**阿里巴巴业务型产品经理实习面试总结分享**

 2018年4月20号，从无锡跑到上海浦东参加了阿里巴巴2018产品实习生面试，一共3面，分别是 一名、二面和HR面，每一轮差不多一个小时，趁还有记忆，整理了一下，做个总结。

 第一轮 （感觉还好，面试官是手淘的产品经理,很多问题是穿插着问的，但大概以下几个大问题） 自我介绍 我首先递上了简历，然后结合经历做了下自我介绍：基本信息，有跨学科背景，项目和获奖经历， 以及为什么投产品经理这个职位。（个人觉得效果还行，面试官一边看我的简历，一边听我的自我 介绍，之后的问题也就被引导向了项目经历） 挑一个简历中的项目做一下介绍 因为设计学院学生都喜欢面试的时候带上自己的作品集，所以我面产品的时候，也带上了一本，在介绍项目的时候就方便了一些。我打开作品集，主要介绍了一下之前“中国用户体验大赛金奖作品— —云邮”，按照作品集中的顺序，重点介绍了产品定位、特色功能，回顾了目标用户、设计过程，最 后还总结了下这个作品不足的地方（线下运营成本高等）。期间面试官在“特色功能”介绍的时候打 断了一下，做了些交流：因为之前的这个作品是线上线下的，所有面试官对线下如何设计的做了些 提问，我简单的介绍了下相关设计点，并进一步阐述了线上线下如何配合进行的，以及脱离线下也 可以完成一个完整的线上明信片投递体验等等。 最后面试官问了这个项目中有哪些收获。我主要回答了其中一点： 产品设计不可能一口气做好的，需要通过不断迭代，做出好的产品设计：学生团队做产品的通病是 大而全，最开始我们的产品是包罗万象的，用户的很多需求都成为了设计点，在产品设计的后期， 我们学会了产品做减法，在定稿版本中砍掉了社交功能，回归到用户的基本需求：如何通过手机制 作一张精品的明信片，并起草了迭代计划，后期迭代版本中将社交需求逐步迭代进产品。 中间面试官又插入了两个问题： 1）、“你在这个砍需求的过程中扮演了什么角色？最终决定是你下的嘛？” 我简单的说明了下当时的 情况以及我扮演的角色，作为一个产品经理要为自己的产品负责，这样的决定需要自己下，并和团 队成员沟通好为什么要这样设计。 2）、“你觉得什么时间将社交功能迭代进产品中比较合适？”，我回答的大概意思是：迭代的标志就 是有一定的用户基数和活跃量，这个需要看产品上线后用户数据情况。（我不清楚自己的回答他是 否满意，因为他没继续追问了） 有没有写过PRD 这个是我的一个弱势，我真没有完整的写过一次PRD。我当时给他看了一份“产品设计文档“（因为 觉得可能考察文本撰写能力，所以打印了带过去的），他看了之后说这个文档偏设计了，我表示 同意，同时也解释了我在日常产品设计实践过程中会写一些项目推进文档，分工和安排的这类。 中间面试官插入了一个问题，如何和开发沟通的？我讲了主要是当面沟通，因为小团队，面对面沟 通比较直接,中间让我举例了如何沟通的，我举例一个例子。他又补充了问我在京东实习的时候有没 有写过PRD？我说没有，不过看过京东产品的PRD，他点头表示了认同。 直接让我拿出来手机，让我推荐一款应用 这个我之前准备过，介绍了“SAME”这个应用，他让我说明了下为什么会喜欢这个应用，以及针 对SAME这个应用去掉评论，仅采用私信这种设计好不好，我说从我自己体验的角度来说是好的， 我自己会订阅一些频道，做一些浏览。他问我会不会发内容和与他人私信。我说我目前主要还是一些轻度浏览。然后我们进一步探讨了same的目标人群，以及对于它的主要人群，这样一个减少互 动的设计好不好？我回答了same的主要人群偏90后，作为一个兴趣类社区，我觉得让社区内容回 到feeds本身，这一点是好的，传统的贴吧虽然评论会产生互动和话题点，但是会弱化兴趣聚合内 容的能力（不知道回答的好不好，呜呜。） 问我平时网购多不多？对于社交购物什么看法？中间还让打开手淘，对手淘首页提一个修改意见 我说了实话，我是一个网购目标感比较强的人，所以使用最多的是搜索，只是偶尔会有逛的体验。 然后主要阐述了我觉得社交购物的主要产品形式还应该是兴趣聚合，做垂直类的购物兴趣社交。中 间也穿插了一些之前在京东实习时，基于微信关系链熟人社交购物的思考。最后在手淘首页问题上 ，比较尴尬，只说了亮点，一点是觉得“猜你喜欢”算法还不够好，第二点是我从上到下翻了一遍 首页，勉强想到自己平时对于“秒杀、团购”比较感兴趣，可以在首页更暴露出来。（尴尬的原因是 之前一直在准备面试作业，居然忘了提前去熟悉下手淘，因为自己逛的不多） 问了一些琐碎的问题：在校学习成绩等 回答的都比较简单，直接回答。其中一个问题是：觉得你的优势是什么？ 我说如果优先级排序的话 ：一是项目推进和管理，二是产品设计与需求分析。 最后问我有没有问题问他 我主要问了阿里在实习生招聘的时候是为什么突然将产品这个职位，细分成平台型和业务型的，以 及业务型产品的侧重点。他解释了因为阿里现在平台越来越大，产品线也越来越丰富，需要细分产 品角色，有所侧重。平台型的以技术类出生的产品为主，其他用户产品业务型产品为主。

 第二轮 （面试官是淘宝总裁助理，所以感觉不是一个level，总是被打断 ） 自我介绍 介绍了几句就被打断了，直接问项目%>\_<% 挑一个简历中的项目做一下介绍 想按照一轮的方式介绍的，结果介绍了一段后，他就提问了。 第一个问题：这个产品需求或者说最先谁提出的？ 我介绍了项目的由来：团队成员中一个同学脑爆 的时候提出的旅游痛点。

问题二：那你们当时为什么选择了这样一个选题？我的回答大概是我们脑爆了很多需求方向，觉得 旅游明信片市场痛点比较明确，第二是我们是ued团队，在工具类产品设计上更容易做出好的体验 ，第三，学生团队，我们更想做一款小而美的产品，而不是大而全的平台，因为我们的能力有限。 他稍微点了点头就发难了：那你们没有分析过这个需求的价值？我说我们调研过明信片市场，有一 定的规模。 他质疑到：1、有多少人是天天去旅游的？2、有多少人是旅游的时候必寄明信片的，是不是更多的 人对待明信片的态度是可有可无？有了更好，没了也没关系？我简要回答：这个可能不是刚性需求 ，但对于一个学生团队，瞄准一个细分市场，做出一款有亮点的产品，并有一定的商业模式，当时 觉得挺好的。现在看起来确实在需求强度、需求频率等方面相对不足。（当时就想哭了） 设计一款日记应用，用户需求是什么？（讨论了好久，最终他给我解释了他理解的日志应用的用 户需求） 过程大概是这样,我们聊到了小米的产品笔试题：设计一款日记应用。他让我简单阐述下日记的需求 是什么。我当时回答了包括用户隐私，多终端同步等需求，他说不是这些，并引导我的思路：你去 想想用户为什么要用一款日记应用，或者说用户记日记的动机是什么？我回答说记录和总结自己的 每一天，同时也是一种积累。他反问我你自己会记录和总结每一天的事情吗？我说自己没有这个 习惯，他反问为什么？我说我没有写私密记事的需求，社交分享型博客日志我自己会写。他说别扯 远了，让我掏出手机打开相册，我乖乖打开了，他说你平时用相册多不？我说偶尔会翻开看看，他 让我随便挑了一张说说看，我翻到一张拍的蜡烛，讲了在什么时间，什么地点，发生了什么事情， 到这个地方我自己也瞬间意识到了什么。他说相册的核心需求是什么知道了吧？我说明白了，背后 的故事。（现在想到真是不是一个level，分析到需求的核心，其实日记产品的设计就会更容易切中 用户心意，怎么让日记app发挥出像相册一样的体验呢？降低日记的记录成本，利用移动端的特性 丰富其记录故事的能力等等） 他说了一句，他最纠结的面试是那种不知道要还是不要那个应聘者的那种面试，所以会很纠结，也 会面很久，说没有太多想要问我的了（我当时真的快哭了，这是神马意思？）。我当时想着反问 了下，这是因为对我满意才会这么快嘛？（汗！）他说希望是吧（我：泪）。 送了一句话：xx，你的路还很长，今天就这样吧。有什么想问我的？ 我问了对我这一一个有设计背景想做产品的同学有什么建议？他说设计的同学容易浮在需求的表 面上，希望今后可以深入的分析分析用户。然后说因为我前面一个女生花的时间太长了，我们就这 样结束吧。 我最后还是申请总结了下自己：我说我是一个特别想成为产品的同学，并一直在往这个方面怒力，

自我驱动的去学习相关内容，自我驱动去从事相关产品设计实践和实习。可能目前对于需求把握还 不是很到位，但这也是我想成为阿里实习生的原因，我相信有阿里这样的平台可以给自己学习和锻 炼的机会，一定会成长的很快的！

第三轮： （HR面，手淘的HR） 在当我觉得第二轮压力面表现的不是很好的时候，刚走出二面房间，就被通知参加HR面了，HR面 相对轻松多了。我带了简历双手递到HR面前，然后我们就一条条过我简历里面的实习、项目、竞赛 。除此之外，还问了些简单的问题，聊的比较多的是我对大公司和创业公司的理解： 如何看待阿里这样的大公司和小米这样的创业公司的实习机会。 我的回答大概意思是：两家完全不是一个类型的公司，各有优势，其实适合自己的发展方式都是挺 好的，对于实习生可以学到不同的知识。BAT这样的大公司，平台完善，分工明确，有相对比较系 统和完善的新人培养方式，同时也有更多的行业大神可以接触到。而小米这一的创业公司，产品设 计更加灵活，快速迭代，错了只要快速修正就好，对于新人来说可以解除到更加完整的产品设计和 开发流程，锻炼的能力也会比较广泛等等。