

Дмитрий Козлов

Стратегия · Продукт · AI · product.vision

О СЕБЕ

Директор по развитию в product.vision — компании, которая с 2012 года занимается продуктовой и управленческой трансформацией и AI-внедрением. Среди клиентов — Сбер, МТС, КАМАЗ, Авито, ВТБ и другие компании крупного бизнеса. Через программы прошло более 1500 команд.

13 лет в финтехе: управлял корпоративным интернет-банком в Альфа-Банке, был куратором первого российского финтех-акселератора (AlfaCamp).

Параллельно — независимая консалтинговая практика. Берётся за задачи на стыке стратегии, продукта и AI — когда проблема не помещается в одну функцию и очевидные решения уже не работают.

С ЧЕМ ПРИХОДЯТ

- Команда весь год работала — финрез не вырос.
Метрики зеленеют, отчёты есть, все заняты. Но деньги стоят на месте.
- Вложил в команду — она не бежит.
Команда тонет в операционке, управленческих решений нет — потому что нет фактов.
- Запустили AI — сотрудники не пользуются.
Купили подписки, провели обучение. В работе ничего не изменилось.
- Стратегия есть, но её в работе почти нет.
Документ написали, защитили — а команда живёт по своему пониманию приоритетов.
- Продуктовых гипотез много, фокус потеряли, roadmap раздут.
Решения принимаются по очереди — а не по приоритету.
- Воронка падает, причин не понять.
Дашборды есть, цифр много, но в них нельзя верить. Управление превращается в гадание.

ФОРМАТЫ РАБОТЫ

Через product.vision

Консалтинг — 3-месячная программа

Два трекера на команду, еженедельные трекшн-сессии. Соединяет работу команды с финрезультатом.

Стратегические сессии (1 день)

Disrupt-сессия для поиска точек роста или классическая стратегическая сессия.

AI для команд

Ассессмент AI-грамотности, AI-воркшоп, инженерный курс по LLM, сопровождение внедрения.

В независимой практике

Диагностика

Команд, процессов, продукта, воронки, готовности к AI. На выходе — карта проблем с приоритетами.

Кастомные воркшопы и обучение

Продуктовые, AI, командные. С реальными задачами участников и решениями на выходе.

Сопровождение внедрения

От первых решений до момента, когда изменения становятся частью регулярной работы.

Выступления и кейноуты

На конференциях, в бизнес-клубах, корпоративных мероприятиях.

ТЕМЫ ВЫСТУПЛЕНИЙ И ОБУЧЕНИЯ

Для организаторов конференций, бизнес-клубов, корпоративных мероприятий.

Управление и стратегия

- Почему изменения не доходят до результата: системные разрывы
- Стратегия как набор решений, а не как документ
- Hypothesis-driven management: как команды перестают спорить мнениями

AI в бизнесе

- AI без хайпа: как выбирать сценарии, где будет эффект
- Готовность компании к AI: что диагностировать до покупки лицензий
- От индивидуального AI к системному: процессы, правила, владельцы
- AI как управленческий усилитель

Продукт

- JTBD и discovery без ритуалов
- Работа с гипотезами в продуктовой команде
- Почему roadmap часто маскирует отсутствие стратегии

Команда и внедрение

- Почему команда буксует, когда люди вроде бы хорошие
- Бизнес-симуляции в управленческом обучении

- Внедрение, которое выживает после запуска

КЕЙСЫ (ФРАГМЕНТЫ)

IT-ИНТЕГРАТОР · B2B-ПРОДАЖИ

80% сделок в CRM месяцами не двигались. Воронка была завышена в 4 раза.

Ввели объективные критерии по стадиям сделки, запустили еженедельный ритм проверки гипотез по четырём направлениям лидогенерации.

Результат: Реалистичный пайплайн и проактивная команда — за 2 месяца вместо плановых 3.

БАНК · PRODUCT DISCOVERY

Команда 2 месяца исследовала сегмент и не могла признать вывод: спроса нет.

Провели 8 клиентских интервью. Зафиксировали: рынок закрыт существующими решениями. Переключились на два сегмента с подтверждённым потенциалом.

Результат: 20 млн рублей исключено из бэклога. Два живых направления с оценённым размером рынка.

БАНК · MVP-ТЕСТ

Нужна отличительная фишка для детской карты — рынок перегрет аналогами.

Неделя интервью: подростки 11–16 лет интересуются торговлей акциями. За 3 недели запустили симуляцию с реальными котировками.

Результат: От первого интервью до первых реальных платежей — 5 недель.

IT-КОМПАНИЯ · КАДРОВОЕ РЕШЕНИЕ

Сотрудник месяц не делал ничего по новому направлению — хотя сам его добивался.

Проверили четыре версии: навыки, мотивация, препятствия, паттерн. Нашли: человек берётся только за задачи с гарантией результата 80%+. Для продуктовой работы — нерабочая модель.

Результат: 6 месяцев пробуксовки сэкономлено. Кадровое решение принято с фактами, без конфликта.

ЧЕМ ОТЛИЧАЮСЬ

ПОДХОД	Нет любимой методологии — выбирает по ситуации.
ДЕЛАТЬ	Связка «думать» и «делать». Красивые слайды с выводами — не результат.
AI	Без религиозности: понимает и где даёт эффект, и где будет дорогим костылём.
ПЕРЕВОД	Технический мост: говорит с C-level на языке решений, с технарями — на их.
ФОКУС	Внедренческий: работа считается сделанной, когда команда

реально пользуется решением.

PRODUCT.VISION Не место работы — то, что строил и продолжает строить.

КОНТАКТЫ

По первичным запросам — диагностика, сессия, воркшоп, выступление, корпоративное обучение — пишите кратко: задача, контекст, сроки. Отвечаю в течение рабочего дня.

TELEGRAM	@oriondim
EMAIL	dk@product.vision
САЙТ	causelove.ru
КАНАЛ	@dima_causelove