申请须知 单云龙

你需要在6月18日前完成以下累计共5个任务，并把5个任务的产出汇总到同一份Word文档或PDF中打包发到邮箱33@sanjieke.com，我们审核通过后，会在6月21日前通过微信或电话联系你邀请加入我们的特训营——

必选任务（3个）：

1. 请提交一份你的个人简单履历，含电话、微信等联系方式（要求1页word文档以内）；

姓名 单云龙 性别 男

出生日期 1988 7 .7 身高 185

籍贯 浙江绍兴 民族 汉

微信 theshan 毕业院校 西南交大

学历 本科 专业 计算机科学

联系电话 13391817607 电子邮件 280028879@qq.com

邮编 100101 地址 北京市海淀区农⼤南路博雅西园18-1-601

教育背景

2009-2011 西南交大

2007-2009 ball state university

2006-2007 西南交大

2003-2006 北大附中

工作背景 2012-2015 西门子工厂自动化工程有限公司

2016— 品悦阳光（北京）工业电商股份有限公司

个人简介 百闻不如一见。我是一个有点意思的人。

2. 请告诉我们，未来3-5年内你最想实现的事或最想改变的事，并告诉我们，你已经为这个事做了哪些准备；

------

未来3-5年，我最想改变的是自己的生活。

目标：去南美南极玩一个月，西欧北欧一个月，北美开车玩一个月，爬山富士山顶。

从这几个方面入手：

1. 钱。如果我到时候依然没有对象，那么我一个人走一整个流程的成本大概是10w+10w+10w+2w = 约35万+4个月

2. 体。跑步，减肥，健身。

3. 智。5年在北京攒下40w并不是多么难以想象的目标，但是我必须配得上这份价值。我是苹果的重度用户，可以说最顺理成章的职业发展计划就是彻底移民移动互联网，尝试做几款自己用着顺眼的产品。

因此5年内，我希望转型做一个很强的产品经理型管理人员。梁宁的文章里写道，如果说互联网企业CEO是司令，产品经理就是连长。没有当过连长，带着自己练出来的兵上战场直面杀伤，做事情就总是欠缺手感。所以我一直在努力向产品岗转型。

无论是工作中，对接品悦阳光工业电商的平台外包的沟通协调，小行业内竞品调研“刀具集”及“易搜刀具网”以做“品悦云库存”这种新产品的规划，负责“品悦宝刀柜”这种传统项目的产品策划，还是互联网产品经理方面买书听课学习，只要有时间，我都会尽量参加。而且在商业项目上，我也不乏广泛的阅读以及自以为是的判断力。

而且今年我还在努力申请清华北大的在职MBA，希望进一步深造。

3. 请告知我们，迄今为止你做过的最有趣或最疯狂的3件事。

1. 2016年，裸辞找新工作前跟着一个特别靠谱的兄弟去欧洲晃哟了整整一个月。你看看在这啥都听不懂的情况下就踏上的这饱满的路线：华沙—布鲁塞尔—卢文—罗马（租车）—佛罗伦萨—五渔村—米兰—威尼斯（飞机）—雅典—米克诺斯—圣托里尼—雅典（租车）—斯巴达—希腊北部—马其顿—雅典（飞机）—克罗地亚（租车）—海岸线一圈—波黑（萨拉热窝）—斯洛文尼亚（飞机）—慕尼黑—天鹅城堡—斯图加特—巴黎。。。

眼前的美景换了一波又一波，认真的认识了几个当地人，长了好多见识。原来一个月可以这么过的这么丰满（而且贵）。

2. 2015年工作不顺心，就在网上辗转看了一个大哥的帖子就请了十天假去河南一个巨偏僻的小山里十日禅修。这十天里，规则就是没收手机钱包一切书本纸张，并且禁止互相交流，锁在一个小院子里听自己心里的噪音。事实就是，虽然外界其实一片寂静，但是这十天好像听起来没一刻是真正安静的。学习与平时注意不到的心中噪音共处十天并相互了解，真是个特别的经历。

3. 从09年我回国开始，我就对能凸显我们自己民族文化的东西感兴趣。心思所在，这几年我认识了特别叼的几位功夫高人，并尝试着学习太极拳这种能上身的功夫。但是我国传统文化之内敛难传，非亲身见证不能相信，通过不断的苦难磨练自己，居然能有一些奇奇怪怪的效应出现。比如手臂会变沉，比如莫名其妙站的更稳，比如对一些动作有了感应。

功夫论的世界观就是凭本事拼积累，而不是靠偷袭分一时高下。

可选任务（请自行从以下5个任务中任选2个完成）：

2. 请讲述一个你通过产品思维或运营思维解决了某个具体问题的事例；

流程，流程，流程。谁从哪里来，想到哪里去，在哪个环节人家的需求是什么，我们提供什么价值，这是无论产品还是运营，最关注的问题。

3. 请推荐你眼中最值得推荐的5款产品，并具体说明你的推荐理由；

Zombies，run！

这是一款非常有趣的跑步软件，完爆咕咚这类正经的运动每分钟报数据，刷成绩发跑步圈朋友圈这种基本功能。它的功能是背景出一个僵尸世界里的生存小镇，然后在跑步时给跑者讲你正在出门找吃的的配套故事，时不时告诉你你又捡到了基地需要的补给品，最关键的是地图上还随机出现僵尸。。。每次出现僵尸，必须将速度提高20%（可调）xx米以上才能摆脱僵尸的追捕，否则就会掉装备。晚上跑一次下来酸爽的不得了，回去也不一定需要发朋友圈，而是刷基地状态。这种神软在手机上，每天晚上就会不由得期待和我的僵尸陪跑团出门溜溜弯。。。

Sleep cycle

老牌的睡眠状态跟踪软件，值得信赖是它最大的特点。有两种方式检测你是否熟睡，一个是放在枕边，记录你翻身/活动的频率（睡死过去是不会动的），另一种是根据声音（不知道可不可靠，毕竟梦话/呼噜就比较尴尬了）。最亮点的功能是他能在上闹钟的时间之前xx分钟内，你没睡熟的时候叫醒你。虽然没睡熟并不代表睡够了愿意起床，但是可以确保你绝对不会听不见闹钟响而错过什么事。当然，时间长了睡眠数据的累计也很有价值。

Brainlink + 脑波日记

对我这种业余禅修者而言，追求看得见的进步就显得非常重要。Brainlink是一款能够检测脑波活动（没错，就是戴在头上的智能硬件，与手机蓝牙连接）的实时监控工具，可以说比我自己还清楚我自己的状态。无论是静坐，还是学习阅读做工作，及时反馈自己的状态（两个维度，分为注意力集中度和放松度）都是很有帮助的。

Minimalist/any.do/elephantbites

任务管理类的软件我平时用的不太多，但是好软件太多了。这三款软件都是其中精品，都在用户交互方式上做到特别简洁，方便，而且动画非常华丽，尽量能做到不增加用户精力上的负担。我觉得在一款流程极简（真的只有计划-做 这两种状态）的产品里做到这个程度，绝对值得参考。

高铁管家/航旅纵横

这就是出行的功能性刚需软件啦。高铁管家第一个推出了预付费，服务器随时帮你在线排队抢票的功能。非常给力，抢一些难抢的卧铺票简直厉害。

航旅纵横则是在一般的手机值机占座功能以外，第一个把机场实时信息披露给用户，包括所有航班的准点率，前序航班的状态，机场流量，甚至飞行中飞机的实时位置。这是“国家队”少有的精品软件（他们是民航官方出品，信息源就独到）。

4. 请挑选一款你认为体验很烂的产品，说明它为什么烂，并给出你的优化方案；

大多数体验太烂的产品我都很早就删掉了，烂的很基础但是无论如何都摆脱不了的还是我们公司自己的电商平台www.sunnyb2b.com 这个网站从一开始就没有找到刚需用户群，所以流程一直没有走通过。自公司创立后就一直处在迭代“需求文档”的阶段，而不是把产品做出来推向市场，迭代产品。如果非要优化的话，搜索栏检索的输入引导，付款引导，和后台新消息提醒无一不需要重新设计。根子还是需要找到几个真实的客户，粘着人家给人家服务。

其他必须吐槽的是几乎所有苹果自带软件。只要越狱之后几乎优化方案就放在那里，可是苹果公司几乎很少优化自己的软件。

比如电话软件，直接嵌入搜狗号码通就很好啊，骚扰电话和拨号提示的问题就解决了。

录音机软件，功能上希望支持通话录音。

音乐和iTunes，这满满的槽点啊。。。不要用同步功能和备份，管理上就直接用网易云音乐换掉就挺好。推荐-试听-个性化口味FM-下载-反复听-充沛的音乐资源库，这才是一款好音乐软件的基本功能链。而且灵活的播放列表（分类收藏）这里苹果做的也不到位。

5. 请从过去1个月内发生的各类热点事件、话题中任挑其一，假如你的产品或三节课想要结合该事件/话题做一个以拉新为目的的活动，且预算不超过1000元。请给出一个你所构思的简单活动方案。（讲清思路、活动形式和执行要点即可，要求可落地。）

热点话题非高考莫属，多适合练习设计产品流程啊。

“如果我来重新设计高考，我的人才筛选方法是”方案大征集！

先提交方案，然后把方案转朋友圈，再集赞评选。最终评分标准可以是朋友圈赞的数量+评分投票平台票数。

方案2.

“大数据迭代高考？人才选拔流程如何优化。”推出自己的每月一轮的免费人才测试。

提出自己的一套高校的人才选拔方法论，然后征集参与者。每周期通过选拔者可以获得小证书转发朋友圈，并提示下期筛选参与方式与日期。落选者则鼓励下次继续和可以来三节课培训提高。要点是选拔方法的不断优化，一开始可以一定娱乐性但是渐渐走正规化道路。

附录：附上这两年在品悦阳光的工作经历。

这是一家2015年3月成立的，由一个非常成功的传统工业品经销商老板在不打算影响其他两家公司（年销售额约8亿元人民币）的利益格局情况下创立的互联网转型试水公司。

15年6月份，我作为负责对接电商平台的外包开发团队的对接人进入公司，主要负责沟通网站需求，以及确保需求的开发执行进度。但是由于深入了解后，感觉老板对网站平台的重视及投入并不充分，我申请了转岗。

10月份，由于我的英语还比较好，所以作为对接人还参与到了对瑞士 BRW 公司的供应商谈判中。在为期一个多月的谈判中，成功把账期提高到了半年，而且要来了产品资料。由于销售渠道还未稳定下来，所以在折扣上没敢要太好的条件。

12月份起，我加入运营部门。由于老板是传统经销商出身，所以我们公司从一开始就确定走线上辅助线下的路线，并招募了约15名各个地区的销售人员。工业品销售离不开各个地区的工业园区的地面推进以及技术服务，所以运营部的工作主要就是对各地销售人员的销售资源进行调配，对产品策略的调整，供应链的谈判，以及宣传推广。我负责一款业务拉手”品悦宝刀柜“的推广及技术方案。这款产品的定位是通过买刀具送柜子，以提高我们主营刀具的吸引力。因为架构调整，导致业务拉手策略急需调整。这几周我在参与新项目“云库存”的调研设计，竞品参考的是“刀具集”以及“易搜刀具网”。

是的，黄老师见过我： ）