

产品经理必修课广州站

「谷仓产品经理必修课」

孵化 6 家小米生态链企业的实战打法；

培养 70 余个爆品团队的原创一手经验；

不止教你做爆品，更要做品类冠军。



01 | 风口褪去，怎么办？

2018 是公认市场寒冬的一年，鼓吹新零售的人少了，靠 PPT 融资的人也少了。相反，那些踏踏实实做出行业最高水平产品的公司，反倒逆势增长。

好产品才能行天下，这是产品经理的黄金时代。问题是：你真的准备好了吗？

02 | 做爆品，比难更难

- 创业团队做爆品，不知道方法路径；
- 制造业企业转型，却没有品牌基因；
- 大企业进新市场，不懂互联网打法。

03 | 来谷仓，提高做爆品的概率

- 目前我们已累计孵化 72 家产品型创业团队，部分已经崭露头角，后续会有更多的国货爆品面市，也有望涌现出更多的品类冠军，以下是部分学员取得的成就：

<p>人的精力是有限的，我拿有限的精力专注于做无限的口腔领域。 ——小贝科技 章骏</p>  <p>14 个 sku, 销售额累计到达 39,000,000 元</p>	<p>自己的一点点想法变成现实产品, 体重从三位数变成两位数, 这些都是在谷仓加速营完成的。 ——小光仙小雨</p>  <p>众筹首发 销售额 3,036,674 元</p>	<p>我见证了这个品牌从谷仓加速营到四轮融资成功, 我用了半年的时间。 —— 追觅 俞浩</p>  <p>双十二 众筹首发一天 销售额突破 4,000,000 元</p>
<p>听说须眉成为了很多学妹的榜样, 我们在谷仓得到的不止是“须眉”这个品牌建立这么一点点。 —— 须眉 陈兴荣</p>  <p>众筹首发 销售额 4,000,000 元</p>	<p>我在谷仓找到了企业成长的良性机制, 并且很幸运地越走越顺。 —— 猫猫狗 吴斌</p>  <p>众筹首发 销售额 2086,722 元</p>	<p>从谷仓的一份子到独立出来创业, 加速营的分享让我的团队走得更稳。 —— 银航 吴迎侨</p>  <p>4 个 sku, 销售额累计到达 3,578,268 元</p>
<p>前期打磨产品, 谷仓帮我们前后打磨了一年之久, 才会有现在的“样子”, 旨在改变人们的生活意识和生活空间。 —— 样子 吕墨</p>  <p>2 个 sku, 销售额累计到达 20,083,555 元</p>	<p>凌晨四点的北京在我这里依然熠熠生辉, 那个时候我刚从谷仓加速营结束战斗。 —— 芯迈 龙汝倩</p>  <p>14 个 sku, 销售额累计到达 3,242,393 元</p>	<p>销售额 300 万并不是我的终点, 我永远不会对数字感到满意, 谷仓在这些数字上给了我们很大的“帮助”。 —— 易步 何国林</p>  <p>2 个 sku, 销售额累计到达 1,117,871 元</p>

小贝、汉图、须眉、追觅、700kids 已成为小米生态链企业，已完成早期的若干轮融资。



【 谷仓孵化爆品图 】

04 | 谷仓是谁，为什么是谷仓？

谷仓创业学院是小米与顺为资本共同投资的企业，是一家专注于为创新创业企业服务的机构。

谷仓不仅对内承担“小米生态链内部指导员”角色，为小米生态链兄弟企业提供产品经理培训，同时对外宣传小米价值观，著有《小米生态链战地笔记》一书，成为消费品创业者的必备读物。



谷仓的课程已经吸引了华为，联想，京东，宜家家居，名创优品，科大讯飞，公牛集团，传音控股，七匹狼，特步，完美中国，无限极，Keep，百草味，友臣，超威能源，长安汽车，中粮地产，吉利汽车，浪尖设计，金正大，九牧，九牧王，流行美，云南白药，大益茶，华祥苑等众多知名企业的高管们来学习。

**他们不只是来学习，更是和谷仓做深度连接，拓展谷仓创业朋友圈的边界。
课上吸收高质量的知识，课下收获高质量的社交。**

05 | 纯一手经验打造出的原创课程

「谷仓产品经理必修课」主要是帮助学员掌握系统化的产品经理思维、方法和工具，通过系统思考和精细化的产品打磨过程控制，提高产品成功率，挑战爆品可能。

本课程是谷仓的自主版权课程，集成了小米生态链做爆品的经验、谷仓核心成员六年来持续研究的创新方法、谷仓七十多家入孵企业一手产品打磨经验，是国内硬件领域少有的系统性产品经理课程。

鲜活的一手案例、系统化的方法与工具，是这门课程的最大特色。



【 谷仓产品思维九步法图示 】

同时还推出谷仓独家做产品的方法论：“谷仓产品思维九步法”。系统性掌握做好产品的每一个细节，本次课程不止教你做爆品，更要通过纵向向上下游延展、横向占领相关场景，进而做成品类冠军。

06 | 课程精华内容：

- 01 -

关于模式创新



洪华

谷仓创业学院院长

创业成功率低的主要原因：创业团队缺乏“系统有效性”。要想大幅度提高创业成功率，需要反向孵化模式：

- 先有方向，再有团队；
- 先有供应链，再有方案；
- 先有渠道，再有产品；
- 先有资本路径，再有项目。

- 02 -

关于方向判断



郭剑飞

谷仓创业学院联合创始人、副总裁

有效切入市场的方式：拎得出，打得赢。拎得出的极致是“自建渠道”，打得赢，不一定非要投市场费用，能创造独特价值的产品自带流量。做产品，有的时候“快”就是“慢”。

- 03 -

关于用户研究



王奕夫

谷仓创业学院执行院长

用户问题是最重要的问题，在解决用户需求上，先解决雪中送炭的需求，再考虑锦上添花的需求。只有抓住足够痛的痛点和足够痒的痒点，才有机会做出“感动人心的产品”。见客户之所见，闻客户之所闻，思客户之所思，完全站在用户的角度来看产品。定性研究发现机会，定量研究验证机会。

- 04 -

关于产品定义



吕昊轩

谷仓创新创业孵化器 CEO

产品定义是产品的“宪法”，它规定了一款产品的根本任务和边界，产品定义的两条路径：小众产品大众化、大众产品高质化。想要引爆市场，必须在用户收益和用户成本两方面做到极致。

- 05 -

关于品牌规划



曾凡华

谷仓无锡食品孵化器董事长

品牌的成功，在于进入心智，成为品类的代表，成为用户发生需求时的第一选择。适合当下时代和未来的产品，更可能是“榴莲式产品”。是针对特定用户设计，完全忽略其他人感受的产品。

除此之外，产品研发、供应链管控、产品设计等等关于产品做爆的每一个细节，都有专门的课段来把它讲透。

07 | 以下是课程大纲：

时期	时段	主题
12日	上午	《产品创业路上的坑》
		《三个维度锁赛道之市场有机会》
	下午	《三维锁赛道之技术能胜出》
		《三维锁赛道之用户有需求》
	晚间	嘉宾分享
13日	上午	《产品定义如何定不同》
		《产品实现之设计最优解》
	下午	《设计：产品实现之供应链最优解》
		《产品是最大的营销》
	晚间	嘉宾分享
14日	上午	《定策略：定价与渠道（上）》
		《定策略：定价与渠道（下）》
	下午	《品牌定位》
		总结

08 | 课程之后，你将获得：

机遇：消费升级大时代，所有产品都值得重新做一遍；

赛道：三个维度找对赛道，理解行业本质，做有“明天属性”的产品；

定义：首战即决战，精准产品定义的“123 准则”；

实现：以设计和供应链最优解，让友商无解；

渠道：选择合适的渠道组合，制定最优销售方案；

营销：怎么让产品成为最大的营销；

品类：爆品只是开始，成为品类冠军才是理想。

09 | 学长们怎么说？



章骏

小贝科技（小米生态链企业）创始人

小贝科技是小米生态链谷仓学院孵化的第一家公司，谷仓创业学院是小米生态链的“指导员队伍”，总结和传播着小米的战地经验和价值观，通过培训和孵化，助力中国消费升级和行业升级，感谢谷仓举办的课程，让我们受益匪浅。



万金刚

广东骆驼服饰有限公司总经理

谷仓的产品课，不仅适用于一线的开发和产品负责人，还非常适合企业的老板。课程比较务实，你不仅能了解到一手的小米生态链创业方法论&作战经验，还能学以致用，在各位导师的协助下，真正让项目落地。



郭小召

九牧厨卫股份有限公司新品孵化院总监

谷仓学院精聚了一群不同行业的资深专家，知识的宽度及深度远超你的想象，痛点在哪里，机会就在哪里，是他们共同的思维模式，以洪华博士为代表的专家型老师睿智而独到的见解总能启发你的大脑，可操作性极强的课程设计，让学员在短期内拥有精准定义产品的能力是自然的结构。



林骥

纳恩博（小米生态链企业）产品总监

谷仓的产品经理课程，将小米多年在产业上用真金白银积累的实战经验和盘托出。从战争火线上请来的导师与学员共同组成了当今产品界的黄埔军校。



陈志强

优瑟创始人

进入谷仓学习后，让我认识到从用户角度思考产品及打造爆品的方法和路演实战演习，尤其在学习过程中，最难忘的是谷仓老师们与我们一起熬夜做方案，打磨产品定义且激情满满，让我们体验了创业时痛且快乐的感觉。



王亮

深圳卡路里科技有限公司 (Keep)

硬件事业部副总裁

新时代消费升级背景下，对于产品经理知识体系也需升级再造。谷仓学院用小米加生态链体系经验提取丰富的产品实战案例和方法论解析，找出最适合当下产品开发的最优解方案。产品经理每年都值得来学习一次。

10 | 课程联合教学团队

谷仓创业学院+爆品企业 CEO

课程责任讲师：谷仓创业学院创始人 洪华博士

课程讲师：谷仓创业学院联合创始人 郭剑飞、谷仓创业学院执行院长王奕夫、谷仓创业学院反向孵化器 CEO 吕昊轩

神秘嘉宾：小米生态链企业 CEO、谷仓孵化企业 CEO

11 | 怎么报名？

报名联系人：

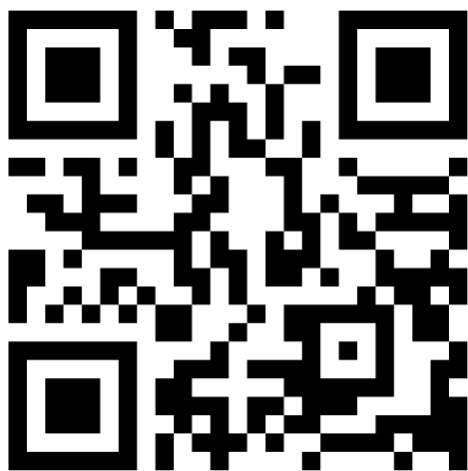
程杜芳：010-82217313

开课时间：2019年4月12日——14日

开课地点：广州市黄埔区高新技术产业开发区科珠路206号 广州流行美时尚商业股份有限公司五层会场

学费：12800元/人（课程时间为3天2晚，不含差旅食宿）通过我中心报名将享受最低折扣，折扣详情可电话咨询。

所有报名学员赠《小米生态链战地笔记》1本



报名请扫码