

# 如何年薪百万？

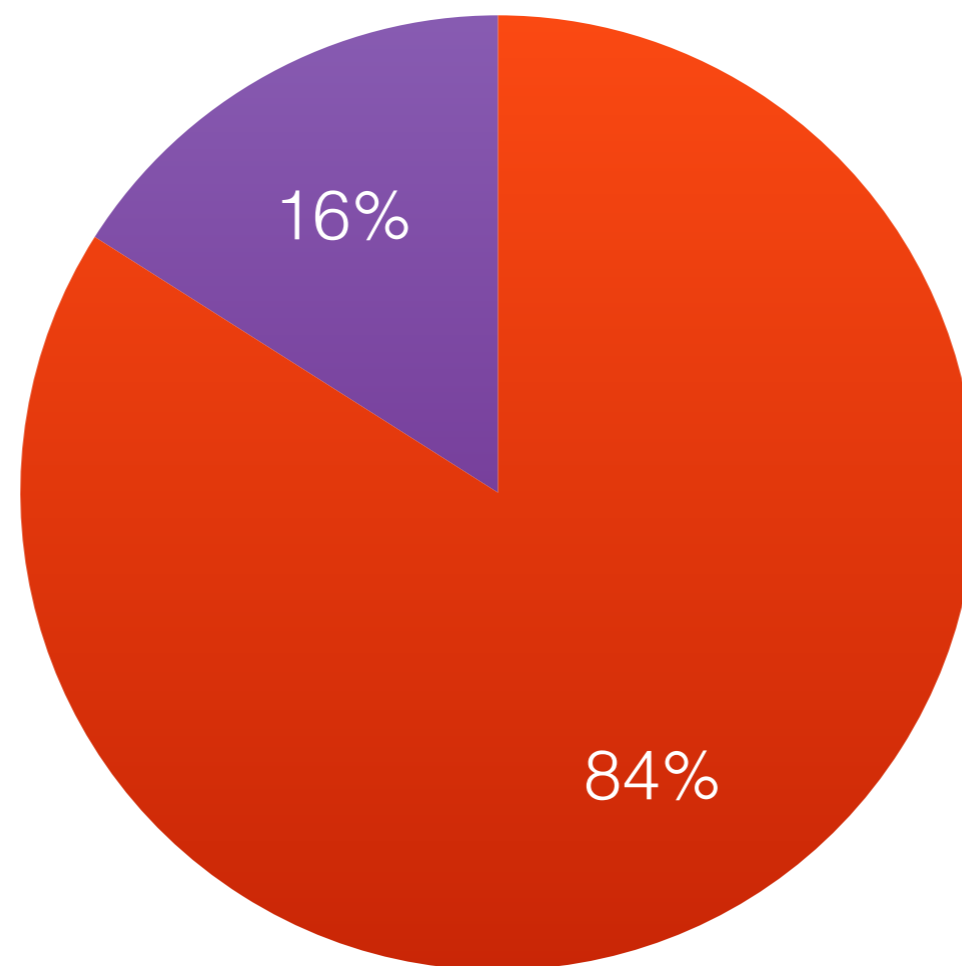
十步迈向百万年薪

# 五分钟搞定面试官

# 简历该如何写？



# 这样面试就是降薪



# 复盘力，决定薪资

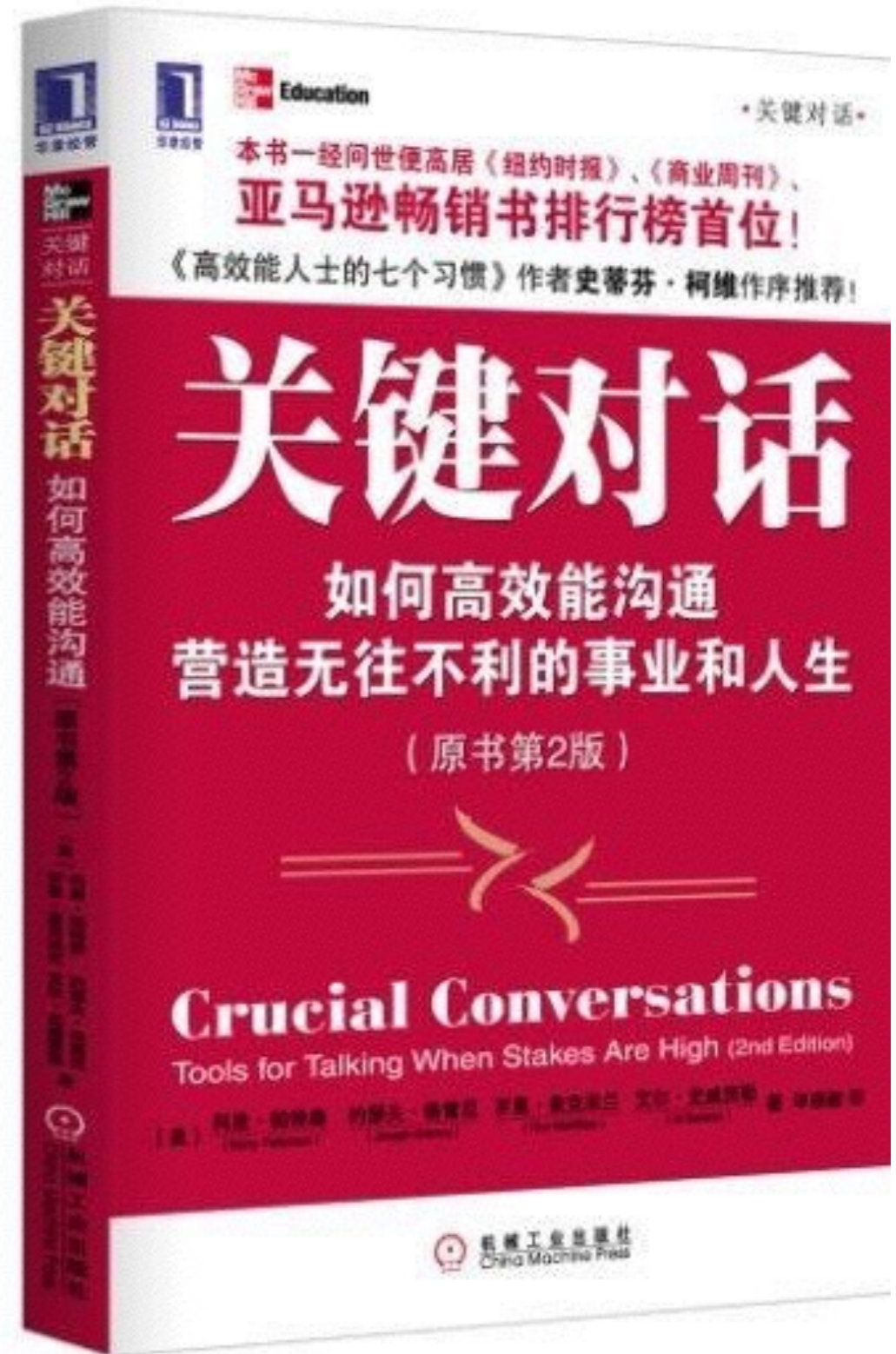


# 接飞刀



# 关键对话

百万年薪的基础



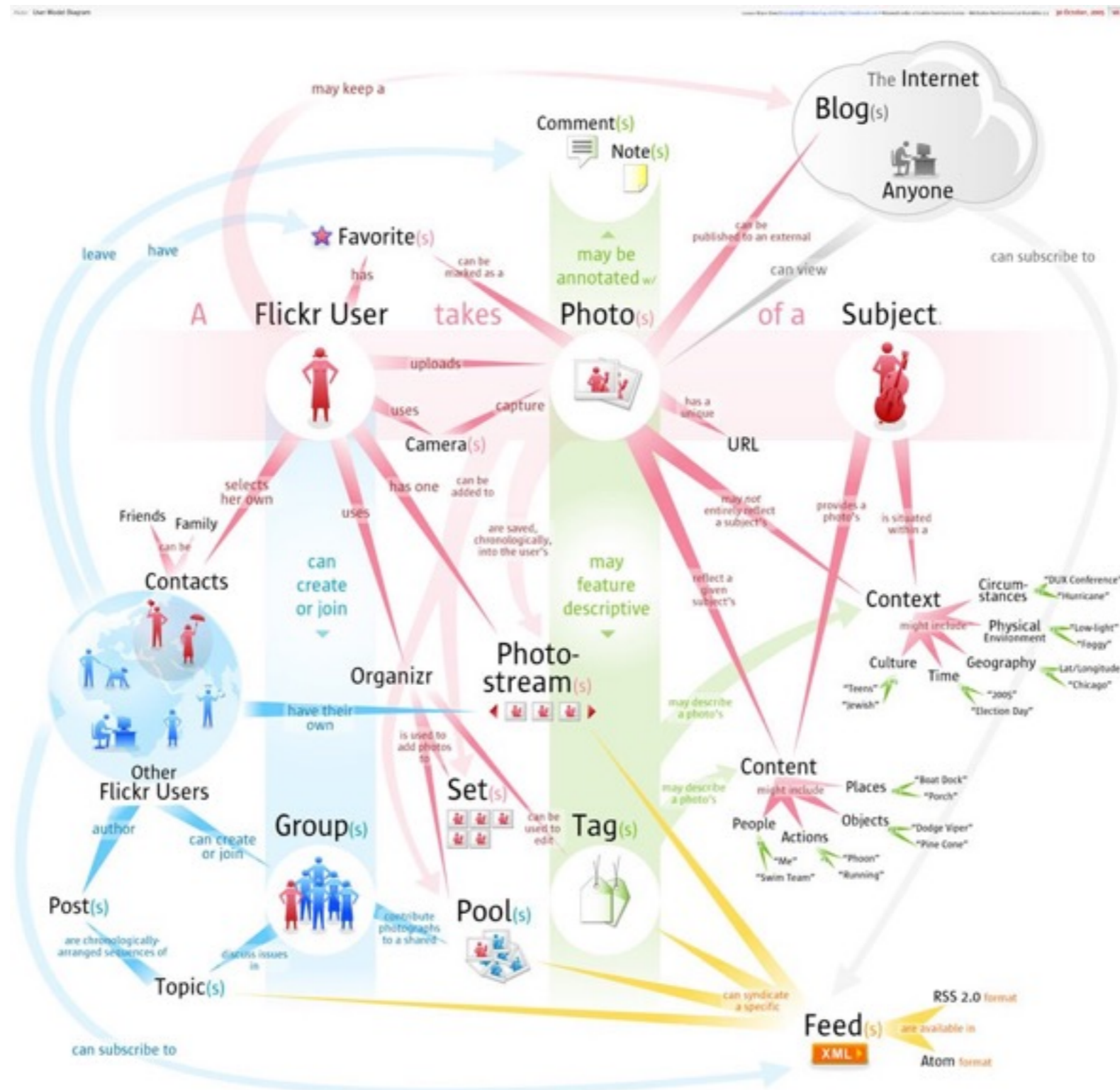


# 说不清涨不起

计划，方案，执行

编号（可由需求人员填写）	需求类型（可由需求人员填写）
“采集时刻 + 采集者”信息	功能需求、非功能需求等
<b>(Who)</b> （重要信息，方便追根溯源）	
需求的用户：最好有该用户的联系方式等信息 背景资料：受教育程度、岗位经验，以及其他与本单项需求相关经验	
<b>(Where、When)</b> （重要信息，用来理解需求发生的场景）	
该需求的特定的时间、地理、环境等	
<b>(What)</b> （最重要的信息）	
用（主语+谓语+宾语）的语法结构，不要加入主观的修饰语句	
<b>(Why)</b> （需求人员要保持怀疑的心，很多时候理由是假想出来的）	
么会有这样的需求，以及采集者的解释	
<b>标准 (How)</b>	<b>需求重要性权重 (How much) :</b>
何确认这个需求被满足了) 尽量用量化的语言 无法量化的举例解释	满足后 (“1: 一般”到“5: 非常高兴”) 未实现 (“1: 略感遗憾”到“5: 非常懊恼”)
<b>生命特征 (When)</b>	<b>需求关联 (Which)</b>
需求的紧急度 时间持续性	1. 人: 和此需求关联的任何人 2. 事: 和此需求关联的用户业务与其他需求 3. 物: 和此需求关联的用户系统、设备 求关联的其他产品等
<b>材料</b>	<b>竞争者对比</b>
求采集活动中的输入材料，只用一下，能找到即可	按照“1分: 差”到“10分: 好”进行评估: 1. 竞争者对该需求的满足方式 2. 用户、客户对竞争者及公司在该需求评价

# 门槛，在门里



# 老板骂你，机会难得



# 交原型死的惨



# 好反馈就值百万年薪

- 如何反馈?
- 如何让老板参与进来
- 你的用户体验是什么?



# 百万年薪最后一个秘密

“PMCAFF只为成就产品”

-阿德@PMCAFF