

Научно-практический студенческий кружок (НПСК)

Product **mindset**

Ася Хачатрян

Научный руководитель кружка

Хачатрян Ася Аркадьевна

Старший преподаватель Департамента стратегического и инновационного развития, бренд-менеджер торговой компании



Дополнительное образование в 2021-2023гг.

«Развитие продукта и расширение продуктовой линейки»;

«Продакт-маркетинг»;

Диплом «Бренд-менеджмент»

Центра развития компетенций в маркетинге НИУ ВШЭ

Центр развития компетенций в маркетинге
(до 01.09.2020 – Высшая школа маркетинга и развития бизнеса)

Инструменты O2O-маркетинга, которые используют ТРЦ для удержания и возврата аудитории.

24 ноября состоялась очередная онлайн-сессия Дискус-клуба Online-to-Offline

Новости

27 ноября 2020
Инструменты O2O-маркетинга, которые используют ТРЦ для удержания и возврата аудитории.

24 ноября состоялась очередная трансляция заседания Дискус-клуба Online-to-Offline

12 ноября 2020
Инструменты O2O-маркетинга в продвижении торговых-развлекательных центров

24 ноября состоялась очередная трансляция заседания Дискус-клуба Online-to-Offline

2 ноября 2020
Центр развития компетенций в маркетинге НИУ ВШЭ

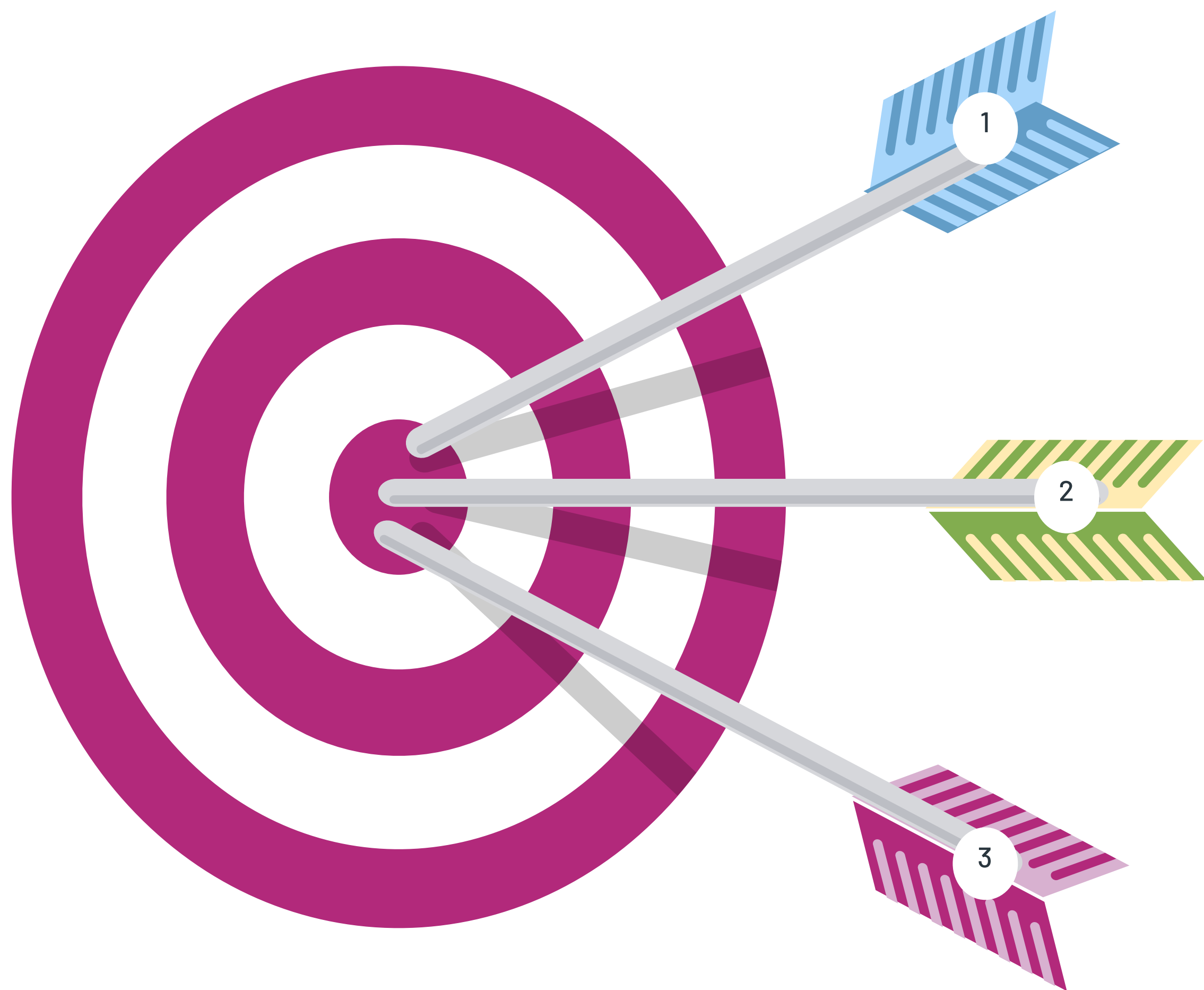
Миссия НПСК



У нас есть герой, продакт-менеджер!

Продакт-менеджер — это стратег, который руководит планированием, разработкой и запуском продукта или услуги. А ещё он новатор, который придумывает новые продукты и функции, продолжает работать над продуктом после его появления на рынке.

Миссия НПСК - формирование личной заинтересованности студентов и востребованных компетенций в направлении «Управление продуктом», профессиональное воспитание студенческой молодежи, расширение кругозора и научной эрудиции будущих специалистов.



Цели НПСК

В рамках работы НПСК поставлены следующие цели:

1

Развитие творческого мышления, научной самостоятельности, углубление и закрепление полученных в процессе обучения знаний в направлении «Управление продуктом»

2

Формирование у студентов востребованных компетенций продакт-менеджера, помощь студентам в овладении методикой и навыками проведения количественного и качественного анализа

3

Привлечение студентов к научно-исследовательской работе по изучению клиентского опыта: от осознания потребности в продукте до его покупки

Задачи НПСК

Начало пути

01

Организация работы кружка; Разработка плана работы кружка на учебный год, Выбор кандидатуры капитана кружка.



Второй шаг

02

Формирование у студентов интереса к направлению управление продуктом, изучение темы: «Управление продуктом в цифровой экономике».

Третий шаг

03

Формирование у студентов востребованных компетенций продакт-менеджера, изучение темы: «Роль, функции и задачи продакт-менеджера в компании».



Четвертый шаг

04

Развитие у студентов навыков публичного выступления, мастер-класса на тему: «Эффективная презентация», подготовка к выступлению на конференции Департамента.

Конец пути

05

Подведение итогов работы НПСК. Подготовка отчета о работе кружка за 2023/2024 уч. год.



Управление продуктом в современных условиях

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДУКТОМ И ПРОДУКТОВЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Создание продукта

Новые идеи и обоснование

- Первичное описание

Проверка потребностей рынка

- Обоснование инвестиций
- Детальные требования

Спецификации, MVP

- Управление разработкой
- Готовый продукт

Задача

обеспечить своевременное создание классных новых продуктов, востребованных рынком

Маркетинг продукта

Подготовка к запуску

- Анализ ЦА
- Позиционирование, УТП
- Планирование запуска

Запуск

- Анонс
- Макс-но привлекательное предложение
- Мониторинг процесса

Управление в течение цикла жизни

- Управление продажами
- Генерация прибыли
- Мониторинг результатов
- Корректирующие действия

Вывод с рынка

- Планирование вывода
- Реализация

Задача

сделать так, чтобы наши новые классные продукты продавались и приносили прибыль

Задача

обеспечить долгосрочную прибыльность вложений в разработку новых продуктов, проводя постоянный мониторинг рынка для идентификации возможностей для новых, востребованных рынком продуктов, обеспечивая их своевременное наличие и поддержание продуктового портфеля в максимально эффективном состоянии.

Product Manager

Личные качества:

- Чуть меньше амбициозности, чем у продакта в стартапе
- Скорее методичность, чем импульсивность

Обязанности:

- Качественные улучшения продукта
- Работа с метриками
- Техническая поддержка продукта
- Продажи и продвижение продукта



С кем взаимодействует:

- CEO
- Команда разработки
- Стейкхолдеры
- Команда техподдержки
- Маркетологи

Боли:

- Превратить MVP в стабильно функционирующий продукт

Основная цель:

- Сделать продукт прибыльным

О чем сегодня думают Product Manager ?

Проблема

Коммуникация
в интернете

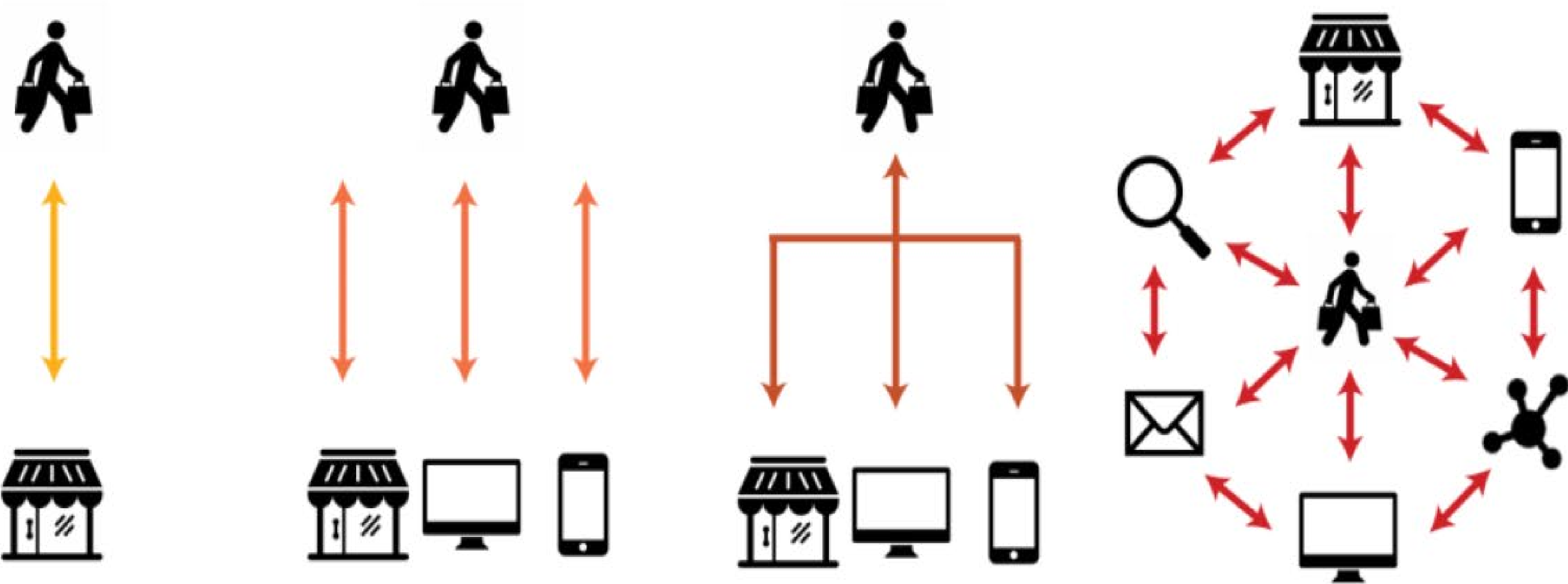


Как
объединить
одно
с другим?

Покупки
в офлайне



Изменение парадигмы Digital. Digital – часть омниканального продвижения



План работы НПСК на 2023/2024 учебный год

План работы

- Решение организационных вопросов. Утверждение актива НПСК.
- Заседание научного кружка на тему: «Революция платформ: как сетевые рынки меняют экономику»;
- Заседание научного кружка на тему: «Product manager – процесс и роли»;
- Заседание научного кружка на тему: «Trends: что нас ждет впереди»;
- Заседание научного кружка на тему: «СJM – путь клиента, от осознания потребности в продукте до его покупки»;
- Проведение мастер-класса на тему: «Эффективная презентация»;
- Подготовка студенческих докладов на ежегодную научную конференцию студентов и аспирантов Факультета;
- Подведение итогов работы НПСК. Подготовка отчета о работе кружка за 2022/2023 уч. год.

Время работы НПСК

Как правило, одно заседание в месяц в течение учебного года, в год 8-10 заседаний;

Продолжительность – 60-90 минут;

Форма – онлайн и офлайн;

Четкого времени (день недели, час) не установлено – ориентировочно вторая половина дня, учитывая расписание занятий студентов;

Возможны **совместные заседания** с другими кружками;

На заседаниях присутствуют участники кружка, сотрудники Департамента, приглашенные гости

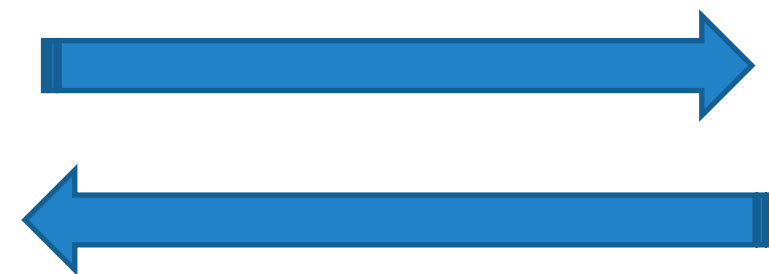
Взаимодействие

Преподаватель



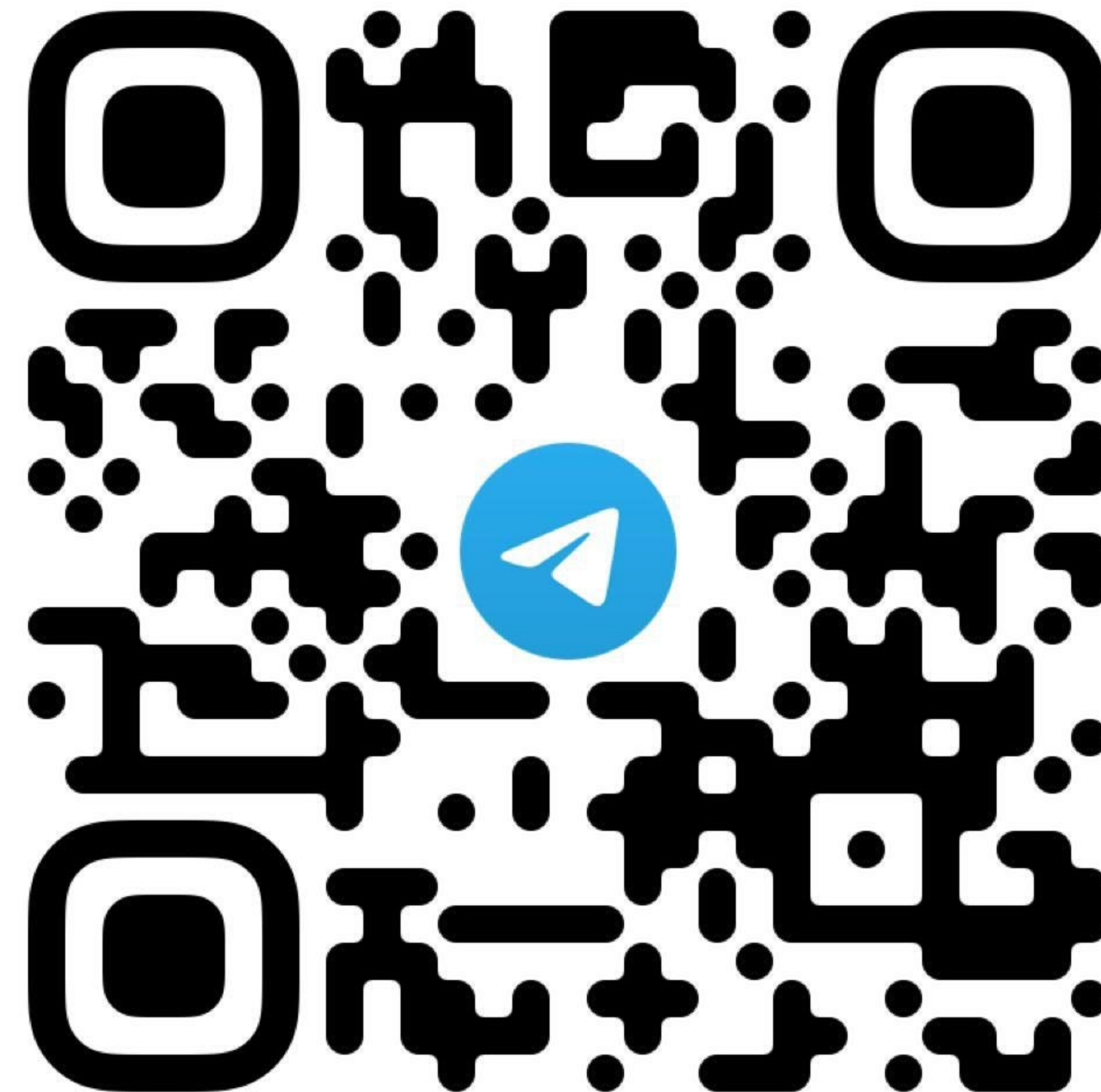
aahachatryan@fa.ru

Студенты



Присоединяйтесь !

Product mindset



Благодарю за внимание!

Буду рада вопросам, советам и рекомендациям!