Hey ，很高兴认识你。

我们曾主导过千万DAU量级的社交APP营销与增长。

我们团队平均年龄为95年，年轻活泼，灵活有趣。

我们认为好产品sense和别具匠心的增长创意比光鲜的背景履历更为难得。

如果您有超能力，可以把每道题目都完成并分析透彻，这是我们最最最期待的；

但是如果只擅长某个题目也没关~只要分析的有逻辑，有深度，能展示出你的思考水平，那么牵手也很期待你的加入。*请您下载体验我们的App，根据您对产品的理解，完成以下测试。请尽量在72小时内完成，转为PDF命名为：“XXX（姓名）—测试反馈”发送至HR，我们会尽快给到您反馈。*

增长笔试题

1. **自己常用哪些短视频/内容平台(B站/抖音/小红书/微博/知乎/豆瓣/微信视频号/公众号等)，自己关注哪些KOL或UP主。**

我经常使用的短视频和内容平台主要有B站、抖音、知乎和小红书。

1. B站是我最喜欢的平台，因为它有很多高质量的原创内容，以中长视频为主，涵盖了各种领域和话题，比如动漫、游戏、科技、文化、教育等。我在B站上主要看一些科普、历史、影视动漫相关的视频，因为我觉得这些视频能增长我的知识和视野，也能给我带来欢乐和启发。我关注的一些UP主有：老师好我叫何同学（他的视频很专业，用通俗的语言解释了一些复杂的科学问题，还有很多科技产品测评，让我了解到很多我之前不知道的产品特性和使用技巧），papi酱（她的视频很搞笑，用自嘲和吐槽的方式表达了一些生活中的困惑和感慨），还有空卡空卡空卡（一个考研博主，有全方位的考研攻略，包括考研知识，流程以及心态调整等。我在去年备考非全日制研究生的时候经常看她视频。）
2. 抖音是我用来打发时间和放松心情的平台，因为它有很多短小精悍的视频，能迅速吸引我的注意力和兴趣。我在抖音上主要看一些美食、旅行、宠物和搞笑相关的视频。我关注的一些KOL有：房琪（旅行博主，视频质量很高，文案写的非常好，并记录了中国各地的风土人情）冬冬和37（情侣博主，经常分享情侣搞笑日常），汪星人小白（他是一个可爱的萨摩耶犬，经常做一些搞笑和萌翻天的事情）
3. 知乎是我用来学习和交流的平台，因为它有很多专业和有价值的内容，涵盖了各种领域和话题，比如职场、教育、心理、健康等。我在知乎上主要看一些与我的专业和兴趣相关的内容，比如互联网运营、心理学、产品等，因为我觉得这些内容能帮助我提升我的技能和水平，也能让我了解更多行业内的动态和信息。比如罗振宇，以及人人都是产品经理专栏。
4. 在小红书上，我关注了一些美妆和穿搭博主，比如小小阿瓜（她是我的大学同学，虽然不是有名的美妆博主，但是她的淡颜系妆容非常适合现在的打工人，介绍的产品也很平价好用）任小娜（服装博主，主要做苹果型身材人群的服装测评）
5. **列举某平台上，自己喜欢的一个KOL/UP主受欢迎的原因（尝试从内容点击率，完播，平台推荐机制，同类别内容竞争机制，受众选择等方面分析）。**

以小红书上的UP主@小小阿瓜为例进行分析：起初她只是在平台分享妆前和妆后的照片，后来随着粉丝越来越多开始全职做美妆博主，短短一年涨粉17万

1. 内容点击率：她的视频标题往往能吸引用户的注意力，比如《淡颜化妆不可忽视的三个细节》《女生如何穿出高级感？这三个技巧你必须知道》《极简4步减法淡妆公式》等，封面采用有效化妆和无效化妆的对比，这样更能引发用户的好奇心和兴趣，让用户想要点击观看。
2. 完播率：她的视频通常都很精炼，时长一般在3分钟左右，不会太长也不会太短，能够保持用户的观看节奏和兴趣，没有冗余和无聊的部分，这就使得她的视频有很高的完播率。
3. 平台推荐机制：小红书的推荐机制主要基于用户的观看历史、兴趣标签、互动行为等进行个性化推荐。她的视频涵盖了美妆、穿搭、香水等多个标签，能够覆盖更多用户的兴趣范围。同时，她的视频也能获得很多用户的点赞、收藏、评论、转发等互动行为，这些行为都能提升他的视频在推荐系统中的权重和曝光度。。
4. 同类别内容竞争机制：小红书上有很多以美妆和穿搭为主题的KOL，比如@李佳琦、@张大奕、@程十安等。小小阿瓜能够在这些竞争对手中脱颖而出，主要是因为他有自己独特的定位和优势。他不仅仅是单纯地分享美妆和穿搭技巧，而是专注于淡颜的日常妆容，更适合上班上学党以及懒人，填补了小红书上这一空白领域。他也不仅仅是单纯地展示自己的风格，而是用一种亲切和幽默的方式与用户互动，打造了自己独特风格.
5. 受众选择：她的受众群体主要是上班族，学生党，早八人的女性用户。她的内容能够满足这些用户的需求和喜好，让她们学习到有用的技巧和知识，提升自己的形象和气质。她的内容也能够激发这些用户的消费欲望，让她们愿意购买她推荐或使用过的商品，并通过购买链接或优惠券码进行转化

总的来说，@小小阿瓜之所以受欢迎，主要是因为他的内容质量高，主题明确，能够满足用户的需求。同时，她也能够利用小红书的推荐机制，以及同类视频的竞争机制，来吸引更多的观众。

1. **如果你负责运营一款游戏（独立app或小程序都可以），并有100w元的预算，如何让游戏投入市场并赚回100w元。**

这个问题我不太擅长，以下是我通过收集网上的信息参考后的回答。

1. 游戏开发：我会投入大约30%的预算（30万）在游戏的开发上，包括游戏设计、编程、美术和音效等。我会聘请一支专业的开发团队，并确保游戏的质量和玩家体验。
2. 市场调研：我会投入大约5%的预算（5万）进行市场调研，了解目标用户的需求和喜好，以及竞品的情况。这将帮助我更好地定位游戏，以及制定营销策略。
3. 营销推广：我会投入大约50%的预算（50万）进行营销推广。我会在社交媒体上进行广告投放，比如抖音，b站和微博等。我也会合作与游戏相关的KOL或者游戏社区进行宣传，比如在抖音和虎牙上找一些游戏主播进行直播。此外，我还会在一些游戏论坛和网站上发布游戏的新闻和更新，以吸引更多的玩家。
4. 运营和用户留存：我会投入大约10%的预算（10万）进行游戏的运营。我会通过更新内容、举办活动、提供优惠等方式，来提高用户的活跃度和留存率。我也会设置一些社交功能，比如好友系统、排行榜等，以增加玩家的互动和竞争。
5. 盈利模式：我会选择游戏内购买和广告作为主要的盈利模式。我会设计一些可购买的虚拟商品，比如皮肤、道具等。我也会在游戏中设置一些广告，但我会确保这些广告不会影响玩家的体验。
6. 数据分析：我会投入剩余的5%的预算（5万）进行数据分析。我会收集和分析玩家的行为数据，以便了解玩家的需求和问题，以及游戏的优点和缺点。这将帮助我优化游戏的设计和运营策略，以及提高游戏的收入。
7. **目前都市白领初婚平均年龄越来越大，分析一下他们单身的原因，和这些原因背后的成因。**

**在分析这个问题时，需要考虑多个因素，包括经济、社会以及个人选择等。**

1. 经济原因：都市白领群体经常面临巨大的生活压力。在许多大城市，房价和生活成本的增长速度超过了工资增长速度，这使得很多白领难以承受结婚和养家的经济压力。此外，他们也在思考如何更好地投资自己，例如进一步接受教育和积累工作经验，这也需要花费时间和精力。
2. 社会原因：社会的观念和期待也在改变。许多年轻人不再将结婚和成立家庭视为人生的必然阶段，而是将其视为一种可能的选择。他们更加重视个人成长和职业发展，不愿意过早地被家庭生活束缚。同时，对于婚姻和爱情的看法也在发生变化，人们更加注重感情和精神的相契合，而不是仅仅看重经济基础或是社会地位。
3. 个人选择：都市白领通常受过良好的教育，他们对自我实现和个人发展有较高的期待。这些人往往愿意花费更多的时间在事业上，或者是追求自己的兴趣，以达到自己的人生目标。因此，他们可能会选择推迟结婚，甚至选择单身生活。
4. 性别平等：随着性别平等观念的普及和提高，女性不再仅仅被看作是家庭的照料者，而是有自己的职业和事业。因此，越来越多的女性都市白领选择聚焦在个人发展和职业生涯上，推迟结婚的年龄。
5. **尝试分析一个推广渠道量少成本高的成因和解决办法。（尝试从广告内容，平台受众，推广的出价策略，转化路径，平台广告的竞争模型来分析）**
6. 广告内容：如果广告内容不吸引人或不符合目标市场的需求，那么可能就会产生较少的曝光量，而投入的成本却相对较高。解决方法是通过对市场进行深入的了解和研究，使广告内容更加贴近目标市场的需求，参考竞品和行业案例，测试不同的广告方案，找到最有效的广告内容。
7. 平台受众：选择更适合目标用户的平台，利用平台的定向和人群包功能，精准锁定潜在用户，提高广告投放效率。
8. 转化路径：如果转化路径设计得不顺畅，那么可能会导致用户在转化过程中流失，从而使你的推广成本增加。解决办法是优化转化路径，减少用户操作步骤和障碍，提升用户体验。例如简化注册流程，增加激励手段，提高页面加载速度，提供明确的引导等，以提高转化率。
9. 平台广告的竞争模型：广告平台是否有足够的竞争空间和机会，是否有有效的优化工具和支持。如果平台广告的竞争模型不够友好，可能会导致竞争力低，展现量少，点击量少，转化量少，成本高。解决办法是了解平台广告的竞争模型和规则，利用平台提供的优化工具和支持（如数据分析、智能投放、AB测试等），提高广告竞争力和效果。

**6. 以下每组标签选1个更符合你的：**

**# 先想清楚再动手✅ # 冲冲冲**

**# 擅长用巧劲找捷径 # 擅长持久战有韧劲✅**

**# 我是金牌辅助 ✅# 输出就看我了**

**# 笃定且自信 # 更愿意参考别人的意见✅**

**# 天赋型选手 # 学习型选手✅**

**# 善于统筹协调 ✅# 开荒突进**

**# 喜欢创新变化✅ # 喜欢井井有条**

**# 尽快取得一个小成果✅ # 谋求一个大突破**