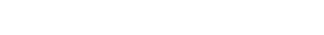
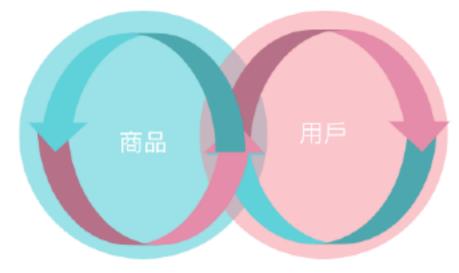


•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	
•	









「用戶」在互動的過程中,達成

藉由用商品了解用戶,讓「商品」與

強化產品自體循環 (1)

賦予用戶的成長動能 2



除了商品版位外, 針對用戶尋找商品的意圖, 建立引發逛開的接觸點(機制)

- 情境
- 搜尋
- 推薦(演算法推薦、親友推薦)



商品再包裝

- 風格
- 情境

Data Foundation

數據資料賦能產品:推薦演算法、商品屬性的標籤應用

6年的產品設計師實戰積累,快速、正確與團隊溝通,掌握

決策的靈活性,有效率的安排 Product Roadmap

Timeline	Q1	Q2	Timeline	Q3
Objective	暖身 ● 確保送給 DF 的數據正確性	提升逛商品的轉換效率	Objective	提升場館的體驗深度
To Be Done		 Item Page 商品版位規劃 逛的鏈路優化 情境式購物入口從首頁移出,另關「探索」區塊 	To Be Done	 情境場館商品源更換成「風格模型」 探索區塊新増「人為商品運營」模組 「搜尋」體驗優化
		Homepage 商品版位規劃	Expected Benefit	 逛更多商品 加入購物車(%、用戶比例、商品數提升)
Expected Benefit		逛更多商品加入購物車(%、用戶比例、商品數提升)	Measurable	人均使用時長人均瀏覽頁數
Measurable Metrics		人均使用時長人均瀏覽頁數	Metrics	

提升用戶個人化的體驗感知 建立用戶對 VeryBuy 提供價值的定位 (商品詳情頁、首頁、搜尋) 成「風格模型」 個人化購物體驗感知 Personalization 5品運營」 模組 逛更多商品

Q4

加入購物車(%、用戶比例、商品數提升)

人均使用時長人均瀏覽頁數

短、中期 (Q1~Q2)	長期 (Q3~Q4- 隔年 Q1)
以現有的產品場景,根據 產品數據分析 尋找斷點,優化逛街的路徑體驗;藉由 質 化的用戶訪談、售後滿意度問卷調查、易用性測試,找到用戶「尋找商品」在動機上的機會點	與 Data Foundation 團隊打造「風格模型」 藉由 演算法對於用戶行為數據的積累與自我演化,提高商品與用戶的精準匹配性、 並能為線下與供應鏈的合作提供有力的商談「用戶證據」
目標: ① 增加滿足現有用戶的線上「逛」的出發點 ② 擴大現有族群的市佔率	目標: ① 利用風格擴大不同用戶群的獲取 ② 打造公司在供應鏈的的商品矩陣基礎,提升對於商品的掌控力

Project | Annual VeryBuy Product Strategy

基於用戶價值的「產品策略」



第三方廠商

社群媒體







人與人的連結

弱連結:KOL、KOC

強連結 親友

異業合作

媒體的策略交換

金流的策略合作





商品源

對供應鏈的掌控力

提升商品的履約條件

對商品的品質保證





異業合作

服飾相關品牌合作

① 因過往的工作經驗,與設計師、工程師有豐富的合作經驗,對我規劃每個 Milestone 大有助益,提升落地的可執行性

③ 曾遇到實際執行時,成本比當初開發評估時高出許多的狀況,無法達成上線的預期時程;與團隊盤點狀況後,便快速與 Stakeholder 召開會議討論調整

② 對於不了解的技術,與團隊商討後能掌握開發技術的複雜度與執行方向,並將成本低、價值高的專案往前移,換取時間讓技術團隊有時間準備

Roadmap,將專案優先順序重新安排,團隊先根據現況做價值高的專案,重新規劃時程將延遲的專案專心做好

