

能力框架	能力项目	能力标准				
		Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
通用能力	学习能力(基本素质)	指导下进行学习	寻找学习机会, 学以致用	总结提炼, 帮助他人学习	营造学习氛围	成为公司学习标杆
	执行力(基本素质)	按要求行事	领会意图, 主动汇报	抓住重点, 克服困难	事先预测, 应对变化	创造性执行, 树立执行文化
	沟通能力(基本素质)	表述自己的要点	把握他人论述要点	多种沟通技巧, 跨团队沟通	创造沟通氛围, 通过沟通获取资源与支持	提升团队沟通能力, 重大问题有效沟通
	行业融入感+主人翁精神(关键素质)	热爱互联网及产品	产品控, 从琢磨、分享和改进中获得愉悦感	传教士般热爱, 对细节和用户反馈敏感	回归生活, 求索产品精进之道	回归生活, 求索产品精进之道
	心态和情商(关键素质)	勤于思考, 主动融入	不抱怨, 主动寻求解决方式	乐观面对挑战及挫折, 有效平衡压力	建设性处理压力及困难, 化压力为动力	荣辱不惊, 在困难压力中寻找机会
专业知识	技术知识(关联知识)	知道技术名词及概念	了解技术基础理论及产品中表现形式	清楚技术原理, 能进行成本预估	能与技术团队充分沟通, 能独立评测成本方案	能将技术优势转化为产品竞争力
	项目管理(关联知识)	指导下进行计划跟踪和监控	组织实施小型项目	独立负责中型项目的实施和运作, 预见潜在问题	独立负责较大项目/多项目的实施和运作, 进行风险控制	负责公司级战略性项目
	其他知识: 财务、心理学、美学、办公技能等(关联知识)	听说过相关名词	了解相关知识, 参与相关工作	掌握相关知识及技能, 能熟练应用到项目中	能权衡多方面因素, 指导团队的相关工作	善于全面思考和权衡, 主导公司的相关复杂项目
专业技能	产品规划: 版本计划/节奏(产品能力)	知道流程, 能清晰描述出客户原始需求	准确掌握用户需求, 可独立进行需求提炼、模块设计、版本安排	掌握需求分析和建模方法, 能独立完成系统规划和版本迭代	丰富的理论和实践, 能独立完成长短期规划和版本迭代	成功主导过多个任务, 能将需求与版本完美结合
	市场分析能力/前瞻性(市场能力)	了解基本理论知识, 指导下完成工作, 对行业有初步认知	熟悉方法工具, 能独立进行市场分析	丰富的理论实践, 成功主导中型项目, 可预测1-2年行业方向	敏锐洞见, 能准确捕捉并及时跟进市场变化和机会点	能通过精准判断、杰出策划和精确执行, 帮助产品取得市场优势
	对外商务沟通(BD/P3以上)(市场能力)	了解谈判流程和基本技巧	掌握多种谈判技巧	能独立谈判, 不断调整策略方式, 达成目标	能敏锐观察并判断, 现场决策, 掌握谈判主动	意志坚忍, 成功主导重大谈判
	运营数据分析(运营能力)	了解指标含义, 在指导下分析	深入理解指标, 能独立分析并找到规律	灵活使用多种工具, 能找出隐含规律, 推动产品规划	独立规划和设计指标体系, 支撑管理决策	形成系统化分析模型, 帮助提升数据分析效率和质量
	市场营销: 品牌/公关/推广(运营能力)	独立完成营销执行	熟悉产品营销模式, 能协助策划	能独立主导营销活动	突破性创新和策划, 效果超出预期	融会贯通, 跨界营销, 有业内知名的成功力作
	渠道管理(运营能力)	了解渠道知识, 能提供渠道服务	独立开展渠道业务, 在指导下拓展新渠道	改进渠道政策, 主导拓展新渠道, 处理渠道冲突	独立制定渠道策略, 形成渠道合力, 并预防渠道冲突	独到见解, 成功实践, 敢于推行新管理模式并取得成功
	市场/用户的调研与分析(客户导向)	在指导下完成调研, 独立收集客户需求	收集客户反馈, 驱动产品改进; 独立主导调研	识别客户关键需求, 帮助决策	综合把握客户需求, 形成差异化产品特性	创造或引导客户需求, 提升用户黏性; 成为调研专家
组织影响力	方法论建设(领导力)	总结归纳	提炼规律	方法论沉淀	创新性方法论与工具的开发	变革性的有巨大业务价值的方法论与工具开发
	知识传承(领导力)	团队内分享	跨团队经验与知识的分享	营造分享的组织氛围	建立信息共享平台	跨界学习与分享, 推动专业提升
	人才培养(领导力)	直接指导/帮助	随时辅导	有策略的辅导	人才培养意识	激发团队成员潜能