

# 面试话术：AI 提效 — GVoice Demo 验证项目

## 核心问题："近期最有成就感的一件事？"

### 建议回答 (STAR 框架)

最近我在做一个 GVoice 语音社交能力的 Demo 验证。背景是这样的——我们团队的语音 SDK 有一些新能力想推给游戏客户，比如实时语音、语音克隆、AI 语音托管这些。传统做法是拉会议给客户讲 PPT，但客户很难有体感。

我提了一个想法：**直接在一个多人游戏 Demo 里把这些能力做成可体验的功能**，客户拿手机就能感受到——两台手机联机，一个人说中文另一个人听到翻译后的英文，或者一个玩家掉线了 AI 自动用他的声音继续跟队友说话，这些东西 PPT 讲不出来的，但玩一把就懂了。

挑战在于，这件事横跨了产品设计、技术验证、端到端集成三个层面，而且时间紧——**我一个人要在两周内从零跑通整个 Demo**。团队里没有多余的研发资源支援，SDK 团队只给了 API 文档和服务器地址，中间的 Unity 集成、手机调试、网络联调全是我自己做的。

最终跑通了**实时语音通话、AI 死亡托管（掉线后 AI 自动接管角色并说话）、语音克隆（AI 模仿掉线玩家的声音说战斗台词）**这几个核心链路。客户体验的时候反馈很直观——"这个语音克隆的效果，比我们看文档理解的清楚多了"。

对我来说成就感在于：**把一个原本需要拉 3-4 轮会议才能讲清楚的事情，变成了"来，你扫码进游戏，打一把就知道了"**。这是 AI 提效最直接的体现——不是提效某个工具的使用效率，而是提效了整个产品沟通链路。

## 面试官可能的追问和应答

### Q1: "你一个产品经理，怎么做的技术集成？"

我本身有一些技术背景，能看懂代码和 API 文档。但更关键的是**我用 AI 编程工具做了大量的辅助开发**——比如代码生成、日志分析、Bug 定位。我写了大约 4000 行 C# 代码，但其中很多是 AI 帮我生成后我 review 和调试的。这本身也是我想验证的一个点：**产品经理借助 AI 工具，能不能独立完成以前需要研发支持才能做的 Demo 验证工作？** 答案是可以的，虽然效率不如专业研发，但足够做 MVP 级别的验证。

### Q2: "这个项目的产品价值是什么？"

两个层面。第一，**缩短了 ToB 客户的决策链路**——以前要看文档、拉会、等研发对接，现在直接给 Demo 体验，客户当场就能判断适不适合自己的游戏。第二，**降低了内部沟通成本**——SDK 团队的新功能，之前要跟每个游戏团队单独讲一遍，现在做一个可复用的 Demo，自助体验就行。

### Q3: "碰到最大的困难是什么？"

**跨系统的端到端调通**。这个 Demo 涉及 GVoice SDK、外部语音克隆 API、Unity 引擎、Android 系统、公司内网——每一层都有自己的坑。比如手机连公司 WiFi 但访问不了内网服务器（网段隔离），Unity 默认禁止 HTTP 明文请求（安全策略），语音克隆 API 返回的音频文件格式非标准导致播放异常。这些问题不是单一技术难点，而是**多个系统交叉时才会暴露的集成问题**。作

为产品经理，我的价值不是写出最优雅的代码，而是能**快速定位问题出在哪一层，然后找到最短路径解决**。

## Q4: "如果再做一次，你会怎么改进？"

两点。第一，**更早做网络环境验证**——我花了很多时间在代码逻辑上，但最后发现手机根本连不上服务器，如果第一天就验证网络连通性，能省一两天。第二，**Demo 的功能范围要更克制**——我一开始想做完整的"狼人杀"式社交推理玩法，后来发现核心价值其实只需要展示 3 个场景就够了：实时通话、AI 托管、语音克隆。MVP 就是 MVP，不要贪多。

## 关键表达要点

1. **不要说"我写了代码"**，说"我完成了端到端的技术验证"——强调的是从 0 到 1 跑通链路的能力，不是编码能力
2. **AI 提效的落脚点放在"沟通效率"**——不是"AI 帮我写代码快了"，而是"把需要开会讲的东西变成了可体验的 Demo"
3. **体现产品思维**：为什么做 Demo 而不是写文档？因为 ToB 客户需要体感，不是信息
4. **主动暴露局限**：一个人做、时间紧、不是完美的产品级代码——但 MVP 够用就是够用