

Проектирование продуктового портфеля на примере Comindware

Константин Бредюк

Константин Бредюк

- Руководитель отдела Управления продуктами в Comindware
- Ранее работал в продукт-менеджменте в NetCracker
- Certified Scrum Product Owner
- New Product Development Professional
- Выпускник ГУ-ВШЭ (Экономист + Руководитель софтверных проектов)

Comindware

- Стартап (основан в 2010)
- Разрабатывает портфель софтверных веб-продуктов
- Мировой рынок
- B2B
- Продукты в области управления задачами, автоматизации бизнес-процессов, управления проектами

Задача

Спроектировать портфель программных продуктов для автоматизации работы Knowledge Workers, который был бы успешным на международном рынке

Задача – уточнение

Почему Knowledge Workers? Мы считаем, что это большой, растущий рынок, на котором есть дефицит хороших решений

Почему портфель?

1. Необходимый функционал ни в одну существующую категорию не помещается, а новых категорий изобретать не хочется (см. далее)
2. Хочется иметь возможность продавать решение «по частям» в зависимости от типа покупателя (размер, индустрия, фаза ЖЦ)

Для всех и для каждого

- **Горизонтальные решения** в общем случае обеспечивают большой рынок (value инвестора)
- **Вертикальные решения** в общем случае проще продаются в конкретные индустрии / функциональные подразделения (value покупателя)

Решение: горизонтальные продукты + вертикальные Add-On'ы

Products & Solutions

Products

Comindware Tracker™

Issue tracking, workflow automation, and task management

Comindware Task Management™ **Free**

Organize and streamline task management for teams

Solutions for any area

IT Help Desk

Streamline IT help desk service and management

Software Development

Simplify issue tracking, task and project management

Human Resources

Automate and track HR related requests and procedures

Office Management

Automate and track office-related issues and tasks

Custom Solutions

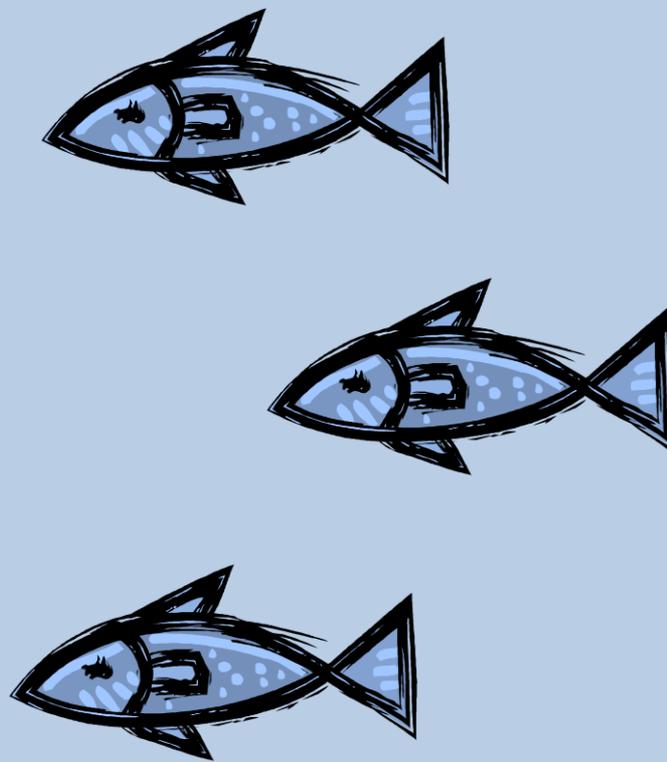
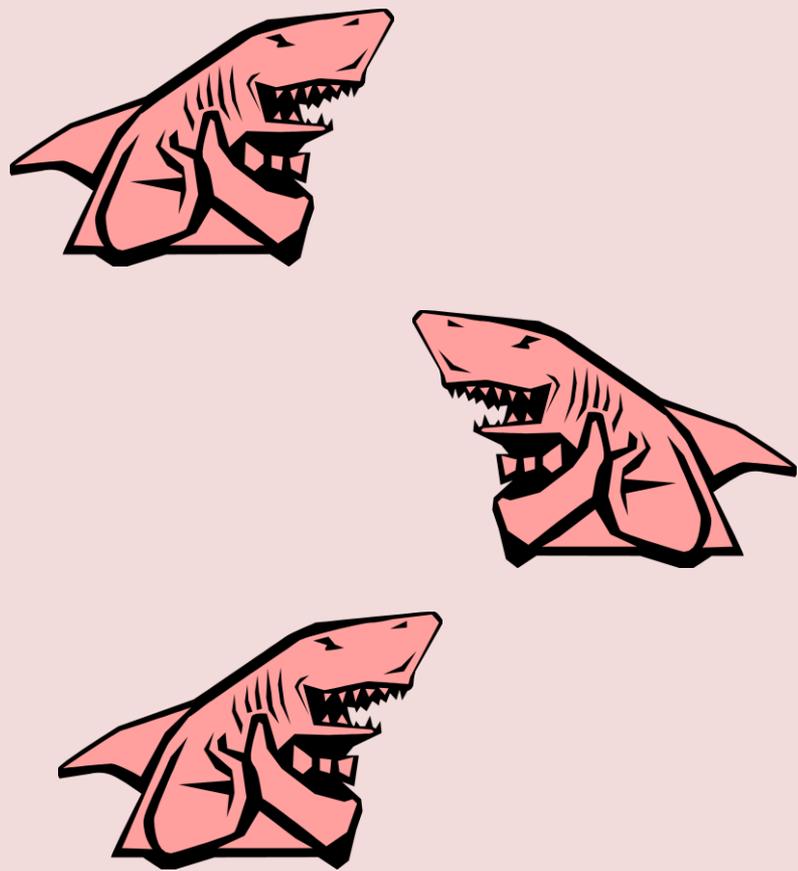
Customize any workflow automation

Для всех и для каждого

Проблемы:

- Как подружить в одном интерфейсе множество различных аддонов (дизайн требует серьезной проработки)
- Как выбирать, что войдет в Add-On, а что – в горизонтальный продукт
- Как маркетировать специализированные решения для различных индустрий и функциональных областей через один сайт

Понятные рынки vs. Blue Ocean



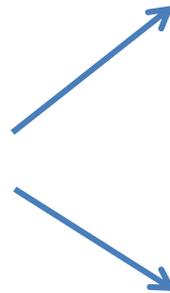
Понятные рынки vs. Blue Ocean

Чем лучше «понятные» рынки:

- Потребители лучше понимают, что за продукт вы продаете (требуется меньше объяснений)
- Продукт проще находится потребителями в рамках обозначенных категорий
- Гарантированно есть потребители
- Понятнее объем рынка
- Инвесторы понимают, на каких рынках вы играете
- Проще сформировать скоуп продукта

Понятные рынки vs. Blue Ocean

Позиционируем себя как игроки на понятных существующих рынках



Issue Tracking

Workflow Automation



Task Management

Уникальное предложение

Как в случае «понятного» рынка выделиться среди массы конкурентов?

Уникальными фичами, базирующимися на запатентованных технологиях, защищенных Trademark

ElasticData™ Technology

ConnectStep™

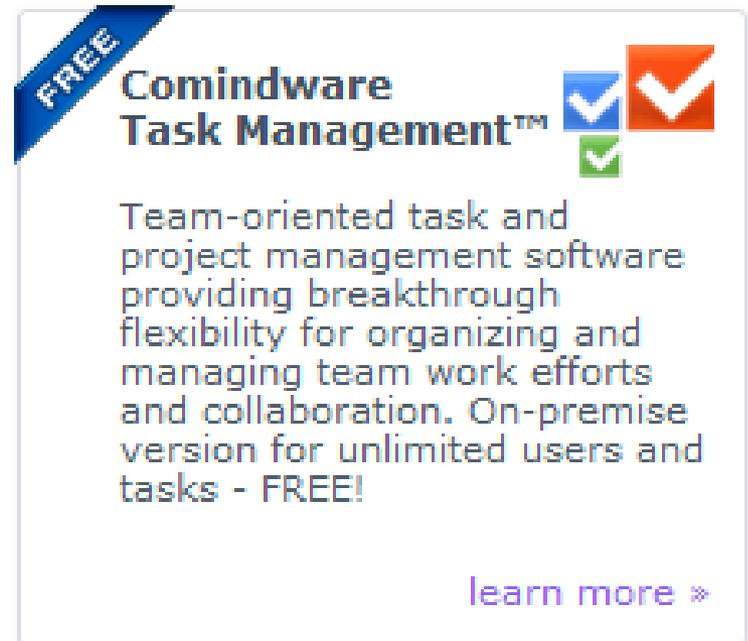


Microsoft® Outlook™ Integration

Как можно стартовать в B2B?

1. Выпустить бесплатный продукт
2. Собрать контакты
3. Cross-sell платного продукта

Проблема: как организовать грамотный cross-sell через интерфейс бесплатного продукта, сайт, рассылки и т.п.

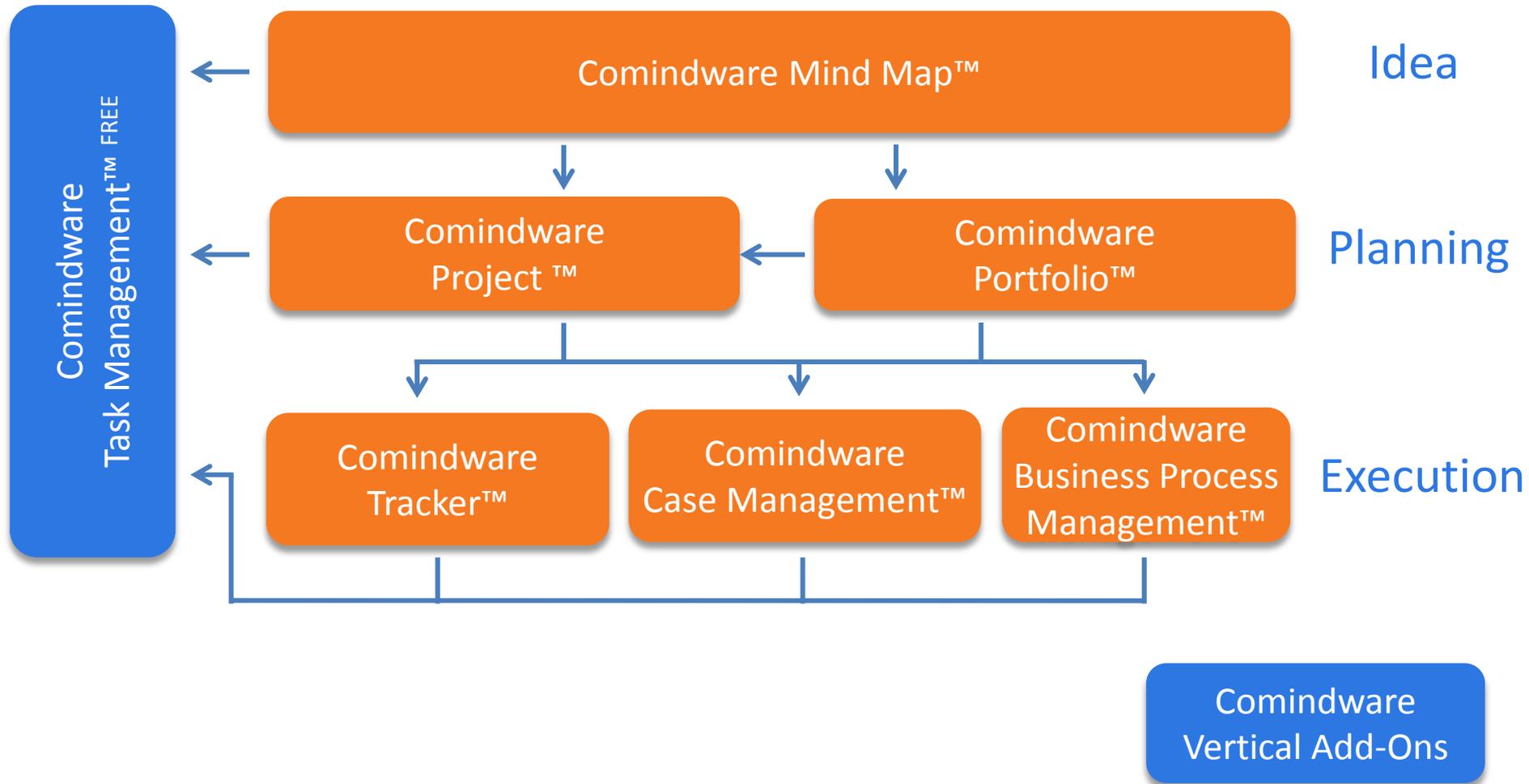


FREE Comindware Task Management™

Team-oriented task and project management software providing breakthrough flexibility for organizing and managing team work efforts and collaboration. On-premise version for unlimited users and tasks - FREE!

[learn more »](#)

Что в итоге получилось?



Спасибо!

Константин Бредюк, Comindware

bredyuk@gmail.com