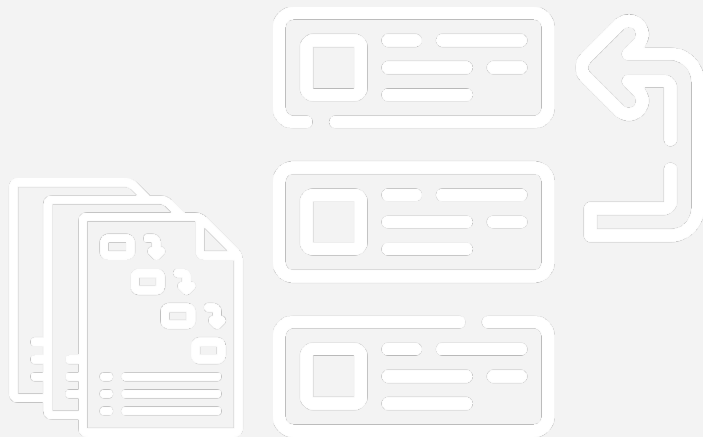


How to work with BACKLOG

Alexander SHTACHENKO

CPO, Author @ Progamedev.net



PROGAMEDEV.net

Продуктовый специалист, который убеждён, что игры — это в первую очередь бизнес, а уже во вторую — искусство.

Широкая экспертиза: social casino, casual, puzzles, battlers, builders; mobile, social, web; IP based games (Dreamworks), free-to-play, U.S. and Europe audience.

10 лет **опыт работы** в игровой индустрии: продуктовые и аутсорс компании украинские и европейские, игровой стартап. Продуктовый консалтинг.

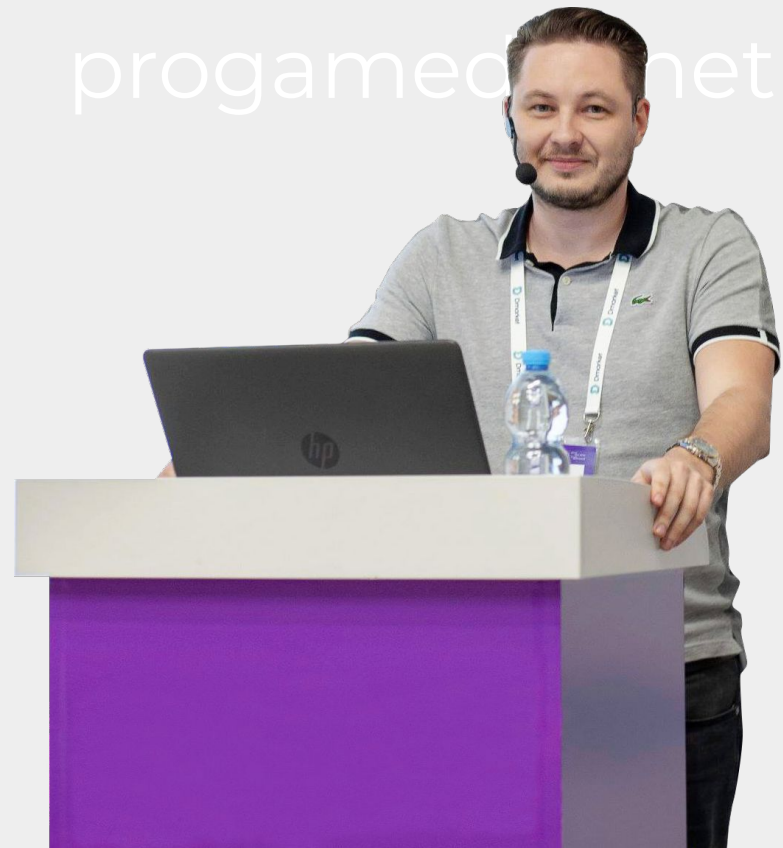
Более **35 публичных выступлений** на индустриальных конференциях, форумах, вебинарах.

Автор блога **progamedev.net**, основанного в 2014 году.

Лектор на образовательной площадке **devtodev**.

Ментор в проектах **Achievers hub**.

Преподаватель в **Games Academy**.



Александр Штаченко

PLAN

Agenda

1

Reasons

why do you need a backlog

2

Stages

backlog in different stages

3

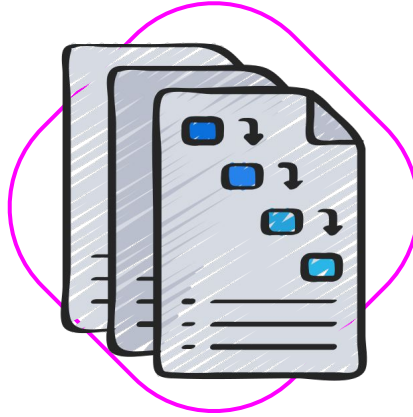
Prioritization

How to set Business Value

4

Business Value

Summary



Backlog



a prioritized list of tasks designed to communicate with the development team



LONG RUN PLANNING

planning horizon



CLEAR VALUES

to be on a same page

COMMUNICATION

service for communication with team





VALUES

according to research



DELIVERY

according to road map



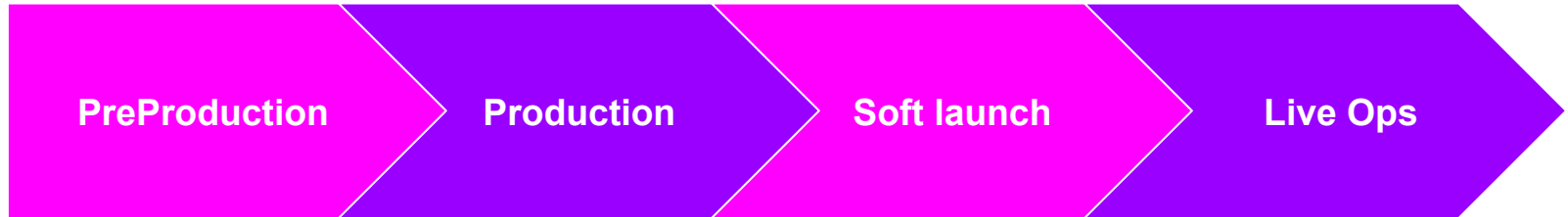
KPI Management

according to numbers

**BENCHMARKING,
PRODUCTION**



KPI



**DEVELOPMENT,
ALPHA, BETA**

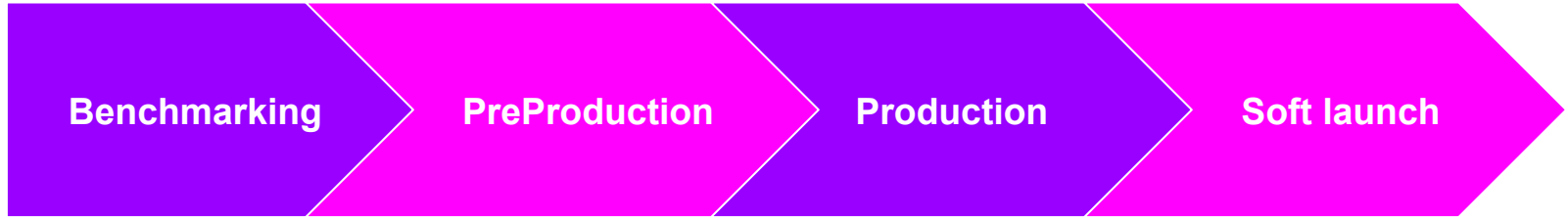


SCALING



MARKET RESEARCH

DEVELOPMENT



PREPARATION TO WORK



KPI TUNING



**ACTIVATION, SESSION LENGTH,
SHORT TERM RETENTION**

**PAID CONVERSION, ARPU,
LONG TERM RETENTION**



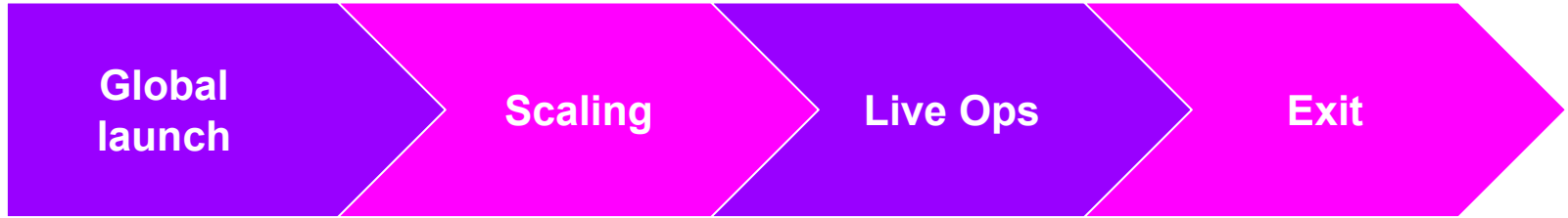
**LONG TERM RETENTION,
STICKNESS**



K-FACTOR, VIRALITY

TIME TO LAUNCH

KPI MANAGEMENT



NEW MARKETS



FINAL DEAL



Ranking vs Fibonacci



1

2

3

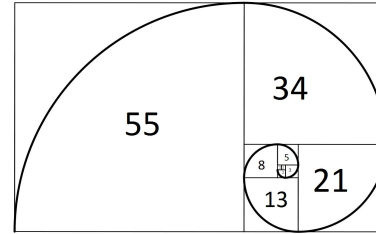
4

5

6

7

8



1

2

3

5

8

13

21

34

SOFT LAUNCH STAGES BUSINESS VALUE

Engagement

- 21000
- 13000
- 8000
- 5000
- 3000
- 2000
- 1000

- Critical
- Major Engagement
- Minor E. / Major Acquisition
- Minor A. / Major Retention
- Minor R. / Major Updates
- Minor U. / nice to have
- bullshit

Retention

- Critical
- Major Retention
- Minor R. / Major Engagement
- Minor E. / Major Monetization
- Minor M. / Major Updates
- Minor U. / nice to have
- bullshit

Monetization

- Critical
- Major Monetization
- Minor M. / Major Retention
- Minor R. / Major Acquisition
- Minor A. / Engagement
- Any Updates
- bullshit

SCALING

█ 21000

█ 13000

█ 8000

█ 5000

█ 3000

█ 2000

█ 1000

█ **Critical**

█ **Acquisition**

█ **Monetization**

█ **Retention**

█ **Engagement**

█ **nice to have**

█ **bullshit**

Difficulty

▣ 1

▣ 2

▣ 3

▣ 5

▣ 8

▣ 13

▣ 21

▣ **Super Easy**

▣ **Easy**

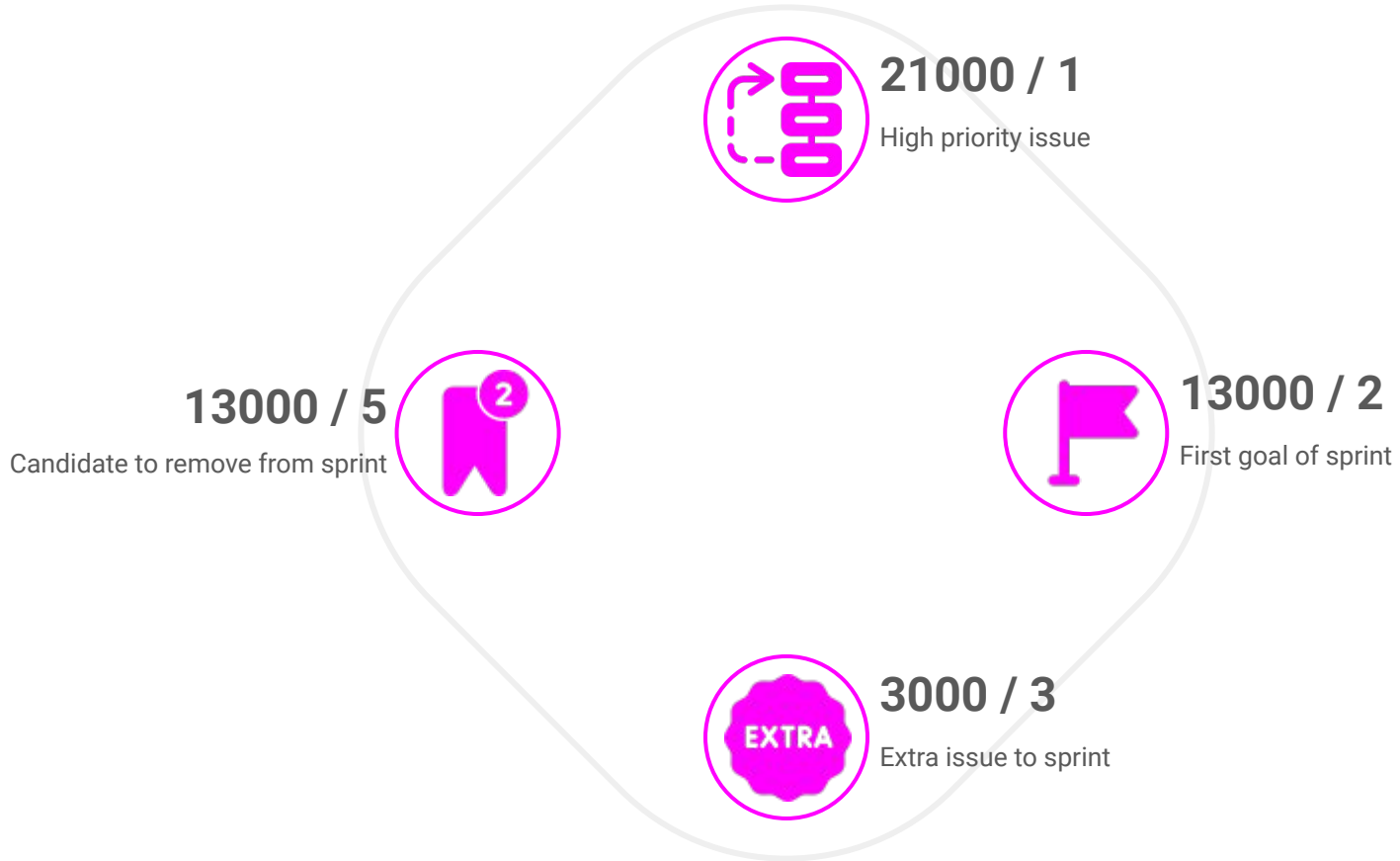
▣ **Normal**

▣ **Hard** (знаю как делать, но сложно)

▣ **Very Hard** (думаю, что знаю как делать)

▣ **Investigation**

▣ **xz**



1. Зоны ответственности продюсера.

2. Стадии проекта от идеи до продажи.

3. Исследования и концепции проектов.

4. Препродакшен.

5. Роли в команде.

6. A.E.R.M.

7. Инструменты управление проектом.

8. Art, UI/UX.

9. Понимание жанра.

10. Как играть в игры.

11. KPI Management.

12. LiveOps.

13. Marketing.

14. Внутренние коммуникации.

15. Внешние коммуникации.

16. Итоги: что такое продюсирование.



1. LiveOps - системный подход
2. Менеджмент в LiveOps
3. Инженерные задачи
- 4. KPI-Management**
5. Дизайн тестов и A/B тесты
6. Сегментация и таргетирование
7. Работа с отвалами
8. Инструменты удержания игрока
9. Оферы и магазины
10. Рекламная монетизация
11. Events - игровые события
12. A.S.O.
13. Анализ конкурентов
14. Stakeholder Management
15. Marketing
16. Итоги: Осознанный LiveOps



Discuss?

Alexander Shtachenko



progamedev.net



[alexander.shtachenko](https://www.facebook.com/alexander.shtachenko)



[@progamedev_net](https://www.telegram.com/@progamedev_net)

