滴滴市场经理测试题（答卷）

卫雨青

目录：

[行业理解 1](#_Toc430180917)

[营销案例 1](#_Toc430180918)

[社交媒体互动 1](#_Toc430180919)

[乘客优惠 1](#_Toc430180920)

[优惠计算 1](#_Toc430180921)

[提升效率 1](#_Toc430180922)

[附加题 1](#_Toc430180923)

## 行业理解

1. 对于移动互联网以及社会媒体的兴起对于营销带冲击，你怎么看？如何去应对？

传统的营销方式依靠大量的广告投入获得口碑与回报。而现在社会媒体通过移动互联网的渠道，将原先的被动营销变为主动营销；产品营销变为情感、价值观营销；从粗放式的营销变为精准、精细化的营销；从推式广告变为互动式广告。

面对这种大趋势，我们需要更精准的定位人群，了解他们的心理与需求，强调对话与沟通，怀着服务的心态对待消费者，让消费者主动的参与到营销传播与销售的过程中。

1. 推荐一本你读过的与科技相关的书，说说学到了什么。

（科幻应该算是与科技相关吧）

《三体》，硬科幻的V装置、曲率驱动、降维等概念描述的十分逼真，三则寓言让人拍案叫绝，宇宙社会学发人深省。生存是文明的第一需要；文明不断增长和扩张，但与宇宙的物质总量保持不变；文明发展对资源的消耗呈现指数增长。这些在实际的生活中都有映射。

## 营销案例

1. 与合作伙伴共同策划一个营销活动，这个活动需要达成：提升滴滴的品牌知名度和形象；增加新注册用户；增加已有客户黏性，增加使用频次。

帮这个活动写一段微信朋友圈推广文案，并列举出你觉得执行时需要特别注意的重点。

1. 策划一次”一键叫XX”活动。”一键叫XX”是专车营销的一个特色案例，最疯狂、最脑洞大开的想法都不为过。活动需要达成：在社交媒体上造成轰动，实现病毒式传播；增加新注册用户；有正面的品牌宣传效果。

帮这个活动写一段微信朋友圈推广文案，并设想一个详细的执行方案，比如时间安排，需要的资源，估算成本和期望造成的影响。

提示：可以结合时下热点或者自己关注的领域任意选择合作伙伴和活动形式，创意当然重要，但也需要考虑执行细节。估算的逻辑体现了思维是否缜密全面，比结果更重要。 滴滴有强大的资源网络，如果创意够赞，这很可能是你入职后领导的第一个项目。

“一键叫HR”

1. 你已经贡献了两个很赞的想法，现在把你的想象力激发至极限，还有什么更酷炫的营销玩 法？为这个想法写一段微信朋友圈推广文案吧。不要被资源和执行所束缚，说不定，10年之后就能梦想成真呢。

## 社交媒体互动

## 乘客优惠

## 优惠计算

## 提升效率

## 附加题

1. 需要使用滴滴快车，滴滴专车和Uber软件，然后总结一下滴滴与竞品的不同，优势是什么，劣势是什么。做一个效果评估，如由你来做，你觉得应该怎样做好这个城市？