

---

# 产品经理基础常识

## 1. 产品经理分类

- i. 用户产品经理:用户产品经理负责策划直接面向普通用户的产品。

一般来说，用户产品的需求收集方法比较多样，产品形态的灵活度也非常高。

- ii. 商业产品经理:商业产品经理负责策划商业导向的产品。相对来

说，商业产品的需求集中度较高，也更加清晰，而需求一般也直接来自客户或者付费方；更关键的在于，商业产品除了要考虑用户体验外，还要关注产品的营收收益。

**举例：搜索产品**

**用户产品经理为用户提供普通搜索结果，而商业产品经理则将商户已购买的结果呈现给用户。**

**用户搜索产品经理会全身心关注用户体验，除了关注内容相关性、搜索结果质量等基本特性外，还要投入很大精力探索更多新的机制和展现效果。**

**商业搜索产品经理则更多探索如何进行现有产品的实现，或者利用现有流量来搭建商业搜索的变现机制。**

- iii. 产品驱动产品经理:产品驱动的项目一般是产品新人的最优选择，

但这并不意味着其他类型驱动的项目不值得做。相反，具有优质背景的其他驱动型产品可能有更大的成功可能性。例如：有极强技术壁垒的产品的成功概率远大于没有门槛的普通产品。在这种情况下

---

下，即使项目的初期依赖技术驱动，但如果产品人员和技术人员配合良好且彼此信任的话，在产品取得成功后，一样会有机会在更高层面以产品驱动的方式去做大做强。

- iv. 技术驱动产品经理:项目技术驱动，即在技术层面取得重大进展或形成一定技术壁垒后，再推动技术在产品层面落地，如图像识别技术落地
- v. 运营驱动产品经理:项目运营驱动，即以内容运营为主导，产品人员在很多时候主要是配合运营完成内容承载平台的设计和建设，例如：各种 UGC 社区。

**总结：**

- 1：产品的面向群体，直接决定了产品需求的来源和收集方式，同时也决定了产品的设计重心是更细心体贴的体验还是坚强可靠的服务；**
- 2：产品经理所承担的任务决定了你要收集的是什么需求，同时也决定了驱动产品变化的因素是用户认可还是经济收益。**

## 2. 产品生命周期&用户生命周期

产品生命周期 种子期（探索 MVP，找到最小的可行性单位）-成长期（优化打磨核心功能，进行大规模拉新推广，占领市场份额）-成熟期（细化产品，打造用户极致体验，功能围绕留存活跃转化进行）-衰退期

用户生命周期 新手阶段-成长阶段-沉默阶段-流失阶段

注意：这是基础知识，一定要懂！如果问到你的项目现在处于什么周期，别懵！我们很多决策都是基于产品当前的周期特性而制定的。比如：一个成熟期的产品，不可能砸钱拉新，因为它已经积累了足够的用户，此刻它需要做的就是转化，提高转化率等。

---

## 产品经理的职业发展

1. 产品助理：在产品经理的指导下，可以完成相对比较简单任务，比如设计一个小的子功能并推动上线，或者完成一份比较清楚的竞品分析。
2. 产品专员：在领导交代清楚任务的前提下，可以完成有一定复杂度的任务，比如负责某个产品的一个小版本迭代并推动上线，或者完成对某个行业的深度调研。
3. 高级产品人：主动和上级领导沟通战略目标，独立完成复杂任务，比如：完成一个全新产品的规划和设计，然后带团队完成项目上线，并且需要有方法论和工作经验的产出，既可以指导新人，也可以建立起对团队的影响力。
4. 产品专家路线：具体负责产品深层次的分析 and 规划，把更多的精力投放到业务本身上；

## 产品专业相关面试问题

1、你觉得产品经理是干什么？或者谈谈你对产品经理这个岗位的认知和理解？

**参考答案：**

（1）解决用户需求，这是一个产品之所以被称为产品的前提，产品的本质就是用来解决需求的，黏性和体验是之后的事。

（2）提高产品黏性，这是一个成功产品的另一个典型特点。一个成功的产品，一定是不断被用户想起的产品，一旦用户产生了某种需求，就能想起你，这就是一个好的产品。有

---

黏性的产品一定是很好的解决了某种需求，而且做到了竞品没有的高度。用户用了一次就不再使用，说明你的产品并不好，或者说干脆就是定位有了问题。

(3) 有优秀的用户体验。在这个产品同质化竞争比较严重的时代，好的用户体验就是商机，尤其是你弯道超车的策略之一。

(4) 给公司带来利润。

回答这类问题注意一点：逻辑思维要清晰，只要你能说出自己的一二三基本都没问题的，要记住这类问题没有绝对的答案，关键看逻辑。

2、作为产品经理，能说一下你一天的工作流程吗？

**参考答案：**

其实我每天的工作并不是完全一样的，但是说到流程，大概这样的：

基本每天都有会议，都在讨论需求以及问题，各项工作都必须实时跟进，有问题立马补上，主要是跟开发、设计、运营、公司老大的沟通，使得计划方案能够得到执行贯彻。

当然也并不是每天都这样，像被大家老生常谈的提出需求、画原型、撰写 PRD、分析数据、审核方案等日常也会涉及，但绝不是每天都在干这些事，相反更多的事情都在不断的沟通中。

3、产品经理和项目经理区别有哪些？

客户群体

利润与风险

生命周期

开发方式

沟通对象

注意：从以上几个维度说明即可

---

#### 4、你们是怎么和运营合作的？

在产品生命周期的各个阶段，产品经理和运营需要高度配合，协同作战，我们可以从上线前和上线后两个大的维度来说一下：

##### 上线前：

首先：从战略层出发，产品的定位及目标定义清晰后需要产品经理向参与进来的整个项目团队的人员（具体的人员这里就不介绍了）此处项目的定位、目标及背景、相关的需要各部门配合的事情让参与人员在认知目标上达成共识；

然后：需要产品经理与运营人员沟通，在运营规划、受众人群、功能设计的目的及版本规划上达成一致以为后期相关的策划工作提前策划。

接着：分工准备。产品经理需要进行详细的产品设计（原型、文档等输出物）。运营需要提前进行渠道的打通和物料的准备。

最后：根据各自的规划进行最后的核对工作，确保各自负责内容进度正常后就可以了；

##### 上线后：

产品上线后运营人员需要及时的收集并反馈产品运营的情况，包括但不限于用户的行为数据分析、活动的效果分析、渠道的使用分析、内容的运营分析等。将相关的运营情况及时与产品经理沟通以确保团队了解产品的面世情况；

运营反馈之后产品经理需要关注这些运营数据，根据问题与运营人员一起沟通并制定相关的解决方案以推动产品向前进展。

5、你产品有哪些竞品？竞品比你的产品好在哪里？你比竞品好在哪里，用户为什么选择你的产品，而非竞品

**自己简历中项目的相关竞品一定要去分析。**

6、你如何做竞品调研（产品体验报告）的

---

可以从下两个维度来阐述这个问题：

第一：按照用户五要素

第二：按照用户使用流程：用户是谁-有哪些特征-有哪些需求-我解决哪些需求-方案是什么

7、你经常用的衡量产品的数据指标有哪些？如何分析的？数据如何采集的？

漏斗分析法 通过流浪进入的比例分析用户行为；通过流失用户的数量看页面层级，功能是否存在问题 等问题

趋势分析法 就是数据变化做成图 找出问题

产品用户量是多少？

活跃用户是多少？

日活多少？

月活多少？

转化率占比多少？

复购率是多少？

回购率是多少？

优惠券有哪些？成本怎么分配的？

**注意：如果项目中涉及到这些数据问题，务必提前准备好，不清楚的找老师把关。建**

**议自己先去各大数据网站上亲自查找一下，拒绝张口党。**

8、你产品商业模式是什么？

就是你产品如何盈利，靠什么赚钱，是卖课？还是买商品？卖流量？

9、你工作中，需求怎么来的？

BOSS 需求，运营部门反馈，用户调研，竞品分析

---

注意：面试过程中，需求的来源很好说，关键是大家要 HOLD 住别人继续追问，如：

请列举几个 BOSS 需求，用户调研需求，竞品分析需求。所以，大家务必根据自己简历的项目提前想好答案，避免被问时懵！

10、 最成功的功能，举个例子，请阐述内容，和为什么成功。数据有什么变化

11、 最失败的功能，举个例子，请阐述内容，和为什么失败。数据有什么变化

每位学生都需要根据自己简历项目内容，把这个问题提前准备好。

注意：第 10 题和第 11 题很常见，这类问题的另一个问法就是：在这个项目中，你做了哪些有意义的工作/有成就感的工作，请举例？你为什么说它是有意义的，给运营数据带来了提高吗？哪些运营数据？提高到多少？

12、 如何收集需求

用户调研：通过哪些方式进行了用户调研？（调查问卷，电话回访，线下地推，线下沙龙）

请列举你最近一次调查问卷的主题和问题，请阐述一下你电话回访的过程，说一下你地推的经历，以及你线下沙龙的过程。

竞品分析：分析了哪些竞品？通过竞品分析你收集到了哪些需求，请列举？

注意：此类问题我们很多学生都能回答上来，但是，但是经不住别人的追问！！比如：说不上调查问卷的主题，也回答不上电话回访要问哪些问题！也不知道自己做个哪些竞品分析？大家一定要给自己设立场景，好像这个事自己真的干过一样！所以这类问题一定要结合自己的简历项目提前准备好！

13、 如何做需求分析

通过场景分析需求（时间 地点 任务 事件）

卫哲 3+1

---

需求从哪里来+目标客户是谁

有多少人有这样的需求+需求紧迫吗

痛点是什么+场景是什么

解决之后 数据有何变化

注意：在这里，特别强调的就是场景，有一句话说的好，无场景不需求。即任何需求都来源于一定的场景，大家一定要发动自己的大脑，去联想，去想象。

#### 14、需求优先级排序

1、开会，各部门商量

2、领导决定

#### 15、如何做/定义需求优先级

Kano 模型 迭代计划 金字塔

#### 16、你项目团队人员架构如何安排的？有的也问你公司人员架构，但是很少，这个问题太宏大？

产品多少人，运营多少人，技术（前端开发，移动端开发，后台开发），UI，测试等

注意：在这里，大家要根据自己项目的大小（PC端，移动端，小程序是不是都有）等提前模拟好具体的人数。大家没有概念的，一定要让我们就业老师给把关一下。

#### 17、用户体验原则

易用性 友好性

#### 18、相关干系人提出了哪些需求

每位学生都需要根据自己简历项目内容，把这个问题提前准备好。

#### 19、你们公司有 KPI 或者 OKR 吗？是如何制定的？



---

KPI：关键绩效指标

OKR：目标与关键成果

有，基本每一个公司各个岗位都有自己的 KPI /OKR，和绩效工资挂钩。

对于产品经理来说，KPI/OKR 常见的考核指标有：

可量化（客观，运营部门通常也会背这些指标）：

- UV/PV 数—UV 数更多的来自导流，本身用户的培育和留存也对该指标有影响。该数据通常需要由产品和运营同时承担。
- 支付转化率—用户在支付流程中的体验，直接影响到支付转化率。  
当然，内容本身也会对转化率造成影响，比如电商行业产品的质量、评论等。
- 用户投诉与咨询数—用户只有在使用产品时不爽了，才会主动去投诉。在产品设计上如何避免用户投诉，这个应该是产品优先级最高的需求。
- 用户停留时长—产品本身对用户的吸引力，根据行业不同有不同的数据标准。并不是用户停留时间越长越好。
- 跳出率/退出率—这两个数据的影响因素主要在于用户使用流程中内容对用户的引导和关注。
- 用户留存数—涉及到运营策略对潜在流失的用户进行唤起，或者产品内容的本身对用户的吸引力，这往往也是运营需要重点关注的指标之一。

不可量化（主观）：

原型绘制能力

文档撰写能力

沟通协调能力

## 20、 Roadmap

产品路线图就是更新迭代计划



## 22、你平时关注具体哪些用户数据 / 产品数据

日活 月活

## 23、你产品使用什么做的埋点

growingio 和友盟、百度统计、神策


最大的不同点就是 growingio 不需要埋点，可以实时全量采集用户行为吧。像百度统计、友盟等，都需按照传统的方式，先埋点，然后才能采集数据，不埋点就没有数据。

growingio 可以通过圈选功直接查找数据，并且可以进行数据回溯。热图的话区别于友盟那些，基于内容而非位置，这是我最喜欢的一点

## 24、埋点文档

部分学生反映被问过，其实这个文档并不复杂，因为大部分公司都是口头说，而且每个公司文档要求也不尽相同。

参考一

序列号	事件ID	事件名称	事件描述	图片	备注
	事件ID，代表每个事件的位置。命名规则：第一、二位代表底部标签栏。例：P2为发现页面 第三四位代表一级页面+一级页面中按钮。例：A2代表一级页面中第二个按钮。同理，第五六位代表二级页面及页面中第几个按钮，第七八位代表三级页面及页面中第几个按钮。*ID中出现的0位补充位不代表任何意义。（ABC代表页面，数字代表按钮。）				
1	P0000000	应用启动页	记录每天打开应用的人数		

参考二

30	个人中心：	bangdingdengluzhanghaodianji	个人中心绑定登录账号点击
31		wodehaoyouyemiandianjiquyaoqing	我的好友页面点击去邀请
32		zhanghaoguanliweixinzhanghaodianji	账号管理_微信账号点击

25、用户动静态标签有哪些？

每一个学生都要把自己所选项目的用户画像绘制出来（可以去数据网站上查，比如易观千帆，神测数据等）。动态有哪些？静态标签有哪些？通常来说用户的静态标签有：性别，年龄，星座，地域，学历等

26、你产品如何推广的

运营学校走访/微信营销

注意：回答这个问题可以从线上，线下两个维度来说。建议把产品运营这一块的知识弄透彻。

---

27、你通过哪些途径了解互联网环境

人人都是产品经理 36 氪

注意：这个问题很大，就怕大家禁不住别人追问，所以从现在开始，一定要培养自己阅读这些网站的习惯，跟踪实事。

28、谈一下你对互联网行业目前趋势和看法

刷公司，也在刷人

29、你看哪些书？

为了防止问到这类问题，一定要刷 2 本书，**看完之后看总结，看评论。**

30、你平时有什么兴趣爱好

按照自己爱好客观回答就行。

注意：回答这类问题切忌瞎说，你说爱好旅游，但是问你去过哪些景区，就说个北京长城，也说不上其他地方。如果你真的没有爱好，那么从现在开始培养一个爱好或者虚拟一个爱好，同时一定要把同这个爱好相关的问题都总结一下。比如：你说喜欢日漫，那么日漫都有哪些，你对日漫产业结构了解吗，现在比较火的日漫都有什么，你最喜欢的日漫是什么，你喜欢哪些日漫作家，你怎么看待他们的等。

31、你觉得如果做好产品经理

产品设计（数据）/ 技术 / 运营

32、用户同理心

同理心如何理解的？不懂的可以去看看梁宁的产品课程

33、场景如何落地

场景——需求——功能——产品落地

34、每周大概会有多少需求

---

参考答案：新增需求 差不多每月两个上线；其他都是修复 优化

这类问题大家可以去查看自己项目的迭代记录

35、请举例核心场景、辅场景、未场景

需要每一个学生根据自己项目提前想好

36、如何制定版本号

可以从这 4 个维度来定义版本号：框架大改动、新增功能、优化修复、时间版本号。

以下是一个参考，公司在具体执行的时候多少有点出入，但万变不离本。

2. 【强制】三方库版本号命名方式：主版本号.次版本号.修订号

- 1) 主版本号：产品方向改变，或者大规模 API 不兼容，或者架构不兼容升级。
- 2) 次版本号：保持相对兼容性，增加主要功能特性，影响范围极小的 API 不兼容修改。
- 3) 修订号：保持完全兼容性，修复 BUG、新增次要功能特性等。

说明：注意起始版本号必须为：1.0.0，而不是 0.0.1 正式发布的类库必须先去中央仓库进行查证，使版本号有延续性，正式版本号不允许覆盖升级。如当前版本：1.3.3，那么下一个合理的版本号：1.3.4 或 1.4.0 或 2.0.0

37、prd 文档包含哪些内容：结构图 / 用例图 / 流程图 / 原型图

38、你产品有 hd 版本

理解什么是 HD ( APP 是平板电脑上使用的软件 )，别被人问懵了。然后根据自己所

选项目实际作答即可

39、你觉得你相比较其他产品经理有什么优势？

注意：这个问题很活，建议每一个人都要静下心来，自我思考一下，提前准备好自己的回答，写下来，让就业老师查看。

切忌胡编乱造，比如：你本人明明很内向，不是特别喜欢沟通的人，但是非要说自己活波又张力，善于沟通。睁眼说瞎话会让面试官反感的！

40、你们多久开一次需求评审会

没有固定的，基本一周会有 1-2 次

---

41、你有职业生涯规划吗？简单说下

注意：职位纬度，行业纬度来说明，同时一定要表现出自己希望能够在贵公司干下去的意愿。切忌：创业，跳槽高薪，就是为了提高自我！

42、你产品的核心价值

一般要结合自身产品的定位来说

43、为什么做产品经理

兴趣爱好，要表现对这个行业的认可和喜欢

44、业务流程

把自己所选产品的核心业务流程绘制出来，PROCESSION 绘制就行。比如：支付的流程，购物的流程

45、获客成本多少

查参考资料，进行对比参考。目前电商类，京东获客成本差不多 250 元了

46、离职原因

永远的坑，基本是必问

47、自身优势是什么 不足是什么

优势：可以直接说，做过销售，做过开发，有执行能力。

优势其实还是很好说的，但是一定要经得住别人追问：比如你说自己有执行能力，那

你说一下工作中的哪些事能体现你强执行能力？

不足：请委婉的说，比如：太追求完美，处女座，对其他人要求过于苛刻等

48、积分体系怎么做的 积分和经验值分别怎么计算

写积分体系的同学一定要把这一块弄透彻。

积分获取的来源

---

积分消耗的渠道

经验值定义，以及和积分的关系

积分商城有吗？

49、如果你是你们公司产品负责人，接下来产品负责你会怎么做

这个问题很多学生被问到过，所以大家一定要对自己所选产品接下来的规划做一个想象。

50、哪些功能迭代或者优化，是根据数据变化而做的，举个例子

同问题 10，11

51、为什么分别这么优化，为啥这么设计

比如：将 1 对 1 课程从二级页面放到首页金刚区。

回答这类问题一般的思路：通过数据进行驱动，1 对 1 课程之前在二级页面，但是点击率不高，当时我们怀疑是入口的问题，所以提前到首页等等。

52、谈谈你最喜欢的一款产品，XX 产品的看法？

一定要提前找一个自己熟悉的认可的产品，对这个产品各个方面都要做分析。

53、公司技术开发分别有哪些 产品经理有几个 分别负责什么

公司组织架构，一定要根据所选项目大小而定。

54、使用优惠券的转化率是多少

转化率指的是付费转化率，这个问题需要根据我们优惠券的种类和力度而定，建议涉及到优惠券的学生让老师帮忙把关一下此数据。

55、优惠券成本是多少

同上

56、c 端还是 b 端等

---

理解 C 端和 B 端

58、最近的项目过程中 你在团队中承担了一个什么样的角色 一个团队优化 迭代 过程

要承担不同的角色 你在其中所扮演的角色

如果你找的是助理岗位，基本上都是执行者的角色

如果是产品经理敢为，要往管理者，推动者上说

59、你希望你新加入的平台可以给你带来什么样的东西 软硬件都可以

随机应变的回答，但是要求有逻辑

61、你觉得 你最大的亮点是什么 是不可替代的 是大部分人都不可以替代的 是你的核心

优势

自我认识，每一个人都要想 1-2 个点

62、数据分析的颗粒度是什么 你们主要关注的点是什么，怎么验证你的决策是正确的

这个问题应该是有上下文环境的。

数据分析颗粒度：根据上下文环境，可能是北京市的各个地区，北京市各个小区，全

国各个地区 20-40 岁的成人，数据库的每一个记录，或者每一个字段。

你们关注的点是什么：根据产品需要的效果找关注点，随机应变

如何验证你的决策是否正确：永远记住任何决策的正确与否都需要在实践中落实，需

要时间来验证，通过数据给以体现。比如你可以通过 GMV，DAU，MAU，PV，UV

等~

63、产品和研发出新不一致的意见，你怎么做

分析问题——找出原因——和平共处

64、你们现在的推广模式是什么

根据所选项目具体而定，这些都是可查的



## 65、如何保证新用户留存

激励是方法，但是关键还是让用户感受到产品的用处。

## 66、android 规范

简历上写自己熟悉 Android 规范，一定要会讲，或者列举一些 Android 规范的例子

## 70、app 页面三大开发形式

H5 、原生、react native（混合开发，可更改、稳定、快、但成本高）

## 71、你觉的产品经理需要具备哪些能力？你认为你身上最突出的能力是哪一块？

根据自我情况，灵活而答

比如：执行力，逻辑思维能力，同理心等

## 72、你产品有哪些竞品？竞品比你的产品好在哪里？你比竞品好在哪里，用户为什么选择你的产品，而非竞品

注意：针对自己所选的项目，一定要知道自己项目的竞品有哪些，最好针对各个竞品按照用户体验五要素的每一个维度分别做一个竞品之间的分析对比表格。

下图是对几款产品的结构层来进行分析

注：★是其核心功能；●是其拥有功能

功能 对象	推荐好友 /发现其他用户	一对一聊天	个人主页/ 展示自我	兴趣/社团 /校园活动	发帖/广场 /话题	校园资讯	是否可漫游 其他高校	分时社交
超级课程表	●	●	●	●★	●★	●★		
feeling	●★	●★	●★		●		●	
黑白校园		●	●	●★	●★	●★	●	●★
tataUFO	●★	●★	●		●★		●	
百度贴吧		●	●		●★	●	●	
11点11分	●★	●★	●★	●★	●★	●	●	●★
人人 mini	●★	●★	●★		●★		●	
疯点	●★	●★	●★		●★		●	

## 73、面试谈资——行业话术

---

根据项目所在行业，准备 6-10 个行业话术点，最后结合自己的观点。

举例：K12 教育行业

话术点 1：CR4 不足 4%，市场格局呈现多头林立状、屏蔽有你无我状况

话术点 2：17 年增长了 51.8%，市场规模 300 亿，成规模变现元年

话术点 3:

。。。。。。

结合自己的观点，等于顺便阐述你为何从事这个行业，

举例：我从事教育行业，因为市场前景好，工作机会多，自己也比较感兴趣，有育人情怀

等。。。。。

（不懂 CR4 的，请百度下）

74、行业有哪些政策

举例：K12 教育行业

鼓励政策

16 年 互联网教育 列入 《国家找点支持的高新技术领域》

17 年 《国家教育事业发展“十三五”规划》

监管政策

18 年 《关于切实减轻中小学生课外负担开展校外培训机构专项治理行动的通知》

未来 K12 教育《ICP 经营许可证》《网络文化经营许可证》等

75、自我介绍

主要介绍你上家公司，从事的工作内容就好，其他其实听的人并不感兴趣

注意：建议每一个人都要写下来，时间控制在 3 分钟左右即可

---

# 分享几个学生面试被问问题

## 杨同学面试 A 公司被问问题：

自我介绍

公司人员结构（几个产品经理，几个研发，几个 ui）问了好几遍

你的直属领导是谁（产品总监，高级产品经理，boos）

swot 咋分析

怎么做竞品分析

做产品助理的时候都做什么了

给你自己定位是那一级产品经理

你负责的这个板块最有意义的地方是哪里，用户数据有什么变化

你的这个板块用户使用率高不高，商品兑换率多高

你的这个板块里面哪个功能用户使用的比较多

和其他板块的关联，是怎么关联的

你还参与了其它板块吗，是哪些模块

你们一个月的营收是多少

首页刚登录进去的标签选择有什么作用

你觉得一个初级产品经理应该是怎样的

为什么离职

为什么选择产品经理这个行业

分析一下行业中行头老大的 swot 分析

## 申同学面试 B 公司被问所有问题：

- 
- 1.自我介绍
  - 2.讲讲你的产品
  - 3.你认为你原公司和我们公司的目标客户有何区别？
  - 4.你们公司的盈利模式？
  - 5.你觉得我们公司的不足？
  - 6.你想做哪个方向的产品经理？
  - 7.你用过 VIPKID 吗？
  - 8.你觉得我们公司为什么没有移动端？

差不多就这样

#### 王同学面试 C 公司被问所有问题：

今天面试问题：留了一份作业（亚马逊退出中国市场分析报告），对于行业巨头怎么看？总结自己产品优势？关于人工智能数据库？对于新兴产业和传统行业怎么看？想对我们公司有什么需要询问的吗？

个人总结：需要强化行业专业术语及名词，也提升面试逼格！

#### 薛同学面试 D 公司被问所有问题：

你们项目做什么的？上一家公司呆多久，为什么离开？是冷启动吗？主要做了哪些功能？介绍两个你自己觉得做的好的功能？我是个小用户，怎么开始使用你们 AP？平均一节课多少钱？老师和学生为什么要使用你们 ap？月活多少？用户量多少？平台转化多少？

#### 张同学买呢 E 公司被问问题？

今天面试问我的问题:1.两家公司的离职原因 2.为什么由设计转向产品经理 3.简单介绍下 app 4.商业模式 5.课程内容来源 6.在上一家公司的工作流程 7.开需求

---

评审会有哪些人员参与 8.运营提出来哪些需求 9.后台怎么样 10.对我们公司有什么想要了解的 11.对项目细节提出了一点问题 没有问数据

李同学面试 F 公司被问问题：

你们的竞品是什么？DAU 多少？在你接手这个 app 之后用户有什么增长？有支付功能吗？转化率大概多少？你觉得这个转化率正常吗？然后根据你面试的公司他会问他们相关行业的类似产品，并且指出这些产品有什么不足或者做得好的地方

王同学面试 G 公司被问问题：

自我介绍？

离职原因？

前一个公司产品为什么感觉没前景，你不是你做的吗？

怎么做竞品分析？

课程内容？

怎么样的课程吸引小孩子？

你在你们的产品里引入了什么样的趣味式设计？

你在你们这个产品里发挥的价值是什么？

3-13W 他的增长是怎么引起的？

在用户体验功能性上面做了哪些改进工作？

不活跃的用户在社区里面很多？

社区用户为什么不活跃，做过用户调研吗？

用户调研时什么样的反馈情况

---

调研工作谁在做？

产品经理不参与调研吗？

产品经理不主导这方面的工作，怎么去了解用户的需求呢？

某功能用户什么样的反馈信息，对后面产品的提升给了什么样的指导？

上线以后的用户反馈和效果，做过调研吗？

你怎么知道是这个功能上线之后，月活提升的呢？

怎么埋点的？

怎么漏斗分析的？

数据用什么统计工具？

友盟自定义事件用了吗？

学土木为什么做产品经理了？

你觉得你自身作为产品经理产品这一块还有哪些不足？

这些东西都是你自学的吗？

你对教育是什么深刻的理解，尤其是对产品里的教育？

3-12 岁小孩子有什么特征没？通过哪些维度的特征分析？

有没有看过一些教育方面理论性的东西？对产品设计上有哪些帮助？

产品内容方面的考虑？怎么结合理论？

就以英语学科为例吧，说一下自己内容方面的打造？

你们公司的架构，公司各部门人员的设置？

课程内容打造这一块由哪个部门在负责啊？

你还有什么问题？

做过 0-1 的产品吗？

---

你去的时候是哪些功能？

怎么去做公众号运营？

### 美菜网 ~ 平台规划高级产品分享（年薪 80K 以上）

直接技术总监面试，没有人事，不问废话，直接谈业务，技术总监非常会挖坑。

会问你为什么离职？

你当初是怎么做平台规划的？

依据是什么？

如果你是上家公司老板，你会怎样规划平台发展？

目标是什么？

给你一笔资金让你做你这个行业产品有没信心做好？

具体怎么做？

为什么？

对美菜了解吗？对配送了解多少？

现在要做一款配送司机端产品，你要怎么规划？

每天几十万单，怎样合理管理订单？

要通过什么样的机制管理司机？

目前都是人工调度，怎样实现系统调度？

整体考察的是对于行业分析能力，平台规划能力，平台内在的机制怎样去设置，和平衡。

该文档后续会持续更新.....