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 ● 運的鏈路優化 ■ 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	- / \- Ji219634.XA	

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

商品詳情頁



優惠 [動敗女神節]今日消費滿\$1200迸\$80購物金 (下

○■ 今日消費滿 \$1999 免避費!

立即購買

選擇商品規格 颜色、尺寸...

首頁



搜尋







以擅長 UED 的優勢,在產品策略對焦的過程中,利用設計方法、

和認知,促進對於結果的認同度

提升溝通的效率

製作 Mockup 及 Prototype,與 Stakeholder 和團隊對齊期待

Project | Annual VeryBuy Product Strategy

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

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

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

