

本人：坐标北京，在两家互联网金融公司待过，1 年零 4 个月的 P2P 风控工作，1 年零 10 个月的支付产品运营工作，合计 > 3 年的互联网金融工作经验。6 月初裸辞，7 月份到深圳，花了 2 周时间投递了 **60 多份简历**，获得 **10 次面试机会**，最终拿到 **5 个 offer**，从裸辞到结束无业游民状态历时 1 个多月。

简历篇

写简历

- **电话**：word 简历中电话 344 中间加横杠，如果是外地号加上 0：(0) 185-xxxx-xxxx。

姓名[↵]

男 | 深圳 | (0) 185-xxxx-xxxx | xxx@xxx.com[↵]

座机拨打外地号需要加拨 0

- **工作描述和项目经验描述**：套用【工作内容+工作方法+工作成果】的公式来描述自己用什么方法做了什么，取得了什么成绩，成绩最好用数据展示或指出个人技能经验方面的收获。
- **求职意向**：招聘网站一般要求写，纸质简历上可以不写。投递不同岗位就要在求职意向中写不同的内容，比如投递产品运营就写希望在什么行业做产品运营工作。
- **自我评价**：

写成自我总结，跟招聘要求对应最好，比如要求有互联网金融工作经验，就写：3 年互金经验，熟悉 XXX。

自我评价可以写个人经历（工作/学历/项目/专业等），技能，职业素养等内容。

简历的内容一定要契合招聘岗位上面的职责和要求，跟岗位差很远的内容就不要写进简历去了，比如应聘推广，就不写风控的工作内容。

简历格式

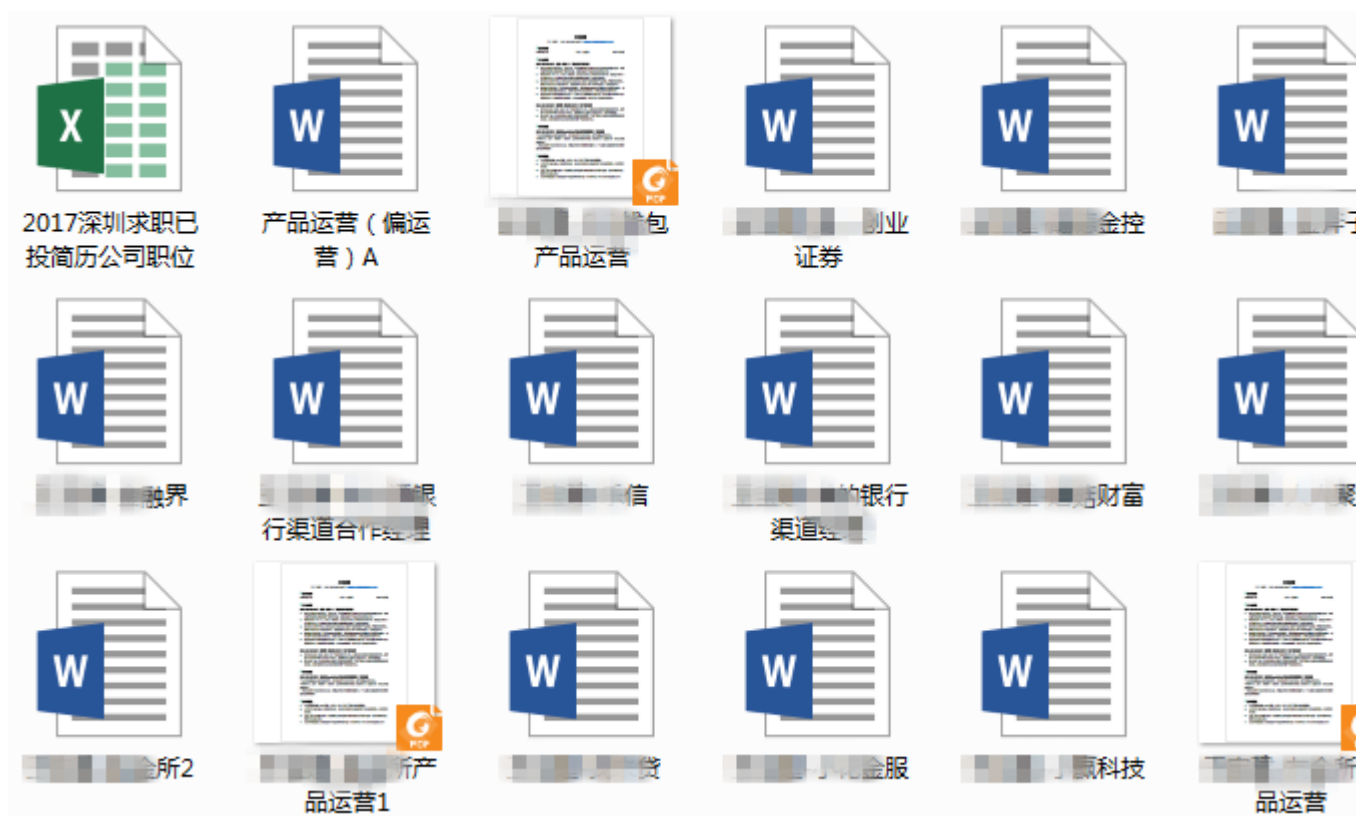
- 如果是招聘网站简历，按照格式写即可，内容精简到一页 Word 能打印。
- 准备 PDF 电子版，保存在手机内，以备随时要用到（发给内推人，打印等）。
- 也可以使用石墨等在线文档随时随地编写和分享。

投简历

- 为了让简历出现在 HR 眼前，建议周一到周三上午 9-11 点投递简历。我第一次大规模投递简历是在周三晚上 11 点，结果周四周五没有一点消息，差点气死了。后来改变策略在周一上午 9 点集中投递简历，陆续收到不少面试邀请。
- 同一公司同一岗位在拉勾、猎聘、boss 直聘、51job、智联上都找一下有没有，有的话就一起投，很多时候我在拉勾上投的没有回应或被拒绝，却在其他平台获得了面试机会。
- 拉勾上投过简历的岗位一周后可以再次投递，如果第一次没有回应，那就再投一次，有可能被招聘官看到。
- 做好简历投递和版本记录，什么时候投递的，投递的什么公司什么岗位，投递的简历是哪个版本，诸如此类的信息可以帮助我们有的放矢地去优化求职策略。

公司	职位	拉勾				猎聘			
		投递时间	反馈时间	投递情况	简历版本	投递时间	反馈时间	投递情况	简历版本
信	产品运营	2017/6/29 2017/7/10	2017/7/10	面试被拒	(产品运营)	/	/	/	/
信	高级产品	/	/	/	/	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A
理财	高级产品	2017/7/4	/	已投	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
金融	平台运营	/	/	已下线	/	/	/	/	/
新	金融产品	2017/7/3	/	已投	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
飞生	运营	2017/7/3	2017/7/3	面试成功	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
金融	APP运营	2017/7/3	/	已投	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
金融	运营	/	/	/	/	2017/7/4		已投	产品运营 (偏运营) A
金融	运营主	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A				
金融	运营	2017/7/3 2017/7/10		已投	产品运营 (偏运营) A	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A
易贷	运营	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A
网	用户	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
学	运营	2017/7/10		已投	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
金融	运营	2017/7/3	2017/7/7	面试被拒	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
创	用户运营	2017/7/3 2017/7/10		已投	产品运营 (偏运营) A	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A
	运营	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
宝-我	高级运营	2017/7/3	2017/7/7	面试成功	产品运营 (偏运营) A	2017/7/3	2017/7/7	面试成功	产品运营 (偏运营) A
钱包	产品运营	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/
MAX金融	产品运营	2017/7/3	2017/7/3	面试失败	产品运营 (偏运营) A	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A
一创业证券	网金产品	2017/7/3 2017/7/10		已投	网金产品	2017/7/3		已投	产品运营 (偏运营) A
之家	产品运营	2017/7/3	2017/7/4	面试被拒	产品运营 (偏运营) A	/	/	/	/

简历投递信息



不同岗位不同版本简历

内推

- 确定目标公司和具体岗位，包括部门、职位、从哪看到的岗位信息以及岗位编号（去招聘网站或公司网站获取）。
- 找到内推人，各种内推网站、领英、知乎、微博、朋友介绍等。
- 正确勾搭内推人：

1.简短的个人介绍，内容包含名字、目前职业状态；从哪里知道对方，确认下对方是否是对应公司职员；说一下自己的目标岗位；

2.简单举个例子：XX，你好。我是 XX，有 X 年的 XX 工作经验。我在你的知乎上看到你是 XXX 公司的员工，我在 <http://xxx.com> 上看到一个岗位，我挺感兴趣的，能否帮我内部推荐一下？

- 不要抹不开面子，记得管内推人要反馈，无论结果好坏；如果没有反馈，要么内推人不给力，要么你的简历不符合要求，内推人懒得跟你说。所以不要过多的寄希望于内推人身上，该去官网或招聘网站投简历的时候还得去。

面试篇

面试前一定要知己知彼：

- 知己：熟悉自己简历上每一条内容的情况，重点关注这些内容如何跟面试岗位相契合，还有一点就是上份工作以前的工作因为时间隔的比较远，记忆会有一些模糊，最好能够通过以前的工作资料 and 老雇主的网站去回忆。比如，好多次面试官都咨询我第一份工作的详细内容，这些内容我都会提前在该公司的网站获知。

- 知彼：获取对方的信息，最好的切入点就是读懂招聘岗位职责和要求的描述。比如要负责 APP 的推广，我就会下载 APP 把玩一下；负责活动运营，就要回忆自己以前做过的活动，最好结合面试公司的产品现状，提出一些运营的方案。

学会提问题和记录问题：

- 站在面试官的角度，给自己提问。面试前，最好自己预想几个问题，然后尝试着去回答和完善，虽然真正的面试可能不会问到，但是这样的练习可以提高我们的随机应变的能力，万一问到了，流畅的回答也会加分不少。
- 面试的时候偷偷地开启录音（我就这么做的“▽”），结束后可以反复听，记录面试官的问题和自己的回答，形成书面文字，然后优化。因为我投递的岗位相似度很高，所以每次面试回答问题就开启复读机模式，1-2 小时过后就口（dian）干（li）舌（bu）燥（zu）。

一般面试会遇到这几类问题：

- 常规问题：比如自我介绍，为什么离职等。
- 工作问题：比如工作内容，工作成绩，职业规划等。
- 其他问题：比如优缺点等。

2017年7月面试问题整理

求职简历 ▾

添加标签...

20

微软雅黑

10

a

B

I

11

干

④

 $\{ \}$

- ☐ ☐ ☐
- ☐ ☐ ☐
- ☐ ☐ ☐

三三三

☒

References

•

—

1

20170705 融-如何推广

A horizontal strip of color calibration bars and a ruler scale. The ruler scale is on the left, showing markings from 0 to 10 cm. To the right of the ruler are several color calibration bars, including a grayscale bar and a color bar with various hues and saturations.

20170705 - 股票了解吗

好了，以后就是一件件工作上的事，我要更积极主动的学习，无论书本还是向同事取经。

20170704-为什么来深圳

在一个平台上积累更多的经验。

用户等级体系你主导的吗？什么方案

不同，比如等级费率0.6，等级费率也提高。

记录面试问题

回答的话根据自己的实际情况来定，这里不赘述。

谈判篇

首先恭喜你，前面 N 轮面试，你都已经轻松碾压，走到了最后和 HR 谈薪资的阶段。关于在谈判中除了获得 offer 之外还能拿到 **≥预期的薪资**，这里有几点需要注意的。

- 如果这是你谈的第一家 offer，也就是说手头上还没有其他 offer 时，最好的策略就是**求稳**。在说出自己的期望薪资前，

一定要先了解这份工作的市场价格范围，从面试中了解雇主对该岗位的重视和需求程度，以及雇主的薪资结构（[参考知乎上的提问](#)）。

- 要想在谈判中占据绝对的优势地位，那么前提是你手上已经有好几个 offer。我刚刚好同时接到 5 个 offer，所以在谈判时，我有随时放弃对方 offer 的权利。这样会给对方一定的压力，帮助自己拿到一个超预期的结果。
- 开期望薪资时，一定要高于自己的预期值。比如想要 10K，那就开 12K，当然一定要留出可以谈的空间，而不是一副爱给不给的样子。HR 接受你给的薪资锚定以后，往往会认为你的价值比较高，如果双方可以谈到 11k，自己轻松通过谈判获得可观的收入，HR 也会觉得自己赚到了（以低于原先的价格招到人）。
- 关于薪酬谈判，推荐看[《优势薪酬谈判：王牌大师的薪酬谈判秘诀》](#)一书。

总结篇

技巧通过学习可以提升，但很多技巧之外的东西也许才是最重要的。

- 态度：不管面试流程有多少步，也不管面试的公司好坏，在没有 100%拿到 offer 之前，一定要保持谦逊的求职态度。我有一份 offer，就是利用周末的时间额外写了一份方案才获得的。很多时候面试官对你的考验，除了想看看求职者的能力外，更多的是看这个人做事的态度。
- 耐心：找工作本身就是一场考验，尤其是裸辞，不仅金钱上还有精神上都会受到很大的影响。当自己投递了几十份简历，却接不到面试邀请的时候，你可以想象那种煎熬有多难过。所以，机会总是留给有耐心的人。

最后，祝在找工作的同学，找到自己满意的工作。