

2019 产品经理方会

产品经理的能力变革



"2019年度大会-预付立减" 优惠活动

活动规则:

预付定金49元,大会正式开启售票后,购买任意大会门票,即可在原价的基础上立减199元

若不行使预定金权益,可联系小助手退 回预付定金

详情可咨询小助手哒哒

(微信: da22133)

| | 2019大会预排 | 期 |
|----|----------|---------|
| 城市 | 大会类型 | 时间 |
| 成都 | 产品经理大会 | 6月1日 |
| 杭州 | 产品经理大会 | 6月(2天) |
| 广州 | 产品运营大会 | 8月(2天) |
| 上海 | 产品经理大会 | 10月(2天) |
| 深圳 | 运营增长大会 | 11月(2天) |
| 北京 | 运营增长大会 | 1月(2天) |







叶科技

同程艺龙交通-城际出行总经理 前滴滴企业级事业部产品总监

- * 从事IT互联网行业近20年
- * 先后就职于神州数码、IBM、百度、滴滴
- * 有10年的大型行业(税务)信息化系统的开发、设计、管理经验
- * 对2B和2C类型产品都有多年实践经验,多次0-1新业务实践经验



出行新市场,产品新观点

叶科技 同城艺龙 城际出行总经理

目录 CONTENTS



01 出行新市场

02 产品新观点



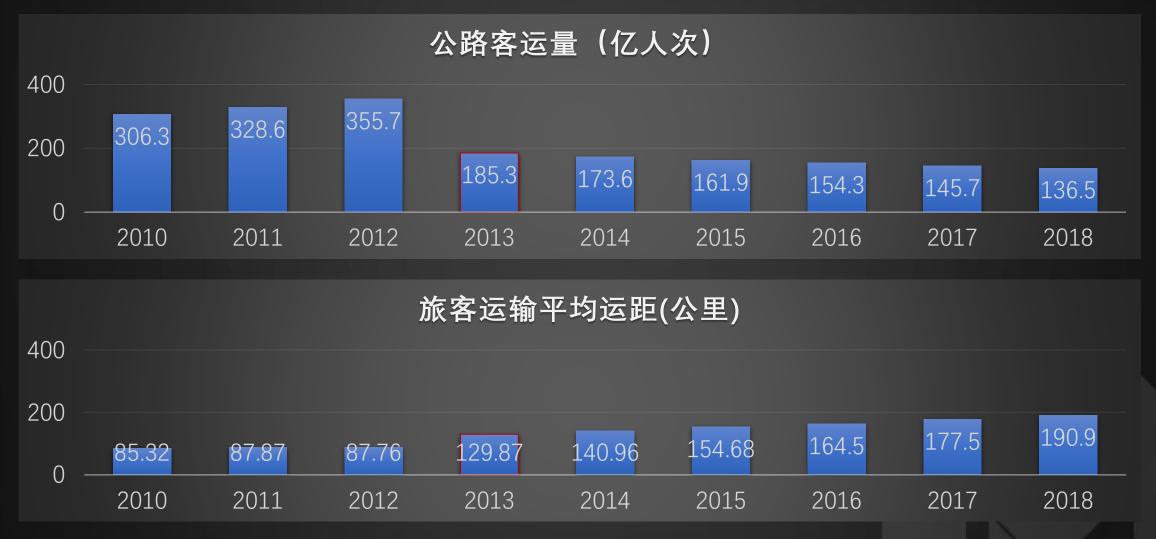


出行新市场

城际出行



客运市场的变化-公路客运量下降



数据来源: 国家统计局



公路客运市场面临的挑战

- 整体客流量下降
- 场站客流量下降
- ■场外切客
- 网约车、顺风车
- 城际黑车



公路客运市场迎来机遇

2016年,交通运输部印发了《关于深化改革加快推进道路客运转型升级的指导意见》首次提出了"道路客运定制服务"的概念。其含义包含如下:

- 人民群众的需求已经从"走的了",转向"走得好"、"走得舒适";
- 道路客运市场已经由之前的"卖方市场"转变成了"买方市场",要满足个性化需求;
- 道路客运在综合运输体系中要发挥好兜底作用和衔接作用;
- 定制客运本质都是为了融合"三段式"的出行,向"一段式"演进;
- 鼓励道路客运领域全面推进"互联网+道路客运"服务;
- 定制客运服务的特点是"灵活、快速、小批量"。

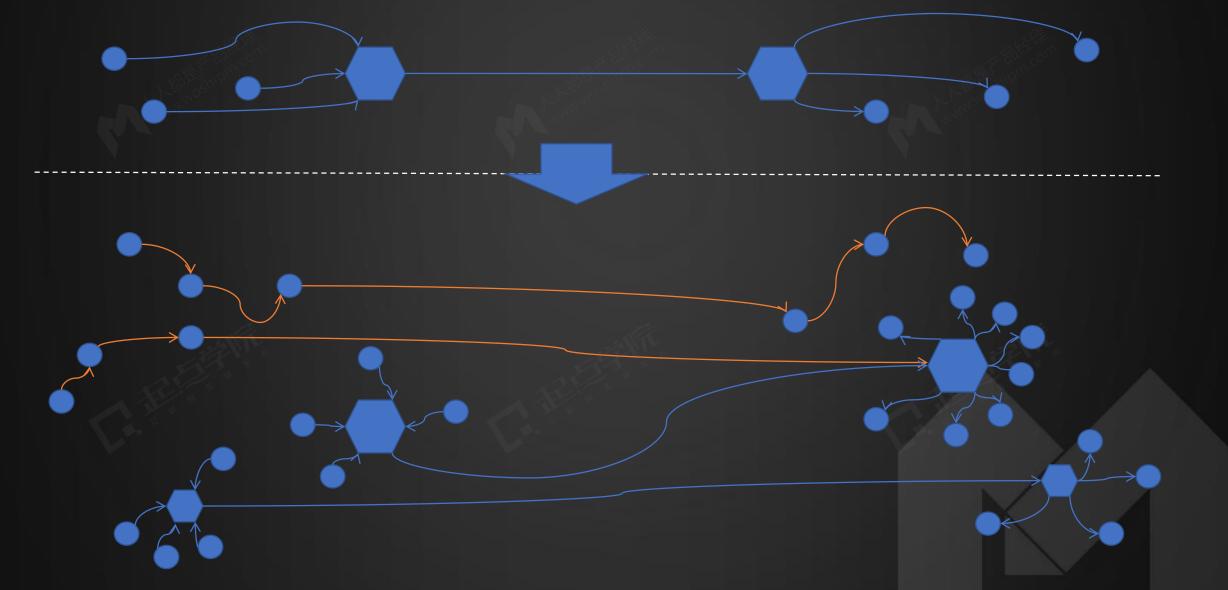


公路客运的发展方向

网约化、车辆小型化、站点多样化



城际网约车: 更方便、灵活





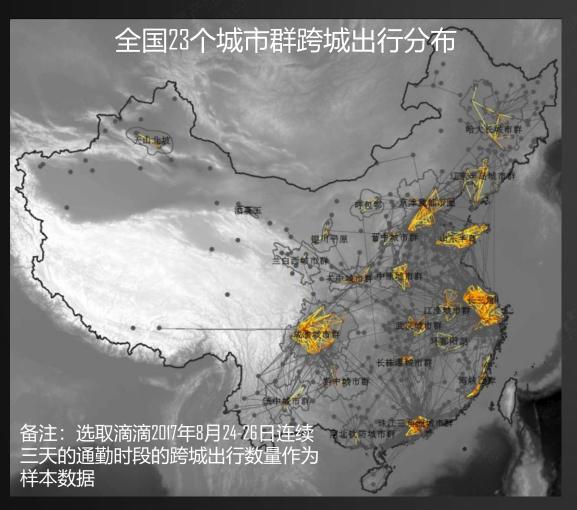
城际网约车的几种服务模式

| 模式 | 出发点城市 | 时间 | 目的地城市 | 适合场景 | 定价 |
|------------|--------------|-----------|-------|--------------------------------|-------------|
| 강 는 주네 갖 는 | →→→ → | 定时 | | 大城市之间 | 分段一口价 |
| 站到站 | | 定时 不定时 | | 适合各种场景 | 线路一口价 |
| 门到站 | | 定时 不定时 | | 小城市到大城市(站点) 大城市(围栏)到大城市(站点) | 线路一口价 |
| 站到门 | | 定时 不定时 | | 大城市到小城市 大城市(站点)到大城市(围 栏) | 线路一口价 |
| 门到门 | | 定时 不定时 | | | 线路一口价 按公里计价 |



城际出行市场分析-滴滴出行数据

城际出行热门线路集中于长三角、珠三角、京津冀等经济发达地区。



城市间跨城出行指数排行

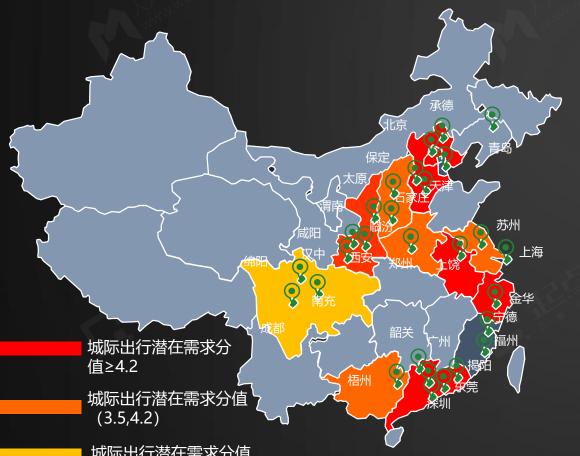
| 排名 | 起点 | 终点 | 指数 | 排名 | 起点 | 终点 | 指数 |
|----|----|----|--------|----|----|----|--------|
| 1 | 东莞 | 深圳 | 100.0% | 16 | 东阳 | 义乌 | 100.0% |
| 2 | 深圳 | 东莞 | 99.1% | 17 | 佛山 | 中山 | 99.1% |
| 3 | 佛山 | 广州 | 69.5% | 18 | 义乌 | 东阳 | 69.5% |
| 4 | 广州 | 佛山 | 60.3% | 19 | 绍兴 | 上虞 | 60.3% |
| 5 | 西安 | 咸阳 | 33.1% | 20 | 中山 | 佛山 | 33.1% |
| 6 | 即墨 | 青岛 | 27.7% | 21 | 东莞 | 广州 | 27.7% |
| 7 | 青岛 | 即墨 | 27.6% | 22 | 广州 | 东莞 | 27.6% |
| 8 | 咸阳 | 西安 | 21.7% | 23 | 高要 | 肇庆 | 21.7% |
| 9 | 深圳 | 惠州 | 17.5% | 24 | 晋江 | 石狮 | 17.5% |
| 10 | 惠州 | 深圳 | 16.1% | 25 | 石狮 | 晋江 | 16.1% |
| 11 | 上虞 | 绍兴 | 14.1% | 26 | 昆山 | 苏州 | 14.1% |
| 12 | 晋江 | 泉州 | 13.3% | 27 | 肇庆 | 高要 | 13.3% |
| 13 | 珠海 | 中山 | 12.7% | 28 | 苏州 | 昆山 | 12.7% |
| 14 | 中山 | 珠海 | 12.5% | 29 | 太原 | 晋中 | 12.5% |
| 15 | 泉州 | 晋江 | 11.8% | 30 | 慈溪 | 余姚 | 11.8% |
| | | | | | | | |

数据来源:清华大学建筑学院品滴商政策研究院《利用滴滴出行数据透视中国城市空间发展》



城际出行市场分析-同程艺龙大数据

火车票热门程度、紧俏程度、未满足程度分析,需求高的珠三角、长三角、京津 冀,还有太原、成都、哈尔滨等城市。



| 그-나 ㅠㅡ 네고 ㄷ; | 1 / 1 1 / } | ## / - === = L | |
|--------------|--------------------------|----------------------------------|----------------|
| 15水5水川川)× | 1.45 11.4 17 | 杏什辈冰 | 分值排行 |
| | V | | 777 J 7 J. J 1 |

| 排名 | 起点 | 终点 | 分数 | 排名 | 起点 | 终点 | 分数 |
|----|-----|----|------|----|-----|-----|------|
| 1 | 广州 | 韶矣 | 4.75 | 16 | 西安 | 渭南 | 3.8 |
| 2 | 东莞 | 广州 | 4.5 | 17 | 太原 | 临汾 | 3.7 |
| 3 | 深圳 | 广州 | 4.5 | 18 | 西安 | 延安 | 3.7 |
| 4 | 北京 | 保定 | 4.25 | 19 | 北京 | 承德 | 3.65 |
| 5 | 广州 | 深圳 | 4.25 | 20 | 哈尔滨 | 鸡西 | 3.65 |
| 6 | 金华 | 上饶 | 4.2 | 21 | 广州 | 梧州 | 3.65 |
| 7 | 哈尔滨 | 绥化 | 4.05 | 22 | 深圳 | 揭阳 | 3.65 |
| 8 | 渭南 | 西安 | 4.05 | 23 | 鸡西 | 哈尔滨 | 3.65 |
| 9 | 广州 | 东莞 | 3.95 | 24 | 绥化 | 哈尔滨 | 3.6 |
| 10 | 西安 | 汉中 | 3.95 | 25 | 咸阳 | 西安 | 3.5 |
| 11 | 保定 | 北京 | 3.85 | 26 | 太原 | 忻州 | 3.5 |
| 12 | 上海 | 苏州 | 3.8 | 27 | 太原 | 晋中 | 3.5 |
| 13 | 天津 | 北京 | 3.8 | 28 | 宁德 | 福州 | 3.5 |
| 14 | 天津 | 天津 | 3.8 | 29 | 成都 | 南充 | 3.5 |
| 15 | 苏州 | 上海 | 3.8 | 30 | 成都 | 绵阳 | 3.5 |
| | | | | | | | |

城际出行潜在需求分值 ≤3.5

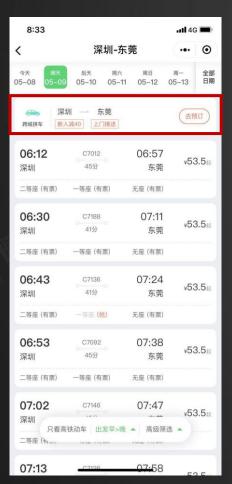
数据来源:同程火车票大数据



同程艺龙的跨城出行服务: 马达跨城

服务入口: 微信-支付-第三方服务-火车票机票: 火车票、汽车票













出行产品的本质



用户体验: 时间、费用、舒适度

| 出 | 目 | 方 | | | 出 | ·行工 . | 具1 | | | | | 出 | 行工具 | 具2 | | | 3 | 总 | 总 | 舒 |
|----|----|---|------|-------------|-------|------------------|-------|------|------------------|------|-------------|-------|-----|-------|------|------------------|---|----|----|--------|
| 发地 | 的地 | 案 | 交通工具 | 公 里 数 | 每公里单价 | 费用 | 每公里用时 | 行驶时间 | 等 待 时 间 | 交通工具 | 公 里 数 | 每公里单价 | 费用 | 每公里用时 | 行驶时间 | 等 待 时 间 | | 时间 | 费用 | 适 度 |
| | | Α | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | В | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | С | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



出行新市场的其他机会

- 联运: 多种交通公交的无缝衔接
 - ✓ 火汽联运
 - ✓ 接驳联运
- 智慧出行方案: A到B的出行方案推荐
 - ✓ 高德:易行
 - ✓ 百度: 智行
 - ✓ 同程艺龙: 慧行



产品新观点



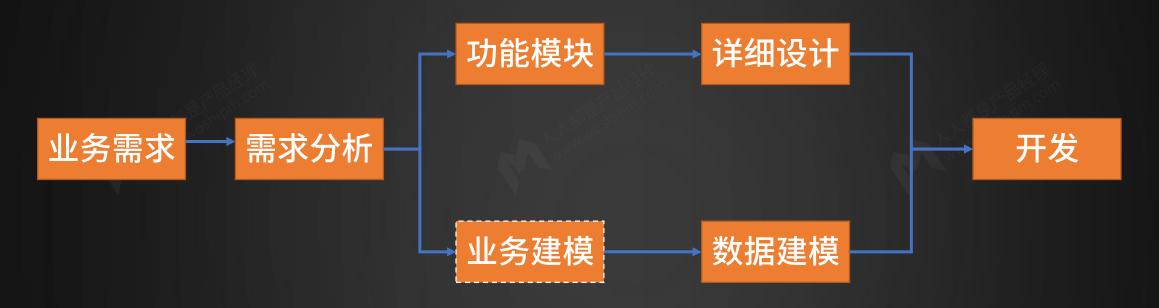
产品经理: 发现问题, 解决问题



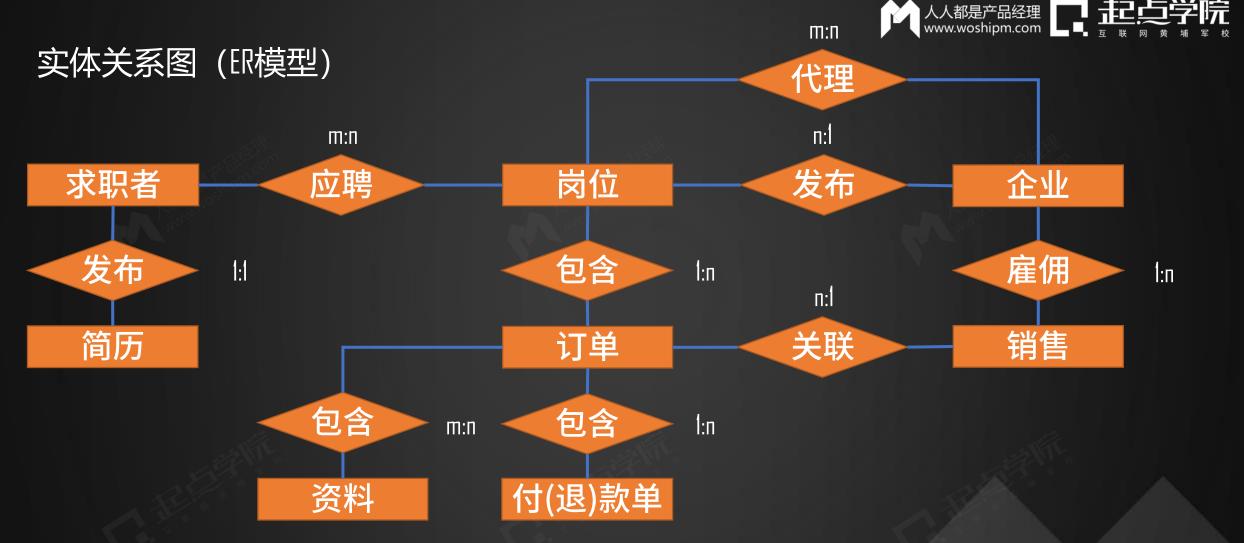
观点1:

目前多数产品经理和技术衔接上有断层





产品经理不做业务建模,只重交互。 业务、产品、技术没有了一个统一的业务模型,缺少共同语言。 产品不清楚数据流,无法将产品操作和数据变化关联起来。



实体关系图是对现实世界业务的对象、属性级的抽象,是数据建模的基础。 实体对应着数据表,属性对应着字段,关系对应着表间的约束。 实体关系图是产品经理和技术重要的沟通桥梁,是产品技术了解业务全局的对象。



观点2:

互联网产品经理对组织和权限不敏感



金融

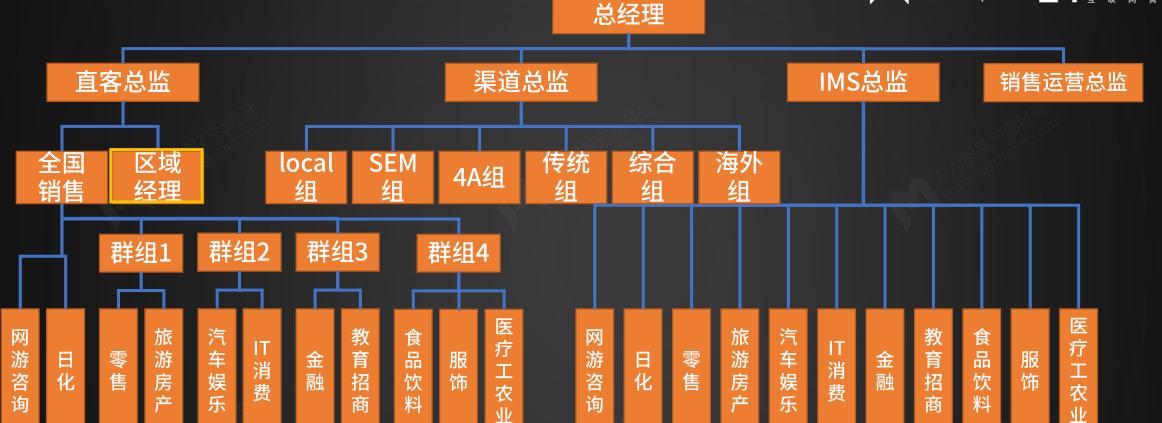
华南

销售组

华东

销售组

销售组



组织结构是组织分工的产物,代表着责任、权利和利益。组织是产品功能权限和数据权限的重要依据。

金融

华南

销售组

金融 华东

销售组

金融

销售组





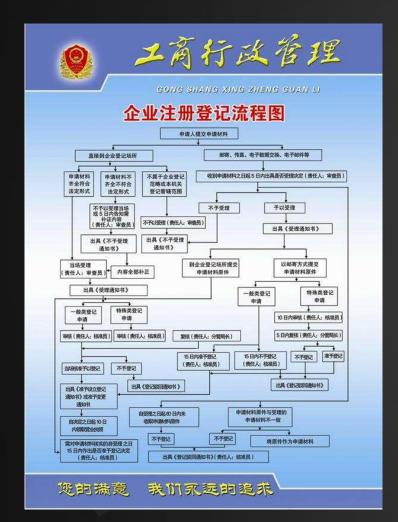
权限是ZB业务中非常重要的功能,是组织协同工作和个人事务处理的主要区别。 常用的AB测试本质上就是一种权限管理。



观点3:

互联网产品的设计对标准化重视不够





1.1 税务登记表(适用单位纳税人)

税务登记表

| 植来口斯 | B. 9011 | 年1月1日 | | (延川争) | TX1100 | ,, | | | | |
|---------------------------------------|---------------------------------|---------------------|------------|--|------------|--|----------------------------------|-------------------------------|--|--|
| 纳税人名称 | j. 2011 | | 英其他 | 够准执业证件上的名 公司 | 纳税人 识别号 | 六位行政区划代 如 34010115158 | | 构代码 , | | |
| 登记注册类型 | ! | 营业执照 者"港、 | 内,逆 製、台 | 咨询写;不需要领取 连择"非企业单位"或 资企业常驻代表机构 企业";分支机构,按 | 批准设立 | z机关 | 营业执照或其他核准执业证件发照机关,如 XX 市(县、区)工商局 | | | |
| 组织机构代码 | , | 组织机构 如 15158 | | 14号码, | 批准设立 | 2证明或文号 | 按照发 | 文机关文号填写 | | |
| 开业 (设 立) 日 期 | 营业地 或其他 准执过 件标3 成立E | 態 施工 一 質 節 | _ | 营业执照或其他核准 执业证件标注的生产 经营期限,如 2010.12.1至 2020.12.31 | 证照 名称 | 营业地照名称 (法人营业地 照、营业地 照、其他营业 地照),如法人 营业地照 | 证照号码 | 营业执照或其他核准证的 号码,如 111111111 | | |
| 注册地址 | | 順或其他的 市 (县、区 | | 业证件标注的地址。 路 エエ 号 | 邮政编码 | 企业注册所在 地部政编码 如 231000 | 联系 电话 | 企业联系电话 如 1111111 | | |
| 生产经营 地 址 | 实际生路 12 | | t, do | 五市(县、区) 五 | 邮政编码 | 实际生产经营 地邮政编码 如 231000 | 联系 电话 | 企业联系电话 如 1111111 | | |
| 核算方式 | | | | √"□独立核算□‡ | | | | 外籍人数 | | |
| 单位性质 | 请选择 | 对应项目 | 打" | √"□企业□事业单 | | | | | | |
| 网站网址 | 据实填 | | | | 衍业 | | 鎮表说明 | 肺写,如 6300 | | |
| 适用会计制 度 | | 対应项目 全计制度 | | ./" 企业会计制度□ 金融 | 企业会计 | 制度口行政事业 | 単位会 | 计制度概实选择 | | |
| 经营范围 营业执照或其他 的经营范围,如 及其他百货服发 | 止特产品 | | | | | 份证明复印件 (正面) | | | | |
| 项目 | | | Γ | 身份证件 | | 固定电话 | 移动电 | 16 电子邮箱 | | |
| 内容 联系人 | | 姓名 | 种 | 类 | 号码 | | | | | |
| 法定代表人 | | 某某某 | 居 | 民身份证或其他证件 | | 据实 | 1首に | - | | |
| 财务负责人 | - | 果果果 | | 民身份证或其他证件 | | 加大 | 75 | 3 | | |
| 办税人 | 1 | 某某某 | 居 | 民身份证或其他证件 | | | | | | |

单位隶属关系代码

来源: 国家统计局设管司 发布时间: 2006-11-23 15:59

‡T

| 代码 | 隶属关系名称 | 说 明 |
|----|---------------|------------------------|
| | | 包括全国人大常委,中共中央,国务院各部委及其 |
| 10 | 中央 | 所属机构,国务院各直属机构、办事机构及其所属 |
| | | 机构 |
| 20 | 省 | 包括自治区、直辖市 |
| 40 | 市、地区 | 包括自治州、盟、省辖市、直辖市辖区(县) |
| 50 | 县 | 包括地(州、盟)辖市、省辖市辖区、自治县 |
| 50 | ** | (旗)、旗、县级市 |
| 60 | 街道、镇、乡 | |
| 61 | 街道 | |
| 62 | 镇 | |
| 63 | 当 | |
| 70 | 居民、村民委员会 | |
| 71 | 居民委员会 | |
| | | |

流程图、业务表单和业务代码是传统线下业务表述的重要内容,是业务的精华。 互联网的产品文档中多数没有完整表单和流程,更没有代码清单了。



观点4:

快速迭代和整体规划不矛盾,可以兼容



- 快速迭代和整体规划的选择关键
 - ✓ 是否能提前知道用户(客户)准确需求
 - ✓ 是否能快速得到用户反馈
- 2C和2B产品的区别
 - ✓ 20产品受众多,需求确认难,上线后反馈快,相对适合 快速迭代
 - ✓ 2B产品受众少,业务稳定,但使用后的反馈路径长,反馈意愿低,相对适合整体规划



产品经理能力模型



好奇心

归纳总结

抽象

沟通

转换视角

数据分析

组织协调

创新

逻辑

执行力



如何设计和描述产品

业务背景

解决什么问 题,达到什么 目标

实体联系图

业务模型抽象 实体、属性、 联系

组织结构

组织分工 责、权、利

用户权限

什么角色 (人)能在什 么范围(数据 权限)做什么 事(功能权 限)

业务流程图

事件中各角色 在时间空间上 的推演

功能描述

输入、输出 规则、算法

表证单书

业务表单、证 明、通知书

交互设计

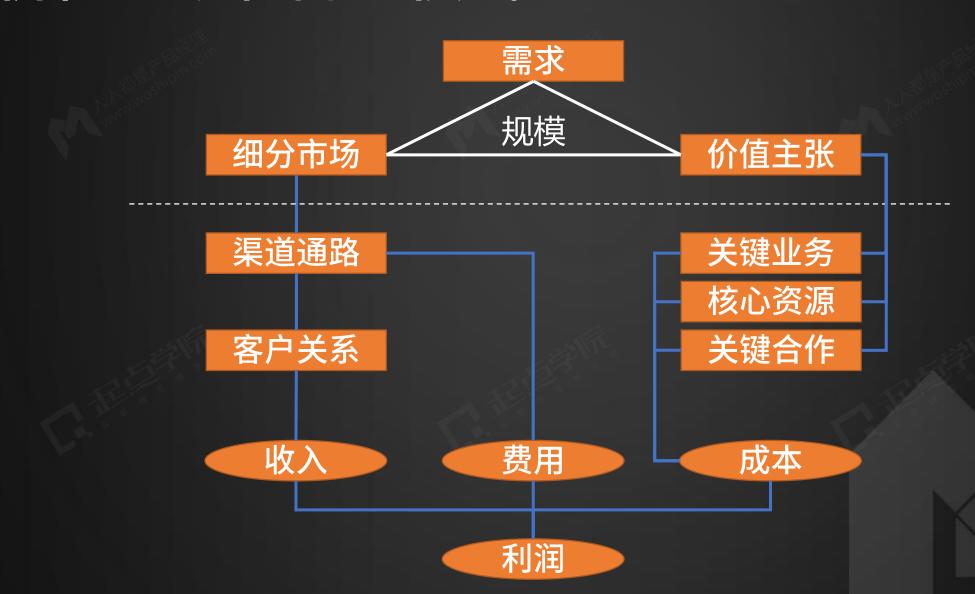
原型图

业务代码

国标、行标、项目标准



价值主张和商业模式



人人都是产品经理是什么(www.woshipm.com)

以产品经理、运营为核心的学习、交流、分享社群,集媒体、社区、 招聘、教育、社群活动为一体,全方位服务产品经理。

人人都是产品经理旗下有三大业务品牌:



产品经理、互联网运营 媒体平台



产品经理、互联网运营 技能培训平台



运营、市场、营销、文案学习平台



扫码回复"大会"获取更多大会信息

起点学院(www.qidianla.com)

互联网专业技能提升学习的社群,是人人都是产品经理社区旗下的教育平台。 起点学院拥有强大的师资力量,导师来自BAT等知名企业,具有丰富的产品实战经验。

起点学院线下精品课程:产品经理实战训练营,互联网运营实战训练营,产品总监修炼之道,运营总监修炼之道,

产品经理就业特训营等。





扫码了解 起点学院课程详情