

我強烈建議你不要來Camp Mobile 實習，因為.....

2014 Camp Mobile Summer Camper Program 實習生經驗談

晚上九點，很難想像在 Camp Mobile 台灣辦公室仍燈火通明，剛走出會議室的聯盟行銷的夥伴、後續緊接著跨國行銷討論的會議，很好奇背後驅使的動力究竟為何？

記得在上「精實創業」這門課時，老師曾經這麼說道：

"新創公司贏的不是點子多創新，而是那別人跟不上的速度和執行力。"

而這一點，對於曾經在大公司實習的我有深深的感受.....

在公司我實習的工作內容主要為：

1. 蒐集產品回饋

想要深入一家App公司，必定得了解App帶給顧客的價值究竟是什麼？

而如何在Google Play、App Store、甚至是包含自己的使用者回饋中萃取出有價值的回饋，我想這是很重要的第一步。

2. 使用者研究-問卷分析

從設計問卷、研究其他公司問卷範例、畫出問卷架構、問卷回收、分析報告製作，每一項任務都由我包辦，由於必須精準完整的執行每一個環節，我的問卷常常得面臨一修二修的討論，也因為這樣，最後發表的問卷才有上戰場的實力，還記得那天線上一發出問卷，就收到了近5000份的問卷回饋，看著使用者回饋不斷湧入，真的讓人感到十分興奮！！

3. 產品會議助理

我們每周與韓國總部都有定期的產品會議，我主要是會議助理，內容主要是關於產品改善以及使用者回饋的部分，在裡面你不只可以聽到最新產品版本的進度，也會知道未來App會推出哪些新的功能，而學到最多的不只是跨文化(台韓)的溝通，更是如何用工程師懂的語言與他們溝通，對於未來真的會受用無窮，更驚訝的是每次會議一結束，半小時內都會收到韓國總部的會議記錄，讓我們可以明確且快速地執行未來的專案。

而在每日固定的工作之外，我也負責了2個專案

1. App行銷工作坊主持人

你有試過在300人面前用英文主持工作坊嗎？

即使自己不害怕上台分享自己的經驗，但卻從來沒在這麼多人面前用英文主持，但一步一步的講稿準備，卻也有一個還滿意的結果。

2. 線上歌手形象影片合作案

劇本的撰寫、溝通、校稿、聯絡攝影團隊、跟拍，這些都是在大公司裡面Marketing 團隊得完成的工作，但在這邊，因為公司信任，將責任賦予主管和我兩個人完成，看著完成的形象影片，你會相信自己原來也做得到。

其他額外的 Bonus則是主管帶了我參加新創圈一年一度的盛事“IDEAS Show”，讓我見識了韓國團隊精彩的產品 pitch，以及矚目的產品呈現，

對於我國際觀上有著大大的震撼，更不用說有機會與訪問我們公司的新加坡創業家聊天，增廣視野。

在Camp Mobile我也學習到了3件重要的事:

1.韓商工作哲學:不問階級,只問實力

這點我想這是每一位進入Camp Mobile的Camper所能學習的最大資產，

每周的Weekly meeting和Product meeting可以看見，只要你的想法夠棒且完整，

不管你是經理還是實習生，都能提出產品改善的Prototype以及解決User Pain Point的方法，

記得有一次我們總公司CEO來訪，在我們與他闡述完學生市場的想法後，

他問我們一句"I know your idea,so what is your action plan?"

而我卻只能回應"We will think about it."

對於當下的我來說，有點小開心，卻也很挫折，開心的是有機會讓執行長聽到想法，

挫折的是我居然沒有準備好.....

在這裡，缺的永遠不是機會，而是你自己準備好了嗎？

2.做事不只拚速度，還有你的完整度

以前跑社團時，我們總是做出一個還像樣的簡報，

但是進了公司，我們可能有機會與合作夥伴簡報，每一份企劃都得詳細，

舉例來說:一份企劃行銷企劃提案不只需要目標、執行內容、時程、預算.....

還需要你階段性的安排實際目標、人力資源分配、以及執行企畫內容的每一步驟細節，

因為你簡報做的夠快夠完整，你才有機會站上台跟別人講述你的想法!!!

3.即時專業提點，立馬改善你的缺點

如果是曾經待過大公司工作的朋友，一定都知道除了平常開會外，其他時間很少有機會

見到主管，更不用說與他討論你的提案，但在Camp Mobile，擁有豐富外商、新創工作經驗的主管，絲毫不會吝嗇與你分享他的看法以及所學。只要你準備好，主管一有空，你就有很多的機會與他一起激盪火花，帶我的主管就是這樣，因為他自己創業過，也待過大大小小的公司，所以不管是提案，產品他都有相關經驗，也因為如此，他也不斷提醒我，不管是產品簡報怎麼做的一目了然，還是形象影片怎樣拍才會比較讓人想看，甚至是使用者研究報告的關鍵發現，每一個小缺失，你都會發現自己的不足，卻也是學習的關鍵。

以上幾點，我只能說如果你心臟不夠大顆、心胸不夠廣，千萬不要輕易嘗試，因為這邊是玩真的!!!

這裡所擁有的不只有新創公司的速度，還有大公司的視野。

因為你在這邊遭遇最大的瓶頸，從來不是公司成長的進度，而是自己學習的速度