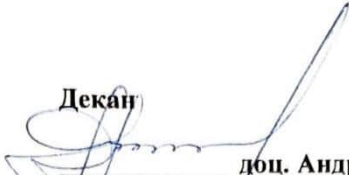




КАФЕДРА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА
БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА БІЗНЕСУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан

доц. Андрій СТАСИШИН
(підпис)
"29" *серпня* 2024 р.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Продакт-менеджмент

(назва навчальної дисципліни)

галузь знань: 05 "Соціальні та поведінкові науки"
(шифр та найменування галузі знань)

спеціальність: 051 "Економіка"
(код та найменування спеціальності)

освітня програма: Інформаційні технології в бізнесі
(найменування спеціалізації)

освітній ступінь: бакалавр
(бакалавр/магістр)

форма навчання: денна
(денна, заочна)

ЛЬВІВ 2024

Програма навчальної дисципліни «Продакт-менеджмент» для студентів, які навчаються за галуззю знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальністю 051 «Економіка» освітньою програмою “Інформаційні технології в бізнесі” освітнього ступеня «бакалавр».

“28” серпня 2024 р. – 11 с.

Розробник: Шевчук І.Б., зав. кафедри цифрової економіки та бізнес-аналітики, д.е.н., професор.

Розглянуто та ухвалено на засіданні кафедри цифрової економіки та бізнес-аналітики

Протокол № 1 від “29” серпня 2024 р.

Завідувач кафедри


(підпис)

Ірина ШЕВЧУК

(прізвище, ініціали)

Розглянуто та ухвалено Вченою радою факультету управління фінансами та бізнесу

Протокол № 1 від “29” серпня 2024 р.

© Шевчук І.Б., 2024 рік

© ЛНУ імені Івана Франка, 2024 рік

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Вивчення дисципліни «Продакт-менеджмент» є важливим з кількох причин, особливо для тих, хто прагне розвиватися в галузі управління продуктами та ІТ-бізнесу, оскільки дозволяє зрозуміти процес створення продукту, допомагає краще розуміти, як працювати з різними командами, охоплює ази стратегічного планування, вчить проводити глибокий аналіз ринку, конкурентів і споживчих потреб, розвиває критичне мислення і навички прийняття рішень у складних ситуаціях, стимулює розвиток інноваційного підходу до створення нових продуктів, відкриває широкий спектр кар'єрних можливостей в ІТ-компаніях, стартапах, а також великих корпораціях, які розробляють продукти для різних ринків.

Предмет навчальної дисципліни

Предметом дисципліни “Продакт-менеджмент” є вивчення основних механізмів та інструментів продакт-менеджменту в ІТ-сфері та інших галузях.

Мета навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни “Продакт-менеджмент” – це формування системи знань та навичок в управлінні продуктом, а саме від оцінки клієнта та створення MVP до масштабування, аналітики та управління бюджетом.

Основні завдання

Основні завдання дисципліни “Продакт-менеджмент”:

- висвітлення теоретичних основ, питань методики, технології та організації науково-дослідницької діяльності;
- формування теоретичного й практичного підґрунтя для ефективного, кваліфікованого проведення економічних наукових досліджень студентами як у процесі навчання в університеті, так і на практиці;
- отримання знань в області методології наукового пізнання необхідних для написання кваліфікаційної (магістерської) роботи;
- засвоєння теоретичних основ та практичних навичок в управлінні продуктом, вміння застосовувати основні інструменти продуктової аналітики для створення комерційно успішних ІТ-проектів.

Місце навчальної дисципліни в структурно-логічній схемі

Дисципліна “Продакт-менеджмент” взаємопов’язана з такими дисциплінами як «Вступ до фаху», «Об’єктно-орієнтоване програмування», «Моделювання та автоматизація бізнес-процесів», «Управління проектами

інформатизації», «Ринок праці та політика зайнятості в ІТ-сфері», «Unit-економіка».

Вимоги до знань і умінь

При вивченні дисципліни «Продакт-менеджмент» *здобувачі вищої освіти набувають такі компетентності (здатність):*

Інтегральна компетентність (ІК):

ІК1 – Здатність розв’язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК3 – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4 – Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК6 – Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК7 – Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК8 – Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК10 – Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК11 – Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК12 – Навички міжособистісної взаємодії.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК7 – Здатність застосовувати комп’ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.

СК8 – Здатність аналізувати та розв’язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.

СК10 – Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК12 – Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК13 – Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб’єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.

СК14 – Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

СК16 – Розуміння фундаментальних теоретичних засад поведінки індивідів та суб'єктів господарювання в кіберпросторі, а також здатність ідентифікувати сучасні соціально-економічні виклики, оцінювати потенціал та межі оцифровування економіки, обґрунтовувати заходи та розробляти проєктні рішення з покращення результативності діяльності бізнес-структур в умовах цифрових трансформацій та забезпечення інформаційної й цифрової безпеки.

СК18 – Здатність аналізувати бізнес-процеси та здійснювати цифрову трансформацію бізнесу.

Програмні результати навчання:

ПР06 – Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПР10 – Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

ПР14 – Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.

ПР15 – Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

ПР17 – Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПР19 – Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

ПР21 – Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

ПР22 – Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

ПР23 – Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

ПР25 – Розуміти структуру, основні принципи діяльності та бізнес-процеси суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності, в т.ч. ІТ-індустрії, а також демонструвати навички виявлення економічних проблем та планування їхньої діяльності з урахуванням факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

ПР26 – Обґрунтувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко-математичні методи, складні техніки аналізу, методи моніторингу та моделювання для виявлення визначальних тенденцій і закономірностей організації, функціонування та розвитку економічних систем на мікро- та макрорівні, узагальнення закономірності розвитку бізнесу та з'ясування специфіки цього процесу в умовах цифрової трансформації. Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін цифрового розвитку суспільства.

Вивчення навчальної дисципліни «Продакт-менеджмент» передбачає досягнення такого кваліфікаційного рівня підготовки магістра, за якого він повинен:

а) знати

- види маркетингових досліджень, як і навіщо їх проводити;
- обов'язки та завдання продакт-менеджера;
- особливості роботи продакт-менеджера в ІТ та інших галузях;
- життєві цикли розробки продукту;
- як створювати продукти з нуля до перших MVP;
- етапи розробки продуктової стратегії;
- вимоги до розробки продукту;
- основні інструменти продуктової аналітики;
- основні метрики ефективності продукту;
- як формується продуктова команда;

б) уміти

- створювати комерційно успішні ІТ-проекти;
- проводити якісні та кількісні дослідження (інтерв'ю, тестування, фідбек користувачів);
- використовувати data-driven підхід для побудови проекту;
- створювати та тестувати MVP продукту;
- використовувати маркетингові інструменти для розвитку продукту;
- правильно проводити аналіз ринку, конкурентів і формувати маркетингову стратегію;
- працювати з різними сегментами цільової аудиторії, створювати портрети ЦА та обирати правильні бенчмарки;
- розробляти фінансову модель продукту.

- використовувати практики дизайн-мислення, Lean та бізнес-модель Canvas;
- розуміти ключові метрики, і що на них впливає.

Опанування навчальною дисципліною повинно забезпечувати необхідний рівень сформованості вмінь:

Назва рівня сформованості вмінь	Зміст критерію рівня сформованості вмінь
1. Репродуктивний	Вміння відтворювати знання, передбачені даною програмою
2. Алгоритмічний	Вміння використовувати знання в практичній діяльності при розв'язуванні типових ситуацій
3. Творчий	Здійснювати евристичний пошук і використовувати знання для розв'язання нестандартних завдань та проблемних ситуацій

Програма складена на **4 кредити**.

Форми контролю – проміжний модульний контроль, залік.

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Номер теми	Назва теми
Тема 1.	Вступ до продакт-менеджменту.
Тема 2.	Життєвий цикл продукту. Пошук ідеї продукту.
Тема 3.	Аналіз ринку та конкурентів. Цільова аудиторія продукту.
Тема 4.	Розробка MVP.
Тема 5.	Основні метрики продукту.
Тема 6.	Основні інструменти продуктової аналітики. Data-driven підхід.
Тема 7.	Монетизація та Unit-економіка .
Тема 8.	Продуктовий маркетинг та реклама.
Тема 9.	Продуктова стратегія.

3. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ^{1 2}

ТЕМА 1. Вступ до продакт-менеджменту

Що таке продуктове ІТ. Роль аналітики в продуктовому ІТ. Що таке продакт-менеджмент? Життєвий цикл продукту. Етапи розробки продукту. Карта продукту. Основні завдання продакт-менеджменту на кожному етапі життєвого циклу продукту. Професія продакт-менеджера. Аналітичні навички. Як розвивати критичне мислення?

ТЕМА 2. Життєвий цикл продукту. Пошук ідеї продукту.

Поняття життєвого циклу продукту (ЖЦП). Характеристика фаз ЖЦП. Roadmap для продукту. Типи продуктових roadmap. Етапи створення roadmap. Основні елементи roadmap. Інструменти створення дорожніх карт. Пошук ідеї для продукту. Підходи до генерації ідеї за методологією Jobs-to-be-Done. Робота з гіпотезами для покращення показників компанії. Комунікація з клієнтами як головний спосіб підвищення якості продукту.

ТЕМА 3. Аналіз ринку та конкурентів. Цільова аудиторія продукту

Учасники ринку. Етапи аналізу ринку. Привабливість та динаміка ринку. Структура ринку. Інструменти аналізу ринку. Конкурентний аналіз. Інструменти конкурентного аналізу.

Чому важлива цільова аудиторія. Види цільової аудиторії. Сегментація та портретування ЦА. Збір інформації для аналізу ЦА продукту. Етапи пошуку ЦА. Глибинне інтерв'ю. Де шукати ЦА. Комунікація з цільовою аудиторією. Портрет цільової аудиторії.

ТЕМА 4. Розробка MVP

Що таке MVP? Різновиди MVP. Основні помилки під час створення MVP. Ролі та комунікація у MVP. Переваги MVP для бізнесу. Відомі приклади MVP продуктів. Еволюція концепту minimum viable product.

ТЕМА 5. Основні метрики продукту

Поняття метрики. Класифікація метрик. Базові метрики продукту. North

¹ Матеріал курсу «Маркетинг ІТ-продуктів» від ІТ-компанії Genesis (<https://mm.knlu.edu.ua/2024/04/02/%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D1%96%D1%82-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2-%D1%86%D0%B5-%D0%B2%D1%81%D0%B5%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0/>) інтегровано в НМК дисципліни у розрізі окремих тем лекційних занять, лабораторних робіт та інших форм роботи студентів.

² Сертифікат №147/082-2023 (обсягом 60 годин / 2 кредити ЄКТС) підтверджує, що з 24 липня до 04 серпня 2023 р. викладачем курсу пройдено програму підвищення кваліфікації працівників закладів вищої освіти та акредитовано її інтегрувати курс «Маркетинг ІТ-продуктів» у своєму закладі вищої освіти.

Star Metric. Особливості підбору метрик для продукту. Декомпозиція метрик. Сузір'я метрик. Альтернативні фреймворки. Метрики за галузями. Переваги та труднощі використання метрик.

ТЕМА 6. Основні інструменти продуктової аналітики. Data-driven підхід

Інструменти аналітики для збору та аналізу даних. Що таке Data-Driven Design? Як працює Data Driven підхід в маркетингу. Принципи Data-Driven Design. Переваги та недоліки використання Data-Driven Design у продуктовому менеджменті.

ТЕМА 7. Монетизація та Unit-економіка

Моделі монетизації. Важливість юніт-економіки. Види юнітів в різних продуктах та бізнес-моделях. Метрики юніт-економіки. Розрахунок юніт-економіки за допомогою ARPPU і ARPU. Співвідношення LTV та САС. Як розрахувати юніт-економіку нового продукту без реальних даних.

ТЕМА 8. Продуктовий маркетинг та реклама

Що таке продуктовий маркетинг. Головні функції продуктового маркетингу. Життєвий цикл продуктового маркетингу. Платний та масштабований маркетинг. Маркетингові кампанії електронною поштою. Платна реклама та Google Ads. Інфлюенс-маркетинг.

ТЕМА 9. Продуктова стратегія

Елементи стратегії продукту. Види стратегій продукту. Як краще скласти продуктову стратегію.

4. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна:

1. Marty Cagan . EMPOWERED: Ordinary People, Extraordinary Products (Silicon Valley Product Group). 1st Edition, Kindle Edition, 2020.
2. Marty Cagan . Transformed: Moving to the Product Operating Model (Silicon Valley Product Group). 1st Edition, Kindle Edition. Wiley, 2024.
3. Matt LeMay. Product Management in Practice: A Practical, Tactical Guide for Your First Day and Every Day After 2nd Edition, Kindle Edition. O'Reilly Media, 2022.
4. Melissa Perri, Denise Tilles. Product Operations: How successful companies build better products at scale Kindle Edition. 2023. 301 p.

5. Petra Wille, Marty Cagan, Martin Eriksson. Strong Product People: A Complete Guide to Developing Great Product Managers. Kindle Edition, 2021. 394 p.
6. Richard Banfield, Martin Eriksson, Nate Walkingshaw. Product Leadership: How Top Product Managers Launch Awesome Products and Build Successful Teams 1st Edition, Kindle Edition. O'Reilly Media, 2017.
7. Richard Rumelt. Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters. Crown Currency, 2011. 336 p.
8. Джозеф Хігні Основи управління проектами, К. Фабула, 2020. 436 с.
9. Інформаційні технології в бізнесі : навч. посібник / І. Б. Шевчук, А. В. Задорожна, О. М. Васьків та ін. ; за заг. ред. І. Б. Шевчук. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2024. Ч. 2. 366 с.
10. Інформаційні технології в бізнесі. Частина 1: Навч. посіб. / [Шевчук І. Б., Старух А. І., Васьків О. М. та ін.]; за заг. ред. І. Б. Шевчук. Львів: Видавництво ННБК "АТБ", 2020. 535 с.
11. Петренко Н., Кустріч Л., Гоменюк М. Управління проектами. -К. Центр навчальної літератури. 2019. 244 с.
12. Піхлер Роман Agile продукт-менеджмент за допомогою Scrum. Створення продуктів, що подобаються клієнтам, К. Фабула, 2020. 128 с.
13. Шевчук І. Б. Інформаційні технології в регіональній економіці: теорія і практика впровадження та використання : монографія. Львів : Видавництво ННБК "АТБ", 2018. 448 с.
14. Шевчук І.Б. Бізнес у соціальних мережах: Навч. посіб. Львів: Видавництво ННБК "АТБ", 2021. 219 с.
15. Юрген Аппело Менеджмент 3.0. Agile-менеджмент. Лідерство та управління командами, 2019. 464с.

Додаткова:

1. C. Todd Lombardo, Bruce McCarthy, Evan Ryan. Product Roadmaps Relunched: How to Set Direction while Embracing Uncertainty 1st Edition, Kindle Edition. O'Reilly Media, 2017.
2. Eric Ries. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses Hardcover. Crown Currency, 2011. 336 p.
3. Marty Cagan. INSPIRED: How to Create Tech Products Customers Love (Silicon Valley Product Group) 2nd Edition, Kindle Edition. Wiley, 2017.
4. Melissa Perri. Escaping the Build Trap: How Effective Product Management Creates Real Value 1st Edition, Kindle Edition. O'Reilly Media, 2018.
5. Тардаскіна Т.М. Тренінг-курс Продакт-менеджмент та маркетинг в ІТ: методичні рекомендації щодо організації та виконання самостійної роботи студентів. Одеса: ДУІТЗ, 2023. 15 с.

Інтернет-ресурси:

1. 10 Product Management Strategies & Tips to Maximize Product Success. URL: https://clickup.com/blog/product-management-strategies/?utm_source=google-pmax&utm_medium=cpc&utm_campaign=gpm_cpc_arlv_nnc_pro_trial_all-devices_tcpa_lp_x_all-departments_x_pmax&utm_content=&utm_creative=_____&gad_source=1&gclid=CjwKCAjw3P-2BhAEEiwA3yPhwNAVALp6BDr1-IKeVOQeIvAjf5IhfstE2YtZ5L9jzINiy490yRp5QxoCi-YQAvD_BwE
2. 5 найдієвіших методів перевірки бізнес-ідей. URL: <https://www.startup.in.ua/2022/02/5-najdiyevishyh-metodiv-perevirky-biznes-idej/>
3. Agile Product Management. URL: <https://www.productsides.com/agile-product-management/>
4. Best Product Management Tools of 2024 in Focus. URL: <https://businessmap.io/product-management/tools>
5. Product Management: Main Stages and Product Manager Role URL: <https://www.altexsoft.com/blog/product-management-main-stages-and-product-manager-role/>
6. Product Strategy: What It Is, and How to Nail It/ URL: <https://theproductmanager.com/topics/product-strategy/>
7. R.Banfield, M.Eriksson, N.Walkingshaw Product Leadership: How Top Product Managers Launch Awesome Products and Build Successful Teams. URL: <https://www.amazon.com/Product-Leadership-Managers-Products-Successful/dp/1491960604>
8. The OKR Roadmap: What It Is & How to Use It. URL: <https://theproductmanager.com/topics/okr-roadmap/>
9. What Are Product Roadmaps and Why Are They Valuable? URL: <https://businessmap.io/product-management/product-roadmap>
10. What Is A Portfolio Roadmap? How To Create Yours In 7 Steps/ URL: <https://theproductmanager.com/topics/portfolio-roadmap/>
11. What Is Product Management? A Beginner's Guide URL: <https://theproductmanager.com/topics/what-is-product-management/>
12. Всеукраїнський освітній курс «Маркетинг ІТ-продуктів» URL: <https://mm.knlu.edu.ua/2024/04/02/%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA>

%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D1%96%D1%82-
%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82%D1
%96%D0%B2-%D1%86%D0%B5-
%D0%B2%D1%81%D0%B5%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0/

13. Як визначити цільову аудиторію? Складання портрету клієнта. URL:
<https://interkassa.com/blog/yak-viznachiti-cilovu-auditoriyu-skladannya-portretu-kliyenta>