

2023年产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划(模板8篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划篇一

【篇一】

1，了解公司运作方式及产品

1.1，了解公司

工作开始后，了解公司业务流程，认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理，销售工程师等。

准确定位自己的工作范围，工作内容，及在公司中的位置。

理解公司的企业文化，并尽快融入其中。

1.2，初步熟悉需要推广的产品

熟悉公司需要推广的产品。包括各个产品的规格，工艺，特征，以及同行业其他公司产品之间的替代或竞争关系。和原厂沟通，详细学习产品的技术细节。

以洗板机为例，现在市场上以进口品牌帝肯、原芬兰雷勃mk2/mk3□国产品牌沈阳惠明、桂林优利特、深圳华科瑞、

上海科华、北京拓普等品牌市场占有率相对较高。

对于竞争对手的产品，应当积极尽快整理出来，以此将市场进行细分。

2，市场进一步规划

2.1，公司内部市场信息整理

通过向销售经理等了解整个行业的市场状况，公司在该行业中的细分市场定位，以及竞争对手状况；并通过销售人员初步接触公司客户，将这些客户信息归类，方便日后统筹管理。

2.3，客户端市场信息整理

从内部整理出的市场信息中，和销售人员协商挑选出有代表性的客户，做出时间表，同销售人员一起拜访。通过客户端，了解所销售产品在市场上的反馈，更深入地掌握客户所关心的产品的关键技术参数和客户的需求。

3，日常工作

3.2，对市场需求大的产品，做库存备货预估

3.3，每日与个别销售同事详细review工作情况，每周简单与所有销售同事review工作情况；并定期给销售人员做产品培训。

3.4每月做工作计划及竞争对手的分析报告。

3.5，对客户投诉及时做出反应，协助客户解决应用难题。遇到疑难或重大问题，积极与原厂沟通，共同解决客户端的技术或产品质量问题。

3.6，和原厂建立畅通的沟通渠道和良好的关系。充分利用原

厂可利用的各种资源，并争取价格和交期优势。

3.7整理并挖掘出对产品可能有需求的市场，与销售经理一起拜访这类市场的个别客户，看是否能够扩大产品应用范围。

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进x动的的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

【篇二】

1、整体工作思路□201x年生产系统的整体工作思路是：以结果为导向，以流程为方法，以规章为考核，努力做到人人有事做，做事有流程，流程有规范，规范有制度。

2)、负责生产任务的跟进，按时保质完成销售订单；

3□201x年工作措施及方法：

4)、质量控制方面：

a□没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

c□与质量治理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

d□品控质检员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

g□对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果；

“安全来自长期警惕，事故源于瞬间麻痹” 安全生产是每个公司常抓不懈的工作。

【篇三】

1产品形象设计与企业形象设计的关系

对形象的研究大都基于企业形象统一识别系统(corporate identity system简称cis)所谓企业形象，就是企业通过传达系统如各种标志、标识、标准字体、标准色彩，运用视觉设计和行为展现，将企业的理念及特性视觉化、规范化和系统化，来塑造具体的公众认可、接受的评价形象，从而创造的生产、经营、销售环境，促进企业的生存发展。

企业通过经营理念、行为方式，以及统一的视觉识别而建立起对企业的总体印象，它是一种复合的指标体系，可以把它区分为内部形象和外部形象。内部形象是企业内部员工对企业自身的评价和印象，外部形象是社会公众对企业的印象和评价；内部形象是外部形象的基础，外部形象是内部形象的目标。

产品的形象设计是为实现企业的总体形象目标的细化。它是以产品设计为核心而展开的系统形象设计，对产品的设计、开发、研究的观念、原理、功能、结构、构造、技术、材料、造型、色彩、加工工艺、生产设备、包装、装璜、运输、展示、营销手段、广告策略等等进行一系列统一的策划、统一设计，形成统一的感官形象和统一的社会形象，能够起到提升、塑造和传播企业形象的作用，使企业在经营信誉、品牌意识、经营谋略、销售服务、员工素质、企业文化等诸多方面显示企业的个性，强化企业的整体素质，造就品牌效应，赢利于激烈的市场竞争中。

2产品形象设计的统一

产品整体形象(products identity简称pi)是产品在设计、开发、研制、流通、使用中形成统一的形象特质，是产品内在的品质形象与产品外在的视觉形象形成统一性的结果。

产品的设计、研发、生产、流通及使用，都是以服务于人类的生活与社会发展为前提的，产品功能、形式的提出，是根据人类自身的发展需求而产生，是为了解决自身的某一问题或事物而设定，一切都围绕着“人”的存在而存在，其生存和发展的价值完全取决于人的情感因素。因此，人为的评价因素就显得尤为重要。产品形象的评价一直是个难题，如果按完全量化的评价指标体系去评价，很难得到满意的结果，特别是涉及到人类的多种情感，诸如喜、怒、哀、乐，以及五官的视、听、触、嗅等感官因素，就会出现许多不确定评价因素，还要涉及到人自身的个体差异、心理与生理的差异、所处环境、地域、时间及各类社会因素等等，对产品的形象评价必定会出现模糊不清，难以确定，因此必须以定性和定量结合的评价方式建立起评价系统，在涉及到人类情感、美感和时代时尚等因素时，可以以定性的方式评价；而对功能、性能、技术手段等则可量化评价；有的则要由两者综合去评价。

产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划篇二

1、依据和机会

通过质量方针和质量目标的建立、确定改进的方向和追求；通过数据分析、识别改进机会；通过内部审核和管理评审、发现的薄弱环节和改进的机会；通过纠正措施或预防措施的实施、避免不合格的发生或再发生。

2、改进方向和过程

(a)证实产品的符合性；

(b)保证质量管理体系的符合性；

(c)持续改进质量管理体系的有效性。

结合公司本年度的内审和管理评审情况、提出以下几方面实施改进。

1、加强产品实现过程的'监视和测量；

2、加强生产过程抽查力度；

4、加强产品实现过程的标识状态管理；

2、加强生产现场抽查力度、关注产品实现过程中的各个工序加工；

3、一直以来工艺文件的执行情况流于表面形式、加强工艺过程控制；

4、对产品实现过程中确保设备状态完好、标识状态完整准确；

供应部：负责对元器件库做好标识管理；

人力资源部：对车间过程检验人员、叉车工作人员、起重机械操作人员进行培训、考核合格后并持证上岗。

由公司管理者代表和质保部负责人共同组织相关部门责任人对以上改进计划进行不定期的跟进检查。

产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划篇三

对于现代企业来说计划生产具有重要的地位,它不仅能决定企业的资金周转率,还能决定一个企业的成功与失败。

谈到计划,首先让人想到“计划经济”,是国家性的指令性计划,它强调在国家范围内的统一性,而我们今天所说的计划是市场经济时代的生产经营计划,它的前提是市场本身,企业根据市场的需求来编制自己的生产计划,市场经济条件下的计划特征具有目的性、先行性、普遍性、前瞻性、经济性,计划分为长期计划、中期计划、短期计划,在化工企业的经营活动中,具体表现为投资与发展规划、年度经营预算、生产经营计划。

计划生产与经营对于一个化工企业来说更为重要。由于化工产品本身性质,从它的原材料的运输、生产、存储到销售每一个环节都关系到企业本身的生存与发展,所以更要求计划的科学性和合理性,如果制定的生产经营计划(年度经营预算)不符合企业的实际生产经营活动,那么会影响到企业的盈利与否,这样的生产经营计划是失败的。

化工企业在制定生产经营计划(年度经营预算)时要充分分析企业自身的生产能力与资源的配置能力,要充分研究外部环境对企业的影响,要充分剖析产品的市场竞争能力。企业依据“以销定产”或“以产定销”的原则制定的生产经营计划都不符合企业的经营实际,都是有偏差的。简单的“以销定产”会使企业的市场开拓能力逐渐弱化,企业的生产能力将不能充分发挥;而简单的“以产定销”又忽视了市场的竞争现实,会造成产品与资金的积压。在我们企业,把“以销定产”与“以产定销”相结合,归纳为“以销定产,以产促销”,以此为原则制定的计划不但能够充分发挥企业的生产能力,又能够根据市场需求而生产与销售适销对路的产品,同时又给予营销部门一定程度的开发市场的压力和动力。

(1)业务计划:按月份统计各品种的销售数量和金额,未来市场经济景气状况及趋势分析、未来本产业受国际景气的影响分析、未来本产业的成长分析、本产业国内外市场的量和值的分析、企业各产品在国内外主要市场的主要竞争者分析、企业以往3~5年度销售量和值的历史资料分析、各产品在国内外主要市场的占有率分析、未来的经营策略、各产品未来销

售的成长率分析、各产品未来销售价格的决定依据及说明；(2) 营销预算：各产品年度预算销售量和值的预测、各产品的行销区域及其量和值的分析；(3) 生产计划：按月份统计各品种的生产数量、按月依销售预算确定产能利用率和排定生产计划、按月编制原料计划及其采购计划；(4) 生产成本预算：原料成本预算、直接人工及制造费用预算及其分摊比例；(5) 费用预算：直接人工预算、制造费用预算、销售费用预算、管理及开发费用预算。参酌以往年度资料、业务计划与销售预算，依“费用归属表”按月份进行编列；(6) 研究发展预算：依据产品策略拟订年度研究发展专案，按各专案支出性质分别估列预算；(7) 营业外收支预算：营业外收入和营业外支出；(8) 资本支出预算 固定资产的购置预算及长期股权投资预算，由财务部门负责各项资本支出的汇总及折旧费用的分摊。

编制生产经营计划(年度经营预算)之前需要做大量的准备工作,要进行广泛的调查研究,收集相关资料,具体内容包括 国内外市场的经济技术情报及市场预测资料:上期计划中产品销售额、产销率、成本和利润水平;产品的市场占有率、特点、价格水平、销售前景;上期计划执行中所采取的营销策略,计划期可供选择的营销策略;企业发展规划,长期经济协议;上期计划执行情况及产品库存情况;计划期各种产品的市场需求意向;计划期的工艺和设备技术状况;物流能力、产品试制、物资供应、资源调配等等。同时,要学习和研究国家有关的方针政策,认真总结上期计划执行的经验和教训,研究在生产经营计划中贯彻企业经营方针的具体措施。

从上面的介绍中,可以得到这样的认识,一个完整的生产经营计划(年度经营预算)具备指导与我们企业相类似的企业生产经营工作的能力,如果这样的生产经营计划能够得到有效执行,则表明我们的生产经营工作在计划有序地进行,计划管理工作有秩序且规范。

如果生产经营计划管理工作得不到应有的重视,或者制定的生产经营计划盲目且缺乏科学性与合理性,或者制定的生产经营

计划执行不力,那么会造成以下一种或几种后果:(1)计划管理部门形同虚设,计划管理职能得不到充分而有效地发挥;(2)生产经营计划丧失了权威性,企业执行计划的随意性较强,生产经营活动不按计划进行;(3)企业生产能力不能充分发挥,造成资源浪费;(4)无视市场实际情况,大量生产实际上已滞销的产品,造成严重的产品积压;(5)无视成本实际情况,在产品无效益或边际效益的情况下仍然组织生产,造成企业亏损;(6)无视原材料资源配置能力,造成计划执行过程中遭遇严重的原材料配置瓶颈,致使计划不能完成;(7)无视工艺技术及设备技术的现实,强制安排工艺技术不成熟的产品计划或设备技术达不到生产要求的产品计划,造成产品质量不合格或生产装置及其设备频繁故障;(8)在重复“以销定产”的原则下,营销部门的开拓市场的激情将越来越低,将会固守已有市场止步不前或导致市场逐步萎缩;(9)由于编制计划的前期准备不充分,制定的营销策略无法适应市场,不是造成产品积压就是造成产品脱销,不能保证企业的正常效益。

鉴于此,化工企业的生产经营计划要采取企业主管领导负责制,编制的生产经营计划要经过各有关所属单位、部门的联合评审,本着民主集中决策的原则确定最终的生产经营计划,然后经企业主管领导签字批准方能生效。要制定完善的生产经营计划管理制度,规范生产经营计划的运行,要对生产经营计划的执行过程进行监督,对生产经营计划的执行结果进行考核。

参考文献:

产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划篇四

1、整体工作思路□20xx年生产系统的整体工作思路是:以结果为导向,以流程为方法,以规章为考核,努力做到人人有事做,做事有流程,流程有规范,规范有制度。

(2)、负责生产任务的跟进,按时保质完成销售订单;

(4)、沟通，主要工作有：负责收集不合格信息，与职能部门对接，协调与生产有关的对内外事宜，负责制定生产组织计划，召开产前组织会议，负责各种管理考核制度的落实，负责协调生产各车间之间的协调工作。

3□20xx年工作措施及方法：

a□人员方面：员工将时间和精力投入到公司的生产活动中，其目的不外是领取薪金养家和在工作上获得愉快感，所以，在我管理的生产系统就应该加强教育培训，改善工作环境，提供给员工合理的薪资和福利，奖惩公平，人事升迁任免公平合理，只有这样才能够激发员工的士气，全体员工通力合作，方能提高效率，增进品质，同时也会减少人员的流失。

b□做事的态度：我为什么不说做事的方法呢！足球教练米卢蒂诺维奇层经说过一句话“态度决定一切”是的，无论做什么事，态度最重要，没有端正的态度，用什么方法都不会有好的结果，我们不论做什么事，必须现有积极的心态，然后朝着目标前进就对了，不用寻求具体的工作方法，因为什么方法都可以成功。

c□成本管理方面□20xx年生产系统将负责整个工贸公司的水、电、煤，除了生产活动的正常使用量不得超出公司考核指标，其它水、电、煤的使用必须有计划的使用，具体的考核办法以生产部下发的用电制度和用水制度，澡堂管理制度为准；通过20xx年1月份的生产，合计生产59吨，平均出品率为97%，虽未达到公司的考核目标，但比去年全年的91%高出6个百分点，特别是本月生产的屋顶盒有三个批次超过了98%，出品率的高低最直观的影响生产成本，正是生产系统的四个车间主任和生产系统的全体员工深刻的认识到了出品率的重要性，才能取得如此的成绩，虽有个别的批次出品率未到达公司考核的目标，但我相信，只要抓住了重点控制的要点，生产系统的全体同仁在20xx年中肯定能交给公司一份满意的答卷。

d□质量控制方面：

i□没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

iii□与质量治理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

iv□品控质检员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

viii□需针对技术部出的工艺规范、质量标准，完善监视检查标准、监视检查方法等规范。

4、安全方面：落实规章制度，严格安全管理：

“安全来自长期警惕，事故源于瞬间麻痹”安全生产是每个公司常抓不懈的工作。

产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划篇五

走过了辉煌的xx0□迎来了崭新的xx年。岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，心情难以*静。成功的人不是赢在起点，而是赢在转折点。

包装工作看似简单，其实做起来很难，这要求包装每位员工都要严格执行标准作业，自检到位，要具有百分百的细心加耐心，才能保证包装工作的顺利进行。以及不出任何质量事故。但由于前一段时间我工作上的失误，而在四月包装出现了一系列如混包，动*衡高点不准等质量事故，给公司经济信誉等造成影响。事后我总结责任，分析原因，我觉得和员工都无太大关系，就是我自身管理的原因。由于人员流动量大，缺编；而我只顾着培训新员工，想其尽快顶岗，而忽略了老员工的管理，对他们管理很松，因为他们来的时间较长，关系处的不错，出点小错不严格执行标准作业等也不好意思深说考核。而使他们养成了惰性，这样不仅害了他们，自己也很受伤，这就是因为我管理上的松懈，人性化太重造成的后

果，对此我深表歉意。

到终检站动*横这个岗位后，由于以前就对人员管理及对6300*衡机就有一定的保养及维护经验，所以首先学习了检轮，在站长和老终检员的培训帮助下，我以基本上可以掌握检轮及处理质量异常的工作。*常积极配合站长及其他同事的工作，在*衡自动线来了以后，我认真和厂家学习操作及日常维护，并把所学毫无保留的教给*衡做业员。保证了*横的正常检测。

我觉得人员管理应该放到工作的首位。首先，要管好每一个人，首先要从各方面了解他们，再有想要管好别人，组长要从自身做起，以身作则。*衡的各种知识及岗位都要精通，要带领大家一起干，融入到一起。别觉得他们都会了就可以撒手不管，脱离现场。其次就是要观察每一个新员工的工作能力及适应能力。还有就是无论关系好坏，新老员工，我都会一视同仁，上班就是上班，要做到公私分明，奖惩公*公开。所以说只要把人员管理好了其他工作都好开展。

俗话说：“没有规矩不成方圆”□xx年要严格执行的是：漆下线员向码拍员喊话通知所下轮型，码拍员通知打包员使信息得到及时沟通，码拍员换轮型时及时更换轮型标签，桌上只摆所下轮型标签。打包员将码满一包轮拉到打包区后，严格按打包工艺流程图执行自检，确认码拍，打包标签确认一致无误后打包。而缠包以前谁都缠，现在只有组长自己缠，如组长休班由代理组长缠。每天下班后再将本班所下成品检查一遍（全体人员），望各位领导监督检查。

由于包装人员流动性较大，新人较多，培训压力较大。针对这种情况，我也制定了相关的对策，每天在现场边顶岗边培训，下班后再培训公司及车间班组的各种知识。要让我组所有新员工尽快顶岗，并已向一岗多能发展，坚决不出现任何问题。

我保证在以后的工作中我会用心去做，多和其他优秀管理干部学习交流而慢慢的提高自己的管理水*。以身作则，脚踏实地带带领大家让包装工作达到一个更高的台阶。喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛。展望未来，任重道远，我一定要在各位领导的.带领下，发扬优点，改进缺点，为本公司更上一层楼添砖加瓦，贡献出自己的一份力！

产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划篇六

根据龙农[]20xx[]59号文件通知，为加强我市农产品质量安全例行监测，经研究制定市20xx年农产品质量安全例行监测工作计划。

(一)市农业局内部分工

- 1.市农业局监管中心负责牵头组织实施，协调沟通。
- 2.市农产品质量安全监管中心负责制定抽检计划、完成食安办下达的任务和蔬菜、水果、茶叶等样品的监测。
- 3.市农业执法机构负责对不合格农产品的.处理；市农技站、经作站、植保站等对不合格样品生产基地及时开展技术指导和培训。

(二)各乡镇农产品质量安全监管中心任务

- 1.按计划要求做好蔬菜农药残留的快速检测，并将相关检测数据按月汇总后，于每月25日上报市农业局监管中心。
- 2.按照属地管理的原则，各乡镇（街道）负责对监测过程中发现的农产品质量安全问题及时上报市农业局监管中心并进行跟踪，及时指导生产，消除安全隐患。

- 1.监测时间：每天监测

3. 监测品种：见附件2

各乡镇监管中心所使用的酶试剂、显色剂、底物由农业局统一购买。每检测一个样品补贴1元采样费，经费在任务完成后凭借检测单统一到农业局领取。

产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划篇七

1.1，了解公司工作开始后，了解公司业务流程，认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理，销售工程师等。

准确定位自己的工作范围，工作内容，及在公司中的位置。理解公司的企业文化，并尽快融入其中。

1.2，初步熟悉需要推广的产品熟悉公司需要推广的产品。包括各个产品的规格，工艺，特征，以及同行业其他公司产品之间的替代或竞争关系。和原厂沟通，详细学习产品的技术细节。以洗板机为例，现在市场上以进口品牌帝肯、原芬兰雷勃mk2/mk3□国产品牌沈阳惠明、桂林优利特、深圳华科瑞、上海科华、北京拓普等品牌市场占有率相对较高。对于竞争对手的产品，应当积极尽快整理出来，以此将市场进行细分。

2.2并通过销售人员初步接触公司客户，将这些客户信息归类，方便日后统筹管理。

2.3，客户端市场信息整理从内部整理出的市场信息中，和销售人员协商挑选出有代表性的客户，做出时间表，同销售人员一起拜访。通过客户端，了解所销售产品在市场上的反馈，更深入地掌握客户所关心的产品的关键技术参数和客户的需求。

3.2，对市场需求大的产品，做库存备货预估

3.3, 每日与个别销售同事详细review工作情况, 每周简单与所有销售同事review工作情况;并定期给销售人员做产品培训。

3.4每月做工作计划及竞争对手的分析报告。

3.5, 对客户投诉及时做出反应, 协助客户解决应用难题。遇到疑难或重大问题, 积极与原厂沟通, 共同解决客户端的技术或产品质量问题。

3.6, 和原厂建立畅通的沟通渠道和良好的关系。充分利用原厂可利用的各种资源, 并争取价格和交期优势。

3.7整理并挖掘出对产品可能有需求的市场, 与销售经理一起拜访这类市场的个别客户, 看是否能够扩大产品应用范围。

回顾一年来的工作, 反省自身存在的问题及缺点, 我认为主要由于进x动的时间尚短, 技术方面的专业知识不够全面, 对公司的一些操作流程也不熟悉, 在工作中也走了一些弯路。但是, 实践出真知, 本人在工作中不断发现自己的错误, 也及时改进了自己的错误。在今后的工作中, 我会努力提高自己的修养, 充分发挥自己的特长, 克服不足之处, 努力做出新的成绩。

产品经理年度工作总结规划 产品经理工作计划篇八

新的一年已经开始, 产品经理如何制定工作计划呢?下面是本站小编收集整理关于产品经理工作计划的资料, 希望大家喜欢。

1, 了解公司运作方式及产品

1.1, 了解公司

工作开始后，用大概一周左右，了解公司业务流程，认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理，销售工程师，销售助理等。

准确定位自己的工作范围，工作内容，及在公司中的位置。

理解公司的企业文化，并尽快融入其中。

1.2，初步熟悉需要推广的产品

用大概一周的时间，熟悉公司需要推广的产品。包括各个产品的规格，工艺，特征，以及同行业其他公司产品之间的替代或竞争关系。和原厂沟通，详细学习产品的技术细节。

以bcd公司为例，其拥有的产品线比较广泛，电源管理方面的ic种类也比较多。它的产品在市场上和utc等公司的产品重合比较多，替代性强。工作中需要详细分析其中产品的差异，特别是bcd产品的优势特征。

比如说创达公司主页上有推广bcd公司生产的as339电压比较器。这类芯片应用范围非常广，制造厂商也多。现在市面上较流行的还有ir2339□ani339□sf339和lm339□这几款基本都可以互换。

对于everlight公司的led类产品，其主要关心的参数有波长，亮度和一致性。对创达公司所代理的也应当详细了解。

对于竞争对手的产品，应当积极尽快整理出来，以此将市场进行细分。

2，市场进一步规划

2.1，公司内部市场信息整理

估计需要一周时间，通过和销售工程师的谈话了解整个行业的市场状况，公司在该行业中的细分市场定位，以及竞争对手状况；并通过销售人员初步接触公司客户，将这些客户信息归类，方便日后统筹管理。

2.3，客户端市场信息整理

从内部整理出的市场信息中，和销售人员协商挑选出有代表性的客户，做出时间表，同销售人员一起拜访。通过客户端，了解所销售产品在市场上的反馈，更深入地掌握客户所关心的产品的关键技术参数和客户的需求。

3，日常工作

3.2，对市场需求大的产品，做库存备货预估

3.3，每日与个别销售同事详细review工作情况，每周简单与所有销售同事review工作情况；并定期给销售人员做产品培训。

3.4每月做工作计划及竞争对手的分析报告。

3.5，对客户投诉及时做出反应，协助客户解决应用难题。遇到疑难或重大问题，积极与原厂沟通，共同解决客户端的技术或产品质量问题。

3.6，和原厂建立畅通的沟通渠道和良好的关系。充分利用原厂可利用的各种资源，并争取价格和交期优势。

3.7整理并挖掘出对产品可能有需求的市场，与销售工程师一起拜访这类市场的个别客户，看是否能够扩大产品应用范围。

产品经理是一个风口浪尖的工种；

商业模式正确了，是bd的商业需求摸索的清楚；

用户需求正确了，是产品分析师分析的正确；

产品性能很好，扩展性很强，是项目经理的架构好；

市场反响很大，客户很喜欢，是市场推广经理做好的好；

产品经理要找正确的人，做正确的事

共2页，当前第1页12