



如何做好需求分析

朱全顺

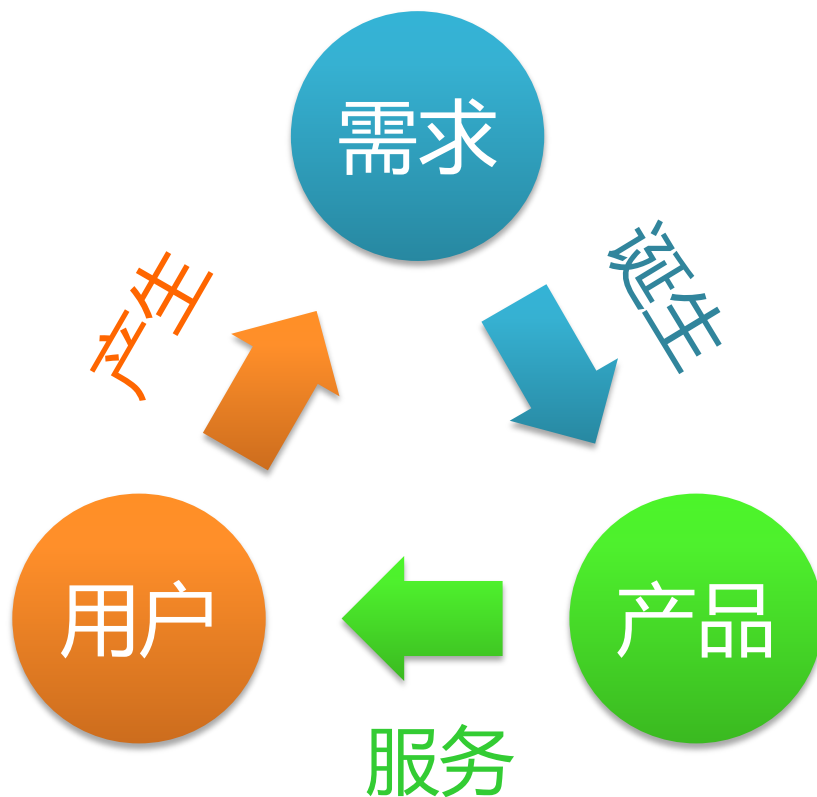
1 为什么要做需求分析

2 如何发现用户需求

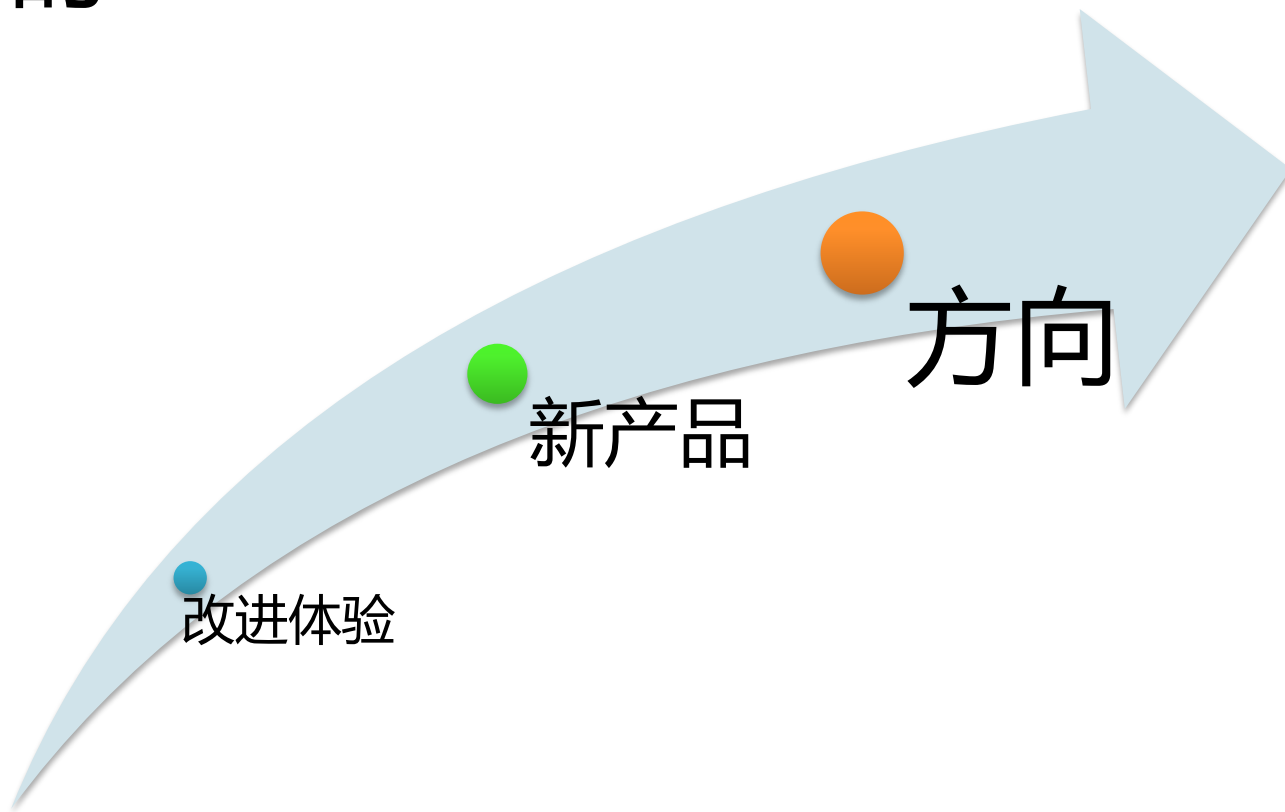
3 怎样进行需求分析

4 需求分析的几个误区

三角恋



目的



需求分析是做产品最基础的部分也是最重要的部分

1 为什么要做需求分析

2 如何发现用户需求

3 怎样进行需求分析

4 需求分析的几个误区

用户的声音

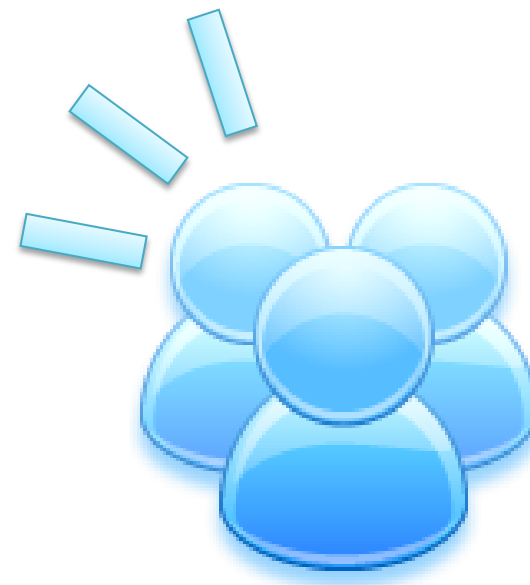
想要

讨厌

喜欢

疑问

抱怨...



从用户中来到用户中去

产生的数据

访问量
转化率
留存率
停留时间
点击数
成功率



数据不会说谎

用户的行为轨迹

什么时间
谁？
去了哪里
做了什么
多少次
然后...



发生过的是最可靠的

行业竞争对手

对手 没做什么
在做什么 为什么做
做的怎么样
可借鉴
可改进...



善于学习，知己知彼

1 为什么要做需求分析

2 如何发现用户需求

3 怎样进行需求分析

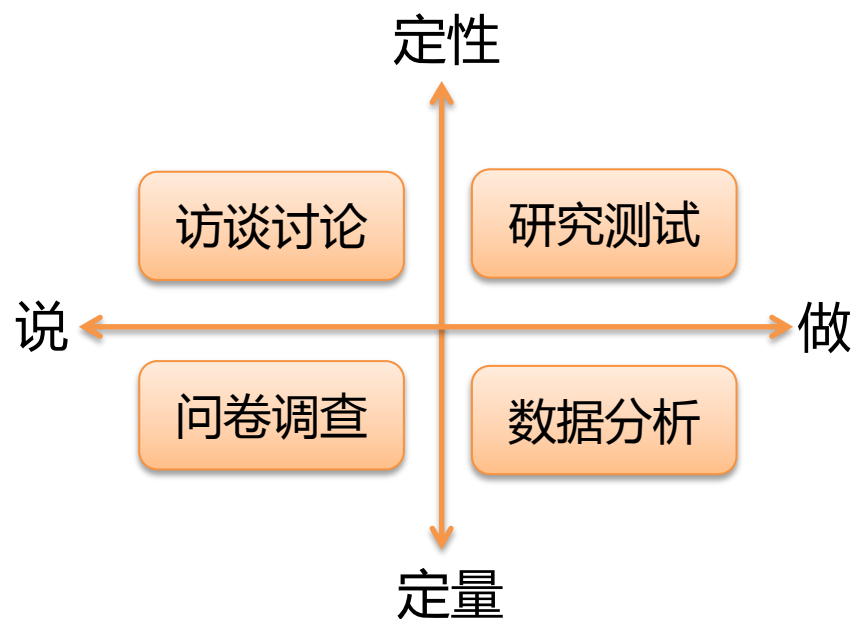
4 需求分析的几个误区

需求收集

1.目标，方法，执行

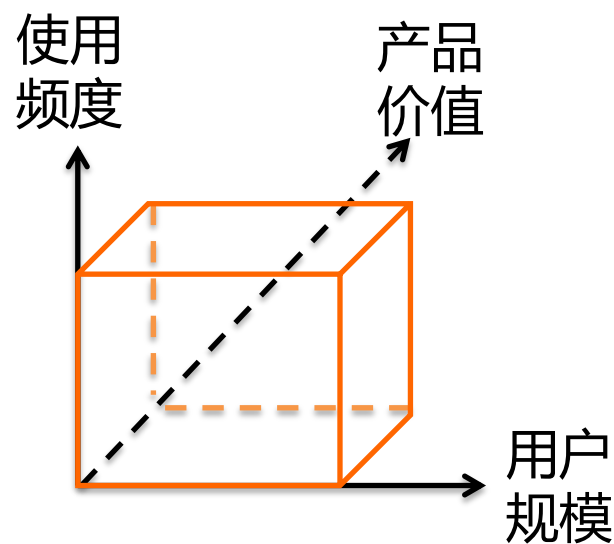
2.尽可能多的收集（多
渠道、多方式、多数量）

3.可深可浅，可以是主
观的也可以是客观的



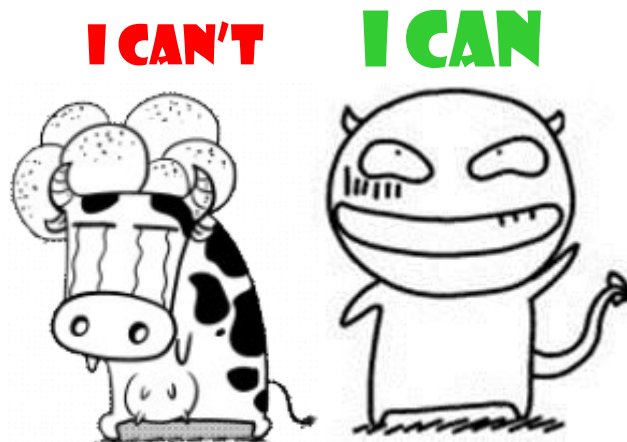
需求分析

- 1.深度：挖掘用户需求的本质
- 2.广度：需求面、用户群体
- 3.频度：用户的使用频度
- 4.依赖度：是否非有不可



需求筛选

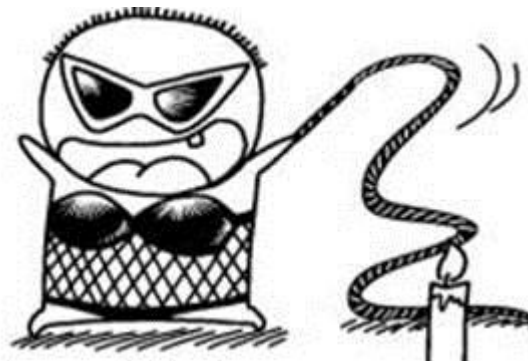
- 1.明确需求的目的是
- 2.需求的可行性(结合资源和优势)
- 3.需求优先级(投入产出比)
- 4.把握核心的价值和方向



需求验证

1. 正确与否
2. 效果如何
3. 可实施性
4. 总结闪光点 and 缺陷

效果8错,很刺激...



1 为什么要做需求分析

2 如何发现用户需求

3 怎样进行需求分析

4 需求分析的几个误区

误区

- 1.以标代本：想要≠需要
- 2.以偏代全：我需要≠大家需要
- 3.偏离核心：什么都觉得不错
- 4.脱离实际：想象力太过丰富
- 5.过于学术：沉迷“科学研究”

want



need



去发现一个有价值的需求！

针对我们的业务，不限渠道，不限方式，一个就够！





Thank You!

www.uc.cn & wap.uc.cn