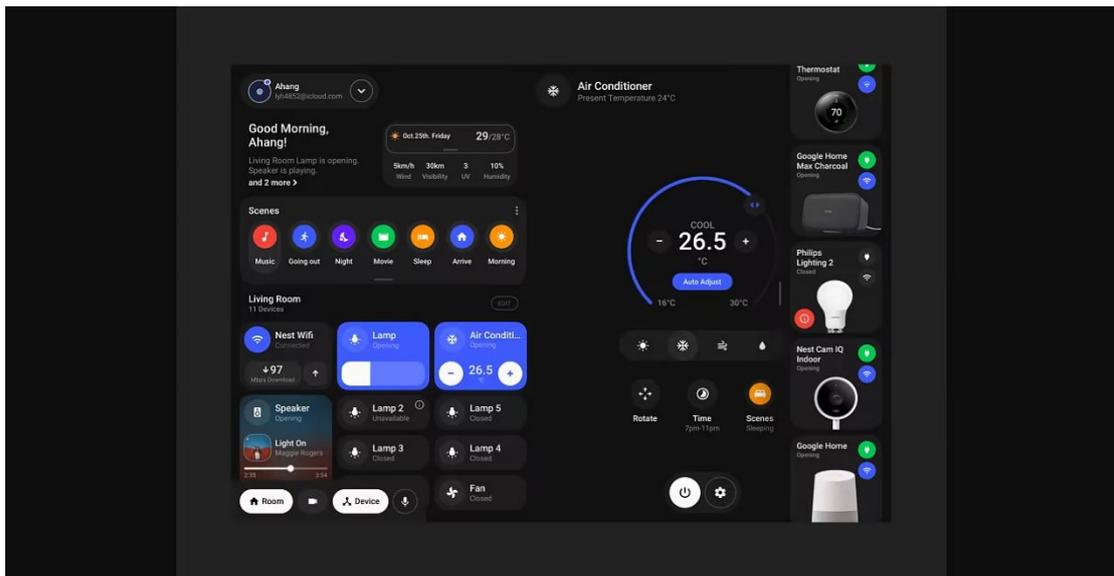


# B 端产品经理常见问题经验分享

最近发现好多小伙伴对于 B 端产品经理这一岗位有很多疑惑。为了更好的帮助大家，收集了一些 B 端产品经理常见问题以及业内大牛的回答，里面包含转岗、面试、如何学习 B 端产品知识等方面。希望能对大家的工作有帮助！



1、C 端产品经理，转向 B 端产品会有哪些挑战，可否给一些建议提前做准备？

答：C 端产品经理转 B 端产品经理，有一些难度，但并不是完全不可行；在 B 端产品和 C 端产品上，有几个典型的差异点，可以提前做一些准备：

(1) 对行业/对企业了解更深入。B 端产品经理面对的是企业，除了行业之外，还需要对企业及企业内使用该产品或者该项业务的关键人物更多了解。

(2) 理解需求，B 端产品除了考虑用户，还要考虑用户的更上一层，

抽象出用户的角色，然后再进行取舍和判断。

(3) 功能设计时，B 端产品需要往前延伸，更多地了解客户的关注点是什么，用销售的视角进行判断

(4) 实施交付时，B 端产品要考虑客户持续使用时，需要注意的地方。

## 2、如何面试 B 端的产品经理，需要考量的标准有哪些？

答：B 端产品经理的考核相对来说更为困难一些，作为面试官，通常比较关注这 3 个方面：

(1) 过往经验中有哪些与 B 端产品业务相关；

(2) 能否梳理好业务的逻辑关系

(3) 是否了解各个环节所产生数据的应对方法，并能分析出其中所符合的业务逻辑关系

## 3、B 端产品在外界都很难找到同行产品的一些深度资料，是否有一些路径可以去了解和学习？

答：做 B 端产品相对比较封闭，但现在 saas 产品越来越多，以及互联网的环境越来越开放，找到同行资料学习已经不再是那么困难了，这两种方式你可以尝试下：

(1) B 端产品很多是为了 C 端业务服务的，或者是 saas 类产品，都比较容易找到，可以以用户的角色，去使用体验竞品。

(2) 参加同行的培训活动沙龙，然后通过对方的产品来寻找灵感。

## 4、做好一 To B 产品应该关注哪些数据指标？如何用这些指标指导决策？

答：两个大类，一类是与业绩直接关联的指标，产品的价值高低会直接反应在业绩上；另一类是产品本身数据，反映用户活跃与功能使用的数据指标。

在使用指标指导决策时使用较多的是：

- (1) 结合定性，直接去接触客户，从客户侧了解产品缺点；
- (2) 根据现有的产品数据，和竞品对比，分析自身产品的不足；
- (3) 自我设限做对比，设置预期目标，看是否达到。

5、B 端产品工作方法论和 c 端产品有什么区别？B 端产品经理要往上发展的话，需要掌握哪些核心能力。

答：首先对于 B 端产品经理和 C 端产品经理而言，底层的能力要求是相似的，但是在侧重点及工作方法上会有一些差异，注意体现在这两个点上边：

(1) B 端产品是要解决一个企业的经营管理问题，与业务打交道。而 c 端是面向消费者的，与客户打交道。

(2) 在 B 端产品的产品设计过程会有较大差异，B 端的设计链条非常长。需要做好一个完全充分的调研后，去设计一个结构化、体系化的蓝图设计，然后一步一步去把它实现出来。可以理解为，在做事前必须先做好规划，然后再去实施。这是和 C 端产品差异较大的地方

6、在初创团队中，团队成员的职责划分不够清晰。作为产品经理需要承担一部分售前工作和项目管理工作。请问应当如何平衡本职工作和其他工作？

答：这个问题很多公司都会有，产品经理打杂的例子实在太多了。我只能说这个是很正常的，而且这个是一个很好的锻炼个人综合能力的机会。而且平衡本职工作和其他工作，其实并不难，把握住以下几点就好：

(1) 不要以为只负责把自己手头的事儿做好就行，要通过这些工作提升自己，只要能提升自己，那这个工作就不是打杂。所以 B 端产品经理做售前打单，客户咨询顾问等工作。不能说加了工作量，其实这对你本职工作是非常有帮助的。因为这个工作会让你去更加贴近一线，理解客户的需求。在这个过程中，能够充分的理解业务，掌握客户的痛点。所以不要觉得这些事是一个杂活。

(2) 没有什么地方不平衡的，比较大的公司可能会划分的比较清楚。但他们的产品经理没有那么多机会去贴近一线客户的。比较小的公司人不够，人手不够，产品也就是需要全干了，但是提升很大。

(3) 很多人都有这样的疑惑，产品经理到底要不要负责项目管理。实际上产品经理是为最终结果负责的。如果没有交付结果，那就是产品经理的问题。

## 7、面对企业想做针对企业外部的 B 端产品，但方向不明确的情况下，如何找到正确的商业方向和 B 端解决方案

答：现在很多甲方企业之前做的内部的管理软件系统，让 IT 部门实际上变成了成本中心，但很多企业都想个成本中心转变为利润中心。

简单来讲，就是公司自主研发的一些管理软件往外进行销售。尤其是

金融公司，都会把 IT 部门成立科技公司，然后去尝试市场化运作。但这个确实比较困难，一方面销售的能力，渠道。一方面是软件系统本身的条件。沉淀是非常重要的。如果要把这个事情做好的话，那就结合自己公司的业务和特点去完成。举个例子：

如果你们公司能是在某一个领域的业务上同步的话，可以理解为你们公司卖管理软件，一方面是卖软件产品，另一方面其实是卖标准化的管理思路。这样就可以结合你们公司本身的业务管理经验以及管理体系、软件体系的沉淀，做一个综合的解决方案。拿优势去做这件事是比较稳妥。

如果没有任何优势，直接去卖产品的话，确实是非常难了。

所以一定先要先找准自身的优势。然后借这个优势去进行下一步，这样成功几率会比较大。

**8、我是交互设计岗位。我经常认为企业定制需求严重，不谈用户体验，用户也不在乎界面好看与否，b 端产品设计普遍都不好看，只要操作习惯就行，是不是这个样子呢？**

答：可以明确的说不是这样的。如果在十年前做管理软件，那个时候交互做的很丑，但现在已经完全不是这个样子。可以看一下现在的 SaaS 软件，在交互体验上做的真的是非常好。

10 年前的一套管理软件。基本上是靠一个几百页的操作手册，看完以后，自己再去摸索，然后还不一定能搞明白怎么用。但现在很多很复杂业务的 SaaS 软件交互做的非常好。

先把应用性能交互做好了，才更容易让人理解。而且随时提示用户的

功能，这一块做的非常人性化。大家可以体验一下有赞微盟的后台，这个电商系统后台做的非常易用。

现在的 B 端产品很重视一线用户的使用体验。所以投入精力也会比较多。但不可否认的是，系统首先要支持业务，其次才是交互问题。因为首先得解决老板的诉求，其次才解决员工的诉求，优先级永远都是这样子。

### 9、B 端多而杂的用户价值与产品创新的结合链路如何清晰化

答：B 端产品本质上是解决业务问题的，而且管理软件本身就是一个反人类的存在。B 端产品是约束人的，所以肯定会让业务人员用起来不舒服。而我们是尽量让他用的舒服。我们可以想想，管理软件定了那么多的流程规范约束，就是为了帮助公司管理，它本质上就是反用户需求。B 端产品很多时候设计的思路跟 c 端是完全不一样的。所以设计人员的话肯定还是首先要解决业务问题，让业务发挥价值。其次才是解决一线用户的体验问题。

假设你就是一个卖 SaaS 软件或者是卖 IT 软件的。肯定得先满足老板管理业务和员工的诉求，而不是先去解决一线员工的满意度。举个例子，比如：在 crm 里。要求销售必须去录入客户的拜访记录。这个是销售特别反感的事，但是公司都会要求做这个，因为这是销售过程管理很重要的一个基础数据。那这是一个反人类的需求，你到底做呢还是不做呢？

10、想系统学习一个 B 端产品，需要涉及什么内容？但现在学的知识都很零碎的，不知道怎么系统学习。

答：学 B 端产品，没有看一本书，做一个项目，学一个软件就能搞定的。这个背后一整套的基础学科训练。比如说：我之前就推荐过四五本管理类、经管类的书籍，加起来就有一两千页。然后软件的、设计的经典书籍，仅软件工程需求分析类的就有 2000 页。这都是属于系统学习。但是，把这些书都看完了，其实还是挺难的。只能说，出一些提炼知识后的课程，然后让大家能够速成一下，这个其实我不太赞成，但也没办法。课程在一定程度上就是速成。能帮你提炼出很多精华部分，帮助你打通思考脉络，然后打通你的视野。毕竟在一门课程里边，学很多本质的东西，其实你是学不完了。那我更希望的就是能建立好这个知识前后的框架，然后再去结合工作，去挑你需要关注的部分，深入去学习。可能这个更适合现代人的学习吧。希望以上内容能帮助到大家！