

一篇长文带你全面了解产品经理

一、什么是产品经理



首先来了解一下什么是产品经理，这是一个神奇的“狗”。

1.1 什么是产品



在了解产品经理之前，先来了解一下什么是产品。产品充斥在我们生活中的方方面面。鞋子、手机、房子、QQ、微博、360 安全卫士……这些都是我们产见的一些产品。总结性地说：产品就是满足用户需求，被使用和消费的任何东西，包括

有形的物品和无形的服务。通俗点说就是产品是一个“婴儿”。当然，你也可以有其他更好的理解或者其他的想法。

1.2 什么是产品经理



产品经理是产品的管家。对产品从“出生”到“终结”整个生命周期的所有事项负责。

最重要的：保证产品的最大利润。

产品经理作为产品他爸，并不是让产品他妈（程序员）将产品做出来就完事了。一个负责人的爸爸（产品经理），是应该对这个孩子（负责）到底的。包括孩子出生前的各种 XXX（别太邪恶），还有孩子出生一直到孩子“终结”（这个词……）。产品经理需要对产品从前期规划到中期的开发，到产品的迭代和产品的“终结”，整个生命周期的所有事项负责。最重要的是要让孩子成为对社会有用的人（保证产品的最大利润）。

1.3 著名的产品经理



2011年8月，苹果市值达到全球第一

\$3370亿

好的产品可以改变世界！

很多人一说到产品经理，立刻想到了改变世界的乔布斯，还是腾讯的马化腾、微信的张小龙。他们在众多产品狗的心目中几乎已经达到了神的级别。确实，他们

都挺牛逼的，是“产品神”，然而，神的世界并不是凡人想进就进的。让自己成为最著名的产品经理吧。

1.4 传统产品经理与互联网产品经理的区别



产品后



产品生产中

	传统产品	互联网
产品形态	实物	虚拟
产品市场	成熟，模式固定	新兴、变化快
产品生命周期	长	短
商业模式	销售	多元
运营模式	广告	免费

现在常说的产品经理其实主要是指互联网产品经理。其所做的工作主要是互联网产品。产品经理的发展，从传统行业中来，并且在互联网行业得到了发展。那么，传统的产品经理和互联网产品经理有什么区别呢？传统产品经理所做的产品，其产品形态是实物的产品，产品的市场比较成熟，而且模式比较固定，生命周期较长，其商业模式主要是销售，主要的运营则是广告，通过广告来推广产品，从而将产品销售出去。

互联网产品经理所做的产品主要形态为虚拟的产品，互联网的市场变化非常快。因此，在产品经理的圈子中，你会经常能够听到“快速迭代”这样的词（你也可以理解为“产品经理装逼必备词语”）。而互联网产品的生命周期相对较短，而产品的不断迭代也是为了不断通过改变和完善，进而延长产品的生命周期。互联网产品的商业模式非常多，或许你早已听说过“羊毛出在猪身上”这样的说法了，也就是说，产品的盈利点（商业模式）并不局限于产品本身。例如微信。微信是一个社交的 APP，用户可以通过微信来聊天，也可以在微信中看各种公众号的内容，

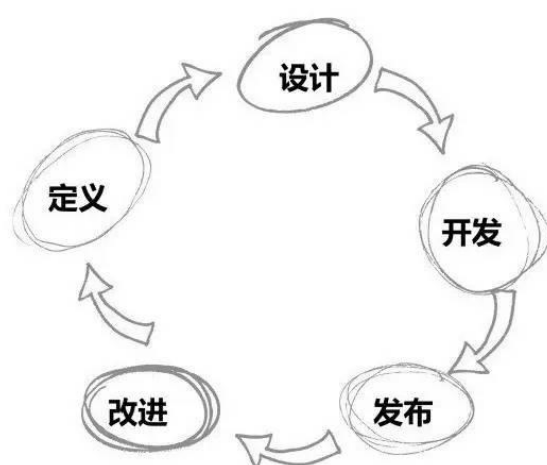
但是聊天和看内容并不是微信主要的盈利点。反而，微信中不是主要功能的游戏为腾讯带来了不菲的收益。互联网的产品大部分以“免费”标榜。免费的 QQ、免费的微信、免费的微博、免费的各种 APP.....好像什么都不需要钱的样子。

二、产品经理做什么

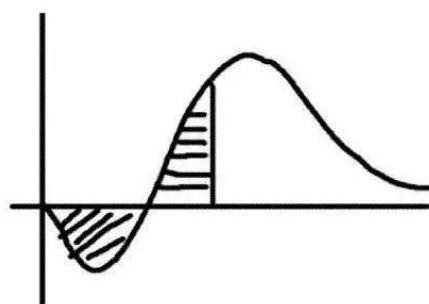


在了解了产品、产品经理以及互联网产品经理之后，我们已经对产品有了一个半清晰半模糊的画像。那么，产品经理需要做一些什么工作呢？

2.1 产品的生命周期



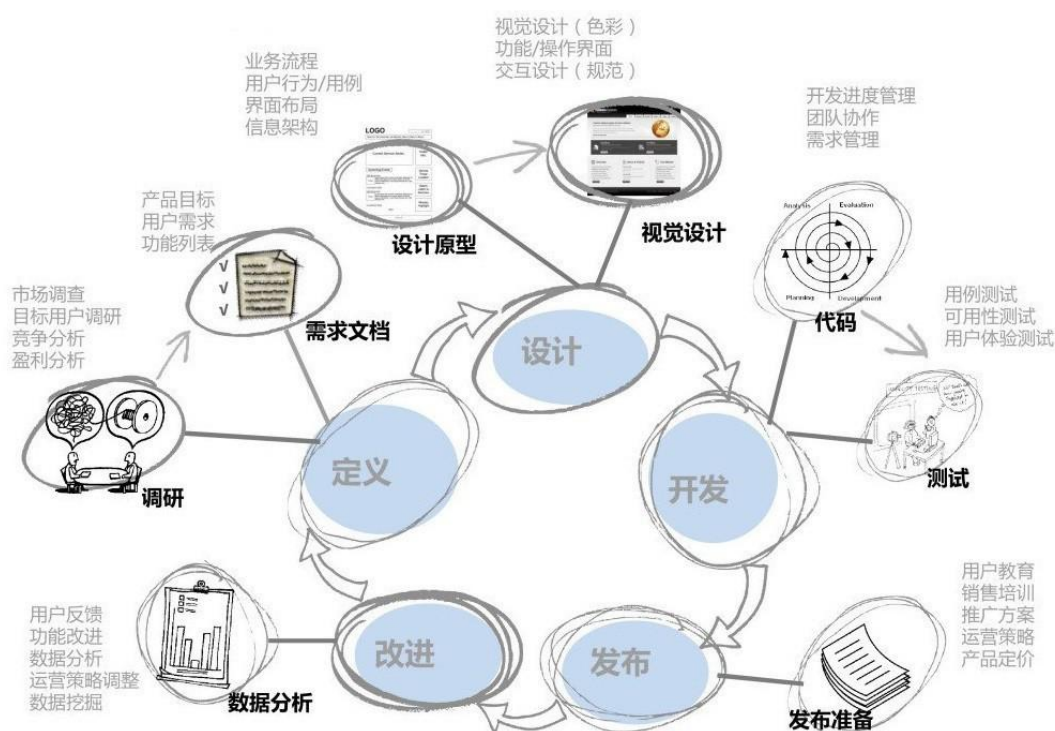
产品生命周期



产品的利润曲线

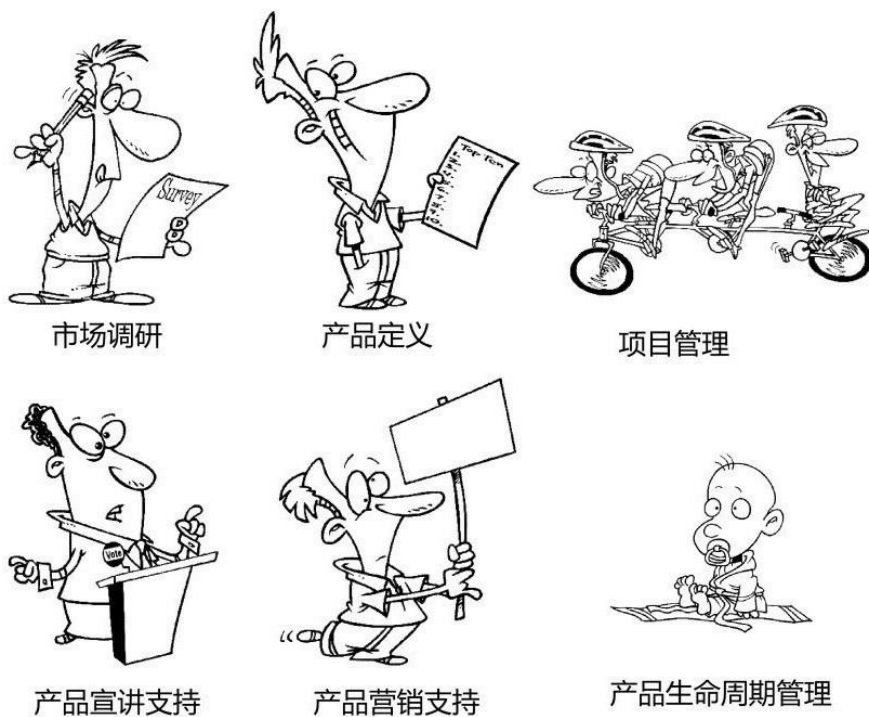
产品经理需要对产品的生命周期负责。那么产品的一个基本生命周期是怎样的呢？首先，从定义产品开始，到产品设计，到产品开发，到产品发布，然后产品改进，在完成这样一个周期之后，继续开始定义产品、设计产品、开发产品……这样的的一个轮回。因为互联网产品是不断地变化，不断地迭代的。就连大家耳熟能详的微信，到目前为止，微信公众平台还是标注着 beta（测试）。在我们看来，微信和微信公众平台已经比较完善了，但是它仍然持续地改变和升级着。伴随着产品的生命周期，产品会有一个利润的曲线（如上图）。

2.2 产品经理做什么



产品经理需要做的事情非常多，在整个产品的生命周期中，几乎每一项工作都不能缺少你。产品调研、需求文档输出、设计原型、视觉设计协调、开发进度跟踪、产品测试、产品发布准备及产品发布、数据分析、产品迭代……每个地方都会有产品经理的痕迹。因此产品经理必须会“分身术”，这里的“分身术”其实就是产品经理需要懂得的项目管理技能。懂得如何更好更优地安排，才能让自己在做这么多的事情时做到游刃有余。

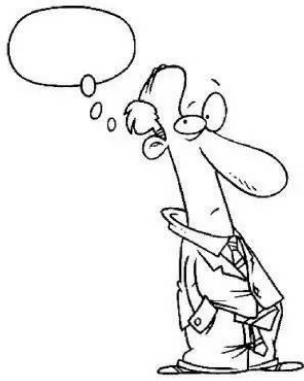
2.3 产品经理的职责



2.4 产品经理的角色定位



2.5 产品经理与项目经理的区别



产品经理：靠想
做正确的事

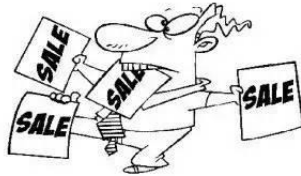


项目经理：靠做
把事做正确

2.6 谁可以做产品经理——人人都是产品经理



成本意识



销售意识



团队意识



全局意识

谁转行做产品经理更有优势：

CEO > 销售经理 > 项目经理 > 设计 > 研发/测试 > 编辑 / 客服

人人都是产品经理，但是并非人人都是一个好的产品经理。而且在产品经理的理解上，也是有很大的区别的。作为一个产品经理，应该有成本意识、销售意识、团队意识、全局意识。产品设计到方方面面的内容，因此产品经理应该考虑更多的事情和更加全面的東西。这里说到的转行做产品经理的优势：CEO 比销售经理更有优势，销售经理比项目经理更有优势，项目经理比设计更有优势，设计比研发/测试更有优势，而研发/测试比编辑/客服更有优势。这里这样分，主要是出于对整个产品的把控来考虑，对盈利、市场等有较高要求。

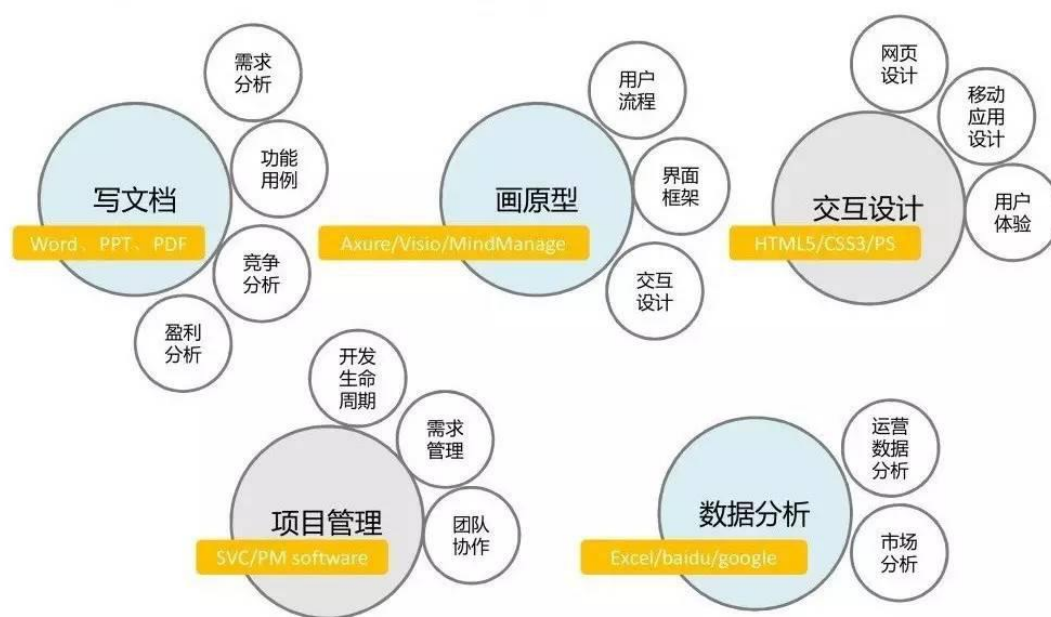
当然，这个也不一定是正确的。相反，现在越来越多的人都认为，会技术对产品经理有比较多的好处。目前越来越多不懂互联网、不懂技术的人进入产品经理这个领域，造成产品经理这个行业有所浮夸，因此越来越多的人希望有更多有一定硬实力的人进入产品经理行业。确实，懂技术对做产品有非常大的好处，但是只懂技术的人不适合做产品经理。产品经理是一个综合类型的岗位。

三、产品经理学什么



学习能力是产品经理乃至每一个人都应该具备的能力，尤其正处于学习阶段的小白。想要成为一名优秀的产品经理，应该学一些什么知识？应该具备怎样的技能和能力？

3.1 产品经理的基本技能



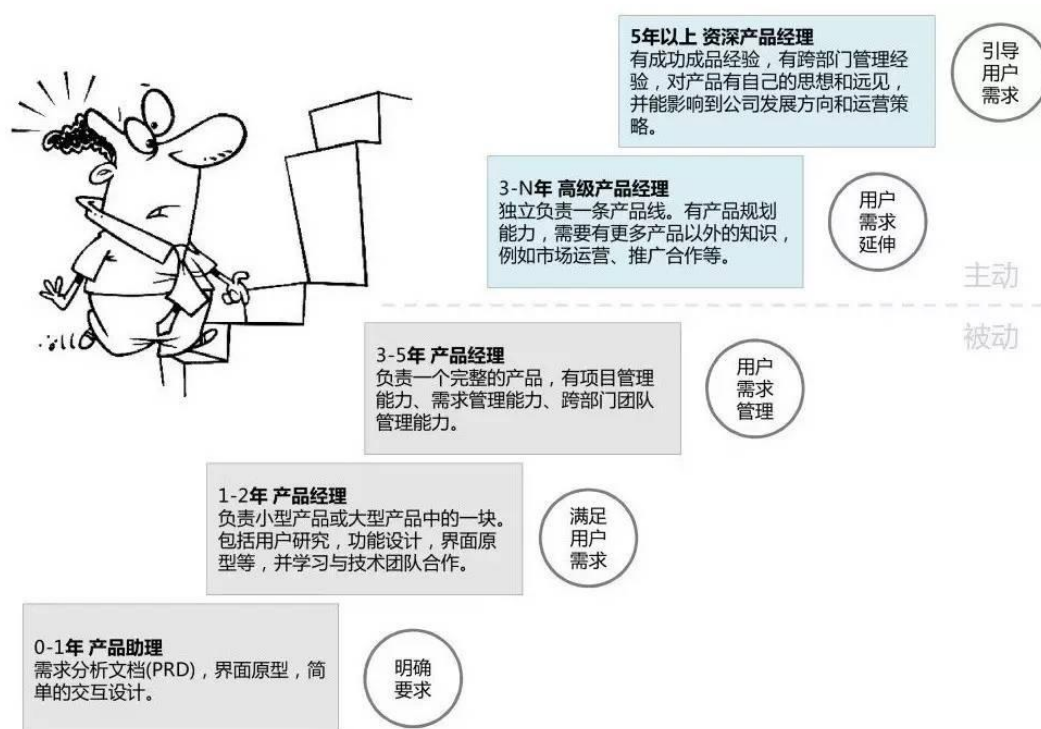
在有些人看来,产品经理仿佛是万能的,射鸡师、交互射鸡师、文案狗、运营狗……万能的产品经理需要一些怎样的基本技能呢?首先是写文档,包括 word、PPT、PDF 等形式。主要是写需求分析、功能用例、竞品分析、盈利分析、调查问卷、访谈记录等。另外,画原型作为产品经理最直接的表现,几乎默认成为了产品新人必备的基本技能。在这个过程中,会涉及到用户流程、界面框架、交互设计、信息结构图、业务流程图等。这些工作所设计的工具主要有:**Axure**——经典产品原型工具;**Visio**——流程图必备利器;**MindManage**——信息结构图,脑图。

3.2 产品经理看什么书



对于产品新人来说，读多点相关书籍确实能够有利于入门，吸取前人的一些经验，集百家之长，成一家之言，自己再牛逼的产品思维和相关技能都是从学习、模仿中慢慢积累而来的。说到产品经理的入门书籍，可能很多人都会第一时间想到《人人都是产品经理》这本书。然而也有不少人吐槽“人人都是产品经理”这种说法不靠谱。暂且不去评价“人人都是产品经理”这个说法的正确性，《人人都是产品经理》这本是还是值得一读的。产品经理是一门综合学科，并非只需要阅读产品经理的书籍就行了，互联网、商业模式、营销等书籍也应该有所涉猎。更多产品经理必读书单请猛戳本公众号“书单”。

3.3 产品经理进阶



当你开始走上产品经理的“不归路”之后，就要考虑以后的发展了，总不能一辈子都只是个产品助理或者初级产品经理吧？“人要是没理想，和咸鱼有什么分别？”产品经理进阶可以参考：产品助理——初级产品经理——中级产品经理——高级产品经理——资深产品经理，当然做到一定程度后，你也可以考虑摇身一变成成为大 boss。刚入门的时候一般是从产品助理做起，在这之前其实还有个产品专员。产品助理阶段，主要需要明确需求，写一些需求分析文档、画一下产品原型，做一些简单的交互设计。有些人可能觉得有点像打杂的，觉得有点屈才，不过这并不是你的终极目标，这只是你入门时需要历练的一部分而已。做了 1~2 年之后，有了一些基础的积累，这时候晋升成为初级产品经理了，也就意味着要开始负责一些产品了，这时候需要做的内容包括用户研究、功能设计、界面原型等，并且逐渐开始与技术团队合作，这个过程中，你将会逐渐接触到更多产品相关的东西，还有逐渐了解产品技术的实现。做到 3~5 年后，基本上长大成人了，可以独立完成一个完整的产品了，这时候的产品经理并不仅仅局限于产品本身了，还需要有一定的管理能力，包括：项目管理能力、需求管理能力、跨部门管理能力等。

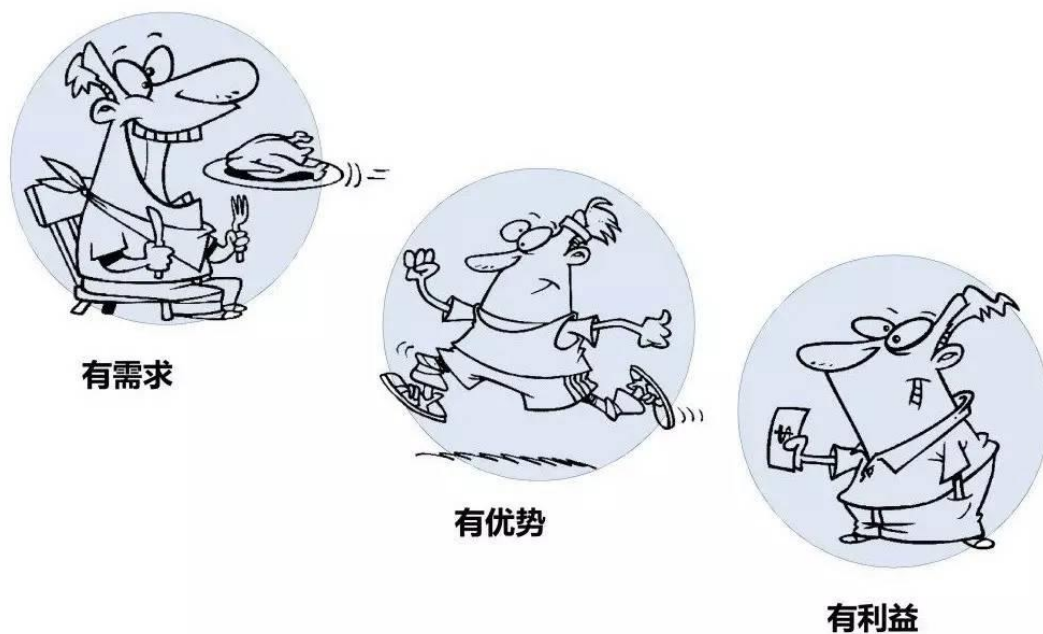
前 3 个阶段主要是一个被动的阶段，更多的是执行相关工作。在三五年之后，产品经理需要了解更多的综合知识，包括市场、运营、商业模式、产品战略等能力。

四、什么是好的产品经理



什么是好的产品经理，这里的“好”是一个泛概念，只是相对而言，因此，不必拘泥于某个说法或者某个硬性条件。

4.1 什么是好的产品

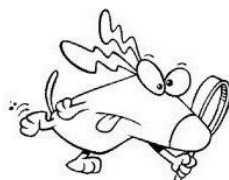


在了解好的产品经理之前，先了解一下什么是好的产品。一个好的产品，首先得有需求，一个没有需求的产品，制造出来也只能是个垃圾，有用户痛点，有用户需求的产品才有市场。另外，一个好的产品还需要有自身的优势、有自身的特点，千篇一律的产品将会在市场的大浪淘沙中逐渐消失。一个好的产品还得有利可图，如果没有任何利益，老板绝对不会投钱让你去做，做出来对公司也没有任何好处，那还不如不做。

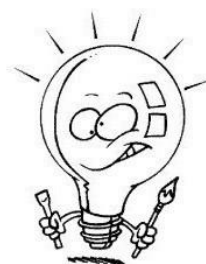
4.2 做出好产品的六个理念



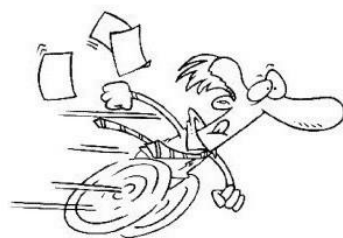
注重用户体验和口碑



注重细节



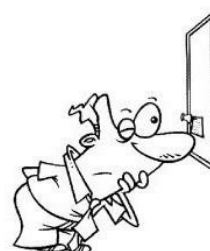
保持微创新



快速迭代开发



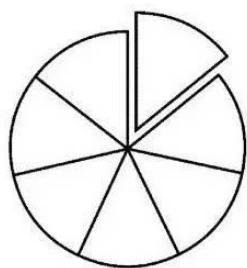
功能/界面
少就是多



核心需求做到完美

做出好产品的六个理念：注重用户体验和口碑；注重产品细节；保持微创新；快速迭代开发；功能/界面少就是多；核心需求做到完美。

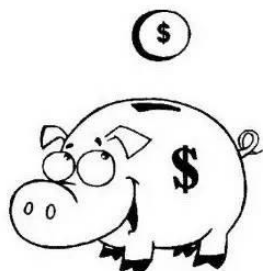
4.3 评价产品经理的三个指标



市场份额



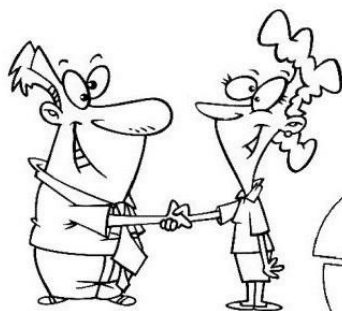
用户数和用户转化率



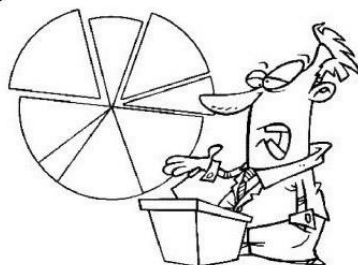
利润

评价产品经理的三个指标：市场份额、用户数和用户转化率、利润。当然这几个并非是唯一标准，仅供参考。

4.4 好的产品经理三个关键能力



沟通协调能力



市场洞察和数据分析能力



产品规划能力

产品经理需要有更多的综合能力，其中较为重要的有：沟通协调能力、市场洞察和数据分析能力、产品规划能力。

4.5 产品经理的常见错误



产品经理常见的错误有：不停的增加新功能，世界辣么大，功能辣么多，再给你加加加或许也无法满足世界上所有需求，功能越多，只会更快将产品拖死，如果是外包给外面的开发团队的产品，功能的庞大不仅不能为产品点睛，还会造成无底洞，投进去的钱看不到尽头；产品是公司领导需要的，而不是用户需要的，很多产品经理都知道，在你做产品的时候，领导总会有很多想法不断向你提，如果不懂得选取重要的几点、不懂得拒绝部分需求，别说产品是用户需要的，还可能也不是领导需要的，做产品需要关注用户群体，产品的使用对象是用户而不是公司领导，因此，所做的产品需要符合用户需求；

想做一个完全创新的产品，每一个颠覆性的产品都需要循序前进的，并不是一步到位的，最求完全创新的产品需要踩很多坑，或许还没把坑踩完就已经被坑给埋了，微创新并逐渐优化迭代，更适合产品发展。

4.6 好的产品经理最重要的几个做法



具有远见

一个好的产品经理需要多学、多交流、多实践、多反思，还需要有远见。就目前的环境来看，学习产品经理的方式比较多各种产品经理相关的网站、书籍以及培训都能够学到相关知识，更多的是日常学习的积累；交流的方式也不少，产品经理的相关活动、大小聚会、讲座等都能够很好的交流，还可以线上交流。实践和反思可以在自身工作岗位中不断实践和反思，从而不断提升自己。远见则需要长期的积累，拥有一定的商业思维、商业嗅觉、产品嗅觉。

更多产品干货，更多行业咨询，请关注产品经理日记：微信 p_m_diary

