



【面试题】腾讯产品群面题解析系列（三）



144

作者 [浅斟意](#) [关注](#)

2017.04.04 18:17* 字数 3570 阅读 1258 评论 0 喜欢 16

引言：2016腾讯实习生春招的时候，自己做了一些关于产品面试题的思考。现在有时间了，整理出来给大家看看，希望对你们的群面有一些帮助。

题目十一：设计一款智能戒指

题目十二：设计滴滴打车的新业务/如何提高用户粘性/盈利点/监管安全

题目十三：设计一个互联网在线寺庙

题目十四：向60岁老人推广无人机

题目十五：设计UGC视频节目

题目十一：设计一款智能戒指

背景分析：手势识别难，VR发展起来了

产品定位：VR设备的辅助操作工具

目标用户及特点：22-40岁的青年人（善于接受新鲜事物）。

产品形态：硬件（戒指）

产品功能：空气中的手写笔，可识别手势，发出光线，形成文字；智能记录步数、定位；身份识别功能，可刷银行卡、门禁卡；安全警报功能；未来可作为VR的操作辅助设备。

核心点：便捷，易携带

【其他】

- 情侣，极客都太小众；做示爱、安全定位的产品没用。
- 居家：监测生理指标，开关家电的遥控（物联网）；
- 工作：录音，录像；
- 生活休闲：驾车疲劳提醒，跌倒报警（利用传感器，加速度等）

题目十二：设计滴滴打车的新业务/如何提高用户粘性/盈利点/

监管安全

【方案一】

背景：专车，二手车交易等慢慢进入大众生活，共享经济也逐渐被越来越多人接受。

痛点：买车（需要用）与养车（保险，保养等）之间的矛盾。

案例：美国有一个车辆的服务共享公司，类似于出租车，办会员，随时搭乘，到达目的地后停入制定停车场即可。大大简化程序，非常火。

新业务：车辆共享服务（如机场租车，借个几天，停回去）；前期通过和专车公司合作，开展滴滴租车服务（由专人将车开过来，租借给对方）；

盈利点：会员收费；按里程/时间收费；车内物品的广告费等；

监管安全：



白熊求职

• 成立法律、政策部门，维护政府关系；
www.icebear.me

- 针对法律相对真空地带，小规模试水，签署正式法律合同等。
- 为交通提供调度规划；

【方案二】

本题讨论较广，我建议我们先从几个维度来对滴滴进行一下分类，明确我们的讨论方向。

（1）新业务（目标用户，用户场景，用户需求）：（8min）

目标用户分为乘客和司机。（建议只针对乘客）

针对乘客：

- 老年人不会使用智能手机打车，打不到车——开发滴滴敬老版，儿女帮老年人叫车，老年人手机认证后，只管接电话和挂电话即可。下单和付款由儿女负责。也可出老年版滴滴，使用简单，客服热线在线服务，可通过打电话给滴滴客服帮忙预定车来解决。
- 不安全问题：为乘客提供匿名电话，免除可能存在的司机骚扰问题；（不是新业务）

针对司机：针对司机出行需求——切入汽车前/后市场，通过优惠争取更多司机；众包物流。

（2）如何提高用户粘性？（5min）

对于乘客：提供广告红包；基于大数据的出行服务（出行建议，如城市旅游建议）；本地生活服务引入（如提供基于LBS的活动/商家优惠信息）；制造优惠周期，营销热点（如尖叫日，根据尖叫的分贝数来买单）；

对于司机：提供汽车前/后市场的优惠；基于大数据的出行服务（优化出行建议）；生成和爱车的记录；

（3）赢利点：（5min）

对于乘客：大数据数据库；滴滴会员（定期有优惠）；商家分成（餐饮商家）；

对于司机：大数据数据库；滴滴会员（定期有优惠）；商家分成（汽车前/后市场）；车辆管理费；

（4）监管安全：（5min）

成立法律、政策部门，维护政府关系；

针对法律相对真空地带，小规模试水，签署正式法律合同等。

为交通提供调度规划；

（5）内部总结：（5min）

题目十三：设计一个互联网在线寺庙

背景分析：中国信佛的人超过两亿，多分散在各地，在家中修行功课，烧香、礼佛、读经书等；偶尔参加佛教讲座；很难有机会与法师直接交流，彼此之间也很少交流。

传统寺庙有什么功能？：烧香，拜佛，许愿。

案例：互联网化的经典——龙泉寺。

龙泉寺推出了漫画书，动画片，原创音乐，MV，微电影，虚拟现实VR和增强现实AR，机器人小和尚；有网上学习中心，开放阅读平台，整理佛经典籍，推出故事、动漫等，目的是让佛经通过更新的表现形式得以更多传阅，甚至可以把龙泉寺做成全世界的经书中心；粉丝和义工队伍建设；ipad诵经；教学班，不同修行等级，不同修行课程，有班导法师；

其他还有，通过互联网招新；抽签决定点头香，做寺庙的周边产品；问姻缘、售卖经书、护身符等。

用户分析及需求分析：

1.寺庙：寺庙管理人员，法师——想要宣扬佛法（微博，博客，微信，翻译外文），诵经念佛，佛法教学，佛学交流（邀请培训），希望佛教的发展与社会同步

2.信众：虔诚的信徒；祈愿者，还愿者；祈祷希望得到宽恕者——由于没有时间还愿，希望能够随时随地祈福；为公益或慈善，募捐；希望有人能帮助念经祈福；希望能够相互交流佛法。

产品定位：宣扬佛法，促进信众、寺庙、师傅交流的平台；

获取更多资料礼包！



1. 修行：佛法图书馆（内容形式包括图书、微电影、佛法漫画、礼佛音乐等）；佛法学习，可摘录文字，并分享到佛友圈，分享可用语音（系统将会自动翻译成文字）。
2. 佛友圈：活动发布（用户可点击报名活动——如佛教课堂/培训，或预定寺庙房间、饭菜、在线烧香、请师傅为某人祈福等——进香拜佛可在家完成，师傅会帮助祈福、点香）；法师动态：法师发布佛法，短微博，文章（可评论）；佛友动态：佛友之间互相交流（可查和加佛友）；网上法场（佛法活动在线直播）；
3. 法师列表：推荐导师，预约法师（和师傅聊天，解惑——需预约，付费，类似在行）；可按地区搜索法师；
4. 我的：黄历，佛的生日，可设置提醒；我的足迹，我参与的活动，我的动态，根据参与度不同，粉丝和义工有不同的标签和等级（准净人、净人、沙弥、比丘班级）。

其他市面上已有的APP参考：http://union.china.com.cn/zfgl/2014-09/11/content_7222722.htm

题目十四：向60岁老人推广无人机

解题套话参考：

我们遇到的是一个运营推广问题（不是产品设计题），在讨论具体的解决方案之前，我们先确定一下总体解决思路。

我想谈谈我的想法，大家补充和改进一下好吗？

我的思路是这样的，咱们分为三个步骤：讨论无人机的基本功能，目标用户特点，最后讨论推广方式。

大家觉得可以吗？可以就马上进行下一步。

- 1.无人机的基本功能：负荷、拍照、拍视频、撒农药、当玩具等；
- 2.目标用户特点：60岁老人，已退休，生活无压力，家境稍好，老人有关关注家人，安全便捷，生活爱好广，关注健康等需求。
- 3.考虑推广方式：可向老人或其儿女推广。

【思维方式】

1. 先考虑无人机的使用群体（老人or老人的儿女）及其特点（职业&兴趣爱好...），再考虑无人机的功能（负荷、拍照、拍视频、撒农药、当玩具）及其优缺点，最后结合起来进行分析。
2. 可以根据无人机的价格，找到有相应购买力的老人。
3. 也可以从产品的角度来考虑：基于需求，设计、改进产品。
4. 运营角度：（渠道、活动、内容、用户运营等等）可以合作的商家有哪些？都可以考虑进去。

【一】亲情需求

1. 拍家庭照。老人最在意的是看到儿女的照片&纪录片，幸福的模样，无人机能够协助拍家庭照，保留回忆。
2. 与孙子（女）互动。老人愿意为孙子（女）花钱，小孩子对新鲜事物好奇。与后代一起操控无人机，增进互动，升华感情。
3. 送礼物。老人送给后代作为礼物，全家一起娱乐。
4. 满足虚荣心。老人都是爱炫耀子女孝心的，让子女给老人买无人机，新鲜有趣，满足老人向身边人炫耀的虚荣心。

【二】安全&便捷需求



1. 送物品、开门等。对于腿脚不方便、耳朵不好的老人，无人机可协助递送东西、开门等等。（腿脚不方便无人机也不能开门呀，接门外楼下的物品倒是可以，但操作对于老人比较困难）
2. 跟踪&导航。对于记忆力、眼睛、精神等不太好，但又不得不独自出门的老人，可使用无人机进行跟踪导航（包括实时拍摄），同时反馈给家人，以免意外走丢。

【三】爱好需求

1. 俯瞰世界。老人不方便去高的地方，且风险大，借助无人机航拍功能，代替老人俯瞰身边的世界。（无人机貌似无法走这么远）
2. 遛鸟的老爷爷可以用无人机跟踪鸟儿，从不同视角观察鸟儿。（还不如拍照）
3. 爱臭美的老奶奶可以用微型无人机自拍。（老人很难操作）
4. 团购。外出旅游、广场舞比赛，无人机可拍照、录像。（老人很难操作）
5. 平稳性很高的无人机，针对喜欢摄影的老人，摄影照片质量高。（老人很难操作）
6. 遛狗神器。养狗但是体力跟不上的老人，可以通过无人机来跟踪狗狗的行踪，以免跟丢或者意外丢失。
7. 浇水。无人机可以帮助喜欢种花种菜的老人浇水。

【四】健康需求

1. 灵活大脑。老人的生活普遍比较规律、单一，长时间会出现大脑不灵活、协调能力下降等问题。操作控制无人机可灵活老人的大脑及协调能力，于身于心都非常有利。（操控任何东西都可以，无人机太高难度）
2. 突发事故时，可用无人机送急救药品。（无人机送急救药品，还不如派120）

题目十五：设计UGC视频节目

目标用户：年轻，愿意UGC的人群

目的：传播范围广——要求娱乐性强，新颖有趣，互动性强。

案例：帅哥撩妹；男男，女女。

形式及内容：

1. 节目串联：以比赛形式做，用户必须是在某个平台上认识的，来自全国各个不同地方的人，每个人演一部分，串联起来。或必须是不同高校男女；最后根据点击量等排名，选出最有搞笑or最优质的，选出10名，最终线下参赛（奖金要足够吸引人）。通过通过引入竞技，增强传播性；
2. 回拍：以比赛形式做，10s视频，越回越好。
3. 教你撩妹等有趣话题。

