

Константин Берлинский

Как создать стартап



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 658.6
ББК 65.050
Б49

Берлинский К. К.

Как создать стартап / К. К. Берлинский — Москва: ЛитРес:
Самиздат, 2020. — 272 с.

ISBN 978-5-532-05178-2

В течение 3-х месяцев я учился на курсах продакт-менеджеров в ведущем венчурном фонде, акселераторе и институте развития стартапов в России. В процессе вел дневник, где описывал свои впечатления. На каждую лекцию, домашнюю работу или самостоятельное исследование я написал отзыв. Во время курса наша команда выводила на рынок сервис подбора автомобилей. Мы генерировали идеи, считали рынок, проводили интервью с клиентами, формировали ценностное предложение, проверяли гипотезы, делали MVP, давали рекламу и обслуживали клиентов в ручном режиме. Скучно точно не было. И вам тоже не будет! Содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-532-05178-2

© Берлинский К. К., текст, 2019
© Omiko Trading LTD., оформление, 2020

Как всё начиналось

Господа и дамы, а кто-нибудь проходил (или вдруг ведет) офлайн курс от ФРИИ "Профессия Продакт-менеджер"? Отзывы на сайте прочитал, но хочу получить фидбек от кого-то знакомого.

Интересует:

1) Полезен ли он? Теории по темам курса хоть зачитайся, вопрос в каком объеме удастся попрактиковаться по каждой теме?

2) Насколько он лучше/хуже онлайн курса? Тот дешевле в 2 раза, но я, скорее, поклонник оффлайн образования. Мотивация, вовлечение, общение в процессе, вот это все.

3) Курс скорее для:

- а) продактов существующих компаний или для
- б) создания новых продуктов самостоятельно в новой (своей) компании?

Т.е. условно:

а) ты продакт в каком-нибудь МТС, посчитай, какой сервис выгоднее развивать (автооплата, MVNO, смски), пиши ТЗ, спускай роадмап и спеку ПМу с командой для реализации или

б) вот тебе роадмап как запускать ИТ-продукты "в свободное от основной работы время", бутстрап, доширак, делегирование по максимуму, постановка задач внешним исполнителям на большую часть работ и т.д.?

4) Не лучше ли вместо курса почитать в оригинале Тиля, видео УС/Руссол, Курсера? Т.к. вся инфа в любом случае "оттуда".

5) Есть ли более полезная замена курсу? Свои Рет-проекты? Или можно в формате удаленно 10-15ч в неделю потренироваться на кошках на чужих проектах?

На текущий курс, похоже, я не успеваю (он с 05.06-26.08.19. UPD: 19.06-09.09.19), но интересно на будущее. Цель: научиться создавать продукты (кейс 3-б выше), узнать, что изменилось за последнее время в этой области (скажем, лет за 5).

👍 Нравится

💬 Комментировать

➦ Поделиться



Konstantin Berlinskii Даниил Ханин, Юрий Ярцев, если дадите свой комментарий, буду премного благодарен 😊

Нравится · Ответить · 15 нед.



Юрий Ярцев Konstantin Berlinskii у меня нет опыта участия в курсе продактов Фрии, прости

Нравится · Ответить · 15 нед.



Даниил Ханин Я не учился тоже

Нравится · Ответить · 15 нед.



Напишите ответ...



Konstantin Berlinskii Илья Китанин? ...

Нравится · Ответить · 15 нед.



Илья Китанин Konstantin Berlinskii

Отвечу на все вопросы по порядку.

1. Полезен ли он и даст что-то кроме теории?

Однозначно да! По каждой теме будет практика как на занятии (решение кейсов, бизнес игры и т.д.), так и домашнее задание.

2. Офлайн или онлайн.

Тут вопрос в вовлечении. А также офлайн курс затрагивает больше тем и основным отличием является работа в команде, что позволяет совместно учиться и тренировать не только hard skills, но и soft.

3. Кому курс лучше подойдет, тем кому надо развивать продукт или создавать новый? Это сложный вопрос.

А. На первых трёх занятиях мы знакомимся с аудиторией и по их итогам можем немного скорректировать программу для того, чтобы она была полезна всем.

Б. На курсе решаются разные кейсы разными командами, так что можно выбрать b2b или b2c, а также прийти со своим кейсом который и будете прорабатывать командой.

4. Не лучше ли почитать открытые источники?

Нет, не лучше. Они не дадут вам практики, а у нас она на всех занятиях. Кроме того каждый спикер курса рассказывает темы опираясь на свой успешный опыт их использования, так что это совсем не пересказ.

5. Лучше ли свой pet проект?

Опять же нет, т.к. у нас вы получите теорию, практику, а также сделаете тот самый pet проект.

Нравится · Ответить · 15 нед.



1



Konstantin Berlinskii Илья Китанин Большое спасибо за подробный ответ!

Нравится · Ответить · 15 нед.



Илья Китанин Konstantin Berlinskii рад помочь!

Нравится · Ответить · 15 нед.



1



Konstantin Berlinskii Илья Китанин Вопрос насчет "можно выбрать b2b или b2c, а также прийти со своим кейсом". Можно ли прийти без идеи и по шагам в процессе курса создать продукт (MVP)?

Т.е. условно:

1) Занятие 4. Генерация идей. Тут же в рамках домашнего задания сгенерить 20-50 идей по разным критериям - обзор трендов, батчей УС, финалистов конкурсов, фантазии под пиво и др.

2) Занятие 6. Оценка продукта - провалидировать идеи с занятия 4 - конкуренты, рынок и др. Оставить 10-15 перспективных идей.

3) Далее кастдев - поговорить по каждой идее, если сошлось, оставить 3-5 на глубокую проработку.

4) По идеям сделать MVP, налить трафика, посмотреть, сошлась ли экономика. Если не ОК, возврат к п. 1.

Возможно ли обучение в таком формате? Команду для проработки идей сформировать на месте из участников курса (3-4 чел).

Нравится · Ответить · 15 нед. · Отредактировано

 **Илья Китанин** Konstantin Berlinskii да можно. Обычно приходят с идеей и её презентуют на занятии с кейсами или берут чужой кейс. Но никто не мешает сгенерировать идею в рамках курса. И уж точно у идеи может быть pivot во время её проработки.

Нравится · Ответить · 15 нед.



 Напишите ответ...



Konstantin Berlinskii Илья Ивахин?

Нравится · Ответить · 15 нед.

 **Илья Ивахин** так на какой вопрос тебе все-таки нужен ответ?
полезен ли он? - однозначно да.
лучше ли он он-лайн курса? ну, ты сам ответил - Мотивация, вовлечение, общение в процессе, возможность увидеть чужие кейсы в развитии и вот это вот все.

Нравится · Ответить · 15 нед.



 **Илья Ивахин** касательно же того, для кого он - это сложный вопрос. обычно после начала курса, когда мы понимаем, кто пришел в этот набор, мы немножко корректируем курс под запрос. на всех, конечно не угодишь, но стараемся

Нравится · Ответить · 15 нед.



 **Илья Ивахин** по опыту - бывают участники как совсем нулевые, так и опытные проджект, которые решили стать продактами, так и стартаперы, которым нужно что-то понять про свой продукт, и даже владельцы бизнеса, которым надо прокачать скилы для общения со своими командами.

Нравится · Ответить · 15 нед.



 **Илья Ивахин** кейсы тоже рассматриваем разные - можно взять интересный кейс от корпорации, можно прийти со своим, можно присоединиться к любой команде

Нравится · Ответить · 15 нед.





Илья Ивахин А, ну и самое интересное - курс стартует с 19 июня, в фб была ошибочная дата - спасибо, что обратили внимание

Нравится · Ответить · 15 нед.



Konstantin Berlinskii Спасибо за ответы!

Нравится · Ответить · 15 нед.



Напишите ответ...



Дмитрий Губкин Lisa Kondrashova

Нравится · Ответить · 15 нед.



Напишите комментарий...



Иду на курс!

Решил пройти курс "Профессия продукт-менеджер" от ФРИИ. Свои мысли по ходу обучения планирую вести в ТГ канале [#ProdManWay](https://t.me/prodmanway) (t.me/prodmanway). В ТГ удобнее писать короткие инсайты вида "Ура! Я перекрасил кнопку в красный и конверсия выросла на 20%!"; делать опросы и делиться полезными ссылками, ФБ же сильно пессимизирует такие посты.

Чего в телеге НЕ БУДЕТ:

1) Контента курса (материалы, презы, доки), любой конфиденциальной информации без согласия авторов. Ибо еще в Писании было сказано: "Не бери в свою телегу чужого скарба. Ни жен, ни скот, ни рабов не своих. Ибо грех".

2) Контактов, ФИО людей, данных проектов, без явного на то разрешения.

3) Нерелевантного контента – политики, религии, обзоров книг, фильмов и потоков сознания. Это добро по-прежнему будет на fb.com/konstantin.berlinskii

Выкладываю скрины с программой курса с сайта ФРИИ. Считаю, только ради теории нет смысла идти на курс. Взять хотя бы 1ую тему – отличие проджекта от продакта менеджера. Вопрос же элементарный, на общую эрудицию выпускника ИТ вуза. Проджект – удовлетворяет клиента по спущенному от него ТЗ, попадая в квадрат сроки-бюджет-скоуп-качество. Сколько \$\$\$ заработает клиент на продукте ему (опосредованно) всё равно. А продакт – это только про деньги, создавая/развивая продукт на рынке. На качество, скоуп и др ему плевать и даже наоборот, хорошим тоном считается выкатить на рынок версию с ужасным качеством и по максимуму обрезанным функционалом. Поехавшие сроки и бюджет продукту обычно ОК, хотя конечно, стараются быстрее и дешевле.

На курсе меня интересует ПРАКТИКА. Т.е. по шагам создать продукт от поиска идеи до валидации, кастдева, лендоса, MVP и (sic!) первых продаж. Т.е. по каждой теме фигачить ручками. На курсе есть возможность поработать над готовыми кейсами, но имхо, это

неспортивно, т.к. значительно сложнее найти и проверить новую идею, чем развивать готовую.

Пишите, что хотите спросить по темам у преподав. Какие гипотезы проверить. Кому хотите достучаться из клиентов, стейкхолдеров, но не знаете как.

Надеюсь, в отличии от типичных стартаперских курсов типа Яндекс Кемпа будет меньше балагана и шоу бизнеса в виде натаскивания на 3 минутный питч и рисования клюшек в презах (позавчера мы продали на 1 руб, вчера на 2, сегодня на 4, дайте нам 8тыс руб за 64% проекта и через 3 месяца заработаем 1267 миллиардов. А будет больше работы в поле, практики и биздева.



Анна Берлинская, сергей денисов и ещё 3

Комментарии: 2



Нравится



Комментировать



Поделиться

Занятие 1. Продукт

- Что такое продукт? В чем отличие проектной от продуктовой работы?
- Связь между управлением продуктом и управлением проектами
- Жизненный цикл проекта и продукта
- Области знаний и компетенций продукт менеджера
- Чему научиться:
- Узнаете круг цели и задачи менеджера продукта. Начнете различать проектное мышление от продуктового.

Итак, прошло 1ое занятие курса "Профессия продукт менеджер" от ФРИИ. Тема – Продукт. Группа человек 15, треть девушки, идеальное соотношение. Это вводное занятие, было бы неверно ожидать от него многого, поэтому не стоит спешить с выводами. Была теория: отличие ПМа от ПродМена, компетенции продакта, ЖЦ продукта, знакомство, тимбилдинг игры и прочая болтология. На все вопросы можно ответить самому при некоторой эрудиции и навыке гугления.

Час помучили вопросами продакта, топа из крупной конторы. Я спросил, какой бонус он получит если придумает и внедрит фичу, которая принесет 100 лямов в месяц доп прибыли. Ответил, что максимум ему светит двукратный годовой бонус за выполнение КРІ и слегка погрузстнел. Вообще, клевый чувак, хорошо поставленная приятная речь, уверенный в себе, лощеный вид. Посоветовал джуниор продактам идти набираться опыта в стартапы, но сам уходить из корпорации желанием не горит. Главным навыком продакта считает результативность. Можно подумать, на любой другой работе это не так. Хотя когда группу спросили, отвечали про способность