



【面试题】腾讯产品群面题解析系列（一）



144

作者 浅斟意 [关注](#)

2016.09.24 00:21* 字数 3690 阅读 2600 评论 2 喜欢 34

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。

题目一、在微信里设计一个支付场景，能够快速传播

题目二：无人岛的开发与推广

题目三：给青春偶像剧设计一套微信互动方案

题目四：设计一款比大白更受欢迎的家用机器人

题目五：设计一款老年O2O产品

题目一、在微信里设计一个支付场景，能够快速传播

在这里提供一个开场套话：

我们遇到的是一个“微信支付场景”的产品/运营方案设计的问题，目的是要实现快速传播。

在讨论具体解决方案之前，我建议我们先确定一下总体思路。

我想谈谈我的想法，大家看看补充和改进一下，好吗？

我的思路是，分析：

- 1.用户场景：能够吸引人快速传播的场景有哪些？
- 2.目标用户是谁？
- 3.用户需求有哪些？
- 4.提出解决方案，包括产品形态和内容，核心点。

分析：

1.挖掘场景：微信用户群体，有什么待解决的需求没被满足？要求这些场景能够吸引人快速传播。

可快速传播的场景的特点是：可盈利（值乎、照片红包），或者满足好奇心，窥探欲（秘密），尊贵感，有趣好玩（宋仲基结婚照），有互动性（朋友印象）等；

场景比如相亲，表白，追星，秘密等。

提出：单身朋友找对象难的场景。

2.目标用户：

提出：单身、想找对象的微信用户，大概22-35岁。这群人更爱分享，消息的传播性也最强。

3.用户的需求：找对象，或为单身朋友找对象，后者更好玩有趣，有互动性。

4.解决方案：

- 产品形态：微信嵌入功能。付钱才能看的文字内容。微信发照片多加入一个功能，发隐藏文字消息的照片，需付款才能查看。
- 产品内容：为了解决相亲者自身的心理门槛，并增加互动性，提出“为单身朋友寻找另一半”。由我发布一个单身朋友相亲照片+文字，其他人感兴趣了要付款，才能要到主人公联系方式，或更详细的主人公信息（颜值，身高，学历，家境，工作情况等）。
- 核心点：好玩，有趣，有用，直击单身男女痛点，而且给他们的朋友一个帮助朋友的机会，会得到



- 成功案例：类似付钱才能看的知识（值乎，为知识付费——尊贵感）。

【其他乱七八糟的想法】：

- 可以给熟人匿名发消息，设置一个价格，付钱了（价格不超过10元）才可以查看是谁。
- 朋友圈寻声：想对喜欢的ta说一段话？你付钱，我为你录一段声音。

付钱才能看的秘密（表白——窥探欲）。具体设计：如果你喜欢我，就点一下H5的“喜欢”按钮。付钱，我就能看到有多少人给我喜欢的ta表白了。

题目二：无人岛的开发与推广

分析框架：

产品定位（先做假设）——目标用户——开发方案——推广方案

思路：

- 无人岛上有什么？有树木，空地，野外环境，动植物等，空气清新，适合人生存
- 可以有什么用途/使用场景？旅游度假，冥想，夏令营生存环境探险
- 每个场景（提出和讨论）分别针对什么目标用户？如何开发？如何推广？

首先假设这是一个自然环境不错，没有太大危险的岛屿。无人岛上有树木，空地，野外环境，动植物等，空气清新，适合人生存。

产品定位：选取旅游度假。

目标用户：30-50岁的有钱、热爱旅行的人（需要开发自然）

开发方案：旅游基地开发，包括度假村，食宿，交通设施，安全设施，自然保护区等

推广方案：

- 用户运营：维护老用户，让其写游记，与各大旅行景点联合发放积分卡，
- 内容运营：传统媒体广告，拍摄宣传片，图片、软文，传单海报，线上SNS，SEO，BBS，博客的宣传；登陆各大旅游、地图网站并做广告宣传；
- 活动运营：邀请旅游节目，甚至邀请明星来游玩；初期搞宣传活动（邀请好友抱团）；邀请免费旅行体验官，抽奖送旅行票等。
- 渠道运营：媒体宣传及公关（扩大影响力）；线下与各种旅游渠道合作（比如与旅行社合作）；线上与旅行平台、团购平台等合作；广铺渠道。
- 营销推广：邀请美女主播旅游并在线上直播；热点营销，事件营销等；制作VR内容，邀请用户进行VR旅游体验；邀请明星入驻小岛冠名开店等。

【其他乱七八糟的想法】：

- 冥想(可能需求度不高)——40-70岁的人——别墅、山间小屋等开发，食物、设备配备——同上+与瑜伽、寺庙等合作。
- 夏令营生存环境探险——中小学生——需要开发野外探险设施，装备——与学校、培训机构、夏令营机构合作；学校宣传；贴吧，BBS，线上相关渠道（如教育类频道，育儿频道）等合作；

题目三：给青春偶像剧设计一套微信互动方案；

本题timer/leader套话参考：

我们遇到的是一个解决方案设计题，目的是要设计一套微信互动方案，提高偶像剧的收视率，持续吸引



在讨论具体的解决方案之前，我们先确定一下总体思路。

我先谈谈我的看法，大家看看补充和改进一下好吗？

框架：（30min）

- 3min 各自思考
- 10min 用户场景、目标用户、用户需求
- 10min 解决方案
- 5min 内部总结

还预留几分钟，大家看可以吗？可以的话我们就开始读题了。

用户场景：在电视或网络上观看偶像剧

目标用户特点：多为10-30岁年轻人，以女性居多，喜欢八卦娱乐明星。

用户需求：希望与明星互动，或与同时观看偶像剧的剧友互动。

解决方案：

讨论过程：



给青春偶像剧设计一套微信互动方案.jpg

最后方案：

- 选取摇一摇，在电视剧播出某些时刻，让用户摇一摇，抽取奖品。奖品有：1.与明星互动，2.抽奖，3.抽取明星红包，4.摇出特制H5，如可生成背景为剧情背景，自己作为女主角，与明星同台的照片等（剧情根据偶像剧发展特制，且只发给有限用户），5.限量版明星表情包等。
- 其他时间摇一摇，可摇到别人对剧情的评论弹幕，也可自己识别电视节目并发送弹幕（弹幕可被其他在此时摇一摇的人接收到）。

题目四：设计一款比大白更受欢迎的家用机器人

产品设计题思路：

用户场景——目标用户——用户需求——解决方案



目标用户: 5-50岁的、相对年轻的人(他们更能接受机器人等新鲜事物)

目标用户还有哪些家居生活场景? 衣食住行(会做家务劳动), 学习工作(帮忙答疑), 娱乐(陪聊天, 唱歌)

用户需求: 女性——家务劳动, 照看婴儿/宠物; 小孩——学习答疑; 其他——办公、聊天、娱乐等。

结论:

用户场景: 家里做家务

目标用户: 22-50岁女性, 深受家务困扰, 没有空闲时间。

用户需求: 她们在忙碌之余, 还要做家务, 需要一款家用机器人, 能够解放她们做家务的时间。

解决方案:

- **产品功能:** 设计一个家用的, 集做菜、捶背、打扫卫生、洗晾衣服为一体的保姆机器人。
- **产品形态:** 考虑到保姆机器人的定位, 产品往实际保姆形态去设计, 大概1米5, 人形, 女性, 穿着围裙家居服, 身材略丰满, 面容和蔼可亲。

核心点: 安全性, 智能性(能听懂并执行简单的命令), 此机器人能够利用大数据分析用户行为, 从而提供更智能的服务(用得越久, 越精准)。

题目五: 设计一款老年O2O产品

用户场景: 老龄化严重, 会导致很多的问题。老人在家一个人, 儿女少来, 出现危险难以发现; 老年人没人照料。

目标用户: 60-90岁的老年人, 腿脚不便, 平时生活无聊, 娱乐活动少。儿女很少有时间陪伴

用户需求: 一般老年人需要文化娱乐服务; 生活不能自理的老人需要家政服务, 陪护照顾, 护理喂药等服务; (其中后者是更大的痛点, 选取后者)

解决方案:

产品形态: APP(分为老人端, 子女端)+硬件

- **老人端APP:** 提供医疗服务, 如导医和专家门诊预约挂号服务, 还可以提供陪医、送药以及护士、护工上门护理, 上门体检服务; 家政服务等; 有24小时客服热线(老年人不方便打字, 直接打电话预约)。
- **子女端APP:** 和老年端可绑定, 可由子女代替下单, 并会有服务热线电话, 通知父母预约时间等。
- **硬件产品**(可以是手环)

【健康数据检测】硬件实时检测和记录老人心跳、血压等数据, 并实时反馈到儿女的手机上。

【地理位置检测】可检测老人地理位置(为保护隐私, 此功能可在硬件上选择打开或关闭)

【通话功能】一键呼叫功能(老人主动给儿女打电话——可设置最常用的5个联系人); 突发状况时手环将自动给儿女发消息, 自动拨打120, 一键呼叫医生上门服务。

难点: 模式重, 需要整合服务供应商, 包括医院、检测机构、医疗器械、家政、维修等。

难点的解决方案: 需要根据地域整合资源渠道, 并不断拓展, 长期运营。

【提出案例: 友康】

目前市面上有个比较火的、针对老年人的产品, 叫做友康。它一方面整合海量优质的医疗、生活服务资源, 提供给城市老人; 另一方面, 吸引优质服务商入驻, 开发多款APP应用和可穿戴设备, 将老人、子女、服务商同友康平台完美串联, 最终形成一个“大健康+大生活”的移动化养老服务闭环, 并以此为原型, 向多个城市和区域扩张。

1. 服务端: 搭建了一个信息化平台, 将养老资源进行整合。提供客服热线, 后端连接各种医疗资源。



白熊求职

提供医疗、健康、生活和娱乐等服务。

www.icebear.me

医疗健康方面，不仅可以提供导医和专家门诊预约挂号服务，还可以提供陪医、送药以及护士、护工上门护理服务；

生活方面，可提供突发疾病的急救服务，也可以给年纪较长、生活自理能力下降的老人提供日常生活服务，从最简单的理发、修锁、家电维修到保姆、保洁等各个方面。

除此之外，友康还将每条街道的社区文化活动，通过手机终端定期推送给老年用户。

资源：包括医院、检测机构、医疗器械、家政、维修等。所有服务人员均为实名注册，由友康统一定价，统一派单，统一服务。

2. 客户端：

老人端：APP，一键就可接通友康客服电话，轻松获得所需服务。子女端：.....

【其他乱七八糟的想法】：

- 根据老年人身体状况，配制特定的健康菜系（像订鲜奶一样），一键下单or儿女包办。
- 阿姨帮方向（日常保洁，衣物干洗，鞋具洗护）

