

# top1 硕深挖中厂经历入职鹅

## 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	小周
服务周期	一个月
签约时间	3.22
目标方向	策略产品经理
最终入职公司	腾讯
最终岗位	策略产品经理
最终实习薪资 (7k/月)	月薪 5.5K+2K 房补+早晚饭 free
拿到第一个面试时间	3.25
拿到第一个实习 offer 时间 (网易)	4.15
拿到第二个实习 offer 时间 (腾讯)	4.17
拿到最终 offer 时间	4.17 拿到腾讯 PCG 产品实习 offer

### 1.2 案例总结 (省流版)

小周同学本 2 硕 top1，在找我们之前，已经有两段中厂实习经历，但对经历内容的深挖不够，导致其在面试中屡屡被拷打质疑其专业性不足，尤其是在某段中厂的电商产

品的经历中，其对整体指标体系认知不足，虽了解北极星指标但对过程指标的落地不足。

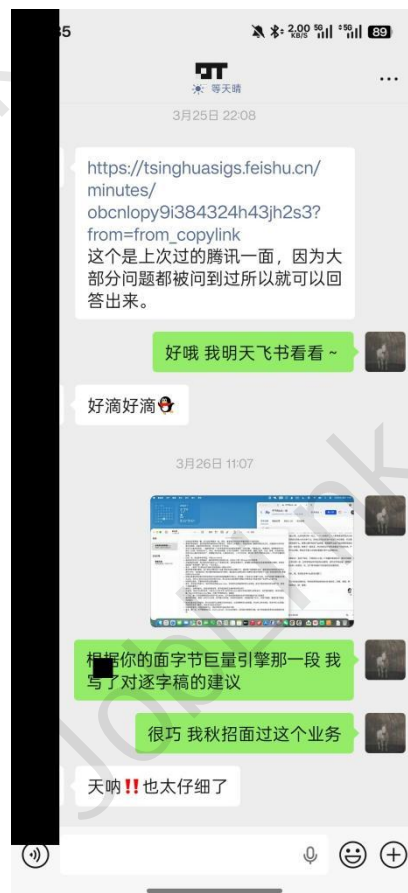
鉴于其已有两段实习经历，带教老师主要为其做简历梳理和深挖，对其中表述含糊、项目细节不明晰的地方加以重构，多次通过 mock 面+提供带教老师当年腾讯暑期面试、转正的经验为其助力，最终成功上岸梦中情厂--腾讯。

### 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

小周同学在过往中厂的电商和本地生活的广告产品实习中，逐渐确认了自己适合策略的方向（搜广推），同时对 AI 也很感兴趣，如果有机会也想往 AI 方向转。因此我们迅速匹配了策略和 AI 方向的祈星老师和其对接，最后确定了她往这些方向的广告/AI 策略产品的投递大方向。此外，由于祈星老师来自鹅厂，和学生最想去的公司是一致的。



P.S.不得不夸，带教老师非常负责，学生在报名前已经面试过字节被拷打了业务理解不够，老师迅速看了其逐字稿的录音，在一边开会过程中，一边给其改逐字稿。学生看完大受触动，认为老师的专业水平非常好。



## 03 阶段二：问题分析

### 3.1 优势

在上课过程中，轩轩同学非常**积极主动**，一边处理学校毕业论文选题的同时，一边上课+高频面试。

同时，学生由于**985 技术背景出身**，对 AI 相关的技术实现落地有较好的理解，前置补齐的知识短板较少，整体沟通非常流畅。

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 落地可能方向。

### 3.2 短板

小周同学虽然学历背景较好+有两段中厂实习，但对业务的理解程度不够，对过程性指标的提升结果不清楚。整体实习偏向于落地执行，而对业务本身的思考、insight 较少，不清楚为什么这么做。

## 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，缺少最终结果指标的呈现，最终结果难以量化；

第二，项目内容没有突出个人贡献；

第三，逻辑性尚可，但缺乏可读性，项目经历呈现条目式陈列，但缺少有逻辑的讲一个 story。

### 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

考虑到学生明年毕业，目前要找到一个学校 base 地的大厂（导师偶尔要抓她开会），我们给他定了以鹅厂为最终目标的策略。

### 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周接到很多大厂和中厂的面邀！

### 5.3 面试进度记录（部分）

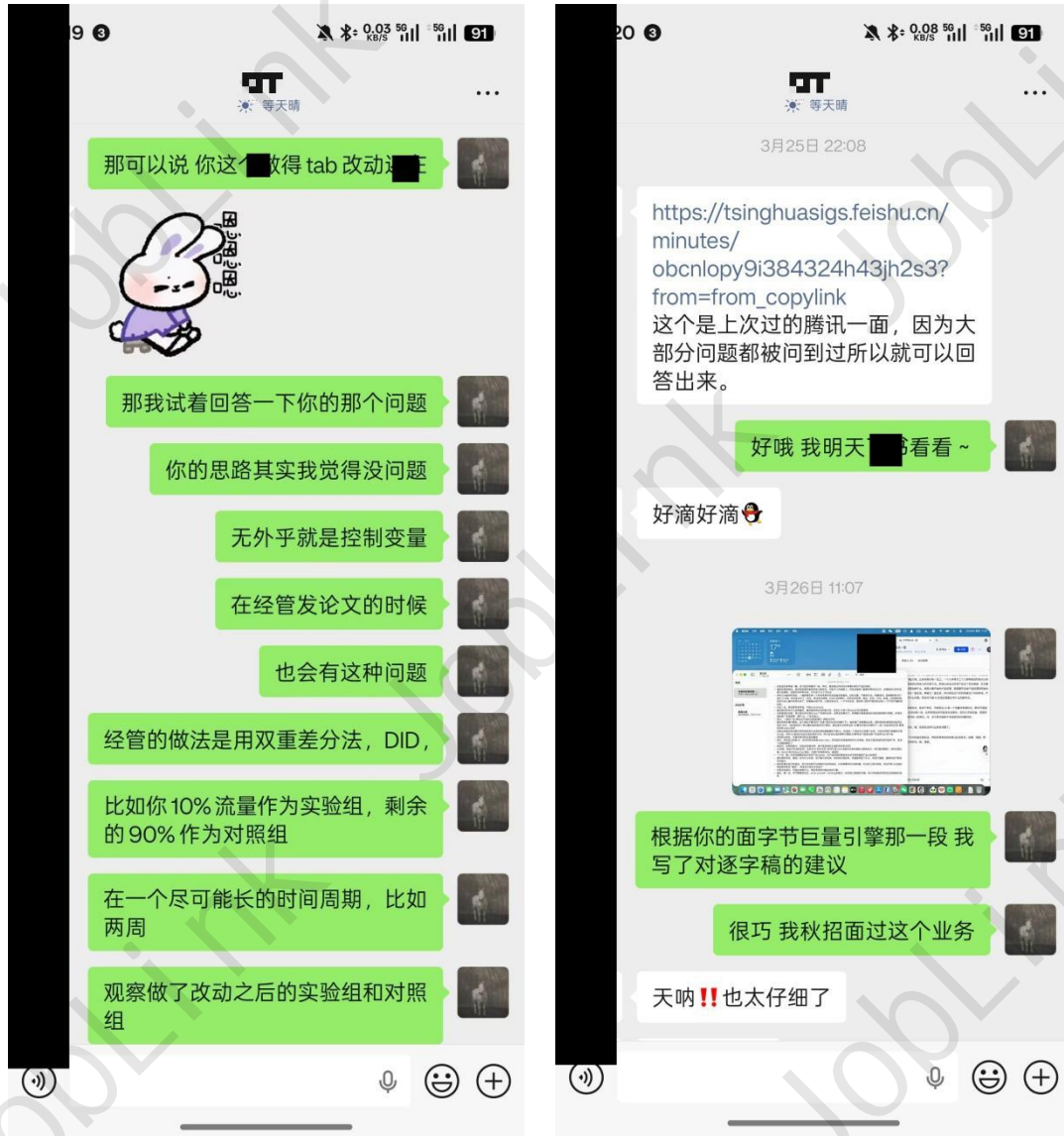
时间	公司	岗位	结果	截图
3.25	字节	AI 产品经理+增长产品经理	一面挂（两次）	
3.27	蚂蚁	广告产品经理	一面挂	

3.27--4.15	网易	营销产品经理	拿到 offer	
3.27--3.31	京东	策略产品经理	二面挂	
3.12--4.17	腾讯	PCG 广告产品经理	拿到 offer	

## 06 阶段五：面试辅导

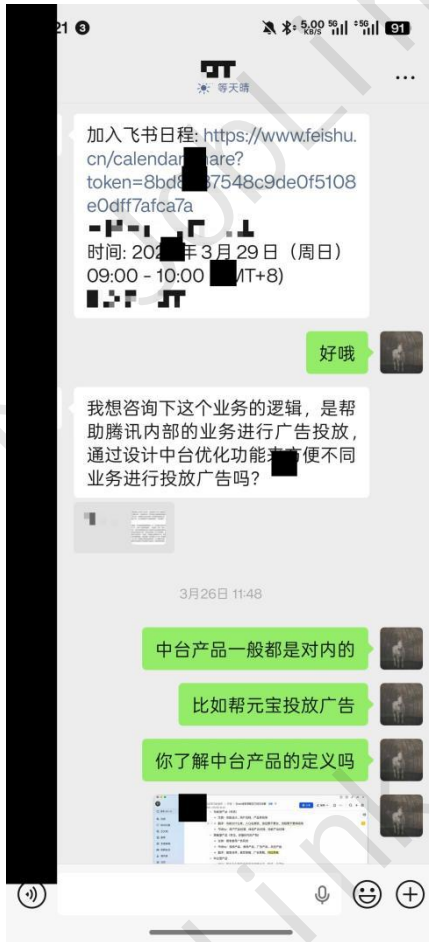
### 6.1 面试前辅导

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

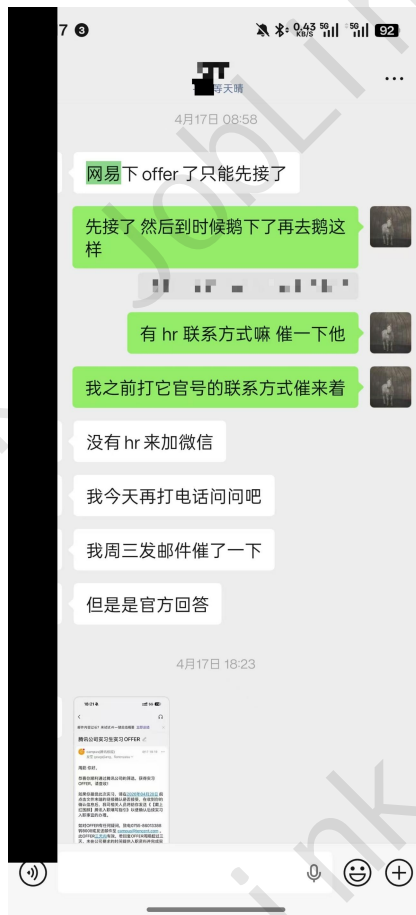
### 7.1 第一次关键突破

学生上完面试讲解课后，顿时对整体的业务理解有了非常好的进步，直言要抱紧老师大腿！



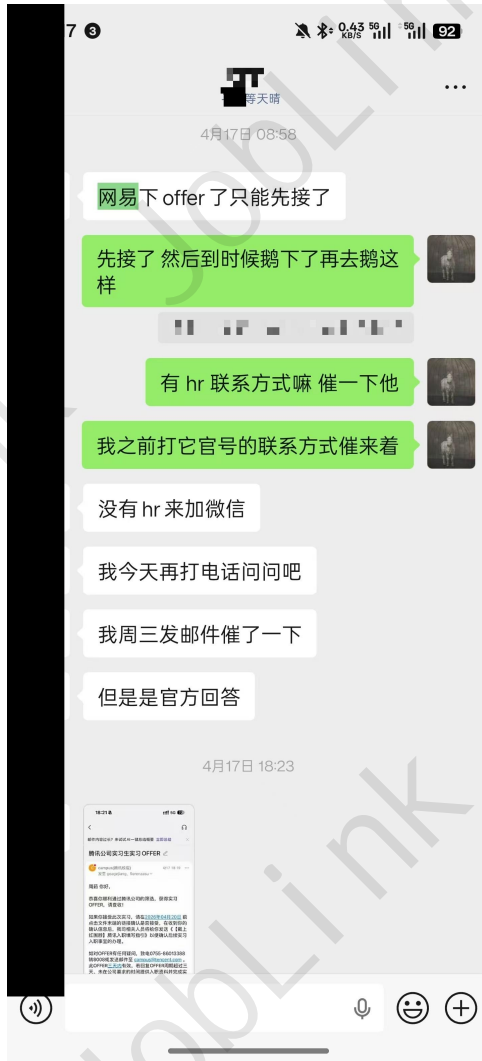
### 7.2 阶段性 offer

前期学生还在卡在腾讯的三面进度中，但她面试的网易已经推完了全流程，只能说网易下了 offer，只能先接着，虽然她最想去腾讯：



### 7.3 阶段成果的意义

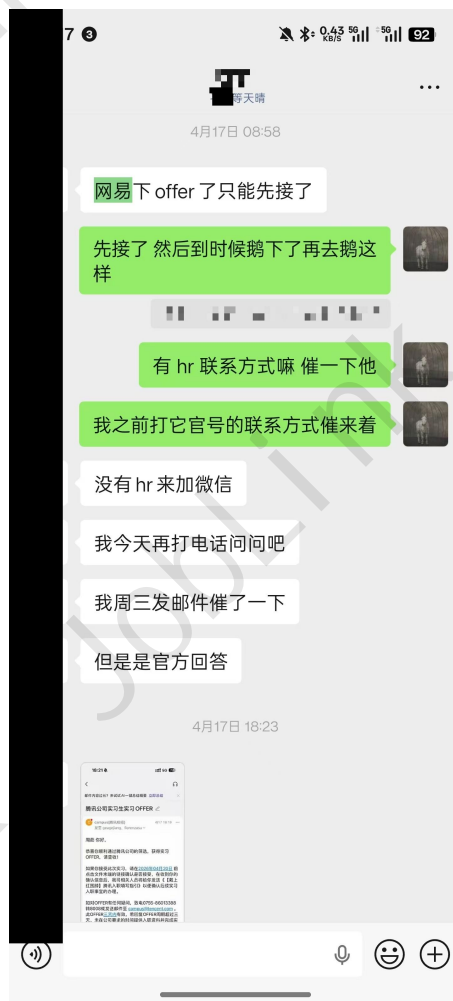
这个 offer 的意义在于, 让学生有了暑期实习的底气, 即使最后腾讯没有录用自己, 但网易也是足够的大厂, 也是一段非常有含金量的经历, 这让学生在后续面试腾讯面委会时, 有了非常大的底气:



## 08 阶段七：失败节点与复盘

### 8.1 失败事件

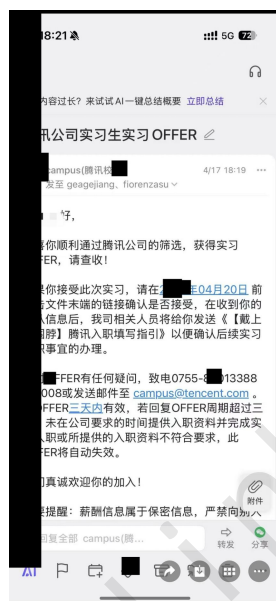
在 3.27 面试蚂蚁时，她认为自己表现得非常好，但是最终没有推进到二面。这说明有时候面试者的自我感觉其实和面试官的理解是有偏差的，有的面试官比较直爽，会直接指出你不足点，加以批驳，但有的面试官则给你非常好的反馈，属于是皮里阳秋类型的，你的真实评价并不通过他的语言语气表现出来。



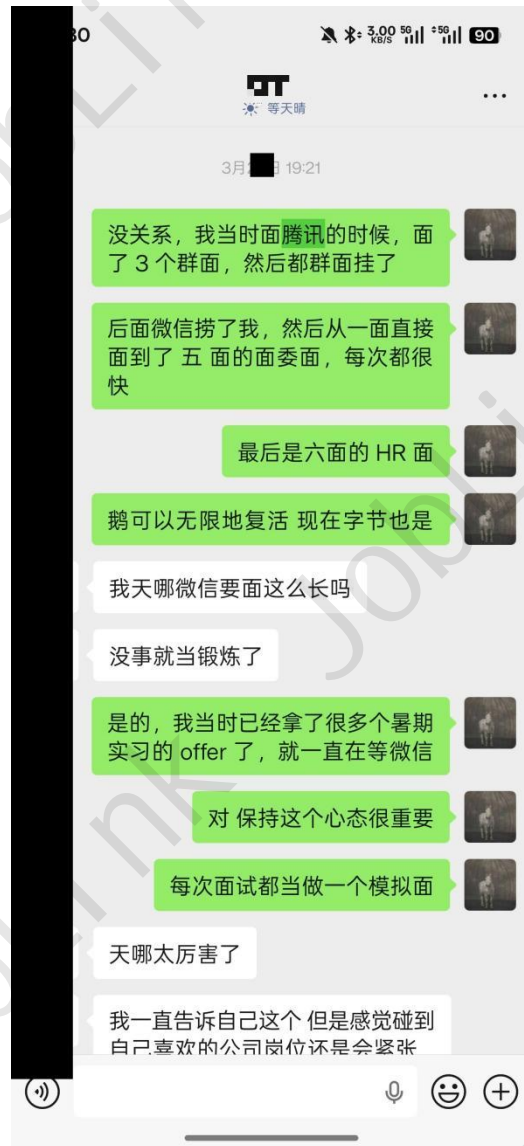
## 09 阶段九：最终 Offer

### 9.1 offer 展示

最终，学生在经历鹅厂长时期拖延后，老师一直在鼓励学生，放平心态，多去面试大厂，这样就有更多的 offer，不至于被鹅厂牵制心神，最终学生最终上岸鹅厂，拿到了最契合她的 offer。



在这一过程中，老师除了业务上理解辅助理解支持外，还帮助学生在对鹅的业务条线，面试面委会时看重的点（比如聪明度这个概念）等方面给了学生足够的助力：



## 9.2 总结

一个月上岸梦中情厂--鹅, 几乎每周都要高强度面试诸如美团、阿里、字节这些大厂, 在每次面试中, 学生不断迭代自己的回答, 最终在鹅厂二面线下面试中能够接受住面试官的压力面。

30

3.00 KB/S 5G 5G 90

LT  
等天晴

我周三发邮件催了一下

但是是官方回答

4月17日 18:23



来了来了

感恩老师

可以可以

哈哈哈哈

皇天不负苦心人

太感谢了