

我在腾讯面试了上百人，这些潜规则你必须知道！

原创：腾讯Tim 运营研究社 2017-09-01



Tim跟我一样是14年毕业，他一毕业就去了腾讯，我兜兜转转去了百度。他在腾讯做了3年的产品运营，混的相当不错，今年夏天还做了校招面试官。

上周三我把Tim拉到了运营研究社的求职互助群进行分享，整场下来我得出了一个结论：**逻辑和沟通能力差的人别想进腾讯做产品运营了。**

本文是他的分享答疑实录，你应该也会喜欢他的简单粗暴和直击要害的风格。

我先结合今年夏天校招的面试情况，给大家整体的面试经验吧。

简历网申的时候，突出你们的学校、专业，在写实习的时候，尽量突出你们的公司，写实习事情的时候，确定好你自己所做的事情。**思路怎么做的，然后如何做的，取得什么样的效果**，把这些东西全部写清楚。到时候面试官看的时候方便看也容易过网申，在如果没有过网申的情况下，那请你努力一下去露面，当时我校招也是去露面的。**我们一堆人去露面，然后过了挺多人的，所以说大家不要灰心。**

简历筛选未通过，就去积极的露面

运营研究社

在面试群面和单面的过程当中，**群面其实是风险点最高的**，因为人太多。今年夏天我面试一天，一天面试了10组，一堆人的时候都很吵，我会记不得很多人，所以说大家可以先准备好自我介绍。

自我介绍的时候花点心思准备，让别人记住你。然后你确定好回答的时候，不要去抢话，不要去强行把你的想法传达给别人，你回答2到3次或4次左右就差不多了。**但是每一次的发言请珍惜，回答到点上。请你去认真的去倾听别人的想法，这样说不定能够激起你自己真正的思维**，然后真正的回答得更好，你可能反而会突出来，反正抢麦的人不一定是好的。

群面时自我介绍才是关键

运营研究社

然后如果你幸运面过了，**到单面的时候一定要小心**。单面的第一面就是你的导师或者未来的上级，他对你的认可度决定了你最后能不能做到后面，所以说**你面的时候一定要心态放松一点，然后给他一个很好的，相对“open”的聊天状态**，跟他沟通好，这个时候需要你展示给他的就是你的想法。

不是说你做的多牛逼，你一定要很谦虚，**表现出你很想进公司，很想学习**，最后交流过程中，主动去表达你的能力，主动让他问你相关的做过的经验，表现出你自己的一个学习能力和你的想法，**最好去研究一款产品，做竞品**，然后表达出你对这个产品的想法以及你对未来的规划。

当有了这个东西的时候，差不多在20分钟之内搞定这样的话，别人就会知道你这个人的一个整体的产品的感觉，剩下的就是他问你问题，可能会给道题目，你就去按照一个比较有框架性思路的逻辑去把这个问题给解决了，就差不多了，可能运气好，在沟通交流当中比较好玩，跟他产生了共鸣，恭喜你，你就可以走到后面去了。

回答时务必要有逻辑要有框架

运营研究社

当**HR面的时候**，反正就表达出很想进腾讯，如果是做产品的人的话，自己想做产品就一定要表达想做。比如就想去深圳做，或者说就想在北京，就想做产品。

反正一定不要提太多，因为什么地理位置啊，学校啊不想去深圳之类的，不然的话到时候在排查的时候，就想这种人呆不久或者过两年可能会跳槽，忠诚度不够高，所以就会把你们干掉，因为我们会犹豫，培养一个人的成本很高，所以说我还是建议大家态度坚定。因为如果你在HR面前要什么小心思，不真诚的话一眼就看出来了，所以大家真诚一点。如果你手上拿了很多offer的时候，你要考虑清楚，其实挺挺危险的。

面对HR请表达出你对腾讯的热心

运营研究社

最后就是总面试官或者说是GM面试就是大boss面，然后这个时候就进去了，到时候你也不用准备什么就很open的心态，去跟别人去聊就行了，把你很自然的一面很真诚的一面表现出来，到时候就看你跟boss聊得如何，到时候boss再从中选几个差不多就完成了。

这个就是整个面试。大家可能会担心自己所学专业不对口或者自己能力不够，请相信自己，别人也是一样的。就算别人是清华北大的，跟你们在这个时候都是同一条起跑线，他们可能对产品的想法还没有你们多，因为你们差不多提前半年可以了解这些事情，所以说重点不在于专业本科和研究生的问题，重点是在于你因为想做这件事情你投入了多少，**你真的准备了多少的东西，你有什么样的想法这才是最关键的。**

求职面试QA

Q1：游戏运营策划招聘多少人？怎么写网申才能通过？

Neil：我保守估计今年校招应该至少是1200人左右，运营策划估计是300人左右。

网申主要写你自己有的游戏经验。**比如你有网易的一些策划项目或运营项目，并且是一些头部的大型的游戏的话**，那可错过的概率比较大。

然后前提是你耍玩很多游戏，或者你把某一个品类游戏玩得很好，面试官才会知道你玩游戏的感觉，然后可能会过。

但是，网申每年简历很多，所以我们用一些关键词来做筛选。今年我去面试是选择先看学校再看他的第一个实习的公司，这样的话我会筛选起来比较快。所以说大家在填写简历的时候，**重点突出你们的学校、专业、实习的公司、及自己做的产品。**

Q2：专业不对口，如何让自己成功几率变大？

Neil：我个人觉得专业不是问题，因为我自己的专业以及我这次去北京面人的时候我也没看专业，不过我会优先去看那些**电信通信之类的**，因为他们有一定的技术背景，然后再做产品的时候，可能他的思维逻辑会更严谨一些，可能这个是占优的。

更多时候，我们在面试过程中，去跟他交流，看这个人的想法、他应对问题的思路，及和他的沟通过程中的交流，去判断是不是我想要的。所以说，**你想让自己的几率变大应该是侧重于自己思维逻辑和想法**，不然的话是没有作用的，这个跟专业无关。

Q3：腾讯的产品策划和运营从工作和职能上怎么定位和配合的，两个职位在校招中的哪个竞争更大。

Neil：进来之后你不确定是做策划还是做运营。因为只有一些部门，比如像我带的部门才会把策划和运营分得比较开。但有些部门的话是策划和运营一起做的，所以也就没有定位和配合这么一说了。

两个职位在校招哪个竞争力更大，没有所谓的竞争不大。

Q4：腾讯群面题目是常见的哪些？

群面题目的话我不清楚，但是我只知道我们还是每年都会更新一下题库。但是有可能校招的跟夏天的那个是一样的，也有可能更新了。但是如果你们用心的话，就去网上搜一下原来的题目，如果只是做题目希望能够碰到相同的，我建议不要去报这种思想，说不定也能碰到。

我建议你可以去找以前的题目拿来练练手，大家十个人凑一桌发言一下，去锻炼一下自己的思维，**我觉得就够了**，至于能不能遇到相同的题目就完全靠运气了。我之前好像是没有准备过的。

Q5：腾讯产品运营最看重的是什么？

Neil：这次我去北京招聘面试了一百多个人，**我是先不看他的专业能力，而是看这个人感觉怎么样，这个人如果思路是清晰的**，交流没有问题，那我就会看他这个人做过什么产品，看看他的执行能力和创新想法，有没有其他给你意想不到的东西，如果是有的话，那这个人我就会重点看一下，然后留到后面，再继续跟他聊。

然后再去重新考察他整体的一个思维能力。所以说我觉得产品面试优先是给别人一个你的思考方式，然后是会讲人话，然后跟别人沟通得好、有趣。

Q6：做一份产品策划的话，策划方案需要包括哪几部分呢？

Neil：它包括了前期的需求，准备什么定位，什么执行方案，还包括你后面的执行规划计划等等，不过这个在校招的时候基本不会问到，**如果你们进大公司工作不到两三年，你根本就不负责这件事情。**

Q7：如果网申的时候投递了一个较高要求的岗位被刷了，应该怎么办。在该企业网申中能投递一个的情况下，且选择了服从调剂。

Neil：在腾讯就运营、产品、市场、开发、HR等几个岗位，也没有所谓的要求高与不高，反正如果过不了的话，你可以厚着脸皮去露面，那个时候就看你自己的能力了。

因为今年我去面试的时候，有两个是我从露面的简历里面筛出来的，这个时候就看你们自己运气了。不服从调剂，其实对他们没有太多的影响，不用考虑太多，反正就是你服从也好，不服从也好，只有最后你过了的时候才会有影响，如果没过的话没有作用。

Q8：如何在经历不足的情况下向面试官展示学习能力？

Neil：刚刚也说到运营经历长短不是决定性因素，你在一个小公司，做两个月，做一个项目，就可以看出你的一个思维逻辑，看出你的一个整体的思考的方式，看出你的一个变化。

你之前经历只是代表你的过去，但如果可以通过做这件事情看到你**的一个变化以及变化的幅度，那就是所谓的你的学习能力和你的潜力**。其实这个东西，面试官更看重。当看到你的潜力的时候，再去看一下你的整体框架。如果是你这个人也挺好的，挺匹配我的话，我愿意带你说的话，其实就能够过的。所以说，**你更多的应该是，给人展示你的想法以及你的变化。**

Q9：产品运营更看重什么样的能力呢？

Neil：第一个的话应该就是你对于一个产品的理解，你的理解是基于你的思维逻辑是框架性的，是横向发展的还是纵向发展的。然后你拿到一个产品之后，你是怎么去定位它的人群，怎么去针对人群与你的产品特点结合着做运营。

我个人感觉不会因为说要招一个产品运营的人，去看你有什么能力，因为毕业生好像也没什么能力，所以说还是看你的思维方向，或者说我们部门的产品基本上都比较浪，所以我们会更倾向于找这样的人做自己的合作伙伴或者说自己徒弟。

Q11：完全运营小白，没有实习过，专业统计学，想走数据运营方向，怎么准备面试。

Neil：那没有学过，你就自己去学呀。反正统计学这么简单对不对，也就是一个环比之类的，没有任何的难度。**网上会有很多教程，学起来也就一两个月的时间，如果你连这个都不会就劝你别去面试了。**

另外，腾讯面试的时候不会专门问你统计数据的，因为我们的题目里面不会写的这么详细，并且面试官在群面不会给这种数据题。单面的时候也不会问这种枯燥的东西，因为这个东西我们都是默认你们是高材生，我们都是大学生都学过这种东西，所以就不用管。

Q12：能否和我们分享下你当时的面试经历，以及你觉得自己哪些优点吸引了面试官？

Neil：我是在秋季校园招聘的时候进的，当时我是面游戏部门，在我进去面之前，我就跟我的前面向学讨论了，大概知道问题方向，所以说我去面的时候，就玩游戏策划的思路走了。

面试过程当中印象最深的应该是，跟我当时的初面面试官聊得比较好。**我提的问题让他引起了共鸣，所以说，我们就又多聊了差不多20分钟**，然后就获得了很大进的可能性。

我当时的优点，那就不害羞地讲一下。我觉得当时应该是很能聊以及我的想法很跳跃，只要是面试官抛过来的问题，我都能很快的秒懂套回去，跟他产生互动，也就是说思维逻辑是横向发展的，是跳跃性的。在纵向的时候对于微信游戏中心，做需求的思维框架逻辑论证，我觉得可能是做产品时候所需要的。

最后一个点的话，跟面试官聊天过程当中，我可能沟通比较好吧。我一去的时候在自我介绍就给他逗笑了，这个时候面试官就对我应该印象挺深的，反正就是面试完了之后不到半个小时，整个流程全部通过。最后就相当于确定了offer。

总结一下优点就是，会聊，会说，想得快，快速反馈，跟面试官有共鸣，这样的话基本上就是能够匹配面试官的，那就搞定了。

Q13：腾讯工资是高压线，不能提的？

Neil：工资是高压线，所以说，提醒大家不要在HR或者你的面试官面前提工资，并且你努力工作在互联网里面工资都不会太低。建议大家还有两个月的时间好好的准备下实习，好好地准备下产品，好好准备下产品竞品，和身边的小伙伴组团，一起去研究去沟通。就跟小贤一样，我也跟小贤学了很多，就听他们分享，才有那种氛围，才会成长得很快，所以说希望大家更踏实的去做事情可能更好。

Q14：今年夏天你面中的人里面，说个你印象深刻的同学？

今年夏天面试当中印象最深的同一个同学应该是一个女生，一个玩赛尔达的，不知道你们没听说过这个游戏，首先他是任天堂新出的，硬件是为G的，然后这个妹子能够了解主机，并且是最前侍卫，其实微信最新的游戏，那就是硬核玩家，所以对地她多关注，跟她继续聊，因为我们是做游戏的嘛，所以说如果你能够碰到一个真的硬核玩家，通过几句话就能够知道。所以说大家一定要有自己的特点，还有就是一定要看运气。

我在做群面的时候是这样子，我会让大家去做一套题，然后大家去讨论，讨论过程当中我就在一边观察十个人，因为十个真的太多了，我有个点hold不住，其实我会拿一个纸和笔把每个人记下来，然后如果它回答得好，有想法或有亮点的话，我会给他标记出来，写出他的特点，然后会给他一个短暂的考核评分，到時候面試完一組之後會整理一下，在一天面完之後把這些所有的評分高的或有印象深刻的人全部篩出來，我的做法是这样的，我不知道其他人是不是這樣做的。

Q15：产品运营或者策划岗是每个事业部都在招吗？

Neil：产品运营和产品策划的话，基本都是要新招的，只是不同的事业群的话，招聘的人数有限，这个很随机的，看部门的需求和产品需求。

我提一下产品培训生，我之前进公司的时候不知道有这个玩意儿，然后进了公司之后才知道。

我看了一下他们真的是很有优势，不管要做运营也好，做产品也好，他们会去公司的重点战略产品，每个产品得半年。因此他们在招聘的时候是要求很高很高的，所以说能进的人都是比较牛逼的，人也很少，但是在以后未来的职业规划里面，不是说你进去做这个你就一定能行，有些时候你在一个部门里面深耕细作，慢慢的去对这个行业或部门的产品做更多的思考，不一定就是会比产培在两年之内做3个产品或4个产品来的差。所以说，这是完全是能力和运气的。

如果没有过产品，没有过产培或者说你们直接在简历被刷了，也不用太担心，因为那些人真的是精英中的精英，只能这么说。你们就安安稳稳的准备好你们10月或者11月的面试，如果你们在其他城市挂了，那么你们看一下接下来还有哪些城市还可以面，如果我们挺而不舍的话，就去参加露面，你们的这一份执着有可能真的能够为你换来好运，**反正祝你们好运了。**

仅5%的运营有系统学习的机会，在运营的野蛮生长时期，我想“不让运营人孤寂地成长”。



『运营研究社』的每周二、四都有实操干货帮你离高阶运营更近一步。

ID: U_quan