

## 产品手记内部资料

### 面试题 NO.2

文档修订记录				
编号	版本	主修改人	修订日期	修改内容纪要
2	V1.0	张吉	2017/8/3	创建文档

#### 11.你认为产品经理应该具备哪些能力

我认为产品经理自身应该具备有效的沟通能力、还有逻辑思维与分析(最重要)、数据分析能力、学习能力、文档书写能力、文档编写能力、对设计、市场、开发、运营岗都有了解工作细致认真倾听表达的能力沟通能力团队合作能力都需要具备。

#### 12.产品经理需要做什么工作

我在工作中主要做这些事情，市场调研：竞品、用户调研、确定需求、统计分析数据、协助运营产品定义与设计：产品规划、产品设计与功能优化、撰写需求文档、上线后的意见反馈与 BUG 跟踪。项目管理方面，制定计划并跟踪、确定资源投入、把控质量，写周报等汇报。在产品生命周期管理方面，管理产品从诞生到消亡过程中的所有活动、市场推广，包括做运营计划。

#### 13.为何想做产品经理？

我自己比较喜欢研究新的事物，对于做从无到有的事情我很愿意去做。我觉得好的产品带给人快乐，希望用可以做出让人快乐的产品。我也很喜欢互联网，互联网能带给我更多的成长。最重要产品经理的思维能能力让我在生活中也很受益。

禁忌回答：

- a) 因为我做不了别的.....写不了代码画不了图，只能做产品经理了.....

- b) 因为我觉得些代码比较累，产品经理只要动动口就行了.....
- c) 因为产品经理赚钱比较多.....

#### 14. 为什么选择来我们公司？

我觉得我们公司平台很好，有资源帮助我发挥。产品我也比较感兴趣。（不要说帮我学习，这里不是学习，你要说明你有的是能力，你需要的是发挥的资源而已）我看了一下我们公司的文化氛围也很好，我也很喜欢。所以我选择来我们公司。我以前也是在类似行业工作，有着丰富的工作经验，我相信我的加入可以给公司带来不一样的活力。

#### 15. 未来职业规划

恩，关于您的问题，谈到职业规划，近期三年内，我想在我们这个行业做到一个高的水平。在产品经理上更高的发展。能够在这一行业独当一面。远期规划，我会根据我们公司的战略调整不断地调整我的方向。更好的适应我们公司的发展，我暂时的考虑是这样子的，谢谢。

#### 16. 你认为什么是一款成功的产品/产品最重要的是什么

一款成功的产品一定是能把握住人性的。产品是给人用的，人喜欢不喜欢用决定了产品的价值，我觉得做到这一点，在产品表现上就需要把握用户痛点，做好良好的体验才是产品最重要的，除此之外，产品的商业价值应该放在第一位考虑，商业价值决定了产品的定位，也决定产品的盈利。

#### 17. 如何将用户需求转化成产品需求

市面上的产品都遵从 28 法则，即 20% 的产品解决了 80% 的用户需求，在这方面，用户普遍的需求便是真实的需求，同样，用户需求中也有大部分伪需求是不能转换为产品需求的。而这种伪需求很难被发现，需要针对性的识别。

#### 18. 与老板意见冲突怎么办

如果与老板意见有冲突，我会将我的需求来源的场景和需求由来告诉老板，我会拿出具体的数据说服老板。做产品首先我认为通过市场来确定功能的，是得符合用户需求的，而不是我，也不是老板。如果说服不了老板，我会做一些问卷调查得到更真实的数据。

如果深入会问，在你以前工作中，能否举例说明如何解决的？

答：恩，好的。之前我们也遇到过不少和老板意见不一致的地方。比如说有一个功能是在线问答，在这个问题中，我们通过用户数据调研发现，在线问答并不符合用户的需求，多数人是不会通过在线问答确定的，老板觉得这个功能很有必要加上，那我们通过数据准确的告诉了老板用户对这个问题不感兴趣，而且开发周期会很长，后来这个功能就没有增加。

#### 19.简述你掌握的产品经理的工具和日常用到的工具

产品经理的核心工具是 axure、是最常用到的。也会用到 mocplus 和墨刀工具绘制原型图，还有 visio 流程图、xmind、mindmaneger 思维导图、项目管理软件 project、ps 我也会一些。

#### 20. 验证需求真伪的方法有哪些？讲一个你认为是伪需求的例子。

验证为需求其实也不难，在需求采集阶段，看用户说的往往不是靠谱的需求，真需求得看用户怎么去做，新功能能上线，多用灰度测试，先从一小部分人测试一下，看看这个需求是否真的是真需求。伪需求也不一定就是用户永远都不会用的需求，可能过段时间就会成为一种强需求。伪需求比如说用户需要一匹更快的马，但如果给用户提供一个马可能就不是他真正的需求，而是他要的是快。再比如说我们之前做咨询类软件的时候，我们的用户再教育孩子方面并不是没有方法，而是没有时间。很显然，每个需求采集都必然有一个根本原因。再比如网上付费学习其实不是刚需，个人发展才是刚需，网上付费学习只是满足个人发展的一种方式。

买衣服其实不是刚需，遮羞保暖才是刚需，买好看的衣服是为了满足衍生的心理需求。

解释：伪需求就是在采集需求的时候，用户给出的需求，但实际上用户根本用不到的需求。一般有几个特征：带有明显主观色彩、缺乏实际的使用场景、投入产出比及其低下、嘴上上说很需要很重要，但不肯付钱购买、无法衡量需求价值、明显不合理、过于小众等。

### 【官方简介】

联系微信：liujingyang321

**【特别说明】**

若有疑问或问题请联系我们，我们会第一时间处理。