# PLG 产品驱动增长

1. 转化率
   1. 产品力的提升
      1. 核心竞争力★
         1. 已有功能升级✅
            1. PaaS能力提升
            2. CRM（合同=>订单、报价单、线索）能力提升
            3. 售后工单
            4. BI
         2. 新模块
      2. 用户体验和服务★
         1. 产品稳定性★★★
            1. 上线时间（5号之前，25号之后）
            2. 系统耦合性高✅
            3. 过程管理弱
            4. 没有遵循科学的研发流程✅
            5. 人员流失、技术水平
         2. UI和交互体验提升★✅
            1. 没有专职的UI
            2. UI参与功能预演，拥有一票否决权
            3. 产品团队输出给开发的PRD、UI要有相关规范
         3. 易用性★
            1. TODO
            2. 功能多且复杂导致易用性降低
         4. 产品最小MVP
   2. 数据统计与分析
      1. 赢单原因✅
      2. 输单原因✅
      3. 数据埋点和监控：growingIO✅
      4. 态势感知
   3. 精细化管理
      1. SLA流程完善★
         1. bug的响应和解决
            1. 系统复杂度
            2. 研发激励、绩效、管理✅
         2. 需求反馈
         3. 客户生命周期管理
            1. 使用pro搭建一套系统✅（4季度调研）
      2. 电销打法优化
      3. 客户分层★
         1. 规模
         2. 行业
2. 客单价
   1. 包装和运营
   2. 大客户KA
   3. 护城河、杀手锏、