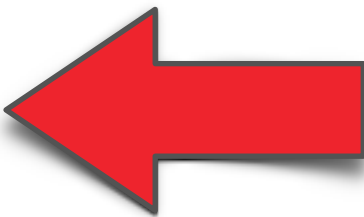


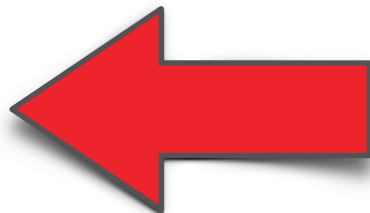
产品名称	B端产品经理
技能组件	<div>1. 从 0 到 1 搭建 B 端产品，产出完整落地方案，例如ERP、CRM、供应链、业务数据可视化、协同办公、SaaS、低代码等类型的项目</div> <div>2. 完整 B 端产品落地方案包括产品定位、竞品分析、产品战略规划、产品功能规划、产品功能架构图、详细功能设计、产品原型等</div>
工具和技术	Office/BI/Python/SQL
类型	数字化新基座
业务价值	信息上云
场景分类	产品与技术

知识组件	产品简介
<div><ul style="list-style-type: none">• B 端产品经理核心价值• 数字化转型新基建• B 端产品经理能力模型• B 端产品完整 workflow• 行业分析方法• 用竞品分析方法• 人货场模型• VPN 模型• 精益产品画布• 全链路精准营销策略• 云梯理论• 增值服务设计理念• 价值交易模型• 产品 MVP 模型• HMW 方法• 前台商城系统• 中台搭建五步法• Scrum 敏捷开发模型• B 端产品的数据指标• 机器学习算法类型• AI 商业模式</div>	<div><ul style="list-style-type: none">• 了解企业服务市场趋势以及 B 端产品经理核心价值，数字化转型的时代，B 端产品经理如何服务好企业的信息化建设需求；• 理解 B 端产品经理必备的能力模型，掌握 B 端产品完整 workflow，组织团队开发 EHR、ERP/CRM、供应链、金融、协同办公、SaaS、企业云等领域的应用；• 运用行业分析方法快速了解行业信息并成为业务专家，用中台化的理念快速切入陌生市场进行调研，用全局视角把控整体业务趋势，站在用户视角提炼全流程业务场景，通过用户需求拆解在业务中定义角色，推演整体策略避免不断试错的商业画布；• 学习如何用竞品分析构建有效情报网络，从供需关系探究市场，通过波特五力法构建竞争壁垒，多维度把控 B 端竞品分析成果；• 建立多维价值模型辨别真伪需求，进行高质量的需求决策，运用“人、货、场”模型拆解客户需求，借助 VPN 模型精确判断需求优先级，通过知识画布理清产品需求本质• 从商业模式层把握 B 端产品顶层架构设计，从 0 到 1 进行布局规划，知己知彼准确定位市场切入点，打造全链路精准营销策略闭环；• 规划商业模式、业务发展和产品定位的演进，从 B 端产品核心商业逻辑出发降本增效，通过云梯理论缩短产品决策链路，用结果导向法促进产品可持续发展；• 了解 B 端产品营销系统及其商业化模式，学习企业服务的平台化及增值服务设计理念，根据产品购买规律构建价值交易模型；• 了解复杂系统的实战落地方法论，1) 快速搭建有效产品的 MVP 2) 辨识需求方真实需求的验证模型，用 HMW 法梳理关键业务流程 3) 分析行业用户消费特征，全方位匹配用户角色 4) 弹性供应链及架构耦合，六步关键法从 0 到 1 全链路设计产品架构，搭建前台商城系统全流程 5) 运用“中台搭建五步法”整合业务抽象中台，通过 Scrum 模型敏捷开发内容分发大中台 6) 5+1 沟通法推进 B 端项目落地与管理，加强团队协作；• 做客户成功驱动的产品经理，1) 规划 B 端产品的数据指标考量 2) 产品团队交付整体解决方案 3) 运营打造客户的极致体验• 了解基于机器学习的当代人工智能，理解机器学习的类型及其算法，设计 AI 商业模式的 B 端产品。</div>



产品名称	精益数字产品设计与创新
技能组件	<div>1. 全面了解数字产品管理、数字产品经理的角色和职责，在日常工作中利用最新的数字产品管理实践，从产品经理的角度处理日常工作</div> <div>2. 从 0 到 1 打造企业级客户产品，进行客户、产品、数据、运营、内容、推广等相关工作管理和协作</div>
工具和技术	Office
类型	业技融合 数据运用
业务价值	产品与研发敏捷化
场景分类	产品与服务

知识组件	产品简介
<div>• 企业级产品的定义</div> <div>• 数字产品经理的角色和职责</div> <div>• 商业模式画布</div> <div>• 细分市场和客户群体</div> <div>• 探索客户需求的工具和方法</div> <div>• 探索客户的痛点和期望</div> <div>• 客户故事</div> <div>• 产品的商业模式</div> <div>• 产品的价值主张</div> <div>• 产品战略规划</div> <div>• 产品路线图</div> <div>• 敏捷管理方法</div> <div>• 数据驱动产品的运营</div> <div>• 数据采集和数据分析模型</div> <div>• 冷启动策略</div> <div>• 运营数据体系和模型</div> <div>• 推广渠道策略</div> <div>• 运营活动和运营内容管理</div>	<div>• 了解数字产品和企业级产品的定义，以及数字产品经理的定义和主要角色及职责；</div> <div>• 学习使用商业模式画布等工具定义企业级产品，及其目前的核心挑战，了解公司业务及其细分市场和客户群体；</div> <div>• 了解市场上理解和探索客户需求的最新实践、工具和方法，如客户访谈、焦点小组、客户角色、客户体验图等。了解如何利用客户体验图来探索客户的痛点和期望，以及定义面向未来的体验地图；</div> <div>• 学会利用客户故事来识别所有的客户需求和渴望，管理和优先考虑客户需求并做出相关决策；</div> <div>• 理解和分析产品的商业模式和价值主张，知道如何进行产品战略计划和确定产品路线图；</div> <div>• 了解如何定义产品迭代计划，以及进行敏捷迭代管理和发布管理；</div> <div>• 了解如何利用数据来驱动产品的运营和演进，知道如何利用不同的运营指数，设计不同的数据采集和数据分析模型；</div> <div>• 懂得如何定义冷启动策略，建立运营数据体系和模型，设计推广渠道策略；</div> <div>• 懂得如何管理运营活动和运营内容。</div>



数字化转型实战课程

 类型（Category）	 业务价值（Value）	 场景分类（Scene）	 产品名称（Product Name）	 转向	
数字化新基座	数据上云	产品与技术	<input checked="" type="checkbox"/> 数据产品经理		
	信息上云	产品与技术	<input checked="" type="checkbox"/> B端产品经理		
业技融合 数据运用	产品与研发敏捷化	产品与服务	<input checked="" type="checkbox"/> 精益数字产品设计与创新		
	业务与运营精准化	客户	<input checked="" type="checkbox"/> 用户画像赋能运营		
			<input checked="" type="checkbox"/> 用户体验地图与体验设计		
			<input checked="" type="checkbox"/> 增长体系方法论		
		商业模式	<input checked="" type="checkbox"/> 商业模式画布与创新		
			<input checked="" type="checkbox"/> 数字化，新零售与增长		
			<input checked="" type="checkbox"/> 大数据驱动的数字化营销创新		
		营销	<input checked="" type="checkbox"/> 营销增长实战		
			运营管理	<input checked="" type="checkbox"/> 行业数据运用（业技融合）	
				<input checked="" type="checkbox"/> BI 可视化分析	
		<input checked="" type="checkbox"/> Excel 高级数据分析			
		<input checked="" type="checkbox"/> PMP 认证培训（第七版）			
		组织与管理智能化	人力资源	<input checked="" type="checkbox"/> Excel 人力资源数字化	
	组织文化		<input checked="" type="checkbox"/> Python 办公自动化		