

海外留子 0 基础 斩获头部外企/大厂运营 OFFER

—— qhy 同学 · 内容运营/品牌营销方向 ——

服务周期：2025 年 3 月 17 日 - 2025 年 6 月 17 日

目标方向：内容运营/用户运营/电商运营/市场营销

服务团队：Coco（带教老师）、毛哥（班主任）

01 成果摘要

1.1 学生最终结果汇总

项目	填写内容
学生姓名/化名	qhy
服务周期	2026.03.11 — 2026.6.17
学历背景	布里斯托大学·管理专业（海外留学生）
目标方向	内容运营 / 新媒体运营 / 活动运营 / 用户运营
最终入职公司	字节跳动（TikTok）
最终岗位	品牌运营/内容研判运营
最终 offer	宝丽来/保时捷/字节 tiktok

1.2 案例总结（省流版）

qhy 同学，布里斯托大学管理专业留学生，求职目标为互联网大厂内容运营方向。由于缺乏相关实习经历和大厂背景，且投递时间较晚，在投递过程中屡屡受挫。

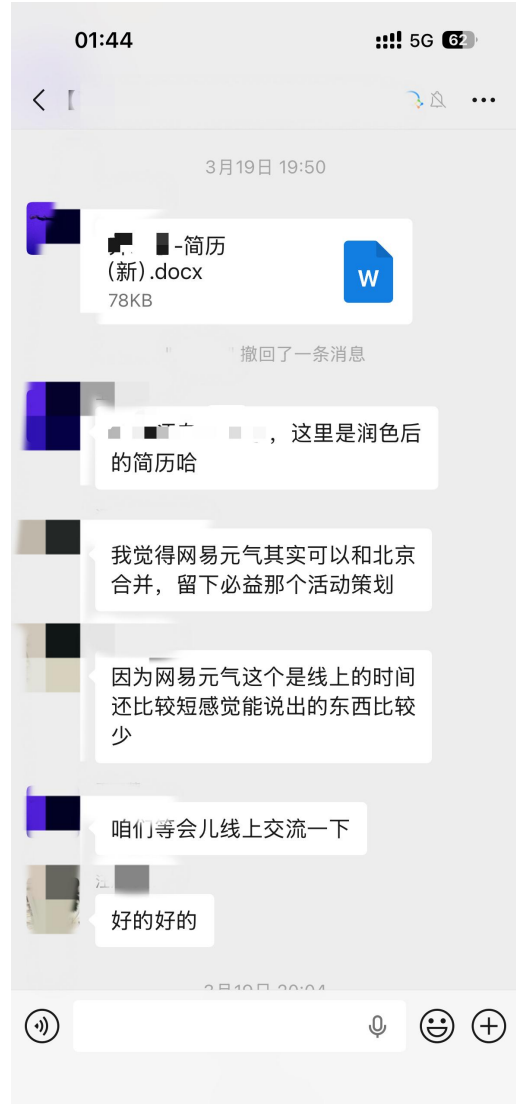
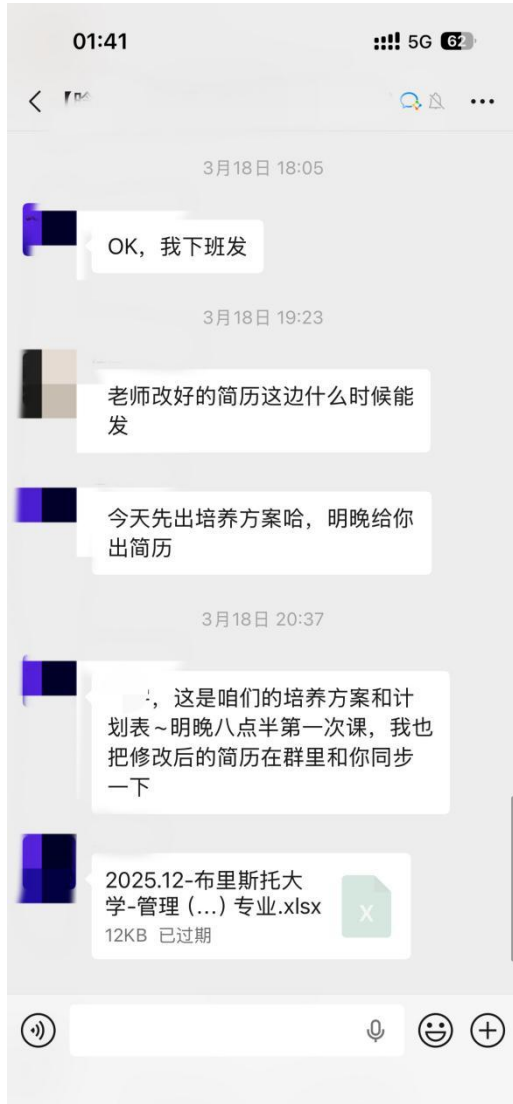
通过 JOB LINK VIP 求职服务，我们为其匹配了专业的内容运营方向导师 coco 老师（曾在大厂做运营方向工作），采用系统化培养方案：从简历优化、数据包装、逐字稿准备到模拟面试全流程辅导。**根据 qhy 同学过往的自媒体经验，为同学们全新打造定制简历，放大学生优点。**

在服务过程中，qhy 同学一边实习积累经验，一边配合老师密集投递大厂岗位，最终成功通过宝丽来、保时捷、字节跳动 TikTok 生态内容研判运营的面试，斩获多重 offer！

03 阶段二：培养方案与课程安排

老师为 qhy 制定了详细的培养计划表，第一次课安排在周四晚上八点半，采用线上授课形式。同时，老师同步修改润色简历，并在群里及时解答学生的问题，按学生的要求进一步修改简历。

培养方案涵盖：简历重构、数据包装、逐字稿准备、模拟面试、业务分析训练等多个模块。



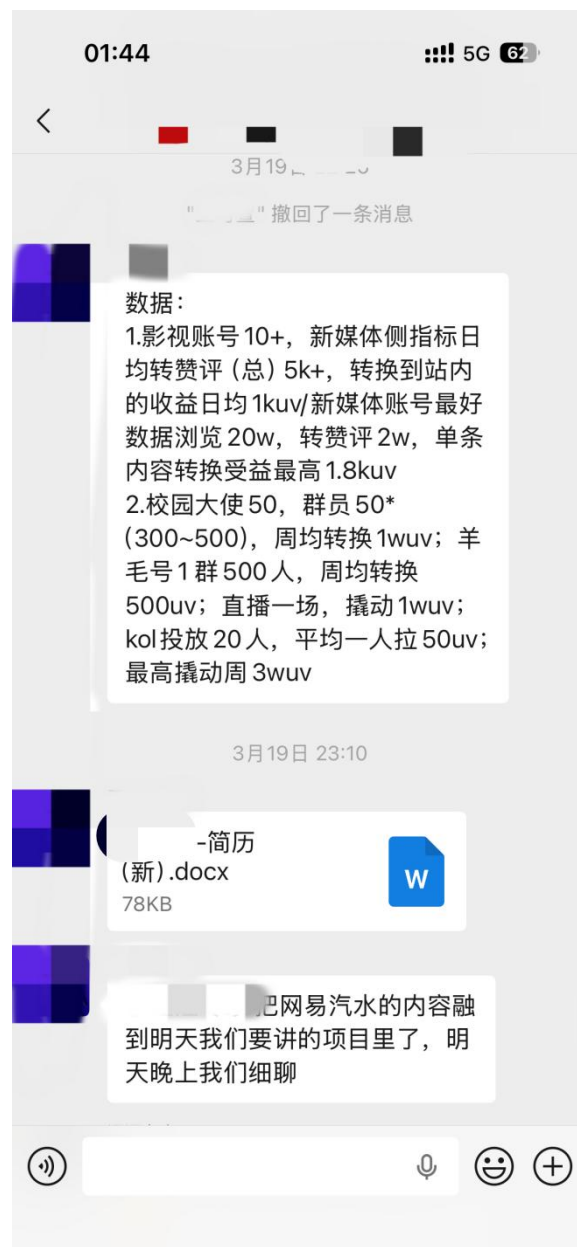
04 阶段三：简历优化与数据包装

4.1 简历数据优化

老师对学生的简历进行了全面的包装，对比较难理解的核心数据重新做了梳理，帮助学生更好理解业务的数据指标，帮助学生回答面试的数据问题。

核心数据包括：

1. 影视账号 10+，新媒体例指标日均转赞评（总）5k+，转化到站的收益日均 1kuv/新媒体账号最好数据到达 20w，单条日 2w，单条内容最高互动超基准线 1kuv
2. 校园大使 50，群裂变 50*（300-500），周均转换 1wuv；羊毛号 1 群 500 人，周均转换 500uv；直播一场，撬动 1wuv；kol 投放 20 人，平均一人拉 50uv；最高撬动周 3wuv



4.2 逐字稿准备与复盘课

老师安排了复盘课程，要求学生对着逐字稿进行训练，提升结构化思路。同时分享了飞书文档供学生准备面试素材。



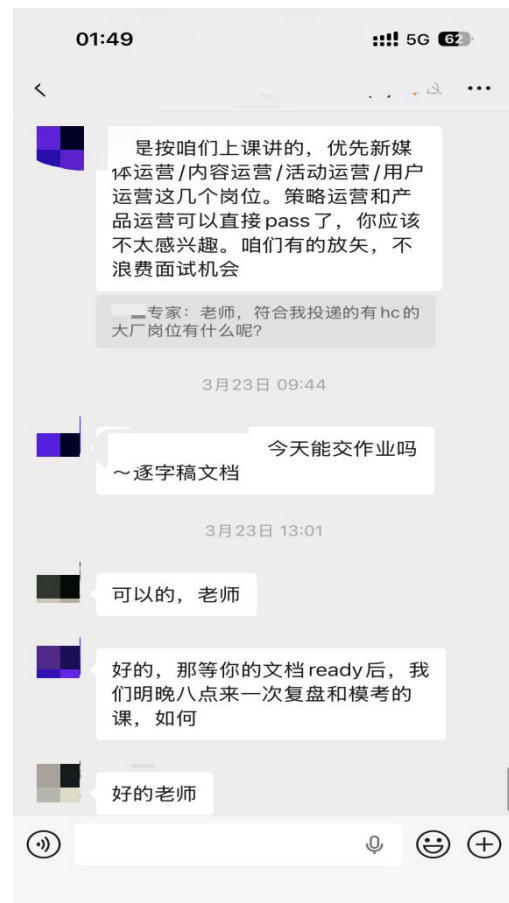
05 阶段四：投递推进与面试安排

5.1 投递策略

老师建议学生优先新媒体运营/内容运营/活动运营/用户运营，同时按照上课讲的内容，还是按投递优先级来，符合投递岗位且有 HC 的大厂岗位优先投递。

在投递过程中，老师持续跟进各个企业的进展状态：

- 蚂蚁国际的市场运营 - 已 pass
- 字节的内容运营 - 在评估中
- 拼多多的招运营 - 在评估中
- 腾讯 CSIG 的流量运营 - 已 pass
- 京东营销策划 - 在评估中
- 蓝色光标内容运营 - 在评估中
- 字节电商运营 - 已 pass



06 阶段五：面试辅导

6.1 宝丽来相机面试（首个 OFFER）

3月26日，学生面试了宝丽来相机的品牌营销岗位并顺利通过！老师指出该面试的反馈重点是要锻炼沟通表达能力，因为回答之前会先考一段时间，内容需要结构化整合。

Qhy 同学和老师的第一次沟通是 3.17 日，仅仅过了 10 天，同学就顺利拿下头部外企的 WLB 工作，薪资待遇拉满，老师也感到非常欣慰！但这只是 qhyOFFER 之路的一个起点，老师继续为 qhy 解答面试相关问题，也为接下来拿到更多 OFFER 做好铺垫。

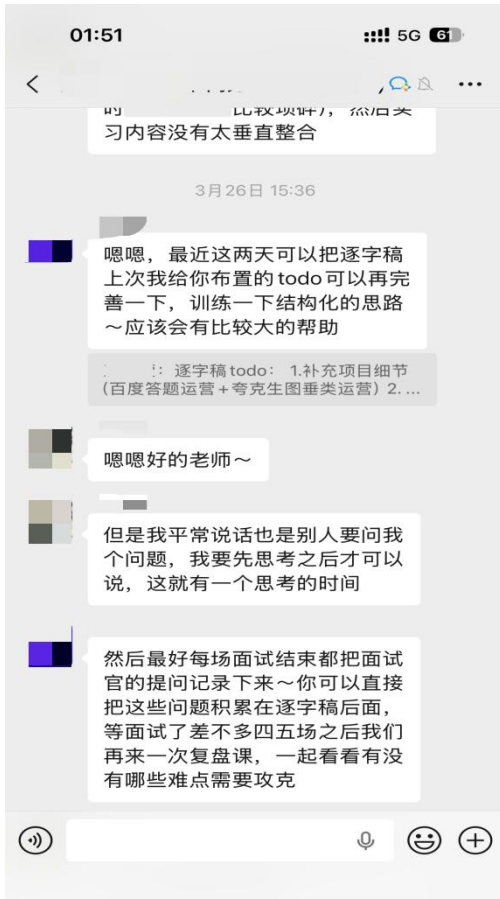


6.2 面试技巧与心态辅导

老师在面试辅导过程中强调了几个关键点：

1. 要把每场面试的面试官提问记录下来，整理逐字稿
2. 最好每场面试结束都把面试官的提问记录下来，在面试后的三到五天之后再做一次复盘
3. 训练结构化思路和表达能力

同时关于是否继续实习还是 all in 春招的问题，老师建议学生根据自身精力来判断，如果可以两边同时 handle 的话，实习经历对春招有好处。

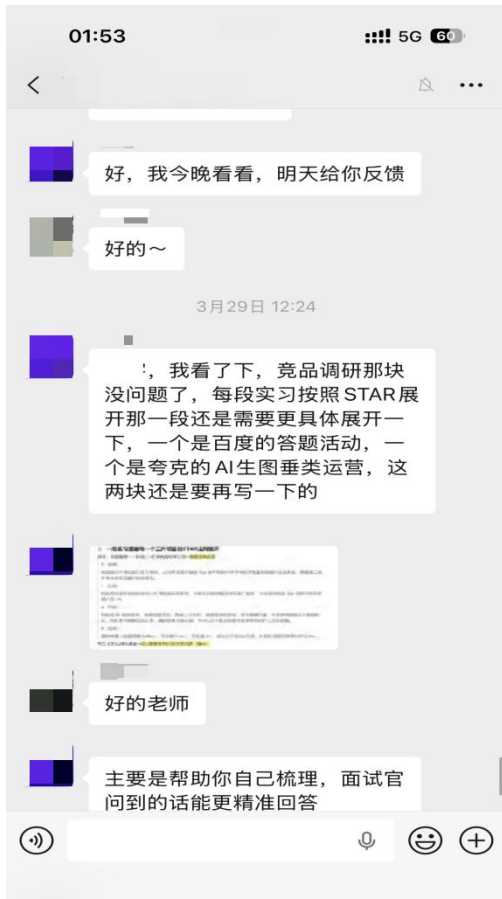


07 阶段六：持续面试辅导与竞品分析

7.1 逐字稿复盘与竞品调研

老师持续为学生进行面试复盘辅导，指出竞品调研部分的问题：每段实习按照 STAR 展开时还需要更具体展开，如百度的答题活动运营、夸克的 AI 生图垂类运营这两块需要再完善。

老师录制了会议视频供学生反复学习，同时要求学生把这一轮面试的题目都记下来，用于后续复盘改进。



08 阶段七：头部车企保时捷面试持续突破

8.1 保时捷英文面试准备

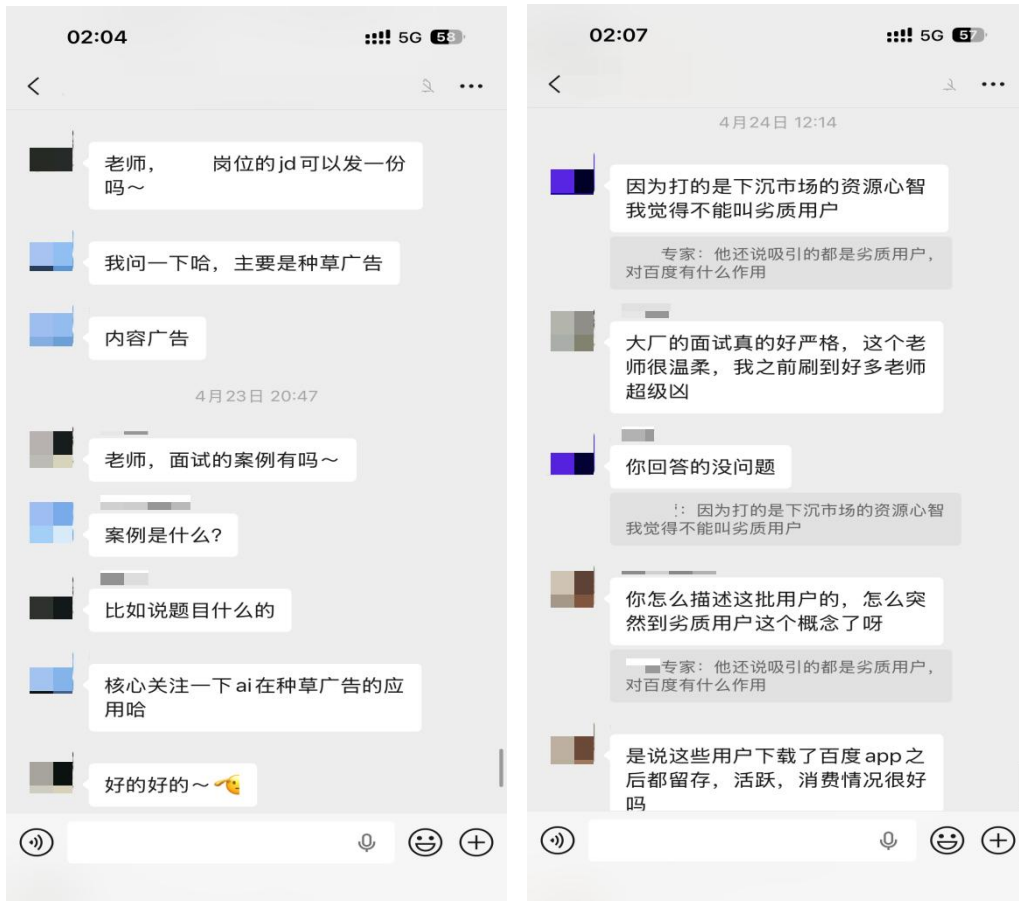
根据老师打造的简历，学生成功接到了头部车企保时捷的英文面试邀约，学生自评认为：听力方面大多能听懂，读和写没有问题，就是说要是没有准备的话想不出来。老师建议准备一下英语沟通能力相关内容，学生也顺利通过了英文面试，比起宝丽来的面试，积累了更多的英文面试经验，充分发挥学生“留子”身份的优势。



8.2 淘天内容广告面

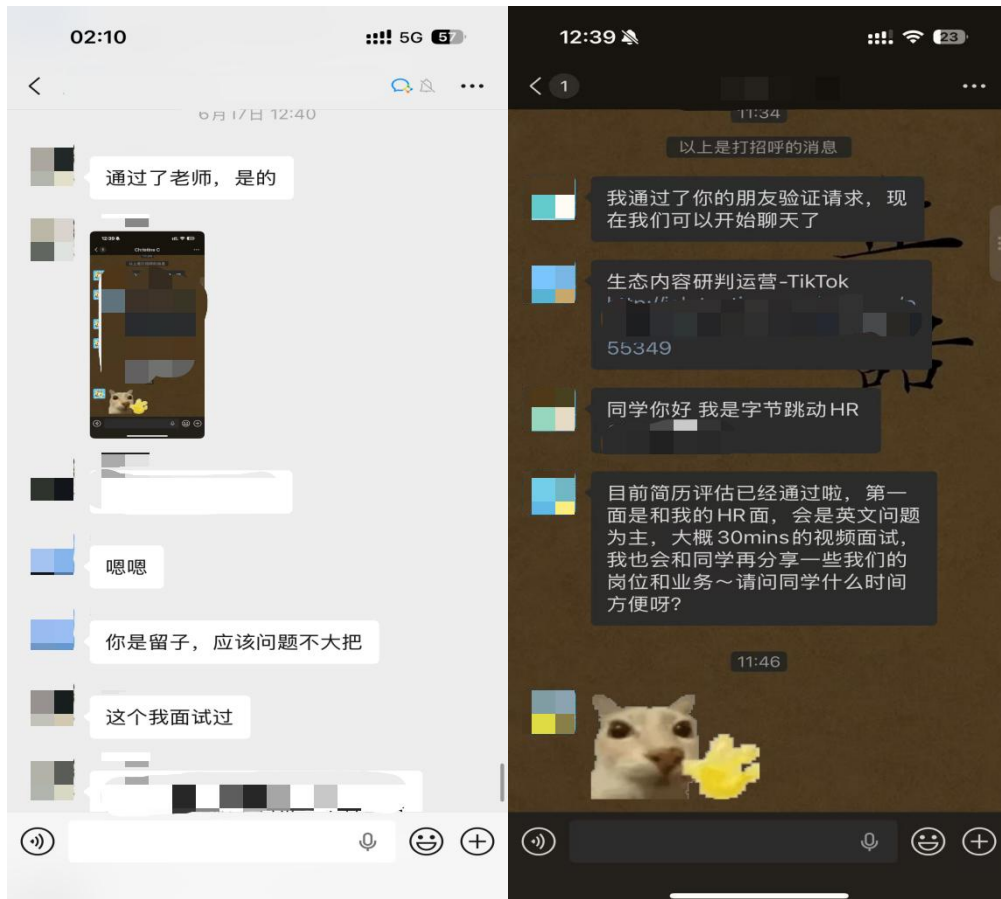
学生同时也接到了头部电商——淘天的面试邀约，主要方向是种草广告/内容广告。面试案例题核心关注 AI 在种草广告的应用。虽然学生没有顺利通过淘天的面试，但通过面试了解到了面试的痛点所在。

学生称在淘天的面试中，面试官询问了关于下沉市场的资源心智问题。学生回答后面面试官追问如何描述‘这批用户’以及‘劣质用户’的概念。老师细心解答了该项问题，加深学生对项目的理解，这也为学生拿下字节的面试做了十足的铺垫。



09 阶段八：最终突破——字节跳动 TikTok OFFER

经长期充分筹备与多轮面试沉淀，qhy 同学顺利通过字节跳动 TikTok 生态内容研判运营岗位英文专业面试。HR 主动对接且简历评估一次性通过，30 分钟英文线上面试虽存在难度，同学及时调整发挥稳定，成功拿下本轮面试通关佳绩。并根据先前的面试经历，在老师的鼓励和辅导下，顺利通过了后续面试，成功拿下字节跳动 OFFER。



11 总结

从 2026 年 3 月开始服务，qhy 同学从一个缺乏大厂实习经验的海外留学生，通过系统化的培养和密集的面试训练，最终成功斩获宝丽来品牌运营、保时捷内容运营、字节跳动 TikTok 运营岗位 offer。

整个服务过程中的关键节点：

- 方向明确：锁定内容运营/新媒体运营方向
- 简历重构：数据化包装，突出量化成果
- 外企上岸：培训 10 天拿下头部外企宝丽来 OFFER，薪资待遇都拉满
- 面试突破：从小厂练手到大厂冲刺，逐步提升
- 大厂上岸：通过字节跳动英文面试，拿到 TikTok offer

从零到一的蜕变，证明了只要方向正确、方法得当，海外留学生同样可以在国内互联网大厂找到理想的运营岗位！

感谢 qhy 同学的信任与努力，感恩相遇，感谢选择 JOBLINK!