

---

## 2023 年--从思维升级 到落地实践 系列定制课程

### 《优秀管理者的产品思维体系构建》

#### 课程背景

“全员普及互联网产品思维”的整体解决方案，近年来已在各类数字化转型的中大型企业内有序开展，是中大型公司重点针对各业务人员、包括泛产品、营销、技术类岗位等人员的重点发展项目。

许多管理者对自身行业领域的知识理解及实践游刃有余，但对互联网产品思维模式需要持续学习及培养。加强企业管理者对于产品系统思维能力的锻炼，才能避免新产品在开发过程中关键要素的缺失，企业产品才能在市场上获得成功。

#### 目标收益

- 产品思维概念理解与价值
- 产品思维养成策略
- 产品思维训练模型
- 运用产品思维实施项目的顶层思考

#### 培训特色

通过对互联网诸多案例的剖析讲解，讲师十分生动且有趣的讲课风格，以及培训过程中的充分互动，使得学员的学习积极性大大提高，学员好评率高。

#### 培训对象

各中大型公司，希望提升互联网创新思维、加强互联网行业理解等业务岗位员工。包括业务经理、泛产品、营销、技术类等岗位骨干。

#### 培训时间

6 小时

#### 课程大纲

(Tips：课纲内容会根据实际案例及客户方具体需求优化调整，但不会影响课程核心体系)

课程概括	内容
产品思维核心概念及价值	开篇引入，请先理解：什么是产品

---

<p>(1.5 小时)</p>	<p>有形产品&amp;无形产品          产品=价值          对“产品”的认知与理解              产品的本质              产品的定义              市场&amp;人&amp;需求&amp;形态              互联网产品的特殊属性</p> <p>案例分享：细数工作与生活中的产品思维          产品具体思维能力拆解              --体验思维              --场景思维              --数据思维              --结构化思维              --本源思维</p> <p>对产品思维的认知              产品思维定义              产品思维本质              产品思维要求              对用户的剖析与认知              分析用户              变成用户              充分挖掘和分析需求              对产品定义的把控              确定产品的核心结构</p> <p>分组及互动演练</p>
<p>从意识层面快速养成“产品思维”          (1.5 小时)</p>	<p>1 让自己用产品思维的方式思考              为什么这么做              用户是谁              适用什么场景              用户体验              用户需求</p> <p>2 用“竞品分析”锻炼自己              快速锻炼思维              快速熟悉产品              理解产品的优缺点</p> <p>3 习惯性的思考“为什么”              遇到问题多问为什么，不盲目下判断</p> <p>4 勤总结、多分享          现场互动演练</p>
<p>运用产品思维实施项目的顶层思考          (1.5 小时)</p>	<p>产品定位(价值洞察)          --用户痛点(价值洞察)</p>

	<p>--产品实施(快速实施) --资源纬度(优质服务) --商业纬度(商业价值)</p> <p>案例分享：拼多多的产品定位 案例分享：Costco 的产品定位 案例：腾讯视频交互场景判断 产品实施的三层次 商业纬度的商业目标及创新能力 资源纬度及造血能力 Q&amp;A</p>
<p>产品专家教你：高效产品思维训练方法 (1.5 小时)</p>	<p>A 问题分解法 用户主路径 关键用户行为分析法 用户为什么会产生/或使用这个关键行为? 这个行为可以让用户产生什么优越感? 这个关键行为目前是不是效率最高的设计? 这个关键行为未来可以有/延伸出哪些商业化(变现)的方法? 可以短期变现还是中长期变现? 思考如何增加完成关键用户行为的用户数量?</p> <p>B 场景分析法 这个产品的主要场景和次要场景是什么 (抓重点场景) 场景包含哪些环节, 每环节涉及的用户角色? 主场景会不会被次要场景/第三方因素影响? 产品会不会过度依赖于这些影响因素? 如何降低这些影响并找到自己核心竞争力?</p> <p>C 数据分析法 明确数据指标的定义、口径和使用场景。 层层剥离, 穷举指标 数据指标和用户结合 数据指标要多问为什么 现场互动演练</p>

## 王可新 产品及运营专家、业务创新顾问、前腾讯公司高级总监



### 产品+运营 全栈级专家导师

数字化人才培养，产品经理、产品运营等全体系化课程讲授及指导。对行业数字化转型的宏观理解、行业产品及运营、营销策略方面有自身的方法论及经验见解。

### 跨行业工作经历及指导经验

16年的从业经历，包括10年腾讯互联网工作经验，6年企业及政府数字化转型实战经验。从业领域包括：互联网行业、金融业、制造业、物联网、智能家居行业规划及营销等十余年工作履历。

每年服务数十家企业客户，服务行业覆盖互联网、金融、运营商、制造业、医疗、能源等行业，指导内容涵盖数字化转型方法论、产品及运营课程体系，客户好评率及复购率高。

### 业务赋能及转型顾问

企业数字化转型规划、企业人才胜任力模型及体系化培养方案制定、企业内部课程体系萃取及构建。

### 教育背景

Ph.D 博士 美国玛赫西大学 管理学(Ph.D) 博士研究生

Master 硕士 加拿大阿尔伯塔大学 金融管理专业 硕士

### 擅长行业领域

1 ToC 端：互联网在线视频行业、音乐行业、社交行业、内容资讯行业、智能家居行业、物联网行业、互联网金融。

2 ToB/G 端：互联网金融保理、物联网、制造业、政务数字化转型、智慧城市、传统产业转型等。

曾负责产品名称：

企业产品/业务类：腾讯网、腾讯视频、QQ 音乐、企鹅 MV、QQ 演出、全民 K 歌、

QQ 电影票、腾讯订阅、腾讯读书/数字杂志……

数字化转型类：智能家居、智慧城市、智慧校园、智慧医疗、智慧水务、智能美容、智慧酒店、企业开放平台构建、电商类 SAAS、智慧停车、金融信贷工具、金融商业保理服务。

### 荣誉资质

2021 年- 出版著作《小新说运营-B 端产品运营体系解析》

2021 年- 中亚汇银资本控股有限公司 数字化转型顾问兼数字运营官

2020 年- 清华大学深圳研究院 特邀导师

2020 年- 某金融公司/某制造业企业 荣誉顾问

2019 年- 腾讯、平安集团、华为、运营商等公司认证合作导师

2018 年- 所负责金融类产品荣获深圳市保理协会创新奖

2017 年- 所负责硬件产品荣获 AWE2021 艾普兰智能创新奖

腾讯工作期间 2 次获得腾讯优秀员工大奖；3 次获得重大业务突破奖、优秀项目奖等

### 培训及咨询服务经验(排名不分先后)

华为、腾讯、百度、字节跳动、中国联通、中国电信、中国移动、中国邮政、中国电建、顺丰科技、华润集团、同程旅游、卓望集团、福富软件、易华录、上汽通用、央广云听、中国传媒大学、西安财经大学、深圳花样年集团、斗鱼、搜狐、慕思寝具、上海数禾金融、中国南山集团、大数金融科技、视源电子科技、平安人寿、平安科技、平安医保、平安财险、平安产险、平安租赁、平安银行、平安信托、泰隆银行、泰康保险、阳光保险、大地保险、泛华保险平台、招商银行、招商证券、宁波银行、苏州银行、中国工商银行、广发银行、建信金融、民生银行、中国银联、嘉实基金、虎链金融、上海证券交易所、远光软件集团、斯凯网络科技集团、上海翎医科技、上海国民健康、振华重工、传音控股、中科星图、用友软件、税友集团、德邦物流、联友科技、曹操专车、首汽专车……