# 产品经理面试宝典V1.0

1.自我介绍

这是整个面试的开场白，需要看面试官的要求，按照要求可以准备几个不同版本的自我介绍，分别满足不同面试官的要求，比方说简单做个1-3分钟的自我介绍，5分钟自我介绍以及10分钟左右的自我介绍。

**一定要提前准备，不然面试的时候一开始就手足无措，导致后面的回答也回答失常。**

**除了简单的项目介绍，一般自我介绍包含如下信息：姓名、学历、性格、优势、爱好、经验等，**以下是常用的自我介绍模板（供参考）：

我叫XXX，今年XX岁，毕业于XX大学XX专业，我是一个充满激情，学习能力强，执行力强且注重团队合作的典型产品经理；目前在一家XX公司工作，负责XX产品的设计策划工作，有XX年的XX行业经验，熟悉PC端，APP端、H5以及微信服务号/小程序相关的产品策划工作，熟悉从0到1的产品策划及项目管理。

回答原则：

①在不脱离实际情况的基础上尽量突出自己的优势（可往面试公司的JD要求上靠）

，给面试官先留下一个好印象

②如果工作时间比较长，参与的项目比较多，只选择与面试岗位相关的项目介绍。

③如果之前跳槽比较频繁，在写简历和面试时尽量把工作经历合并，大部分公司都不喜欢频繁跳槽的人；每份工作的时间尽量保持在两年以上比较好，至少也要在一年以上，公司倒闭等不可控因素除外。

④突出项目数据，对数据敏感是产品经理必备的技能之一，数据也是直观体现你的产品好坏的指标。

⑤一般没有特殊约定自我介绍时间的情况下，自我介绍尽量简短些，控制在1-3分钟即可，留下时间让面试官提问。

2.项目介绍

在面试中介绍项目经验时，建议产品同学尽量用STAR法则重点概括。

STAR的内容即Situation:事情是在什么背景下发生的；Task:你是如何明确任务的；Action:你采取了什么行动方式；Result:最后的结果怎样。

回答逻辑：为什么+是什么+岗位角色+怎么做+做到了什么程度+后期规划

为什么就是这个项目的背景；是什么就是做了一个什么产品；岗位角色就是你在项目中担任的角色；怎么做是整个项目的开发流程；做到了什么程度是指都实现了哪些功能，解决了什么问题；后期规划是指你对产品的长远思考，就算项目暂停迭代最好也说一下。可以体现你个人积极能动性，很多公司都会看重这一点。

回答原则：

1. 尽量挑选与岗位匹配的项目进行介绍；
2. 介绍的项目功能尽量贴近招聘要求。

3.做过的项目中，你觉得最成功的项目或者产品是哪一个，为什么？

首先这个问题考察2个点：

1. 什么才能算成功的项目或者产品，从3个方面回答：

①这个项目或者产品给用户带来了哪些价值（用户体验、效率提升、解决了什么痛点）

②给公司带来了什么价值（产品带来了多少利润，提升了多少用户量，提升了多少活跃等）

③自己在项目中获得了什么（能力的提升，价值的体现，解决了什么问题）

1. 项目描述能力，产品经理能不能很好的对项目进行复盘，能不能清晰描述一个完整的项目经历。这里运用STAR法则可以很好的描述一个项目。

4.你觉得产品经理需要具备哪些能力？

这个问题主要是考察用户对于产品经理的理解，换个形式就会问，你觉得什么样的产品经理是好的产品经理。

这里考察的能力和素质，主要回答包含以下方面：执行力、沟通协调能力、学习能力、逻辑思维、创造力、同理心、分析力、管理能力等。

每个能力都可以展开拓展，最好是结合项目和日常工作中的经历来说，相互印证。

5.项目延期怎么解决？怎么避免项目延期？

此问题考察的是沟通协调能力以及项目推动能力。

1. 项目延期怎么处理？

①了解情况：了解不能按时上线的原因及需要延期多长时间上线；

②知会需求方：确定影响范围，知会需求方，讨论解决方案；

③确定解决方案：协调资源加班解决或者砍掉非核心功能保障上线时间点。

1. 怎么避免项目延期？
   1. 保障产品文档质量，避免需求变更导致延期，前期沟通评审功课做足；
   2. 合理评估时间，设置任务里程碑，每天过进度，及时发现风险点；
   3. 建立一个内部网络空间，所有文档资源统一存放，供团队成员共享；
   4. 利用即时聊天工具，建立一个项目群，每天通报项目进度；建立项目邮件组，所有变更达成一致后，发送邮件确认；
   5. 制定制度和标准，实行奖惩措施，制度和标准及其重要。

6.产品的需求来源有哪些？你怎么去划分这些需求的优先级别？

考察产品需求管理的能力。

1. 产品的需求来源：用户意见反馈、客服反馈、用户调研访谈、内部其他业务方需求、老板需求、竞品调研需求、数据监控反应的需求；可结合自己的项目接地气回答。
2. 怎么划分需求的优先级，此问题可以参考KANO模型来进行需求优先级划分，首先需要对需求分类：基本需求，期望需求，兴奋需求，无差异需求，反向需求。其次是按照要求对优先级进行划分，划分标准按照用户满意度（需求价值）和实现难度来进行。

基本需求﹥兴奋需求﹥期望需求﹥无差异需求，其中兴奋需求和期望需求还需要再根据具体情况来讨论。

基本需求：必须要有的基本需求，没有用户会很不满意，有了用户也不会为此感到满意；

期望需求：如果这个需求有，用户会感到满意，如果没有用户满意度会下降；

兴奋需求：如果这个需求超过用户预期，达到用户兴奋，则会满意感大大提升，没有的话用户满意度也不会降低；

无差异需求：有或者没有，都不会影响用户的满意度，用户不在意；反向需求：少数派需求，做了就会产生负面影响。

7.说一下一个产品从开始到上线的整个过程？

此问题考察项目管理及从0到1的项目上线能力。主要包括以下几个环节，每个环节都可以展开来说;

想法形成-市场调研-需求分析-产品规划-需求落地-开发测试-问题跟进与解决-验收产品-内测体验-发布上线-数据跟踪反馈、用户问题收集-迭代优化。

8.你是怎么做用户调研的？

考察用户调研和访谈的能力，可以从以下几个维度分析：

1. 明确调研目的，选择调研方式：用户访谈（电话、线下、圆桌访谈、微信）、问卷调研；
2. 确定调研的对象，怎么找到你需要调研的对象，即调研的目的是什么，根据目的是寻找调研对象；
3. 准备好调研问题和提纲
4. 调研结果收集和分析，形成调研报告。

9.你是怎么做数据分析的？

考察的是数据分析的能力。主要从以下4个维度回答，结合具体的数据分析来进行阐述：

1. 明确数据分析的目的；
2. 确定数据分析的方法以及获取所需要的数据；
3. 对数据进行预处理，并进行分析；
4. 输出数据分析报告，提出相应建议。

10.用户为什么选择你的产品，你的产品相比其他竞品有什么优势？

考察竞品分析能力以及对自己产品的了解程度。

首先，需要明确市场上，你的竞品有哪些，列举一些主要的竞争对手；其次，分析自己产品主要的特点和其他竞品的区别（用户体验、需求、场景、业务模式等）；最后，归纳总结产品特色和市场发展的趋势，上升一个层次去说整个市场的发展。

11.为什么要离职？

这个问题是每次面试多数会被问的，不管是专业面试还是HR面试都会问这个问题，这类问题有几个原因建议不能说：人际关系复杂问题（说明你沟通能力不到位）、上司问题（说明你人际关系不好，跟老大没法合作）

建议从以下几个方面回答：

1. 个人发展选择，寻求更大的平台和机会
2. 因为爱情，比如说女朋友在上海，所以来了上海想长期在上海发展
3. 因为家庭原因，想找一个离家近的公司
4. 行业环境，比如说互联网金融国家监管严格，发展受限，想换一个环境。

12.你的职业规划是什么？有没有具体的计划？

主要考察面试者的规划能力以及稳定性。

职业规划可以从2个维度来回答：一个是时间维度，一个是业务维度。

时间维度可以说3年内、5年内、10年内的职业规划。

业务维度可以从业务学习和成长方向，结合行业因素来说。

13.以往工作中最大的困难和克服方法？

这个也是面试中会常出现的问题，主要考察面试者自我总结提升的能力；

而且这个问题里还有陷阱，万一你回答遇到的最大的困难是和领导、同事无法沟通，他们无法理解你之类的，面试官就会觉得你沟通能力和团队协作能力有问题，会直接把你PASS掉。

回答逻辑：以前有什么问题+通过什么方法+改善到什么程度

回答原则：

1. 尽量不要说短时间内无法改变或者比较难改变的问题
2. 尽量挑选通过学习能够很快提升或者改变认知便能解决的问题

14.需求评审时研发说需求实现不了怎么办？

①站在技术的角度，了解无法实现的原因

1. 看有哪些可以替代的方案
2. 评估替代方案对项目本身的影响，如延迟，如若在可接受范围内，适当的妥协。