

# 医疗产品实习面经

面试前收到其他心仪的offer了，因此前一天只是简单准备了一个面试文档，不过面试流程还是很peace的

## 1.自我介绍

2.针对简历里的项目深挖：主要考察产品sense。除了常见的问项目背景、承担的角色，以及针对做的产品的追问外（相对竞品的优势、怎么做迭代的），还问了一些出其不意、相当细节的问题，没有亲自做过且提前准备的话很难回答上来

3.问动机：你学医，为什么想做产品经理？我回答说互联网行业更贴近个人特质。面试官接着追问，那你认为产品经理最重要的能力是什么？

4. 用过什么大模型，在什么场景下使用，他们各自的优缺点是什么？

5.现在有一个医疗类的大模型，你怎么去优化它？

## 6.反问

看到jd的描述和传统的面向用户需求的产品经理有差异，这个岗位实习生具体负责的业务是什么，对医学背景的要求是？

您刚刚问到产品经理的核心能力，您认为核心能力是什么呢？

### 【挂的原因】

面试官很nice，打电话和我说对我的表现是满意的，最后横向挂的原因也主要是因为这个岗要base北京，实习时长没法保障

### 【总结】

1. 医学生想去互联网的话可以从医疗相关的垂类做起，体感竞争相对没有那么激烈
2. 互联网相关的经历很必要，给面试官一个发问的钩子
3. 商业sense和产品sense很重要，医疗的思维和互联网的思维差别很大，如果有转型打算需要在日常中积累

## 1. 题目罗列

假设你需要为AI医疗产品（如智能辅助诊断系统）制定roadmap（产品路线图），如何确定功能优先级（如“影像识别精度提升”“医生操作简化”等功能的开发顺序）？

a. 追问1：确定功能优先级前，你会使用哪些需求分析方法（如用户访谈、问卷调查）收集和梳理需求？

b. 追问2：制定roadmap时，如何平衡短期迭代（如3个月内上线的核心功能）和长期规划（如1年内的AI算法升级）？

描述一次你参与产品定义的经历（如校园医疗APP原型设计、实习时的AI诊断工具），你是如何撰写PRD（产品需求文档）的（如功能描述、交互逻辑、验收标准）？

解释产品生命周期管理（PLM）的核心概念（如从概念到退市的全流程管理），在AI医疗产品中，如何通过PLM推动持续创新（如功能迭代、用户体验优化）？

在AI医疗产品的市场调研中，你会从哪些维度分析竞品（如同类智能诊断系统）？

a. 追问1：通过竞品分析和市场调研，如何识别未被满足的市场机会（如“基层医院对操作简化的需求”）？

b. 追问2：进行市场调研时，你会使用哪些工具（如数据分析平台、调研方法）收集信息？

分享一次你通过用户反馈（如医生、患者的使用意见）优化产品的经历，你采取了哪些具体措施（如功能调整、流程简化），效果如何（如用户满意度提升）？

[#产品经理面试](#) [#面试辅导](#) [#面试求职](#) [#科大讯飞](#) [#招聘](#)

. 你理解的医疗设备公司的“产品经理”，和互联网公司的“产品经理”，在核心职责和成功标准上有什么根本性的差异？

2. 如果要你负责规划下一代联影“病人监护仪”的产品路线图，你会通过哪些渠道和方法去收集、分析和定义用户需求？（请区分临床医生、护士、医院管理者等不同角色）

3. 在开发决策中，经常会遇到“临床价值”、“技术可行性”、“成本与定价”和“上市时间”四者之间的冲突。请举一个你设想的例子，说明你会如何权衡和取舍。

4. 如何向公司高层（非技术背景）清晰地阐述你负责的某款新产品的市场机会、核心竞争力和所需的资源投入？

5. 如果你发现，竞品推出的一个新功能在临床上争议很大，但市场宣传很猛，给你的产品带来了压力。你会如何应对？（追问：是选择快速跟进一个类似功能，还是坚持自己的产品节奏并强化其他优势？你的决策依据是什么？）

6. 描述一个你曾深入观察并分析过的产品（不限于医疗），你认为它在满足用户需求或体验设计上做得最出色的一点是什么？有没有明显的缺陷？

7. 你如何确保研发工程师团队不仅理解“要做什么功能”，更能认同“为什么要做这个功能”以及“希望给用户带来什么价值”？

8. 医疗器械的注册和取证周期很长。产品经理如何与法规注册团队紧密协作，确保产品设计从一开始就满足目标市场的法规要求？

9. 你会通过哪些方式，持续地了解国内外医疗科技领域的技术趋势、临床进展和竞争对手动态？

10. 在你看来，未来5年，智能化和AI将在哪个具体的医疗设备领域带来最具颠覆性的产品形态变化？

AI医疗PM:当我0互联网经历竟然上岸大厂产品

是的，小小的煮波暂时离开甲方和咨询，开始勇闯互联网（开拓新视野，还是在医药行业内垂直）

🐻已顺利landing一周，其实真的没想到0互联网实习的自己能一次上岸大厂产品岗，希望将自己的经验分享给大家

先总结关键点，面经在后面！

1.海投！海投！甚至不要放弃看起来是刷kpi的推送

2.行业理解+业务理解是必杀技，可以利用ai协助学习相关知识。对于特别想上的岗，可以找好朋友或者有经验的前辈mock

在这特别感谢帮我mock的好朋友也是很优秀的博主[@FL1115](#) [@伤脑筋诶](#)

！没互联网实习真的不要紧，我觉得我的这个岗位（B端医药产品经理）就是看中了我咨询和甲方的经历，在补上互联网行业的基础了解完全可以大胆投递！

时间线：3.26boss主动推广（还以为是刷kpi）3.27约面 3.31上午一面 3.31下午极速二面 当天发口头offer，效率真的很高

面经来了：

1面：

1.对b端和c端产品经理的理解和偏好

2.职业规划

3.Ai产品赋能客户的应用场景（产品的客户包括mnc药企、咨询机构和一些投资机构）

4.如何在具体场景下推动功能落地

5.介绍过往实习，如何做管线竞对，如何搜集数据

6.市面上的医药数据平台产品

反问：主要挑战

2面：

1.介绍过往经历，如何看待政策端和业务端的联系

2.如何设计一个标准化功能

3.在药企全周期上如何设计功能，提出AI能帮助的具体功能（中间有提醒不要只关注咨询或者准入角度）

#### 4.对医药行业的理解和政策趋势

追问：关注丙类目录的新药准入

希望这段实习会给我带来很多收获，第一天的时候其实就有些感悟：

1 原来药企等客户的需求真的可以实现

2 换个角度看医疗卫生行业

当然，我能找到这份实习其实也是运气好✚行业垂直，现在就业环境差，身边的朋友也在各种艰难找实习，深以为然的一句话共勉：

💬 我们不是不够好，我们是吃了时代黑利，最终我们一定会遇到那个需要我们的人！

最后希望有机会认识百度的同学们！剩下的后面再更新吧～

医疗文档（如药品说明书、指南）通常极长且逻辑复杂。在构建知识库时，你会采用什么样的切片策略？是按字符数切，还是按语义结构（如：【适应症】、【禁忌症】）切？为什么？

医院的病历大都是非结构化的文本（医生手写或简写）。请描述一个技术方案，利用LLM将杂乱的门诊病历文本，自动清洗并转化为结构化的快速医疗互操作性资源 标准格式？

用户说“我头疼”。这可能是感冒，也可能是脑溢血。请设计一套“AI问诊的决策树或状态机”，引导AI主动向用户追问哪些关键信息（如：时长、部位、伴随症状），而不是直接给出万金油建议。

医疗模型的准确性不能只靠“感觉”。你会如何构建一套“黄金测试集”？这个测试集应该包含哪些维度的Bad Case（如：药名混淆、剂量错误、特殊人群禁忌）？

我们想做一个“7x24小时的慢病管理Agent”，需要它记住患者三个月前的血糖数据。请设计这个系统的记忆模块，如何区分和存储“静态画像”（年龄/过敏史）与“动态日志”（昨晚吃了啥）？

很多用户用AI问诊只是为了“图个免费咨询”，问完就走。作为产品经理，你会设计什么样的“钩子”功能，将这些流量自然地引导到“挂号”、“买药”或“疫苗预约”等商业变现环节？

如果监控发现，AI医生在回答“长文本（如复杂病史）”时，首字延迟突然飙升到3秒以上。你会从哪些技术环节（Prompt长度？KV Cache？推理节点负载？）去排查原因？

如果你要开发一个“医患对话录音转病历”的工具，你认为最难解决的“噪音问题”是什么？（是方言？是家属插话？还是背景杂音？）你会用什么策略优化？

训练医疗模型需要大量真实数据，但数据不能出院。你会建议采用哪种技术架构（如：联邦学习 Federated Learning 或 本地化私有部署）来解决数据孤岛问题？

除了直接问诊，你认为大模型在“商业健康险”的核保（判断能不能保）或理赔（判断赔多少）环节，有哪些降本增效的落地机会？

AI容易表现得“冷冰冰”或“爹味重”。你会通过什么样的Prompt Engineering或数据配比，让小荷AI医生的语气变得“温柔、有同理心且严谨”？

大概这样

(fenjiexian

- 1、自我介绍
- 2、对岗位的了解？为什么想做产品开发而不是研发（因为我课题偏研发端
- 3、挑一段有趣或完成的很出色的项目经历进行讲解
- 4、AI在护肤品开发中会有什么样的运用（因为我的实习经历有一段关于AI+原料开发的
- 5、个人优缺点
- 6、自己用什么产品（我是真爱用源力
- 7、顺着源力问，源力的差异化体现在哪些方面，以及最初购买源力的诱因是什么
- 8、市场上现在各种靶点/通路/功效，怎么证明我们的产品是最好的
- 9、对市场有什么了解（因为我实习中做过相关市场调研
- 10、反问

1. 先简单介绍一下你自己吧，重点可以聊聊你为什么对AI医疗这个领域感兴趣，以及为什么选择产品运营这个岗位。

2. 你在学校或实习中是否参与过与医疗健康或互联网产品相关的项目？可以选一个你觉得最有收获的项目，说说你在其中负责的工作和取得的成果。

追问1：在这个项目中，你是如何衡量运营效果的呢？如果效果不及预期，你会怎么优化调整？

3. 谈谈你对AI医疗产品运营的理解，你觉得这个岗位最重要的核心能力有哪些？

4. 如果要为一款AI医疗问诊产品设计用户增长方案，你会从哪些方面考虑？会特别注意哪些医疗行业的特殊因素？

追问2：你会重点关注哪些数据指标来判断这个增长方案的有效性？

5. 在医疗产品运营中，如何建立用户对AI医疗服务的信任？可以分享一下你的思考和建议。

6. 数据分析能力对产品运营很重要，你过去是否有通过数据发现运营问题或机会的经历？能具体说说你是如何分析并得出结论的吗？

7. 假设你负责的AI医疗产品用户活跃度出现下降，你会如何分析可能的原因？会从哪些维度入手排查？

8. 你有关关注过目前市场上哪些AI医疗产品？你觉得它们的产品运营策略有哪些值得借鉴的地方？

9. 产品运营工作需要经常与产品、技术、医疗团队协作，你能分享一个跨部门合作的项目经验吗？在合作中遇到过分歧吗？你是怎么处理的？

10. 作为应届毕业生，你认为自己最大的优势是什么？如果入职后发现负责的产品运营效果长时间没有起色，你会怎么做？

💡 2位面试官，时长20分钟左右

✅ 主要考察AI+医疗的业务理解。大模型在医疗上的应用，大模型在医学领域落地的瓶颈挑战

✅ 实习和在校科研项目主要关注项目的落地情况，AI和业务的结合

✨ 生物医学工程等计算机与医疗交叉学科专业很对口

📌 复盘：对AI+医疗业务方面的问题回答的不好。我是生物医学工程交叉专业背景，在头部医疗器械公司做过算法实习。面对这类问题过分轻敌了，回答的结构松散宽泛，不成体系。

📌 需要产品经理的结构化思维；分类别、分模块回答；注意总分总的结构。这样就会给面试官专业、思路清晰、站在高处全局化思考问题的良好印象。

😓 我的背景是本科末流985、C9硕，生物医学工程专业。0经验产品实习面试10+岗位，get 3个offer。小菜鸡每天进步一点点，感兴趣可以关注我，督促我复盘整理。后续会持续更新面经、产品学习笔记干货、实习感悟、产品分析思考，没有更新欢迎踢踢我督促更新。谢谢！

作为一名医疗器械产品经理，竞品调研是日常工作的重要部分。今天分享几个超实用的调研方法，帮你快速掌握竞品动态！👉

1. NMPA网站 🏠

-推荐理由：国家药品监督管理局（NMPA）官网是获取医疗器械注册信息的权威渠道。

-操作步骤：

1.进入NMPA官网，选择“医疗器械”板块。

2.输入竞品名称或关键词，查看注册证、适用范围等信息。

-小贴士：关注产品的注册状态和变更情况，及时更新竞品动态。

## 2. 友商官网

-推荐理由：友商官网是获取产品信息和市场策略的第一手资料。

-操作步骤：

1.访问竞品公司官网，浏览产品页面。

2.下载产品手册、宣传资料，了解产品特点和优势。

-小贴士：关注友商的新品发布和促销活动，分析其市场策略。

## 3. 产品说明书

-推荐理由：产品说明书详细介绍了产品的技术参数和使用方法。

-操作步骤：

1.获取竞品的说明书，仔细阅读技术参数和适用范围。

2.对比自家产品，找出差异点和改进空间。

-小贴士：海外官网获取比较容易。

## 4. 招标参数

-推荐理由：招标文件中的技术参数是了解竞品市场定位的重要依据。

-操作步骤：

1.收集相关招标文件，分析竞品的技术参数和报价。

2.对比自家产品的参数，找出竞争优势和不足。

-小贴士：关注招标结果，分析竞品的中标情况和市场占有率。

## 5. 行业展会

-推荐理由：行业展会是了解竞品最新动态和行业趋势的绝佳机会。

-操作步骤：

1.参加医疗器械行业展会，参观竞品展台。

2.与竞品销售人员和技术人员交流，获取最新信息。

-小贴士：收集展会资料 and 名片，建立行业人脉。

## 6. 社交媒体和论坛



-推荐理由：现在digital Marketing 意味着很多影响活动转向公众号、视频号、抖音、小红书等新媒体平台。。

-操作步骤：

1.关注竞品在社交媒体上的官方账号，查看用户评论和反馈。

2.参与行业论坛讨论，了解竞品的市场口碑和用户需求。

-小贴士：定期监测竞品的社交媒体动态，及时调整市场策略。

总结

竞品调研是医疗器械产品经理的必修课，掌握这些方法，让你在市场竞争中游刃有余！欢迎大家评论区分享你们的调研方法。

小米AI产品经理面经

发波面经攒攒人品，想不到从来不录音的人还是屈服了

一面：面试时间50min

1.自我介绍

2.用STAR法则介绍一个第一段实习的项目

3.上线之后，有哪些指标度量该需求的收益

4.介绍第二个项目

5.产品的关键指标

6.举例用户反馈的建议

7.怎样收集用户反馈

8.用户画像

9.产品的模型用的什么

10.实习中遇到的比较大的困难

11.实习中最大收获

12.用STAR法则介绍第二段实习的项目

13.详细讲一下ROI测算

14.怎样确保自己占有的市场份额

15.数据评估+意图分类的标准制定

16.效果问题，怎么推动算法团队解决

17.怎么构造优质数据集

18.怎么引导用户写好的提示词



19.AI生图的技术原理

20.你负责的一款B端AI产品，用户流失率高，你会怎么做

21.为什么做AI产品经理

22.介绍一款喜欢的AI产品

23.到岗时间、实习时间、出勤天数

24.反问

二面：面试时间34min

1.自我介绍

2.介绍项目

3.需求收益如何量化

4.评分标准

5.为什么这样制定评估维度

6.怎么规避评估主观性

7.评测集如何构建

8.怎么判断提示词是ok的（一些提示词工程相关工作）

9.介绍一个从产品调研、竞品分析总结出来的功能

10.偏向C端还是B端

11.平时用得多的大模型产品

12.该产品需要优化的地方

13.反问

面经分享 | 字节豆包AI产品实习面经-已offer

豆包AI产品实习生——PE方向

同学背景：双非本、澳硕

面经：

1. 你可以具体讲一下之前的实习经验，具体做了什么，有哪些值得分享的项目？
2. 在之前的产品段实习中，你主要负责视频脚本优化，除此之外有没有做过文本模型优化？
3. 你有参与过 Prompt 调优的撰写吗？
4. 一个优质营销脚本应该具备哪些要素？请给出定义或结构。
5. 一个优质种草脚本与营销脚本有何区别？
6. 你在之前做的移动端社区产品具体是哪些功能？如何推进？

7. 你平时还会使用哪些 AI 产品？
8. 你知道我们（豆包）基于哪个大模型吗？
9. 作为用户，你觉得豆包有哪些需要改进的地方？
10. 针对豆包小红书爆款文案“AI 味太重”的问题，如果要写一条 Prompt Engineering 提示词，你会怎么写？

反问环节：

备注：PE指Prompt Engineering , 提示工程，AI产品实习岗的工作会去设计PE，所以面试环节会考察这个工作点/能力点；

#### 【个人及思维】

你觉得自己最大的优势是什么？

❤️ 你觉得市场部的工作主要有哪些？哪些是你擅长做的？哪些是你需要提升的？哪些是你不喜欢做的？

你之前的line是怎么评价你的？ / 你如何评价之前的line？

职业发展目标规划是什么？

如何维护大客户？举个具体的例子

你觉得销售和市场最大的不同是什么？

如果碰到销售反馈策略有问题，会怎么解决？

是否会有和老板意见不和的情况？怎么解决？

#### 【项目相关】

你觉得自己既往做得最成功/难忘/有挑战性的项目是什么？

你充当了什么角色？具体做了什么？

❤️ 项目的需求是由谁提出的？你是如何识别需求并发起这个项目的？

项目的KPI是如何设定的？你是如何追踪和衡量这个指标的？

项目中最大的挑战是什么？你是如何解决的？

❤️ 回顾整个项目，如果现在让你重新做一次，你觉得在哪个环节还有优化空间？为什么？

作为项目owner，你是如何和各方进行协作推进项目的？

#### 【产品相关】

介绍一下你目前负责的产品（疾病故事、作用机制、关键信息等）。

你目前负责的产品有哪些关键策略？目前的痛点是什么？

该产品的竞品有哪些？最主要的竞争优势是什么？

整体体量有多少？DOT是多少？主要痛点在哪里？

你所负责的项目/所在的团队，主要负责哪些策略？

❤️ 你具体怎么制定的策略？做了些什么？

### 【假设性问题】

❤️ 如果你负责面试的这个产品，你会如何设定BP关键策略和资源分配？

为了实现以上目标，你会做些什么？

阿斯利康医药销售代表面试干货（完整版）✅

阿斯利康销售代表面试经典真题📊

1 请先做个简单的自我介绍？👤

2 能否谈下你应聘这个岗位的优势？👉

3 你的职业规划是什么？🍄

4 你为什么从上一家公司跳槽，选择来阿斯利康应聘销售代表的职位？☒

5 在之前的工作中，你是如何达成销售目标的？请给出具体的例子。🌸

6 面对行业内的政策变化，你通常如何调整自己的销售策略？🌾

7 描述一次你如何利用专业知识解决客户疑问的情况。🌷

8 你如何看待接受新产品培训并将其快速转化为销售成果的过程？