

创新创业第五步：如何设计好产品？

——如何才能更好地帮到客户？

创新创业
10步法

第二阶段

创新创业第五步：如何设计好产品？

5-2 如何才能更好地帮到客户？



• 可视化翻转课堂图 •



LINGNAN INSTITUTE



目录

contents

1

人的感情与生理需求分析

2

用户与用户需求分析

3

好产品的特性

4

运用“以用户为中心”的思维

LINGNAN INSTITUTE

PART 1 人的感情与生理需求分析

下列对客户解释中，举例阐述哪一个你认为最合适。

A 什么是客户？



客户就是和你有买卖关系的人或机构

A2

客户通过购买你提供产品或服务满足其某种需求的群体或个体



A3

客户就是用钱和其他有价值货物换取接受财产、服务、产品或某种创意的自然人或组织。



A4

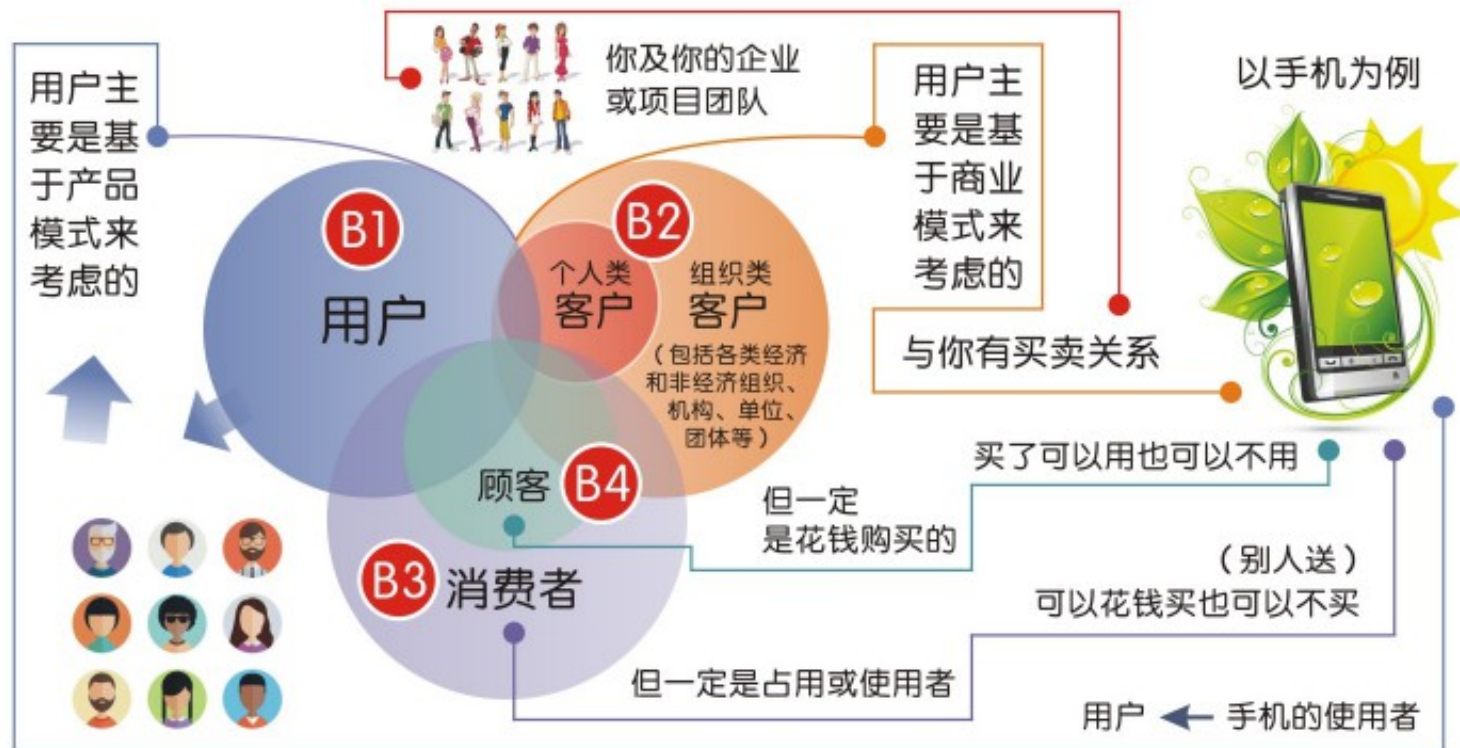
跟个人或企业有直接的经济关系的个人或企业

LYNNAN INSTITUTE



PART 2 用户与用户需求分析

你所在企业或项目的产品主要是通过什么渠道接触和获取客户的？



LINGNAN INSTITUTE



PART 2 用户与用户需求分析

如何根据用户需求塑造产品价值？

如何找到有产品匹配的核心用户群？



商业的本质是：在为客户创造价值的同时能够赢利



在企业 and 团队所有的资源当中，客户是我们能越用越多的资源。



企业和团队如果没有客户，再多的资产也会逐渐干涸。

LINGNAN INSTITUTE



PART 2 用户与用户需求分析

如何根据用户需求塑造产品价值？

如何找到有产品匹配的核心用户群？



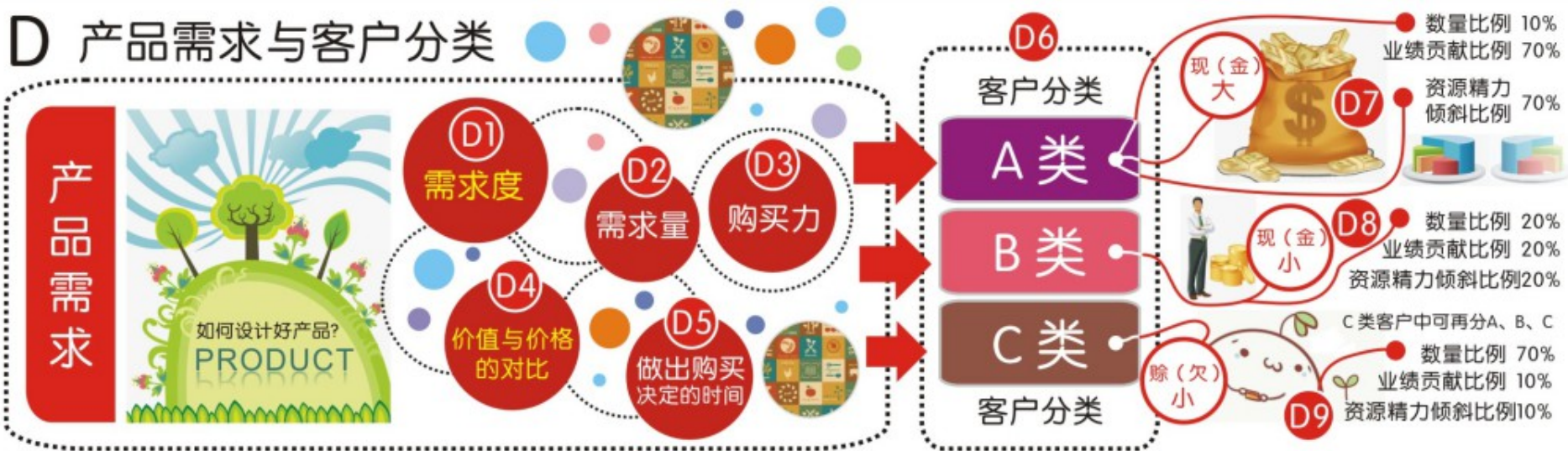
LINGNAN INSTITUTE



PART 2 用户与用户需求分析

在与用户需求相关的产品要素中，如何区分年轻的用户和年长的用户？

D 产品需求与客户分类



LINGNAN INSTITUTE



结合项目团队的产品，谈谈如何开发满足用户需求的产品

?

E 产品问题导致的客户流失



如果你的产品不是唯一的、重要的、不可替代的，客户随时都有可能“移情别恋”，你的竞争对手随时都有可能抢你的客户。



产品质量不稳定，导致客户利益受损。服务也是一种产品，如电话呼叫中心，客户打不进电话，或者打进了总是掉线、占线，信息员服务不周到等，都属于产品质量上的问题。客户会因为这些原因而转向，选择其它的同类服务商。



产品缺乏创新，加剧客户“移情别恋”。任何产品都有自己的生命周期，随着市场的成熟及产品价格透明度的增高，产品带给客户的利益空间减少。



产品市场波动也会导致客户流失，产品的波动期往往是客户流失的高频段位。核心团队和企业高层出现矛盾，也常出现客户流失。当产品运营资金链紧张时会让市场出现风险，导致客户采取“规避风险”的另寻合作方行为。

TUTE

PART 3 好产品的特性

用户粘性好的产品主要体现在哪些方面？

F 以客户为中心的商业模式构建



TUTE

PART 3 好产品的特性

用户体验好的产品有什么显著特征？



用户在产品体验
过程中产生喜悦
尖叫声的产品

远超预期、朝思暮想、欲罢不能

LINGNAN INSTITUTE





管理工程学院

School of Management Engineering

LINGNAN INSTITUTE



谢谢！

師 生