

# 0 产品经验：9 本升海外硕前夕极限一个月拿下 tcl&360 &momenta AI 产品实习 offer

## 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	轩轩
服务周期	3.13--4.16
签约时间	3.12
目标方向	AI 产品经理
最终入职公司	momenta
最终岗位	AI 产品经理
最终实习薪资 (9.7k/月)	日薪 350r+2K 房补&饭补
拿到第一个面试时间	3.25
拿到第一个实习 offer 时间	3.31 拿到 <b>tcl AI 产品</b> 实习 offer
拿到第二个实习 offer 时间	4.8 拿到 <b>360 AI 产品</b> 实习 offer

拿到最终 offer 时间

4.16 拿到 **momenta AI 产品** 实习 offer

## 1.2 案例总结（省流版）

轩轩同学，26 年 3 月通过直系学长找到我们时，他已经申请好了 26 年 7 月初入学**海外一年制硕士**计划。之前没有产品的实习经历，我们线上约**四位方向的（策略/AI/功能/增长）的老师**和他聊了后，他确定了自己想转 AI 方向的产品，因此我们立即匹配了 AI 产品老师负责人祈星，两周内补齐了他两段 AI 方向的大厂产品经历。

之后，学生用两周时间开始疯狂投递，两周内先后拿到百度/字节/小红书/滴滴/360/momenta 等公司面邀，斩获 tcl/360/momenta 等公司 offer，由于学生对**智驾落地**更感兴趣，最终选择**国内智驾解决方案 no.1 的 momenta** 实习。

一个月时间，从 0 基础小白到 AI 产品实习！在海外硕前夕，刷到一份足够含金量的 offer！

## 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

之前轩轩同学没有产品的实习经历，我们线上约四位方向的（策略/AI/功能/增长）的老师和他聊了后，他确定了自己想转 AI 方向的产品，因此我们立即匹配了 AI 产品老师负责人祈星，两周内补齐了他两段 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，学生在报名前刚入职了一段小厂运营实习，想问如何 landing 和了解业务，即使已经晚上 11 点半，老师快速给学生 **1V1 讲解**。



## 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**，在一边做小厂运营实习过程中，一边晚上和老师上课，及时复盘反馈。

同时，学生由于**985 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

轩轩同学虽然学历背景较好，但缺少产品经理相关经历，简历中项目表达偏技术化，有时过于关注细枝末节，无法体现**产品 sense**，也缺少可直接用于面试讲述的业务案例。

## 04 阶段三：简历优化

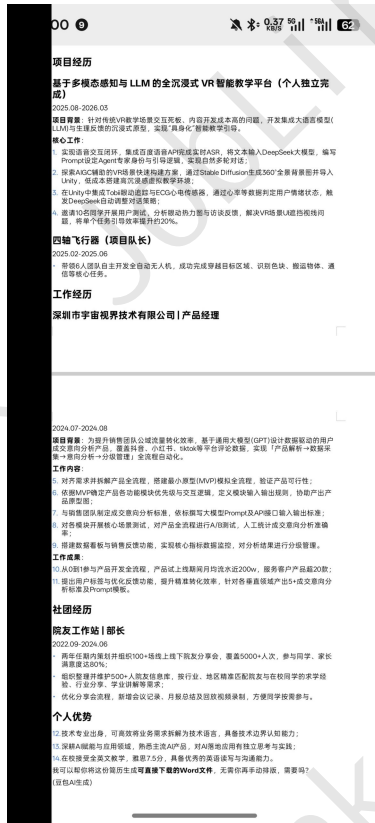
### 4.1 初版简历问题

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，项目内容没有突出个人贡献；

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

考虑到学生时间窗口较紧（仅四个月时间就要出国读硕），我们给他定了**以小厂练手，中厂保底，大厂冲刺**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轩轩接到新的面邀！

### 5.3 面试进度记录（部分）

时间	公司	岗位	结果	截图
3.31	博登	AI 产品经理	一面挂	
3.27-- 3.31	tcl	AI 产品经理	拿到 offer	
4.1--4.7	360	AI 产品经理	拿到 offer	
4.2--4.3	百度	百度文库产品经理	一面挂	

4.6--4.7	字节	字节国际化广告产品经理	二面挂	
4.8	小红书	小红书财务 AI	一面挂	
4.16--4.17	快手	快手海外直播	二面挂	
4.14--4.16	momenta	智能座舱 AI 产品经理	拿到 offer	

## 06 阶段五：面试辅导

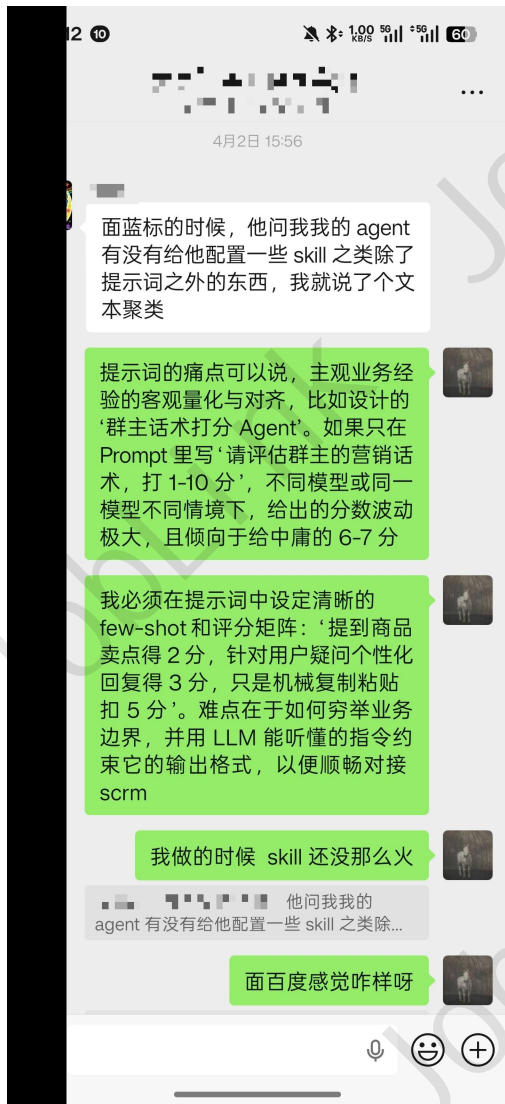
### 6.1 面试前辅导

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

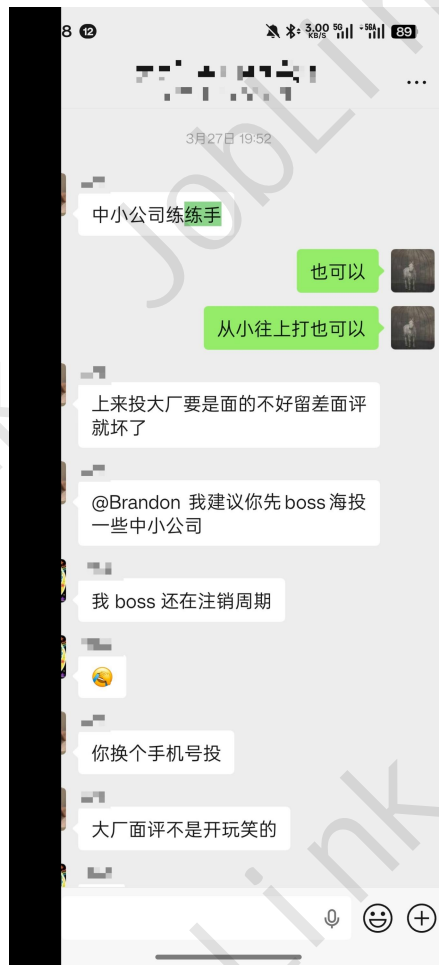
老师会通过线上会议+群里文字形式对学生的面试逐字稿进行复盘：



## 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，本来兴冲冲想要投递大厂，老师及时阻止，让他先去拿小厂练手（因为大厂会有面评，以免脏面评），锻炼自身的产品 sense/结构化表达并熟悉自己的逐字稿。



学生本来对课程有所担忧，害怕面试官对过于细节的问题进行追问导致自己没办法回答，但老师让他去勇敢尝试，结果发现正如老师所言：**隔行如隔山，担忧太多细节毫无必要。**



## 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），导致其在面试诸如博登/蓝标这种小公司的 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 tcl AI 产品的 offer:



### 7.3 阶段成果的意义

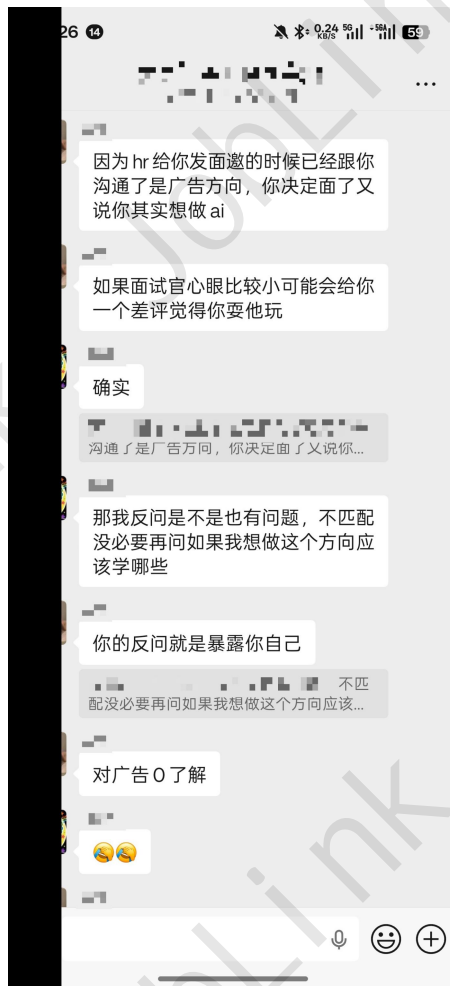
这个阶段的意义不只是拿到一个实习机会，而是学生从“缺少相关经历”转变为“具备真实岗位经验”，为后续正式 offer 打下基础。

轩轩拿到这个 offer 后，不由自主有点飘，第一反应是婉拒掉这个 offer！导致后续在面试字节/快手等大厂时，没好好按照岗位 JD 提前做了解和准备，最终两次折戟在二面。

## 08 阶段七：失败节点与复盘

### 8.1 失败事件

在 4.6 面试字节国际化广告产品经理时，由于对广告产品**不做提前了解**（甚至对广告产品不是那么感兴趣），甚至在反问面试官的过程中，好奇问这个岗位要学习哪些前置知识，导致其只面了**十来分钟就潦草收场**。



在 4.17 面快手二面时，由于其对直播场景下的痛点不了解，对快手和抖音在内容生态上的差异性了解过少（甚至自己都没怎么用过快手），二面面试官仅问了几个快手相较于抖音的护城河、快手的内容生态如何与抖音产生差异性等问题，学生便无力招架。

这暴露出学生在 0 经验拿到中厂 offer 之后，对面试不够重视，在面试某家公司前，甚至都不下载该公司的产品做沉浸式体验。

**君子夕惕若厉！！**

经过另一位班主任导师批评之后，学生痛定思痛，在面试其他公司时，必然会抽出时间大量了解 JD。



## 09 阶段九：最终 Offer

### 9.1 offer 展示

后续，学生陆续拿到了 360 和 momenta 的 offer!

叠加前面拿到的 tcl offer，学生仅用一个月时间，从两周产品学习到斩获三个中厂 offer! !

考虑到学生未来想去智驾/车企做 AI 产品，在老师的科普推荐下，选择了智驾领域方案供应商 no.1 的 momenta:





## 9.2 总结

一个月从 0 到 3 个 offer 固然夸张，

但带教老师和班主任老师都看到了轩轩同学本身的聪明度、好奇心和对用户理解，每个人的基础条件固有不同，但最终还是需要自身去努力，去认真听课，去琢磨每段内容陈述背后的逻辑与思辨。

