

腾讯云产品学习路径

更新日志

- 更新记录

更新时间	
2020/06/01	参考松鹅和意见谢晓东建议确定第一版
2020/06/05	根据灯塔计划上课内容更新

- 预计的下一次更新



版本日志

- 版本1.0

通过行业研究报告了解云计算行业公司和产品情况，以及各个公司的行业应用上的布局 ->
选择一个产品或者一个行业应用去做用户体验和竞品分析 ->
在这个过程中补充云计算的基础知识

☐ TX培养体系的通用能力☐ 软实力

- ☐ （关键）行业融入感+主人翁ownership
- ☐ （关键）心态+情商
- ☐ 沟通能力
- ☐ 执行能力
- ☐ 学习能力

☐ 硬实力

- ☐ 实习经历 > 项目经历
- ☐ 常用软件
- ☐ 工作流程认识

☐ 云产品的功能体验☐ 面试表达能力（回答前先搭建框架+再描述答案）

谢晓东（WX-xiexd1232）：产品经理的本质要具备一定的产品思维能力，对用户体验、需求分析、竞品分析等具有一定的基础，工科背景+代码能力是加分项，基础分也要重视
参考链接：

<https://cloud.tencent.com/solution/intelligent-interactive-experience-exhibition>

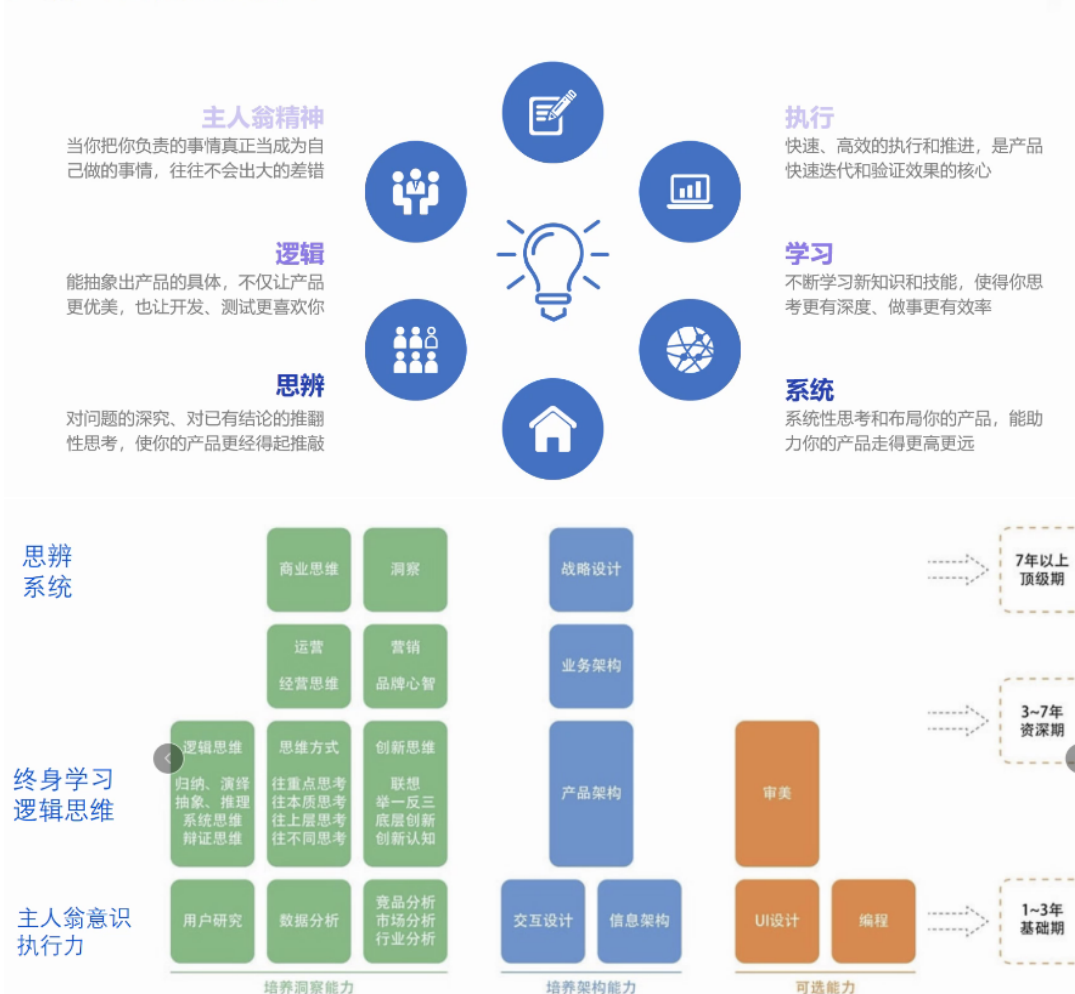
松鹅 (WX-dreamgod2739)：需要继续了解交叉行业的变化和对云行业的了解，对云产品多使用（比如通过写代码方式）体验功能

2020.6.5补充

ToB和ToC产品的区别

	ToB	ToC
toB业务定义	为商业客户提供服务的业务	大多是给用户衣食住行带来便利或娱乐的业务
核心价值	帮助企业成长，提升企业经营效率	对人性的把握和巧妙地满足，get到用户需求点
toB产品流程中涉及到的角色	产品、运营、设计、研发、商务、品牌、一线、测试、运维、售前/售后	产品、运营、设计、研发、一线、测试、运维
商业模式	明码标价，先付费，再使用	流量变现（广告）、增值业务（会员）等
产品需求来源	深入了解企业业务，经营痛点。产品上线后，往往由一线、大客户经理、商务反馈	同理心，以更好的方式满足用户需求
使用方	购买决策链长，往往购买者和使用者不是同一人	直接面向用户
使用频率	相对toC产品而言较低频	较高频
产品理解成本	较高，一般需要齐全的产品介绍说明，和售前/售后技术支持	较低。在张小龙的产品观中，多次提到化繁为简，降低用户理解成本是toC业务共识
toB产品经理要做的事情	需要策划能为用户带来价值的产品，产品交付后为用户提供优质售后服务，保证用户良好使用	洞察目标用户需求，创造新的需求满足方式，小步快跑，赢得用户青睐

产品经理的能力模型



产品经理培养

职位介绍:

【定位】了解产品所处行业和市场,与市场同事协作产品上市、推广、品牌形象塑造,以及商业价值的实现

【职责】负责产品设计,包括但不限于:坚持对核心用户群体的需求和场景分析,创造有价值及商业价值的功能,对产品功能不断打磨追求极致体验,注重打动人物的细节设计,与开发与测试同事协作准确完整地实现功能,与设计及运营同事协作实现顺畅的交互体验、有美感的视觉和文案

		产品策划职位各职级能力标准											
		4级	5级	6级	7级	8级	9级	10级	11级	12级	13级	14级	
通用能力	1 学习能力(基本素质)	2	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	
	2 执行力(基本素质)	2	2	2	3	3	4	4	5	5	5	5	
	3 沟通能力(基本素质)	2	2	3	3	3	4	4	5	5	5	5	
	4 行业融入感+主人翁精神(关键素质)	1	2	2	3	3	3	4	4	5	5	5	
	5 心态和情商(关键素质)	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5	5	
专业知识	6 技术知识(关联知识)	1	1	2	2	2	3	3	4	4	4	5	
	7 项目管理(关联知识)	1	1	2	2	3	3	3	4	4	5	5	
	8 其他知识：财务、心理学、美学、办公技能等(关联知识)	1	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5	
专业技能	9 产品规划：版本计划/节奏(产品能力)	1	1	2	2	2	3	3	4	4	5	5	
	10 专业设计能力(产品能力)	1	1	2	2	2	3	3	4	4	5	5	
	11 市场分析能力/前瞻性(市场能力)	0	1	1	2	2	3	3	3	4	4	5	
	12 对外商务沟通(BD/P3以上)(市场能力)	0	0	0	0	1	1	2	2	3	3	4	
	13 运营数据分析(运营能力)	0	1	1	1	2	2	3	3	4	5	5	
	14 市场营销：品牌/公关/推广(运营能力)	0	0	1	1	2	2	2	3	3	3	4	
	15 渠道管理(运营能力)	0	0	0	0	1	1	2	2	3	3	4	
	16 市场/用户的调研与分析(客户导向)	1	2	2	3	3	4	4	4	4	5	5	
	17 方法论建设(领导力)	0	1	1	1	2	2	3	3	4	4	5	
组织影响力	18 知识传承(领导力)	0	1	1	1	2	2	3	3	3	4	4	
	19 人才培养(领导力)	0	1	1	1	2	2	3	3	3	4	4	

产品经理培养



P4应届本科

P7中级产品经理

P9高级产品经理

产品经理培养

	能力层	实践线	学习线	案例示意
P4: 执行者 产品经理基础能力精进及打磨	产品思维 产品基本功 协调能力	产品功能执行及落地	封闭培训 新人导师 Qlearning	
P7: 中坚力量 产品规划能力	产品策划能力 数据分析能力	产品功能策划 数据追踪及迭代规划	腾讯km 行家 K吧	
P9: 核心骨干 团队领军人	管理能力 行业洞察能力	业务方向决策 合作推动 团队管理	部门分享 BG分享 IDP课程	