

# 产品（商业产品方向）

## 岗位描述：

洞察客户需求，以平衡用户体验和商业收益为原则，为营销效果负责，持续提升变现效率和变现能力。

## 职级-能力level对应标准：

能力项	5	6	7A	7B	8	9A （至少任意两项到4）	9B	10 （至少任意两项到5）	11A （至少任意三项到5）	11B
市场洞察和用户理解	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
商业问题分析和定位	1	2	2	3	3	4	4	5	5	5
产品规划与设计	1	1	2	2	3	3	4	4	4	5
专业影响力	1	2	2	3	3	4	4	5	5	5

## 能力行为描述：

能力项	市场洞察和客户理解	商业问题分析和定位	产品规划与设计	专业影响力
level1	学习，履行  学习商业模式，履行业务战略。  【5-6级标准】	收集  收集客户/用户问题，积极落实解决。  【5级标准】	指导下  在指导下完成某一产品功能的设计。  【5-6级标准】	共同完成  与他人共同完成产品管理并达成目标，并对结果进行整理总结。  【5级标准】
level2	理解，独立  深刻理解商业模式，了解业务和战略，有独立分析和判断的能力。  【7A-7B级标准】	发现  善于发现客户营销过程或用户使用过程中遇到的问题，按优先级工作。  【6-7A级标准】	理解，设计产品  理解产品和业务规划，能独立设计产品，熟练掌握产品设计方法和技巧。  【7A-7B级标准】	小型项目（组内分享）  独立执行小型项目（功能类为主），达成目标输出结果。通过项目实践，能进行有效的个人专业总结（小团队内分享）  【6-7A级标准】
level3	熟悉，参与  进一步熟悉所属行业的商业变现模式，了解行业竞品，掌握客户需求，参与业务决策。  【8-9A级标准】	分析  能够分析客户核心需求，识别当前目标下的关键需求，主动提出解决方案并归纳总结。  【7B-8级标准】	局部业务  能独立完成局部业务的规划、以及复杂产品的方案设计，兼顾用户体验和商业变现。  【8-9A级标准】	中型项目（部门分享）  1、协同各方完成中型项目（10人以上或跨部门协同），有制定和达成商业收益目标的能力。 2、通过项目实践，能进行有效的经验总结和系统化的知识梳理和沉淀。（在近1年内有部门级专业分享）  【7B-8级标准】
level4	见解，主导  基于丰富的行业和产品经验，对商业化发展形势有一定见解，在部门里主导业务策略，同时也了解其他部门的相关业务策略。  【9B-10级标准】	创新  通过分析客户/用户诉求，提出创新方案，帮助客户找到更多营销方法或促进用户更有效的转化，帮助公司找到更高效变现的方法。  【9A-9B级标准】	整体业务 产品形态层面的创新  整体业务规划能力，能够很好地完成产品级别的全面方案设计，并提出产品形态层面的创新方案。  【9B-11A级标准】	大型项目 辅助他人 或带领团队（跨部门分享）  1、带领各方完成大型项目（20人以上跨体系），并辅助他人、带领团队共同制定和达成商业收益目标。 2、通过项目实践，能进行系统化的知识梳理和沉淀，并将知识提炼成方法论。（在近2年内有跨部门或业务群级专业分享）  【9A-9B级标准】

level5	<p>预判，影响上层，其他部门</p> <p>有清晰的逻辑论证所认知的营销行业发展趋势，预判机遇和挑战，获得团队和合作部门的认可、影响上层决策，同时也熟悉其他部门的相关业务策略，能给出合理的见解。</p> <p>【11A-11B级标准】</p>	<p>方法论</p> <p>能够总结出商业产品的方法论，辅导他人、带领团队进行创新，并能举一反三、为其他业务的创新贡献想法。</p> <p>【10-11B级标准】</p>	<p>生态 商业模式层面的创新</p> <p>生态规划能力，即能够对跨组织机构的业务体系进行规划。通过沉淀出方法论，能辅助他人/带领团队设计出能优化用户体验并提升商业变现的方案，能提出商业模式层面的创新。</p> <p>【11B级标准】</p>	<p>多个项目 与爱奇艺各产品体系团队协同（公司级分享）</p> <p>1、能够同时兼顾多个项目并行，带领和指导多个项目团队与爱奇艺各产品体系团队协同，改进项目质量、共同完成商业收益目标。</p> <p>2、通过项目实践，能进行系统化的知识梳理和沉淀，并将知识提炼成方法论或产品理念。（在近2年内有跨业务群或公司级专业分享）</p> <p>3、参与专业通道人才发展体系建设，担任通道评委、通道面试官、在标准建设方面起主要作用。</p> <p>【10-11B级标准】</p>
--------	--	---	--	--