

跳槽进大厂涨薪40%，她在面试中做了哪3点？

原创：宋程程 运营研究社 3月20日



后台回复「学技能」，每天获得一个运营锦囊

不让运营人孤独地成长

本文作者宋程程，用户运营，运营研究社《8节课打造爆款社群》第14期学员。

今天给大家分享的主题是：**我的社群运营面试经历**。个人觉得，这次分享适合0-2岁的运营人！另外，虽然我说的是社群运营，但是经验对其他岗位也都适用。

为什么分享这次面试经历呢？首先是因为这次面试，我的薪资涨了40%，而且得到了在一个更好的平台工作的机会；其次，我考虑了一周，决定不去，后面我会说原因。

今天的分享分为3部分：



面试之前做了什么，让我的薪资上涨40%

1) 提炼岗位职责关键字

18年1月初，我决定换工作，于是开始着手准备简历。

我是怎么写简历的呢？分两步：

首先，**分析岗位要求**，提炼出对方需要的能力；

然后，**反复修改简历**，使自己看上去和岗位要求完美匹配。

下面来看一下我投过简历那家公司的「岗位职责」（JD），以及我根据「岗位职责」提炼出的关键能力：



当然还有一些，比如什么多少的工作经验、对互联网有兴趣、熟悉社群运营的工具和技巧、头脑灵活、有合作精神等等这些，都是附带考察的，上面的那些才是主要的能力。

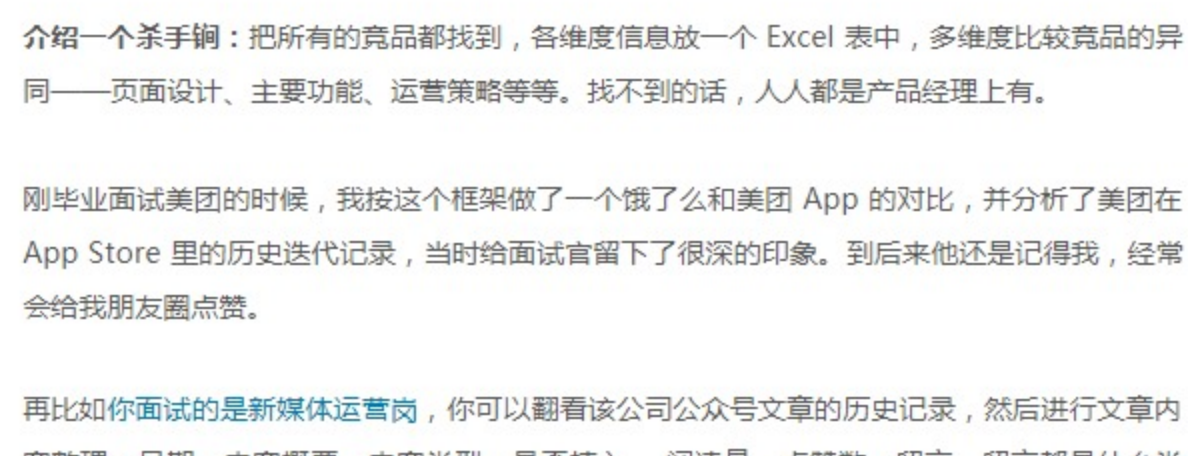
接下来，我把自己曾经的工作经历、做过的事情，在脑袋里过一遍，然后往这几个职责上靠。总之，**我的简历，必须体现出来，我具有他要的这几个能力**。

这就是**招聘要求改简历**，**有针对性的改简历**。我投简历的时候，从来没有海投过，都是先确定目标企业、目标岗，然后改简历，然后投简历。这样的投简历方法，投一个，中一个，除非hr最近找不到人但是没有更新招聘信息，除此之外，我都可以获得面试机会。

2) 甄别有价值的岗位

运营岗不同于别的岗，有好多公司，你在去了后发现，它说的是运营，实际上做的是客服的工作；还有的公司战略不清、管理混乱，你进去之后难以获得很好的成长。

那怎么鉴别这样的岗位呢？我这里给大家简单分享一下。我们看下面的这个岗位要求：



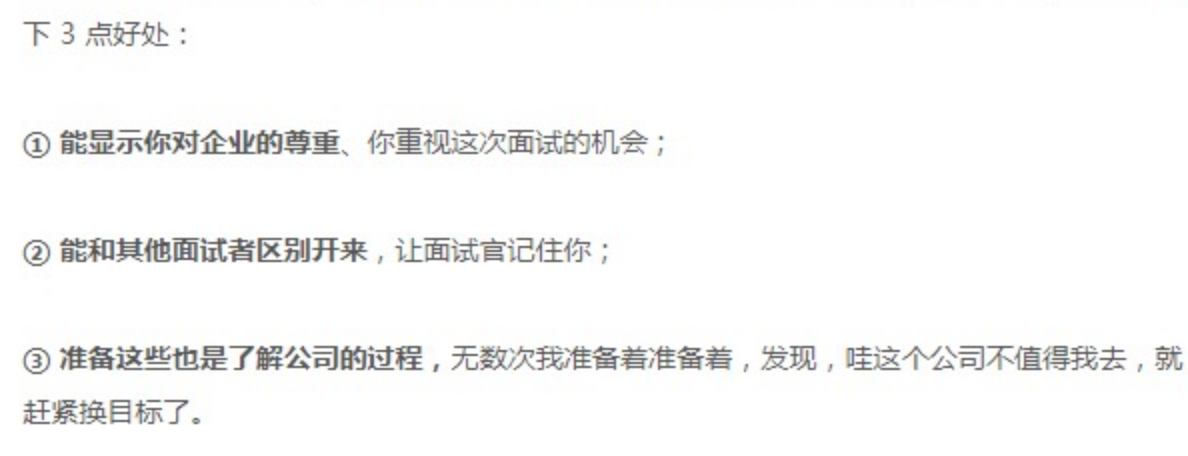
这个岗位，如果你看到的话，我建议你可以基本可以Pass了，他没有涉及到转化，有线上客服的嫌疑。

有的人会说了，那不是有说策划方案和策划活动吗？那我想问你了，这里有说策划方案与策划活动的目的吗？是为了拉新、转化还是促活呢？如果什么都没有，那基本上这个公司就可以Pass了，因为很有可能领导或者是招聘者没搞清楚这个岗位是干什么的。

这样，你就可以把一些不好的公司挡在你面试的门外。

3) 准备面试内容

那我获得面试的机会了，在了解公司业务和产品的情况下，面试之前，我做了什么呢？

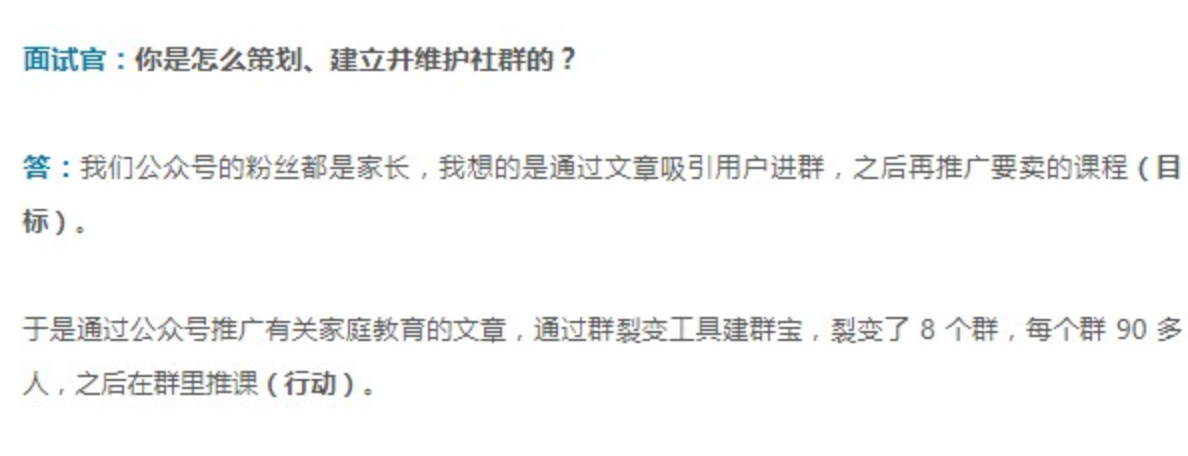


这里给大家推荐2个查询企业信息的网站。

第一个是IT桔子，可以查这个公司的成立时间、创始人、投资人、融资情况、公司有什么产品、竞品（一些产品运营的岗需要带竞品分析报告去）等等。

另一个网站是天眼查，可以查这个公司的发展经营状况、经营风险、知识产权、股东等等。

你不能进入一个经营不好的公司，对不对？



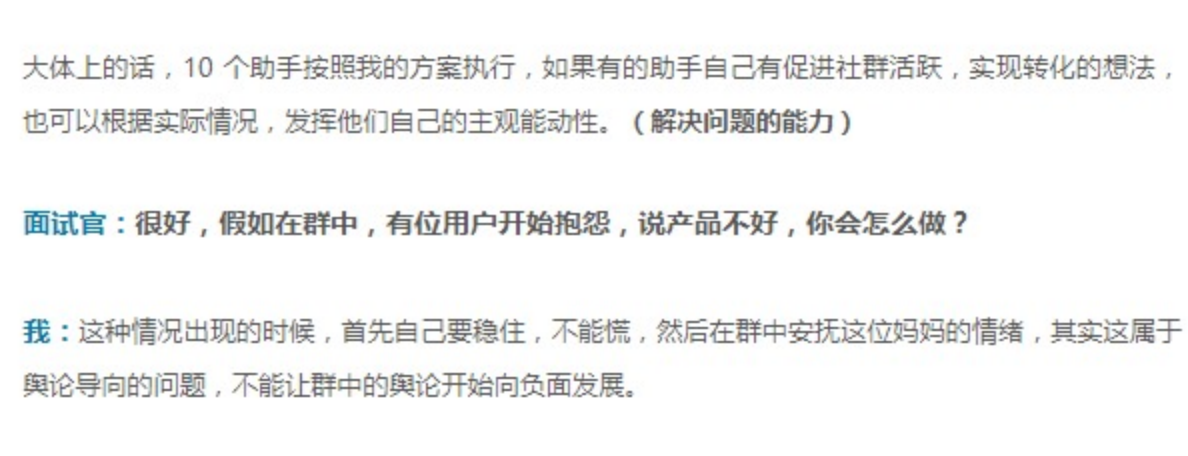
通过这些，我脑海中形成了对K公司的初步印象。

K公司的创始人BB（化名）是个行走的IP，家喻户晓的那种（太具体的不方便透露，大家可以猜猜）。所以K公司是先开通的微信公众号，后来研发的App。K公司依靠创始人BB强大的个人IP，在公众号上推广课程，实现盈利。通过仔细研究，K公司的确是通过公众号帮产品导流、实现转化的。

于是，我做了以下几件事：



我选择了一个K公司的付费课，根据课程的内容，以及在运营社学习的打造爆款社群的知识，写了一份长达3页的社群运营方案。



同理，如果你面试的是产品运营，怎么准备呢？你可以做一个公司的运营分析，包括产品定位、运营状况、竞品分析报告、运营的核心、案例分析等等。

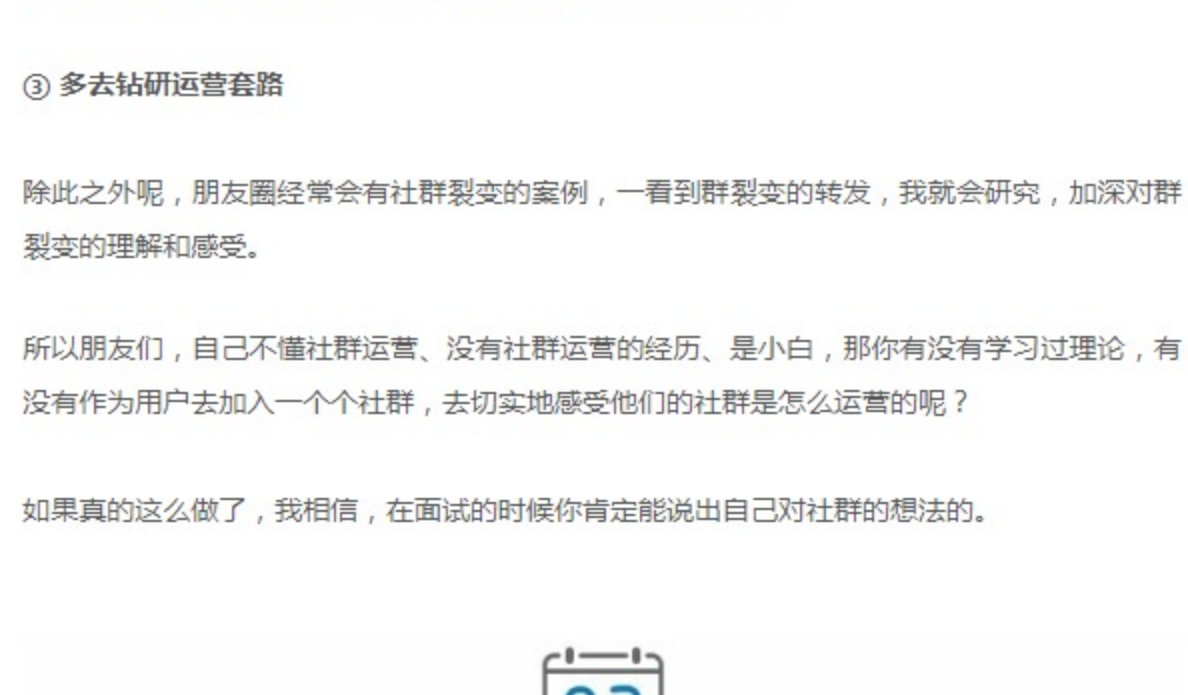
介绍一个杀手锏：把所有的竞品都找到，各维度信息放一个Excel表中，多维度比较竞品的异同——页面设计、主要功能、运营策略等等。找不到的话，人人都是产品经理上有。

刚毕业面试美团的时候，我按这个框架做了一个饿了么和美团App的对比，并分析了美团在App Store里的历史迭代记录，当时给面试官留下了很深的印象。到后来他还是记得我，经常会给我朋友点赞。

再比如你面试的是**新媒体运营岗**，你可以翻看该公司公众号文章的历史记录，然后进行文章内容整理：日期，内容概要，内容类型，是否植入，阅读量，点赞数，留言，留言都是什么类型。

之后，再加上自己的思考：如果你是你，你会怎么运营，让它涨粉、提升阅读量、提升转化，并且通过你的作品来证明。

这样准备面试，你在面试中就有机会获得主导地位，面试官会觉得你有很好的思考能力和执行力。



在面试中，我为什么过得特别顺利？

1) 一面：充分准备，了解公司很重要

一面是负责课程的经理，当她看到我长达3页的方案的时候，简直惊呆了；她基本上没问几个问题，只是在认真听我的方案为什么这么设计、每一步设计的目的什么。

这充分说明了提前准备、了解公司的重要性。面试官每天面试那么多人，你这样做，能够有以下3点好处：

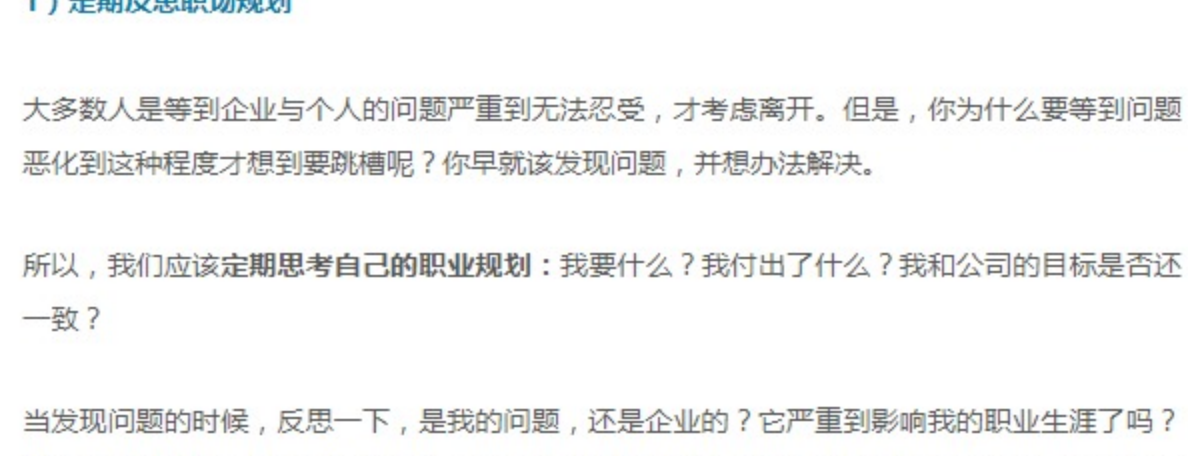
① **能显示你对企业的尊重**。你重视这次面试的机会；

② **能和其他面试官区别开来**，让面试官记住你；

③ **准备这些也是了解公司的过程**，无数次我准备着准备着，发现，哇这个公司不值得我去，就赶紧换目标了。

2) 二面：充分展示自己的5个思维能力

二面是运营总监，现在想想，他问我的问题，分别考察以下5个方面。



当然，这几项能力我都早有预估。面试时有意识地在这几方面展现自己，就是我面试无比顺利的关键。

可以说，只要是运营岗，你都可以按着这个套路。下面就结合我具体的面试过程来复盘一下。

根据我的简历，面试官问了我以下几个问题。

面试官：你是怎么策划、建立并维护社群的？

答：我们公众号的粉丝都是家长，我想的是通过文章吸引用户进群，之后再推广卖的课程（目标）。

于是通过公众号推广有关家庭教育文章，通过群裂变工具建群，裂变了8个群，每个群90多人，之后在群里推广（行动）。

但之后我们发现，群里的家长认真听讲，平时互动也很好，等到我们推广的时候，家长不买账，转化不行（反馈）。

这时候我们才意识到，因为群里的用户不精准，或者说是对这个课程的购买用户不精准。于是我们改了一种方式，公众号上直接推广要卖的课程以及二维码，用户买完课程后直接扫码进群（优化）。

这样做的好处是用户更加精准，又可以把部分不想花钱，想空手套白狼的用户挡在门外（进步）。



结构化思维：目标，行动，反馈，优化，进步

面试官：有统计过运营的数据吗？

答：有的，我们举办的讲座的时候，第一次在线人数1500人，关注直播间的人数是766人，直播间关注率是51%，互动人数是103人，点赞次数22次。

之后的讲座我们调研了50位家长，根据他们的需求，我们讲了感兴趣的话题，这一次讲座的在线人数上升了多少，关注率提高了多少，互动提高了多少，推广后转化提高了多少。（**数据思维，迭代思维**）

面试官：现在我有1000个群，如果给你的话，你怎么运营？

答：说实话，我没有运营过这么多群。假如给我1000群的话，我可以招10个助手，然后我会制定一个群运营的方案。

大体上的话，10个助手按照我的方案执行，如果有助手自己有促进社群活跃，实现转化的想法，也可以根据实际情况，发挥他们自己的主观能动性。（**解决问题的能力**）

面试官：很好，假如在群中，有用户开始抱怨，说产品不好，你会怎么做？

我：这种情况出现的时候，首先自己要稳住，不能慌，然后在群中安抚这位妈妈的情绪，其实这属于舆论导向的问题，不能让群中的舆论开始向负面发展。

这时候，我的小号要赶紧在群中发言，说我们产品多么多么好，协助转变舆论的方向。同时，让工作人员私信这位妈妈。（**解决问题的能力**）

在上述回答中，我的执行能力也不言而喻了。

经过以上几个问题后，能感到我给面试官留下了很好的印象。最后我问了问职位的发展方向，HR根据简历与我聊了职业发展、薪资等，我就离开了。

3天后，收到了面试通过的通知。

3) 缺乏相关经验怎么办？

有的同学可能会担心，我没有相关的经历，我该怎么可以面试成功呢？

俗话说，没吃过猪肉，没见过猪跑吗？刚开始我在做社群的时候，我也不知道怎么做，回顾自己的成长过程，我做了3件事。

① 学习理论知识

最开始，为了入门，学了运营社的《8节课打造爆款社群》，做了30页的笔记，没事就会翻翻看。

② 结合案例去一线实操

之后，我想到去看市面上的社群是怎么运作的。因为我是学英语的，所以我加入了一个英语社群。

课程学完后，他们的社群没有达到我想要的结果，所以我通过助教要到他们CEO的微信，和CEO聊了作为付费用户对社群的看法。对这次服务的感受等等。这一次，我学的是结合案例运用了在运营社学到的知识，并且想办法做了输出、加深了理解。

③ 多去钻研运营套路

除此之外呢，朋友圈经常会有社群裂变的案例，一看到群裂变的转发，我就会研究，加深对群裂变的理解和感受。

所以朋友们，自己不懂社群运营、没有社群运营的经验，是小白，那你有没有学习过理论，有没有作为用户去加入一个社群，去切实地感受他们的社群是怎么运营的？

如果真的这么做了，我相信，在面试的时候你肯定能说出自己对社群的想法的。

薪资差不多涨了40%，我为什么没有跳槽

金三银四，是找工作的高峰期。互联网行业跳槽率一直居高不下，某网站的《互联网人才数据报告》显示，互联网5年以下工作经验的员工平均跳槽时间是18个月，而传统行业5年以下经验员工的平均跳槽时间为34个月。

虽然互联网行业的跳槽更频繁，但是我要提醒大家，**一定要想好之后再做决定**。

我就是反面典型。我投简历面试的原因就是因为任性——我感觉领导不认可我。老挑我毛病，而对于是否要离开现公司、加入新公司，我根本没有想过。

在收到公司的offer之后，我才开始认认真真的思考我的去留，然后才决定不去，这导致我和K公司都白白浪费了时间与精力。而实际上，要不要离开现公司、加入新公司，本该是投递简历之前就已经想好的事情。

但是，这次“跳槽”经历对我来说也并非没有收益，在这里，我就借助自己的经验给大家3点建议：

1) 定期反思职业规划

大多数人是在等到企业与个人的问题严重到无法忍受，才考虑离开。但是，你为什么非要等到问题恶化到这种程度才想到要跳槽呢？你早就该发现问题，并想办法解决。

所以，我们应该定期思考自己的职业规划：我要什么？我付出了什么？我和公司的目标是否还一致？

当发现问题的时候，反思一下，是我的问题，还是企业的？它严重到影响我的职业生涯了吗？能在企业内部解决吗？拿我来说，这次我想离职的原因是感觉领导最近不认可我，后来我反思，其实是我个人因为一些私事而没有认真去工作，有问题并不是公司。

2) 保持对市场同岗位薪资的敏感度

当我把自己的面试经历说给周围的人听的时候，有小伙伴认为我的做法对现东家和面试官企业都不负责任。

这种看法有很大的问题，其实你只有去面试了，才可以了解市场的最新趋势、薪资行情，以及其他企业对岗位的要求。

如果现东家给你的薪酬确实比市场价低很多，那这时候，就应该去找你的领导好好谈谈薪酬的问题了。

如果发现自己的能力满足不了面试企业的要求，那么你通过面试就发现了自己的不足，接下来就能够有针对性地训练自己的职业技能，提高自己的工作能力，促进自己的职业发展。

3) 作为一个职场人，真的需要不停地学习，不断地进步

不仅有输入，还要有输出。

通过输出，你理清自己的思路，并且在此过程中提升自己的认知。对于这次跳槽的价值，我就是在准备这次分享文稿的过程中领悟到的。

特别感谢小钱老师和小贾老师创建了这个平台，以及在面试之前对我的帮助，感恩。

最后，把一句话送给大家，这句话，从我见到它的第一眼开始算起，已经跟了我4年多了，算是我的座右铭吧，现在分享给大家：

希望大家坚持自己的梦想，在运营的路上越走越远。

每日一个运营技能，让运营变得更有乐趣。后台回复「学技能」即可获取技能锦囊。

如果你觉得文章对你有帮助，欢迎点赞并且推荐给你的好友。

在公众号「运营研究社」

回复以下数字关键词查看运营实操干货

01--《年轻人为什么要坚定地选择做运营？》

02--《运营套路对人才做对事重要》

03--《高阶运营产品的五种“逻辑”关系》

04--《如何快速成长为高阶运营》

05--《运营的三大职业发展方向》

06--《高阶运营需要的3种思维模型》

07--《如何有效的进行社群》

08--《社群数据漏斗分析提升用户留存》

09--《十步成为互联网上最稀缺的运营》

