



Роль обратной связи в развитии программных продуктов и программно-аппаратных решений

3 октября

Константин Каманин, директор по развитию продуктового портфеля Solar MSS компании «Ростелеком-Солар»

Ростелеком
Солар



Зачем собирать обратную связь?

- 1 Изучать реальные потребности заказчиков и партнеров
- 2 Понимать актуальные сценарии использования
- 3 Выявлять сильные и слабые стороны продукта
- 4 Находить новые идеи и ещё незакрытые потребности
- 5 Находить пути создания и развития нормативной базы

Как собирать обратную связь?

- Интервью
- Опросы
- Мероприятия, профильные клубы
- Рабочие группы
- Сотрудники
- Открытые источники
- Данные / телеметрия

Что дает сбор обратной связи?

Лидерство: технологическое и интеллектуальное

- Создание передовых технологий и наработок
- Развитие уникальных компетенций
- Создание новых специальностей

Фокус: делаем реально нужное

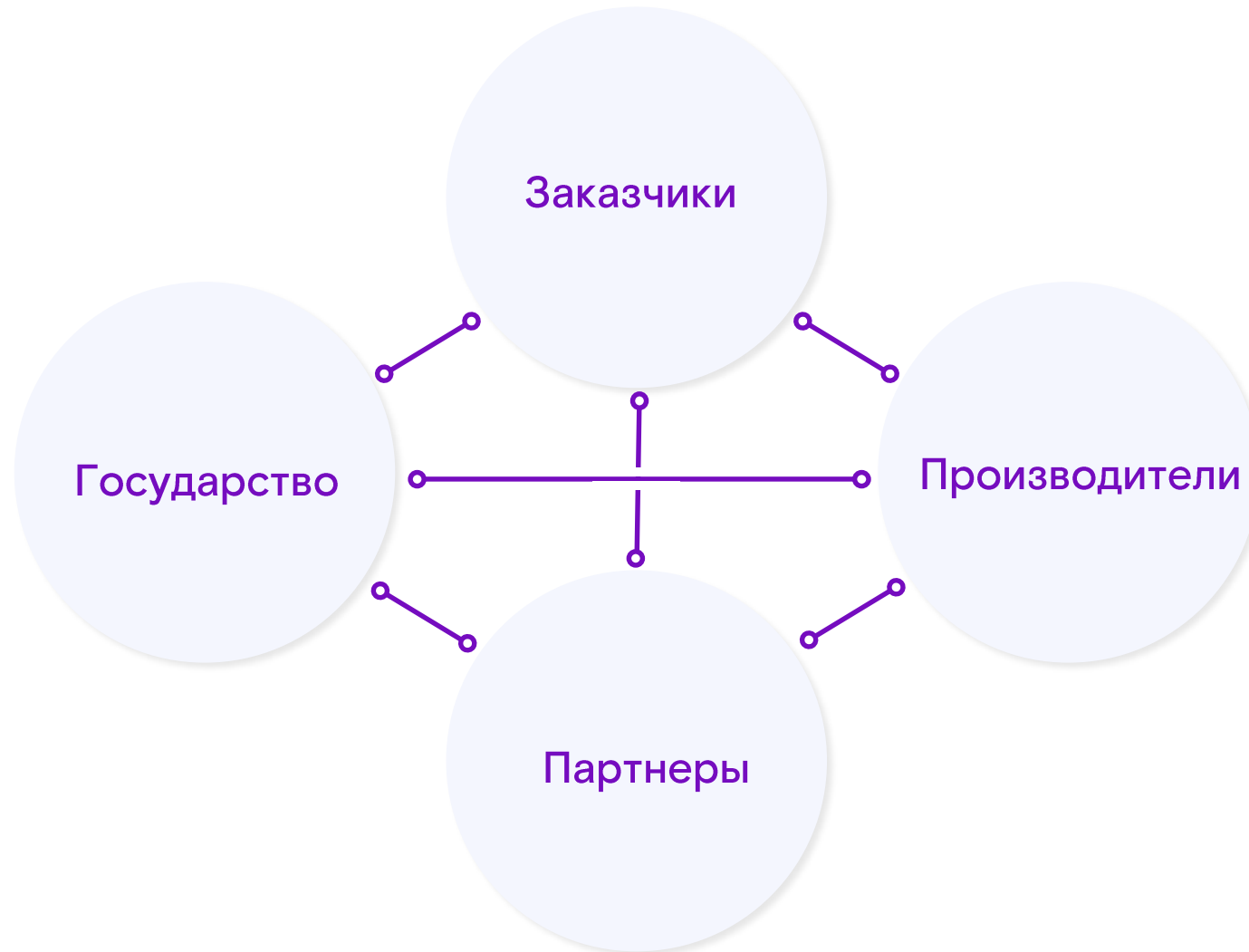
- Высокая скорость закрытия потребностей
- Более быстрая окупаемость затрат

Вовлеченность

- Повышение лояльности среди заказчиков и партнеров
- Удовлетворенность сотрудников

Кто участвует?

Всестороннее сотрудничество – ключ к успеху!



Контакты



Константин Каманин

Директор по развитию
продуктового портфеля Solar MSS
компании «Ростелеком-Солар»

k.kamantin@rt-solar.ru