



产品管理-商业规划模型

(姜伟)



汇智品源

实战

产品管理之商业规划

产品规划
Product Planning

客户利益
Customer Advocacy

产品营销
Product Marketing

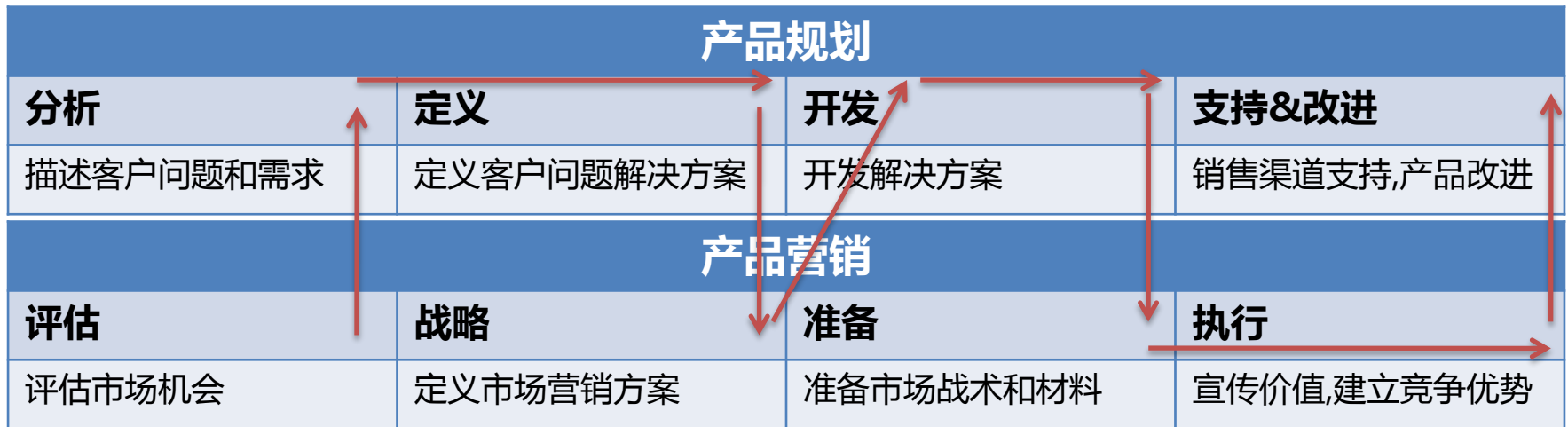
商业价值
Business Value

产品规划：根据客户需求设计产品的特性

产品营销：向外部客户宣传产品，吸引客户关注

实战

产品管理之商业规划



实战

产品管理之商业规划

产品规划

分析	定义	开发	支持&改进
描述客户问题和需求	定义客户问题解决方案	开发解决方案	销售渠道支持,产品改进
市场分析	产品Roadmap	产品设计&项目管理	产品SWOT分析
用户分析案例	产品特性	产品价格&内部宣传	客户拜访&需求搜集

产品营销

评估	战略	准备	执行
评估市场机会	定义市场营销方案	准备市场战术和材料	宣传价值,建立竞争优势
销售机会	公司愿景&使命	公司和产品介绍材料	营销拓展
竞争分析&产品对比	产品市场定位和价值	其它介绍材料	营销计划管理
	市场营销计划	市场营销执行计划	

实战

产品管理之商业规划

执行改进

人员	流程和规范	交付和确认	学习和改进
定义职位和职责	工作的流程和规范	确定交付目标和时间点	发现问题和改进提升
岗位和职责定义	目标管理和管理规范	交付里程碑	根据目标问题分析
绩效考核	工作模板和样例	验收标准	问题改进
	模块化工作流程定义		重新设定目标

实战

产品管理之商业规划

商业机会

发现	定义	实现	执行
市场分析	公司定位	产品需求	内部宣传
用户分析案例	产品定位	开发需求	市场营销
销售机会	产品特性	技术实现	产品销售
竞争分析	产品Roadmap		销售和渠道支持
			客户意见搜集

实战

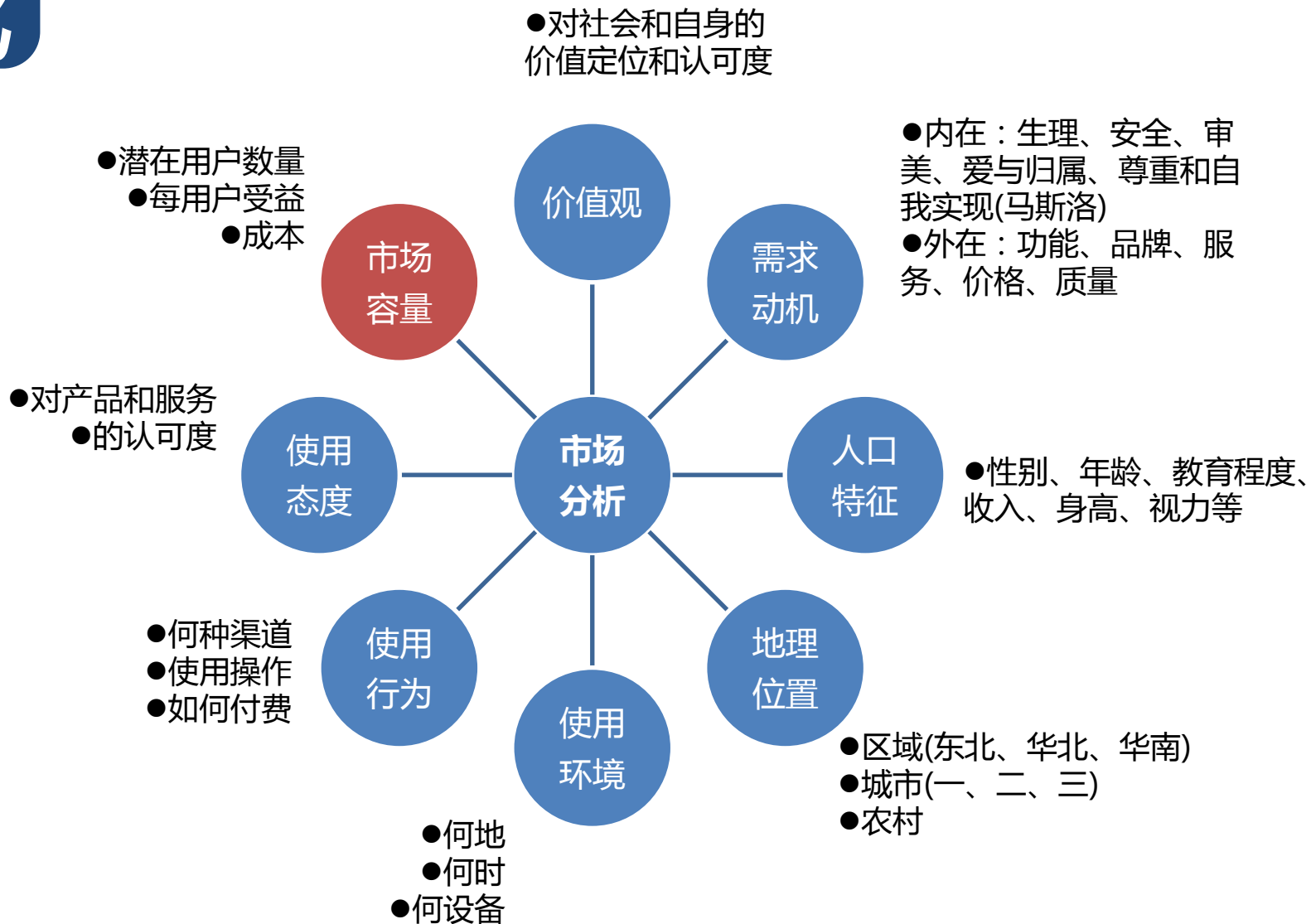
产品管理之商业规划

目标分解

财务	市场	产品	销售
销售额	市场占有率	产品价格	客户数量
成本	市场营销成本	产品开发成本	销售成本
利润	行业利润率	产品毛利率	销售提成&每单利润
人员计划	市场推广计划	产品开发计划	产品销售计划

实战

产品管理之市场分析维度



实战

关于我

姜伟

联想产品经理、Starcomm产品市场总监、
Geong产品总监和咨询顾问、汇智品源合伙人

案例

产品管理：

联想智能驱动、双模式电脑、网络电脑、Star系列产品、Smartbox产品、
PortalAge产品

顾问咨询：

Oracle产品专家、海尔行业顾问、农业银行咨询顾问等

邮箱

jiangwei@topisense.com

微博

<http://weibo.com/sns4you>