**前言**

同学们，大家好，我是郑飞，看过我自我介绍的同学一定知道我有一个外号，对的，前端吴彦祖，哈哈开个玩笑。

我毕业已经好几年了，最开始是在国企工作的，下过车间，开过机器也演过小品，当过主持。在国企待了三四年，厌倦了国企的环境，希望出来做互联网产品经理，奈何当时没有发现三节课，所以我选择了先从程序员做起，先积累一点技术优势，再谋转型产品，到现在为止，我终于快要接近当初的小目标了。

ok，背景介绍就到此为止。

作为一个程序员，让我来给大家做产品分享，暖冰班班的心也是够大的，不怕我胡说八道吗？当然，能被邀请我还是很开心的，在此也感激一下班班给我这个机会。

为了给大家做这次分享，我又推掉了产品经理的好几个需求，就为了给大家带来一次不错的分享。

那么这次分享呢，主要分为两个部分：

第一部分是需求优先级排序的作业分享，作业说实话，我并没有觉得自己做的很好，但是分享出来主要提供下自己的思路和看法吧，大家可以和自己的思路做一下比较，或许能够多一个视角去看待问题。

第二部分是 产品经理和程序员之间沟通应该注意些什么？

这部分的分享，我作为一个程序员，还是有些感受可以讲的，而且我认为在实际的工作中，沟通还是很重要的一块，所谓情商也大多体现于此。

好，下面我们就开始第一部分的分享--

**作业分享**

首先是用思维导图梳理用户和需求

用户方面我是这样分的：

首先是主妇，这是一个比较大的群体，同时可以想到她们也是时间较多，会有花时间学做菜需求的群体。

场景方面就可能有工作日在家为老公和孩子准备好一日三餐。。。跟着导图说（场景、问题、现有解决方案）

其次是白领，他们可能是在一线城市的高端写字楼中工作，工作较忙，比较注重生活品质的人，特征是：追求生活品质，偏好高端新鲜健康的饮食

场景方面就可能有给男朋友或女朋友做个爱心早餐。。。跟着导图说（场景、问题、现有解决方案）

然后是商家（餐厅或者厨具生产商），很明显他们是有推广自家产品的需求的

场景方面就可能有在商超展示产品。。。跟着导图说（场景、问题、现有解决方案）

再然后是个人主播，可以想见他们的需求一定是围绕吸粉、赚钱等等。

场景方面我想可能是blabla。。。跟着导图说（场景、问题、现有解决方案）

再然后就是土豪了，这种人平台上属于很少数了，他们的特征是：大金链子小金表，一天三顿小烧烤。需求是花钱找存在感

场景方面我想可能是blabla。。。跟着导图说（场景、问题、现有解决方案）

最后就是运营了，运营的需求是利用这个直播功能来做拉新、促活和留存

场景方面我想可能是blabla。。。跟着导图说（场景、问题、现有解决方案）

ok，用户和需求就这样大致梳理完成，下面的问题就是从导图中筛选出5个靠谱用户需求，转化为产品需求

那我是这样去筛选的：

先罗列一下用户需求，主妇的需求是找到想学的主播、找到想学的菜系、跟着步骤学习，白领的。。跟着作业说

然后就筛选出靠谱需求：

（1）主妇           找到想学的主播

（2）机构           给自家商品做宣传

（3）个人主播    收礼物赚钱

（4）土豪           通过送礼物获得成就感

（5）运营           运营需求

**然后将以上用户需求转化成产品需求，我是这样转化的：**

主妇        直播学做菜                 直播分频道（中餐、西餐、烘培、甜点...） 、做菜步骤、搜索

白领        直播学做菜                 附近的直播 、做菜步骤、搜索

机构        直播曝光产品              产品介绍、优惠券、关注、点赞、评论、转发

个人主播    直播吸粉、赚钱        收礼物、换钱、关注、点赞、评论、转发

土豪        花钱找存在感              买礼物、送礼物、高级头衔

运营        用户运营                     活动banner位置、直播贴图（产品链接）

第三个问题就是对以上梳理出的需求进行优先级排序

Ok，这里就用视频中布棉老师教大家的四象限拍优先级就可以了。

比如根据用户量和使用频次我筛选出直播分频道、搜索、关注、观看人数和运营banner这几个需求作为最优先。

根据开发难度和见效速度我删选出点赞、评论、转发、关注、观看人数、头衔和运营banner这几个需求。

那根据他们之间的重合部分，基本就可以确定出需求的优先级排序了，那我的排序是这样的：

最优先：关注、观看人数、运营banner

次优先：直播分频道、点赞加热度、评论、转发

然后是：搜索、附近的直播、做菜步骤展示、商品链接、优惠券

最后是：买礼物、送礼物、头衔、收礼物、礼物换钱

我这样的排序不一定是对的，大家感兴趣的话可以根据自己的理解用四象限法重新拍拍序，以上我说的就当作是个参考吧。

最后作业部分我进行了一次迭代，也是我的助教老师，大帅哥卢冠星，给我的点评和指点，再此先谢谢我的助教，你是最棒的。

这次迭代我主要增加了调研背景和目的以及最后的总结。

背景和目的基本都在作业题目中了，这里我就不多说了，说一下总结部分吧，我是这样写的：

1、通过调研可以看出不同的用户对直播功能有不同的需求，例如主妇主要是想学做菜，学烘培等，而商家希望将直播作为自家产品的宣传渠道，主播希望通过直播吸粉、赚钱等等。

2、虽然我们看到用户有这样那样的需求，但透过现象看本质，他们的需求最后是必须要落到直播上吗？

我觉得未必，就拿平台最大的用户群--主妇和白领来说吧，她们想学做新菜、更营养的菜，她们真的会跟着直播学吗，我想制作良好的视频反而是更好的选择，因为视频可以暂停，没看懂的地方可以反复看，观看时间也没有限制，还可以配合菜谱来指导观看者做菜。第二，主妇们学习新菜的需求，从频次来看也不会很高，没多少人会每天学几个新菜吧？所以在好豆中做直播，直播受众的数量以及观看频次就没有保障，所以，如果我是产品，我是不建议做直播的。

3、对于商家的需求，也不是必须要直播才能满足，h5活动页、菜谱教学视频或者运营文章等等都可以作为广告形式去推广产品，而且直播受制与时效性，其投入产出比不一定比其他方式高。

4、以上仅为个人揣测，如果我是产品，我会先和leader简单聊一下这些想法，不然直接做结论有可能被打死，哈哈。

用户、场景、需求 以此次分享为例，来展开说明一下

第二部分：产品经理和程序员之间沟通应该注意些什么？

一、沟通部分

1、最好懂点技术，这样双方沟通起来就没那么费劲。起码一些名词是要理解的，比如api、等等

2、如果你是懂技术的，那尽量不要否定或者指挥程序员如何去实现需求。应该多用询问的语气来沟通，这样可以让开发感到他是专业的，这个问题要仰仗他才能做的更好。这样无形中他就有了责任感，并且在解决问题的同时能够获得更多的成就感。采用询问的语气来沟通，能够在传达出意愿的同时也避免了话语的生硬，让程序员感受到对其职业技能的尊重。

3、用数据说话，程序员是理性的，他们更愿意相信数字。因此你在说服程序员改需求时，最好能拿出可靠的数据，而不是说我感觉。。，我认为。。等等。多用数据说话，比如你在提出需求时，可以这样说“80%的同类产品都有这个功能”或者“每周都能收到几个客户对某某问题的反馈”，一般来说程序员是能够接受这种说服的。

关于沟通方面送给大家一句话吧：程序员都是非常非常单纯且可爱的，他们的世界很简单，所以出现沟通问题不要让他们去改变，因为那都是产品经理的错。

二、和程序员建立友谊

产品经理如果能和程序员之间建立一定的友谊，那是绝对对你的工作有帮助的。拿我自己举例吧，跟我关系好的产品来找我提需求或者改需求，我一般都会很爽快的答应他，即使这个需求本来是要经过排期，是要花一两天才要交付的需求，我可能半天就给他搞定了（当然，是在保证质量的前提下）；

而如果一个平时就招人讨厌的产品经理，跟开发关系很差，那么本来是2小时就能搞定的需求，开发可能就会跟你拖上一天，甚至告诉你做不了，总之各种刁难吧。尽管最后你据理力争，你在摆事实讲道理方面赢了开发，但你还是输掉了人心，有时甚至是一群人的人心，大家会觉得这个产品好烦，不招人喜欢。那么可想而知，今后你的工作，将会面临什么样的局面

上面说的是结论和理由，那下面我就说说具体怎么实现，怎么跟程序员建立良好的关系？

首先，如果你是一个漂亮妹子，那么恭喜你，大部分的男程序员会无条件的喜欢你，你提的需求也很容易就被接纳，只要不是很离谱的需求。

其次，如果颜值上不是很突出，我们就要从以下几个方面着手：

1、专业、负责

每个人都希望有一个专业、靠谱的队友，这是赢得程序员信任的基础。就比如刚才说的懂一点开发术语，也是专业的一种体现。

2、拉近关系

在赢得信任之后，我们可以试着和开发拉近关系。平时的工作中可以适当的开开玩笑，毕竟谁也不想整天在严肃紧张的氛围中工作。我认为这是一个pm所需要有的亲和力。

3、请吃饭

平时吃饭时也可以叫上开发一起，一起吃饭，一起聊天，请吃饭我觉得应该是pm的一项必修课，能够在工作之余和程序猿或者其他的同事接触，这才是建立友谊的开始。

4、建立革命友谊

什么意思呢，大家知道互联网产品是经常更新迭代的，迭代就需要发版，一般发版都是在深夜，那么谁来发版？程序猿。

大家要知道，发版不一定是很顺利的，就拿我的经历来说，经常是在发版的过程中遇到这样或那样的问题，11点发版，可能凌晨两三点才发布成功，甚至有时会发到第二天早上上班时间。那这样的过程是挺痛苦的，当然发布成功之后也是很喜悦的。

那么这种时候，如果产品经理能够陪同开发一起，一起面对困难，一起解决问题，一起经历发版的痛苦和喜悦，就可以称之为和程序猿建立了革命友谊，一旦建立了这样的革命友谊，可以说大家就是自己人了，那理所当然今后的合作也就非常的丝滑顺畅了，就像德芙巧克力一样。

好了，今天的分享到这也就差不多了，最后，恭喜三节课融资成功，期待三节课早日成为教育行业的独角兽。

谢谢大家的收听。