

电商产品创新

课程名称：	电商产品创新
培训时长：	1天
课程大纲：	<p>一. 产品创新的“道”</p> <ol style="list-style-type: none">1. 科学思维：统计学、第一性原理、因果性和相关性、控制变量法2. 结构性思维：象限分割、时间线、层级图、辩证3. 常用的分析框架：PEST、SWOT、精益创业画布、供需连、点线面4. 美的修养：美学、艺术史、潮流文化5. 贯穿案例：亚马逊 <p>二. 产品创新的“法”</p> <ol style="list-style-type: none">1. 人性美的洞察：好美、善良、团结、成就感、契约精神、超越自我2. 人性恶的洞察：傲慢、嫉妒、暴怒、懒惰、贪婪、暴食和色欲3. 商业洞察：经济学、金融学、行为经济学、产业链思维

4. 社会洞察：社会学、人类学、心理学、组织行为学
5. IT行业发展洞察：摩尔定律、AI奇点、区块链
6. 需求洞察：需求真伪、需求根本、需求转换
7. 供给定位：痛点（三角模型）、痒点、爽点
8. 体验打造：峰终定律、心流、行为引导
9. 业务逻辑解耦：数据、引擎、算法、场景业务
10. 贯穿案例：拼多多

三. 产品创新的“术”

1. 企业战略拆解能力：华为 BLM
2. 战术落地方法：金字塔、鱼骨图
3. 资源不足的应对：要、抢、借、薅、激
4. 财务分析：收入成本表、动态测算
5. 竞争策略：时空策略、围魏救赵、舆情引导、把握稀缺
6. 向上管理：要资源、要重视、要预期
7. 平级管理：技术、设计、测试、法务、财务、营销、运营、内容

8. 向下管理：分解、合作、赛马
9. 外部管理：用户、客户、供应商、媒体
10. 复杂产品项目的管理要义：目标 SMART、执行 PDCA
11. 高阶市场洞察力：跨学科融合、人性把握、商业思维
12. 数据化指导工作：埋点、漏斗、页面热点、宏观数据解读
13. 不同形式的心法：APP、小程序、PC 网页、移动端网页、VR
14. 贯穿案例：淘宝

四. 产品创新的“势”

1. 经济下行的社会趋势
2. 中美博弈的国产化时代机遇
3. AI时代的机会与挑战
4. 互联网下半场的竞争格局
5. 出海时代的政策、竞争、技术、文化
6. 强化信息安全背景下的边界思维
7. 反垄断与互联网马太效应的平衡

8. 新基建的应用点：大数据、云计算、 5G

9. 互联网开始改造“隐晦行业”

10. 贯穿案例：TK

五. 产品创新的“器”

1. 认知破圈的固定动作：新信息来源、认识大咖、隐形教练

2. 时间管理：把 80%时间用在人上、高阶产品经理的年 / 月 / 周 / 日安排

3. ChatGPT辅助：调研、文档生成、头脑风暴

4. 数据分析工具和方法

5. AB 测试

6. 风险控制：边际上限、总额上限、问题追踪

7. 灾难 / 事故应对

8. 商业计划书思维

9. 贯穿案例：京东

注：培训中讲师会根据学员的情况进行适当的调整。

卢森煌 Lucas



- 毕业于北京邮电大学自动化专业
- 前阿里巴巴产品经理。
- 前啊喔科技 CEO，18 个月完成 3 轮融资，上过 CCTV2。
- 数字化转型服务公司“好个科技”创始人，创业故事被央视 CCTV2、北京日报、深圳卫视、浙江日报等报道过。
- 豆瓣 7.8 分《产品经理面试攻略》作者，AI 对话第一书《Prompt 魔法书》作者，均机械工业出版社出版。
- 获得“快手公益卓越讲师”称号（全国仅 6 人），三节课导师，量子教育导师，起点学院导师、逆行求职导师、爱思益导师、圣商商学院讲师、实践家总裁班讲师。
- 持有软著 25 个，专利 3 个。

老师经历：创始人视角、500 强背景、60 家大客户服务经验

一、职业经历

1. 阿里巴巴产品经理
2. 啊喔科技 CEO，获得俞敏洪和联想的 300 万天使轮投资，后被并购在母公司任互联网总经理，母公司 18 个月完成 3 轮融资
3. 互联网转型服务公司“好个科技”创始人，服务 60 家上市企业和央企：联想集团、集友股份、山东省体育局、优学派、北大荒、欢乐口腔、康恩贝、阿克塞文旅集团
4. 标准产品：ERP、进销存、CRM、分销代理制管理、社交电商、大模型应用、AI 无人直播
5. 订制开发：ERP、CRM、分销代理制管理、社交电商

二、历史授课（年授课量 60 场）

客户	课题
中国联通	产品经理多层次能力模型
中国电信	产品经理 2B 技能素养提升
起点学院	电商产品的增长黑客策略
中国银行	大模型产品与银行业结合
中原地产	房地产行业提效的信息化赋能
中信证券	AI 产品及产业发展布局在证券行业的应用
中海物业	数字化转型与物业行业 GPT 技能
乐事	社交电商产品对快消的应用