

# 《B 端成功的产品经理 - 产品规划与商业运营》

**讲授专家：李勇**

**培训对象：**产品中心（总监、经理、主管）、运营中心管理人员、技术中心管理人员

**课程时间：**2 天

## 课程背景：

B 端产品与客户需求往往有着密切的关联，对于需求解决的问题，令不少产品经理感到头疼，如何照顾客户需求，发现问题并且应用至产品中去是一个不小的难题。本课程将详细为您解析 B 端产品设计与运营的全业务流程及关键点。

## 课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	B 端产品设计概述	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 心态转型：<ol style="list-style-type: none"><li>1) 如何从传统 IT 转为产品设计？</li><li>2) 如何从传统项目人员转为产品设计？</li><li>3) 其他方向如何转型到产品？</li></ol></li><li>2. 能力转型：<ol style="list-style-type: none"><li>1) 产品设计在早期需要掌握什么能力</li><li>2) 培养产品思维的四种方法</li><li>3) 产品设计的心智模型</li><li>4) 产品设计常犯的错误和需要具备的素质</li></ol></li><li>3. 未来前景：<ol style="list-style-type: none"><li>1) 当代产品设计所遇到的机遇与挑战</li><li>2) 做产品设计与管理对未来的职业生涯有那些好处？</li></ol></li></ol>
单元二	B 端用户需求解决路径：场景	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 深化客户视角：锁定用户画像</li><li>2. 聚焦客户视图<ol style="list-style-type: none"><li>1) 了解客户的经营定位和业务目标</li><li>2) 从产品视图到客户视图的转变</li><li>3) 什么是客户视图：全方位展示客户业务场景的完整视图</li><li>4) 从把握需求点到挖掘场景流，对客户业务场景流进行还原并放大其细节情境。</li><li>5) 找到应用场景：某项应用最可能被客户使用的所处场景，应用因场景而产生价值。</li></ol></li><li>3. 穿透场景锁定价值：<ol style="list-style-type: none"><li>1) 拜访客户探索需求，找谁谈？谈什么？怎么谈？</li><li>2) 划清全流程环节，锁定关键主环节，找准场景关键人</li><li>4. 锁定应用价值，用产品与用户共创价值</li></ol></li></ol>

单元三	确定客户需求价值	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 是否阻碍了用户的业务流程</li> <li>2. 是否影响了客户的核心利益</li> <li>3. 影响角色有哪些，是否影响与平台的进一步合作</li> <li>4. 是否影响开拓新客户</li> </ol>
单元四	竞品产品调研	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 分析竞品设计的核心价值是否有优化空间</li> <li>2. 了解竞品之间的差异</li> <li>3. 评估竞争对手优劣势 <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 竞争对手在做什么以及能做什么？</li> <li>2) 竞争对手在哪里容易收到攻击？</li> </ol> </li> <li>4. 判断竞争对手的反应模式 <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 面对我方新产品，新应用，竞争对手最强力的反应会是什么？</li> <li>2) 面对这种反应我们该如何应对？</li> </ol> </li> </ol>
单元五	B端产品方案拟定及产品设计	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 应用架构设计</li> <li>2. 功能模块设计</li> <li>3. 产品敏捷开发与迭代</li> <li>4. 业务数据建模</li> <li>5. 界面设计</li> <li>6. 数据埋点设计</li> <li>7. 权限设计</li> </ol>
单元六	B端产品应用的技术介绍	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 5G，云，大数据，物联网，AI，区块链解析</li> <li>2. 创新技术与实体产品结合的锚点</li> </ol>
单元七	B端产品项目跟进与管理	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 项目需求：粉丝意识与用户体验</li> <li>2. 项目选择：基于大数据</li> <li>3. 项目团队：虚拟化</li> <li>4. 项目管理组织：扁平化</li> <li>5. 项目计划：滚动与迭代</li> <li>6. 项目执行：快速发应</li> <li>7. 项目监控：在线化</li> </ol>
单元八	B端产品的营销推广	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 锁定行业客户属性，根据客户属性定制营销策略</li> <li>2. 地推，会销，传统代理的推广策略解析</li> <li>3. 大行业客户的顾问式销售七步法法则解析</li> <li>4. 线上平台属性解析</li> <li>5. 找到线上平台与目标客户行业的交点，聚焦打击</li> </ol>
单元九	B端产品的运营管理	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 通过数据埋点来解析日常数据，发现用户运营难点和体验痛点，提升产品体验以及迭代效率。</li> <li>2. 通过用户调研和场景深挖发现产品问题 <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 调研问卷好不好？</li> <li>2) 让客户来我司谈问题好不好？</li> <li>3) 深度访谈的问题是什么？</li> </ol> </li> <li>3. 怎样做品宣才能投入产出比最好的营销产品？</li> </ol>