

多贝公开课

# 从门外汉到

# BAT 产品经理

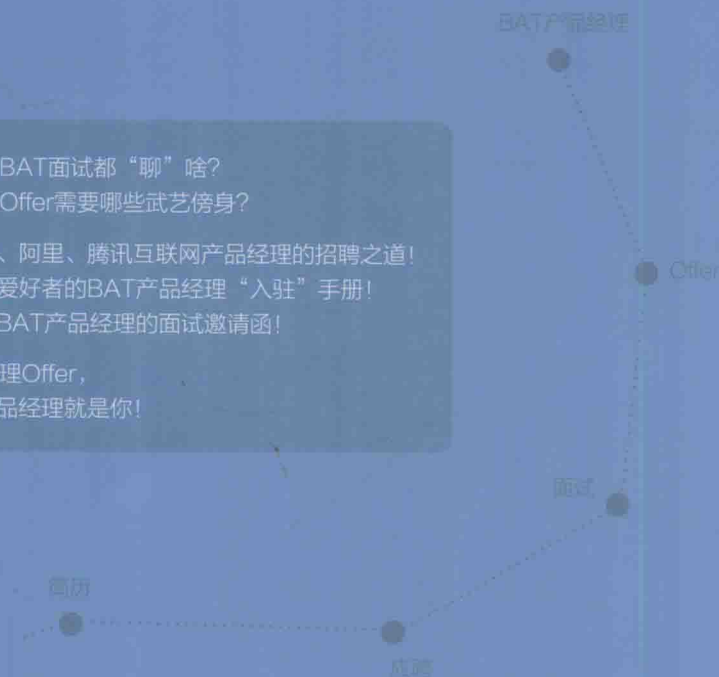
# 有多远

张恒◎著

BAT如何招兵买马？BAT面试都“聊”啥？  
赢得BAT产品经理的Offer需要哪些武艺傍身？

深入、全面解密百度、阿里、腾讯互联网产品经理的招聘之道！  
写给毕业生、互联网爱好者的BAT产品经理“入驻”手册！  
拿到它，你就拿到了BAT产品经理的面试邀请函！

轻松搞定BAT产品经理Offer，  
下一个改变世界的产品经理就是你！



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

# 从门外汉到 BAT 产品经理有多远

张恒◎著

人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目 (C I P) 数据

从门外汉到BAT产品经理有多远 / 张恒著. — 北京 :  
人民邮电出版社, 2014. 12

(多贝公开课)

ISBN 978-7-115-37176-8

I. ①从… II. ①张… III. ①大学生—职业选择  
IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第228234号

## 内 容 提 要

百度、阿里巴巴、腾讯 (BAT), 以这三巨头为代表的互联网公司是很多应届毕业生心中的神话。能到这里工作, 是很多人梦寐以求的优先选择! 但更令人着急的是, 吾心向往之却苦无 Offer! 怎么办? 先了解它们的招聘途径和游戏规则! 这本书就是为了解救那些“有心向明月”的应届毕业生, 为你详尽介绍、分析三巨头的招聘途径和遴选规则, 助你过五关斩六将, 顺利拿到 BAT 产品经理的终极 Offer!

---

◆ 著 张 恒

责任编辑 张慧芳

责任印制 焦志炜

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

三河市海波印务有限公司印刷

◆ 开本: 880×1230 1/32

印张: 8

2014 年 12 月第 1 版

字数: 150 千字

2014 年 12 月河北第 1 次印刷

---

定价: 35.00 元

读者服务热线: (010) 81055488 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315



## 序

### 写给暂无互联网 Offer 的应届毕业生

毕业临近，为什么你还没有拿到 Offer？原因多种多样，但无外乎以下几种：

第一是目标一直在改变。从大一到大四一直在寻找不同的目标，追求很多东西，但直到大四都不知道是否喜欢自己的专业，毕业后是马上就业还是继续深造……所有的事情都没有想清楚。步入大四的时候受师兄师姐或家庭的影响忙于考研或考公务员，结果也不太理想。到三月份忙完这两件事情之后发现招聘的企业已经变得很少了，所以没能拿到理想的 Offer。

第二是对找到的第一份工作心有不甘。很明显，对于互联网行业而言，北上广深几大城市的学生有很多的实习机会，但是二三线或中西部城市的学生本身离互联网这样的环境比较远，没有受到熏陶，机会又不多，即使比较向往也要败给现实；受专业的影响，很多理工科或非计算机相关专业的学生开始的关注点只在自己的专业领域；还有一部分人拿到 Offer 以后工作了一段时间，发现并不是自己想要的，希望换一个跟互联网相关的 Offer。

第三类情况是 80% 的人都会遇到的，实习却无法转正。大三下半年到大四上半年很多人都会找实习单位，实习的确是进入一家公司很好的捷径，但真正到了签三方协议、正式毕业的时候又遇到了新的问题。比如行业形势发生变化，之前地位相

当、彼此竞争的公司突然有了实力上的悬殊，像赶集网和 58 同城网，之前地位平等，结果 58 同城上市了。行业形势发生变化对应届生的需求就会产生变化，比如正在实习的同学就没有办法转正；或者是公司有战略转型，比如最近两年腾讯跟搜狗的合作以及前段时间跟京东的合作。公司本身面临战略转型时，那些跟电商和搜索行业相关的很多实习生就无法转正。因为公司的战略调整，对这方面的员工需求度就会缩减；还有一种可能是实习职位本身无转正可能，这类情况常见于一些人力密集的互联网公司。比如很多学生愿意到某个互联网公司实习，到微视里面去做内容，或者去科技频道、新闻频道做实习编辑，去贴吧和文库做审核编辑。但这些职位名称没有那么多，对人员的要求也没有那么高端，本身工作的技术含量也没那么高，用实习生完全可以解决，这也是行业中一个不成文的秘密。所以假如你在网站看到百度、阿里巴巴、腾讯在招一些实习生的职位，却没有写明是否能转正，且工作比较重复，没有技术含量，那你就三思而后行了。

前程无忧人力资源调研中心曾对部分企业的 HR 进行调查，参与调查的 255 家企业中只有 93 家的实习生转正率在 20% 以上。这个概率特别低，所以大家即使去实习也要通过正规的途径和方式，比如腾讯百度的寒假实习招聘，通过此类途径进去的实习生转正机会比较大。

第四类没有拿到 Offer 的原因可能是认为“目标比选择更重要”。很多人觉得在没有确立目标之前，不能轻易做出选择；还有一些人可能具备独特的能力，但一

直都没有碰到合适的伯乐来发掘，他们需要一个能更好地表达自己的舞台。还没有拿到 Offer 的人基本可以用以上几种情况来概述，这些是基本原因。

清楚了这些原因之后，第二个问题就是怎样才能拿到 Offer。舒缓压力是第一步，因为到四五月份招聘的公司已经特别少了，这个时候你要忙着答辩，要跟同学们吃散伙饭，再加上没有拿到 Offer，本身的压力非常大，急需舒缓。在这里跟大家分享我毕业时的一种感受：我是学化学专业的，当时在北京的一个单位实习，但一直觉得那份工作不是我想要的，五月份我辞掉实习工作后回学校做毕业论文。辞职的时候没有感觉太大的压力，也是因为觉得自己还有很多机会。但真正回到学校，各种情绪纠结在一起，我突然感觉有些迷茫，大家都混得挺好的，而我连工作都还没确定，我就开始怀疑自己。

大概到 6 月 20 日的时候我又回到了北京，面试了三家公司，第一个是百度，百度的面试流程比较慢，大概花了两三个星期，然后等待通知。紧接着面试了小米和创新工场的一个项目，创新工场的项目效率特别高，大概三天意向就定下来了，然后接到通知去跟 CEO 聊。前后折腾了不到两周，感觉压力非常大，因为那个时候考虑的问题非常多。

分享这段经历是想让大家在思想上得到解放，即使你在四月份没有拿到 Offer，在六月份依然是有机会的。阿里巴巴的一个朋友之前在微博上更新了一句话，读了很有感触，“那些让我们哭过的事，总有一天你会笑着说出来”。就是说未来

你肯定会比现在有更好的前程和发展，而且你现在经历的所有痛苦都是为了给未来埋下一个等待绽放和盛开的伏笔。所以不要让你人生最辉煌的事情停留在“毕业时进了腾讯”，这是我另一个朋友讲的，可能他身边很多人人生最辉煌的时刻停留在20岁左右的某一个点上，之后人生的每一个阶段只会感觉越来越差，那种滋味其实不好受。

当时我年轻气盛，刚在互联网工作半年，看过很多李开复的微博而不以为然。但等我工作两年之后再看到这些微博，就有了一些特别深的感触，其实你现在没有Offer，反而是对你人生很好的一个历练。希望大家抛去思想上的压力，你要知道自己的世界只能自己去营造，始终要有一个信念：相信自己会有一份好工作。

张恒

2014年1月1日于北京中关村



## 目录

---

### Chapter 1 互联网公司面试前要知道的 9 件事 001

1. 任何互联网公司都缺人，证明实力争取机会 | 002
2. 互联网公司基本无简历、性别、年龄、学历歧视 | 005
3. 工作经验只是噱头，如果能力强请自动忽略 | 008
4. 面试官没有你想得那么牛 | 010
5. 所有的收益都建立在能力之上 | 013
6. 不要把所有的希望都寄托在内推上 | 015
7. HR 提的任何问题都不希望得到答案 | 017
8. 公司拒录你的原因千奇百怪 | 020
9. 看别人的“面试经”要适可而止 | 022

### Chapter 2 如何打造具有互联网特色的简历 024

1. 什么是互联网特色的简历 | 025
2. 如何打造具有互联网特色的简历 | 035
3. 用互联网思维重构观点简历 | 039
4. 互联网特色简历的打磨要素 | 042
5. 互联网特色的简历需要有针对性 | 045
6. 简历投递及数据回收 | 047



### **Chapter 3 互联网公司如此之多，你应该选哪一家 048**

1. 偏重事业还是偏重生活 | 049
2. 根据职位发展选择驱动型公司 | 051
3. 选择大公司还是初创公司 | 053
4. 如何寻找靠谱的团队 | 056

### **Chapter 4 渠道不畅，如何寻找到更多职位 058**

1. 如何优雅地使用招聘网站 | 059
2. 校园招聘中的简历投递 | 064
3. 如何使用社交网站寻找职位 | 065
4. 如何轻松获取面试官的信息 | 067
5. 还有哪些值得推荐的招聘网站 | 069

### **Chapter 5 面试时哪些技巧能让你游刃有余 070**

1. 了解你所投的职位 | 071
2. 避免与面试官正面交锋 | 072
3. 面试中的万能型回答模板 | 079

### **Chapter 6 互联网大佬们如何招聘 081**

1. 大佬们的招聘思维 | 082
2. 逆向打造自己的匹配能力 | 085

3. 开复缘何在微博上公开邀约大二学生 | 091

## **Chapter 7 抓住最后的救命稻草 093**

1. 目标明确为公司而生 | 094
2. 先把自己变成目标公司的产品活跃用户 | 096
3. 如何从产品活跃用户变成公司员工 | 098
4. 岗位明确，公司待定，你该如何做 | 100

## **Chapter 8 百度校园招聘全解析（产品运营岗位） 103**

1. 严肃的面试从不严肃的人品说起 | 104
2. 细节决定成败不是说说而已 | 106
3. 轻松化解百度校园招聘的竞争压力 | 111
4. 如何有效地进行网申 | 113
5. 笔试过程中的常见问题及应对技巧 | 115
6. 一面二面三面，如何应对 | 123

## **Chapter 9 百度产品经理的职位及对应能力要求 128**

1. 百度对新招的产品经理有哪些要求 | 129
2. 百度产品经理需要具备哪些能力 | 132
3. 产品经理的职业发展之道 | 135

## **Chapter 10 百度产品运营的职位及对应能力要求 137**

1. 百度对新招的产品运营有哪些要求 | 138
2. 面试产品运营需要具备哪些能力 | 144
3. 产品运营的职业发展之道 | 146

## **Chapter 11 腾讯校招前奏：信息收集及分析 + 职位解析 147**

1. 你加入腾讯的几率有多大 | 148
2. 哪些因素有助于提高你面试成功的几率 | 150
3. 必须了解的腾讯发展简史 | 152
4. 腾讯 2014 年校园招聘非技术类职位解析 | 154
5. 对号入座，看你更适合哪个职位 | 167

## **Chapter 12 腾讯网申：简历被“鄙视”的若干原因 169**

1. 如何选择事业群 | 170
2. 选择期望工作城市的奥秘 | 172
3. 填写电子邮箱的规则 | 173
4. 如果没考雅思托福，网申会不会挂掉 | 175
5. 如何强调证书的重要性 | 176
6. 学校与专业对你的网申影响有多大 | 178
7. 没有参加腾讯举办的竞赛是否会影响简历的筛选 | 180

8. 项目活动经历如何优化 | 181
9. 关于简历被“鄙视”的若干解释 | 183

### **Chapter 13 腾讯笔试：面试官不会告诉你的笔试技巧 185**

1. 关于“笔霸”，你不得不知的二三事 | 186
2. 笔试必杀技 | 188
3. 不同职位对不同题目的分数要求不同 | 191
4. 附加题答题要点 | 193

### **Chapter 14 腾讯校招：一面不完全经验介绍 197**

1. 让群面成为你的个人秀场 | 198
2. 群面前的准备 | 200
3. 群面当中的角色扮演 | 201
4. 群面的实质：面试官希望看到你的能力 | 204
5. 群面前的规则 | 206

### **Chapter 15 腾讯二面：真正的入场券之面 209**

1. 二面为何是腾讯的入场券之面 | 210
2. 二面是群面的延展 | 211
3. 从“自我介绍”起掌握面试话语权 | 213
4. 二面的专业面会问到哪些问题 | 216
5. 二面结束时的提问项 | 219

**Chapter 16 腾讯三面：赢得三面的技巧 222**

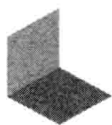
1. 为什么会设置三面 | 223
2. 三面的核心关键词是什么 | 225
3. 面试官如何评判求职者的潜力 | 227
4. 腾讯三面的应对技巧 | 229

**Chapter 17 腾讯 HR 面：HR 也很无辜 231**

1. HR 面会不会刷人 | 232
2. HR 的一票否决权 | 234

**Chapter 18 浅析阿里巴巴校招之产品经理 237**

**后记 错过 BAT，你离互联网公司还有多远 241**



## Chapter 1 互联网公司面试前要知道的 9 件事

这一章跟大家分享去互联网公司面试你不知道的前规则。此“前规则”非彼“潜规则”，而是在你面试前必须了解和知道的一些行业规则，跟前不久正在放映的电视剧《结婚前规则》里的关键词一个意思。有人的地方，就一定要有规则的约束，规则下的互联网每天都会诞生各种奇葩的事情来供大家谈论，这些事情里面就蕴含着你必须要知道的规则。

特别是对那些临近毕业或者毕业很久都没有拿到Offer的毕业生来讲，这些前规则非常重要。

## 1. 任何互联网公司都缺人，证明实力争取机会

第一个前规则，任何互联网公司都缺人，你要做的只是证明自己的实力，争取入职的机会。

很多想入行的朋友都会遇到这样的问题：

特别钟爱某家互联网公司，也许是对它的产品情有独钟，也许是为其倡导的文化所倾倒。总之从规划自己职业生涯的那一刻开始，这些人就在不断有意识地培养自己各方面的能力，以期毕业之后能进入这家公司工作。一直留意这家公司的官网还有社交媒体上的招聘信息，但始终没有等到适合自己的职位。这种行为就像暗恋心仪的女生一样，始终在背后默默地等待，从来没有想过要主动去追求。只觉得“她”能看上的都是“技术”类的专业人才，而自己这种没技术背景又非互联网相关专业的某丝很难逆袭，所以一直呈心仪观望状，这样的人注定孤单终生。同样让人痛心的是，大部分优秀的互联网公司苦于外界误解其“不乏优秀人才”、“门槛太高”而一直在为招人发愁。

信息不对等导致了这种难以匹配的“悲剧”发生。在这里负责任地告诉那些心仪互联网行业的同学，这种担忧其实完全没有必要。互联网这个行业不缺钱、不缺前景，它从来缺的都是人，确切一点说，它缺的也许就是你这种人。

按照创新工场 CEO 李开复的说法，正在爆发的移动互联网市场的规模将 15 倍于 PC 互联网。从 PC 互联网时代就人才奇缺的年代过渡到移动互联网之后，互联网行业对人才的需求度一直呈几何指数增长。所以很多互联网公司其实都处于“一直在招人，从未停止过”的状态，如果一家互联网公司没有表现出对人才的渴求，只能说明它已经在走下坡路了，这样的公司不进也罢。

所以即使在你可见的渠道中没有找到你心仪公司的招聘信息，也不代表它们就向你关闭了大门。你唯一需要关注的问题就是你的简历以及你展现出来的能力能否引起它们的注意，值不值得它专门为你准备一个职位。所以只要你实力足够强，符合公司的预期，它是否正在招人这个因素根本就不应该成为你的顾虑。即便是当时没有适合你的职位，专门为优秀的你准备一个 Offer 对一家互联网公司来说完全有可能，虽然短时间内你创造的价值有限，但也好过你被竞争公司录用。所以你会发现很多互联网公司舍得花很大一笔钱去培养一些现在看来不太重要的产品经理和运营人员，



因为他们未来会给公司创造很大的价值。

**终极提醒：**

假如你有自己理想中的目标公司，无论它招不招人，都不能成为你加入它的决定因素。你只要让自己变得更加优秀，让自己处于最佳状态，接下来 Offer 才有可能源源不断地来找你。这是你找工作前需要知道的第一个前规则。