

【2017 运营专员笔试题】

11 道题，有单选，不定项选，简答题，题量不大，一个半小时

单选

1.下列不属于平台型电商公司的岗位？

运营
开发
采销
推广
测试
BD

2.下列不属于阿里零售事业群的平台？

天猫
淘宝
1688
聚划算
闲鱼

3.下列属于平台型电商业务的是？

京东自营
京东 pop
闲鱼
网易严选

4.下列不属于平台电商运营的范围？

商品运营
活动招商
品牌运营
零售供应链管理
生产供应链管理

不定项选

5.以下品牌 **social** 运营中常用于 **TOC** 的业务推广方式？

微博

微信
分众传媒
诚信通
知乎
分答

6.下面那些不是商家与用户互动的手段？

广告
售后服务
生产
预售
问卷调查
客户分析

7.下面那些不是 B2C 零售方式？

天猫
闲鱼
微博
聚划算
支付宝
钉钉

8 下列那些涉及流量运营？

直通车
钻展
CTR 效果监控
spm
阿里鱼
菜鸟裹裹

简答题（最多字数好像限制 10000 字）

9.企业 app 与微博，微信公众账号的区别？在同用户连接中有哪些差异？

10.淘宝“一千零一夜”的点评，从但不限于消费者粘性，平台商业价值，用户进行分析，输出一项最重要可以优化的产品需求。（用户后面少了两个字）

11.是否 lead 过项目，如果是，承担怎么样的职责，遇到过什么困难，是怎样解决的？
主观题随机分配，其他考卷试题

【2016 运营专员笔试题】

1.你觉得自己是互联网达人吗？为什么？请结合具体数据和案例来展示你是一个互联网达人。

如：我 对互联网产品感兴趣，对 **XX/XX** 等很多产品有比较深入的研究.....

我喜欢玩论坛/社区/来往/**XX**，我运营了一个 **10w+**粉的微博号/微信，账号是 **XX**.....

其他你可以想到的.....

2.随着 O2O 市场的发展，外卖成了 O2O 的一个入口，外卖商家通过互联网制定出一整套围绕用户的营销体系、菜品管理体系。请就校园针对 90 后群体，做一个关于营销的策划方案。

这个还好，我是最后一个答得，说的比较简单，必不可少的是一个基础性框架。策划谁都会写，我觉得这个题目制胜点在于专业，用运营的专业术语去写至少可以保证你不会泯然众人，看过亮哥从零开始做运营的都懂哈哈

3.请说出 3 个（手机淘宝、手机天猫除外）你自己或身边朋友常用的导购类 app，并说说他们的优缺点。

这个题目很明显就是竞品分析，在大家水平差不多的情况下逻辑清晰就比较重要了，这个我在微信公众号：运营和产品，上有看到运营总监对竞品的分析，所以这道题很简单，哈哈！

4.跟同龄人相比，你觉得你身上最突出的特点是什么？你的老师和朋友怎么评价你？你最喜欢和最不喜欢的类型和行为分别是什么？

5.对于一件你不喜欢，但又不得不做的事情你会怎么办？

这个题明显就是预设一个情景老板要你做很枯燥无趣的事情你怎么办，考察工作态度呗。说空话不容易出彩，我觉得我自己写得我都没耐心看，所以就举例说明了一下。

【2015 运营专员笔试题】

1.你在学校参加过的社团经历中，哪一件事是让你最有成就感的，请分享一下

2.在你校外的实习经历中，哪一段让你觉得最有收获，为什么？

3.你是否有创业的经历？若有，请分享一下你创业的背景，创业过程中你的角色和发挥的作用，及最终的结果。

4.你觉得自己是互联网达人吗？为什么？请结合具体数据和案例来展示你是一个互联网达人。

如：我 对互联网产品感兴趣，对 XX/XX 等很多产品有比较深入的研究……

我喜欢玩论坛/社区/来往/XX，我运营了一个 10w+ 粉的微博号/微信，账号是 XX……

其他你可以想到的……

5. 跟同龄人相比，你觉得你身上最突出的特点是什么？请用数据或事例加以描述。

【2014 运营专员笔试题】

第一部分：逻辑题，分析题等行测题。

第二部分：主观论述题：

一.选做题：三个题目选一个

1.请从苹果、Adidas、Zara 三个品牌选一个，分析该品牌的特性和粉丝特征；结合该品牌推出的新品，策划一个新品上市活动

2.你是否会使用校内，他对你最大的用处是什么？相比微信，对于你的生活中他有什么是微信不可替代的？这两个应用中你的好友有什么区别没 为什么不放在同一个 IM 中 网做什么？

3.给你一笔十万元的营销费用，推广“来往”，让尽可能多的人上来使用。请设计一下你的推广方案。给“来往”设计一个推广。怎么提升用户量，怎么提升注册量，怎么让更多人使用“来往”

二.你是否有过创业的经历，如开淘宝店或者水果店，描述一下创业背景、过程以及取得的成果

三，和同龄人相比，你身上最突出的特点是什么，具体表现在什么地方？在你做过的事情中，有哪些事情会让你觉得有成就感和责任感。



氢就业

最靠谱的
求职服务平台

