

今日头条 2017校园招聘产品经理岗位笔试题目

1、试着将知乎分别介绍给你的爸爸、妈妈并下载使用。

2、列举一款 2016 年到 2017 年间出现的现象级产品，并从产品、运营和市场等方面进行分析。

我们通常所说的**现象级产品**指的是在短时间内突然爆红而被众所周知和使用，但却难以维持长期发展的互联网或移动互联网产品，“现象级”这个词主要是形容一种反常规的形态。

最近一年的现象级产品有，百度外卖、B 站，简书等，现已百度外卖为例，并结合产品生命周期进行说明。

2.1 探索期

产品视角：

作为外卖产品，核心的业务逻辑是用户通过 APP 下单，商家通过 APP 接单，制作好后由配送团队将外卖送到用户手中完成整个业务闭环。百度的产品团队在百度外卖上线前期注重打磨产品的核心功能，保证用户可以流畅的使用产品完成外卖购买。

运营视角：

一款外卖产品做的是否成功取决于两个方面，一方面是高质量的商家，另一方面是足够体量的用户。这两方面缺少任何一个方面都是不行的，百度外卖前期通过商家补贴和用户补贴的方式吸引力一大批商家的入驻和用户的购买。

同时，百度外卖上线之初已经有了饿了么、美团外卖两大强力的竞争对手，但是百度外卖依然从中占领了很大的市场份额，这是因为百度外卖很好的解决了配送团队质量的痛点。百度外卖从开始就培养自己的配送团队保证快速及时送餐，通过提供良好的用户体验和感知，让百度外卖很快的从其他两大竞争对手身上获取了大批用户。

2.2 成长期

产品视角：

在这个阶段，百度外卖继续完善产品核心功能及围绕核心功能的相关功能，其目的只有一个就是让用户更快更容易完成订外卖这件事。

运营视角：

O2O 产品运营是一件很烧钱的事情，在这个阶段百度外卖除了红包补贴之外，通过热点事件和活动运营不断增加品牌曝光率，吸引更多的用户实现用户体量的指数级增长。

2.3 成熟期

产品视角：

产品进入平稳增长期后，百度外卖根据用户需求以及竞争对手的竞品，针对外卖这件事开始丰富自己的产品玩法一方面不断丰富自己的外卖服务种类，如外卖鲜花、药等让用户选择增加。另外根据用户在吃上面的选择困难提供了外卖推荐功能，帮助用户做出决定。

运营视角：

在这一阶段，百度外卖减少了红包补贴力度，通过增加会员卡功能提高用户粘性，结合热点事件和特殊节日增加活动运营力度。

3、如果你是一个 100W 日活的 UGC 短视频 APP 产品经理，你觉得此时是做分享视频打水印重要，还是优化播放器让视频播放更加顺畅重要？

4、从古老的 BBS 时代到 web2.0 的贴吧、豆瓣时代，再到移动互联网的各个垂直社区时代，最后到虎牙、快手等平台的出现，你觉得内容社区主要发生了那些变化？可以从你深度使用过的产品展开讲。

所谓网络社区，是一群拥有特别兴趣、喜好、经验的人，或是学有专精的专业人士，通过各种形式的电子网络以及电子邮件、新闻群组、聊天室或论坛等方式组成一个社区，让参与该社区的会员彼此之间能借此进行沟通、交流、分享信息。由于这种社区不需要固定的聚会时间及实体的聚会地点，而是建构在虚拟的网络环境下，因此一般称之为网络社区，或在线社区。

讲到变化，**最初的网络社区**是以兴趣交流建立起来的：大多数人都有特别热中的事物，例如户外活动、摇滚乐、旅游、养花莳草等等。很多早期的网络社区都是建立在共同兴趣上，这些社区聚集了许多分散各地、但对某一主题有共同兴趣或专长的人。**到后来，网络社区**开始加入了其他的特点或者说是属性，例如提供服务、商业交易、交友互动等等，也就是说网络社区的功能在进一步扩大，服务属性越来越明显。

以豆瓣为例，这个创办于 2005 年 3 月的社区网站，长期是“中文书评网站”的代名词。他的创始人喜爱阅读英文书籍，但是苦于没有志同道合的人进行交流，这才创建了这样一个书评网站，为的就是让许多像他一样的朋友们有一个相互交流读书感想的地方，这时的豆瓣展现的就是以兴趣交流为基础建立起来的。

但现在，豆瓣所涵盖的文化产品种类已远非创建之初所能比拟的。在豆瓣的首页我们能看到读书、电影和音乐三大板块，所能提供的服务也大大扩充了。虽说用户都是以一本书或者一个电影开始进入的，但之后的交流变得极大地丰富起来。

5、为 2-10 岁的儿童设计一款视频 APP，写出设计思路和推广方式。

对于 2-10 岁的儿童来说，设计一款视频 APP，并且需要做到让家长乐于为其买单，这就要在设计上专注对象作为儿童这一身份，下面将简述设计思路与推广方式。

设计思路：

在设计思路要有以下几个部分需要考虑到：

1) 寓教于性

作为移动智能设备的主要消费群体 80、90 后，已经逐渐为人父、为人母了，80、90 后比较能够接受把儿童的早期教育，规划在整个教育预算范围内。所以在视频的设计上要体现出对孩子的寓教于性，这样年轻的父母也乐于接受使用新颖的方式教育子女。

2) 趣味性

对于开发者来说他们的幼儿视频 APP 的使用者肯定是孩子，这是毫无疑问的。而爱玩儿是孩子们的天性，所以在 APP 的功能中要带有趣味性，来引起孩子的兴趣，否则也是无济于事的？开发者可以从界面设计、声音、播放形式等多个方面采用新颖夸张的形式进行设计，要使用符合童心的卡通界面设计，瞬间抓住孩子的眼球。

3) 知识性

在视频内容的安排和选取上，要包罗众多有助于儿童学习的视频内容。

4) 年龄分级

将视频的内容按照年龄认知不同进行区别分类。

5) 家长参与性

有了家长的陪伴才能使儿童的成长更好，设计者设计时可以考虑到增加承认的参与度，让父母与孩子能共同使用。

推广方式：

APP 推广方案。APP 应用手机客户端，作为一款服务智能手机用户的应用，选择适合移动互联网的营销推广方式是比较合适的，另外考虑到适用对象的具体情况，推广形式还可以结合校园推广。因此，此次推广方案主要为围绕应用市场、搜索引擎、社交媒体、门户网站、移动广告 5 大互联网平台，加上各大幼儿园、小学线下推广等形式进行策划执行。

6、赵、钱、孙、李、周五人一起打乒乓球，每两人只比赛一局，统计比赛的局数是：赵比赛了 4 局，钱比赛了 3 局，孙比赛了 2 局，李比赛了 1 局，那么周比赛了几局？

7、北京有一条 1 公里长的街道，你认为一天能收多少钱的停车费？

8、如果你的产品方案不被研发理解，不能如期进入开发，你会怎么做？

当出现矛盾或者不被理解的情况时，为了产品能够顺利交付，那就要进行沟通。

在跟开发人员沟通的过程中，产品人员要做的工作主要有三点：1）是跟开发人员讲解为何会有这样产品需求，尽量是技术人员了解到客户、兄弟单位等等一些列的外部因素；2）尽量说服开发人员信服产品人员的想法；3）沟通中深入了解技术人员对该产品的想法，对产品方案进行按组各方都能接受的修改，尽可能推动项目进行。

7、北京市有一条 1 公里长的街道，你认为一天能收多少钱的停车费？