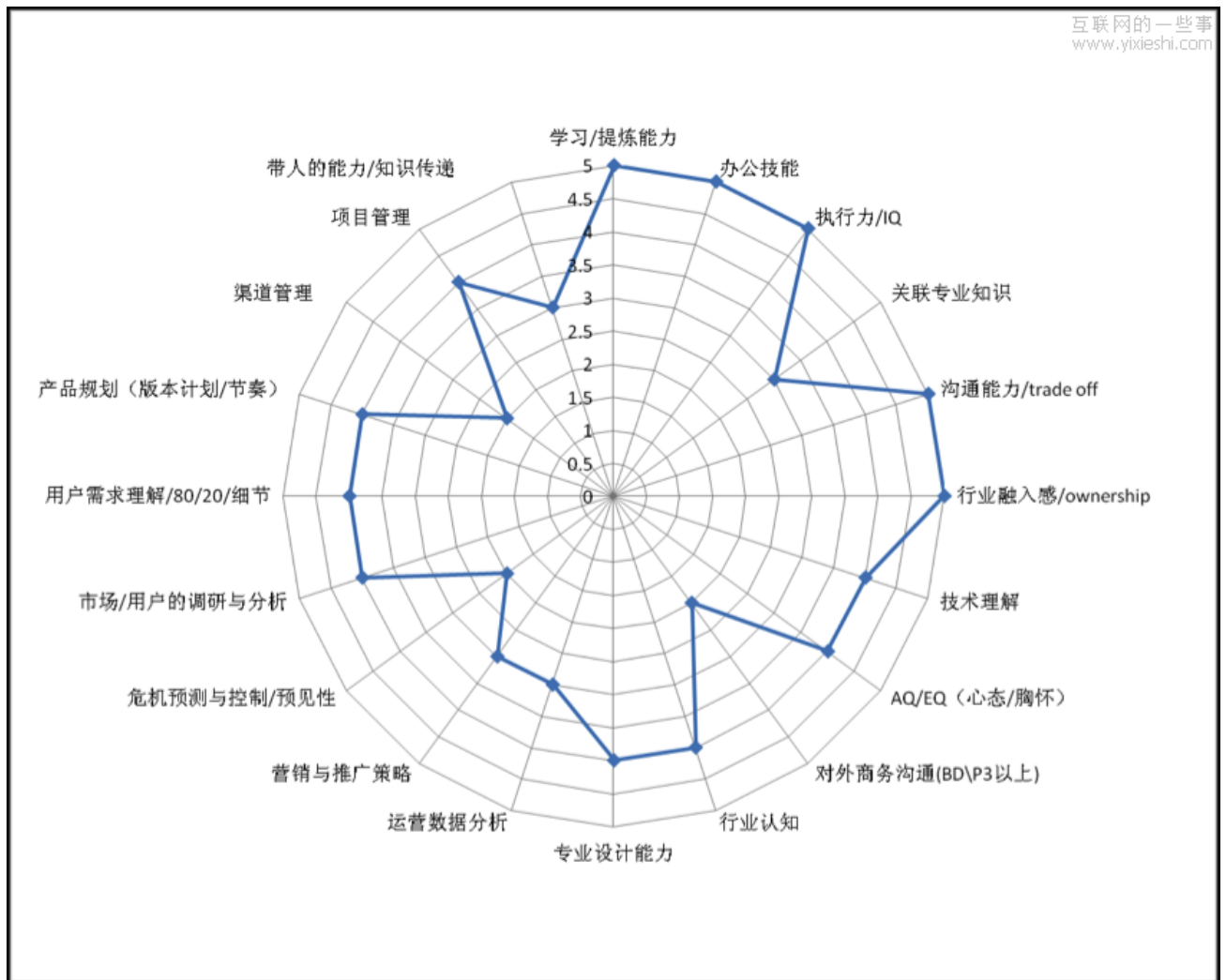


@杨金平 【存在就是被需要。腾讯产品经理的要求有哪些呢?】

以下各项指标均为 5 分制，括号里的分值是腾讯产品专家 P4 的基础要求。

【图文版】-点击图片查看大图



【文字版】

一、素质

1、基本素质

学习/提炼能力(5分)

办公技能(5分)

执行力/IQ(5分)

关联专业知识(3分)

沟通能力/Trade off(5分)

二、关键素质

行业融入感/Ownership(5分)

技术理解(4分)

AQ/EQ(心态/胸怀)(4分)

三、能力

1、市场能力

对外商务沟通(BD\P3以上)(2分)

2、产品能力

市场/用户的调研与分析(4分)

行业认知(4分)

专业设计能力(4分)

用户需求理解/80/20/细节(4分)

产品规划(版本计划/节奏)(4分)

3、运营能力

运营数据分析(3分)

营销与推广策略(3分)

危机预测与控制/预见性(2分)

渠道管理(2分)

4、领导能力

项目管理(4分)

带人的能力/知识传递(3分)

扩展性阅读《腾讯产品经理视角》

一、产品

1、从产品的外延来说，

任何东西都可以被看作是产品，它的好坏取决于它被需要的程度，以及它满足外界需要的程度。

众人眼中成功的人必是很好的满足大众需要的人，这和“好坏”无关。

不被需要的东西，渐渐淡出历史而消亡，或者转化为新的被需要的方式。

2、从产品的内涵来说

产品/功能，就是一系列符合用户需求的功能的组合。

运营/营收，是指为了扩大用户群、提高用户活跃度，寻找合适商业模式并增加收入所采取的经营手段。(运营是有成本的，因此它要有极为明确的目标)

3、网站提供服务的模式有

产品贯穿，运营贯穿和相互贯穿。

二、腾讯产品经理定义

产品经理是产品的设计者、建造者、运营者，更是产品的第一个用户，他需要

1、进行市场调研，收集用户需求；

2、确定产品功能，制定产品规划；

3、负责或指导产品运营，并主持版本更新。

附：

运营者必须是一个冷静务实、重实验的科学家，无论何时何地，对运营者而言，总利润比市场份额、效率更为重要。

维持低成本是产品的事情，维持高售价是运营的事情。

4、产品经理的世界观

任何东西，都是产品，它的价值取决于它满足了多少外部的需求。

5、产品 Sense，是产品经理的能力/经验的体验，目标是让产品用起来更爽。

提升产品 Sense 的唯一途径，是从用户(可以初期只是有需求的你和身边的人)的角度而不是从产品内部体系的角度，去确定用户需求，并对需求优先级进行排序。

6、产品经理最需要了解人的需求

吸引力

归属感

自由自在

掌握和驾驭感

乐趣与兴奋

爱和被爱

成为领导者

拥有智慧和知识

表现自我

和谐

尊重

安全

自我放纵

传统

自我感觉良好

7、产品规划流程

是对市场走势及客户需求进行分析，创建合理的市场细分规则，对要投资或取得领先地位的细分市场进行选择和优先排序，从而制定可执行的业务计划，并驱动新产品的开发。

主要过程有

- 1、用户需求收集 交付件：产品候选概念
 - 2、市场分析 交付件：市场评估报告
 - 3、制定规划 交付件：产品路标规划书
 - 4、撰写策划 交付件：产品需求说明书
 - 5、制定业务计划 交付件：业务计划、进入开发阶段
- ## 8、产品功能的优先级

产品本身的需求都是平等的，但产品在不同的阶段有不同的目标和现实情况，这是判定产品功能优先级的唯一标准。而不是满口“这是用户新提的需求，很紧急，这个大合作就差这个功能人家就答应了”

新产品上线

首要目标：吸引新用户，快速占领市场

功能侧重点：好用、方便、运营成本

平台期

首要目标：留住用户，稳定收入

功能侧重点：内容翻新，满足细分用户群体的需求

产品更新换代

首要目标：保留旧产品精髓，融入新的创意元素

功能侧重点：创新