# 简历制作你应该知道的（5篇范例）

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-30

*第一篇：简历制作你应该知道的1、简历缺陷你是不是在某些特定情况下审视你自己的简历，发现有些弱点，可能你的第一想法是对自己过去的经历撒个谎，可实际上你有很多办法去掩盖这些问题。既使你的履历仍看上去很吸引人，同时也不用去撒谎，在某些情况下，你...*

**第一篇：简历制作你应该知道的**

1、简历缺陷

你是不是在某些特定情况下审视你自己的简历，发现有些弱点，可能你的第一想法是对自己过去的经历撒个谎，可实际上你有很多办法去掩盖这些问题。既使你的履历仍看上去很吸引人，同时也不用去撒谎，在某些情况下，你可以用其它一个工作替代这一空白，记住附上时间。

2、职业改变

这种情况也属于上述的简历漏洞的一种，但也可通过编写简历的技巧而解决，你的职业变化并不要求在你那方面作任何调整。但你必须在简历中描述证明你的能力和你取得的相关领域或获得成功所做的积累。

3、工作经历中的空缺

许多人在其工作经历中有一段时间是空白的，如果你有非常正当的理由，如再次上学深造或生孩子，你直接在履历中写明便可，几个月的空白有时根本不用作解释。你可以简单将履历中有关工作期限的月份去掉。譬如你可以将某一工作经历描述为“从1993年开始—至1994年”，这样几个月的空白根本不会显示出来。但是记住你一定要诚实，耍些小聪明可以，但千万不要试图去欺骗招聘人员。

4、你很年轻

年轻人包括应届生通常较难得到他们想住的工作，因为企业经常更愿意招一些有经验的人员。这种情况下，你通常会强调你的适应能力去克服缺少工作经验这一弱点。事实上，一份编写良好的履历会多少弱化这一弱点。比如，强调你的“工作努力”“领悟力强”等会让招聘者足够重视，使你有可能在竞争中战胜那些有经验的应聘者。同时也应该考虑在履历中表现出你愿意承担困难，并不要求很舒适的条件，这通常是打开进入某一领域壁垒并获得经验的一种方式。比如，你表示“愿意周末和晚上工作”“愿意出差或在异地工作”等等，这也可能于招聘者产生影响。

你同时也可以在自己的经历中找到一些可被认为相关领域的有效经验，在履历中当然要强调这点。这些包括所做的临时工，勤工俭学，家庭责任，教育，培训，任何可以用来强调你有能力胜任该工作的理由的事情。

5、职业空白

有很多成功人士在某一段时间内没有任何工作，很多人也确有这种经历。这没有什么可耻的，我所认识的管理人员都有过这一段空白，他们或是调整自己，或是做一番积累。但传统上我们试图在简历中掩盖这一点。

你可能在简历中写上“19xx年至今”来掩盖这类问题，但有时也会弄巧成拙，一旦被发现，你给别人留下的印象就很差了。我建议你最好实话实说，你可以说自己那时候是自由职业者(现在很流行)，甚至你可以明确说你在打临工，这都比撒谎好，许多招聘人员自己都可能经历过这些，相信他们能理解你的处境。

6、类似被解雇这类不好的记录没有任何理由，你需要在简历中为你以前的离职而作解释，除非解释对你有利，如因能力出色升迁而离开原来供职单位。如果你被解雇，你最好分析为什么，通常不要与你的工作表现牵扯在一起。因为个人原因或人际关系而被解雇很常见，但要说明在新单位不会出现类似问题。就简历本身来说，上述的内容都不应出现，简历应该只描述你优秀的一面。上述的问题应该在面试中被解决，但你必须花些功夫准备一下怎么回答。

7、你的职业经历与你现在的职业目标关系不大

对于这种情况，你的简历因以技术为纲，你在这类简历中应着重描述你在以往工作中如何注意培养自己带有通用性的技能，而这些技能必须是新工作的关键技能。

8、超过要求

事实上，经过较长一段时间的失业或寻职，许多人都把开始订的理想目标降低了一引起。你可能为去考虑接受一些认为你能力过剩的工作。我们建议你在简历中有所收敛，虽然这听起来很晦涩。而且你要准备好应付面试时有关这一情况的问题，你的答案一定要是积极的。

9、太年轻

你要把年轻当作一种优点来表达，好好想一下，如果让年轻成为优点，譬如，你能接受较苛刻的工作条件(工资低一点，常加班，工作环境较差等等)，有工作经验的“老人”不愿意接受的条件，如果你的确能做到，它就是你的长处。你必须清楚，单位还是热衷于招聘熟练工，但年轻人如果有效地体现自己的长处的话，也是可以占上风的。

10、学历不够

如果你经常因为学历，而在与别人的竞争中败下阵来，你可能在简历中做些调整。如果你有实质性的工作经验，你可以根本不写教育背景，至少这样做不会直接暴露你在学历上的欠缺。还有你可以写你接受的教育培训课程，但不要和学历挂上关系。这不是欺骗，毕竟你是有能力的，这能让你更进一步获得面试的机会。

11、不能确定职业目标

在简历中，写上自己的职业目标是一个很好的办法，但不是必需的，可能你无法确定自己的长期目标，短期的也可以。或者你可以多写几份简历针对不同职业目标，当然每份简历中的内容各有侧重，这能帮助你获得更佳的效果。

**第二篇：诚信通销售你应该知道的**

诚信通销售你应该知道的

2.诚信通是“ 安全 ”、“ 可靠 ”、“ 有保障”的网上商铺。

5.诚信通个人会员的服务对象是持有中国大陆身份证的18岁以上公民。

6.阿里巴巴旗下一共有6家子公司，分别是：阿里巴巴B2B、雅虎口碑、淘宝网、支付宝、阿里软件、阿里妈妈。

7.诚信通会员发布的信息在2小时内可以出现在网站上。8.诚信通会员同一条信息重发，24 小时以后才可以重发一次。

9.当会员在网上操作遇到困难时我们可以引导客户拨打杭州总部的热线电话,阿里巴巴客户服务热线的电话是：057185027110。

11.诚信通产品三大法宝：独享买家信息、诚信认证服务、旺铺平台展示。

12.诚信通会员发布供求信息时带的产品图片规格不大于200K；公司介绍中的图片规格不大于300K。13.阿里巴巴公司的价值观“六脉神剑”指的是：客户第一、团队合作、拥抱变化、激情、诚信、敬业。14.支付宝交易的流程：交易开始→买家汇款到支付宝→支付宝通知卖家发货→卖家发货到买家→买家收货并通知支付宝→支付宝付款给卖家→交易成功。

15.诚信通个人会员的认证方式是：支付宝个人身份实名认证和银行账号核实。

16.针对国内的诚信通企业会员客户，订单回收，认证失败判定为客户原因，销售直接与客户协调，由客户支付350元二次认证费用或退2200元。

17.客户可以自行在网站上的“ 阿里助手 ”页面确认发票抬头和寄送地址。我公司属于服务业，开具的是“技术服务专用发票”，发票的开具时间是AV认证通过以及客户阿里助手确认以后，发票抬头只能是： 认证公司名或 付款名 ；如果客户选择现金提交方式，发票抬头只能是认证公司名。

18.诚信通企业会员认证所需时间为：在客户及时配合传真相关资料的情况下，到帐后3-10 个工作日内可通过认证。

19.诚信通个人会员超过7个工作日就会导致认证失败。二次认证的费用是150元。20.客户在订单上所盖合格的章可以为：公章或者合同章。21.阿里巴巴的使命是：让天下没有难做的生意。

22.客户是无字号的个体工商户，在签订订单时，需要回收身份证复印件，订单公司联，营业执照副本复印件。

23.ID只能为 4 — 20 位的小写字母或数字，ID不能以数字和WWW开头，字段中不能含有任何符号或空格。25.诚信通旺铺的重要功能是指：空间无限性、页面自助设计、企业流量分析、企业在线。

26.录入/调入前，诚信通企业会员必须与客户确认的信息有：客户执照公司名、客户固定电话、客户传真、客户经营地址。

27.诚信通企业会员送认证需要满足的三个条件是：款项到帐、信息确认ok（通过二审）、ID流程走完。28.诚信通企业会员的价格是普及版1688元/年，标准版的价格是3688元/年。29.阿里巴巴集团的业务格局，达摩五指指的是：诚信、市场、搜索、支付、工具。30.阿里巴巴目前的注册会员总数：3000多万；单日最高浏览量超过3亿；

31.诚信通档案针对企业会员主要包括四个内容：企业身份认证、客户评价、证书荣誉、资信参考。32.诚信通企业会员通过身份认证加10分，个人会员通过身份认证加5分。33.诚信通企业会员和个人会员从第二年开始，都会加20分。

34.诚信通企业会员和个人会员一样，通过支付宝交易好评可以加2分。35.92%的卖家和85%的买家更愿意和诚信通会员做生意。

36.诚信通企业会员和个人会员在同等条件下，企业会员始终是排在个人会员的前面。37.重复信息；禁售产品信息；英文信息；供应标题含有品牌、规格、型号的信息；信息过于简单都将不予显示。

38.签单是指与客户签订合同；到单只是客户付款并录入CRM。39.阿里旺旺(贸易通)是全国第二大在线通信软件。40.企业在线最多可以设置10个在线联系人。

41.未与客户确定公司信息、客户ID等信息而造成的二次认证，引起客户投诉的行为属于三类过失。42.目前和阿里巴巴合作的5家认证公司分别为：上海华夏、上海杰胜、杭州中德、北京中诚信、ACP（澳美资讯）。

43.对于诚信通企业会员，客户开通两个月后我们不受理判单。

44.以下产品属于禁售产品：汽车防盗系统解码器软件；十鞭滋肾丸（壮腰健肾丸）国药准字Z22020651；敏感货物流；六六六粉；手机三码机、五码机；隐形摄像机。

45.诚信通企业会员二次认证的流程主要包括以下几个步骤：邮件和CRM公告板通知认证失败；向渠道助理处申领《二次认证申请单》；让客户在《二次认证申请单》上签字盖章，并回收交由渠道助理归档；让客户汇350元的二次认证费并审核录入。

46.认证中hold最长15个工作日，从发出认证时间开始计算，渠道助理发申请邮件给党代表，党代表审批后，邮件发送销售支持倪啸云。

47.录入/调入前，诚信通个人会员搜索撞单的四要素是指：公司名称关键字段、身份证号码、固定电话、传真号码。

48.leads导入销售仓库后开始计算时间，如果超过7天未发生有效联系（包括电话和上门），此资源将自动流入公海。

49.渠道销售2个月没有有效上门拜访记录，Leads自动流入公海。50.渠道销售6个月没有到单，Leads自动流入公海。

51.公司关键字段的定义：公司字号+产品行业，如上海红花制伞厂，关键字段就是“红花制伞”。52.订单签订为原件,一式两联:公司联(白联）和客户联（红联）;53.订单遗失，渠道商需出具书面遗失报告并加盖公章，报告中需写明订单编号，遗失时间、地点，并含“如因此给阿里巴巴公司或第三方造成损失的，由XX公司承担全部责任”等语句。

54.发票的抬头可以是：认证公司名或是付款名,如果确认为个人名抬头,则会加上(个体经营)； 55.判单的原则：地域是以真实的经营地址为准；时间以获得有效资源的时间为准。

56.客户开通第1-8个月，这段区间如客户用相同公司名称再次签单，渠道可以跟进客户签单。

57.对任何判单疑义，渠道有关资源冲突判定中涉及的举证由冲突各方在撞单提交之日3个工作日内提供，逾期视为无效举证；申诉期为收到判单结果通知后2个工作日内，逾期不予受理。

58.填写ID时应注意的因素：ID不能以数字或www开头组成；字段之间不能有空格或下划线、ID字段中不能有alibabayahoo等字段；ID客户必须在阿里巴巴中国网站注册并走完流程，走完流程就是进行邮箱激活。59.阿里旺旺(贸易通)是诚信通会员和普通会员都可以享受的服务。

60.客户加入诚信通会员只要付款并到帐，并且通过认证，我们就会给他开通服务。61.诚信通指数是有增有减的。

62.只有诚信通会员才能参与阿里巴巴中国网站上的前五位竞价排名。63.诚信通会员的网上商铺里面的图片客户可以自行更换。64.网上商铺的公司相册图片可以上传无数张。

65.诚信通会员虽然享有很多特权服务，但是针对客户操作问题，我们总部客服只会在电话中进行指导，绝对不能承诺客户总部客服会亲自上门操作指导。66.诚信通会员和普通会员都可以发布供应和求购信息。

67.支付宝在网上交易中起到了信用中介的作用，通过支付宝交易“货到付款”与“款到发货”同时兼顾，降低风险。68.买家没有加入诚信通会员也可以看到网上供应信息的详细资料和联系方式。

69.营业执照的涵盖范围包括以下几项内容：行政区划；公司字号；产品行业；企业组织形式。71.诚信通会员和普通会员都能使用支付宝这个功能。

72.客户服务开通后，以下资料是可以通过传真盖公章文件来修改：职位；部门；认证申请人。73.诚信通会员网站上的授权联系人姓名必须用全名。74.销售不可以帮客户在订单上签字或填写促销内容。75.客户注册想用023alibaba,这个ID来注册是不可以的。

76.我的客户急于看一条求购信息，想要加急做认证，为了提高客户的满意度，原则上也是可以的，但是必须由党代表走特批流程（即加急认证流程）。

77.以下行为属于二类过失：因态度恶劣引起客户投诉的行为；私自篡改订单。

78.客户现在的公司名称是A，想要用另外一个新公司B开通服务，只是新的执照还在申请中，为了让客户快速到单，我就告诉客户开通后可以修改公司名称，但是没有提到二次认证费用，这种情况容易引起客户投诉的。79.我有一个客户，传给认证公司的授权书上盖了公司的合同章，这样是不能通过认证的。

80.我有一个客户注册地址和办公地址不一样，客户提出需求，把注册地址隐藏掉，我是不可以答应客户的。81.客户已经送出认证了，但客户现在提出想要更改公司名称和网上联系人，按照认证流程，客户的公司在认证过程中不能修改公司名称及网上联系人。

82.上海高凌电力设备厂执照处于变更中，此时销售不能发展该客户为诚信通企业会员。

83.以下行为属于四类过失：每月参加诚信通知识点考试，两次补考不及格人数超过乙方销售人员总数的20%；未按照“申请挑入”原则进行申请，造成后期撞单的不规则申请挑入。

84.客户的公司名称是成都天天体育用品有限公司，如果外地没有经营地址，此资源就应该是由成都渠道销售跟进。

85.某客户公司名称是“上海胜利丝网厂”，到单前提出要修改公司名为“上海盛大丝网有限公司”，销售在更改“AV”前先搜索一下是否有撞单。

86.我有个客户昨天说暂时不会办款，我把他扔到公海里面去了，这个客户资源就不属于我了。87.我多次和某客户联系，客户总说忙，也不明确告诉我是否有想法考虑，我给客户发短信“您做不做没有关系，但总要说清楚吧，不然看我们以后谁更后悔！”这样的行为是不允许的。

88.在向客户推广诚信通产品时候，为了跟客户包装渲染价值，告诉我的客户我们一年3000，但是最近办理可以享受促销价2800。这种行为是属于欺骗客户，不诚信的行为，是绝对不可以的。89.我的客户是做轴承的，想帮把他亲戚做处方药发布在网上，是不可以的。

90.客户对网络不太熟悉，我说由我来帮他上传资料，但是服务开通后，客户一直没有给我资料，那我暂时也不用帮客户操作了，反正当时也没明确什么时间帮他操作。这种做法是错误的。

91.对于诚信通个人会员销售跟进资源的过程中，如果修改AV为个人诚信通，则修改的AV应为“身份证号码” 92.供应信息的排序规则第一优先级是：信息匹配度。

93.在签合同时，“四川佳得仪器有限公司”后来发现少了设备两个字，于是在旁边补上并加盖公章，这样操作也是可以的。

94.订单中的客户信息，销售可以代写, 但务必要客户自己确认同意这样的操作方式，并后期要签字盖章确定订单内的信息内容，原件签单建议最好都是客户自己写的。

95.核对信息时客户说他不会操作，联系电话不留他的，留帮他操作的网络公司或者朋友公司电话，这样做是不可以的。96.有外国企业常驻代表机构登记证的单位也可以作为诚信通企业会员的目标客户发展进来。98.如果客户有好几个电话号码，我们搜索撞单的时候需要把客户的几个电话号码全部搜索一遍。99.针对诚信通企业会员公司关键字段、电话和传真搜索都没有重复，可以申请挑入。100.如果我陌拜的新签客户在总部销售的名下，我是可以跟进的。

101.诚信通企业会员如果搜索三要素，搜索不到任何的信息（前提是销售操作的方法是正确的），这个时候如果录不进来可以在公司名后面或者是电话后面加0录入。

102.在录入客户时，如果客户没有传真或者没有固定电话，那么直接录客户的小灵通或者手机代替固定电话和或传真，这样操作是不可以的。

103.渠道商销售小张2024-08-13挑入资源A，另一个渠道商的小王2024-08-14挑入资源B。小张8月15日修改AV信息，导致与小王资源撞单。因此这单应该判给小王。104.无公章无字号的个体工商户的网上联系人必须是经营者本人。

105.接到一个客户的来电，他说其本人是没有营业执照，想用朋友的执照来合作，这样是不可以的。106.我的客户告诉我他想办理一个诚信通企业会员，但是他的的工商执照正在年检中，这样的客户现在暂时不能办理款项的。

107.我的客户来电说他的营业执照注册地址正在变更，我让他先不要办款，等注册地址变更以后拿到执照再来办理。

108.我的客户是公司销售经理，执照复印件有，公章也可以想办法盖到，他自己出钱，但不希望老板知道他加入诚信通企业会员的事情，这样是不能发展企业会员的。

109.以下产品属于禁售产品：原油；窃听、窃照等专用间谍器材（针孔摄象机，手机窃听器等，透视照相机）；电子狗；股票；赌具（透明麻将，扑克，电动筛子或描述中出现赌博用途的各种产品）

110.客户认证失败后说二次认证一定要换另外的认证公司，我们不能答应他，具体有哪家认证公司做认证是随机分配的。

111.客户认证结束后，客户来电想要将联系人A修改成联系人B，能够出具授权书，我们是可以答应客户的。112.有个客户在签单前和我们提出一个条件，如果给他们开增值税发票，他们就可以做，否则就暂时不做，我们要明确告诉客户，我公司属于服务业，开具的是“技术服务专用发票”。

113.有个客户说，必须在付款前先把发票开给他，为了尽快让客户签单，我答应了他，后期再和他解释。这样做是不可以的。

117违反保密义务，致使与“诚信通”产品有关的任何商业资料流失、被盗用或被第三者取得；这个属于一类过失。119.因态度恶劣引起客户投诉的行为；这个属于二类过失。120.对于私自篡改订单和对于客户过度承诺是属于二类过失。121.不尊敬客户,嘲笑客户，被客户投诉。属于三类过失。

122.提交撞单，必须存在两条或两条以上资源，方可提交，否则不存在撞单，不予受理。123.ID客户必须在阿里巴巴中国网站注册并走完流程，走完流程就是进行邮箱激活。

124.销售在签订一个合同的时候，让客户盖章，后发现盖的是客户另外一个公司的章，于是又让客户在旁边盖一个正确的章，并把错误的那个章用笔划掉，这样操作也是可以的。

125.销售让客户在订单上盖章的时候，客户盖了一个财务专用章，这样是不可以的。

客户不愿意和渠道合作，资源在渠道库里，我们可以直接让杭州总部来签单，业绩双算，这种说法是错误的。127.个人会员送出认证后，以下信息是不允许修改的：ID；姓名；身份证号；支付宝帐号。128.阿里软件的客服电话是：0571-88158199 129.阿里巴巴支付宝客户服务热线是：0571－88156688。

130.渠道商须在订单二审通过后5个工作日内回收订单原件（盖有客户红章）131.诚信通个人会员的认证周期是终身制，也就是说只需要认证一次就可以了。

132.股份不算关键字段，集团算是关键字段。浙江钱江集团股份有限公司的关键字段：钱江集团。133.“szxj88 ”这个ID是符合现行中文站ID注册规范的。

134.凡是ICP公司都不能发展为诚信通企业会员，如果执照公司名中有以下几个选项可能是ICP公司：网络技术 ；信息服务；技术推广；科技开发。

135.月底的时候，客户说想办理诚信通企业会员，但是营业执照还正在办理中，不过马上就要下来了，估计也就二三天的时间了，为了确保月底到单，我先把这单签进来在说，反正执照马上就会下来的，这种做法是不允许的。

136.客户担心效果的问题，让销售给他看一条买家信息，只要能够看到一条，无论是否做到生意他都会办理诚信通，为了确保客户到单，销售拿了一个已经是诚信通会员的帐号查看了一条买家，并且把联系方式告诉了客户。这样操作是不可以的。

137.诚信通企业会员订单上的公司名称必须和公章或合同章上的公司名称完全一致。138.诚信通会员可以发布拍卖和一口价信息，普通会员不可以。

139.诚信通企业会员上传 “税务登记证”5分/张，5分封顶；经营许可类证书、产品类证书、其他证书：2分/张，10分封顶。

141.一个身份证号码只能购买一个诚信通个人会员。

142.诚信通个人会员的客户在认证过程中，销售需要及时的提醒客户去确认支付宝打款金额、上传身份证影印件等操作，以确保客户的个人实名认证能在7个工作日内完成。

143.“行政区划以市级为最小单位”－－假如出现了“杭州胜利五金厂”和“余杭胜利五金厂”撞单了，因为都属于杭州市，就不再具体分是哪个区的了。从上面的原则判断，是属于同一家公司的。144.诚信通个人会员不能上传个人荣誉证书。14诚信通个人会员跟免费会员一样允许自由发布公司介绍，在公司详细页面上会突出标识该公司信息未经证实。146.客户想要合作，执照是刚办理下来的，如果客户办理的是临时执照，我们是不可以发展这个客户成为诚信通企业会员的。

147.刘先生是公司的业务人员，现在想用公司的名义自己出钱来申请诚信通企业会员，我们在核对资质的时候，不仅要和他核对执照，还要确认他是否能够获得公司的授权。

148.某一客户在认证期间要求更改联系人姓名，经过协调还是坚持要改，那认证公司会直接认证失败结果返回。150.备注栏内一般填写的是促销的内容，销售不能直接在备注栏内填写促销内容。151.客户回传“信息变更函”时候是必须加盖公章才能有效的。

152.客户是个体工商户A，但他以公司名B汇款，客户的发票可以开具为A或B公司。

153.我的客户想要申请诚信通企业会员，但是提供过来的执照是某市场278号的摊位证，这样我们是不能帮他办理诚信通企业会员的。

154.客户要办理诚信通企业会员，执照是07年1月5日签发的，08年的年检还没有通过，这样情况下我们是不可以发展的，必须等到客户年检通过再办理。

155.某一客户想把自己的股票进行出售，于是打电话来咨询，我们应该明确告诉他：股票是禁售信息，是不能发布的。

15客户没有传真号码，销售在录入例子的时候直接把客户的小灵通作为传真号码录入了，这样操作是不可以的。157.一个客户有正规合法的营业执照，但是他想办理诚信通个人会员，既然是客户的要求，我直接帮他办掉就好，不用向公司这边汇报或者申请了，这样的操作是不可以的。

158.济南华元光电科技发展股份有限公司的关键字段：华元光电科技发展。

159.我在拜访客户的时候，客户问我关于“e网打进”产品的相关信息，由于我不太了解怕解释麻烦，就直接回复客户公司没有这个产品。这种做法是不对的。160.甩单是指总部销售需要渠道销售配合签单，同时两边算业绩。

161.一旦发现私下联系甩单或索要资源，处罚为：第一次出现罚款1000元，从发生日起，12个月内，第二次出现罚款2024元… 第N次出现罚款为1000×N元。

162.客户在总部新签库里保护着，这时渠道商和渠道商之间产生撞单，谁先收款业绩归谁。（必须打入到对应渠道商的17位银行帐号）

163.渠道销售在联系客户时，如得知客户以前曾经开通过诚信通，但与自己跟进的为不同公司，只要客户想继续做诚信通，无论是想重新新签还是续签，渠道商都可以跟进，这种说法是错误的。

164.续签销售在联系客户时，客户要求改公司名，更改后的公司名与新签资源冲突。如新签资源未开通，续签销售须在发生撞单之日起10个工作日内提供服务协议转让函或工商行政部门出具的变更证明，资源归属续签；超出10个工作日，资源归属新签。

165.一客户营业执照正在年检中，为了把单子尽快签进来，我先让客户汇款，然后申请HOLD，这样的操作是不可以的。

166.开通后联系电话/地址/邮箱/联系人都可以免费修改。次数没有限制。167.诚信通会员通过支付宝交易成功以后，如果是中评的话就会不加分。

168.供应信息排序规则中，可以让信息排名靠前的因素主要有：信息匹配度；是否是诚信通会员；是否支持一口价信息（三十天内有效）；是否支持支付宝（三十天内有效）；信息发布时间。

169.以下客户需在发展诚信通企业会员前期作判断并谢绝加入：汽配商场的摊位证、市场经营证、事业法人单位登记证、行业网站、借用朋友执照的客户。

170.针对诚信通企业会员，下面几个因素均会导致国内客户认证失败：没有经过本的年检；企业已注销或没有注册；经营期限已过期；送出认证后要求更改公司名；企业执照目前处于变更中。

171.客户问如何才能让发布信息的排序靠前，我可以告诉客户：（1）发布信息时，把您的产品名称写在标题的末尾；（2）发布一口价信息，并且要选择“支持支付宝”；（3）保持信息在30天内至少重发一次。172.诚信通个人会员认证需要符合条件：款项到帐；个人AV信息点击送出认证；ID已注册；个人支付宝帐号已绑定并激活。

173.诚信通个人会员的目标客户是：有网上做生意的意愿；得不到授权的个人；没有营业执照但有能力提供产品的个人；提供劳务的个人或农产品的农户(18周岁以上)174.诚信通个人会员的排序规则是：产品搜索：同等条件下排在企业会员后面；公司搜索：同等条件下跟免费会员一样。

175.以下原因会导致诚信通个人会员认证失败：超过7个工作日未完成认证；身份证件有效期未过3个月；支付宝帐号的姓名和订购方为不同人；订购方未在规定时间内配合认证。

176.针对诚信通企业会员，销售在录入客户资源时时需将以下几项在CRM录入页面进行逐一搜索： 客户固定电话；客户传真；公司名关键字段。

177.针对诚信通企业会员，获得资源时间主要包括以下几项：系统分发时间；销售申请时间；自己录入成功的时间；销售更改公司名的系统记录时间。

178.为了能够及时了解到自己的资源是否和其他销售有冲突，请务必在CRM“设置中心”中设置：正确的邮箱。179.在电话中未完全获得客户信息，或未进行有效搜索，导致不规范录入，该客户资源不受保护, 并根据情节予以罚款。这种行为属于四类过失。

180.客户在填写订单时，办公地址一栏直接写了XX市XX公司，这样的填写是不正确的，必须写详细的办公地址。

182.开通中客户退款需要扣除：企业会员600元认证费用+开通使用费，个人会员400元认证费用+开通使用费。已开具发票的客户如不能回寄发票，需扣除5%的税点。

183.以下行为均属于一类过失：通过欺诈、威胁或骚扰等方式进行极端销售，引起客户严重投诉，造成重大影响；采用不正当手段抢占客户资源，破坏当地市场正常经营秩序，当地渠道商之间融洽度和影响客户感受的行为。184.通过欺诈手段，故意违反或恶意规避甲方的各项行为准则或管理制度，给甲方内部管理、声誉或利益造成严重损害的行为也是属于一类过失。

185.含糊其辞，客户问的情况自己明明很清楚，但不说明引起客户误解的行为属于三类过失。阿里巴巴挖需求问题的汇总和精炼.是

1、你打算什么时候把诚信通做起来？

2、请问你最近有没有考虑诚信通？

4、你打算什么时候把网站建起来？

5、近段时间你有考虑建网站吗？

6、你最近也在拓展市场，是否考虑近期通过网络来拓展市场？

7、近一个月你有考虑阿里巴巴拓展网络业务吗？

9、阿里巴巴上的买家现在提供给你，你能接得过来吗？

10、你的定单排到什么时候了？

11、你打算什么时候建立公司自己的网站？

12、如果有新定单，你现在有生产能力来接吗？

13、如果能提供长期和你合作的客户，而且现款现货的，你会考虑马上跟这些客户来合作吗？

14、你的老客户都能跟你现款现货吗？如果我我们能给你提供现款现货的客户，你有兴趣和他们合作吗？

15、你的业务员每月大概能给你公司带来多少定单？够做吗？

16、你考虑什么时候会开发新的市场？

17、你近期有考虑拓展新市场？帮你找客户吗？

18、你的同行都已经在阿里巴巴做好3.4年了，你打算什么时候考虑阿里巴巴，和他们一样把电子商务做起来呢？

19、你有没有考虑在广交会之前把你的产品信息发布上阿里巴巴？ 20、你为什么要做网络？

21、你为什么想来做诚信通呢？

22、你觉得网络对你来说有哪些用处呢？

23、只有做诚信通才能解决你现在拓展业务的问题吗？

24、诚信通的服务你觉得对你公司的业务拓展有帮助吗？

25、你现在业务不好，你觉得阿里巴巴能解决你的业务问题吗？

26、你现在业务也需要发展，想做网络，你有考虑其他网站吗？

27、阿里巴巴是你现在考虑的唯一的网站吗？

28、你们当地不也有很多网络公司吗？为什么要选择阿里巴巴呢？

29、你们当地网络公司给你建的网站和阿里巴巴建的网站有什么区别你知道吗？ 30、你为什么不让当地的网络公司给你建网站？

31、你一定要通过阿里巴巴建网站吗？

32、目前b2b公司很多，比如hc，你觉得除了阿里巴巴的其他网站怎么样？比如hc？

33、你刚才说到业务发展是每个企业都需要的，目前你会选择什么方式来拓展你的业务呢？

34、网络是你拓展业务的首选吗？为什么？

35、你觉得网络帮你拓展业务和业务员帮你跑市场，有什么区别吗？

36、你觉得网络能帮助你的最关键点是什么？

用网上生意挖需求 1您现在订单比较忙怎么又想到网上做生意？ 2 您网上生意您计划什么时候操作起来？ 3 您网上生意您近期有计划做起来吗？ 您网上生意您目前只是一个想法还是说现在就准备做起来？ 5 您您说网上生意要做的，那为什么现在操作不起来? 6 阿里巴巴是您上网做生意的第一选择您觉得呢？ 您希望通过网络把您的产品宣传出去，为何您选择阿里巴巴而不选择其他的平台呢？ 8 网上生意您选择了阿里巴巴，您主要是看中了阿里巴巴网站哪块服务？ 9 如果现在有订单给您介绍过来，您愿意过来尝试吗？ 10 您是否愿意和您朋友一样马上把网上生意正式操作起来？ 如果阿里巴巴能够把您的产品放到网上去宣传并且每天都给您介绍客户，但是这种方式是收费的，您愿意操作起来么？ 网上生意如果不做您觉得对您企业现在和以后的影响大么？ 您交了2800一个订单都没有做成，您的企业会不会因为这个而发不出工资，进不了材料，以后公司倒闭？ 14 网上生意是您现在马上就要做起来的还是过来了解一下？ 15 在您当地的企业在网上做生意的多不多？ 今天网上做生意是最普遍的事情，就算您不做您的同行也同样在做的，如果您不做就等于把这块市场让给您的同行了，是不是？

17既然您已经决定和阿里巴巴合作了，就是今天明天办理的事情，那您今天办理可以么？ 您边上的\*\*企业都已经在网上做生意了，现在客户上网搜索\*\*就可以找到他们的，您希望客户也可以通过网上直接打进\*\*就可以找到你么？ 您觉得现在网上销售对节约您的成本上面来讲是不是有用处？ 在目前传统渠道上面销售基础上，再增加网上这种途径帮您做生意您觉得怎么样？ 21您想建一个网站对不对？

22您目前主要是做本地业务，要是外地的业务有合适的话也是可以做的，但是不知道通过哪些渠道来做是不是，我们阿里巴巴就能帮您把外地的业务做起来？

23您目前的产品比较冷门，想做一些宣传但是预算有限，如果阿里巴巴能让您以最少的投入做到最大的宣传您愿意操作起来么？

24展会的费用比较高，阿里巴巴就等于一个大型的展会，而且这个展会永远不会落幕，天天都可以帮你做生意，费用又不高，觉得怎么样？

25您是不是也打算把您的网站做一下推广？

26阿里巴巴是您企业在网上的一个展示平台，您认为呢？

27网上生意是一个趋势，您的企业以肯定是需要做的，您说认可么？ 28那么网上生意您是需要马上做起来的是吧？

29您也是想通过网上把您的产品展示的上面，让客户都能看到您的产品的对吗? 30您希望接一些外贸的订单，但是没有路子，那么阿里巴巴就能够帮您把外贸这块的生意做起来您愿意做起来么？

三、用阿里巴巴网上店面来挖需求

1．您好李经理，阿里巴巴的服务都清楚了，近期有没考虑把网络生意做起来？ 2.公司是不是有打算在这一两个月把新的产品放到网上来宣传? 3.你们公司相当于在阿里巴巴这个市场开了店，只要有客户对您的产品感兴趣的话，他们都会来光顾你们的店，您想不想在阿里巴巴全国有名的市场里做一年的生意看看？

4.如果我们根据您的要求，每天给你们介绍客户，近期有没有考虑网上做生意？

5.阿里巴巴给你们公司建的网站里面的空间是无限大的，可以无限量的上传图片和文字，可以全方面的来展示公司的所有产品，您看有没有考虑呢？.李经理，如果说客户可以通过你网站里任何一个产品都可以找到你们，您觉得有没考虑放到阿里巴巴来销售呢？

7．您的产品是自己研发不想让同行去模仿，从而有一定的保密性，如果我们有项功能可以让客户看到也可以让他看不到，完全有你们自己说了算，你觉得怎么样？

8.如果可以让你逐步出户可以让你在网上找客户，你觉得，公司有没有网络方面做生意的计划呢？

9．如果你们还有机会跟世界500强的企业去谈生意，成为他们长久的供应商，公司没有计划在网上做生意呢？ 10.公司最近想不想跟同行那样在网上接定单呢？ 11 公司近期没有打算通过网络来推广的？ 12.公司打算在什么时候有考虑网络？ 公司阿里巴巴作为中间商能够核实买家的身份的话，你觉得公司会不会考虑网络贸易？ 14.公司担心网上款项问题，如果阿里巴巴帮你们解决的话有没有考虑网络？ 15.如果阿里巴巴帮你们解决操作问题的话，近期有没可能操作起来？

16.如果客户能在所有同行中第一眼看到你们公司有没有打算把生意给做起来呢？

17.如果现在有个机会，你们还可以额外不花一分钱去参加广交会，秋交会等全国知名展会，近期有没有可能操作起来？

18.李经理，服务都清楚了，尝试一年怎么样？ 19.阿里巴巴的合作，贵公司大概什么时候可以商量下？ 20.因为你们新产品的情况你们最晚是什么时候可以操作起来？

21.刚刚我给您报了3个买家，您都能接的定单，假如加入诚信通后马上就可以联系他们了，您想不想跟他们联系下呢？

22.如果客户打入您的产品后，你们公司将会在第一页，第二页，您自己可以随时控制的，大家都是公平公正的，想不想让客户找到你们公司呢？

23.如果让您花3688，里面有个网站，客户会主动找你们我们也会给你们介绍生意，有没有想法尝试一年试试看啊？

24.如果，我们的网站还可以帮你们来进行连接，客户找到我们给你建的网站还能找到你们自己的网站，你觉得公司会不会考虑呢？

25.如果，客户可以找你们公司，你们也可以找客户，我们也会给你们介绍客户，公司有没有想法在网上来做生意呢？

26.如果我们给你们建的网站，客户在网站里面也可以搜索，体现你们公司的实力，公司会不会考虑来阿里巴巴建网站呢？

27.你们是在担心效果所以一直没有来跟阿里巴巴合作是吗？那如果给你们解决的话，公司是不是确定跟我们合作了呢？

28.阿里巴巴里你们只要发布一条信息，平均会有6到7个客户来找你们，有怎么多客户来找你们，想不想来常识一年试试看？

29.阿里巴巴通过中间的形式来担保资金货物的安全，从事可以让你们拓展外地市场你们会不会考虑网上销售呢？

30.如果阿里巴巴给你们建的是一级域名，WWW开始的，而不是阿里巴巴里面的网站，你觉得公司会不会考虑阿里巴巴呢？ 1 您认为现在如果您不做网络会失去什么呢? 2 您是怎么会考虑现在上网来找客户的呀? 3 您这个地区还是有很多同行已经做了两三年啦,您怎么现在才考虑上来? 4 您现在通过传统行业销售是不是遇了一些困难/

您认为现在加入阿里巴巴能不能马上解决这些困难呢? 6 您认为阿里巴巴能为您做些什么? 7 您为什么会选在这个时候来上网呢? 8 您六个月以后的生意,您现在有准备了吗> 9 阿里巴巴上的定单现在过来您马上可以接吗> 10 您的产品现在还在生产吗? 11 在接下来六个月内,您地否还会考虑找一些优质的定单? 12 想马上找一些新的客户吗 您认为阿里巴巴上现在的求购信息您现在马上可以做吗? 14 您现在有没有想法通过网络找一些新客户? 15 您是希望马上找到一些优质的客户呢,还是希望为自己的下半年或明年做好一些准备,培养一些优质的客户? 16 现在您的同行都在阿里巴巴网站上,中国11000000的买家现在上网都还找不到您的产品,只看地到您的同行的产品,现在您是否有想法马上法您的产品和您的同行一样公布出来,让客户可以随时找到您呢? 17 您的业务员现在是否每天都在发名片都在跑客户呢,如果现在上阿里巴巴

您认为可以马上为您的业务员节省时间吗? 18 您是希望马上跟阿里巴巴合作呢还是只是先了解一下,再来决定.19 您是有没有朋友在阿里巴巴上做过生意的,生意还好吗> 20 秋季各知名展会在际,现在您的产品放上来就您觉得会不会马上把产品放上来的? 21 您认为如果现在不上网络会给您带来什么损失呢? 22 现在上阿里巴巴马上让全国各地的90%有习惯上网来查找信息的客户都能看到您,您觉得好不好呢? 23.您下半年有想法从网上接一些新的客户吗? 24.您两个月内会有想法通过网络找客户吗? 25

您本周内会考虑把这一块操作起来吗? 26

如果可以为您提供优质的定单,您这两天可不可以来办一下? 27

公司产品是不是马上可以公布到网上来供客户选择? 28

您觉得现在如果马上放上来让需要的客户能马上看到,您觉得好不好 29

这段时间就需要从网上看到定单吗? 30

现在上网你觉得是不是能够马上帮您省钱??

常见切入话题挖需求

1：您上网最主要是希望我们给你做点什么？ 2：您现在是想上网来给贵公司做做宣传是吗？ 3：你公司现在的业务怎么样？

4：他们都在网上接单子，所以您也上来看看是吗？ 5： 贵公司有接触过网络吗，原先？ 6：您现在想做个网站？ 7：您现在想通过阿里巴巴发布你的产品，让人看到是吗？ 8：你想看买家信息？

9：您公司本身就计划上网，是吗？ 10．那最近有没这个想法的？

11：假如现在有好的方案，您可以操作起来吗？ 12：贵公司最近三个月有这个想法来的，是吗？

13: 您今年有考虑，最近不能考虑的原因是什么呢？ 14：网络您还是有想法的，是吗？

15：现在生意比较好，所以您最近没打算来做是吗？ 16：那您想不想降低成本的帮您找客户呢？

17：您现在业务很好但是利润不是很好，所有上网来看看有没什么好的客户是吗？ 18：您公司网络推广做的很多了，那您现在想做阿里巴巴是为了什么？ 19：您公司现在网站刚刚做好，想到阿里巴巴上做作推广？ 20：那您是准备开展网络贸易是吗？

21：您除了在阿里巴巴上注册，还在其他网站上注册吗 22：您是怎么知道上阿里巴巴注册的？ 23：您朋友他在阿里巴巴上做的吗？怎么样？ 24．所以您也想上阿里巴巴来做是吗？

25：您们当地的很多同行都在做阿里巴巴，您没想过也把这块做起来吗？ 26：我们是从建网站到推广，介绍客户一站式服务，您觉得方面吗？ 27：你是想等最近忙完后在把阿里巴巴这块考虑起来是吗？ 28，您公司不单单要做阿里巴巴还要做搜索引擎，是吗？

29：您不知要做一个推广，您公司准备做一个方案，启动整个网络是吗？ 30：您就是看重我们阿里巴巴这个品牌，想到我们这边推广是吗？

1、您是不是有业务考虑上网推广呢？

2、您近期是不是有网络推广的考虑呢？

3、您这个月是否有考虑把网络生意开展起来呢？

4、您年内还是否有网络推广安排呢？

6、您上网注册的目的是不是想考虑把网络业务开展起来呢？

7、您有没有兴趣像永康佳佳五金有限公司一样，把网络业务开展起来呢？

8、今天网上有很多采购您产品的客户，是否有兴趣与他们联系洽谈合作呢？

9、如果我们把一些直接的客户介绍给您，您直接与他们谈合作您觉得好不好？

10、网络可以给您找到更多的客户信息和机会，您觉得是否有必要开展呢？

11、网络是以后发展的一个必然趋势，您认为您公司什么时候可以上网呢?

12、网络可以推广您的产品、宣传您的品牌，您公司没有这个方面需要吗？

13、网络是您品牌宣传的一个很好的渠道，难道您不需要做起来？

14、网络是您推广产品的一个很方便通畅的渠道，您现在就要做起来么？

15、您是想把您的产品信息发布到网上让对方来看，对吧？

16、您很多同行都把他们的产品发布到网上了，您要不要也这样做起来呢？

17、您要不要把您的信息尽量排在前面呢？

18、很多其他都有网站了，您现在要不要也把网站做起来呢？

19、我们可以给您做一个独立的网站，全世界都可以看到，您看好不好？ 20、现在能够上网的企业都有网站的，您不是也需要做一个网站么？

21、网站就像您的名片一样可以让客户知道您，您看好不好?

22、网站是一个展示您企业形象的地方，大家都有了，您也要快点做起来？

23、我们做的网站更安全，技术更强，要不要现在做起来？

24、我们这边还可以把您的网站链接过来推广，让更多的客户看到您的网站，了解您的产品，您现在是否可以做起来呢？

25、您迟早肯定要做网络推广的，早一点做可以有很好的机会，您觉得怎么样？

26、网络推广肯定是必要的，您是否准备现在做起来呢？

27、像您朋友都已经在网络上接了好多客户了，您就不想做起来么？

28、他们都可以在网络上把业务开展起来，您一定也可以的，要不要开展起来呢？

29、支付宝可以给您把货款安全的收回来，您看是否有需要用起来呢？

30、网络可以给您推广产品找客户，回收汇款，您看这么好的一个工具是不是要马上用起来呢？

1、您上网最希望网络帮你做什么

2、您为什么会上阿里巴巴，而没有选其它的网站

3、现在公司业务怎么样。

4、现在按贵公司的现状，开展网上生意迫切吗。

5、对网上的采购客户，有多大的想法

6、如果现在有客户正在下订单，你会不会考虑马上和客户谈

7、如果网络收费的话，你还会不会用网络发展生意

8、网上的求购信息是不是上网最关注的地方

9、你上网究竟是找生意的想法多还是宣传的想法多

10、宣传的目的是找客户还是打品牌

11、平时做哪些地方，上网想做哪些地方。打算怎么做

12、（上网找生意）是近期的想法，还是以后的想法

13、现在是你们行业的淡季还是旺季，大概有长时间的（淡季或旺季）

14、是不是只是在这个时间你才会上网找生意

15、对网上生意你是怎么打算。是长期的，还是短期的

16、公司的网站有没有。满意（有网站的话）

17、公司的网站有没有。那为什么不考虑建网站呢？（无网站）

18、对现有的推广投资，你觉得满意吗。上阿里巴巴也是因为这个原因吗

19、你的产品在市场上有哪些优势。你上网有没有打算宣传这个优势呢 20、你上网是看重阿里巴巴的品牌还是对我们的服务比较看重

21、你如果用网络做生意的话，你最关心哪些方面

22、你认为阿里巴巴的平台对你宣传产品有哪些帮助。

23、你会对这个平台进一步的投入以达到更好的效果吗

24、同行现在已经做起来了，你会不会考虑用他们的方式来做

25、收费的东西，如果很多人在用了，你会不会用大家认同的东西呢

26、现在做网络的可能性有多大。为什么。

27、你认为你最最最晚什么时候会来做网上生意

28、你觉得阿里巴巴能帮到你吗。为什么

29、如果现在的市场很好的话，你会马上来做网上生意，立即把网上的东西用起来吗/ 30、你公司网上操作是你自己就可以单独做，还是请人做。你对请人操作怎么看的。（封闭式问题）

1：如果现在有一种方式可以降低你的业务成本你有没有兴趣？ 2：如果现在有一种方式可以让你坐在家里就有客户找上门有没有兴趣？

3：如果有一种方式可以让你排名靠前，买家一上网就可以找到你的公司和产品有没有兴趣？ 4: 假设有一种方法可以让你坐在家里，就可以找到你想要找的客户，而且每天仅花7.7毛钱。

5：如果每天可以在不耽误时间，投资少，回报大的情况下，只要你在网上发布一条信息平均就会有6-7个客户给你去电话有没有兴趣？

6：你身边的同行都有自己的网站了，你是不是也想和他们一样，建个网站？

7：网络是个趋势，覆盖面广，坐在家里就可以了解到你想要的客户，还帮你节约成本，你是不是看重这点来建网站的？

8：全国各地的客户只要一上网站打入你的产品名字就可以找到你的产品和公司，你认为好不好？

9：如果你的网站每天有800个专业的技术人员联系为你维护，而且每天的投资仅仅是7.7毛钱，你有没有兴趣？ 10：如果给你公司建的网站上传的图片和资料都没有限制，你有没有兴趣？ 11：因为你是做工艺品的，如果在你的网站里给你量身设计一个产品的保密平台，防止你的同行抄袭你的产品你认为有没有帮助？

12：你的产品是非常的多而且跟新换代的也很快，如果给你建立的网站里面的图片和信息可以随时随地的更新和更该你认为怎么样？

13：网站建好了关键是要有人了，如果每天可以让6千万的客户上你的网站登陆浏览信息你认为怎么样？ 14：现在做生意关键是信息量要广，资源要多，如果每天让你投资很少的钱，就可以获得 1300万的商机给你，你认为好不好？

15: 给你公司建立一个独立的域名网站，而且连网站的建设和维护都包了，一年的费用仅是2800。有没有兴趣？ 16：如果给你建立的网站可以让你个性化的设计你企业的招牌，让你的客户深刻的记住你，你认为好不好？ 17：如果给你的产品非常多，找起来很麻烦的话，我们可以给你提供一站式的搜索，只要你的客户上你的网站，不论输入什么样的关键词，就可以方便，快速，准确的找到你的产品。你认为好不好？

18：现在上网做生意，关键是身份的合法性和真实性。如果阿里巴巴给以向上网的买家证实你企业的合法性和真实信，你认为怎么样？

19：如果阿里巴巴给你在网站上颁发一个营业执照，证明你的证实性，你认为你对你公司做网络生意有帮助吗？ 20：在阿里巴巴网站上做生意，不但可以在网上帮你推广，我们还可以在网下帮你全方位的推广，你有没有兴趣？

21： 现在一般的企业去参展的费用很高，如果阿里巴巴免费的帮助你的企业去参展，你认为对你公司会不会有帮助？

22：如果阿里巴巴，每天都可以把和公司产品相关的信息给你发邮件通知你，你认为好不好？ 23：在阿里巴巴上做生意，不但给你解决客户的问题，还可以帮你收货款，你认为好不好？ 24：如果客户和你做生意都是给你先打钱，你在发货，你有没有兴趣？ 25：在阿里巴巴上发生交易，会给你一定的安全承若，你有没有兴趣？

26：在阿里巴巴上做生意，不但可以给你提供你想要的客户外，还可以帮你找商界的好友，互相交流和学习，你认为怎么样〉？

27：在阿里巴巴网站上，可以叫你怎么样去识别网络骗子，有没有兴趣？

28：在阿里巴巴上做生意，可以有机会让你和一些成功人士面对面的交流学习。你认为你对你自己从事做生意有帮助吗？

29：在阿里巴巴上做生意，我们会有专门的服务人员，全方位的指导你上网操作，帮你解决疑难，你认为好不好？

30：在阿里巴巴上做生意，还可以有机会让你赢取投资资本，帮你解决资金问题，有没有兴趣？

1：王总：您既然觉的阿里巴巴这个服务对你拓展业务有帮助，尽期有没有考虑把它做起来。2：公司是想多找点客户，有想把自己的产品放到阿里巴巴来销售是吧？ 3：公司近期想建一个自己的网站是吧？

4：你的朋友也在阿里巴巴做生意，你自己现在也想上阿里巴巴来做生意是吧！5：你想查看网上求购你这个产品的客户是吧？

6：我们诚信通会员是收费的，你会考虑吗？这个你自己决定就可以了

7：我们每天会把需要购买你这个产品的客户发到你的邮箱里，你最近有没有考虑把他合作起来。8：你以前就了解过阿里巴巴，执照现在才办好是吧，有没有想过和阿里巴巴合作起来呢？

9：你是小孩子帮你注册的是吧，那客户上阿里巴巴第一眼，他们自己会来联系你的，你会把你的产品放到阿里巴巴上来销售吗？

10：刚刚我跟你讲的那些买家，现在正需要购买你的产品，您都能接的定单，假如加入诚信通后马上就可以联系他们了，您想不想跟他们联系下呢？ 11：你现在就想把你们的最新产品放到阿里巴巴上来销售是吧！12：王总：你自己打算大概什么时候把网上生意做起来？

13：不管你有多少产品，客户在阿里巴巴上找任何一个产品都可以找到你，你会考虑跟阿里巴巴合作起来吗？ 14：你以前最担心网上生意的安全。阿里巴巴能帮你担保货的回收，你近期会考虑跟阿里巴巴合作吗？ 15：阿里巴巴帮你建的网站是你自己可以管理的，不是做死的，而且我们的空间没有限制，你会考虑跟阿里巴巴让阿里巴巴帮你建网站吗？

16：你担心你的产品被别的抄袭去，现在阿里巴巴上有加密功能，你现在会考虑跟阿里巴巴来合作吗？ 17：阿里巴巴现在有全网搜索的功能，可以在国内200多家网站的相关信息供你参考，帮你省钱，你会考虑吗？ 18：如果现在有一个机会让把你们的产品带到展会上去参展，你会考虑吗？

19：现在世界500强的企业很多都在阿里巴巴上采购，现在如果有一个机会让你跟这些企业去做生意，你会考虑吗？

20：现在你们也是有想法把网络生意这块做起来，大概什么时候会考虑。

21：你隔壁的同行也在阿里巴巴上做了好几年的生意的，你近期有考虑把网上生意做起来吗？

22：阿里巴巴现在商辅全面升级了，现在我们帮你建的是一级域名的网站，而且我们的技术人员有800多名，你不用担心你的网站打不开，你近期有考虑把阿里巴巴这块做起来吗？

23：阿里巴巴给你们公司建的网站里面的空间是无限大的，可以无限量的上传图片和文字，可以全方面的来展示公司的所有产品，您看有没有考虑呢？

24：如果客户能在所有同行中第一眼看到你们公司有没有打算把生意给做起来呢？ 25：你的执照办好就会跟阿里巴巴合作是吧，你的执照你估计什么时候能办好

26：如果可以让你逐步出户可以让你在网上找客户，你觉得，公司有没有网络方面做生意的计划呢？ 27：您产品的包装大概什么时候会搞好，这一个月内可能做好的。

28：你说要跟合作伙们商量一下，他懂不懂电脑的，他不同意你自己会考虑来做吗？ TP说辞

阿里巴巴是全球最大的网上贸易市场，在这个市场里有买家也有卖家，而诚信通就是这个市场上的一个摊位，通过这个摊位，您可以把咱们产品销售出去，把企业推广出去，它主要是通过以下三个方面帮您做生意的：

一、咱们做生意最关键最重要的一个就是找客户，找订单，对不对？现在阿里巴巴上就有最直接的采购信息，里面有详细的联系方式和采购信息，您现在就可以拿起电话和这些需要您产品的客户联系，主动出击，寻找客户。

二、找到了合适的客户，为了他们可以更方便更直观的了解咱们企业和产品，阿里巴巴为咱们企业量体定做一个产品，可以让咱们企业和产品信息更方便，更直观地展示在客户面前，不管客户有没有听说过咱，只要一上网，就可以看到咱们企业和产品，随时和咱们洽谈生意，您接个电话，就能找到生意。

三、客户找到了，对咱们的企业和产品了解，就要正式涉及到成交，阿里巴巴通过企业身份认证和第三方交易平台支付宝，可以最大限度降低咱们交易风险，让您的客户更加放心，促成咱们生意的快速成交，总而言之，咱们阿里巴巴的诚信通服务就是： 1.直接提供采购订单； 2.建设商铺做宣传；

3.通过身份认证和支付宝降低交易风险，帮助您打造一个安全.可靠.有保障的网上商铺。

29：如果现在几百家同行当中，你可以排在前十位，客户第一眼就能看到你，你现在会考虑跟阿里巴巴全作起来吗？

**第三篇：2024你应该知道的各种流行语体**

从凡客体到甄嬛体,近年来流行过的各种体分析

盘点2024-2024各种体，你是‚语林盟主‛吗？ 欢迎吐槽

有了微博的‚煽风点火‛，各种流行语一夜之间迅速红遍大江南北，刚学会‚有木有‛，就又来了‚hold住‛，真是让人‚伤不起‛，刚用‚蓝精灵体‛‚吐槽‛完今天的‚悲催‛工作，‚本山体‛没等到春晚就跟我们对起了古诗词。对于这些网络语言，调侃经典也好，戏谑时事也好，我们不必上纲上线，就暂且把他们当做‚坑爹‛生活的一剂调味品吧。你一定看过凡客体，也许说过淘宝体，大概听过TVB体，或许知道hold体，蓝精灵体，吐槽体，各种体，喵了个咪的，地球人果然无所不能！不如，来聊聊？ 这些年，我们追过的‚各种体‛…… 凡客体

• 解析： 2024年7月凡客诚品（VANCL）邀请了青年作家韩寒和青年偶像王珞丹出任形象代言人，一系列的广告也铺天盖地地出现在公众的眼帘。该广告意在戏谑主流文化，彰显该品牌的个性形象。然其另类手法也招致不少网友围观，网络上出现了大批恶搞凡客体的帖子，代言人也被掉包成小沈阳、凤姐、郭德纲、陈冠希等名人。其广告词更是极尽调侃，令人捧腹，被网友恶搞为‚凡客体‛。

• 模板：爱……爱……爱……爱……也爱……（价格）的……（商品名称）我 不是……我是…… • 示例：郭德纲版——爱曲艺，爱相声，爱调侃，爱民间小剧场，爱天价，也爱20几块的天桥乐，我不是什么大师，也非什么三俗，我是郭德纲，我只代表小人物。我不是主流，我是非著名。

咆哮体

• 解析：咆哮体一般出现在回帖或者QQ、MSN等网络聊天对话中！使用者有时候激动的时候会觉得1个感叹号不能表达自己的情感！而打出很多感叹号！！！• 模板：无固定模板，但通常以‚有木有‛结尾。

淘宝体 • 解析：淘宝体是说话的一种方式，最初见于淘宝网卖家对商品的描述。淘宝体后因其亲切、可爱的方式逐渐在网上走红。模板：亲，……

Hold住体

• ‚hold住‛一词来源于香港中英混用词汇。在2024年8月9日的《大学生了没》 中，一位名叫miss lin的网友以夸张另类的造型、一口做作的英语、扭捏妖娆的姿态向大学生们介绍什么是Fashion。其极度夸张搞笑的表演震撼了所有观众，miss lin的口头禅是‚整个场面我要Hold住‛，导致‚hold住‛一词红遍 网络。

高铁体

• 解析：7.23温甬铁路特大交通事故发生后，铁道部新闻发言人王勇平面对记者提问连出妙语，如‚至于你信不信，我反正信了‛等。这一回答句式，被网友们在网络上追捧，纷纷用此句式造句。模板：‚至于你信不信，我反正信了‛

怨妇体

• 解析：源于一条微博，‚某互联网企业电梯口，看到一女生打电话，边哭边骂：你是个骗子，你根本一点都不爱我！然后又听到撕心裂肺的一句：你和我在一起，就是为了让我给你做PPT！‛这条微博一经发布，立即引来众多怨夫怨妇们套用这一方式来造句，在微博上吐槽被骗的经历。创作者杨不坏为这一吐槽方式取名为‚怨妇体‛，由此网络热词怨妇体正式诞生。模板：某建筑门口，看到一女生（或者男生）打电话，边哭边骂：‚你是个骗子，你根本一点都不爱我！‛然后又听到撕心裂肺的一句：‚你和我在一起，就是为了让我给你……‛

蓝精灵体

• 解析：2024年夏天，电影《蓝精灵》票房大收之后，片尾曲《蓝精灵之歌》诱发的‚蓝精灵体‛开始爆红网络，铺天盖地的版本倾诉着各行各业的心酸悲苦，俗称‚卖萌晒苦体‛。模板：《蓝精灵之歌》示例：白领版：在那山的那边海的那边，有一群小白领，他们苦命又聪明，他们加班到天明，他们呕心沥血不分昼夜都在赶报告，他们年复一年盼着涨工资。噢苦命的小白领，噢苦命的小白领，他们齐心协力开动脑筋斗败了各 boss，他们老了还是买不起房子。

撑腰体

• 解析：10月末，出现这样一条微博：‚北大副校长： ‘你是北大人，看到老人摔倒了你就去扶。他要是讹你，北大法律系给你提供法律援助，要是败诉了，北大替你赔偿！’‛该微博迅速被网友转发，这条微博同时也衍生出了许多的不同版本，用各大学校长、各地域代表、各领域代表等的口吻，为扶起跌倒老人的善行做全方位保驾护航，这样的语句格式被称为‚撑腰体‛。模板：‚你是……，看到老人摔倒你就去扶，他要是讹你，你就……，……替你……！‛

赵本山体

• 解析：2024年11月，一句古典诗词配一句赵本山的小品名句的文体被网友疯狂转发，被网友称为‚赵本山体‛。模板：一句古诗+一句赵本山经典台词。

《非诚勿扰》体

• 来源：自《非诚勿扰2》上映后，片中李香山女儿深情演绎的这首诗在网站被疯狂转载，这首诗歌名为《班扎古鲁白玛的沉默》，作者为扎西拉姆〃多多，该诗出自其2024年创作的作品集《疑似风月》。模板：你见，或者不见我，我就在那里，不悲不喜;你爱，或者不爱我，爱就在那里，不增不减…… 示例：你病，或者不病倒，老板就在那里，不悲不喜;你休，或者不休息，工作就在那里，不来不去;你拼，或者不拼命，工资就在那里，不增不减;你辞，或者不辞职，地球还是会转，不歇不停;让我中500万，或者，让我傍个大款;扯淡，蛋疼。淡定，悲催。

TVB体

• 来源：出自天涯论坛的帖子：‚我找不到男朋友，大家可不可以用TVB语气安慰我一下。‛指大量套用TVB电视剧中的经典台词来‚吐槽‛或者寻求 ‚安慰‛，这种新的网络文体被赞语言平实却‚很疗伤‛，成为新的‚吐槽‛ 方式并在网络上走红，受网友追捧。

示例：呐，做编辑呢，最要紧的就是开心。写稿子的事呢，是不能强求的。呐，作者不给你写，是他们不懂得珍惜。发生这种事呢，大家都不想的。呐，我发了围脖，要不要来转一下啊？ ‚做人呢，最要紧的就是开心。‛ ‚呐，不要说我没有提醒你。‛ ‚发生这种 事呢，大家都不想的。‛ ‚最近发生了这么多事，我想一个人静一静。‛

蜜糖体

• ‚蜜糖体‛，是2024年网上最新流行的文体，这种文体的特点是甜到腻、腻到呕。‚蜜糖体‛起源于天涯社区网友‚爱步小蜜糖‛，她2024年2月15日刚刚在天涯注册ID，却因为嗲到不能再嗲，腻到不能再腻的说话方式和语言词汇，仅凭几个回帖就在三天内迅速走红，创下了天涯成名最快的纪录。• 特点：网友们总结‚蜜糖体‛的特点：无论称呼别人还是自己一定用叠字昵称，叫妈妈mammy，叫爸爸daddy，5555```(呜呜呜)挂嘴边，O(∩\_∩)O~表情不能少。一些日常的词语，用‚蜜糖体‛说出来立刻感觉大变，如把‚是‛ 说成‚素‛，‚可是‛变成‚可素‛，‚这样子‛说成‚酱紫‛，‚非常‛ 说成‚灰常‛；‚的‛和‚地‛都用‚滴‛代替，句子的最后总要加上‚鸟‛ 作为语气词…… 示例： ‚555```糖糖也好想要一个LV滴包包啊```糖糖滴mammy用滴就素L.....不相信爱情体

• 来源：‚这年头，连故宫都失窃，我再也不相信爱情了。‛这句话或许会让人觉得无厘头，其实这正是‚不相信爱情体‛的特色。2月，娱乐圈惊爆何洁和释小龙的牵手逛街照，引来网友直呼：‚何洁和释小龙在一起了！在一起了！释小龙他居然没有跟郝劭文在一起！谁说青梅竹马就是一辈子？我再也不要相信爱情了！释小龙，你还记得当年大明湖畔的郝劭文吗？‛——‚再也不相信爱情‛由此走红，网友以这样看似没有逻辑、强拉硬凑式的造句，表达自己对某种让人难以臵信的事情的惊叹和调侃，有时也表达某种批判和质疑。示例：苍天啊，大地啊，芙蓉姐姐都减到85斤了！我再也不相信爱情了！

丹丹体

• 来源：1月17日，宋丹丹微博质问地产商潘石屹：‚长安街南边那么好的位臵，你盖了那么一大片难看极了的廉价楼（建外SOHO），把北京的景色毁得够呛，你后悔吗今天？‛她认为，‚建筑商应该对城市有责任心……一座楼会在这个城市伫立几十甚至上百年。‛不久后，她不经意间创造了‚丹丹体‛： ‚潘总，我就是个演员，没多少钱，我请你喝拉菲(注：一种名贵葡萄酒)，别 再盖楼了，真的，求你了!‛ 模板：‚××，我就是个××，没多少钱，我请你××，别再××了，真的，求你了！‛，这一句型红透半边天。示例：国足版——国足，我就是个球迷，没多少钱，我请你吃狗不理，别再踢球了，真的，求你了！考试版——期末考试啊，我就是个未成年，没多少担当，我请你吃幸福滋味，别再让我考不好了，真的，求你了！

甄嬛体

• 解析：随着电视剧《后宫甄嬛传》的热播，剧中的台词也因其‚古色古香‛、包含古诗风韵而被广大网友效仿，并被称为甄嬛体。不少观众张口便是‚本宫‛，描述事物也喜用‚极好‛、‚真真‛等词，瞬间，‚甄嬛体‛红遍网络。示例： ‚方才在精练上看到一道数学题，出法极是诡异，私心想着若是这题让你来做，定可增加公式熟练度，对你的数学必是极好的。‛‚说人话！‛‚我这道题不会做……‛ 本宫近日倦怠口中无味，想是春困，前几日奴才们来禀说来了位厨子，瓜果肉食皆臵炭火上配以香料烤制，味道极妙，私心想若能与姐姐一同享用必是人间美事，不料昨日厨子被侍卫带走至今未返御膳房，可真真是憾事‛‚说人话！‛‚想请你吃烧烤，小贩被城管抓了‛ 亲，今儿新上的这件衣衫款型是极好的，这苏绣的料子配上简洁的裁剪，是最好不过的了。我愿多买几件，虽会荷包骤然消瘦，倒也不负恩泽。说人话：淘了件新衣服。

如今应用日渐多了，前些时日载了个一试，方知又是个不中用的。妾身见旁人的应用，皆是上好的。为何偏生让嬛儿一人载到那不中用的。下载是件仔细活，须得嬛儿亲力亲为才好。若是叫旁人夺了去，嬛儿可不答应。常听同步推的姐妹提起下载前需得看评价，不中用的是万万下不得的。四郎意下如何？近日府内物资匮乏，怕是许久没有出去臵办。方才浏览360buy网站，甚是欢喜，家电、手机、图书、百货、机票、电影票、服饰……应有尽有，送货速度也是极好的，想来哀家混迹互联网行业数十载，也未曾见过。私心想着若是更多的人来这网购就最好不过的了，定会不负恩泽。人话：京东正品低价啥都有！昨夜饮食过晚，无心睡眠，若长期以此，定将损肤，他日睡前必定不可如此，今儿个天气不错，出去散散步必是极好的，若能改善睡眠原是最好不过的了说人话：我失眠了。

微博体

• 解析：微博体是网络时代下的一种文体。在Web2.0时代，科学技术日益发展下，网络上出现了微型博客，简称微博（Twitter）网民在微博上发表不多于 140字的短消息，为了适应这种情况而产生的一种文体，即微博体。微博体，也叫‚段子体‛、‚语录体‛，是网络时代下的一种文体，其优势在于考虑了载体媒介（笔记本、手机、电子阅读器，及其屏幕尺寸、微博字数有限）的特点；考虑阅读环境（沙发、膝头、火车、地铁等任何地方）的特点；考虑阅读时间可能零碎、随时中断的特点。微博体诗又名围脖体诗词，取谐音，是网络时代下的一种新的旧体诗词文体。在Web2.0时代，网络日益发达，为令中国传统诗词适应现代语境及人文环境，诗人观云首度提出‚围脖体诗词‛概念。突破格律旧韵创围脖体诗，倡导诗词进入媒体现代化、人性化、时尚化。

示例：精选句子

九州皆名士，谁是文化人。多少塑料花，倾国又倾城。画艳林志玲，才轻周杰伦。入镜小韩寒，添香王珞丹。浓墨岂图余秋雨，重彩不绘陈丹青。亲民席上马英酒，沉水扁后别有春。楚渔送后生白日，水扁乘时混太虚。台毒坑蒙多少事？蒜球！机要费用滚滚流。满纸烟霞余秋雨，一轮红日照本山。微躯游离体制外，意识不在形态中。

围脖体诗主要特点

–

1、为适应现代语境及社会人群的审美需求，大胆突破中国传统格律诗词的固有观念，不受格律、新旧韵等束缚，以传统诗词底蕴结合现当代语言、词汇，形成的一种全新的诗词文风。–

2、其体比格律略宽，较打油更雅，吸收了‚段子体‛、‚语录体‛、‚网络语言‛ 等当代文风，尽量行文流畅，文字直白，幽默时尚，以更有效地吸引当今信息时 代的现代人群。–

3、内容兼具时事性、娱乐性、抒情性、古典性、哲学性、雅正性等，随机而作，如水无形，亦庄亦谐，出入古今，承前启后，扩大了诗词的思想题材内容。–

4、思想上提倡深入哲理，融汇中西，情理并重；认为唯发展哲理性诗学方能对民主、文明时代有所启迪助益，一代诗风之崛起，当缘于此。

思考

凡客体的诞生

• 所谓的‚凡客体‛最早出自前奥美创意总监、远山广告合伙人邱欣宇之手。他自997年加入奥美担任文案工作，他在过去十年中先后参与和主导了长城干红、动感地带等众多品牌的策划。2024年，邱欣宇从奥美离职，和另外两位合作人一起创业，建立了远山广告公司。邱欣宇表示，在当初策划这则广告的时候，通过研究和剖析VANCL两位代言人（韩寒、王珞丹）的特质和品牌的诉求，认为两人都是属于80后靠自我奋斗、努力获得成功的代表，他们的个性既符合现代年轻人的成长心态，也能和VANCL品牌进行很好的融合。邱欣宇说，‚于是，我们想出以这种能表达自我且极富个性化的语言。‛ 这些‚凡客体‛经过网民的改造后，或冷嘲热讽、或幽默风趣，但也不乏温馨感人。有网友在微博上写着：‚凡客体的山寨广告最近很火，在想要不要给老爸也设计一个，印在T恤上，当生日礼物。‛此外，记者看到除了真实人物被‚凡客体‛外，甚至央视大楼、QQ以及网络游戏人物等也均被恶搞。

凡客的成功原因

• • 透过‚凡客体‛事件的成功，我们可以看到微博给我们带来网络营销的新趋势——互动，更准确的说是：多元化互动。那么，凡客诚品是怎么成功的呢？互联网真正的主体是最平凡的草根网民，所以传播的导向也还是要靠网民的力量，要想取得好的营销效果，就要好好利用他们的力量。简简单单几句话却格式了一个模板在里面，大家只要把模版的词句稍做改变，就可以衍生出新的传播内容。每一个成功的营销案例背后总是有值得我们学习的地方，这就是营销的亮点。我们来详细分析下：

1、努力发掘网民的表现欲望

2、营销要有娱乐元素

3、越简单通俗越流行

‚一条有态度的广告‛

• 很多城市的公交站牌广告上，都有低头45度角耍帅的韩寒，还有王珞丹穿着白色长裙走文艺路线。他们的叙事方式，简单，直接，有细节，同时点题点的还算不做作。《定位》里提到的，极简的语言加上精准的定位，才能在信息传播过度的今时今日搏出位。从他们的广告投放渠道，以及文案风格都看得出来，凡客诚品对于他们的定位已经有了极为清醒的认识，他们想要传达的是草根的，有些小坚持的，低价但不廉价的。陈蓉:‚这是一条有态度的广告。‛她说，‚当你看到这些简单直白的生活化的描述，你会感觉它想和你互动、想和你沟通、想和你交朋友。‛而这条广告，在互联网上又恰好碰上想交朋友的人，使用社会化交友社区(SNS)和微博的网友们热衷于传播信息、展示自我、调侃朋友，于是便很愉快地接受了这样的广告形式，‚与此同时，从技术上讲也还算很容易‛。

陈蓉最后总结说：一条好的广告要有态度，其实很多感觉，做广告的人一说就都明白了，你明白了吗？‛ 谢谢观赏

**第四篇：你应该知道的广告英文**

What You Should Know About Advertising

你应该知道的广告英文知识

1.What is advertising？什么是广告？

Build animpression on the consumer’s mind in order to have consumers by certain product。在消费者脑海中建立一个印象，使得消费者购买某项产品。

The impression is called brand。

这个印象就是品牌。

So advertising is to build up the brand。

所以广告就是建立品牌。

2.How do we come out a piece of advertising我们如何创作广告

Client briefing客户简报

Research Recommendation 市场调研建议

SWOT Analysis优劣势分析

Advertising Strategy广告策略

Presentation提案

Creative Development创意发想

Creative Presentation创意提案

Media Planning媒介计划

Media Plan Presentation 媒介计划提案

Creative Production创意制作

Media Placement媒介投放

Advertising Tracking广告跟踪

3.The terminology of advertising广告业的术语

Advertising agency 广告代理商Client客户

Marketing行销Market行销者

Marketing Mix行销组合Product产品

Pricing订价Promotion促销

Place（Distribution）渠道Marketing Objective行销目标 Marketing Strategy行销策略Marketing Programs行销活动 Marketing Plan行销计划Marketing Manager市场部经理 Marketing Executive市场执行Product Manager产品经理 Brand Manager品牌经理Brand Steward品牌管家 Full Service Agency全面（整体）服务代理商Account Service客户服务 Account Executive业务执行Account Manager业务经理

Account Director业务总监Group Account Director 客户群总监 Client Service Director客户服务总监（协理）

Briefing简报Blue Print蓝图

Advertising Strategy广告策略Target Audience目标对象 Competitor竞争者Consumer Promise消费者承诺 Tone & Manner 语气与态度Brand Personality品牌个性 Positioning定位Segmentation区隔

Cannibalization品牌替换Contact Report会议记录

Status Report工作进度报告Memo备忘录

Cost Estimate，Production Estimate，Quotation估价

Job Order工作卡Presentation提案

Revision修正Production制作

Moni-bring监看Post-buy-analysis购买后分析 Media Executive媒介执行Media Planner媒介计划人员 Media Buyer媒介购买人员Media Plan媒介计划

Media Objective媒介计划Media Strategy媒介策略

Media Placement（Exection）媒介投放

Reach触机Frequency频率

Cue List，Transmission Schedule投放时间表

Copy Writing文案撰写Headline标题

Tag Line口号Body Copy文案

Layout构图Positive正片

Negative负片Typeface字体

Art Design艺术设计Art Direcion艺术指导（工作）Storyboard脚本Rough草稿

Campaign广告运动Campaignable Idea可延展的广告创意 Tear Sheet样张Telecast Copy样带

Creative创意人员，作品Copy Writer文案撰写

Art Director艺术指导Visualizer视觉成型

Concept概念Idea点子

Concept DevelopmentIdea Generation发想

Rough Cut初剪带A Copy，Duble-head看片带

B CopyStation Copy播出带

UmatieBetacam（一种录像带的格式）One Inch Tape一寸带Master Copy原片

Soundtrack音轨Censorship送检带

Finished Artwork完稿Color Seperation分色

Color Proof打样Photograghy摄影

Ustration插画Air Brush喷修

Typesetting打字（照排）Film菲林、网阳片

Market Research市场调查Consumer A & U Study消费者态度，行为调查Central Location Test定点调查Focus Group Discussion座谈会 Research Report测试报告Top Line Report摘要报告

Research Proposal市调计划Field Work调查

Brand Awareness品牌知名度Aided Awareness提示后品牌知名度 Local Currency本地货币Hard Currency强势货币

Pitch比稿Partenership伙伴关系

Hand-outs，Hard Copy硬拷贝（纸上的文件）Proposal企划案

**第五篇：想要入党,这些你应该知道【原稿】**

想要入党，这些你应该知道

假如你现在正准备或已经向党组织递交入党申请书，亦或你已经被党组织列为入党积极分子、发展对象，更好的是你现在已经是预备党员或党员，那么，下面这些内容你应该知道！

首先，你应该知道你现在是向党组织靠拢的什么阶段。这其中包括刚刚递交入党申请书，已经被列为入党积极分子，已经被列为发展对象，或已经是预备党员。

其次，你要知道在每个阶段你该做哪些事情，千万不要等着党组织找你要这要那，因为严格意义上讲，自从你递交了入党申请书就准备接受党组织的考察了。任何一个组织都不喜欢拖拖拉拉的成员，虽然有时候党组织是不会轻易指出。

一、入党积极分子

1.思想汇报。从递交申请书开始，每季度一篇思想汇报，一般考察期为六个季度。平时闲下来的时候你就写那么一篇感受，别等到最后一起写，不仅写的质量不好，自己也难受，党组织也看不惯。

2.《入党积极分子考察表》。被告知你是入党积极分子之后，请主动（主动！！）从党组织处明确你的培养人，领取《入党积极分子考察表》，领了之后不是让你放着的，抓紧把该填的都填好，交回党支部。遇见不会的先查资料问百度，党组织喜欢有自学能力的人。各种信息要填的完整、美观，毕竟这东西要跟你走过一生。

3.培养人。大约每两个季度后，带好你的思想汇报和《入党积 I

极分子考察表》，在经常与培养人沟通的情况下，找你的培养人填写培养考察情况，别觉得无所谓，你与培养人沟通的情况决定你的考察表述是否全面。

4.考察期为一年。入党积极分子的考察期一般为一年，没到一年的时候，该做完的就要做完了，这你懂的。

亲！这之前的资料要在第一年的12月份前后完成上交！

二、发展对象

1.确定。作为入党积极分子的你，经过一年的培养之后，要在群众座谈这个基础上，才有可能被确定为发展对象。群众座谈是党组织组织开展的，它大概意思就是了解你的人坐在一起讨论讨论你整体上有没有资格入党，看看你有没有群众基础，口碑如何??

2.培训。对于发展对象这个群体，党组织会定期组织“入党积极分子培训班”，这个培训班你必须要参加，除非你已经有了党校学习的“结业证书”，否则你的材料欠缺了重要的一项。在这个培训班的学习中，你最好认真的听课，做笔记，一定要拿到《结业证书》，并一并上交。这种培训极有可能一生一次！伙计，要珍惜哈。

3.政审。政审是个很关键的环节，没有政审的发展对象不允许入党。既然这样，你能为政审工作做什么呢？请记住！严格按照党组织的要求进行函调。对于党组织要求的函调人员、时间、格式，都要毫无条件地完成，否则，对于党组织而言，你这个同志是缺乏纪律性的。如果想具体了解政审是什么概念，请百度！

4.自传。自传是什么呢？这个内容在你参加“入党积极分子培II

训”的时候肯定会涉及到，所以请注意学习。实在不知道怎么去写，请百度！

5.填写入党志愿书。这之前的所有资料（申请书、思想汇报、积极分子考察表、自传、群众意见座谈记录、政审材料）都健全了之后，入党过程中的最后一个表就要发给你了——《入党志愿书》。

你动笔之前准备一张帅帅美美的2寸正面免冠照片贴在表格的第一面右上角。记住尺寸是2！

每个你需要你填写的内容都要填完整，填美观，填充实，填到位！因为，这是你表决心的重要阵地！

“入党介绍人意见”那一栏，依旧是跟你的培养人沟通，这时候，你的培养人是否推荐你入党是决定你是否能入党的先决条件。所以，有什么想法多跟培养人聊聊！别吝啬电话费和你的手指头！

亲！这之前的资料要第二年的5月份前后上交完成哦！

三、预备党员

1.召开支部大会讨论接收新党员。（第二年7月份）

大概程序如下：

首先，所有党员都要到会，如果不是全数，有表决权的党员应该有半数以上，不然会议无效；

其次，你继续表决心，说说为什么入党，中国共产党好不好，有没有政治问题，最后表明决心；

然后，你的介绍人要证明你这个同志很好，还要说说你为什么好。所以你要多跟他沟通，不然他知道你哪里好啊？

III

然后，支部的领导班子也要表态，说说对你的审议情况，如果支部委员会的同志们觉得你不行的话，那你也挂了。

然后，所有党员讨论、提问，举手表决。没有到会的党员同意与否也要一并计票，这应该叫“远程投票”，呵呵。

再然后，半数以上同意你入党，你在支部这关就算过了，过了之后，你自然要说说你以后要怎么干的事情了，所以，要表态！表态！

2.谈话。跟你说实话，比党支部大一级的党委才能最终决定你能不能入党。所以，党委要指定“特派员”跟你谈话，谈话内容那就看“特派员”的了。这个时候，有可能问党的基本理论、党史，考察你关注时事的能力，看你的态度和动机等等。只能跟你这么说，有些人不能按期入党的原因就是“对于党的认识不深刻”、“缺乏党的基本理论”、“态度不端正”等等。所以，还是那句话，该记的要记，该学的要学，别跟党讲条件。

3.最后这个然后。党委这个层级再开会，最终决定你能否入党。通过了之后，你就正式成为一名党员了，但是前面有“预备”两个字。

亲！以上的工作基本上是由党组织在第二年7月份到10月份完成的！

三、预备党员考察期

在这个阶段，你需要做以下这些事情：

NO.1领取《预备党员考察表》（这个考察期一般是一年，四个季IV

度）怎么填？跟前两个表一样。你懂的！

NO.2按规定交党费；正式党员交多少，你交多少，时间从支部大会同意你入党开始算起，这个时间也是预备期的开始时间。记住！是支部大会！

NO.3每个季度一篇思想汇报，一共四篇；（从第二年7月开始到第三年的7月）

NO.4每半年找培养人写一次考察意见；

NO.5主动提出转正和全年思想小结。（你不写的诚恳些，都对不起党务工作人员，对不起党组织，更重要是对不起你自己）

亲！这之前的资料你要在第三年的5月份前后就必须要完成哦！

4.党支部召开预备党员转正征求意见会。

基本上就是根据你要转正这件事讨论，支部先说能不能，全体党员再举手，依旧是一半以上同意才能通过。不能通过延长预备期，通过的就是党员了。

不是！

最后一步！

将所有材料上报上级党委，党委最后审批！

现在该恭喜你了！成为光荣的中国共产党党员！

或者没有，呵呵，那就在重新预备！

亲！这个工作党组织会在第三年的7月份—10月份完成哦！哎——终于结束了，这写下来真挺累的。还是要再唠叨点，具 V

体如下：

1.什么思想汇报写多少这种问题你就别问了，越多越好，认识越深刻越好。或者说每篇总要有2024—3000字吧。

2.每个表格里面都有说明，看完了再填哈。

3.其他单位转来的入党积极分子同志，要在新单位经过半年的考察，才可以列为发展对象。

4.当优秀成为习惯，你总是喜欢多做一些，我相信你！

亲！入党愉快！

2024年11月27日

BY DEREK

VI

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找