



KĀ VEIDOT DIGITĀLOS PRODUKTUS, KO KLIENTI MĪL? | PRODUCT OWNERSHIP

Ar biznesa treneri Jāni Lāmu

Programmatūra ir apēdusi pasauli, **digitālais produkts / pakalpojums** ir kļuvis par **vissvarīgāko uzņēmuma veiksmes sviru**. Agrāk uzņēmumi ieguva stratēģiskas priekšrocības, ar ekskluzīvu tehnoloģiju, kas nebija pieejama citiem, kā arī izceļoties piegādes ķēdēs, loģistikā, ražošanā un citās darbības sfērās. **Mūsdienās uzņēmumi uzvar vai zaudē, pamatojoties uz savu digitālo produktu un pakalpojumu kvalitāti**, un tas rada milzīgu spiedienu uz biznesu, lai tas ne tikai ieviestu un/vai radītu produktus, bet gan produktus un pakalpojumus, kas virza uzņēmuma stratēģiju un risina gan klientu, gan darbinieku vajadzību

Apmācību **mērķis** ir iegūt kopēju valodu un saprašanu par uzņēmumu un biznesu, kas izmanto **Produkta vadītu izaugsmi (Product Led Growth) - tā ir biznesa stratēģija, kurā produkts darbojas kā galvenais virzītājspēks klientu piesaistīšanai, noturēšanai un biznesa izaugsmei**.

Lielākā daļa produktu neizgāžas tāpēc, ka komandas nestrādā — bet tāpēc, ka tās strādā pie zemas vērtības un tālu izplānotām lietām. Produkta Vadītāja loma šeit ir kritiska: nevīs vienkārši pārvaldīt prasības, bet savienot biznesa mērķus, klientu vajadzības un reālu vērtību.

Mērķauditorija

1. un 2. decembrī

9.00 - 16.30 | Rīga

Dalības maksa: 499 EUR + PVN

- produktu un pakalpojumu vadītājiem
- projektu vadītājiem
- komandu un nodaļu vadītājiem
- uzņēmumu vadītājiem
- ikvienam, kas ievieš, vai strādā ar produktu un pakalpojumu attīstību

MĀCĪBU METODES UN PROCESS

- ~20–30% teorija, ~70–80% praktiskais darbs
- darbs ar reāliem piemēriem un situācijām
- grupu darbi un diskusijas
- konkrēti rīki, ko var izmantot jau nākamajā dienā

PROGRAMMA

Šajās apmācībās jūs iemācīsieties, kā radīt produktus, kas rada vērtību klientam un uzņēmumam nevis piegādāt kaut ko un pēc tam cīnīties ar sekām. Pieņem labākus lēmumus nenoteiktībā, testē idejas pirms ieguldījumiem un fokusējies uz to, kas patiešām rada rezultātu!

Centrālais apmācību fokuss ir uz praktiskiem rīkiem un pieejām priekš produkta/pakalpojuma apzināšana (product discovery), lai efektīvi strādātu ar pieņēmumiem produktu/pakalpojumu attīstībā. Mazāk lieka darba, vairāk jēgpilnu rezultātu un produkti, ko klienti mīl.

Lean-Agile vērtības un principi

Produkta vadītāja loma un atbildība (Produkta Vadītāja sešas stājas)

Produkta apzināšana (product discovery)

- Klientu mērķa grupas (personas) & lojalitātes piramīda & biznesa modeļa kanva
- Produkta/pakalpojuma vīzija, stratēģija & veiksmes kritēriji (izmērāms produkta mērķis)
- “Impact mapping” & “story mapping” (uz rezultātu vērstas produkta attīstības kartes) & kompromisu matrica
- MVP (Minimāli dzīvotspējīgais produkts) un MLP (Minimāli mīlētais produkts) pieeja, hipotēžu un ideju testēšana, produkta/pakalpojuma ieviešanas ceļa karte (road-map)

Iteratīva produkta apzināšanas un piegādes procesa pielāgošana specifiskai biznesa videi

- No biznesa stratēģijas, produkta vīzijas līdz produkta mērķiem un ikdienas darbam
- Produktu prasību pārvaldība, specificēšana, testi un hipotēzes, un veiksmes kritēriju noteikšana
- Nepārtraukta mācīšanās un pastāvīgas uzlabošanas process, gan produkta/pakalpojuma attīstībā, gan komandas izaugsmē
- Komandu un organizācijas struktūras starp-komandu sadarbībai. Kā piegādāt produktu ar vairākām komandām kopā



PĒC 2 DIENU APMĀCĪBĀM DALĪBNIEKI SPĒS:

- piegādāt produktus, kas dod reālu ietekmi klientam un biznesam
- labāk izprast produkta klientus un lietotājus, viņu vajadzības un sāpes, izmantot personas profilus, empātijas kartes un vērtību piramīdas
- pielietot rīkus un pieejas, lai novērstu plaisu starp produktu komandām, klientiem un organizāciju
- strādāt efektīvā procesā, lai uzvarētu ar produktu trio: produktu vadītājs, izstrādātāju vadītājs un produktu dizainers
- prioritizēt vērtību, nevis aktivitāti un tādejādi likvidēt zemas vērtības un “plakanus” produkta/pakalpojuma prasību sarakstus
- izmantot pieejas un rīkus, lai savienotu uzņēmuma vīziju un stratēģiju ar produktu stratēģiju, mērķiem un jēgpilnu rezultātu
- izveidot augsta līmeņa stratēģijas karti, izmantojot “impact mapping”, un definēt pirmos eksperimentus, lai pārbaudītu pieņēmumus, tādejādi fokusējoties uz būtisko un samazināt lieko/nevajadzīgo, gan klientam, gan kompānijai
- strādāt ar kompromisu matricu produktu un pakalpojumu piegādē
- atrast un definēt pirmos MVP un izveidot ceļu uz Minimālo Mīlēto Produktu/pakalpojumu, izmantojot “story mapping”
- attīstīt iteratīva produkta apzināšanas un piegādes procesa savā uzņēmumā un komandās
- veikt uz datiem balstītus lēmumus, gan produkta izpētē, gan piegādē, gan attīstībā

TRENERIS UN KONSULTANTS JĀNIS LĀMA



Atzīts eksperts stratēģiju ieviešanā, procesu optimizācijā un augstas veiktspējas komandu attīstībā. Palīdz uzņēmumiem pārvērst stratēģiju reālos, izmērāmos rezultātos.

Plaša pieredze Lean-Agile principu un procesu ieviešanā dažādās nozarēs, tostarp IT, finanšu tehnoloģijās, mazumtirdzniecībā, apdrošināšanā, banku sektorā, telekomunikācijās, būvniecībā, ražošanā, loģistikā, farmācijā, veselības aprūpē, tiešsaistes spēļu industrijā un valsts institūcijās.

Praktiķis, vadījis komandas un darbojies vidējā un augstākā līmeņa vadībā tādos uzņēmumos kā Printify/FYUL, Evolution Gaming, Havi Logistics, IF Insurance, Jeff App un Twino. “Agiletransformer” kustības līdzdibinātājs un bijušais “Agile Latvia” valdes loceklis, aktīvi veicinot Agile pieejas attīstību Latvijā. Kā treneris un pasniedzējs darbojies Latvijas Universitātē un RISEBA, kur veidojis un vadījis vienu no pirmajām Agile mācību programmām Latvijā (160 stundu apjomā).

Jau vairāk nekā 12 gadus palīdz organizācijām veidot ilgtspējīgu izaugsmi, attīstīt augstas veiktspējas komandas un radīt risinājumus, kas patiesi atbilst klientu vajadzībām.

Sadarbojies ar vairāk nekā 40 organizācijām, tostarp *Rimi, VID, LMT, Latvenergo, SEB, Tele2, Tet, LVRTC, Roche, Helmes, Mintosm Gravity Team, CleanR* un citām.

Izglītība: Bakalaura grāds matemātikā-statistikā | RTU



DALĪBNIEKU ATSAUKSMES:

- “Sessions and training itself was perfect. It changes mindset, it makes you want to be agile.” - Kirils Krutovs, Balcia
- “Really great sessions- practical sessions are the best! Real examples shows the sense of learning and implementing” - Ilgvars Girsensons, Balcia
- «Koučinga un mentoringa laikā noteikti ieguvu vairāk nekā sākumā gaidīju. WOW moments bija, ka pilnībā varēju iegūtās lietas pielietot ikdienā, kopā tas mums palīdzēja ātrāk un veiksmīgāk ieviest iesāktos pakalpojumus.» - Guna Soloveja, Tet
- «Vērtīgas mācības ar zinošu pasniedzēju. Viņš stāstīja ne tikai teoriju, bet arī minēja daudz un dažādas praktiskus piemērus. Kā arī sniedza izsmelto atbildes uz uzdotajiem jautājumiem un rekomendācijas, kā darīt lietas labāk un efektīvāk.» - Vita, LMT
- “Pozitīva attieksme, interesants skatījums un stāstījums, kā arī praktiskie piemēri palīdzēja uztvert materiālu labāk nekā gaidīts, savukārt interaktīvas spēles un kāds joks palīdzēja noturēt uzmanību visu apmācību laiku. Pateicoties grupu darbiem un spēlēm ne reizi vien bija Eureka momenti. Sekojošās individuālās sesijas man palīdzēja to visu (gandrīz visu) ieviest manā komandā ar vieglumu un pacēlumu” - Andis Neilands, Tet
- “A lot of small details that actually improve the way how the teams are collaborating. Emphasis on who does what, clear view in terms of how processes should look like. Very understandable format of sessions, mentoring and trainings. A lot of lessons learned that were applied immediately to the team routine.” – Davis Kuskis, Mintos
- “Pasniedzējam ir dabas dots talants noturēt uzmanību visu mācību laiku. Daudz praktisku uzdevumu, kas palīdz labāk saprast teoriju. Mācības ļāva saprast, uz ko jāvērs uzmanība, kādi priekšdarbi jāveic, lai izvērtētu produkta attīstības un plānoto izstrādes uzdevumu lietderību. Saprastu, kāds patiesībā ir produkta vadītāja uzdevums.” - Inga, LVRTC
- “Nācu bez gaidām, bet Jāņa stāstītais ļoti sasaucas ar dažādām ikdienas problēmsituācijām = reāli pierādījumi, ka stāstam ir pamats un segums, ne tikai teorija. Plašu tēmu loks, kas noteikti palīdzēs strādājot pie jauna produkta izveides.” – Aija, LVRTC
- “The training helped me organize my knowledge and confirmed that I’m moving in the right direction. It also did a great job of aligning our team’s product vision.” - Andrii Kuzmuk, AGCsoft



- *"The approaches you've discussed are also suitable for feature design and hypothesis development... it worked perfectly, and we've already completed our first, very important, global task, starting with impact mapping and user story mapping. It was very quick and effective, and the progress is very encouraging."* - Vladislav, AGCsoft
- *"I got a lot of interesting information that will help me with my work. That includes Product Portfolio, Impact mapping, Story mapping, Flow Efficiency and MLP. Nice balance of theory/practice."* - Arturs Murajs, AGCsoft

