

# 項目管理 Project Management-Embracing China Opportunity

PMI (中国) 2016项目管理大会 | PMI (China) Congress 2016



Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

### 可预见性成功项目图谱

产品管理咨询师——张怡林





Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016 2016年10月22-23日 中国·北京 22-23 October, 2016 Beijing China

趋势机会

客户驱动

产品创新

价值主张 迭代精准

蓝海、风口? 先于客户!

不是捕风捉影 而是市场升级 改变细分模型 痛点、刚需? 不只是竞品驱动

> 客户第一 公司第二 业务第三

创新驱动? 双达标才有效!

不是技术表现 而是价值突破 利润效率成就 爆款卖点? 可信的惊艳!

不是全面超越 而是重点突破 走心的说不出来

他为什么不选择中国





#### Design gap: 为什么他不选择中国?



斯卡利:从"汽水大王"到"苹果老大"的传奇商业人生

2015年: 76岁 9月0BI进入智能机市场

趋势机会

bracing China PMI (China)

客户驱动

产品创新

2016年10月22-23日中国·北京 22-23 Oc 价值主张

迭代精准

30%

政治

经济

社会

技术

未来趋势

政府换届

经济规律

意识形态

生命周期

国家规划

两会

价值观

集团

公司

市场/产品

多品规划

单品规划

战略



Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

### 第一个问题

公司谁在做这些投资决策? 他们有系统化的信息来源吗? 谁在负责跟踪这些信息的变化? 从探索到描述再到决策有严格的管控体系吗?





Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016 2016年10月22-23日 中国·北京 22-23 October, 2016 Beijing China

趋势机会

客户驱动

产品创新

价值主张 迭代精准

蓝海、风口? 先于客户!

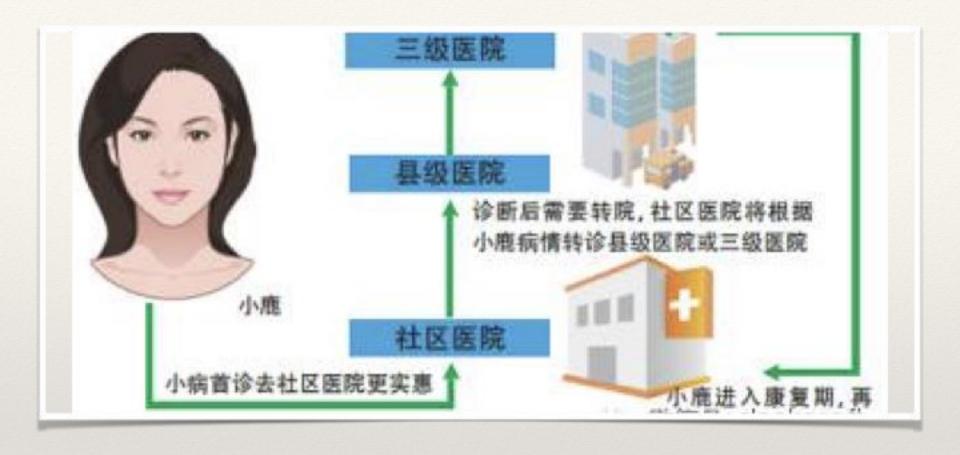
不是捕风捉影 而是市场升级 改变细分模型 痛点、刚需? 不只是竞品驱动

> 客户第一 公司第二 业务第三

为何智慧医疗步履维艰?







## 来源于政策的 智慧医疗为何无法落地

- 1. 客户群是谁?
- 2. E在哪里?

Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016 2016年10月22-23日 中国·北京 22-23 October , 2016 Beijing · China

风口			阵列位	产品概念	刚需			介入预
			置		核心利益			—————————————————————————————————————
名称	机会	威胁	-市场 +市场	兴痛痒	中间商	用户	抵触因 素	生命周期

- 1. "刚需":来源于"用户价值/核心利益"的内在购买驱动力;
- 2. 关键成功要素: 让客户/用户的"刚需"得到同时满足的产品解决方案,
- 3. 痛点: 随着客户的成长或者环境变化,"用户价值"发生转移,但是现有方案无法满足;
- 1、市场:产品营销主题/对象?推广路径(阵列设计)?
- 2、产品:产品关键成功要素是贯穿所有购买驱动力(需求)的纽带。
- 3、商业利润模型:战略联盟(共赢)?利润来源(叫好又叫座)?





Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

### 第二个问题

外部市场价值链: 我们具备了识别并影响到整个价值链的市场手段吗? 内部管理流程链: 产品从出厂到用户手中有若干个影响销售的环节,现有管理体制,是否保障了所有信息能够及时到达产品管理人员手中?





Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016 2016年10月22-23日 中国·北京 22-23 October, 2016 Beijing China

趋势机会

客户驱动

产品创新

价值主张 迭代精准

蓝海、风口? 先于客户!

不是捕风捉影 而是市场升级 改变细分模型 痛点、刚需? 不只是竞品驱动

> 客户第一 公司第二 业务第三

创新驱动? 双达标才有效!

不是技术表现 而是价值突破 利润效率成就





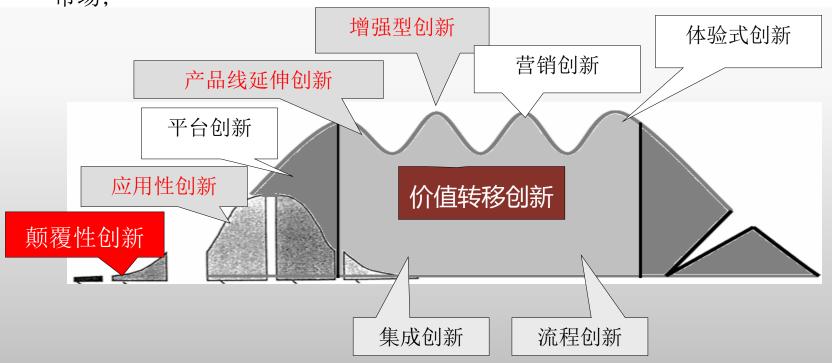
Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016





Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

- 1. 基于技术生命周期所处的阶段,明确细分市场中的产品创新方向和定价策略
- 2. 在同一个生命周期阶段可能有多个创新方向,就需要建立多个产品候选概念供应 市场;



Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

### 第三个问题

公司的有效创新有多少?新产品是否双达标>15%? 是否有创新与价值转移(扩张)的管理验证流程?





#### 2016年10月22-23日 中国·北京 22-23 October, 2016 Beijing China

#### 項目管理 中國機遇

Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

趋势机会

客户驱动

产品创新

价值主张 迭代精准

蓝海、风口? 先于客户!

不是捕风捉影 而是市场升级 改变细分模型 痛点、刚需? 不只是竞品驱动

> 客户第一 公司第二 业务第三

创新驱动? 双达标才有效!

不是技术表现 而是价值突破 利润效率成就 爆款卖点? 可信的惊艳!

不是全面超越 而是重点突破 走心的说不出来





Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

用户思维?

VS

竞品驱动





竞标比对

修订标准

竞标比对

货比三家



\$APPEALS

探索验证



— 功能





Project Management Embracing China Opportunity

PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (Chick Perss 2016

2016年10月22-23日 中国·北京 22-23 October, 2016 Beijing China

В

解决方案已知

计划已知: 调研、思考 执行、优化

用户需求已知

痛点和解决方案,本质上是未知的

—不知道痛点是什么?

——不知道解决方案是什么?

磁带

B C D

1、用户导向原则:从自我导向到用户导向

2、行动原则:从计划导向到行动导向

3、试错原则:从理性预测到科学试错

4、聚焦原则:从系统思维到单点突破

5、迭代原则:从完美主义到高速迭代

此岸



Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

### 第四个问题

关键的产品研发部门是否有顺畅的: 需求——假设——体验——修订

反复迭代流程?

在组织、流程、权利上是否有充分的保障?





Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016 2016年10月22-23日 中国·北京 22-23 October, 2016 Beijing China



Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

### 观察发现

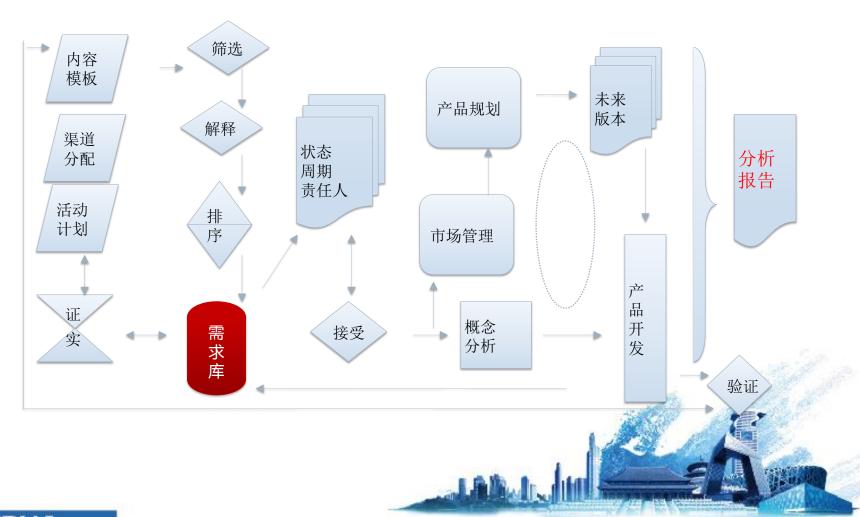
- 1、绝大部分公司需求管理平台是缺失,无法用统一的视角看市场;
- 2、需求管理没有成为跨部门的监督、握手信息的纽带;
- 3、需求管理工作没有从宏观到微观、从模糊到具象的落地执行管理。





Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016 2016年10月22-23日 中国·北京 22-23 October , 2016 Beijing · China

需求采集 需求评审 需求传递 需求分析 执行验证 事后分析



Project Management Embracing China Opportunity PMI (中国) 2016項目管理大会 | PMI (China) Congress 2016

### **END**



