

《做最好的产品经理》

图书基本信息

书名：《做最好的产品经理》

13位ISBN编号：9787504492264

出版时间：2016-8-1

作者：张弛

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《做最好的产品经理》

内容概要

本书是学习产品、市场知识、财务及战略敏锐性以及人际交往技能等的实践指南，并且通过众多的案例，分解产品管理的整个过程，给出了详细的指导。即便你从未从事过管理工作，也可以依照本书的步骤，胜任新的岗位。为您提供简洁且切实可行的答案，同时扮演好技术员、市场人员等多重角色，让你从合格走向卓越。

值得注意的是，“产品经理”从来没有将其下一个具体的定义，但是往往受到非常多的争议，它时而模糊，时而又无比的清晰。作为产品缔造者的产品经理往往被那些开发和设计人员看成是眼中的公敌，所以，做好的产品经理是不容易的，如果你想做好这个职位，那么就从现在开始努力吧！本书可以教你怎样才能够做一个优秀的产品经理人。

《做最好的产品经理》

作者简介

张弛，资深畅销书策划人。祖籍辽宁，北京师范大学文学学士，曾在美国学习工作。从事出版行业多年，致力于心理学在大众心理健康和商业应用方面的模式创新和产业化发展，倾情打造的极具实用价值和趣味性的“心智财富开发”系列图书，深受读者欢迎。

书籍目录

第一辑：产品经理必需的职能和素养

产品经理究竟有多么重要
产品经理的核心能力有哪些
产品经理到底要不要懂技术
项目经理并不等于产品经理
产品经理应具备的职能性技巧
尊重每一个声音，学会沟通的哲学
产品经理面对新的机遇与挑战

第二辑：新产品开发像在孕育婴儿

了解新产品的概念和类型
熟悉新产品开发的过程
新产品开发存在的风险因素
产品经理要会产品定位
产品规划蓝图必不可缺
如何将产品重新定位

让产品组合增添产品活力
产品包装是沉默的推销员

第三辑：对产品注入丰富的情感因子

找到情感信任的基础
了解什么是有情感的产品
找到情感营销的要素构成
为自己的产品创造情感价值
用识别符号构建情感识别点
用情感包装博得客户的好感和认同
唤起消费者对商品的情感
产品情感因素可以设计出来

第四辑：产品经理要有把握市场的能力

先细分市场再投入产品
发现潜伏在市场内的竞争对手
用市场定位赢得顾客的认同
对目标市场做出科学有效的预测
找准市场的空白点，做补缺者
把握好切入市场的时机
选用不同的市场进攻策略

第五辑：在市场施行有效的推广策略

产品经理如何做推销计划书
了解消费者心理需求
推广新产品是产品经理的责任
用产品展示赢得消费者
广告策划决定了产品形象
施行最有效的SP策划
用创造性事件为产品借势、造势
采用有效的网络广告去吸引客户
抓住最有效的时间广而告之

第六辑：产品经理有渠道才会有未来

产品经理要学会抓住渠道资源
没有市场调查就没有好的渠道

《做最好的产品经理》

产品经理一定要创造“渠道霸权”
产品经理要学会渠道设计
改变思维，采用直复营销
在“点”上进行渠道布局
不断尝试，才能找到最佳渠道
第七辑：把产品塑造成一个品牌
品牌建立要注意明确品牌内涵
用好品牌定位的分析工具
我们拿什么去设计品牌结构
塑造良好的品牌口碑
做好品牌维系的负责人
让你的品牌资产化
产品经理要学会分析消费者认知效应
建立完善的品牌传播策略
第八辑：一切按照客户的需求去做
用户是产品经理的第一顺位
顾客忠诚度战略的建立和执行
产品经理要超越顾客的期望
产品经理要关注顾客的隐性需求
产品经理要倾听顾客的声音
产品经理要为顾客解决问题
如何保持一贯的顾客价值水平
做好顾客价值管理流程

《做最好的产品经理》

精彩短评

1、简单易懂。每个章节和知识点都有相应的真实案例，作为入门的书籍是个不错的选择。

《做最好的产品经理》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com