

互联网+时代 产品人的自我救赎

朱军华

朱军华，11年多产品经验

- 前开课啦产品总监，负责K12在线教育产品的研发
- 历任阿里巴巴、1号店、盛大网络资深产品经理
- 专注于在线教育和电子商务产品方向
- 个人博客：<http://www.itfarmer.com.cn>
- 合著《互联网产品之美》，《产品前线》，《运营前线》
- 译著《人人点赞：让APP瞬间疯转的绝妙文案》
- 求学于武汉理工大学，武汉大学，上海财经大学
- 微信公众号：IT民工做产品、零起点做产品经理

定 位

互联网+时代已来

—— 你准备好了吗？ ——

电子商务=互联网+零售

互联网金融=互联网+金融体系

智慧医疗=互联网+医疗

在线教育=互联网+教育

智慧交通=互联网+交通

行业在变

产品经理们： 五年后，你会失业吗？ 职业焦虑的困局

环境在变

功能 → 体验 → 服务 场景

竞争格局在变

大数据

数字经济

精准化推荐、算法模型、智能AI，在这个言必谈大数据的时代，
到底有没有定位清楚大数据的作用？

社会化协同

共享/众包经济

大规模的社会化协作，催生了共享经济、网络协同和众包合作，
冲击了企业的边界、生产组织体系、劳动雇佣关系。

个性化

个性化定制

从成本+规模形态，转向个性化定制服务。1对1、C2B

中产崛起

中产经济

从屌丝经济到中产经济，互联网思维里面的用户思维，是否仍是得屌丝者得天下？消费升级的意义，在于让你用更多的钱，自以为省去了时间买到了更高级的东西。



市场细分

小众经济

每个小众的群体都会有自己的生态，这是中国现在新的消费形态。

差异化服务

服务经济

形成一定价值观和社会属性，为一定的人群服务，也能形成非常好的商业模式。

资本市
场

金融资本时代

我们现在所提供的每一项服务、每一个消费都可以被打包一个金融产品在市场上进行销售。

救 赎

重新定义产品服务

— 你跟的上么？ —

知识储备

经济/心理/财务

微观/宏观经济学，产品人要懂一些基本的经济学常识、财务知识、心理学知识，从全局的角度去思考问题。

95后

目标用户

重新定义我们的目标用户，用户思维，不是客户思维。在这一点上要么认命，要么不断进步，学会与时俱进。

好产品

商业模式

要在业务分析上下功夫，把产品做好，尽快让产品的商业模式成型。产品简单，商业模式可以复杂。

创新

微创新

一种是站在过去看现在，一种是站在现在看未来，我们一定要做未来的事情。未来要么是别人没有做过的事，要么是换一种别人想不到的方式去做。



口碑

重视口碑

从第一个版本开始就要重视口碑，在同质化产品非常多且获客成本越来越高的今天，试错成本非常高。

理性、敏感、具有差异化
思考的能力



谢谢大家！