# 产品经理的年终总结个人

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-10

*产品经理的年终总结个人（通用18篇）产品经理的年终总结个人 篇1 我叫\_\_\_，25岁，大学本科学历，中共党员，20\_\_年8月入行，20\_\_年8月---20\_\_年6月在\_\_支行工作，现任\_\_分理处综合柜员岗。 今天能站在这里参加此次演讲，内心...*

产品经理的年终总结个人（通用18篇）

产品经理的年终总结个人 篇1

我叫\_\_\_，25岁，大学本科学历，中共党员，20\_\_年8月入行，20\_\_年8月---20\_\_年6月在\_\_支行工作，现任\_\_分理处综合柜员岗。

今天能站在这里参加此次演讲，内心非常的激动，在此，我要衷心的感谢行领导提供了这次宝贵的公平竞争的机会;同时我也要谢谢这两年多来所有帮助、关心我的同事，正是有了你们的鼓励与引导，我才能从一个刚走出校园懵懵懂懂的毕学生，成长为一名掌握一定工作技能与本领的银行职员。

大行\_\_，伴我成长。20\_\_年7月我从\_\_财经大学毕业，我很幸运，不仅找到了工作，还找到了我一直向往的银行工作，所以这份工作对我而言就不仅仅是解决了就业问题，更是让我坚定了自己的职业上的追求，成为一名真正意义上的银行人。 两年多的基层网点工作经历，让我很好的体会了\_\_培训学校老师教给的“沉下身子，耐住性子，卖好步子”这十二个字。

所以这两年多来虽然我一直在担任综合柜员的岗位，但一直都有要求自己要本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，认真履行的岗位职责，毫无怨言。两年多的基层工作，一方面让我很好的掌握了一名柜员的基本工作内容及相关的系统操作，另一方面，也是很重要的一点是让我对\_\_银行的业务及各种理财产品有了更多的了解，工作经验也日渐丰富，人也越来越成熟，也具备了一定的业务素质。

今天我要竞聘的岗位是个人金融部产品经理，百度百科对于银行产品经理的解释是：银行产品经理是各类银行尤其是商业银行加强产品全过程创新设计、生产营销、管理服务和应用实施时(特别是在针对客户的个性化需求设计产品应用解决方案时)一种较为有效的岗位。产品经理是商业银行以客户为导向的，具体负责组织(或参与)银行某一金融产品或某一金融产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的产品专家。对于产品经理四个字我最直观的字面理解就是专门对银行产品的生产经营和管理服务的银行工作人员;面对客户的需求，如何从我行众多的产品中为客户推荐适合的产品，又如何把\_\_的产品准确及时的推荐给我们的客户，这些都是产品经理的职责。

中国\_\_银行是一家大型的国有上市银行，致力于建设面向“三农”、城乡联动、融入国际、服务多元的一流商业银行，\_\_\_个基层营业机构为更好的实现这一宏伟目标打下了坚实的基础;\_\_\_\_虽然只是全行\_\_\_个一级支行中的一个，但\_\_\_甚至是\_\_银行业的发展并不因为\_\_地处祖国西南边陲而受到制约，相反随着近几年腾冲经济的快速发展，\_\_银行业的竞争也日趋激烈，先是\_\_银行于20\_\_年和20\_\_年先后在\_\_新增设两个网点，\_\_银行也于今年进驻\_\_。传统银行业的主要营业收入存贷利息差在整个银行业收入中所占比重也在逐年下降，经营转向，大力发展银行零售业务已是全行的共识，产品经理岗就是为了适应业务的发展而设。

我知道要成为一名合格的银行产品经理光有热情是不够的，光靠理论也是不行的，如果我能够走上产品经理的岗位，我将会用最短的时间完成岗位角色的转变，尽快进入工作状态，成为银行和客户之间的纽带和桥梁，客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。

以上是我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我会在新的工作岗位上继续努力工作，不辜负领导及同事的信任，如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在今后的工作中进一步提升自己的能力与水平。

产品经理的年终总结个人 篇2

从九月份到现在，我调动到\_\_营销工作已近3个月多月了，在这不算很长的时间里作为个人来说我是十分充实和宝贵的一段经历，加上我在我\_\_的实习工作和在总部的培训加入st集团已经有一年多的工作时间了。如果把我个人的工作认识分成三个阶段，我现在已处第三个阶段。同时我也是按照公司对我们的要求和个人制定的学习计划循序渐进开展工作和锻炼自己。

以下我将从市场层面，渠道层面，和操作层面的门店管理以及财务核对谈谈我个人对我们帅康产品在渠道市场和销售的想法。

一、市场层面

建材超市作为电器销售的新兴渠道，市场规模和潜力巨大;从建材渠道来说就分：百安居，乐华美兰，东方家园，好美家，天津家居等子系统，从经营方式来说属于超市类型;而目前还有商铺租赁+部分超市如居然之家，红星美凯龙，\_\_康家等。而我们目前所面对的主要是以百安居和东方家园为代表的建材超市。从渠道管理上，建材超市相对国美，苏宁，大中，永乐等电器连锁，扣点较低，开单手续规范，超市相关商品关联性强，家居购物一体化;购物环境好等便利;同时销售容易受季节性影响，消费者认知度(门店数量较少)和接受度相对电器连锁来说不高，尚处于消费者市场成长期。据调查目前消费者在连锁渠道和在建材超市购买电器的比例为8：2，是机会!挑战!

从当前国家宏观经济发展，尤其是以房地产行业为上游产业发展来说建材渠道将会充满机会和挑战。以\_\_市场百安居\_\_年“五一期间七天满买厨卫电器\_\_送\_\_”活动案例来看，就具有相当的代表性。

分析如下：

具体活动内容是，在百安居购买任何品牌的烟机、灶具、消毒柜，满两千元即可参加返两千元橱柜券的活动。此次的活动百安居自己独自承担，表面上看白安居，我个人对此次活动有几点认识，认为百安居在这次活动中实际上并无严重亏损，首先我们来看一下，此次的返券的几点要求：

1、此券仅限于在百安居内购买任何品牌橱柜和橱柜的配件，且不可兑换现金。

2、此券在使用时必须在购买橱柜每满六千元仅能使用两千元抵用券。(不足六千元，此券无效)

3、此券有效期从5月1日—5月15日。

从券的这几点要求来看我认为，首先百安居抓住了大多数的顾客在选购烟机的同时需要订做橱柜，但由于百安居内部的几个品牌的橱柜一般比市面上的橱柜档次要高一点，价格也要高一点，平时有很多顾客是在百安居购买烟机但不在百安居订购橱柜，(因为，购买烟机的顾客远远多于订购橱柜的顾客)所以百安居流失了大量的橱柜顾客。此次的返券活动将烟机于橱柜互动起来，用烟机的销售带动橱柜，形成联动式销售，提高了烟机于橱柜的销售。

其次，关于返券的费用，百安居利用它作为建材超市的整体资源优势，用其他商品的利润来弥补电器返券所流失的利润。对于百安居的利润来源，我有这么几点认识。第一，提高销售自然可以弥补部分的利润，第二，由于橱柜的返点高于电器的返点，平均点位在25个点以上，水槽、拉篮等用券可以购买的商品的点位更高，水槽能达到33个点以上。第三，也是最重要一点，一般顾客在购买橱柜的消费层次在4000元左右，高档的顾客消费也不过在7500左右，达不到用券的要求，因此如果顾客想用券就必须提高橱柜的消费层次，选择价格更好的水槽或者提高橱柜单位延米的价格，进而加大了百安居的整体利润空间。

按某顾客在百安居购买一套烟机灶具，平均最低消费在\_\_以上，订做刚好6000元的橱柜，(其中水槽，拉篮，等小配件费用\_\_，板材费用4000元计算)百安居整体利润为：

\_\_\_20%+4000\_25%+\_\_\_35%=2100

扣去返券金额百安居依然有利润支持店面的运做，而事实上顾客的消费往往要远高于以上的最低值。

纵上分析，在该按例中，百安居虽然损失了部分利润，但并不会出现亏损，再加上板材，油漆等其他商品的整体销售，百安居依然有利润。与此同时，它还加大了在建材行业里的霸主地位。

借鉴百安居五一的活动，假设在相对成熟或销售空间增长较大的市场，如果能结合st牌水槽或橱柜同时推进，销售规模和利润不是没有可能有较大的增长!就目前我们烟灶(消)套餐搭配的形式，在某一中促销活动中如果我们的整体资源有限，无法像百安居做出如此大的促销规模，但我们可以烟机做平台，损失烟机的利润，用灶具来弥补烟机的利润，进而达到整体利润保障。

二，渠道层面

不同的市场渠道间的竞争存在不同的程度：渠道间的并购和牵制，用实力说话，大鱼吃小鱼是发展趋，总的来说家电连锁还是占据着很大的优势属于强势渠道，建材渠道目前属于开发成长型，而我们处于家电食物链的下游!而公司有效资源往往往优势渠道倾斜。在\_\_这段时间，我重视良好的学习习惯，培养自身对市场节奏的感觉和在理解握渠道间的平衡的意义。

在\_\_大中作为优势渠道，和国美，苏宁，建材超市等渠道共同上演着“三国演义”，“车，马，炮各有各的着”共同瓜分市场。“螳螂吃虫，黄鹊在后”。另一方面在我建材渠道内部如同一个小的市场同时存在：百安居，东方家园，天津家居，好美家和家福特，乐华梅兰以及永乐系统等子系统!“既要面对人民外部矛盾也处理人民内部矛盾”作为渠道销售助理，要解决各种问题，作为公司销售渠道之一，应该要有大局观点，要配合公司政策来制定本部门工作计划，任务分配，店面管理，落实到各门店主管，协调好本渠道的工作。

建材渠道在\_\_市场处于非强势地位，相对大中，国美等渠道来说门店数量少规模不大，销量较少，但单店效益较好。站在公司来说通常资源会向大中，国美等渠道倾斜。将有限资源合理配置，有的放矢，以确保整体销售完成!一样在我们建材渠道内同样夜会采用相似方式来处理各子系统之间的销售政策，以不同的时间段，不同的方式结合店面情况，争取渠道资源以确保销售任务的完成。

以\_\_市场建材活动为案例分析：时间11.21.到11.27. (\_\_大中，国美，苏宁各有店庆)

家园系统(6家)满\_\_返1000券店面承担，特价除外(店面部门间不得使用)

家居系统全场单机8折，特价除外(2家)

好美家系统指定小区按9.2折，其他均不参加(2家)

百安居全场满5000返500电器指定用券(4家)

尽管都是店面承担折扣费用，但实际中我们还是有选者性得参加了东方家园的活动，和百安居活动而没有参加另外系统活动或控制其他门店活动在一定程度以内，尽管有来自采购店面经理的压力但，但我们必须这样对待。合理利用系统竞争，通过政策倾斜配合公司其他渠道的销售，减少乱价发生的可能，同时在渠道内部有的放矢，把没有参加活动的系统失去的销量在其他门店抬起来。

从渠道来说同样它们在合并，开店的同时也对入场品牌加紧洗牌，只要我们的销售商品在该系统同类型商品中销售占比到一定程度，我们同样也有相应的发言权，

在实际工作中，我将协助管理的门店按销售标准重新划分，每周统计出单店销量第一，门店销售增长率第一，最落后地第一，欧式烟机，热水器和竞品占比等资料。有针对性的开展门店管理，发现问题，找出原因，最后解决问题(尽可能快的)对优势门店要继续保持，对有增长潜力的店要关注。尤其是在“金九银十”黄金周的备战工作尤其重要。

十一过后我将店面工作重点放在了门店调整和中小门店销量提高上，挖掘其销量增长来源。如东方家园西三旗店，来广营店，百安居马连道店。其中以西三旗店为例：该店由于前期各中原因销量落差很大。针对该店实际情况，接手前期没有完成样机处理工作，更替驻店促销员提高促销员信心，切实解决遗留的出样比例，陈旧，品种结构单一问题，终端生动化。改善店面关系，重塑店面对我st形象;在尽可能的情况下以最少的投入换得店面资源的支持。在接受任务后两个星期内在大家共同努力下，由周不到5000提高到周近2\_\_，月近1\_\_0销量有了很大的增长。另外一方面对于促销员管理我总的原则可以概括为：将心彼心，恩威相济;利情 法相结合，建立一种信任感。

总之，水无常型，只要对具体的卖场有所认识后，摸清脉络，分主分次，才能在门店管理上学到更多的知识，提高对一线终端，核心门店的掌控能力。及时处理各种突发事件，做好销售，不断积累自己的经验。

三、财务核对

建材渠道到财务工作是相对于其他渠道来说较为烦琐的，主要体现在以下几个方面：各子系统对帐，转销售，店面财务核对时间不统一;各子系统办理对帐所需要基本手续不同，办理转销售和排款支付时间较长;有时开票号码和销售金额错对，扣除费用不明等情况。而作为建材渠道电器销售属于特殊定单单产品，如果涉及到退货，导单情况出现，手续繁琐。因因此对于建材渠道来说对财务工作尤其重要。在平时的工作中，几乎每一笔业务来往都要记录在电脑数据库中，工作量也很大，工作必须很细致。在进三个多月的工作中我对财务知识也有了一定了解，熟悉了财务结算，核对帐务，和税务票据的核对流程;知道了如何合理的加快对帐流程和效率，缩短回款周期;但仅仅知道这些我觉得还远远不够，以后随着地方市场的精耕细做，对一名优秀营销人的考核必将是全面的和科学的，更加注重效益以利润为导向做市场，做单店效益。如果不懂财务知识犹如“盲人摸象”。

通过在sk实习和工作，从\_\_到总部再到\_\_，让我体会到了两类不同市场。如果说\_\_市场是一杯纯正的果汁，清醒诱人。那么\_\_如同是一杯上好的红酒，值得好好回味体会。不同的土壤酝酿出来的地域文化和市场成熟度，决定了不同的市场策略。回想在\_\_这三个多月的经历对我们来说都有不同的体会。

产品经理的年终总结个人 篇3

转眼间我到工作已经X年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的员工。X年X月我从调至支行从事产品经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从调到支行从事产品经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。

作为一名产品经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名产品经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀产品经理。

产品经理的年终总结个人 篇4

一、移动互联网产品的方法论

移动互联网产品经理的主要任务是服务人群，主要工作是研究人类群落的行为模式。用产品为人群提供服务，并且要预判人群卷入之后行为模式的变化。

从方法论的角度思考，人类群落也处于演进过程中。早期人类是村落人群模式，村落中的每个人认识每个人，人际关系以非常实际的亲戚关系和职业关系为纽带。现代人类是社会化人群模式，人群数目极大增长，人际关系依托于抽象的社会生产关系：契约、合同、雇佣关系。。。。。。产品经理曾经是村落里的铁匠，他认识每个村民，每个村民也认识他。而在今天，产品经理完全退居幕后，他不可能认识每一个用户，用户甚至不知道这个人的存在。

因此，产品经理在方法论上存在着各种选择：他可以提供某种基于熟人群落的旧式服务，以增进熟人群落的情感为产品目的;他也可以提供某种基于大数人群的新式基础服务，以便于人们彼此认识，协调工作，从自利为基础的无序活动中自组织处有序活动;或者，他也可以提供某种中间类型的产品，帮助人们平滑度过两种人群模式，减少由于变化而产生的阵痛。

但是，产品经理的主流应该是服务于未来。先于人众接触新技术新知识，并把这种认知转化为产品，利用产品提供现代人类社会中的各种人群。尽一切可能，降低学习成本，利用人类的本能设计产品，使得人群得以顺利“滑入”新的产品使用场景。

在所有这一切之上，产品经理的目标应该是实现社会美和善和总量。

二、移动互联网产品经理的素养

1、敏锐感知潮流变化。移动互联网产品会从相对匮乏时代进入相对富足时代，用户可以选择的产品会随时日流逝而日渐增加，产品终将成为一种时尚业。产品经理若是沉溺于各种新鲜玩意儿之中，追逐新奇，很可能错过真实的时代潮流，无法把握人群的真实需求。

2、放弃理性思维。移动互联网的特点是变化极快，传统的分析用户，调研市场，制定产品三年规划，在新的时代里已经落伍。人类群落本身也在迁移演变，产品经理更应该依靠直觉和感性，而非图表和分析，把握用户需求。产品经理永远都应该是文艺青年，而非理性青年。

3、海量的实践。尽管移动互联网方兴未艾，没有任何人可以自称是领域内的专家。但是，这不意味着存在天降天才的可能。《异类》中提出的一万小时定律，同样适用于产品经理。他们需要超过千次的产品实践，才能称得上是了解产品设计，拥有解决问题的能力。

4、博而不专的积累。美术、音乐、阅读、摄影、旅游等等文艺行为貌似不能直接转化为生产力，但是合格的产品经理需要广博的知识储备，以此才能了解和认识大数量的人群，理解时代的审美，让自己的所思所感符合普通用户的思维范式。以此为基础，设计的产品才不会脱离人群。

5、负责的态度。拥有合适的方法论和合适的素养，成功的产品经理还应该有对自己和产品负责的态度，唯其如此，产品经理才能足够偏执，清楚地知道自己究竟要做什么，抵挡住来自上级和绩效考核的压力，按照自己的意志不变形、不妥协地执行产品策划。

三、移动互联网产品设计的原则

1、绝不考虑web形态，一切考虑都基于app。

2、产品优先级

(1)有趣高于功能，产品必须有趣，必须cool，才可能形成传播和口碑。

(2)功能高于交互，明确的功能满足明确的需求，用户不会在意炫酷交互效果。

(3)交互高于ui。便捷、快速的交互设计为先，围绕具体功能实现ui，而非有优质ui方案为此专门设立一个功能。

3、聚焦：一个app只做一件事情，一个大而全的app意味着全面的平庸。

4、永远一维化：让用户在一个维度里解决具体的问题，twitter的timeline就是一个好的范例。而类似facebook、path那样的滑出式菜单则是一个灾难，因为这使得产品拥有两个维度，加大了用户理解的困难。

5、保持主干清晰，枝干适度。产品的主要功能架构是产品的骨骼，它应该尽量保持简单、明了，不可以轻易变更，让用户无所适从。次要功能丰富主干，不可以喧宾夺主，尽量隐藏起来，而不要放在一级页面。

6、不要让用户选择。同一个页面之内，有多个入口;同一个功能，有多个实现方式;同一个界面，有多个展示方式。这对于用户来说是一种痛苦而非享受，因为他们只会因此而感觉到困惑和恐惧。用户宁可采取重复操作漫长而固定的操作路径，也不愿意使用多变的快捷方式。

7、隐藏技术，永远展现简单的、人性化的、符合人类直觉的界面。开发不可以为了炫技而展示功能，产品不可以为了炫耀而功能堆砌。

8、拒绝个性化。除了依靠设计特色而立身的app，换肤一类的个性化设计，除了让产品经理幻觉自己做了许多工作而自我满足之外，没有任何价值。它只能证明产品经理对自己的产品不自信，因为自信的产品经理凭借默认皮肤就可以满足用户。延伸开去，一个好的产品，其功能应该满足全球用户需求，无需为地区做特别定制化。

9、产品一定程度上是为了满足人性中的贪嗔痴，这是用户的痛点。能把握住之后，产品经理应该超越其上，用产品帮助人们得以解脱。

10、想清楚自己究竟要做什么，不去迎合上司，不去讨好用户，不去取悦自己。

11、分类!分类!分类!这是产品经理在确定产品主要功能构架之后，应该为用户做的事情。分类无助于降低产品使用的难度，但是可以帮助用户认知产品和周边的世界。

12、永远围绕功能而做设计，永远不要倒过来做这件事情。

13、一个产品的基本功能不受用户认可，做加法也无济于事。

14、想不清楚一个功能点之前，宁可不做。

15、千万不要让用户在产品里“管理”什么。

四、“自然流”的设计思路

好的产品应该隐藏产品经理的个人意图，用户仅仅凭借直觉和经验就可以顺利使用，以达到“自然而然”的境界。坏的产品提供产品说明书，其恶劣程度和tip和文字说明数量正相关。为此，好的产品经理可以和用户之间平等对话，无需刻意谄媚、恶意卖萌，产品本身就会说话。

自然流的产品，它本身就可以可用户交流。针对用户的任意一个动作，给出的、清晰的反馈，并且能让用户没有任何偏差地接受。它没有人造物的冰冷生硬，而有一种温暖的人性存在。例如在ios中微信?友圈里的评论按钮，按下之后弹出“赞”和“评论”弹窗。这一弹窗快速向左滑动，然后像碰到什么东西一样快速向右反弹一个很小的距离，然后才最终停下来。用户可能根本未能意识到这一微小的停顿，但是在潜意识里，他们会感受到这个弹窗并非全然的人造物。因为根据生活经验，世界上没有任何东西可以从运动直接变到绝对静止。

绝对不要让用户在使用产品的过程中感受到产品经理的伟大和聪慧，产品经理应该完全隐没在产品之中。用户应该可以不假思索地上手，按照设计意图行事，从中获得既定的正向反馈。这一切应该自然而然地发生，用户感觉似乎产品天生就应该这样使用，从产品还未出现之前很久就应该如此。好的产品不会强调自己存在于世界之上，它只是努力地、毫无痕迹地成为这个世界的一部分。

做自然流的产品，必然会在美学上倾向于简单，反逻辑。产品经理必然的选择是做减法，在诸多功能中选取最能解决实际问题的一个，在诸多特性中选取最符合直觉的一项，于是产品也就拥有了优雅和简洁，让人难以忘怀。极简和极自然，使得模仿无法存在，因为没有人可以造出更好的体验来。

产品经理的年终总结个人 篇5

转眼间我到工作已经X年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的员工。X年X月我从调至支行从事产品经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从调到支行从事产品经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。

作为一名产品经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名产品经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀产品经理。

产品经理的年终总结个人 篇6

转眼间我到工作已经X年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的员工。X年X月我从调至支行从事产品经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从调到支行从事产品经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。

作为一名产品经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名产品经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀产品经理。

产品经理的年终总结个人 篇7

我叫，25岁，大学本科学历，中共党员，20xx年8月入行，20xx年8月---20xx年6月在支行工作，现任分理处综合柜员岗。

今天能站在这里参加此次演讲，内心非常的激动，在此，我要衷心的感谢行领导提供了这次宝贵的公平竞争的机会;同时我也要谢谢这两年多来所有帮助、关心我的同事，正是有了你们的鼓励与引导，我才能从一个刚走出校园懵懵懂懂的毕学生，成长为一名掌握一定工作技能与本领的银行职员。

大行，伴我成长。20xx年7月我从财经大学毕业，我很幸运，不仅找到了工作，还找到了我一直向往的银行工作，所以这份工作对我而言就不仅仅是解决了就业问题，更是让我坚定了自己的职业上的追求，成为一名真正意义上的银行人。 两年多的基层网点工作经历，让我很好的体会了xx培训学校老师教给的 沉下身子，耐住性子，卖好步子 这十二个字。

所以这两年多来虽然我一直在担任综合柜员的岗位，但一直都有要求自己要本着 勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进 的态度，努力工作，认真履行的岗位职责，毫无怨言。两年多的基层工作，一方面让我很好的掌握了一名柜员的基本工作内容及相关的系统操作，另一方面，也是很重要的一点是让我对xx银行的业务及各种理财产品有了更多的了解，工作经验也日渐丰富，人也越来越成熟，也具备了一定的业务素质。

今天我要竞聘的岗位是个人金融部产品经理，百度百科对于银行产品经理的解释是：银行产品经理是各类银行尤其是商业银行加强产品全过程创新设计、生产营销、管理服务和应用实施时(特别是在针对客户的个性化需求设计产品应用解决方案时)一种较为有效的岗位。产品经理是商业银行以客户为导向的，具体负责组织(或参与)银行某一金融产品或某一金融产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的产品专家。对于产品经理四个字我最直观的字面理解就是专门对银行产品的生产经营和管理服务的银行工作人员;面对客户的需求，如何从我行众多的产品中为客户推荐适合的产品，又如何把产品准确及时的推荐给我们的客户，这些都是产品经理的职责。

中国xx银行是一家大型的国有上市银行，致力于建设面向 三农 、城乡联动、融入国际、服务多元的一流商业银行，x个基层营业机构为更好的实现这一宏伟目标打下了坚实的基础;虽然只是全行x个一级支行中的一个，但甚至是xx银行业的发展并不因为地处祖国西南边陲而受到制约，相反随着近几年腾冲经济的快速发展，xx银行业的竞争也日趋激烈，先是xx银行于20xx年和20xx年先后在新增设两个网点，xx银行也于今年进驻。传统银行业的主要营业收入存贷利息差在整个银行业收入中所占比重也在逐年下降，经营转向，大力发展银行零售业务已是全行的共识，产品经理岗就是为了适应业务的发展而设。

我知道要成为一名合格的银行产品经理光有热情是不够的，光靠理论也是不行的，如果我能够走上产品经理的岗位，我将会用最短的时间完成岗位角色的转变，尽快进入工作状态，成为银行和客户之间的纽带和桥梁，客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。

以上是我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我会在新的工作岗位上继续努力工作，不辜负领导及同事的信任，如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在今后的工作中进一步提升自己的能力与水平。

产品经理的年终总结个人 篇8

自入职以来，我能够做到严格要求自己，积极投身工作，工作勤奋踏实。20xx年，在各级领导和同事的关心、帮助下，自己在各方面取得了一定程度的进步，现将这一阶段的工作总结如下：

一、工作态度端正，积极投身工作

在这个大家庭中，我能够做到工作态度端正、勤奋努力，谦虚谨慎、戒骄戒躁，时刻以一个共产党员的标准严格要求自己，将公司的发展管理同自己的进步紧密联系在一起，尊重领导，团结同事，积极主动与大家沟通，与同事打成一片，主动为发展献计献策。

二、遵守工作纪律，严格要求自己

团队是一支纪律严明的队伍，不仅体现在日常工作的考勤纪律，还体现在遵守业务制度等各个方面。在日常的工作和生活中，我坚决服从领导安排，能够做到处处严格要求自己，遵守行纪业规，恪守职业操守，严明工作纪律。

三、工作勤奋努力，取得一定成绩

按照部室领导的安排，今年以来，我具体从事产品经理及业务管理相关工作，同时承接一些职能监管部门对接等综合性事务，在工作我能够坚决服从领导安排，严格要求自己，保质保量的完成工作，按照岗位职责严格履职。

1、积极进行业务创新和市场开发工作：

产品经理是一个融思考力、沟通力、书写语言表达能力、高度熟悉产品习性及市场配置等各方面知识较为齐备的岗位，需要不断加强学习和思考。

（1）担保公司准入工作。

检及关系维护工作同时，我认真做好\*\*公司的准入工作，目前，已准入通过并签订合作协议。同时对申报的\*\*公司上报的准入资料也认真分析、积极与同行沟通，不断寻求业务合作的突破口。

（2）产品推广工作。

为发挥好上级行的综合协调与指导作用，妥善解决业务开展中遇到的困难及建议，在全市开展了产品业务发展中存在的问题、下一步计划及建议讨论会，并要求各县市结合区域经济特点和实际情况制定了市场营销方案，同时，特建立了产品专项业务进展台账，实时跟进了解该业务的流程进度，做好产品业务管理工作。

（3）产品推广工作。

为了扩大产品信贷业务的影响力，我市产品与我司联合举办了产品沙龙活动，向到会产品位企业主详细推介了产品业务。同时，为做好产品业务的跟踪维护工作，及时反馈产品贷业务最新动态，特建立了该业务的专项业务进展台账，实时跟进该业务的流程进度，并于每周一上午向部门汇报业务进度。

2、认真开展培训工作：

按照上级要求，我扎实落实制度宣贯与转培训工作。今年以来曾在各种培训会议及对接活动中讲授等业务，自身的能力也得到了提升。

3、积极配合完成其他工作：

按照领导的安排，我积极参与并认真做好本部门的其他工作，参与活动，协助领导制定各种办法，完成一些活动的信息上报和资料上报工作，配合同事完成一些事务性的工作，和同事们一起积极营造良好的发展氛围。

四、工作展望

20xx年将是我们快速发展的关键年，新产品的推广和创新工作将日益繁重，在以后的工作中我将按照职责分工做好以下工作；

1、积极参与到企业发展与管理的活动中，为领导当好参谋，为客户经理和客户服好务，为银行发展建言献策。

2、扎实开展产品创新工作。

（1）认真开展市场调研，对目前市场需求较为强烈的业务进行调研。

（2）深入各县市，收集当地市场信息，不断积累当地市场特点等相关材料，为产品创新铺垫基矗。

（3）整理各同业机构的信贷产品特点，结合我行现有产品，制定信贷产品营销方案，包括我行与同业机构的产品特点、营销特点、我行产品组合的具体结合方式等。

（4）加强与合作方相关人员的沟通交流，争取合作方准入后能迅速与我行开展业务。

3、加强业务培训工作，不断提升客户经理从业技能。在信贷人员的培训中，采用真实案例，加强培训的实效。积极研究制度，在制度和应用中找到结合点。

4、认真做好领导安排的其他工作。搞好与其他同事间的协调配合，认真完成领导交办的其他工作，积极深入基层搞好调研督导。

产品经理的年终总结个人 篇9

自入职以来，我能够做到严格要求自己，积极投身工作，工作勤奋踏实。20xx年，在各级领导和同事的关心、帮助下，自己在各方面取得了一定程度的进步，现将这一阶段的工作总结如下：

一、工作态度端正，积极投身工作

在这个大家庭中，我能够做到工作态度端正、勤奋努力，谦虚谨慎、戒骄戒躁，时刻以一个共产党员的标准严格要求自己，将公司的发展管理同自己的进步紧密联系在一起，尊重领导，团结同事，积极主动与大家沟通，与同事打成一片，主动为发展献计献策。

二、遵守工作纪律，严格要求自己

团队是一支纪律严明的队伍，不仅体现在日常工作的考勤纪律，还体现在遵守业务制度等各个方面。在日常的工作和生活中，我坚决服从领导安排，能够做到处处严格要求自己，遵守行纪业规，恪守职业操守，严明工作纪律。

三、工作勤奋努力，取得一定成绩

按照部室领导的安排，今年以来，我具体从事产品经理及业务管理相关工作，同时承接一些职能监管部门对接等综合性事务，在工作我能够坚决服从领导安排，严格要求自己，保质保量的完成工作，按照岗位职责严格履职。

1、积极进行业务创新和市场开发工作：

产品经理是一个融思考力、沟通力、书写语言表达能力、高度熟悉产品习性及市场配置等各方面知识较为齐备的岗位，需要不断加强学习和思考。

（1）担保公司准入工作。

检及关系维护工作同时，我认真做好\*\*公司的准入工作，目前，已准入通过并签订合作协议。同时对申报的\*\*公司上报的准入资料也认真分析、积极与同行沟通，不断寻求业务合作的突破口。

（2）产品推广工作。

为发挥好上级行的综合协调与指导作用，妥善解决业务开展中遇到的困难及建议，在全市开展了产品业务发展中存在的问题、下一步计划及建议讨论会，并要求各县市结合区域经济特点和实际情况制定了市场营销方案，同时，特建立了产品专项业务进展台账，实时跟进了解该业务的流程进度，做好产品业务管理工作。

（3）产品推广工作。

为了扩大产品信贷业务的影响力，我市产品与我司联合举办了产品沙龙活动，向到会产品位企业主详细推介了产品业务。同时，为做好产品业务的跟踪维护工作，及时反馈产品贷业务最新动态，特建立了该业务的专项业务进展台账，实时跟进该业务的流程进度，并于每周一上午向部门汇报业务进度。

2、认真开展培训工作：

按照上级要求，我扎实落实制度宣贯与转培训工作。今年以来曾在各种培训会议及对接活动中讲授等业务，自身的能力也得到了提升。

3、积极配合完成其他工作：

按照领导的安排，我积极参与并认真做好本部门的其他工作，参与活动，协助领导制定各种办法，完成一些活动的信息上报和资料上报工作，配合同事完成一些事务性的工作，和同事们一起积极营造良好的发展氛围。

四、工作展望

20xx年将是我们快速发展的关键年，新产品的推广和创新工作将日益繁重，在以后的工作中我将按照职责分工做好以下工作：

1、积极参与到企业发展与管理的活动中，为领导当好参谋，为客户经理和客户服好务，为银行发展建言献策。

2、扎实开展产品创新工作。

（1）认真开展市场调研，对目前市场需求较为强烈的业务进行调研。

（2）深入各县市，收集当地市场信息，不断积累当地市场特点等相关材料，为产品创新铺垫基矗。

（3）整理各同业机构的信贷产品特点，结合我行现有产品，制定信贷产品营销方案，包括我行与同业机构的产品特点、营销特点、我行产品组合的具体结合方式等。

（4）加强与合作方相关人员的沟通交流，争取合作方准入后能迅速与我行开展业务。

3、加强业务培训工作，不断提升客户经理从业技能。在信贷人员的培训中，采用真实案例，加强培训的实效。积极研究制度，在制度和应用中找到结合点。

4、认真做好领导安排的其他工作。搞好与其他同事间的协调配合，认真完成领导交办的其他工作，积极深入基层搞好调研督导。

产品经理的年终总结个人 篇10

技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。回顾一年来完成的产品经理工作，我在综合素质方面得到了很大提升，现对这一年的工作总结如下。

一、对产品的热情

有这样一群人，他们对产品有一种本能的热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

辨别这种特质很容易，可以让应聘者谈谈自己最喜欢的产品及喜欢的原因，聊聊不同领域的产品和他讨厌的产品，问问对方，如果有机会，他打算怎样完善自己最喜欢的产品。热情是难以伪装的，虚伪的做作容易毕露无遗。

二、用户立场

理想的产品经理不一定来自产品的目标市场(这种情况有利也有弊)，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。可以就产品的目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。

对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。有些差异对产品无关紧要，有些则至关重要。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。

三、智力方面

人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。招聘聪明人是项知易行难的任务，结果在很大程度上取决于招聘者的能力和可靠性。常言道，“物以类聚，人以群分”，此言不虚。方法之一是测试应聘者解决问题的能力。

\_\_令人称道的、深入而有效的面试，即是考察应聘者解决问题的能力，通常由一位或多位领域专家就一个问题对应聘者进行深入考察。面试官不关心应聘者是否知道正确答案，而看重应聘者解决问题的思路和方法(智力优于知识)。如果应聘者回答正确，面试官会将问题略作调整，询问应聘者在新情况下如何应付。重复这个过程，直到应聘者被迫处理他不知道答案的情况，说出解决方法。

四、职业操守

每种团队角色承担的义务和付出的努力都不相同。产品经理肩负着产品的前途和命运，绝不适合贪图安逸的人担任。即便掌握了时间管理和产品管理的技巧，产品经理依然要为产品投入大量精力。成功的产品经理能拥有时间享受清闲的家庭生活吗?只要具备足够的经验，我相信可以做到。但是，如果期望的是一周只工作四十个小时，下班后把工作抛诸脑后，那是不现实的。

成功的产品经理需要付出多少努力?在这个问题上，我对应聘者向来坦率，产品管理工作绝不能用时间来衡量，付出多少都不为过。紧急情况下临时找来的“救火队员”多半不是合适的产品经理人选。

产品经理的年终总结个人 篇11

一年以来，在移动公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

产品支撑工作

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力;在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

产品经理的年终总结个人 篇12

转眼间我到\_\_工作已经一年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个刚毕业的大学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的员工。后来从\_\_调至\_\_支行从事产品经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年年初从\_\_调到\_\_支行从事产品经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。

作为一名产品经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名产品经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀产品经理。

产品经理的年终总结个人 篇13

作为一名产品经理入职公司一年了，在这里总结一下。

我主要从格局、目标、Owner、产品迭代、产品运营、不断学习六个方面进行总结，这也是我理解下来我这个阶段产品经理需要努力去学习和补足的六个方面。

一、格局

1.我理解的格局。

这里的格局我定义为去理解公司、团队的定位发展，将事情上升到一个档次。了解公司的发展、团队的定位，与上级的思路达成“一致”，更有力地向前推进。这里的一致是大方向的一致。

2.为什么要有格局?

产品经理是方向执行者，必须理解大方向。同步项目合作方，大家目标达成一致或基本一致。

二、目标

1.大目标：类似公司的愿景，产品最终希望实现的一个愿景。

2.每一阶段目标：这里可能就是流量、收入、产品功能/运营等OKR要求。将每个季度的目标拆解到每个月，每两周，不断推进，不断review。

3.每一个需求目标：之前经常性做伪需求，先想清楚你要解决的问题是什么，你的目标是什么，然后再考虑解决方案。有时候就是想到了一个解决方案，就想着做这个方案，反而没有考虑更多，忘了有更合适的功能。

三、Owner

1.你是产品的owner，你要为产品负责。

2.面子不重要。

刚毕业产品要多请教别人，不要觉得怎么什么事情都要请教别人，或者让别人决定。有的时候开发都笑我做不了主，不过比起面子，产品功能符合需求才是最重要的。自己拍的板可能考虑不周全，反而引起再一个问题，这样反而使开发对你失去信心。

3.积极主动。

积极思考，积极请教别人，是先自己思考再请教。积极跟进需求，跟进合作方进度： 你的需求对你来说是最重要的，但对于合作方不一定是，要不断跟进，多“骚扰骚扰”别人。

四、产品迭代

1.竞品分析。

竞品分析，一般都比较关注竞品做了什么功能，什么逻辑，容易忽略商业模式及运营策略，先了解竞品大策略，能更好地理解竞品为什么要做这些功能。

运营策略：别人是怎么运营的，你在推进产品功能的时候，运营有没有跟上。

2.需求初审。

需求初审是与项目干系人介绍产品背景及目标，做相关核心功能点及相关优先级讨论。

(1)保证可用

每一次的产品迭代，要把对应的需求列出来，排好优先级，考虑如果没有这个功能，用户能不能用。

每一个产品都希望上线的产品是功能丰富的，但受限于资源、开发时长，我们需要快速迭代，不断迭代核心功能。

(2)相关方沟通

比较大的项目，涉及多个合作方， 一定要跟所有相关方及时沟通。相关方会告知自己的考虑点，帮助产品了解各方问题，确定需求。这样就不会出现突然插入需求/修改流程。与leader及时沟通，将整体流程同步，因为leader经验比较丰富，会看的比较远。以之前做的支付提现流程为例，除涉及到前后端技术、设计外还涉及到收银台、付款平台、风控、法务、财务、税务、客服等相关部门。

(3)上线时间

做大项目时，老大会问你预估上线时间，这时候千万不要自己拍脑袋，要综合设计、技术时间给到一个合理的预估时间。产品最忌讳我觉得这个很简单嘛，应该时间就能上线。

(4)组内沟通：如果需求比较小，在提需求前可以在组内进行沟通。

3.交互阶段。

(1)提需求：需求考虑完整再提，不要为了卡提需求时间或占坑而提。

(2)流程图：提需求要给到相关的流程图。

(3)相关wiki：涉及到需求变更/逻辑补充都更新到wiki中，留下相关记录，好记性不如烂笔头。

(4)交互稿同步技术同事：拉一个前后端负责人的群，有交互初稿时，可以先同步到群里。不要等到需求评审的时候才发现技术问题，这样可以避免交互多次修改。交互定稿再同步技术同事，跟技术确定下来的交互稿就可以直接进入视觉。

4.需求评审 PRD。

这时的需求评审就不是技术找问题的评审，而是确定可以做的需求评审。

(1)产品逻辑：需要同步技术通过相关的页面逻辑，并详细写在PRD里面。

(2)独立的功能模块

当项目比较大时，最好把产品拆分成独立的几个模块，进行开发测试。好处是，减少开发时长。这里开发时长也包含测试时长。

(3)小问题要及时处理

这个可能是我个人的毛病，因为觉得打点信息/通知节点不急，就会有点拖。这些最好在需求评审完一天内晚上PRD，不要随便去改PRD。因为开发是拿着PRD去开发的，你每次改动都会有信息同步开发，多次改动，开发每次还要去看你改了什么，很麻烦，也会对你产生不信任。

(4)组内其他需求排优先级：每次需求评审前要把组内需求过一次，排好优先级，节省在需求评审会议的需求排序时间。

5.开发 测试阶段。

(1)因为很多产品细节/文案都是在交互稿 视觉稿中体现，所以在交互阶段就把相关文案确定。

(2)开发过程中可能会遇到之前没考虑到的逻辑/需求评审开发没考虑到的点：具体case具体处理，有问题的点要及时请教别人。

6.跟进上线

(1)Beta测试：

要告知测试同事及时进入测试(一般都会有系统邮件同步项目流转)，产品也要多自测。

(2)内部上线

内部上线：Beta上的数据跟线上一般都不太一样，多次项目下来，大项目最可以内部上线，小项目可以直接上线测，然后跟进线上效果。上线时间要稳中求快。

五、产品运营

不需要只会做产品功能的产品经理，需要懂产品运营的产品经理。

1.在做产品，做运营之前，我们要努力使自己成为有趣的人，这样才能给到用户一些有意思的体验。

2.这个时代里面，人们有更多情感上和精神上的需要，想要你的产品去触动人心，首先你要能够通过一些情感上的设计、功能、运营跟体验，让用户感到温暖。

六、不断学习

1. 经验可以积累，但是思维、境界需要不断去学习;

2.现在碎片化信息很多，能不能做到有效思考;

3.多看书(19年至少看完12本书)。

产品经理的年终总结个人 篇14

个人素质和态度

技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。

对产品的热情

有这样一群人，他们对产品有一种本能的热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

辨别这种特质很容易，可以让应聘者谈谈自己最喜欢的产品及喜欢的原因，聊聊不同领域的产品和他讨厌的产品，问问对方，如果有机会，他打算怎样完善自己最喜欢的产品。热情是难以伪装的，虚伪的做作容易毕露无遗。

用户立场

理想的产品经理不一定来自产品的目标市场(这种情况有利也有弊)，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。

可以就产品的目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。

对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。有些差异对产品无关紧要，有些则至关重要。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。

智力

人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。

招聘聪明人是项知易行难的任务，结果在很大程度上取决于招聘者的能力和可靠性。常言道， 物以类聚，人以群分 ，此言不虚。方法之一是测试应聘者解决问题的能力。微软令人称道的、深入而有效的面试，即是考察应聘者解决问题的能力，通常由一位或多位领域专家就一个问题对应聘者进行深入考察。面试官不关心应聘者是否知道正确答案，而看重应聘者解决问题的思路和方法(智力优于知识)。如果应聘者回答正确，面试官会将问题略作调整，询问应聘者在新情况下如何应付。重复这个过程，直到应聘者被迫处理他不知道答案的情况，说出解决方法。

职业操守

每种团队角色承担的义务和付出的努力都不相同。产品经理肩负着产品的前途和命运，绝不适合贪图安逸的人担任。即便掌握了时间管理和产品管理的技巧，产品经理依然要为产品投入大量精力。成功的产品经理能拥有时间享受清闲的家庭生活吗?只要具备足够的经验，我相信可以做到。但是，如果你期望的是一周只工作四十个小时，下班后把工作抛诸脑后，那是不现实的。

成功的产品经理需要付出多少努力?在这个问题上，我对应聘者向来坦率，产品管理工作绝不能用时间来衡量，付出多少都不为过。紧急情况下临时找来的 救火队员 多半不是合适的产品经理人选。

无论你打算从公司内部还是从公司外部招聘产品经理，必须清楚合适的人选应该具备哪些特质。

产品经理的年终总结个人 篇15

20xx年对于公司来说是硕果累累的一年，作为一名产品经理，我和公司风雨同舟，共享收获的喜悦，共度发展的艰辛。不知不觉20xx年要划上一个大大的句号，回顾一年的工作，有经验总结，也有问题分析，主要体现在以下几个方面：

一、学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于黄河金三角区域发展的态势和支持，特别关注发展的一切利好消息；通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度；通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

二、思想方面

20xx年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个出发点不能改变——我是xx人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

三、工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《管理制度》严格要求自己。

四、管理和服务

作为一名产品经理，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达空港发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。

通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

五、业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达95%，保底任务完成率达100%，超额110%，团队新增人员200余人，有效业务员达75%，新增业务主管20余人。

本年度工作存在的问题：

1、市场发展不均衡。

2、个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。

3、由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。

4、深层次挖掘业务员力度不够。

5、公司各部门配合协调力度不够。

根据20xx年度的工作情况以及存在的各种问题做出20xx年工作计划安排：

1、深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

2、积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。

3、保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增

4、加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。

5、和现场配合，从老客户中培养新生资源。

6、及时对公司的各种销售方案和管理制度提出合理化建议。

7、在本辖区内充分贯彻优胜劣汰的用人机制。

8、第一时间处理市场的各类问题。

9、按时参加公司的各种会议，保证上通下达。

10、完成公司下达的各项目标任务，收集反馈本辖区内各市场情况。

产品经理的年终总结个人 篇16

年初，\_\_\_\_置业公司经营管理模式调整，财务工作并入财务部;客旅分公司人员分流，财务工作又并入财务部;新公司像雨后的春笋一样不断地涌现，会计核算、财务管理工作纳入财务部。\_\_年\_月份集团公司推出财务合同管理月，财务部被推向了阵地最前沿;\_\_年\_月份集团公司实际预算管理，财务部是冲锋陷阵的先锋队。公司内部，要求管理水平的不断地提升，外部，税务机关对房地产企业的重点检查、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控。

职能发展

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

1、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

4、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。财务合同管理月总结公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的 再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

产品经理的年终总结个人 篇17

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务工作总结。

在担任公司产品经理的过去一年中，我带领本部门人员在公司领导下开展工作：

一、进行系统详细的业务分析

1.充分的调研产品的5w2h，尤其是要找到产品形态，产品内涵以及外延，产品的理论基础；

2.确立产品所处的行业环境以及在竞争中处的战略位置；制定产品延伸策略，包括后续产品和服务的延伸范围和设想；

4.找出系统风险和防范措施，如何利用系统方法化解市场风险，如何利用社会化的方法完成看似不可能的任务；

二、业务分析完成以后，进行详细的项目分析和实施

1.协助项目经理完成产品立项，包括任务分解、资源矩阵、人员招募和培训；

2.商议确定产品的具体需求，落实到每一个可获得的用例；

3.召集设计师和工程师、尤其是架构师充分参与产品开发设。

三、在面对技术与测试发出的疑问、意见时，产品经理的做法应是：

1.对持有疑问的设计内容找到对方的逻辑观点；

2.以对方的逻辑进行设计可以改变什么？节约开发实现成本还是提高用户体验？

3.回想自己最初这样设计的初心，进行对比，是否需要改变什么？

以上是一个合格的产品经理需要能做到的事情，其实这对产品经理的个人素质要求很高，首先要经得起pk，其次是拉的下脸承认自己的设计确实有欠缺，最后是还要扛得住在开发过程中更改需求所带来的指责。

产品经理的年终总结个人 篇18

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务工作总结。

在担任公司产品经理的过去一年中，我带领本部门人员在公司领导下开展工作：

一、进行系统详细的业务分析

1.充分的调研产品的5w2h，尤其是要找到产品形态，产品以及外延，产品的理论基础;

2.确立产品所处的行业环境以及在竞争中处的战略位置;制定产品延伸策略，包括后续产品和服务的延伸范围和设想;

4.找出系统风险和防范措施，如何利用系统方法化解市场风险，如何利用社会化的方法完成看似不可能的任务;

二、业务分析完成以后，进行详细的项目分析和实施

1.协助项目经理完成产品立项，包括任务分解、资源矩阵、人员招募和培训;

2.商议确定产品的具体需求，落实到每一个可获得的用例;

3.召集设计师和工程师、尤其是架构师充分参与产品开发设。

在面对技术与测试发出的疑问、意见时，产品经理的做法应是：

1.对持有疑问的设计内容找到对方的逻辑观点;

2.以对方的逻辑进行设计可以改变什么?节约开发实现成本还是提高用户体验?

3.回想自己最初这样设计的初心，进行对比，是否需要改变什么?

以上是一个合格的产品经理需要能做到的事情，其实这对产品经理的个人素质要求很高，首先要经得起pk，其次是拉的下脸承认自己的设计确实有欠缺，最后是还要扛得住在开发过程中更改需求所带来的指责。

在今年的工作中，我渐渐的做到了这些事，从最初的纯粹的争吵到最后只对双方的提议进行分析与判断，这就是我的成长。到现在已经开始喜欢上对自己设计的产品有不同看法的用户了，真心的希望这样的用户量在多一点，以便帮助我更快的成长。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找