# -食品行业产品经理论述

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-07-23

*第一篇：-食品行业产品经理论述繁忙的产品经理------食品行业产品经理论述写在前面的话：无论你是去百度还是谷歌，去搜索“产品管理”，你会惊奇的发现除了少数仁者见仁，智者见智的理论之外，就是部分招聘信息，显然，它是不成熟的。产品管理在国内...*

**第一篇：-食品行业产品经理论述**

繁忙的产品经理

------食品行业产品经理论述

写在前面的话：

无论你是去百度还是谷歌，去搜索“产品管理”，你会惊奇的发现除了少数仁者见仁，智者见智的理论之外，就是部分招聘信息，显然，它是不成熟的。产品管理在国内作为一种新兴的管理体制，一种新的管理思想，为很多企业包括食品企业所应用。既是新思想，在其发展过程中必会对其不断的修正，以达到适应更多企业的目的。笔者从事食品行业产品管理岗位多年，经验从无到有，感悟从少到多，写出来以供参考。

正文：

随着中国经济的快速发展，现代企业管理中对产品管理体系所起到的重要作用得到越来越多企业的认可，从感性的销售为导向到理性的以市场为导向逐渐转变，从大市场大品类的全面出击到细分市场细分品类的品类管理，使产品经理在公司的作用变的越来越重要，但所谓隔行如隔山，不同行业对于产品经理的要求肯定是有差别的。仅以互联网和食品行业而言，前者偏重技术而后者偏重市场。

规模较大的食品企业，由于产品线众多，为了使企业资源有效利用、为每个产品建立长期的发展策略及品牌的建立和维护，设置产品经理职位是必要的。以笔者从事公司为例：公司有10余个品类，众多的产品线使得各品类发展极其不均衡，大类越来越大，小类越来越小，为了使每一个品类都能快速的良性发展，需要有专业的部门及专业的人员去管理，公司设立了产品部——产品管理在食品行业最重要的作用就是让每个品类都不被忽视。产品部是一些新兴的岗位，对于很多非业内人士来讲，都不是很清楚产品管理是什么一种职位，产品经理怎么来管理产品。

首先需要明确的是产品经理主要工作职责：

产品经理当前在国内食品行业还属于新兴岗位，所以对其职位描述甚至是考核都还属于模糊状态，但有一条核心工作是所有从事食品行业产品经理必须记住的：提升产品竞争力！不管什么工作，只要对你的产品竞争力有提高，都是你应该去参与的。当然，一句简单的提升产

品竞争力，其实已经把产品经理放到了风口浪尖之上。食品行业的产品经理是一个繁忙的产品经理，大到产品战略规划的制定，小到产品断货、发货甚至是给销售部门传递一个新品的质检报告，等都会有产品经理的身影。

很多食品行业产品经理刚从事其岗位时，对于产品经理的概念非常模糊，去年联盟采访我时我曾详细的描述了一下产品经理岗位职责，如果你不能准确辨别哪些工作是为了提升产品竞争力，只要你牢牢记住我上次的谈话，那就基本应付日常工作没有什么问题了。附《中国产品管理》2025合订本采访摘要：

您先简单介绍一下您所从事的食品行业产品经理的工作职责是什么？

我们公司的产品经理属于制造性企业产品经理，可以说真正实现了产品总经理职责，简单来说，就是研究区域，研究竞争者，研究消费者，最大程度的提升我们原有产品竞争力和满足消费者潜在需求开发新产品并完成产品各生命周期。具体工作包括：组织、协调与产品相关的销售、渠道、调研、分析、研发、生产、计划、采购、发货等各种工作，实现产品的市场目标和利润目标；对公司品类进行产品规划，实现产品年度销售目标；制定竞争对手、行业信息、公司现有产品和储备新品等市场调研计划，全面展开市场调研工作；分析总结调研信息，确定调研结果，为公司的总体战略制定提供相关依据；策划、组织常规市场活动，安排公司产品宣传，并反馈总结所有信息、收集和应用产品市场信息；策划新品（季节性/区域性产品）的上市和现有产品的更新换代，包括：计划的制定、实施，广告创意，宣传文章的撰写及活动的策划、实施；协助销售部门的销售工作，维护供方关系。

上面的工作职责，我简单来说下“研究区域市场，研究消费者需求”

——这是产品经理最核心的工作。对于食品行业，中国食文化博大精深，区域化程度很高，如何挖掘消费者现在及未来的需求并开发出适合的产品，是产品经理的主要职责。研究区域消费者一般通过以下几个途径：①和你的目标消费者保持沟通，以了解他们的消费现状和需求；②和终端销售人员及产品促销员及时沟通，倾听他们对产品的评价甚至报怨；③通过研究竞争对手成功的产品以发现自己的不足；④分析二手数据以发现市场及购买规律。例如：上海人喜欢荠菜，广东人喜欢菇类等，这对产品的开发、改良及推广都具有重要的指导意义。

了解了产品经理的工作职责，就要从各方面来提升产品经理的素质和技能。

1．具备的素质：

①良好的逻辑思维能力。一般表现为思维的合理性、顺序性及周密性，这在产品管理过程中起着重要的作用。如：我们要对产品进行改良，很大的误区以市场上表现较好的竞品为参考进行产品的升级，这样的效仿虽有其合理之处，但是有较大的风险，因为虽是竞品但是其目标消费者却不一定相同，从而对产品的需求是不一样的，所以这样的思维虽有一定的合理性，却不够周密。产品之所以改良是因为现有产品不能满足消费者的需求，抓住了这个主要矛盾，再从市场，竞品等方面进行深入分析，才能使产品实现真正的改良。

②能承受较大的压力。产品经理由于其重要的工作职责及在公司起到的不可替代的作用，也被称为“小总经理”，你如果做了一个公司的总经理，难道不应该承受更大的压力吗？ ③全局观及良好的人生态度等素质。

2．具备的技能：

①专业的市场知识。食品行业产品经理大都属于市场导向型，肩负着公司诸如：区域消费者研究、市场调研、年度营销规划的制定及执行、全国及区域推广方案的制定、产品生命周期管理等市场方面的工作，这需要专业的市场方面的知识才能更好的胜任。

②必要经济学知识及数据分析能力。虽然经济学学术上分为宏观和微观，可就产品管理而言，必要的经济学原理不但可以分析宏观市场走势，也可以更好的扩展你的思维。数据分析更是一个基础的技能，它能帮助你在众多的数据中发现你想要的规律及不规律现象，以科学的指引你的工作方向。

③与人沟通。由于产品经理的工作涉及的部门众多，如研发部、车间、品控部、计划部、销售部等，所以必须具备良好的与人沟通的能力，以使你的工作能顺利的推进下去，否则你会发现你做事情往往是事倍功半。

至于如何具备及提高这方面的素质及技能，只有一句话：不断的学习。

针对其不同行业及从事不同职业的人员来说，如果想转行甚至转型从事食品行业的产品经理需要做些什么的准备呢？个人认为主要有以下三个方面：

1．要对食品行业有一个全面及深入的了解，这个了解包括消费者、市场及竞争对手等。

2．真正的清楚食品企业产品经理日常是做什么工作的，主要职责上面已做了几点宏观上的论述，简单的说也就是两个层面：制定战略（做什么），执行战术（怎么做）。例如：如果让你负责一个产品，你需要做的是什么？首先是制定产品的年度战略规划（包括消费者需求变化、产品线管理、年度销售任务、毛利及利润的实现、费用情况、年度全国及区域推广计划等），在日常的工作中就是对年度规划的具体执行，包括目标消费者的研究，产品的开发和改良（口味，包装，规格，单克重，价格，卖点，目标消费者的确定等），终端销售情况，产品生产、发货、断货情况，竞争对手的研究，产品质量的控制等等一系列和产品相关的工作。当你真正明白了产品管理要做什么工作之后，再根据自身的实际情况，着重提高。

3．学习市场及经济方面的知识，因为现阶段的产品管理理论大都是以经济学及市场营销学为基础，而不是一个单独的学科，所以多读些关于市场方面的书籍有助于你理论思维的提高，但是只看书是不行的，更多的时间要放在终端市场的实际了解上，遇到问题多向同事及同行请教。

对于那些正在从事及即将从事产品管理岗位的人，我们都是幸运的，我们有幸参于一件新兴事物的发展并在摸索中前进，正如时代变迁，人们往往会铭记那些对发展有贡献，而不是享受成果的人。所以准备好，我们出发吧。

**第二篇：产品经理**

产品经理情况调查报告

随着时间与科技的发展，中国银行业竞争格局也在不断发生变化，商业银行不但要面对国内外同业竞争，还迎来了电商极大的冲击和挑战，如阿里巴巴的余额宝、苏宁的零钱宝、京东的小金库等。无论是面对同业还是外界挑战，要想在激烈竞争获得不败之地，那么必须要不断进行改革与创新，于是乎我行进行了三综合改革。在改革中，我行内部运用而生了一支产品销售经理队伍，他们致力于产品的营销、签约、及维护，为市场、为客户提供个性化、差异化的优质服务。

一、我支行产品经理履职情况

我行产品经理起步相对较晚，“产品经理”一词真正耳熟能详是在三综合改革后，像一些商业银行或大型国企，品牌战略早已成为发展的重要方向，对产品进行准确定位和细分，全面整合各种现有资源，为产品的销售创造良性循环而培养忠诚客户群的职业经理人--产品经理。尽管如此，随着三综合持续推进，我支行全力整合人力资源，三个网点产品经理均履职到位，不再是由高柜柜员兼任，形同虚设。他们年轻，积极，进取、求知欲强，富有斗志和激情，在实际工作中也早已进入角色，真真正正发挥产品经理在三综合营销团队中的桥梁纽带作用。

二、产品经理一职设立带来的变化 1.提高了员工的价值观。

产品经理从柜台解放出来，让其能学习更多的知识和业务，加上工资与产品绩效挂钩，这都充分调动了员工的营销热情、工作的积极性和主动性，发挥其在营销团队中的中坚作用，使员工感受到自我价值的存在，做到各尽其才，尽其所用。

2.缩短柜台排队等候时间，提高网点服务质量。

在日常客户分流中，产品经理会负责一些小额现金或非现金复杂业务，让高柜柜员能快速办理存取款业务，这样大大减少现金业务排队等候时间。

3.内外联动，充分发挥团队合作精神。

三综合实行后，产品经理真正发挥了营销团队中的桥梁作用。柜台一旦发现商机，第一时间转营销给产品经理，由产品经理专人对进行客户全面跟踪服务和营销，不但给客户带来了个性化、差异化的优质服务体验，也使得整个网点团队内外、上下形成了一个良性的互动，将团队精神发挥的淋漓尽致。

4.客户细分，将业务做细、做深、做强。

三综合后，柜员都会给客户填写一张客户专属卡，再转交给客户经理和产品销售经理，由客户经理和产品经理进行细分归类，并进行全面的跟踪和维护。虽然此项工作刚刚起步，持续推进难度大，效果也不能一时马上显现，但只要我们努力，持之以恒，为“客户提供个性化差异化优质服务，满足客户不同的需求”的初衷不变，我们定能将业务做细，做深，做大，做强。

三、产品经理风险点及防控措施 1.印章及现金容易丢失。

产品经理岗位设置在开放式柜台，没有防弹玻璃保护，跟客户可以说是零距离的接触，在办理业务的时候，只要稍不注意，印章或现金极容易被客户拿走或偷走。所以办理业务时，一定要提高警惕和防范意识，印章和现金应该摆放在隐蔽处如抽屉或保险箱，远离客户视线，而不是直接摆放柜台，用完马上摆回原处。切勿将印章供客户玩耍，切勿将大额现金过于暴露于客户眼皮底下。2.监管的漏网之鱼，加大违规操作风险。

由于产品经理需要的重空、现金较少，加上又是在开放式柜柜台，网点负责人、主管往往将注意力放在高柜柜员，产品经理便成了监管排查的落网之鱼，让员工的不法动机有机可乘。所以在日常工作中，一定不能疏于对产品经理岗的监管和排查。3.绩效压力大，有可能走上非法营销。

因为工资与产品绩效挂钩，这无疑又加大了产品经理的工作压力。当工作指标不佳时，难免会出现负面抵触的情绪，严重时，可能会出现为了追求效益，铤而走险进行非法营销的现象。所以我们一定要建立宽松适宜考核体系，此外还需多与团队沟通，及时发泄负面情绪。

四、产品经理岗位建议

1、选对人、用好人。

在人选选拔上，应该挖掘一些真正想干事、能干事、会干事的人充实到营销队伍中来。真正做到以岗定人，以人定责，进行调整，用其所长，尽其所能，突出业绩导向，更好地发挥个人潜能。

2、加强人才的培养。

产品经理是个工作内容复杂，专业难度高的岗位。他不但要精通熟悉银行内各项业务，更需具备营销、分析、沟通、人际的综合能力。要想其能愉快胜任本职工作，必须加强产品经理的培养。通过培训不断提高产品经理的基本素质和基础技能，使之更好地胜任工作，提高产品营销能力。

3、加强与产品经理的沟通。

产品经理的工作压力在今后工作中会不断加大，沟通有利于产品经理情绪的表达和释放，这不但让产品经理表达自己工作的挫折感，也会让其感受到团队的存在，满足情感社交的需求。

4、升级办公硬件。齐备的办公设备，会让产品经理提高办事效率，达到效能最大化。但我行设备往往过于老化，设备往往不齐。就拿最起码办公电脑都是反反复复修理，在办公时时往往中途出现故障，严重影响产品经理业务的办理。

**第三篇：产品部经理**

产品部经理

招聘资料

招聘职位：（产品部经理）

任职资格：有丰富的行业经验，为人仔细，做事严谨，能够很好的和下属员工及时沟通，协调各部门工作。

岗位目的:

1、调查客户需求，竞争状况和市场潜力；

2、根据客户需求设计产品；

3、生产进度的控制；

4、做好公司产品的宣传介绍；

5、产品相关信息的总结发布；

6、对各种产品的市场生命周期有一定的掌握能力。

学历要求：年龄27周岁以上，大专以上学历，服装类相关专业毕业。

计算机技能要求：能熟练操作各种办公软件。对CAD,PS等软件要有一定程度的了解，最好能独立使用。

优先录取条件：具有大中型服装企业相同岗位经验优先录取

能力要求：能独立思考，在同类竞争中，有创新的发展公司品牌，在做好本职工作的同时，应不断发现生产中存在的隐患，提高生产效益，提升产品品质，开拓更广大的市场。

工作责任：

1、负责部门内部工作流程的编制与优化，包括部门职责的定位和描述；

2、负责大生产产品工艺和流程的审批、优化与执行；

3、负责各项质量技术标准的确定（包括大生产面、辅料的质检标准），加强内部工作规范，提高内部工作效率，从而提升公司绩效；

4、具备大中型服装企业五年以上服装工厂及服装产品实际管理操控经验；

5、对品质管理有独到的见解，并且能在实际工作中融入提升品质的理念；

6、对出现问题的产品及时跟踪，总结原因，并做好相应记录，提出解决方案；

7、开发新产品，满足各种客户需求，并且能安排好生产进度。

**第四篇：产品经理个人简历模版**

个人简历

★ 基本信息







★ 个人信息

姓名：











★ 联系方式

联系方式：

电子邮箱：

★ 自我评价

从事过软件、互联网和移动增值方面的产品经理，相对于单一行业的产品经理而言，接

触面更广，视野更宽阔，在规划和设计产品的时候能够更具有发散性。性别：出生日期：现居住城市：籍贯：身体状况：X 年国内著名通用软件公司产品经理工作经验；X 年国内知名电子商务网站产品经理工作经验；X 年国内知名web2.0网站产品经理工作经验。

在两个公司从事过产品管理体系的建立，更具有规范产品管理的思想和能力，能够很好的进行产品管理。

和软件开发团队、互联网开发团队、移动增值开发团队都进行过产品组的合作，因此，能够很好的根据团队特点进行产品开发的协调和管理。



★ 工作经历

XXXX 年XX 月－XXXX 年XX 月

XXXX 有限公司XXXX 事业部产品经理

XXXX 年XX 月－XXXX 年XX 月

XXXX 有限公司XXXX 产品部产品经理

XXXX 年XX 月－XXXX 年XX 月

XXXX 有限公司XXXX 产品部产品线经理

XXXX 年XX 月－XXXX 年XX 月

XXXX 有限公司XXXX 产品部产品经理

★ 工作职责（以下职责仅供参考）





市场调研：对产品趋势，竞争对手等内容进行调研，为软件的规划和设计提供依据需求分析：根据数据分析用户需求，确定软件开发方向产品规划：根据公司的整体产品策略对负责的产品（线）进行周期规划……











产品设计：根据用户需求，对软件进行功能设计产品管理：对自己负责的产品（线）进行质量，版本管理资源整合：就在开发过程中需要的对内对外资源进行统一管理监督协调：对产品开发进行监督和协调市场推广：参与制定市场推广方案，对销售部门进行产品培训，参与市场推广文档工作：完成各阶段产品相关文档的撰写，如《需求分析文档》、《产品设计文档》、 《技术白皮书》等；

★ 工作业绩

XXXX 公司

参与了XXXX 的设计工作，负责XX、XX、XX 模块

参与了XXXX 的设计工作，负责XX 模块

负责XXXX 的产品管理

参与了XXXX 系统前期的设计工作

XXXX 公司

主导设计了XXXX

XXXX 公司

参与了XXXX，XXXX 的规划

负责XXXX 的前期需求调研

负责XXXX 的设计

……

★ 个人能力（以下职责仅供参考）











良好的产品规划，设计和管理能力，熟悉产品管理全部流程，对产品管理有自己的见解。带领过产品团队，具有团队管理能力。熟悉软件和互联网相应的技术。英语良好,能阅读一般的技术性文章。学习能力强,思维活跃，能够很快熟悉相关的业务知识。……

★ 教育背景

毕业学校：

学历：

专业：

版权归中国产品经理联盟所有，欢迎大家使用！

**第五篇：产品经理工作手册**

产品经理的工作是最具挑战性的工作之一

产品经理职责描述

产品经理的全部责任在于通过了解不断变化的市场需求和优化产品推向目标市场的全过程，将企业的不同组成部分凝聚成一个战略上一致集中的整体，同时将一项产品的价值最大化。产品经理的全部职责在于使企业的不同部分融合成一个战略上的整体，通过使公司和市场需求预测相一致，达到产品价值的最大化。

产品经理不仅要管产品，还要管项目和流程。

产品经理的三个能力

1、对市场的准确把握能力

符合用户需求的产品定义、合理的价格、有效的销售及市场建议；

2、有效推动项目实施的能力

熟悉组织结构和制度、熟悉合作人员、把握项目关键、熟悉项目细节；

3、有效沟通能力

想清楚、说清楚、听清楚、做清楚，使团队“劲往一处使”；

产品经理的素质要求

产品经理的特制包括创新态度、领导力和自信，而后天习得的能力包括组织能力、时间管理能力和交际能力。同时精通销售和技术也非常重要。

产品经理是一个总揽全局的角色，他必须依靠许多专家产品和服务介绍给顾客。使用内部团队意味着产品经理可以不必非常精通这些领域，但是对产品经理的管理水平和协调能力要求就较高。

产品经理的学习过程

具有明确责任的产品经理，最初必须具有有关公司产品的特定知识。随着工作经验和责任的增长，知识培养的重点转移到各种职能领域，例如财务分析、促销、价格设计、新产品开发和战略性销售。当其责任提高到一个更高的水平时，管理技巧就上升到第一位。

产品经理必须学习如何创建一个团队，达成一致，谈判协调，评估业绩和处理人际关系。产品经理的时间管理

战 略 15%~25%

短期工作 20%~30%

日常工作 40%~55%

产品经理在组织中的角色描述

（1）研发

——产品经理应该完全代表顾客的利益，相当于一个用户及市场的专家角色。

研发部门是行业技术专家，产品经理虽然具有一定的行业知识，但应该清醒地知道何时干预、何时深入。产品经理应该作为产品专家参与研发的合作过程，产品经理必须花大量的时间收集和归整有关产品、顾客和竞争对手的信息。

对产品经理的要求：

产品经理熟悉竞争对手产品，熟练使用和接触同类产品和自有产品。

产品经理必须密切和项目经理协作，参加各种例会，熟悉产品的开发流程和时间表。

产品经理必须主动学习新技术，触发新产品开发的创意，根据市场的发展趋势，努力把新技术应用于已有的产品和将要开发的产品。

（2）运作

——产品经理对产品利润直接负责，产品经理要配合销售人员完成销售目标，同时达到一定的市场规模。

在销售初期，产品经理要为销售人员提供产品培训和销售手册等工具，同时为销售人员建立成功的销售模式和渠道模式。

制定合理、高效、及时的产品价格政策和市场策略

对产品经理的要求：

产品经理要重视渠道、销售终端的问题反馈。从销售队伍中获取市场信息和用户信息。每周产品经理要花25%左右的时间去和销售人员，或潜在用户直接面谈或电话沟通，了解并总结。

（3）经营分析

——产品部作为利润中心，产品经理必须担负起进行产品成本预算和销量统计、预测，从而达到公司预期的利润和市场规模。

具体的负责经营分析包括：成本预算、销售量的监控、利润监控、价格体系的制定与维护等。

（4）市场推广

——产品经理决定产品的市场定位和目标市场的描述。

产品经理可以与市场经理合作，负责把这种定位通过有效的途径传给消费者。

产品经理必须对各种促销活动有一定的了解，并在营销计划中根据产品特点制定相应的市场推广建议。

总结：

产品经理要熟悉竞争对手产品、类产品和自有产品。

产品经理要密切和项目经理协作，参加各种例会，熟悉产品的开发流程和时间表。产品经理要主动学习新技术，触发新产品开发的创意。

产品经理要重视销售人员的问题反馈。每周产品经理要花一定的时间去和销售人员、潜在用户沟通，了解总结。

产品部作为利润中心，产品经理必须担负起进行产品成本预算和销量统计、预测，从而达到公司预期的利润和市场规模。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！