

# 小厂实习，双 C9 毕业后未入职任何公司，最终上岸 38W 作业帮

## 01 成果摘要

### 1.1 学生最终结果汇总

项目	填写内容
学生姓名 / 化名	小欧
服务周期	3.11--5.19
签约时间	3.11
目标方向	AI 产品经理/策略产品经理/功能产品经理
最终入职公司	作业帮
最终岗位	策略产品经理
最终薪资 (25k/月)	25K*15=37.5W
拿到第一个中厂面试时间	4.17 接到猿辅导 AI 产品经理面邀
拿到第二个中厂面邀时间	4.21 接到转转 AI 产品经理面邀
拿到第一个正式 offer 时间	5.15 拿到曼孚科技 offer (13K*18)
拿到最终 offer 时间	5.19 拿到 作业帮策略产品 offer (25K*15)

## 1.2 案例总结（省流版）

小欧同学，本硕 C9 人文社科专业，硕士毕业之后未入职公司，仅挂职**科研助理**试图申博，半年后发现无任何回信，最后决定回归老本行产品经理。

小欧同学申请前曾有过一段不知名小厂的产品实习，对产品的基础流程、PRD 撰写、需求评审、灰测迭代等都有一定基础。但由于缺乏大厂实习经历，其在投递过程中屡屡受挫。

同时，由于毕业后未就业，其在 BOSS 市场上获得 HR 反馈寥寥无几。

## 1.3 服务策略总览

服务模块	对应问题	服务动作	预期结果
方向定位	目标不清	岗位分析、导师沟通、方向筛选	明确主攻方向
简历优化	表达弱	简历重构、经历包装、量化结果	提升过筛率
项目补足	经历不足	项目课、案例打磨、业务分析训练	增加可讲述素材
技能提升	能力短板	SQL、数据分析、产品方法训练	匹配岗位要求
投递推进	机会不足	内推、网申、岗位筛选	获得面试机会
面试辅导	表达不足	模拟面试、业务面辅导、复盘	提升面试通过率
offer 选择	决策困难	谈薪指导、职业路径分析	选择更优 offer

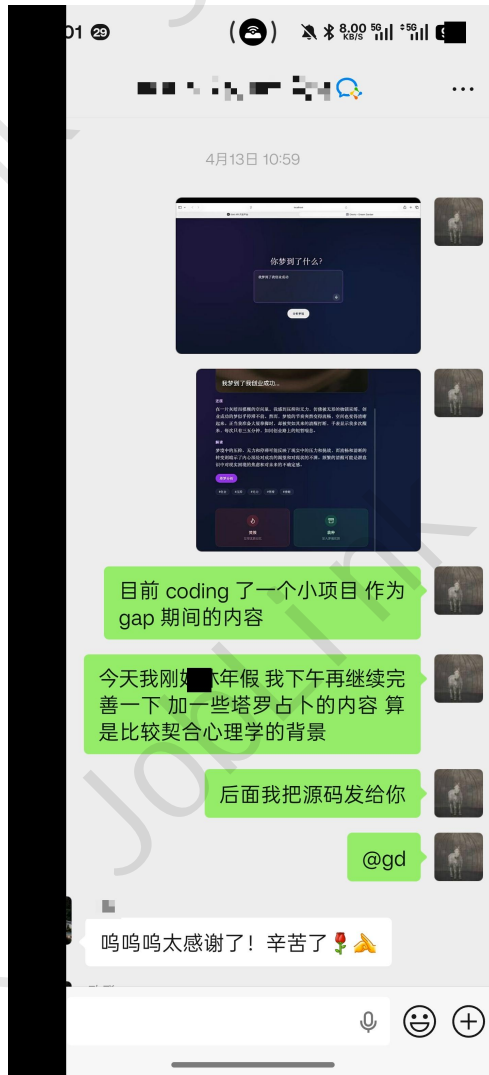
## 02 阶段一：方向确认

鉴于小欧同学有一定的产品基础，我们线上约**四位方向的（策略/AI/功能/增长）的老师**和她聊了后，她确定了自己还是想做心理+AI 方向产品，因此我们立即匹配了 AI 产品老师负责人祈星和总负责人毛哥，三周内补齐了他两段 AI 方向的大厂产品经历。

同时，我们采取双导师制，一位带教老师+一位班主任老师，带教老师负责简历优化、

课程讲授、复盘和 mock 面，班主任老师负责投递策略、进度管理。

P.S.不得不夸，带教老师非常负责，由于无法解释毕业之后的空窗期问题，祈星老师特意花了两个休息日的时间为她 vibe coding 了一个契合其心理学背景的 AI 产品，并自费购买服务器+域名，作为其空窗期创业的背书：



## 03 阶段二：问题分析

### 3.1 优势

在上课过程中，小欧同学非常**积极主动**，在一边做科研助理过程中，一边晚上和老师上课，及时复盘反馈。

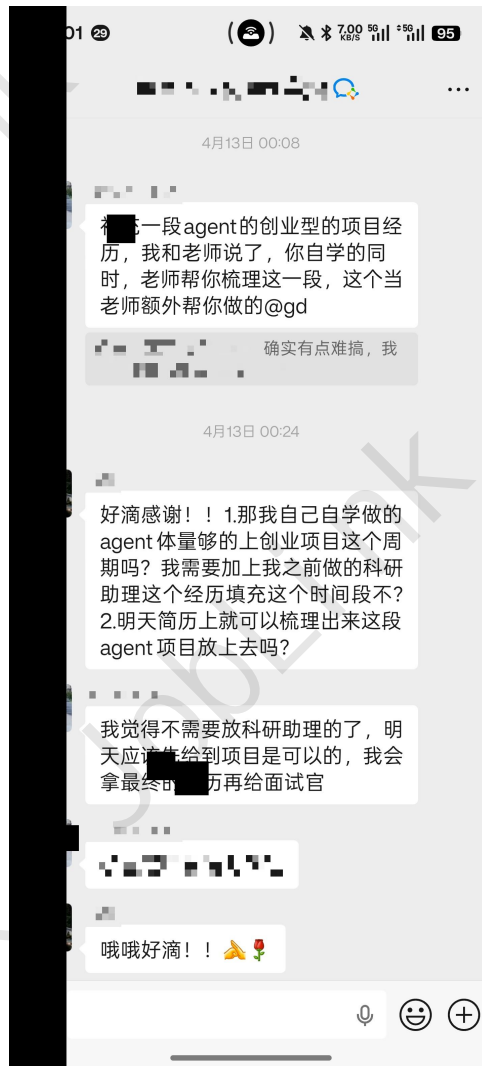
同时，学生由于**985 非技术背景出身**，对 AI 相关的技术实现落地存在很大的困难，但她并不畏难，而是及时在各类平台自学 AI 知识，及时和老师沟通不懂的地方。

在行业前沿应用认知上，学生**聪明度**足够，每日积极主动阅读理解各种 AI 新闻，甚至

于学生自己将数字生命卡兹克的全部文章都读完，并实践了很多文章上的教程。

## 3.2 短板

小欧同学虽然学历背景较好，但**毕业后的空窗期+小厂产品实习**是其最致命的弱点，因此老师用创业经历来弥补其空窗期，用两段大厂的 AI 实习来补足其实习经历缺乏的问题！



## 04 阶段三：简历优化

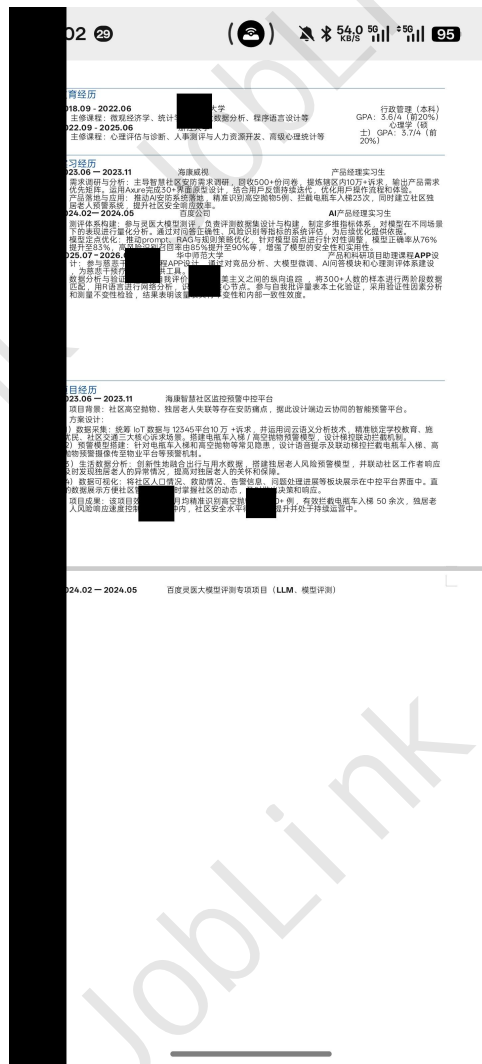
### 4.1 初版简历问题

学生初版简历主要存在三个问题：

第一，经历描述偏流水账，缺少岗位相关性，尤其是缺少产品相关实习经历；

第二，空窗期无法解释，尤其是在某高校担任科研助理的经理是其致命伤；

第三，缺少结果数据，无法体现学生的实际产出。



## 4.2 修改策略

简历优化的核心不是简单润色，而是围绕**目标岗位 JD 进行重构**。我们将原有经历拆解为“项目背景—个人动作—方法工具—结果产出”，并强化与 AI 产品岗相关的关键词。

由于包装简历涉密，此处不展示包装后的简历内容。

## 05 阶段四：投递推进

### 5.1 投递策略

考虑到学生已错过其应届的春秋招时间窗口，其只能我们给他定了**以小厂练手，中厂冲刺**的策略，同时毛哥内推非常多的公司面邀：包括不限于转转/高途/猿辅导的 AI 产

品（但可惜前期学生对简历和 AI 产品理解不足，很多都挂掉了）：



## 5.2 投递渠道与动作

一个月内，学生在 BOSS 上每日投递 **120 次**（BOSS 最大打招呼次数）。

皇天不负有心人，每天班主任老师、带教老师都能在群里看到小欧接到新的面邀！

## 5.3 面试进度记录（部分）

时间	公司	岗位	结果	截图
4.17	猿辅导	AI 产品经理	一面挂	
4.18-- 4.21	转转	AI 智能客服产品经理	一面挂	

4.1--4.7	趣丸	AI 产品经理	HR 面挂	
4.27	轻度科技	功能产品经理	HR 面挂	
4.30	连信科技	AI 心理功能产品经理	二面挂	
4.8	途游	广告投放产品经理	一面挂	
4.16--5.16	曼孚	AI 产品经理	拿到 offer	
4.14--5.17	作业帮	AI 策略产品经理	拿到 offer	

## 06 阶段五：面试辅导

### 6.1 面试前辅导

在每次重要大厂面试前，老师会根据公司业务、岗位 JD 和学生简历内容进行针对性辅导，重点帮助学生准备自我介绍、项目讲述、岗位理解和业务问题回答：



## 6.2 面试后复盘

老师会通过线上会议+群里文字形式对学生的面试逐字稿进行复盘:



## 07 阶段六：阶段性成果

### 7.1 第一次关键突破

学生上完面试讲解课后，去投递简历被面试官质疑毕业后的空窗期，祈星老师迅速画两个休息日的时间为其 vibe coding 了一个心理学背景的创业项目，并为其讲解全流程思路：

学生非常感动，也学习得非常认真，这段项目弥补了空窗期的问题，但可惜学生前期对 AI 了解并不是那么深入，在涉及到 prompt 调优/RAG 知识库/workflow/AI 调用失败等问题时，学生回答差强人意，也因此，老师每次复盘后都为其额外讲授更多 AI 内容。

终于，在多个中厂一面挂了之后，小欧同学终于将趣丸公司（YY 语音 背后的公司）推进到了最后，但可惜由于其无工作经历的背景被横评挂掉：



## 7.2 阶段性 offer

前期学生由于不熟悉逐字稿内容（也对业务理解没那么深），导致其在面试诸如轻度科技这种小公司的 AI 产品时，都会在一面都会挂掉，经过老师复盘指出其问题后，学生逐渐掌握面试技巧并同步提高，终于斩获第一个曼孚 AI 产品的 offer:



### 7.3 谈薪

在拿到这个 offer 之后，HR 对其极限施压（在二面过程中，公司领导也 push 她），试图压低 offer 价格，祁星老师在休息日抽出一小时时间为其讲授谈薪技巧，通过让 HR 出价的方式试探其底价，整体风格不卑不亢：



## 08 阶段七：大突破！

### 8.1 作业帮突破

在 4.14 面完作业帮一面之后，到了月底依旧没有二面下，小欧同学和老师都以为挂掉了，但结果 5.10 号收到了二面的邀约，5.18 拿到了 HR 的口头 offer，5.19 拿到了正式 offer!



## 09 阶段九：最终 Offer

### 9.1 offer 展示

据 HR 讲，该 offer 已经是作业帮给出的极限。确实，25K 的价格可谓是作业帮这个中厂的 SSP 的 offer，总包加起来比很多大厂的 SP 都要多，近乎小四十万的薪酬！



## 9.2 总结

两个多月从没有一个 HR 搭理到陆续在中厂折戟沉沙到最后柳暗花明，斩获近 40W SSP 薪酬。即使一开始选错了路，但依旧有带教老师为其保驾护航，最终让她回到了最熟悉的产品赛道。

我相信，作业帮能够给她带来的薪酬底气，是她未来想再次读博时的勇气！

最后以小欧同学自己的话做结：感恩相遇，感谢选择 JOBLINK！

(注：内容由 AI 生成，请谨慎参考)