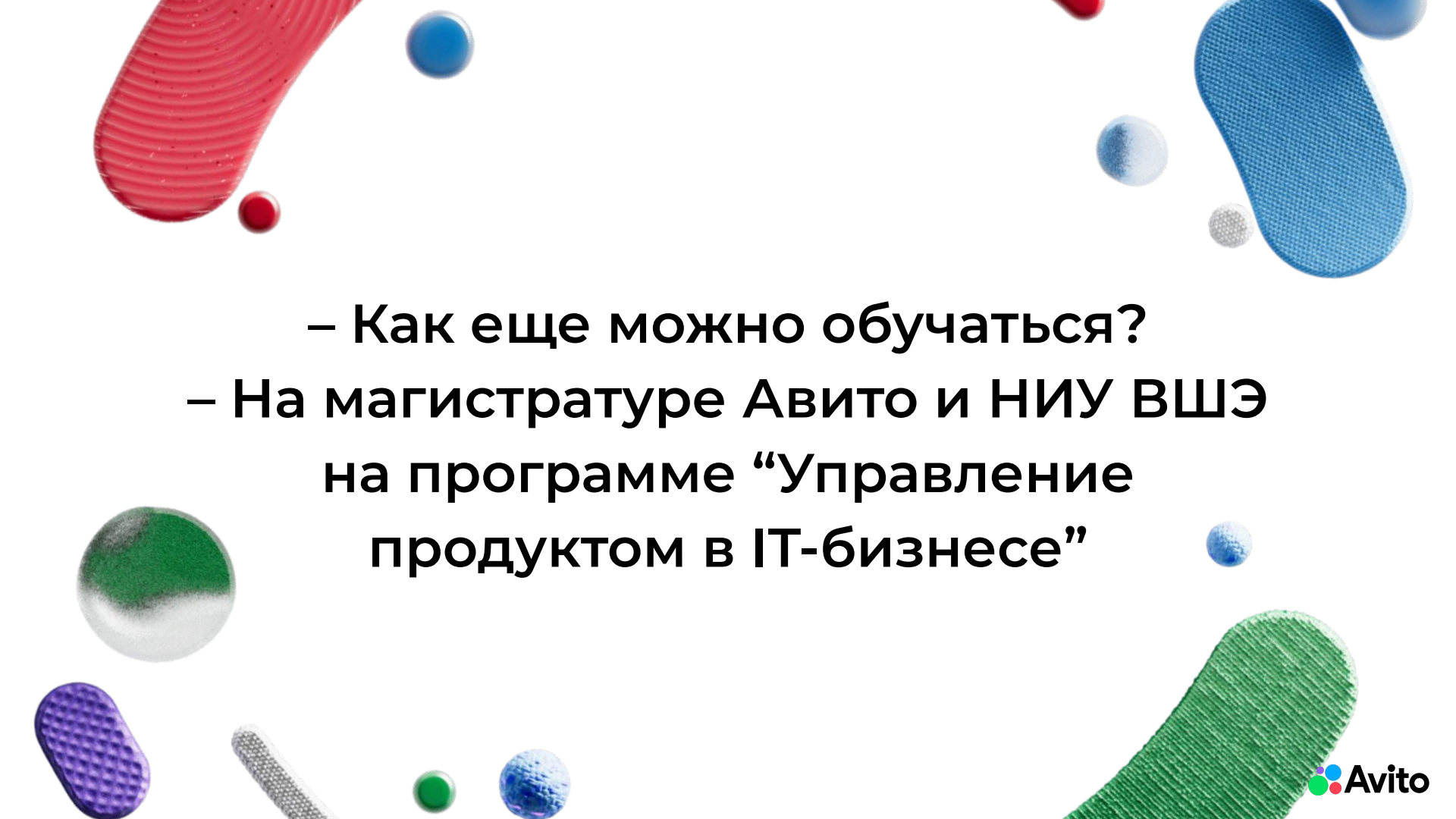
Как эффективно обучаться и развиваться?

- 1 Опора на практику
- 2 Думать от пользователя
- 3 Анализировать причины, а не следствия
- 4 Опирается на данные, но включать эмпатию
- 5 Снижать неопределенность
- 6 Перемещаться между разными уровнями абстракции
- 7 Фокусироваться на главном, а не распыляться
- 8 Дисциплина
- 9 Тактика маленьких побед
- 10 Ошибаться один раз в одном месте
- 11 Пробовать, забирать ответственность



The background of the slide is white and features several colorful pills and capsules scattered around. There are red, blue, green, and purple pills, some with textured surfaces and others smooth. The text is centered in the middle of the slide.

– Как еще можно обучаться?

- 
- Как еще можно обучаться?
 - На магистратуре Авито и НИУ ВШЭ на программе “Управление продуктом в IT-бизнесе”

Как попасть?

20.06 – 08.08

Собрать портфолио

**Подать
документы**

20.06 – 19.08

Решить кейс
(отправляется перед
собеседованием)

20.06 – 19.08

**Пройти
собеседование**
(с разбором кейса)

Из чего состоит портфолио:

- документы о высшем образовании
- документы, подтверждающие достижения
- документы, подтверждающие наличие опыта по продуктовому менеджменту или в смежных сферах
- мотивационное письмо
- результаты теста по английскому языку или сертификат прохождения международного экзамена

Также в портфолио попадают:

- результаты онлайн-собеседования и решенного кейса

По каждому компоненту портфолио присваиваются баллы и формируется рейтинг. Первые 42 абитуриента рейтинга попадут на программу, а 30 из них будут учиться за счет Авито.



Высшая
школа
бизнеса



График мероприятий по программе

12 мая
18:00

Вебинар по подготовке
к вступительным испытаниям

19 мая
18:00

Вебинар по разбору
кейса для вступительных

24 мая
13:00

День открытых дверей
по программе на Шаболовке



Подписывайтесь на наш канал и регистрируйтесь на сайте



Не пропустить
отбор



Получать
актуальные новости
о программе

students@avito.ru

mkomarov@hse.ru

Задать вопросы
по поступлению



Высшая
школа
бизнеса

