«WFM »

МТС

Тип продукта	Старт продукта	Текущий статус	QBR memo	Заказчи	Владелец продукта (ПО):	Численность ИТ-персонала 6 / 2021 / 2022	Трайб/Стри	ИТ-Кластер/Вертикаль	/Вертикаль
Продукт	01.2021	Запущен в КЭ	ссылка на ЗQ	Отдел организационного развития, Веснева Анастасия, Коровина Елена	Product Lead (ПЛ): Архитектор:	Факт / План (за бюджет) / Важности в бюджет)	XXX	Кластер	Вертикаль

1. Назначение

: краткое описание основного назначения продукта (что, для чего, кому)

2. Ценностное предложение

В чем ценность продукта для его заказчиков (если заказчики и потребители – не одно и то же) и группы МТС?

Какие проблемы помогает решить продукт?

Наиболее востребованный функционал:

Расчет графика ОП, предоставление прогноза по ресурсной потребности ОП

3. Выручка и затраты

Млн. руб.	2021F	2021B	2022B
Выручка продукта	XXX	XXX	XXX
Затраты продукта на ИТ	XXX	XXX	XXX
ФОТ	XXX	XXX	XXX
Инфраструктура	XXX	XXX	XXX
РФО третьих лиц / лицензии	XXX	XXX	XXX
Внешние подрядчики	XXX	XXX	XXX
Прочие	XXX	XXX	XXX

Драйверы выручки: Снижение затрат на ФОТ за счет реализации доработок по совместителям и гибким сменам

Драйверы затрат: основные драйверы затрат в 2022 году относительно 2021

4. Потребители

Текущие потребители: AS IS, укажите наиболее крупных потребителей (в том числе другие продукты-потребители)

Планируемые потребители: куда планируется расти, какие новые группы потребителей привлечь, что было заложено в свою дорожную карту продукта

5. Каналы

Привлечения клиентов: через какие каналы идет привлечение новых потребителей (внешние для внешних продуктов, для внутренних и техно-продуктов)

Поставки продукта: через какие каналы / сервисы осуществляется доставка продукта, доступ к сервисам (внешние для внешних продуктов, внутренние для внутренних и техно-продуктов)

6. Компетенции

Создаваемые или развиваемые компетенции

Индекс Capability (компетенции). Наименование Capability

Пример описания:

6.1. Проверка и регистрация партнеров

7. Оценка тех. зрелости

Архитектура	XX%	Общий XX%
Процесс	XX%	
Надежност	XX%	
Данны	XX%	
Инфраструктура	XX%	

8. ТОП внешние поставщики

1 Название, что мы получаем от него

2 Название, что мы получаем от него

3 Название, что мы получаем от него

4 Название, что мы получаем от него

5 Название, что мы получаем от него

9. ТОП внутренние поставщики

1 Название, что мы получаем от него

2 Название, что мы получаем от него

3 Название, что мы получаем от него

4 Название, что мы получаем от него

5 Название, что мы получаем от него

10. Продукты-аналоги

Других компаний: перечислите продукты, конкурирующий / близкий функционал, в т.ч. для других сегментов (B2B, B2C и т. д.)

Команд МТС: те же требования, что и выше, но только для продуктов, уже развиваемых в МТС

11. Технологический стек

UI Framework, Front-end, Back-end, технологии Integration, стандарты API, применяемые СУБД, используемые среды и инфраструктура data management, языки программирования

Примеры стека: https://techsource.zalando.com/tech-radar/

12. Технологические риски

Ключевые технологии, применяемые в продукте: ML, Smart Contract, IoT, 5G, Distributed Cloud, Semantic Web, Deep Learning, Zero Trust и др.

Риски технологического устаревания продукта: что может произойти с продуктом в ближайшие годы с учетом тех трендов в той области, в которой представлен ваш продукт?

13. Ключевые результаты

Достижения 2021: опишите кратко какой ценный для потребителей функционал был реализован, какие самые ключевые проблемы были устранены, без воды (обсудите с заказчиком / потребителями)

Неудачи 2021: какой ключевой функционал получилось создать, какие критические техдолга не были устранены для заказчиков и потребителей и/или качества (обсудите с заказчиком / потребителями)

14. Ключевые проблемы

1 Описание проблемы 1

2 Описание проблемы 1

3 Описание проблемы 1

15. Ключевые риски

1 Описание риска 1

2 Описание риска 2

3 Описание риска 3

16. Ключевые инициативы

ТОП-5 ключевых инициатив в работе / в плане	Старт	Финиш
1 Описание инициативы 1, сформулирована как цель	MM.YY	MM.YY
2 Описание инициативы 2, сформулирована как цель	MM.YY	MM.YY
2 Описание инициативы 3, сформулирована как цель	MM.YY	MM.YY
4 Описание инициативы 4, сформулирована как цель	MM.YY	MM.YY
5 Описание инициативы 5, сформулирована как цель	MM.YY	MM.YY

17. Метрики

	2 кв.	2021	2022
Общее кол-во потребителей (ед.)	XXX	XXX	XXX
DAU (ед.)	XXX	XXX	XXX
WAU (ед.)	XXX	XXX	XXX
MAU (ед.)	XXX	XXX	XXX
NSAT (%) / CSAT (%) / tNPS (число)	XXX	XXX	XXX
Кол-во транзакций (среднее за мес.)	XXX	XXX	XXX
Time-to-Market (недель)	XXX	XXX	XXX

	2 кв.	2021	2022
Экономия от внедрения (млн. руб.)	XXX	XXX	XXX
Надежность (приведенная к %)	XXX	XXX	XXX
Уровень претензионности CCI (%)	XXX	XXX	XXX
Deployment Frequency (X раз в мес.)	XXX	XXX	XXX
Mean Time To Restore (часов)	XXX	XXX	XXX
Доступность (%)	XXX	XXX	XXX
OIBDA (млн. руб.)	XXX	XXX	XXX