

传统产品经理面经

掌上先机（慧策）-产品经理实习生面经

慧策面试经验分享）

作为建筑学 无前置实习 无相关项目的学生拿到第一个offer真的挺不容易的

一面电话面

详细问了基础情况 本硕学校 成绩 考研 or保研 为自己的高中 本科 研究生 生活打分 询问了高考成绩 高考排名 好像大概就这样

二面ceo面

说是群面，我这面就只有两位同学，是肖总亲自面的，肖总还还不错，看着挺亲切的，最令人印象深刻的居然是对我们建筑转行表示认可

首先自我介绍，介绍很简单，肖总主要看校园经历啥的，对之前的实习以及项目没有展开

然后肖总问有没有过系统的学习过产品经理 回答看过黑马的课，他说这种都不算，最好去市面上找两个最好的书读读多学学

然后肖总讲自己的创业经历

后面提问一个好的产品经理要做到什么最重要 其次 然后

我回答产品的差异化和卖点 组内分工合作与协调 然后成本 他表示肯定（比前一位同学好）但是远远还不够

聊天过程中我接过主动权举了起点阅读和微信阅读的例子，分析了他们两个的差异化和各自的侧重点，说的不是很好，但是算是掌握了主动权，接下来几分钟都是我在和肖总聊，也学到了一些东西

后面又引申到我简历里校园大使和创业的部分，询问为啥选择xx这个公司做校园大大使，主要是干什么的，他对这个体系很感兴趣，聊了很多，借此聊了下这些经历和产品经理的联系

没有问技术问题

反问阶段 公司主营toB 还是toC，表示自己倾向于toB

和我一起面的那位同学是同济的大数据的硕士，有两段前置实习，可以说简历比我好得多，我能做的就只有在面试时候抢占主动权了

二面顺利通过，好像没刷人

三面人力面

首先自我介绍 hr询问了专业 成绩 校园经历

然后询问了项目经历之后hr也对我的校园大使的经历感兴趣，询问工作内容为啥选xx这个公司，怎么进去的，回答本科毕业想转产品，实习无果，找了个校园大使想先了解行业，再问，如何向同学介绍

xx这个公司，他们和其他大厂相比有啥优势，答工作强度 薪资地理位置等等，后面有问了我选择行业的倾向，能都接受加班，实习时常等等

反问阶段 问了进去之后主要的工作内容 为什么贵公司接受建筑学来做产品经理

后面就基本没什么了

整个面试阶段没有拖沓，流程很快，也没有什么太过专业的问题，感觉倾向于选择干劲强的成绩好的同学来培养

面经 | 科大讯飞产品二面 · 质量超高的一期

欢迎关注主播交流！优先回关注私信~

「结论」：时长28min，个人觉得特别有质量的一次面试，面试问题很精炼，触及到很多自己思考不足和准备不足的地方。这也体现出讯飞二面非常看重思考的能力，既有宏观层面也有微观层面。由于公司本身就是做大模型的，所以很看重应聘者脱离大模型独立思考的结果，以及对大模型这个行业本身宏观的思考。

凉的也算心服口服，问题贴出来↓路过的大佬给点回答指导

Q

、介绍项目A

Q

、有没有对行业内的主流竞争对手做分析，你得出了什么结论，运用到自己的产品设计上？

Q

、介绍项目B

Q

、你如何理解产品经理在不同业务赛道上的通用能力的培养？

（从相通点和依据行业特性的不同点来回答）

Q

、举一个例子介绍一下过往工作协同了哪些角色？最后一起达成了什么目标？

Q

、如果+1和+2在给你布置任务上产生了明显的分歧，你如何处理？

（可以举个例子，比如一个让你分析垂类用户，一个让你分析通用用户）

Q

、你觉得5年之内这个周期，通用模型和垂类模型哪个更容易变现，为什么？

（可以继续举例子，通用模型如豆包，垂类模型如影像、教育）

Q

、大模型都是有幻觉的，比如某个模型的准确率是90%，但是用户期待的是100%，你觉得应该如何填平中间这10%？

Q

、如果你是微信的产品经理，现在让你砍掉一个功能，你会砍掉哪一个？

Q

、现在微信评论朋友圈可以发图片了，你觉得从产品经理的角度来说，这个功能是为了解决哪一类用户或者哪一个场景下的问题？

「反问」：表示看重思考和学习能力；不能太依赖大模型，对于问题要有自己思考出来的答案。

感谢各位小伙伴的mark和交流[主页有更多内容的分享](#)

（走出假期综合症，慢慢补更一下

滴滴-产品实习生面经分享 附具体回答

今天带来的是一位成功通过滴滴产品实习生一面的同学的面试复盘~

这位同学之前有一段中厂产品实习，而且表达清晰、逻辑在线。

这场面试整体感觉非常“正”——

面试官十分专业，问的全是产品经理的核心能力题，没有刁钻的偏题怪题。

而我们的同学也展现了“稳扎稳打”的风格，

稳稳地接住了所有问题。🎉

可以说，这是一场标准度很高的B端产品面试范本。

下面就让我们一同回顾吧！

📍 岗位：滴滴 产品经理实习生

📍 时间：40min

📍 形式：线上面试

❓ 面试问题：

1.自我介绍

- 2.你认为产品经理最重要的能力是什么？
- 3.你在工作中的产品经理流程是什么？
- 4.说一说你的产品项目
- 5.为什么要选择用分类的方式来搜索要素？不能用模糊搜索？
- 6.在这个项目中的困难有什么？
- 7.你认为为什么做这个产品重要，还是怎么做重要？
- 8.你的产品经理规划是什么？
- 9.你怎么看待实习的？你选择实习的标准是什么？
- 10.会sql吗？会什么操作？

📋 面试复盘：

✅ 做得好的：

逻辑清晰：对产品经理核心能力的理解十分到位，能结合B端特点阐述；

经验扎实：能用具体项目说明问题，流程描述完整，细节充分；

表达顺畅：回答流畅，能自然地将“业务理解”与“逻辑思维”作为沟通能力的基础，体现思考深度。

❌ 还需改进的：

量化结果：项目介绍中缺少数据支撑，可以补充“要素管理功能上线后，查找效率提升了X%”；

深度思考：在“为什么做”与“怎么做”的问题上，可补充一个简短的实例，让回答更生动；

技能具体化：提到SQL时，可补充一下使用SQL的具体场景，以体现应用能力。

🌟 总结：本场面试，同学表现非常优秀~

展现了良好的产品思维、沟通能力和项目执行力。

看来我们的模拟面试还是有成效的！ ✨

26届秋招已经到了后半段，但是校招还没有结束

现在找一份核心实习，为简历增添一份重量级项目还来得及💪

希望这份面经能帮到正在找实习的你~

易点云市场策略产品经理岗位面经（初面）

本人情况：初面过了，终面没过，bg是211本。由于有好几个宝宝儿问我面试都问到了什么，就不一一回复啦，要面试的友友可以看一看

- 1、简单的自我介绍
- 2、目前都在看哪些岗位工作，因为我的专业更偏技术方面，又追问了为什么专业和要找的岗位不是很相关
- 3、有没有考公考研？怎么考虑的。我有考研经历，追问了为什么想考研以及一些过程性的问题
- 4、实习经历，问的问题很细问题也比较多，以及为什么离职
- 5、感到最有压力的一件事
- 6、最有成就感的事情
- 7、未来职业发展规划，会给出几条路径，需要自己选择并说出原因
- 8、评价自己
- 9、此处还有一个问题，给出了一个情景，记忆有点模糊了
- 10、反问，问了问题之后，能感受到面试官很有耐心的在回答

初面整体没有很难，面试过程还算是比较轻松的（个人感觉），时间大概持续了四十多分钟的样子。

网易|教育产品经理面经

1. 假设你负责网易有道“中小学数学同步练习”功能的设计，目标是帮助学生通过针对性练习巩固课堂知识。但调研发现，家长希望练习题难度分层（基础/提升/拓展），而老师反馈“分层会增加布置作业的复杂度”。作为产品经理，你会如何平衡家长和老师的的需求？请设计具体的功能方案，包括练习生成、作业布置、结果反馈三个环节。
 - 追问 1：上线后发现学生对纯文字练习题兴趣低，完成率不足50%，你会如何优化题型形式（如加入动画、互动元素）？
 - 追问 2：老师反馈“批改结果分析太简单，无法定位学生薄弱点”，你会如何增强数据分析功能？
2. 请描述一次你在校园中“帮助他人解决学习问题”的经历（比如辅导同学备考、组织学习小组）。你如何了解对方的学习痛点？设计了哪些学习方案？实施后对方的成绩或能力有哪些提升？
3. 假如你入职网易后，负责优化“K12直播课互动”功能。数据显示，低年级学生（1-3年级）在直播课中的专注时长平均仅15分钟，远低于40分钟的课程时长。你会设计哪些互动功能（如答题、游戏化环节）提升他们的专注度？如何协调教研团队、技术团队确保功能与教学内容适配？
4. 网易计划为“双减”后的学生推出一款“素质教育实践平台”，涵盖编程、绘画、口才等课程。但家长更关注这些课程对升学的“实际帮助”，报名意愿低。你会如何设计产品功能或内容，打消家长的顾虑？

5. 在小组项目中，你负责设计一个“教育类小程序”（如校园选课助手、学习资料共享平台），但团队成员对“核心功能优先级”有分歧：有人认为易用性最重要，有人坚持内容丰富度优先。请描述你是如何推动大家达成共识的？如何通过用户调研或数据说服对方？
- 追问 1：如果调研结果与你最初的想法冲突，你会如何调整设计思路？

海尔 海外市场产品经理面经

海尔面试

时间线

9.17 AI面

9.26 收到一面

9.28 一面

AI面经：

全程英文回答，全程开摄像头，每道题有10s思考时间，不可重新录制

1. 3分钟自我介绍(姓名，学校，专业，经历)
2. 读一段英文
2. Why choose this industry
3. 两个英语问答（用什么策略提升自己的技能；追求目标时如何处理挫折）
4. 两道英文听力题
5. 北森行测+性格测试

一面：

自我介绍

3个英文面试题（如何解决挑战；你最大的优势；了解过海尔公司吗）

介绍一个项目

职业规划（行业，城市，岗位）

反问

西西弗斯

关注

无产品实习找产品经理第一面，是在boss投的一家深圳初创公司，AI产品

自我介绍

- 1.专业相关背景问题
- 2.你的课程有没有帮你学到什么产品技能？
- 3.关于项目1中的需求问题
- 4.关于项目1的商业模式问题
- 5.项目2的产品优化中，用户调研可能只是少部分的人的需求，怎么解决？
- 6.项目2你的广告优化是怎样一个模式？
- 7.怎么应对AI产品的变化？你作为产品经理怎么看待这个问题？
- 8.处理数据的业务问题

反问，问了一些产品相关的问题，说了一些自己的看法。

反思:第一次面产品，可紧张了，问题都比较基础，但说话特别的卡顿，很多问题能回答得好的一紧张全都忘了

甚至忘记插电脑电源，跑去拿了充电器。什么蜜汁操作，我真是笑死人了。感觉面试官不太满意，最后说要做一下横向对比，包挂了

小红书|电商产品经理面经✅

1. 假设你需要优化小红书"笔记种草 - 商品购买"转化链路，如何减少用户流失？
 - 追问1：你会在笔记详情页设计哪些转化入口？
 - 追问2：如何简化购买流程（如减少跳转步骤）？
2. 描述一次电商产品需求落地经历，如何协调技术、运营团队推进项目？
3. 解释电商供应链的产品化设计，如何通过产品功能优化履约效率？
4. 在设计跨境电商功能时，你的合规与体验平衡策略是什么？
 - 追问1：如何处理关税计算和物流跟踪问题？
 - 追问2：会设置哪些退换货保障机制？
5. 分享一次通过电商产品设计提升复购率的经历，关键措施是什么？

携程产品实习面经分享👉

1 投递

4.22投递—4.25约面—4.27下午一面&offer

携程招聘官网上没有日常实习岗位，我是在实习僧上投递的。实习僧上岗位上线时间是2024.10.30。不过听说携程产品实习岗一直用的这个链接，所以想投递的朋友可以直接投，不用担心时间过期的问题~

2 面试

面试问题大致可分为过往经历深挖、业务相关问题和产品八股这三类。我的问题大致是：

做过产运和产品，为什么选择做产品？产品经理需要哪些能力？

实习时候项目的整体情况？数据指标？团队规模？详细介绍自己做的需求？

怎么判断一个需求的优先级？

有没有用过抢票软件？12306使用痛点？12306和其他三方抢票软件比起来的优劣势？三方抢票软件可能存在的增长点？

B端和C端的区别？自己的规划？

对这段实习的期待？

反问：工作内容。组织架构，对接几个正职，部门有几个实习生。对我的评价建议。

3 建议&思考：

1、介绍项目：先搭好回答框架，让面试官快速知道为什么做这个项目（背景）、具体怎么落地执行（方案）、最终达成了什么成果（结果）。不用一开始就堆砌细节，具体细节面试官自然会追问。如果一上来介绍的非常冗长，很容易让人听得很疲惫且记不住重点。

2、回答问题：注意逻辑。比如抢票软件的使用痛点，可以按“抢票前—抢票中—抢票后”的时间线拆解；分析需求优先级，可从“用户价值、商业价值、技术可行性”三个维度分层展开。如果实在找不到特定逻辑，就用“第一点/第二点/第三点”来强制结构化，也能让表达变得更有条理，避免想到哪儿说到哪儿的混乱感。

3、业务理解能力。最近跟很多朋友交流过产品经理需要具备哪些技能这个问题后初步得到一个共识：当AI能辅助写代码、跑数据、画原型图、生成prd初稿后，产品经理的核心竞争力反而回归到懂业务上。这场面试的最后我反问面试官对我的评价，她肯定了我的逻辑思维和语言表达能力，但也表示我缺乏C端产品经验，不确定我的数据分析能力能否胜任。我说自己能够使用excel sql python等工具后，她解释她指的不是掌握某个具体工具，而是能不能钻进用户场景里，把复杂的业务链条拆明白，能不能从数据背后看出真实需求。这些扎根行业的理解能力，或许才是AI替代不了的隐性壁垒。

欢迎大家在评论区交流~

字节番茄小说-C端产品经理面经

1、自我介绍

2、项目深挖：

我对你的项目经历很感兴趣，能展开聊聊吗

项目投资怎么拿到的？

你们项目的目标是什么？

需求从哪里来？ROI如何计算？

关注哪些指标？指标计算维度？

留存数据很夸张，原因是什么？

讲解一下留存的分子和分母

3、讲讲你一开始提到的和作者访谈的事

4、平时用什么软件看书？看网文多吗？

5、介绍另一个项目：用户需求，产品功能，后期推广等等等

6、你常用的app是什么，评价一下

7、比较想做哪个方向的产品经理，为什么？

8、如果让你负责番茄小说的C端营收，你打算怎样做？

9、反问：

番茄功能点1...为什么这么做？

番茄功能点2...竞品是这样的，为什么我们是那样的？

评价一下刚刚面试？

请介绍你对携程用户增长的理解，包括获客、激活、留存、变现和推荐（AARRR模型）。请说明携程用户增长的核心策略和关键指标是什么。

考察点！

☒ ~~AARRR模型的精准理解与落地适配能力~~

☒ ~~携程业务场景下的增长策略设计思维~~

☒ ~~增长核心指标的拆解与优先级判断~~

☒ ~~应届生的用户增长认知与行业洞察力~~

解题框架✔

- ✔ ~~先拆解AARRR各环节的核心目标（贴合携程旅行预订场景）~~
- ✔ ~~结合携程生态（预订闭环、多业务线）提炼核心增长策略~~
- ✔ ~~按链路拆解关键指标，明确核心指标与辅助指标的差异~~
- ✔ ~~用自身使用体验佐证策略的合理性~~

参考答案

我理解的用户增长不是单纯拉新，而是用AARRR模型全链路盘活用户。获客是拉来新用户，激活是让新用户用核心功能（比如查酒店、订机票），留存是让用户常打开、常消费，变现是通过预订、会员等赚钱，推荐是让老用户带新用户，形成裂变。携程的核心增长策略，我觉得是“生态闭环+精准补贴+场景延伸”：依托机票、酒店、门票的预订闭环，新用户用大额优惠券激活，老用户用会员积分、专属权益留存；再延伸到本地玩乐、商旅、租车等场景，提升用户使用频次和变现能力。关键指标分链路看：获客看CAC（获客成本）和新增用户数，重点控制成本；激活看首次预订转化率、核心功能（搜索/收藏）使用率，这是新用户留存的基础；留存看7日/30日/90日留存率，高频用户（每月 ≥ 2 次打开）占比；变现看ARPU（用户平均收入）、LTV（用户生命周期价值）， $LTV/CAC > 3$ 才健康；推荐看推荐率、裂变新增用户数、好友激活率。我平时用携程时，新用户给的100元酒店优惠券让我很快完成了首次预订，后续因为会员积分能抵扣，就一直用下来了，这就是策略落地的体现。

👏 2. 请设计一个携程新用户的激活方案。请说明如何设计新用户引导流程（如优惠券、任务、奖励），如何提升新用户的首次转化率。

考察点！

- ✔ ~~新用户引导流程的场景化设计能力~~
- ✔ ~~激励机制与首次转化的适配性~~
- ✔ ~~新用户核心痛点（决策难、信任低）的解决思维~~
- ✔ ~~应届生的用户体验感知与方案落地意识~~

感谢面试官对着 0 产品经验的我唠嗑一小时

（深度复盘写不下了，见图片p3-p5）

面试官提问：

1. 你为什么做产品？
2. 你是打算产品，运营，GTM，市场等工作都尝试一下，还是说以后确定做产品；
3. 为什么AI非常适合出海？
4. 为什么要来这个公司这个岗位，希望学到什么知识；
5. 自我介绍。着重介绍你在AI初创公司的产运经历和创业经历；

反问：

1. 公司做的AI产品是什么？（非ai硬件）
2. 从一个面试者/用人者角度看，学历重要吗，更看重求职者的什么优势
3. 您怎么看待AI产品经理这个岗位，这个岗位是短时性的还是未来五年十年长期存在的；
4. 对自己的面试表现打分，有什么可以改进的地方？

收获与反思：

1. 不再纠结学历。彻底放下了“假如我还回头继续保研读博，会不会发展地更好”的想法，既然自己天生就是吃互联网这口饭的，那就早点接受市场考验，只要经验够多够垂直，且对自己有自信。
2. 尽早明确自己到底做什么。说实话我目前的实习涵盖产运、用户运营、GTM、生态运营等。都是运营，跨不到产品去。要想做产品，必须有一段垂直的产品实习，如果要去大厂则必须有大厂的产品实习。
3. 虽然面试官认为面试表现无法反应个人能力，但是出色的面试表现可以给面试官不错的印象。而要想出色，需要刻意培养面试技巧，打磨自我介绍，设想他可能提出的问题，给面试官埋钩子。准备充分才能游刃有余

面经 | 蚂蚁产品面试

最近终于闲下来了[完啦R]但秋招并不顺利…决定一边听天由命一边复盘一下之前的面试经历，顺便试着记录一下这段时间实习的体验。

一面(30min)

挑战性和成长性最大的一段经历

介绍一个 AI 产品，产品结构与形态

如果某个功能的使用率未达到预期，怎么分析

再介绍一个大模型产品，深入分析，是否接触 coze？

如果给支付宝加一个 AI 板块，怎么加？以及怎么评估效果

如果和研发发生冲突。或者需求延期的情况，怎么协调以及判断需求的优先级

个人毕业后的规划

二面（30min）

介绍一个成长性最大的需求

第一段和第二段实习主要做什么

为什么会使商业化指标增长

ABtest 是怎么做的，怎么证明是有效的

怎么判断优先

做产品最需要的能力是什么

倾向于 B 端还是 C 端

面到中途说这个岗主要是 To B，要求强技术，说我的背景更适合 C 端我就懂必

1、自我介绍

2、项目深挖：

我对你的项目经历很感兴趣，能展开聊聊吗

项目投资怎么拿到的？

你们项目的目标是什么？

需求从哪里来？ROI如何计算？

关注哪些指标？指标计算维度？

留存数据很夸张，原因是什么？

讲解一下留存的分子和分母

3、讲讲你一开始提到的和作者访谈的事

4、平时用什么软件看书？看网文多吗？

5、介绍另一个项目：用户需求，产品功能，后期推广等等等

6、你常用的app是什么，评价一下

7、比较想做哪个方向的产品经理，为什么？

8、如果让你负责番茄小说的C端营收，你打算怎样做？

9、反问：

番茄功能点1...为什么这么做？

番茄功能点2...竞品是这样的，为什么我们是那样的？

评价一下刚刚面试？

1. 假设你需要设计一款面向年轻群体的智能投顾产品，如何平衡收益性与风险控制？

◦ 追问 1：你会选择哪些底层资产构建投资组合？

◦ 追问 2：如何设计用户风险测评体系？

2. 描述一次金融产品竞品分析经历，发现了哪些差异化机会？

3. 解释金融科技创新趋势，如何将区块链技术应用用于支付产品设计？

4. 在产品生命周期管理中，你的迭代优化策略是什么？

◦ 追问 1：如何收集用户反馈改进产品功能？

◦ 追问 2：会设置哪些产品健康度监控指标？

5. 分享一次通过市场研究发现产品机会的经历，推出了什么创新功能？

【面经分享】腾讯广告策略产品一面面经

面经如下～

1.谈谈对于腾讯现有的广告生态的理解

2.你觉得广告产品如何平衡用户体验与商业盈利？你有哪些优化策略？

3.如果现在基于视频号设计一个新型广告投放模型，你觉得有哪些关键指标？

4.是否了解大模型、大数据和机器学习算法，你觉得可以如何提升精准投放效果？几个案例

5.当面对低质量流量或广告欺诈问题时，你会采取哪些风控措施？

6.针对广告主预算受限的情况，你想如何设计产品，以帮助他们实现最佳推广效果？

7.对互联网广告模式（例如RTB、定向投放、互动广告等）的理解，以及我们如何在竞争中保持领先？

8.假设需要对朋友圈这种现有广告位进行优化，你会如何设计新功能来提升广告转化率，同时保持平台用户粘性？

#秋招记录之 Keep 产品经理面试

---时间与流程：

1.Keep是集中面试的方式

2.9.4日上午10：30开始一面，11：33收到邮件通知立即上线二面，12：24收到邮件通知三面，因为正在吃饭推迟到了下午14：00

---一面：

先自我介绍，不知道为什么基本没问简历，问了很多毕业设计相关的问题，之后就是发散性问题，有些记不太清了，包括：

1.在使用keep过程中觉得有什么问题？

2.作为产品经理你怎么解决这个问题？

3.在你看帕梅拉的过程中，你认为keep有哪里没有满足你的需求？

4.如果提高课程留存率？

5.给你一根弹力带，设计弹力带与课程的交互方式，能够激发用户兴趣，激励用户完成运动？

6.你觉得将社交引入运动是否对用户激励有效？为什么？

7.作为产品经理谈一下社交引入的方式？

8.反问

---二面：比较常规的挖简历

1.看你做了四段实习，谈一下每段实习的收获，实习期间对这四个公司的感受，这四个公司分别有什么问题（要说四个公司的问题我真的栓q）

2.深挖网易的经历，如何发现需求？如何确定功能？如何沟通？遇到什么问题？觉得之前哪里做的不好？现在再给你一次机会你会怎么做？关于教育行业的思考？（因为在网易做的是教育产品经理）

3.深挖埃森哲经历，做咨询的感受？对企业做了什么基于其特色的设计？

4.以你专业产品经理的角度谈一下keep的体验？（我：我不专业）

5.你认为产品经理需要有什么核心能力？

6.反问

---三面：hr面

1.说一段收获最大的实习？

2.实习过程中在项目推进时是否遇到不配合的人，怎么解决？

3.对于工作你最看中什么？

4.为什么选择keep？

5.对keep的认知？

6.你周围的人如何评价你，用三个词总结？

7.你的优势是什么？

8.现在有在面试或收到offer的公司吗？

9.你的职业规划？

10.未来工作考虑的几个城市？

11.反问

金山云 24届秋招产品经理面经（已offer）

2023.10.19 一面（30min）

2023.10.23 二面（35min）

2023.12.18 oc

一面（30min）：

1、自我介绍。

2、介绍下在大学所做的工作，更偏向于项目经理是吧？

3、在合合信息负责企业内部信息化建设，包括流程引擎迁移，是将三方公司的流程迁移到自研的流程引擎是吧？

4、为什么要做迁移？

5、介绍下百度实习期间做的自助诊断工具。

6、介绍下人工智能创新大赛这个项目。

7、你了解过金山云吗？

8、反问：

产品经理的重要能力：所在赛道的业务是核心，了解业务，基于业务去做产品。比如在云计算领域里面，了解云计算的业务才能更好地做产品。

二面（35min）：

1、自我介绍。

2、详细介绍下之前的人工智能创新大赛。

3、你对信息化的理解是什么？

4、你对B端产品经理和C的产品经理的了解是什么，你是怎么做选择的？

5、你有未来五年的职业规划吗？

6、你多大？

7、你在选择一个岗位或者一家企业的时候，会考虑哪些因素？

8、反问：

①更看重产品经理哪些能力：解决方案的能力、沟通和执行能力

②负责的主要业务：做金山云内部的信息化建设，管理内部系统，但是建设周期不一样，有的比较完善，有的坑坑洼洼，对产品经理的要求希望综合能力要求强一点，未来的发展路径：管理路径，解决方案、架构师等等。

一面业务面

1、了解最近的一段产品实习经历

2、你在项目中的核心价值?(针对实习继续深挖)

3、如果排期有冲突你会怎么办？

4、2b和2c的不同？

5、你想从事2b还是2c？

6、基于你的专业对于互联网房产经济有什么想法？

反问：询问了一下面试官的业务部门以及个人未来会负责的业务方向。

整体来说面试官还是想要了解面试者的基本产品素养以及对产品工作的理解，我的面试官是一位成熟的小姐姐，负责二手房业务模块，我了解到一面二面都是同部门的，不同级别的面试官，基本上通过后都是进入这个业务方向了。

一面完后如果通过大概10分钟左右会收到二面邮件

二面总监面

- 1、介绍一下产品实习经历
- 2、项目中遇到了什么挫折，怎么解决的？
- 3、介绍一下第二段产品实习经历
- 4、产品和运营的不同？(因为我第二段实习是担任的视频号内容运营工作，所以面试官问了我这个问题)
- 5、能够胜任产品岗的优势？
- 6、喜欢用什么产品，介绍一下？

反问：问了面试官对于房产经济未来发展的方向以及对校招生的期待

总结：二面是一位气场强大的面试官，全程不苟言笑，有点压力面的味道，不相比于一面不会那么关注细节，喜欢从宏观的角度考察面试者。

百度-产品实习生一面面经 附回答

最近一位同学参加了百度产品实习生的面试，

面试官是一位非常典型的追问型风格，

不满足于任何笼统的回答，每一个问题都会层层深入地追问到底，💬

旨在完全摸清候选人知识的边界和思维的深度。

同学在面试中，就经历了从被问住，到逐渐被“撬开”思路，

最终在面试官的引导下，一步步梳理出清晰答案的全过程。

这种高强度的互动，虽然充满挑战，但恰恰是面试中最能收获成长的部分~

下面，就将这场思维碰撞的面经实录分享给大家，👉

📍 岗位：百度 产品实习生（数据分析方向，偏搜索/AI）

📍 时间：40min

📍 形式：现场面试

❓ 面试问题：

1. 自我介绍。
2. 你提到自己了解机器学习，能否讲解一下机器学习的原理？
3. 能否具体说说机器学习的核心原理？
4. 你提到比较了解强化学习，能否举例说明强化学习的理论？
5. ChatGPT和大模型之间是什么关系？
6. 你认为像ChatGPT这样的大模型背后的技术，如果换成“对话流”或者小模型，是否可行？
7. 你的简历提到搭建了很多数据看板，能否具体讲讲这部分工作？
8. 从之前的描述来看，你做了较多业务方面的工作，能否重点讲讲其中与数据相关的部分？
9. 基于你做过的产品工作，你认为产品经理具体是做什么的？对这个岗位的理解是什么？
10. 你会如何评价一个产品的好坏？
11. 除了刚才提到的方面，还有其他评价维度吗？
12. 如果一个你很着急的需求，研发团队因有其他重要项目排期而不愿接手，你会如何处理？
13. 你在实习中遇到的主要难点有哪些？
14. 如果重新面对初期业务上手困难的情况，你会如何解决？
15. 对于沟通协调复杂的问题，你当时是如何解决的？
16. 你的技能中提到熟练掌握SQL、R、Python、Excel等工具，目前是否都还熟练？
17. 请说明SQL中全连接和左连接的区别。Excel常用的函数是否掌握？

食品产品经理面试，看这一篇就够啦

今天给大家说说食品产品经理面试问什么！

1 自我介绍

一般保持在1-3分钟即可，主要包含学历信息+工作经历+个人技能。在自我介绍阶段项目之类的不用说的太详细，项目规模+我干了什么+取得了什么结果就好，一般面试官会根据你介绍的内容来详细问你的；注意这里就要开始引导面试官你的以往经历跟面试岗位高度契合了！

2 你做过的项目里面选一个你最满意的说说你在其中的作用

3 举例说明新品开发的整个流程是什么样的

4 举例说明项目遇到问题的时候你是如何推动项目进行的

5 在项目过程中有没有遇到什么问题，你是如何解决的

6 你对产品经理的岗位是怎么理解的

- 7 为什么打算换工作
- 8 举例说明你是如何做新品定位的
- 9 对保健品的看法
- 10 对保健品的法规你有什么了解吗
- 1 1 目前用户对保健品的热点需求有哪些
- 1 2 对原料和代工厂有多少了解
- 1 3 保健品的未来你觉得会是怎么样的

***重点说明

○ 因为产品经理是项目导向的，所以面试的时候基本会围绕项目展开，来问你在项目中发挥的作用，如何做用户分析-市场调研-新品定位-项目管理等一系列事情，所以在面试前一定要理清楚自己的项目经理

○ 产品经理即是执行岗，又是决策岗，所以一定要善于分析有自己的想法💡，所以面试的时候也会问很多对于行业的见解洞察之类的问题

○ 产品经理是个全能选手，包括原料选择、工厂了解所以也会问很多关于上下游相关的问题

总之，围绕以上三点准备就问题不大啦，详细问题也给大家列出来啦，㊗️大家面试顺利

Momenta 产品项目 超详细凉经！

tl: 12.10投递-12.12一面-12.13二面

一面30min: 面试官人超nice，感觉很谦逊有礼

1. 有了解岗位是干什么的吗？
2. APA自动泊车国内、国际上哪些车有这个功能？大概处于什么状态？
3. 自己泊车过程中，有没有比较困难的部分，觉得需要自动驾驶系统帮助完成？
4. 评价APA系统的好坏，站在你的视角有哪些评价维度？
5. 从几个流程做产品定义/自动泊车的用户旅程是什么样？/产品设计上思考人是怎么使用这个功能的，和司机、系统、环境如何进行交互？
6. 自动泊车未来发展方向/研发精力放在哪一部分？
7. 实习经历跨度比较大，有没有项目从0-1的过程？（讲了本科科创，按照项目前中后的逻辑）
8. 项目经理的视角来看，要将项目的目标、意义、范围、资源、周期、结果和复盘讲清楚，基于这个重新讲

9. 职业规划

10. 人在哪？入职周期？工作强度有了解吗，可以接受吗？

二面30min：一般是mentor面，没开摄像头

1.自我介绍

2.了解自动泊车吗？

3.深挖某段不相关互联网经历（挖了大概15-20分钟，人麻了）

4.经历不相关，为什么来做智驾

5.未来发展方向

6.压力大，稳定实习6个月能否接受

记录这场面试的初衷是因为智驾目前发展前景看好，后面秋招也不用在互联网特别是产品卷生卷死。
可惜大概率是mentor没看上

字节懂车帝产品日常实习面经

岗位：B端产品

面试问题：

1. 自我介绍

2. 介绍一个最满意的项目

3. 夸我有逻辑 然后深挖怎么怎么评估策略有效性的（我回答ab实验）

4. 继续追问 我们这个岗位是b端 b端本身用户少 做ab还合适吗？（我回答会缺少查看显著性）

5. 那不显著做这个实验还有意义吗？（我说可以从整个链路查看数据balabal）

字节剪映产品经理-面试题

岗位主要负责剪影APP剪同款模块优化，提升剪同款使用率，优化创作者生态

问题

介绍项目经历

项目中最有效的策略？

产品已经成熟，为什么还靠买量增长？有没有其他增长手段？

为什么音频市场用户增长乏力？

为什么小宇宙音频app能做起来？

为什么没有维护好创作者生态？

你会怎么提升剪同款的增长？

用过剪同款吗？好的不好的地方在哪里？

做的失败的案例？

工具和内容的难点在哪里？

反问

为什么没放开创作者达人申请的流量入口？

岗位服务指标是什么？

vivo广告产品经理面经 | 腹泻式更新3

1.自我介绍

2.学历上偏商科，为什么想做产品经理岗位？

3.上一段产品实习，主要在做哪些东西？

4.实习经历和项目经历是同一个事情吗？还是两个事情？——简历得写清楚！

5.一句话介绍你做的项目

6.针对项目：用户画像大概是什么样子？时尚管理是怎么去实现的？

7.投这段实习，你的相对优势在哪里？

8.反向提问：这个岗的主要工作流是什么样子的？

vivo这个岗是偏数据处理和策略分析向的，面试官很帅

字节跳动 | 产品运营岗 | 一面详细面经

一面 30分钟

1. 介绍一下你在蘑菇街的z有成就的经历：从背景、要解j的问题、你的方案、在推进中遇到的困难，你是如何解j的，z后达成了什么成果？
2. 介绍一下你在滴滴实x中的经历，以及遇到z困难的事，如何解j的？
3. 你的剪辑视频的能力怎么样？
4. 你有内容运营的经验嘛？内容营销的经验？（说了我的小红书账号）那你如何去涨点赞量和粉丝量？如何运营？
5. 你对岗位有什么了解？
6. 面试官：和你介绍一下XX产品，你可能会负责运营的产品
7. 听懂了吗还有什么问题吗？（我提了一个问题）

8. (听懂了以后开始提问业务问题)
9. 如果让你来负责周活跃指标，你会如何推进和达成目标？（我回答的：触达；站内活动）
10. 如果让你负责推广营销，你会怎么做？（我回答的 用户分析 目的 渠道、方案、资源、排期）
11. 你的三个优缺点？
12. 和我分享一本你最近读的书
13. 你想在这段实习中收获什么？有什么目标和期待？
14. 有什么要问我的嘛？
15. 确认入职时间和实习时长，让我等HR进一步通知

——

面试官很好，有礼貌也尊重人，没有压力面

问的也是比较常规的一些，侧重考察过往经历以及基于对岗位工作内容的了解（面试官面试中会有介绍）后，一些你的思考和策略，业务问题感觉有一个答的不是很好，其他的优缺点、过往经历的考察倒是都有准备到～

——

字节跳动感觉竞争真的好激烈，好多人投的

我感觉投的还蛮早的，但是还碰到了同校的同保研党在我前一天面了，在小红书私信聊了以后发现的哈哈哈～然后面完当天下午打过去问反馈，hr说还没收到面试官反馈，应该是想多面几个再抉择二面吧

快手 || 策略产品经理面真题拆解分析

1. 假设你需要优化快手的推荐算法策略，如何提升内容多样性？
 - 追问 1：你会设计哪些多样性度量指标？
 - 追问 2：如何平衡相关性和探索性？
2. 描述一次使用数据驱动制定产品策略的经历，数据来源和分析方法是什么？
3. 解释 A/B 测试在策略迭代中的应用，如何设计实验方案？
4. 在设计用户激励策略时，你的心理学依据是什么？
 - 追问 1：会使用哪些激励手段（如积分、徽章、等级）？
 - 追问 2：如何防止激励疲劳？
5. 分享一次通过策略优化提升用户活跃度的经历，关键指标有何改善？

腾讯云智研发-技术产品实习生（西安）面经

【Base地】西安市

【面试】邮件+短信通知，视频面试

内容

自我介绍

简历项目+实习经历

如何看待产品经理这个岗位？

为什么想做产品？

产品经理的基础知识

到岗时间和实习时长

反问

业务内容（AI教育，全职负责的只有两个人）

结果

大约2天后即挂😭

面试体验

面试官很nice，态度友好，问得比较常规。但面试总时长只有20-30min，且面完就挂，有KPI面嫌疑。

面试岗位为实习岗位，面经对秋招正式岗位参考意义可能不是很大。

小红书内容产品经理面经（非常扎实）

小红书产品面经

一、自我介绍

二、问项目

1. 上一段公司的品类和抖音快手之间有什么区别、差异化

- 回答：品类划分和抖音页面的设计更加全面

2. 运营数据预警怎么做的，后期怎么去实际操作的

- 回答：讲了一下分析思路，后期怎么操作的不清楚，达到预警会下播商品

3. 产品实习里面有自己独立设计的功能模块嘛，有功能交互嘛

- 回答：自己独立做的 prd，由 mt 指导修改，然后讲了一点交互大概做的内容

4. 供应商黑名单违约打标

- 回答：讲了一下原因，一些文档需要的字段

三、有没有用过社交 app

1. 回答：有
2. 主要看什么内容
3. 有没有反馈过内容不感兴趣、举报这些
4. 点击内容不感兴趣后，结果有没有变好
 - 回答：有一点效果，需要多次点击才能完全没有相关内容
5. 如果你是产品经理，你该怎么去解决这个问题
 - 回答：卡顿好久，结巴说了两个点 1.优化推荐策略 2.增加点击内容不感兴趣后，弹窗进行具体原因反馈

四、反问

1. 具体的工作内容
2. 需要提升的点
 - 回答：对风控，治理方面了解不多，数据分析能力挺好的，需要在使用 app 时候多思考一些功能存在的风险
 - 感觉：凉了

百度AI产品经理面经（概括速通版）

百度产品一面面经

面的是 AI 产品，面试过程算比较舒服，大体都能答上来。

面试过程：

1. 上来先是自我介绍，我说了大概两分钟左右。
2. 问简历上实习过的 AI 项目。项目的核心目标是什么，是服务于成交率吗？
3. 对比 chatgpt、文心一言、通义等 AI 大模型的优缺点。
4. 对 agent、rag、function call 等大模型技术的理解。
5. 如何平衡多轮对话的轮数和用户体验？
6. 如何评估项目效果？
7. 多轮对话解决的实际用户问题是什么？

广汽研究院车联网产品经理实习面经

实习只有一轮业务面，同学面了35分钟左右。这位同学已实习结束所以发出来给大家参考：

岗位相关题

1. 你对广汽车联网的理解是什么？

- 关键词：车-云-端协同、车主服务生态（充电、停车、维保）、娱乐生态（音视频）、OTA升级、数据安全。

2. 如果让你优化车机导航体验，你会怎么做？

- 可以从路径规划准确度、实时路况信息、语音交互优化、POI搜索速度等角度切入。

3. 你觉得智能座舱里的车联网和智能家居的连接，有哪些落地场景？

- 回家前开启空调、查看家中监控、语音控制家电等。

4. 在车载语音助手中，音乐播放功能体验可以怎么提升？

- 从意图识别准确率、搜索结果丰富度、歌单推荐个性化、连续对话等方面展开。

5. 现在车企都在做生态合作，你觉得哪些第三方服务适合接入车联网？为什么？

- 充电桩平台、停车平台、地图服务、餐饮外卖、旅游票务等，要结合驾驶场景和安全考虑。

产品行为题

1. 你做产品时遇到过需求冲突的情况吗？怎么处理的？

2. 有没有过项目时间很紧、资源有限的经历，你是怎么推进的？

3. 说一个你对数据敏感度比较高的案例（比如用数据驱动决策的经历）。

面试官关注点

- 专业性：对车联网业务链条的理解（不仅限于车机端，还包括后台服务、数据闭环）
- 场景化思考：能否结合真实用车场景提出可落地的方案
- 沟通逻辑：表达是否清晰、有条理

小结

- 车联网岗位的提问很多都和车主全生命周期服务相关，比如导航、充电、娱乐、OTA。
- 如果之前没开过广汽的车，可以先体验一下竞品（蔚来、小鹏、理想）车机的车联网功能，方便面试时有对比观点。
- 项目深挖环节，面试官会重点问你的角色、你做了什么、为什么这样做，不要泛泛而谈。

诺禾致源AI产品经理面经（社招1h）

分享下社招同学的面经，这个公司应该是做生物医药相关的，主要是利用ai做赋能~也可以看到ai今年在各个行业的赋能是真的很多。

两个面试官（1h）：

技术+负责人应该是

1 技术面：

1.自我介绍

2.对内对外合作的方式？

3.对前后端，大模型，基本能力考察？（简单问了下懂不懂，没有细问）

4.规则匹配和大模型在哪种场景去适配？

5.如果你是入职的产品，派你去实验室开展工作，需要提取哪些地方可以优化，哪些地方可以永远产品化解决，你如何开展？（这种很多公司都会根据他们目前的情况去问，考察这个人是不是能很快融入他们）

6.如果你票据识别，模型准确率只能达到90%~95%，在节省人效的基础上，你要怎么去补齐剩下的10%不准确那？

7.在产品层面上，如果是产品经理，对于大模型不稳定，你该如何去设定一些产品功能或者技巧保证准确率，保证用户的使用体验。

8.我看你专业其实是XX，为什么当时会考虑跨行做产品经理那？你之后的职业规划是？

2 业务负责人面：

1.大概想问下你们部门AI产品部门是新成立的吗，还是之前就有？几个人？

2.想问下我们这边可能希望产品从解决方案，落地这块都去做，不知道能不能接受你这边？

3.想问下你们对内，对外做的产品，都是如何去介绍培训的？

4.你们做产品市场推广的时候，是怎么推广的？PPT内容是什么？

5.你们现在这些产品，有考虑做一个大型的平台去集合起来吗？

反问：

1.主要问了这个岗位之后进去的工作内容

面试官说目前公司再大力做AI，其实已经做了一些成果了，并且应该觉得效果还不错，所以想招AI产品经理。

某金融公司AI产品经理面经（社招）

大家可以参考金融公司目前在利用AI做哪些探索，有面到类似的可以借鉴：

- 1 自我介绍；
- 2 如何做模型的测评？
- 3 你们和研发的交互的案例，文档可以展示下吗？当前对比之前有什么不同？
- 4 搭建一个平台，日常的节日祝福语，运营推广语，专业术语在里面，不同区的语种，做不同的文化，如果是你你要怎么做？
- 5 最有挑战的是什么？
- 6 自己会搭建简单的demo吗？
- 7 换工作的原因？
- 8 优势和能力性格短板？

反问：

大背景集团是做金融交易，子公司运营推广相关的事项，服务范围搭建工具，全球各地一线业务员，需要几个简单的关键词，图文，工具之一，自己想搭建舆情监控，负面舆情，AI水军，养号，给到对应的策略，给负面的舆情缓解，正面舆情扩散下，AI工具，工作效率方面，专门做工作效率的提升。

总结：主要是应用到工具和舆情监控方向通过AI。

顺丰AI产品经理面经（社招）

- 1 自我介绍
- 2 你觉得即时物流场景，利用AI有哪些痛点可以优先去解决的，解决方案是啥？
- 3 你觉得B和C的区别和联系是啥？
- 4 你们当时对AI大模型的探索主要在哪些层面？
- 5 介绍一款你们做的AI产品，它的发展历程，你们怎么判断它对于用户是有价值的？
- 6 你们底层的大模型是调用的哪些？怎么做的评测？
- 7 在职还是离职？
- 8 你知道顺丰科技吗？之前对他的了解在哪些层面？
- 9 现在薪资？期待薪资？
- 10 你们当时在23年AI大模型的探索在哪些方面？有大模型小模型结合的部分吗？
- 10 1 北极星指标和OKR是什么

和讯网AI产品经理面经

来自社招同学ai产品面试的反馈~

- 1 自我介绍
- 2 你对和讯网的了解有哪些？
- 3 介绍下你这个xxx项目？
- 4 这个项目是为了解决什么问题的？你在里面干啥？
- 5 你们大模型是怎么评估的？
- 6 你们为啥不用开源平台？
- 7 你的产品对比竞品优点在哪？
- 8 你平时用的比较多的agent是啥？
- 9 你平时通过什么手段获取ai的知识？
- 10 给你一个场景，你现在要去做一个金融方向的产品，你觉得怎么设计是你最初要设计的目标？
- 10 1 如果我现在要去做一款识别直播话术的产品，帮助我的主播去识别一些风险词，你要怎么做？设计下流程？
- 10 2 那对于这种直播的产品，对于风险词的评估你觉得什么指标是合理的？
- 10 3 业务指标和技术指标之间有gap你怎么解决？
- 10 4 期望薪资？离职原因？

总结：和讯网因为是做财经新闻，ai今年刚开始做，做的多，智能助手，agent等都有应用，但是新的业务，有挑战也有探索，所以可以多了解清楚在入职。

社招转行AI产品一周内拿到千人公司offer

恭喜🎉🎉🎉涨薪35%，上岸规模千人公司。

同学是非常看好ai赛道，想要转行，找到我的时候其实报过其他人，但是效果不好。

我记得是咨询完两周后报的，中间同学也是去货比三家，最终还是决定了报我们，因为项目在介绍的环节就让她知道了辅导的人绝对不是水的，是真实的有东西的。

最后互相合作，我和大厂朋友带着做了4个AI项目，帮助做规划，模拟面试，最终涨幅35%，远远超越了最初的预期，市场环境不那么好的情况下，同学最初只是想平薪（因为同学是公司架构变动业务线被砍裁员的），拿到offer绝对不是偶然的，是互相共同的努力，共同信任的结果。

网宿科技AI产品经理面试（社招）

来自社招朋友的面经，大家参考~

现在社招多少都会卡30%涨幅，大家要更高的，尽量要骑驴找马~拿着offer去a可能才能更高，尤其是base本身就可以，哈哈。

- 1 自我介绍
- 2 介绍项目（主要是工作内容，防止定位，这块我就隐藏了）
- 3 agent和mpc的区别？
- 4 你觉得目前ai产品有哪些，分个类讲一下？
- 5 介绍下rag？你们怎么用的？
- 6 会出高保真原型图吗？
- 7 你们微调是算法调还是产品调？
- 8 企业用的哪些大模型？
- 9 你们主要是通过提示词微调来用大模型的吗？是主要是应用到这一块吗？
- 10 反问？

公司目前是有自己的agent，工作流，mcp的部分应用平台，岗位进去一方面是基础的产品工作，还有ai的探索更多去应用，面试官也聊到现在两三年ai发展快，但是应用还是没有特别广泛，今年agent和mcp比较更多的会应用到企业里面~大家可以多关注这一类的应用。

该公司主要是想要用ai去做各个业务线的赋能（类似于中台ai赋能），对于产品的能力诉求一方面是需要传统产品的技能，另一方面是需要能对ai有深入的了解，能去发现新的内容去迭代到系统中，提高效率。

总之最近社招辅导下来，包括大家校招实习面试下来，可以看到ai产品问的越来越广，对面的宽度要求的越来越多所以大家准备的时候要更加的广泛去准备

社招是一个持久战，最近和好几个去大厂的朋友聊天，大家陆续都是准备半年左右才面试到下一份薪资和岗位满意的，所以在当下环境不好的情况下，大家一定要骑驴找马尽量。

顺丰科技社招AI产品经理面试（二面已过）

- 1 自我介绍
- 2 我比较感兴趣你的智能助手项目
- 3 能回答xx等复杂问题吗
- 4 回答不了怎么做做的兜底
- 5 节省了多少人力
- 6 另一个产品介绍下可以嘛
- 7 能说下你的产品最终的逻辑吗
- 8 你们roi怎么算的，能月均节省多少人力，现在这个产品主要谁在用
- 9 之后产品准备卖哪里去
- 10 反问？

360社招 ai产品经理二面（已offer）

- 1 自我介绍
- 2 说下rag整个工作流程，在你公司怎么用的？
- 3 说下embedding，你是怎么理解的？
- 4 说下你公司主要用ai在干啥？
- 5 聊下如果你自己沟通，文档，落地写demo哪个能力更强
- 6 聊下你对ai将来的一个看法，你觉得ai哪个方向将来会更好的。（这个我要聊了目前已经落地，并且已经在收费的toc,tob）产品。
- 7 你更喜欢去设计一些功能产品，还是去理清楚客户的需求再去针对性设计功能产品。
- 8 你现在的薪资，之后期待薪资。
- 9 你在360你觉得之后能呆多久。
- 10 你觉得360是一家怎样的公司，他主要是干啥的？

新浪微博ai产品岗攻略-面试篇

1 【自我介绍】黄金公式

⚠ 注意：AI产品岗需要同时展现技术理解×产品思维

✗ 致命错误：

- 只讲功能设计不提技术实现（显得外行）
- 空谈"热爱AI"没有数据支撑（缺乏说服力）

✅ 杀手模板：

"面试官好，我是XX大学AI专业的XXX。面试微博AI产品岗，我的优势集中在三个维度：

1. 技术理解：在XX实验室参与对话系统研发，通过改进Prompt工程使意图识别准确率↑15%
2. 产品落地：在XX公司实习期间主导AIGC功能上线，DAU提升23%（附AB测试报告）
3. 平台洞察：深度研究微博热点传播机制，设计过结合大模型的爆款内容生成方案（展示作品链接）

个人特别关注LLM与社交媒体的结合场景，对微博的AI战略有X点思考..."

2 【业务深挖】高频考题

🔍 技术实现类：

Q：如何设计微博热搜的AI去重算法？

➡ 考察点：

- 对NLP技术的理解（语义相似度计算）
- 微博业务特性（时效性权重设计）

🔍 产品设计类：

Q：如果让你用大模型改进微博评论区，会怎么做？

➡ 回答框架：

1. 现状痛点（垃圾评论/水军占比）
2. 技术选型（微调vs API调用成本对比）
3. 评估指标（误杀率<3%）

🔍 平台认知类：

Q：微博相比抖音更适合哪些AI应用场景？

➡ 必答方向：

- 文本生成类优势（长内容/话题讨论）
- 热点即时性带来的数据价值

3 【隐藏考点】大厂特供

💡 微博特色问题：

"如何用AI提升明星超话的活跃度？"

（参考答案方向：

- 明星人设对话机器人

- 二创内容智能分发
- 粉丝UGC的AIGC增强工具)

哔哩哔哩 || 产品运营面真题拆解分析

题目列表

1. 假设你需要运营 B 站的 AI 字幕生成功能，如何提升用户使用率和纠错参与度？
 - 追问 1：你会设计哪些激励机制鼓励用户纠错？
 - 追问 2：如何评估功能对观看体验的提升效果？
2. 描述一次推动 AI 功能落地的经历，如何协调算法团队和业务团队？
3. 解释 A/B 测试在 AI 产品迭代中的应用，如何设计测试方案？
4. 在收集用户对 AI 功能的反馈时，你的渠道和分析方法是什么？
 - 追问 1：会关注哪些负面反馈模式？
 - 追问 2：如何将反馈转化为产品需求？
5. 分享一次通过 AI 功能优化提升视频播放量的经历，采取了什么运营策略？

作业帮 | 产品运营

1. 你如何理解教育类产品（如作业帮APP）中“产品运营”这个角色的核心价值？
2. 如果让你负责作业帮APP“口算批改”功能的用户增长，你会设计一个怎样的运营活动来吸引新用户使用？
3. 如何通过数据分析发现一个产品功能（如“作文搜索”）存在的问题？你会关注哪些数据指标？
4. 当一项新功能上线后数据表现不及预期，你会如何分析原因并推动改进？
5. 假设发现“练习册打印”功能的活跃用户数在暑假后显著下跌，你的分析框架是什么？可能会得出什么结论？
 - 追问：如果分析结论是“功能满足了刚性需求，但使用路径太深，用户找不到”，作为产品运营，你会提出什么具体、可执行的优化方案？
6. 如何与产品经理、研发团队高效协作，共同推动一个运营项目的落地？
7. 你如何定义和衡量一个产品运营项目的成功？
8. 请分享一个你通过运营手段显著提升某个产品指标的经历（可以是你自己的项目、实习或深度使用的产品）。
9. 对比工具类产品和内容类产品，你认为教育产品的运营有什么特殊之处？

稳拿推荐策略产品经理岗offer

最近辅导了拼多多推荐策略产品经理岗位的面试，首先跟大家介绍一下什么是推荐策略产品经理岗：在电商场景下，要提升推荐效率与优化效率，通过健康的推荐排序（有序、召回、精准、场景），助力 GMV、UV 价值、订单等业务指标增长，实现 ROI 优化，为个性化推荐与商家经营创造协同价值。需关注拼多多业务场景，比如业务不仅追求点击（CTR）、转化（CVR）等单点指标，更要构建“业务健康度 + 生态”，像保护用户体验、助力商家成长，让业务形成闭环。

（一）业务策略类

1. 怎么设计拼多多的多类目场景的推荐策略以提升订单转化？

- 思路：先分析多类目下用户需求差异，通过分层召回（按类目偏好、商品属性等），粗排时平衡不同类目权重，精排融合类目相关特征（如母婴类目结合用户宝宝年龄等），重排保障类目多样性，促进跨类目下单。

2. 若大促时 CTR 提升但 UV 价值下降，怎么分析？

- 思路：从“点击 - 转化”链路看，可能点击的商品客单价低、转化路径长（如用户凑单但没最终下单），或者推荐商品虽吸引点击但不符合购买需求。分析数据，看点击商品的成交率、客单价分布，结合用户行为（浏览时长、加购率等）找原因，再优化策略（如调整精排中客单价、利润贡献等权重）。

3. 怎么构建一套贴合拼多多的召回策略？

思路：基于拼多多“社交 + 电商”特点，除传统的行为召回（用户浏览、购买），加入社交召回（好友购买、分享商品）；结合平台爆款属性，做爆款召回；利用商品的高性价比标签、低价属性等构建召回，多维度覆盖用户可能感兴趣的物品，再通过 AB 实验筛选有效召回源

总体感受：对简历里的 AI 产运经历问得很详细，也问了一些跟电商有关的有思考深度的问题，虽然我答得不太好。

自我介绍

简历面：你在某 AI 六小虎做了什么工作，有什么效果。追问：

1. 用户 Top3 的需求是什么，你怎么确定的，是看数量吗？
2. 这个“激励体系”的效果你是怎么计算 ROI 的？你为获取用户赠送的 tokens 的成本是什么水平？怎么衡量收益呢？

你未来想做什么方向的工作？

答：AI 产品。围绕为什么做产品、传统和 AI 产品经理的不同、个人优势回答。

（数分相关）假如说你要向东南亚的电商从业者推广一款 AI 应用，怎么衡量这个市场有多大？

我自己答得不太好，AI 思路如下：

1. 潜在市场总量，计算电商卖家总数 \times AI 应用的平均客单价；
2. 可服务市场，AI可以服务电商业务流中的哪些需求（这点答上了）；
3. 考虑竞争、渠道和推广能力，比如获客渠道是靠TikTok 达人带货、本地化门槛等（这点也有提）
4. 可以用来衡量的指标：渗透率（东南亚AI工具的普及率）；ARPU（AI应用客单价）；AI 节省多少人力

假如说要用AI做商品宣传图或视频，你认为应该包含哪些元素？

我的回答（供参考）

1. 商品作为核心主体的必备元素，如实物图、关键视角展示、品牌信息等；
2. 场景，需要有与商品格调相符的背景元素，比如光影、道具，明星的演绎也是一部分；
3. 营销手段，比如广告语、核心卖点展示等，从而抓住观众的注意力，提升购买欲望。

当然AI的作用就是用更低的成本仿真场景，发散营销语言等。

ps：还可以补充的点：情感链接，数字人，镜头表现等

你对产品有了解吗，自己有系统学习过吗？

我是老实人，我直接说我没系统学过产品的知识（毕竟两星期前还打算读博来着），但是日常会体验不同的产品，思考有什么可以优化的地方

你有没有欣赏的觉得好用的产品？

通用回答：google的notebooklm，用于期末复习备考。好处是1. 用户自己上传知识，幻觉少；2. 输出形式多样，博客视频PPT等，降低用户的认知成本；3. 不直接输出答案，而是搭建底层框架辅助理解，增强用户的判断力。

可以改进的地方：1. 显示回答的置信度，以及结论得出的方式（归纳法/文献表明）2. 增加团队协作的功能，而非个人的知识管理工具。

- 面试官追问：这个模型幻觉，你有遇到过bad case吗？
- 答：没有，但模型输出的回答我都会检查一下，防止出错。

8. 你未来三年五年的规划是什么？