

产品解决方案经理(精选5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

产品解决方案经理篇一

张杰是一家it公司的高级职员，尽管他经常光顾健身房，但仍然无法摆脱一种莫名的压力和焦虑。尤其是一到年末，工作异常忙碌，整个人就像中了毒一样，头脑感觉迟钝麻木，一旦放下手里的工作，却又坐立不安。

专家认为，白领人士的这些职业病症是由于人体内分泌出现失衡，无法正常排出毒素，可以说压力就是一种精神毒素，也是真正的罪魁祸首。

排毒绝招：

1. 不要熬夜，保证充足的睡眠，放松心情，避免发怒，给大脑减压。
2. 不要在令你烦恼的事情上纠缠，并且告诉自己遇事要泰然处之，让心情变轻松。

30岁的艾沙是一家外企的女强人，令她烦恼的是，近年来随着销售业绩的上涨，额头上的痘痘也一路茁壮成长。什么办法都用过了，仍然不能彻底治愈，由于毒素的长期侵害，她陷入“战痘的苦恼中无法自拔。一位皮肤科医生告诉她，运动过少也是长痘痘的原因之一。

1. 少吃高脂肪、高热量饮食。

2. 每周至少进行一次能使身体流汗的有氧运动。据专家介绍，运动后大量出汗是通过皮肤排毒的最佳途径。

小伍是一位业务代表，整日里过着四处奔波的生活，他一日三餐的质量可想而知。长时间的辛劳和蔬菜摄入量过少，导致他的嘴巴三天两头长溃疡。医生认为他吸烟、饮酒损耗唾液，使口腔变得干燥，也是长溃疡的重要原因。

排毒绝招：

1. 每天清早起床喝一杯番茄汁。不过要注意买回的蔬菜水果尽量用水浸一段时间，最好在水中加入少量的盐，这样可以起到清洁的效果；平日里蔬菜能生吃的就尽量生吃，因为生的蔬菜可以提供大量纤维素，有助于排毒。

2. 每天服用维生素补充剂。

3. 常备川贝枇杷膏、黄连上清丸等帮助排毒。

4. 吃口香糖，帮助刺激唾液分泌。

近来，五官标致的王小姐发现自己的肌肤变得没有光泽，愈来愈暗沉，原本白皙嫩滑的脸蛋变得粗糙、油腻，而她从皮肤科门诊打听到，现代女性深受肌肤暗沉等问题的困扰，主要原因是无法拒“毒素于门外，让肌肤毁于无形。

排毒绝招：

将一小勺盐与蜂蜜、蛋清调匀，涂在脸上并轻轻按摩5分钟，然后用清水洗去。盐有深层清洁皮肤毛孔的作用，而蜂蜜水则能及时补充肌肤营养，每天早晚各一次，可帮助清除皮肤毒素。

33岁的刘女士深受便秘之苦，由于她长期坐在电脑前工作，

再加上不爱运动，不喜欢喝水，胃肠蠕动的速度很慢，有习惯性的便秘，借助药物虽然效果不错，却扰乱了肠道的正常功能，长期便秘的状态并无改善，对健康的危害很严重。

排毒绝招：

1. 每天按时如厕，不可过于依赖药物。
2. 练习瑜伽。瑜伽是一项非常好的排毒运动，可以有效改善器官的紧张状态，加快血液循环，促进排毒，从而改善便秘。
3. 每天清早喝一杯蜂蜜水，效果不错。
4. 每天饮牛奶加蜂蜜制成的饮料也可以缓解便秘。

产品解决方案经理篇二

执行安全防护类软件对计算机进行全面检查，看看计算机是否遭到了病毒、木马、流氓软件等恶意程序的攻击。

重新安装主板驱动程序提供的sata或ide控制器驱动。

执行磁盘扫描程序对所有的磁盘驱动器进行全面检测，看看磁盘驱动器是否存在磁盘错误或文件错误。

使用u盘pe工具来修复u盘。

上面的四种方法就是插入u盘开机出现蓝屏原因及解决方法，如果你遇上这种情况的话，看看这篇文章找找原因，去解决问题的技巧吧。

产品解决方案经理篇三

金蝶eas房地产解决方案通过建立集团组织架构、多组织管理

体系，将所有的功能模块在一个系统平台搭建，将集团所有数据在同一个数据库集中处理，对房地产企业集团管理和项目管理的各项业务进行集成应用，通过集成管理实现业务的一体化，包括：财务业务管理一体化、预算业务管理一体化、资金业务管理一体化、数据分析一体化、人力资源管理业务一体化，从而形成集团统一完善的数据流和信息流，为公司决策提供准确、完整的决策数据信息，保障集团能够实时管控企业运营。

房地产企业集团管理涉及集团管理层面和项目层面，通过eas系统对企业各种业务进行集成管理和一体化实现：

主要是针对项目开发前期根据集团或公司的整体经营计划或规划在历史数据基础上进行前期的各种测算和预测，包括：拟获得土地、拟建设项目方案、融资计划等，以获得最佳的开发方案、建设方案、最低的投融资成本方案等，预测未来一定阶段内的负债、资金流、损益等财务数据，为高层决策提供决策依据；其主要包括：项目测算（获取和未获取）、投融资测算、经营规划、项目分析和项目运营监控等。

分项目开发和营销服务管理两条业务线。项目开发包括、成本测算管理、目标成本管理、合同管理、付款管理、成本管理、工程招投标、进度管理、供应商管理、集中采购、材料管理、质量管理等；营销服务管理线包括销售管理、客户管理、租赁管理、物业管理、客户服务等；从而为房地产公司基于集团管控、多项目运营、跨地域管理的项目管理平台，并达到对项目进行精细化管理的目标。

主要进行人、财、资源的优化配置管理。通过全面预算管理落实集团战略的执行，通过集团资金集中管理监控资金具体状况和防范资金风险；通过集团集中财务核算能够及时、准确反映集团财务状况；通过集团人力资源管理储备高级人才，进行能力素质、人事、薪酬、绩效等管理，构建集团的核心能力，实现集团战略的人力资源管理体系。

eas提供一个统一的集成管理平台，通过其可以实现整个业务集成管理要求，其包括：人员集成、信息集成、流程集成。人员集成，门户入口保证了来自企业内部、业务伙伴、客户等通过同一平台获取所需的信息和服务、使企业内外部业务合作更紧密、实现了实时管理；信息集成，全面共享和管理各类信息、统一基础数据，规范信息质量，保证信息简洁和高效、集成的分析报表强化了企业的管理决策；流程集成，提供灵活的工作流管理，适应企业业务流程的持续变革与优化、强化与业务合作伙伴的协同、通过预设的集成接口保证与其他系统的集成。同时，通过标准功能的可配置（应用模块、流程、界面、实施方案等）、个性需求可定制（行业个性、企业个性等）、异构系统集成（k/3系统、其它异构系统等）等多种满足企业随应变的管理需求实现，帮助房地产企业建立起一个基于集成管理、随需应变模式的企业管理平台。

产品解决方案经理篇四

最近从网上看到一篇文章觉得比较有意思特从营销组合角度试析如下：

亲爱的小熊，

好像一夜之间，你就成大男孩了，你说你看着同学都有女朋友了，为自己找不到而苦恼。老爸把一辈子的经验告诉你，希望能帮到你。三十年前，那是1963年吧，我觉着自己该成家了。

数数自己认识的女孩子，嚯，好多都是美女！——这叫市场潜力大

再一想，每个女孩都不乏男孩追——这叫竞争激烈

于是我找了几个死党帮忙出主意——这叫营销策划

每人提的都在不同方面有帮助，我决定每样都试试——这叫营销组合[4p]

首先，我声明自己很帅，而且身强力壮、聪明善良、诚实正直、为人绅士——4p之产品[product]

我希望自己的妻子要善解人意，要会烧饭。不必像梦露那么漂亮，但晚上出来能吓哭小孩的那种我也不娶——4p之定价[price]

接着我加入了周围所有有女生的社团，我在各种酒会上穿梭往来，我还打算去婚介所登记——4p之渠道[place]

最后，我宣布暑假前同意和我约会的女生，都会送她一张摇滚音乐会的票——4p之促销[promotion)

.....

在一次猫王的音乐会上，你妈妈答应了我的求婚。

十年前，1983年，我想，也该从离婚的阴影中爬出来了，为了你也得找位新太太。

老友说，咱不是小伙子啦，这个年龄的女人都考虑比较多，所以得仔细研究她们的想法——这叫现代营销组合[4c]

她们会怎么想一个中年独身的男人呢？她们也希望有个男人做伴吗？她们更看重一个好父亲还是一个事业有成的男人——4c之客户[consumer]

她们还会像小姑娘一样，花一年时间谈恋爱，再一年时间筹备结婚吗？她们会不会担心找错人——4c之成本[cost]

怎么能减少她们的顾虑？一般多长时间能决定和男人约会？

我的出现会不会打破她们多年的习惯□——4c之便利
□convenience□

怎么说才能让她们理解我的经历？怎么调查才能知道她们对我（还有对你）的想法？怎么表达才会让她觉得我是个有幽默感的家伙□——4c之沟通□communication□

.....

你现在的妈妈对你不错，不是吗？

孩子，现在你要找女朋友，根据我这辈子的经验和呢，你可以先从三个方面去考虑——高级营销组合□stp□

女孩有喜欢壮汉的有喜欢帅哥的有喜欢诗人的有喜欢女孩的……有古典的有新潮的有着急结婚的有想多玩几年的……想清楚你想找的女孩是哪种类型——stp之市场细
□segmentation□

然后去了解那类女孩会在哪里出现，会同怎样穿着的男生说话，容易被什么话打动，是约会的第一次就可以吻她还是等到她暗示可以才行，一般交往多长时间可以求婚，答应你之前是不是一定要她父母先同意——stp之目标行为
□targeting□

你得强调其它男孩不一样的地方，这样她们才能从众多男孩中记住你。最好是让她们相信在她可能在乎的某一个方面，你是最棒的，这样她们不仅记得最牢，而且会与跟你交往为荣□——stp之市场定位□positioning□

你会问，做了这些之后，不少女孩对你有兴趣了，你想追求其中一个并发展长久关系，那该怎么办。那就是不完全一样的思路和技巧了（就不是营销，而是销售了），这封信已经

太长，下周再写！

爱你的

老熊

编者记：

好比小熊开了家礼品店，这封信说的都是怎么让街上的人进到店来，所以是营销；至于怎么让进来的人买东西，那就是销售了。

另外，如果小熊能从4p□4c以及stp的角度思考寻找女友的事情，这才叫战略，可以提炼为交友营销战略。

以后呢，也许还有女友周边的关系要建立完善维持妥当□crm□□如果想让自己在偶然出一点错误的情况下，也容易得到原谅，那就要建设品牌价值了（品牌定位），成立家庭以后，还要努力将家庭的所有成员都包装为一个统一的形象，可以试试整合营销传播□imc□.....看来，以后老熊写给小熊的信还有看头呢。

我继续在网上逛，看能不能找到下一封……

欢迎与作者探讨您的观点和看法，电子邮件□taishancjg@

产品解决方案经理篇五

从资本流动的角度来讲，资本总是会进入更有吸引力的行业；从人才流动的角度看，人才也总是会从竞争激烈的行业向新兴的行业转移，向更有利于人才发展的朝阳行业转移，这就是人才的行业梯度转移。过去经济高速发展，一些行业快速地进入高度集中的竞争时期，这是行业竞争的必然。同时这些行业高度集中的企业的人才在本行业甚或本企业发展受限

的时候，除少部分人开始寻求创业之路外，更多的人开始放眼更广阔的行业，被迫选择跳行。这也是人才发展的要求和必然。

我们通常说的营销人员的进步和发展，更多的是基于在企业内部的晋升和进步。虽然同是营销系统不同岗位对于能力的匹配要求不一样，但对于大部分企业的营销人员发展来说，还是遵循了基层业务代表到区域经理，再到大区经理、营销副总等职务晋升的路径。对于行业或企业内部而言，对照现在大部分企业，这也可以称之为人才成长规律。对于大部分人才来讲，成长为企业的营销副总的机会是非常少的，除了在大区经理的岗位上不断修炼持续提升以外，企业内部机会、甚或某些偶然因素就成了个人职业发展的天花板。

如此，便出现了一个悖论：一个营销人员要想进一步发展，从中期的职业规划来讲，跳行是必须的选择；而一个营销人员要想跳行，就得牺牲原来的一些既得利益，包括职务和收入。这便是大部分“成功”的营销人员的困惑。如果按照上述选择，职业的发展曲线便出现低谷，能否顺利走上领导岗位还有待于自己的打拼和努力。这是一般的营销人员很难决定对自己挑战的。如果心态调整不到位，不能从零做起，事实上成功的可能也非常小。

既然如此，营销人员在跳行时又该如何选择呢？有没有其它的路径效率或更高呢？从方法论上来讲，肯定还会有其它选择。

选择一：跳到别的企业的营销管理部门或市场部。这是一个较好的路径之一。通过到新行业企业的管理部门或市场部任职，可以快速的学习和了解行业知识和特点，有利于和企业横向管理部门形成良性沟通。一旦自己准备充足，老总们会优先选择自己身边可靠的人“放个外任”来实现自己的战略意志，自己又可以“重出江湖”。更重要的一点，在这些中药的部门任职时，还可以弥补自己在营销执行层面工作的不

足，快速的学习和成长。而这些知识和能力，恰恰是做老总必须的，如策略意识，大局观、文字能力、协调能力等。一个做过大区经理，又做过策略部门经理的人，综合能力强，稍加一线市场修炼，便是营销老总的候选人之一。

选择二：到规模较小的企业任营销副总。对于竞争激烈的行业，不同品牌地位的企业的人才需求是不一样的。大企业可能更强调战略、品牌运作，而小企业则更强调向大企业的管理规范学习。无疑，将大企业里优秀的大区经理聘任为自己的营销副总，可以迅速地提升本企业内部的营销综合管理水平。小企业是有人才需求的。对于大区经理来说，有机会到企业里面去负责整个营销工作，无疑更是提升自己的好机会。麻雀虽小，五脏俱全。在小企业的营销副总位置上，同样可以获得隔行不隔理的一般营销管理原理——————而这却是跳行所必备的——————为跳行做足了功课，跳行便不会有大的障碍。对于新的行业的企业用人而言，如果在某些行业实际操作技能上有缺欠，他肯定新人在管理或策略上更胜一筹。人可以无完人，但不可以无优势。这才是企业选人用人的心态。

上述两种选择都是可以达到曲径通幽的目的的，如果你还在困惑，请你坚定地选择一条路走下去，你肯定是成功的！