

拿下腾讯、华为的offer，这个小白靠什么逆袭？

原创：套路编辑部 运营研究社 6月1日



不让运营人孤独地成长

本文主人公 Rita，现为华为产品运营。运营研究社《7 招做出让老板点赞的活动策划》、《从零开始成为顶级内容编辑》等 4 期训练营的学员。

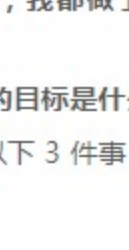
作为一个工作还不满 1 年的运营小白，Rita 在很短的时间内就成功拿下腾讯、华为等 5 个一线互联网大厂的 offer。

相信你和我不一样很好奇：

从准备跳槽到入职华为，她都做了什么，最后又因为什么放弃腾讯选择华为？

这还得从一个月之前开始说起。

以下是 Rita 的分享：



我讨厌浑浑噩噩的日子

一个月前，我在一家传统的软件公司做数据运营。实际上，我除了要做数据运营的工作，还要做市场推广的相关工作，事情又多又杂，有时候还要出差。

公司有一套很传统的运营规则，办事流程比较繁琐，跟互联网运营完全不搭边儿。整个部门的工作效率特别低，没事情的时候也要加班，还要为了一些表面工作去拍加班照片。

我问我自己，这真的是我想要的吗？

我来公司快一年了，每天浑浑噩噩的，没有成长。这不是我想要的状态。



好在我工作还不算太久，感觉自己还是有很大提升空间的，再过几年，真怕自己想改变也来不及了。

我不想再做没有意义的事情，也不想重复、无趣的工作上浪费时间，我要做自己真正想做的事情，实现自己的价值。

所以，我果断辞职了。



裸辞后，我都做了什么

裸辞后，我终于有时间思考，我是谁？我的目标是什么？为了达成目标，我还缺什么，我要做什么？为了下一步走的更加完美，我做了以下 3 件事：

1) 重新审视自己

我对自己的技能进行梳理，列一个技能清单，看一下还缺什么能力，哪个地方还需要再加强。

人生没有白走的路。毕业后走的一段小弯路，让我更加坚定要自己做想做的事。

2) 提升运营技能

在短时间内提升运营技能，我只想到了两个方法：

① 看书

我把市面上比较畅销的运营书都买来，每天看书记笔记。

② 上课

我一口气上了 4 期运营课程，然后把一些重要的点都提取出来，并画出了思维导图。



运营社「活动策划课程」笔记

3) 针对岗位修改简历

毕竟是块儿敲门砖，怎么着也得把这块砖做得硬一点。

于是，我就在网上搜了一堆运营岗位的简历，看看人家是怎么写工作经历，是怎样体现运营技能的。

然后，针对性的写了好几个版本的简历，比如我要面试产品运营的岗位，就要突出产品运营的经历和技能，弱化其他工作经历。

虽然我没有做过产品运营，但把之前的工作中与产品相关的经历放大，一样可以写出漂亮的简历。

后来，我在智联招聘和猎聘上，有针对性地点了几家公司，不久后接到了华为的电话面试，HR 姐姐在了解我的基本信息和工作经历之后，就邀请我去面试了。



我是如何准备华为的面试的？

首先要系统地学习一下目标岗位的理论知识，再将理论和实践相结合。

然后多方面去了解面试公司的产品，并提出优化建议。

1) 学习产品运营的知识

复习之前学过的运营课程，并在知乎、人人都是产品经理上搜集产品运营的知识，将重要的知识点摘到笔记本上，然后把之前学习的运营知识又重新梳理了一遍。



运营社「社群课程」笔记

2) 理论结合实践

我充分调动学过的运营知识，试着将这些理论运用到之前工作中去。

把自己之前的工作尽最大可能往产品运营上靠，比如如何通过数据分析，改进和优化之前产品的运营流程，如何去评估运营效果等。

3) 了解公司的产品，并给出优化建议

要面试华为的产品运营岗，就要了解华为的产品。

关于这一点，我做了充分的准备工作：了解到华为有款产品，一直不温不火的，于是我就想办法分析，这款产品为什么没有在市场上推广开来的原因。

我熬夜赶出一份针对性的产品体验报告（10 多页），同时对该产品提出了自己的改进想法。



让面试官点头，我只用了这一招

经历了长达 3 个小时的 4 轮面试，面试官全程严肃脸，然后我只用了一招，就让那个“最凶”的面试官连连点头。

这招是啥呢？

答案就是：报（mai）告（meng）。

“由于时间比较仓促，这是我熬夜做的报告，里面包括了我对产品运营的一些浅显的看法……”

我可怜巴巴的看面试官，同时递上了前一天晚上做的用户体验报告。



用户体验报告，上下滑动可查看全部

内容包括：用户体验入口分析，用户行为路径（用户使用整个流程和步骤）分析，对比支付宝和微信进行了竞品分析，以及我对整个产品功能设计的一些优化建议。

这个报告很加分，最起码面试官看得出来，我是很用心的在做一件事情。

当然了，不管面试的是产品运营还是社群运营、内容运营等，最重要的是要了解面试公司。简单来说，就是要熟悉公司的业务、产品等，并给出优化建议。

一线互联网大厂需要什么样的人？

虽然我面试的是产品运营岗，但面试官问了我很多关于活动运营、社群运营相关问题。

还好我有准备，于是我就按照之前在运营研究社学习的课程，分析了公司业务是否适合做社群，还根据活动策划课程学到的知识，模拟了一场活动。

回想起来，面试官问得最多的是：你认为自己凭什么可以胜任这个岗位？

我认为最主要的是，要多方面体现自己的业务能力和学习能力，对于产品运营来说，业务能力主要包括产品思维和数据分析能力。

1) 产品思维

作为产品运营，一定要有用户思维和产品思维，要了解和把握用户的需求，为产品优化、改进运营手段和策略等做迭代指导。

面试的时候，我是如何在工作中体现产品思维的呢？

首先评估目标产品，包括这款产品当前状态、发展阶段等。

当产品整体数据不太好的时候，我找出了核心和问题所在，并提出解决方案并落地实施。

最后评估一下产品的产出和成效，得出进一步的改进思路。

2) 数据分析能力

在面试中我是如何体现数据分析能力的呢？

结合了之前的工作经历，简单说了下，我是通过什么方法对产品进行数据分析，发现产品运营中的问题的。

发现问题后，再列出至少 3 种改进方案。

再利用数据分析分别算出优化后的投入产出比，得出哪种推广效果更好。

3) 学习能力

关于学习能力这一块，我几乎在整个面试过程都有体现，以下 3 点尤其突出。

① 利用之前学过的社群运营、活动运营等知识，系统地回答面试官的问题。

② 结合了《增长黑客》和《跟小贤学运营》等运营书籍，说出了对产品运营的理解。

③ 带上自己的作品去面试，这不仅体现了我的学习能力，更表达了我的态度。

这次面试给我最大的启发就是：如果没有好的经验，就要有一个拿得出手的作品。

现在我能深刻体会到小贤老师说的那句话：

“学习肯定是有原因的，比如要涨薪啊，要跳槽啊……带着目的去学习，效果往往更好。”

我为什么放弃腾讯？

认清自己真正想要的。

相比于腾讯的数据运营岗，我更倾向于华为的产品运营岗。

因为，如果我专门去做数据运营的话，可能做不来，也有点枯燥，没有产品运营好玩。产品运营是包含数据运营的，涵盖的面相对来说比较广，发展空间会更大一点。

给准备跳槽的同学 3 点建议

1) 到底是去大公司还是小公司？

毕业后尽量选择大公司。

毕竟大公司可以培养我们的职场习惯，还有比较多的资源，对个人发展比较好，另外有大平台背书以后工作好找一些。

跳槽的话就无所谓大小公司啦。

如果是跳槽的话，就得看个人能力和兴趣了。下一份工作如果符合未来规划，对自身的发展有帮助的话，也无所所谓大小公司了。

2) 运营小白最应该提高什么运营技能？

我也是个运营小白，不管是什么运营，数据分析能力都是未来公司比较看重的，运营最好要具备数据分析能力。

因为在运营产品的每个阶段，你都要进行数据分析。这也是为什么那么多运营岗位的 JD，都或多或少的提到数据分析的能力。

3) 没有数据基础，如何培养数据分析能力？

很多同学会说，我听到数据两个字就头疼，更谈不上去分析。

一件看上去很难的事情，只要开始做了，就会变得越来越容易。

推荐大家去看《谁说菜鸟不会数据分析》，有三册，把「入门」看明白了基本上就可以面试装逼了。

再把 Excel 学好，那基本上就能解决 80% 的数据分析问题了。

最后送给大家一句话，来自我最喜欢的书《精进》：

“我们需要一种智慧和能力，去观察反思自己局限的生活，去发现和实践更多成长和成才的路径。”

【给今日作者点赞】

套路编辑部

运营社@郭晓爽

你最想提升的技能有哪些？

欢迎留言和我们分享

如果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看运营实操干货

01--《增长黑客：如何低成本地选择做运营？》

02--《运营运营岗对比人做对事重要》

03--《运营运营产品的五种“趣味”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--《高阶运营常用的3种思考模型》

07--《如何有效的进行跳槽》

08--《怎样用数据分析提升用户留存》

09--《十步成为互联网上最稀缺的运营》

厉害的运营 10W+ 爆文 运营老司机 套路编辑部 内容运营 新媒体 转发 点赞 留言 撩 一个让运营人快速崛起的公众号