

产品经理的年终述职该怎么写

转眼到了 12 月，眼瞅着 23 年即将过去。各位产品汪们是不是又在奋笔疾书开始写年终述职 PPT 了。每每到了这个时候，产品新人痛苦万分，而老油条们在划水了一年后终于要展示自己真正的实力了，一个 ppt 让有的产品一年白干，有的却晋升加薪，所以这个 PPT 一定要仔细琢磨，重视它。



转眼到了 12 月，眼瞅着 23 年即将过去。各位产品汪们是不是又在奋笔疾书开始写年终述职 PPT 了。每每到了这个时候，产品新人痛苦万分，而老油条们在划水了一年后终于要展示自己真正的实力了，一个 ppt 让有的产品一年白干，有的却晋升加薪，所以这个 PPT 一定要仔细琢磨，重视它，千万不要当成应付差事，而让它成为你一年的工作成果的展示舞台，成为你来年升职加薪的好帮手。那么应该如何

写年终述职呢？其实写年终述职是有迹可循的，根据过往的经验，将此分为了几部分在此分享给大家。

一. 资料收集

① 先盘重点项目：

今年你重点参与了哪些公司重点项目重点产品的需求，哪些是你做的，这个功能需求对于这个项目有什么样的价值和意义。

② 需求分类：

按照需求的不同类型，已经需求价值分类，可初步分为以下几点：

- 创新性功能：应用了新的需求技术，节约了成本（如接口调用成本），迎合新的趋势等等；
- 新增的功能：相比于原来的产品没有的新功能，或者补齐竞品的功能等等；
- 体验优化类：产品性能方面的提升，用户交互体验上的提升，流程或者操作步骤上的优化升级等等；
- 问题修复类：这里指的是历史遗留类的问题修复，不是因为你的设计缺陷造成的修复；

③ 找数据支撑：

数据能最直观的展现成绩，但是产品经理不像市场销售，可以销售业绩可以佐证自己的工作价值。那么这个时候，要想办法找一些其他的数据。

比如：

用户活跃度提升：功能优化前后，用户使用数据的提升量，如果提升量不大，可以看下环比数量是否提升；

功能使用量：这个需求功能投产后，多少用户使用，有没有新增的区域或者市场的口碑反馈；

二. 自我介绍

可能有的小伙伴会有疑问，我都入职这么久了为什么还要做自我介绍，又不是面试。其实这样理解就错了，因为要知道参加你述职的人可能根本不认识你，或者只是知道有你这一个人，如果不做自我介绍，那么与会人员必定一头雾水。那么自我介绍应该包含什么尼，我个人认为主要包含四块：

① 个人基本信息介绍，用极简的语言告诉参会人你叫啥、来自哪

② 来本公司之前的过往工作经历，如果有牛 X 的大厂经历，就更更要着重写一下，给自己贴贴金嘛

③ 在本公司公司职责范围，负责产品线以及对应业务在公司的重要性

④ 核心项目概述，将自己本年度在公司负责的重点项目挑 2 个出来先简单介绍一下，为第二部分项目自述起一个头

三. 项目自述

此部分是整个报告的重头戏，它将是你对评委展示你一年工作的好机会，那么要怎么写？此部分建议先将你所在部门大的整体目标做

一个介绍，整体篇幅不要太大，目的是为了评委有一个大体影响知道你是哪一个大框架下做：

在完成整体目标描述后就是你所做的重点项目概述了，这部分主要包括如下几个方面：

① 项目介绍的背景、项目的目标

② 基于背景、目标你的设计思路是什么，主要从如何拆解需求、你用了什么样的方法论支撑你进行了整体解决方案的设计

③ 你的实施路线是什么，这部分主要包括阶段目标、个阶段下产品核心点、你的上线运营展示

④ 项目产生的价值，比如如果是做的 B 端，从降本增效去说给业务带来的价值，注意这个价值一定是可量化的数据，而不是空洞的文字描述

四. 总结归纳

在介绍完成项目后，基本你的述职已经到了尾声，那么结束了？还没有，你还需要做一个总结，总结着重提炼你在今年的工作中形成的一些方法论，并告诉评委这些方法论有一些可以在以后的项目进行复用推广，进一步给自己贴贴金，当然这个是基于你是说的方法论靠谱的前提下，否则就要贻笑大方了。

五. 后续计划

最后的最后，就是后续计划，那这边其实有 2 个地方要和评委说明，首先是自己基于业务方的需求进行的明年的一个规划，其次就是

自己需要学习提升的点。规划一定要可落地，最好呈现阶段性目标、完成的时间节点等等。

可以包含新品的规划、存量需求产品优化升级的规划，基于市场及行业分析的规划，团队的组建规划（这点针对高级产品经理，管理）

友情提示，PPT 不是炫技，大部分情况用公司统一模板即可，PPT 主要是提现你的思维的框架，写的东西一定要有逻辑，经得起推敲。另外写完后，自己检查一下不要有错别字，然后自己在家对着 PPT 开口练习，说到熟练为止。