# 述职答辩

## 述职15min，Q&A15min

计划：

述职12分钟左右（按此时长安排演讲稿长度，约优秀报告答辩的两倍，约2500字左右）；

自我介绍：1分钟 – 200-250字

重点项目介绍：8分钟 – 1500-1600字

评优：0.5分钟 – 100-150字

后续跟进计划（另含自己职业生涯发展的一些规划）：2-2.5分钟 – 500字

自我介绍部分：349

P1 各位评委下午好，我是张煜东，现杭州用户研究部Insight研究组的分析US。接下来15分钟，我将为各位评委，也为自己过去两年多的工作进行一次陈述和总结，请各位批评指正。

P2 这里是我的一些基本情况，自校招进入公司以来，我所跟进的产品主要有四款：分别是早期服务的神都夜行录、猎魂觉醒，当前主要跟进的王牌竞速，以及即将于本月上线的坦克连竞技版，我均作为主要跟进人参与其中。特别是H65王牌竞速，我从19年底首测跟进至今，目前作为用研接口人和主US，统筹项目相关用研工作。在工作过程中，我能够明确跟进思路，统筹规划自己在内每个同学的业务，为产品满意度负责，取的成果能够得到产品策划认可。

P3 我本次述职主要分成三块内容，第一部分：我会以H65中的几个重点项目来阐述我跟进产品过程中的一些行为准则，和具体的跟进思路，当然也包含相关落地效果，工作的价值；第二部分是评优分享相关内容，最后则是我对于后续跟进工作的计划，也包含一些作为us职业生涯规划发展的想法。

重点项目介绍：

P4 第一部分，重点项目介绍。首先简单介绍一下H65项目，它是公司开发的第一批竞速类游戏，事实上也是最早上线运营的。作为新品类的首次尝试，公司给予了非常高的重视，且据我所知甚至没有设定营收目标，因为它要面对的是被qq飞车、跑跑卡丁车、狂野飙车洗过几轮的红海市场。在这个大背景，和我们测试期做的几次商业化评估下，我也明确了自己，或者说是H65的跟进思路，那就是“我们要让这个游戏先活下去”，非常低姿态但是很现实。

P5 在这个跟进思路下，从测试到上线，我们主动推进了两个系统性的项目，“降门槛”和“综合付费提升”研究。这里列举了项目的一些概况，简单来说都是在新增量级无法与竞品抗衡的情况下的求生措施，“降门槛”是让玩家留下来，稳留存做大DAU，“综合付费提升”是为了提升ARPU，助力回本盈利。

P6 具体来看“降门槛”项目，我们为什么要降门槛？我们游戏以竞速为核心，加入车辆技能主打团队配合，降低传统竞技挫败感且促进社交。初期吸量的主要群体为竞品流失竞速玩家，其它竞速爱好玩家，车辆爱好者，更多下沉玩家、泛/女玩家。毕竟

评优：

后续跟进计划：