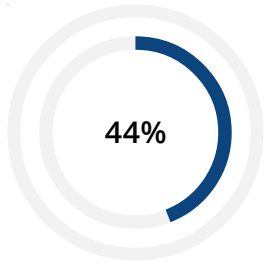


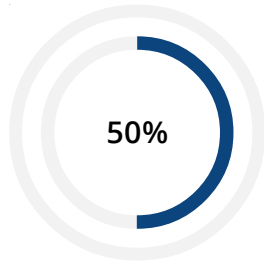
Оценка продуктовых компетенций

Набрано баллов

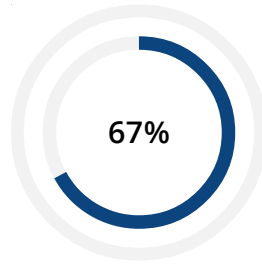
24 из 45



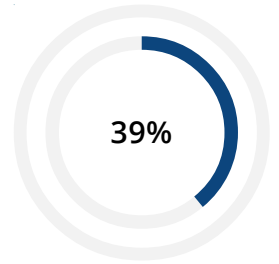
Управление продуктовыми метриками



Продуктовый анализ



Управление ценностью продукта



Продуктовая стратегия

Общая оценка компетенций

— необходимая норма по компетенции

Управление продуктовыми метриками

Продуктовый анализ

Управление ценностью продукта

Продуктовая стратегия



Управление продуктовыми метриками

необходимо развивать компетенцию для соответствия роли
 компетенция развита на достаточном уровне

Умеет считать unit-экономику продукта		50%	
Умеет определять ключевые метрики продукта		33%	

Продуктовый анализ

необходимо развивать компетенцию для соответствия роли
 компетенция развита на достаточном уровне



Знает методики проведения количественных и качественных исследований клиентов и умеет их применять		67%	
Умеет делать выводы из проблемных интервью		33%	
Умеет определять точки роста в существующем продукте		33%	
Умеет определять связи между продуктовыми метриками и unit-экономикой		67%	

Управление ценностью продукта

необходимо развивать компетенцию для соответствия роли
 компетенция развита на достаточном уровне

Знает методологию проектирования MVP и умеет ее применять		100%	
Знает методологии CJM, User Story Mapping, Service Blueprint и умеет их применять		33%	
Знает методологии определения целевой аудитории (Jobs To Be Done, персоналии и пр.) и умеет их применять		67%	
Знает методологию сегментации целевой аудитории и умеет ее применять		67%	
Знает принципы запуска пилотов и умеет их быстро запускать		100%	
Знает методологию формулировки ценностного предложения и умеет ее применять		33%	
Знает методологию выявления потребности клиентов и бизнес-заказчиков (проблемное интервью) и умеет ее применять.		67%	

Продуктовая стратегия

 необходимо развивать компетенцию для соответствия роли
 компетенция развита на достаточном уровне

Знает методологию и инструменты проведения оценки рынка и конкурентов, обладает навыками проведения оценки рынка и конкурентов.



33%



Знает методики стратегического анализа (SWOT, Бостонская матрица, GAP-анализ, etc.) и умеет их применять



100%



Умеет определять корректность сформулированных гипотез (гипотеза - это предположение не подтвержденное фактами, которое имеет значение для развития продукта или бизнеса)



0%



Знает типологию гипотез, умеет формулировать и определять способы проверки для разных типов гипотез



33%



Знает ключевые правила и принципы ведения бэклога и умеет их применять



33%



Знает методики приоритизации бэклога (WSJF, RICE, etc.) и умеет их применять



33%



Свободный комментарий для участника.

Дмитрий, спасибо за общение!

Хочу отметить сильные стороны: методики стратегического анализа, сегментация целевой аудитории, умение определять целевую аудиторию по JTBD, понимание сущности MVP и работа с ним

Также среди сильных сторон хотел бы отметить твою высокую мотивацию на развитие.

Есть также точки роста: знание методологии CJM и приоритизации бэклога, формулировка ценностного предложения, работа с гипотезами и поиск точек роста в существующем продукте
