

# 周峰

男 | 10 年工作经验 | 1988 年 11 月 | 已婚

手机: 18682324315      E-mail: [1010243013@qq.com](mailto:1010243013@qq.com)

## 个人介绍

- 1、独立负责过小家电、无人机产品的全生命周期，扫地机器人产品已经进入小批量阶段。熟练掌握智能硬件产品设计到落地全流程；具备 AI 硬件产品经理（软硬结合类产品）需具备的市场能力、产品管理及成本控制三大核心能力；
- 2、拥有完整的产品规划经验，操盘过从需求、研发生产、营销推广到部门协调产品过程；
- 3、有过管理 2 亿年销售的小家电产品线管理，独立开创教练机概念的无人机，以及 vslam 方案 B 端扫地机商业运作的成功经历，目前正在合作中；
- 4、个人特质：拥有良好的开放心态与好奇心，积极主动的去追求挑战。

## 工作经历

2018/10 ~ 2021/07      深圳深岚视觉科技开发有限公司      高级产品经理      行业：机器视觉

### 工作业绩：

1. 产品规划：人脸识别门锁、视觉导航扫地机器人两条产品线。解决了人脸识别核心模块集成到客户成品难的问题，直接将人脸识别作为单独的产品；定义了扫地机产品的 Roadmap。
2. 商业与业务：拓展战略合作伙伴，如扫地机底盘资源及代工/分销资源，目前已经导入合作流程，正在进行深度合作中；系统支持资源的开发。
3. 集成开发管理：拉通硬件、系统、算法等部门以及外部合作资源，改变长达 3 年纯算法研究工作。

### 工作职责：

1. 市场/用户研究：基于产品形态的市场/用户需求分析与挖掘；以及研究行业市场，了解智能机器人以及智能硬件行业动向，及时准确的进行竞品分析，提出相应的策略；
2. 产品规划：主要负责视觉导航扫地机产品需求分析、产品策划；
3. 产品设计：主导新产品设计，包括产品功能设计、关键技术参数设计、关键性能指标设计、ID 设计、成本分析、设备效益分析；包括但不限于制定 PRD（软硬件规格定义，业务及功能设计）以及产品手册等产品包；
4. 产品管理：追踪产品的整个生命周期，关注用户体验与反馈，及时发现和解决问题；持续优化、改进产品的体验与性能，实现产品有序更新与迭代。
5. 项目管理：负责与研发团队以及公司其他部门沟通明确需求，确保产品按照规划设计与实现；
6. 资源整合：产业上下游，及研发相关资源，拓展机器人的产品合作伙伴，发现并挖掘潜在机会点，形成解决方案；
7. 独立负责一条产品线，直接向总经理汇报。

**2017/03 ~ 2018/10      深圳市高巨创新科技开发有限公司      产品经理      行业：无人机**

**工作业绩：**

1. 产品管理：改变无明确开发目标的状态，将产品需求形成规范化的文档（软硬件及 App）以指导研发，规范产品规划和产品集成开发的产品管理，拉通研发与量产，提高研发效率 50 %。
2. 产品项目管理：改变原有无产品项目的状态，拉通软硬件、算法、结构等部门，各部门协同提高了研发效率。
3. 需求挖掘：在无人机市场疲软的状态下，拓展无人机编队表演产品线，突破 3 年无销售收入的状态。

**工作描述：**

1. 市场调研：调研行业产品，通过竞品特点，分析竞品之间的差异化定位以及对手的资源和技术优势。
2. 需求挖掘：通过对客户的业务观察、行业观察、跟客户交流、场景分析等方式，了解客户当前的真实需求，并评估客户未来需求和态度的转变。
3. 产品工作：主导公司无人机/运动相机产品线规划工作。主导飞控/视频/视觉/光流等软件功能定义，主导硬件功能定义以及 App 客户端的流程和交互界面设计。输出详细的软硬件产品需求文档。ID 设计把控以及产品持续优化。 并进行产品说明书编写、产品宣传推广等相关材料工作。
4. 项目管理工作：全程跟进过产品研发，协调组织设计、研发、测试、生产，推动产品按时交付和持续优化。
5. 商务工作：负责公司客户随访工作以及供应商定价协定。

**2015/05- 2017/03      深圳市哈博森智能股份有限公司      产品经理/专员      行业：无人机**

**工作业绩：**

1. 新品规划：综合公司目前市场状态、销售渠道、研发实力等将公司产品规划为玩具级与入门级（教练级）。
2. 产品组合规划：优化产品组合，将配件销售提高 20%；组建运动控制类及穿越机产品。
3. 产品经理工作流程规范：制定产品经理工作职责以及流程，确保研发过程中需求无错位，组建创新部提前布局关键技术和产品。

**工作描述：**

1. 市场/用户研究：负责无人机产品的市场和行业信息、竞争对手信息、用户研究、数据分析等工作；制定产品的长期竞争策略、对产品生命周期进行有效管理，并定期出具竞争分析报告；
2. 产品规划：负责无人机、手持云台等产品的需求分析，制定产品组合战略和产品路径； 策划及统筹产品的发展规划，明晰定位、目标、策略并落实、实施； 负责产品定义、管理，并输出 PRD（概念图、信息结构图、功能结构图、业务流程图和产品原型）。
3. App 产品： 完成交付给开发和测试团队产品需求文档；协同视觉设计，完成用户界面（Ui）、交互设计等详细设计文档；组织协调完成产品的开发、测试、版本管理、评审、发布、产品上线等相关工作； 根据上线产品的用户反馈，收集和主动挖掘改进需求，根据业务需求持续改进产品。
4. 产品项目管理： 全程跟进过产品研发，协调组织设计、研发、测试、生产，推动产品按时交付和持续优化。
5. 产品支持工作：输出产品手册，产品设计原型，产品说明书等产品支持包。

**2012/07- 2015/05      广东太格尔电源科技有限公司      产品经理/专员      行业：小家电**

工作描述：

- 1. 市场研究：组织并执行市场调研，跟踪并研究相关产品用户需求，收集和分析竞争对手信息，研究其发展动态和行业动态，输出市场研究成果报告。
- 2. 产品规划：根据公司产品战略，进行产品市场细分，选取目标细分市场，确定产品定位；制定产品战略和产品线规划。
- 3. 产品开发：在产品开发过程中，组织对产品的市场调研工作，定期收集市场调研的结果以及竞争对手的市场信息，以指导项目组的开发，并为产品开发各阶段评审提供决策依据。
- 4. 产品上市发布：组织和协调新产品试销、发布、上市计划以及上市推广；经销商、销售人员及商务部进行产品培训等 GTM 工作。
- 5. 品牌形象建设：终端店形象标准制定和考核；宣传材料文案撰写。

项目经历

1. 教练无人机

以 2015 年无人机的市场背景为基础，以公司产品布局、技术能力、分销渠道等资源为基线，以入门飞行和航拍的消费者为目标群体。开创“教练无人机”概念，从 0 到 1 打造无人机产品以及相应的 App。

从此，公司从航模玩具行列跃升至入门航拍无人机队列，该系列产品销量 800w 台。

2. 混合型穿越机

通过教练无人机习得一定的飞行技巧之后，为追求更加刺激的飞行体验的人群提供一种既能够自增稳又能够一键切换到完全有飞行者完全行我操控权的状态。

机身整体尺寸缩小至 3.7 英寸，重量约 120g，同时缩小了飞行半径，让飞机始终处于玩家最佳视线内。主打“安全畅飞”理念。目标群体依然是入门级玩家，但主要的需求还是穿越机。

与此同时，提供相应的配套设备。FPV 眼镜，可配合手机 App 以及独立的显示屏，提供第一人称视角的沉浸飞行体验。

3. 编队无人机

发掘编队无人机表演需求，为编队无人机设计产品平台。目前已为深圳市、港珠澳大桥、奥迪新车发布等上百家组织机构提供服务。

教育经历

2009/10 - 2014/06 河南财经政法大学（全国高等教育考试）	市场营销	本科
2008/09 - 2011/06 河南工程学院（统招）	汽车技术服务与营销	大专