

Nordschleife



Saarschleife



PRODUKTMANAGEMENT HEIßT IMMER ÄHNLICH
SIEHT ABER NICHT IMMER GLEICH AUS ;-)

PRODUKTMANAGEMENT

EROLGSREZEPT



Produktmanager sind Enabler für Markterfolg und nützliche Produkte



Aufgaben und Methoden kennen, Todo's abgrenzen, priorisieren, nein sagen



Weiterbilden und Wissen aufbauen, Experten zum Folgen und Literatur

PM IST WERT-VOLL



Kosten

Innovation

Absatz

Produktstrategie

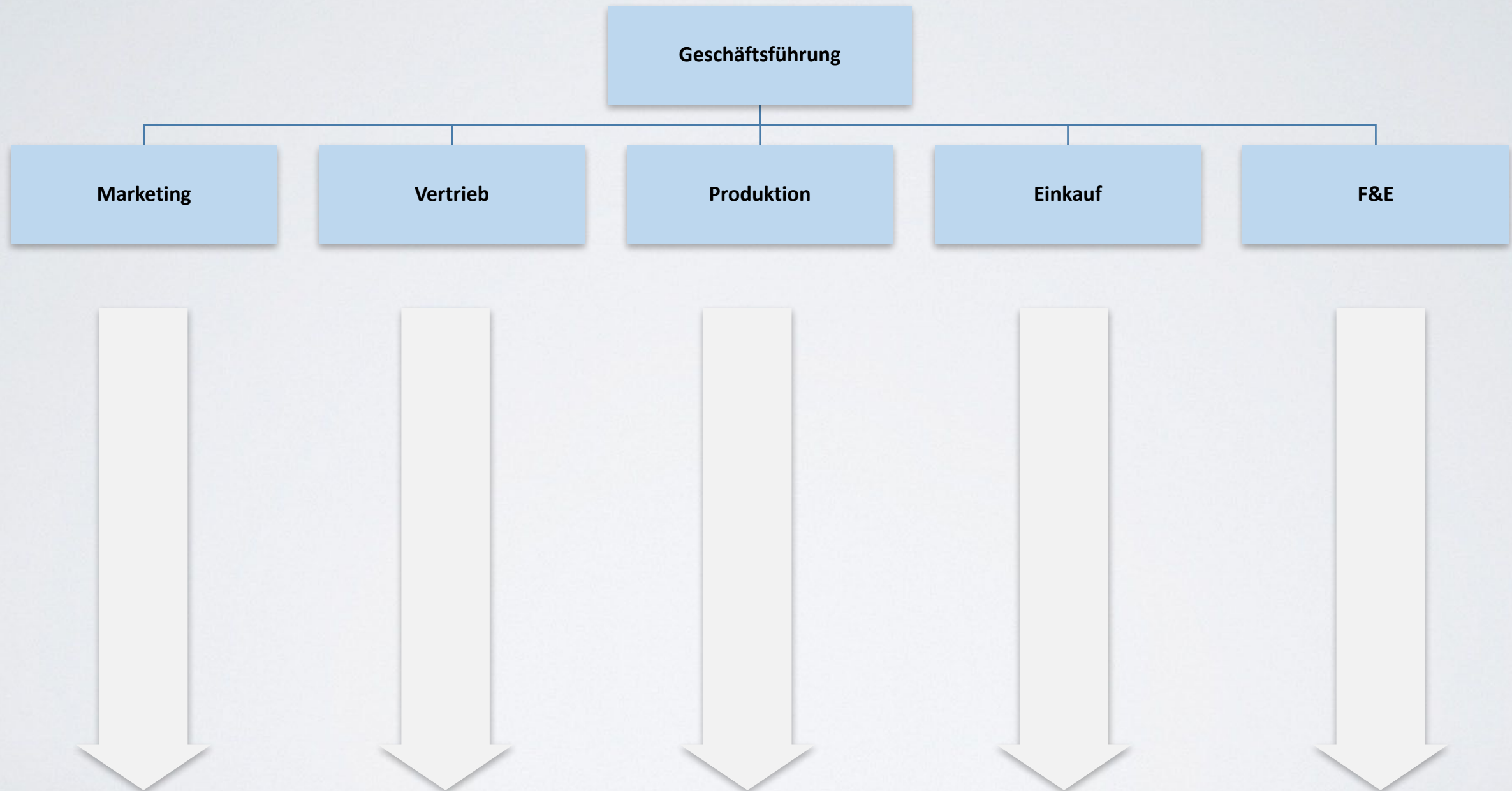
Qualität

Time to Market

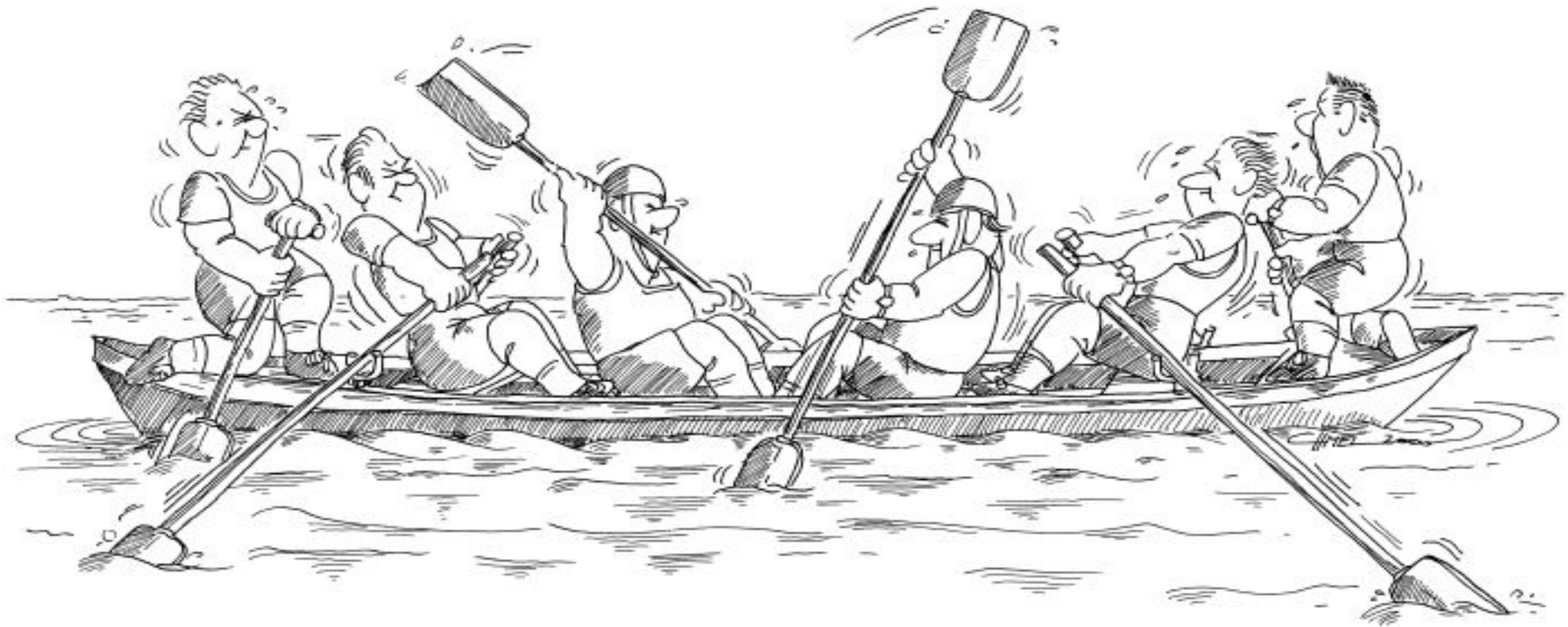
Shareholder Value

AUSGANGSLAGE OHNE PM

STRUKTURIERTE SILOS



KOORDINATION UND PRODUKTSTRATEGIE?



LIEBER MIT PRODUKTMANAGER

PRODUKENTWICKLUNGSPROZESS



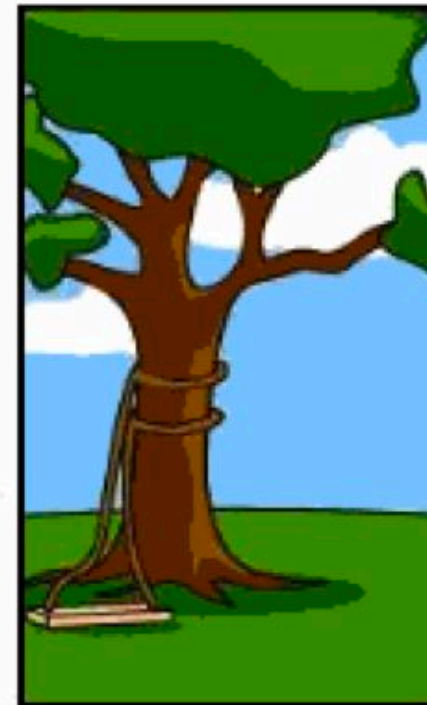
How the customer explained it



How the Project Leader understood it



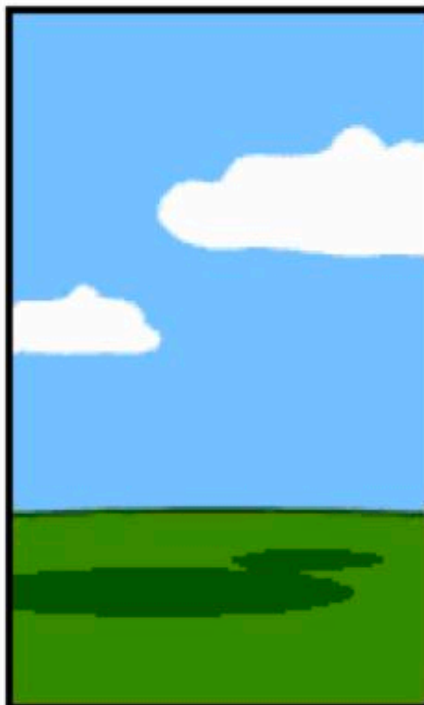
How the Analyst designed it



How the Programmer wrote it



How the Business Consultant described it



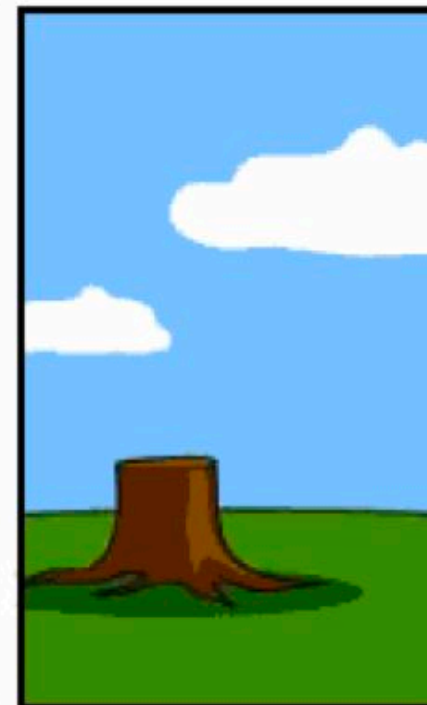
How the project was documented



What operations installed



How the customer was billed

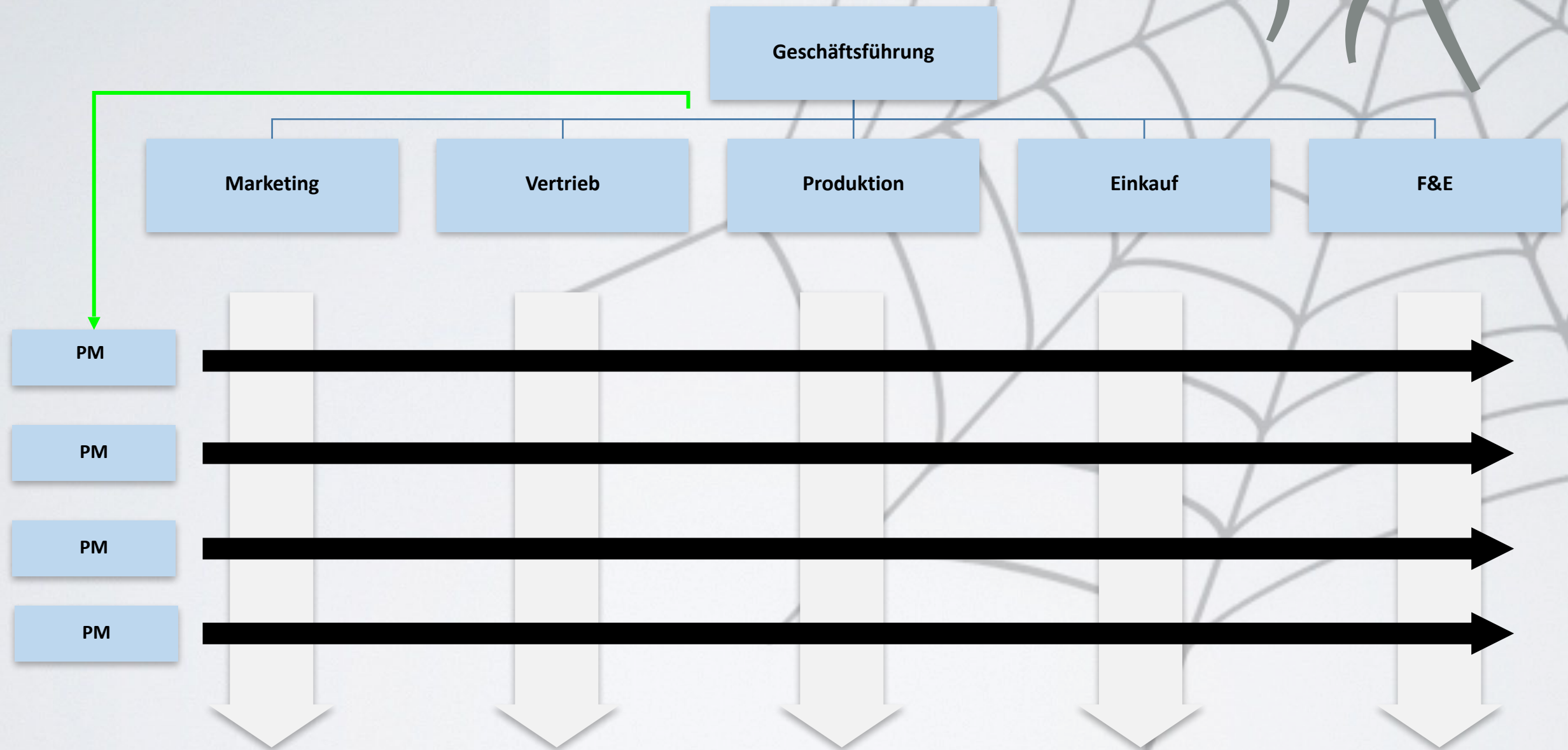


How it was supported



What the customer really needed

PRODUKTMANAGEMENT KOORDINIERT




PRODUKTMANAGEMENT

- * bedeutet Management ohne Weisungsbefugnis.
- * bildet die Schnittstelle zwischen Kunden, Markt und Organisation.
- * koordiniert alle nötigen Aufgaben rundum das Portfolio.
- * verantwortet und treibt die Product Roadmap.
- * **Die operative Arbeit bleibt in der jeweiligen Linie.**



HERAUSFORDERUNG

- * Aufgabendelegation aus dem Fachbereich
- * Der PM als Eierlegende Wollmilchsau
- * Vorsicht vor HIPPO's 
- * Fokus auf strategische Aufgaben behalten
- * **Welcher Küchenchef ist zugleich Spülkraft?**

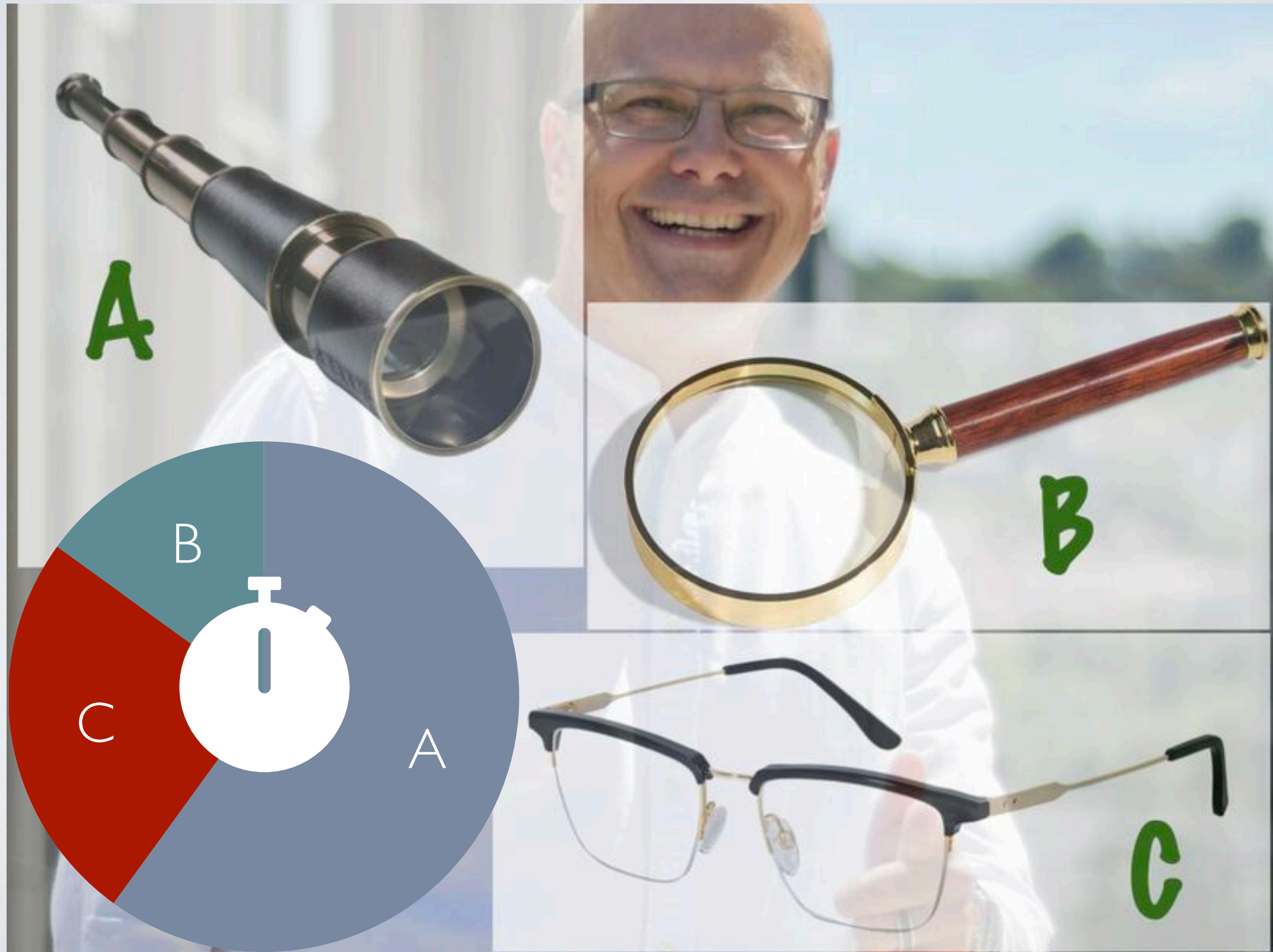


STRATEGISCHE AUFGABEN

- * Marktorientierung
- * Customer Journey verstehen
- * Finden ungelöster Marktprobleme
- * Marktzusammenhänge verstehen
- * Marktwissen ins Unternehmen vermitteln
- * Alleinstellungsmerkmale ergründen
- * Businesspläne / Entscheidungsvorlagen schreiben
- * Filtern & Priorisieren von Möglichkeiten
- * proaktives Risikomanagement
- * Technologie-Scouting
- * Portfolio bereinigen



STRATEGISCHE AUFGABEN



STRATEGIE LOHNT SICH

Schnellere Reaktion
auf Markt- und
Wettbewerbssituationen

Verbesserter Vermarktungs-
und Markterfolg von
Produkten und Leistungen

**Verbesserte
Karrierechancen**

Optimierte
unternehmensinterne
Koordination von
Produktthemen

Zentraler Ansprechpartner
für Produkte und Leistungen
im Unternehmen

INSPIRIERENDE EXPERTEN



Klaus J. Aumayr
MSG Management
Systems St. Gallen
Trainer / Coach



Erwin Matys
Berater
Produkstrategie und
-vermarktung



Bernadette v. Wittern
Product Lounge
Trainerin / Coach

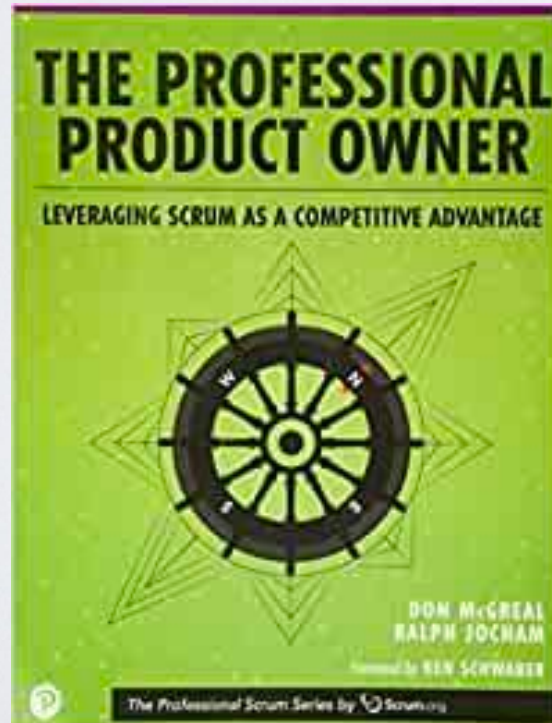
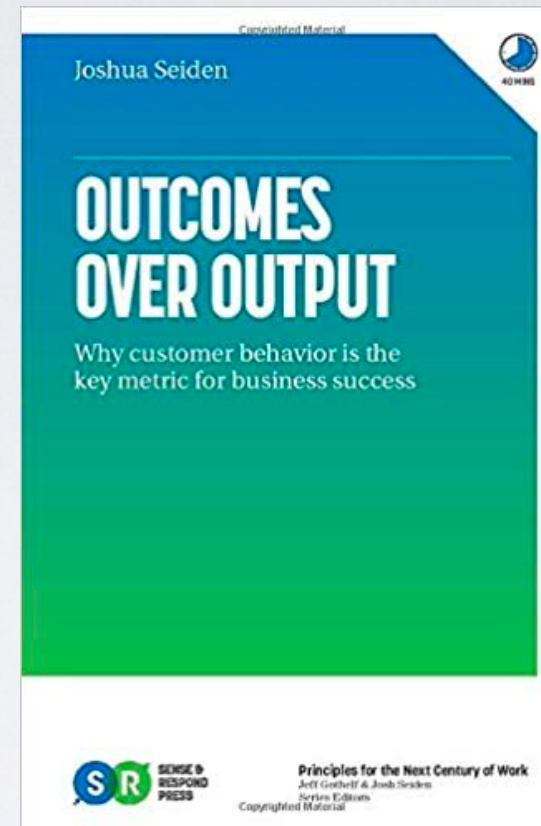
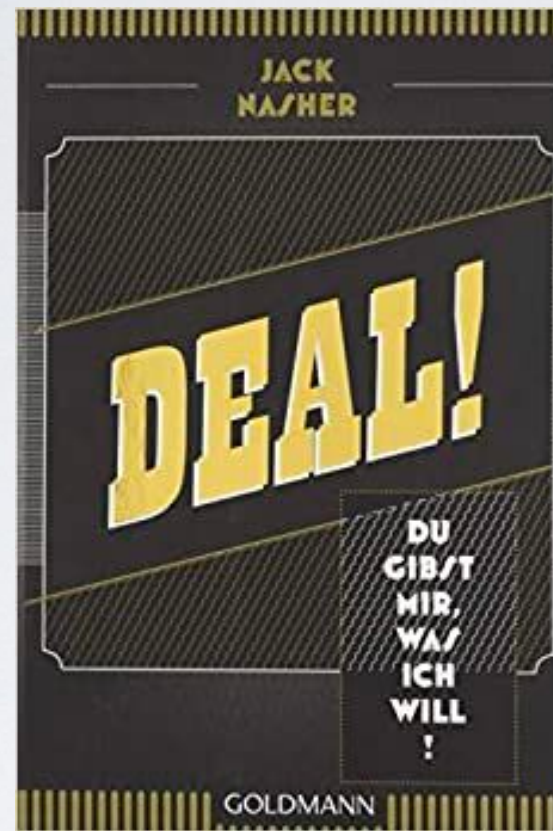
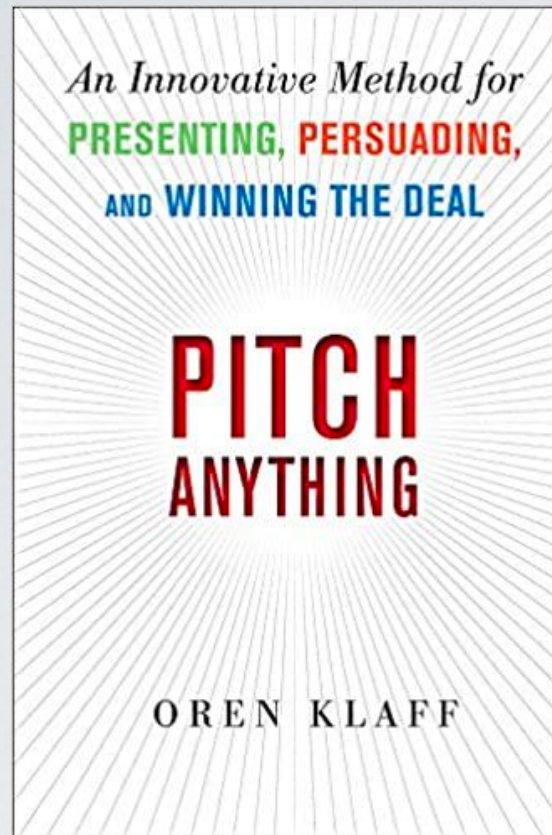
Host von PM MeetUps



Jan Harste
ProduktmanageMentor
Inhaber / Trainer

Zertifizierungskurse

INSPIRIERENDE BÜCHER



HERZLICHEN DANK

Den zugehörigen Video-
Vortrag in Bild und Ton
gibt's bei

www.youtube.com

