# 如何提高简历的浏览量（推荐五篇）

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-08-27

*第一篇：如何提高简历的浏览量导语：简历主要目的经常是求职者用以取得面试或访谈机会的工具，又由于它经常是第一份征才部门或学术机构挑选候选人的过滤依据，其重要性可见一斑。1.一定要用心填写网上简历。个人资料中选一张大方利落的个人照，所谓“见面...*

**第一篇：如何提高简历的浏览量**

导语：简历主要目的经常是求职者用以取得面试或访谈机会的工具，又由于它经常是第一份征才部门或学术机构挑选候选人的过滤依据，其重要性可见一斑。

1.一定要用心填写网上简历。个人资料中选一张大方利落的个人照，所谓“见面三分情”，这有助于集中HR的目光。

2.自我评价很重要。千万不要忽略了这一栏，要清楚简洁地将自己各方面的优势展现出来。如果自己都不展现自己，HR是没那么精力去做判断的。

3.分条目列出工作经验。把工作经验当成岗位职责来写，能让HR一目了然。

4.要及时更新简历。此做法可以吸引到那些你未投简历的公司，或许真的会有“天上掉馅饼”的事情，但前提是你得在馅饼能砸到你的地方。

**第二篇：提高淘宝店铺浏览量**

如何提高淘宝店铺浏览量,人气18种方法?

现在越来越多的淘宝新手问我：“如何提高店铺浏览量呀？”

恩，是的，作为一个淘宝新人，面临的竞争压力是非常大的，如果说没有一些好的推广方式，很难在淘宝被发现，特别是拥有近6000万会员的今天。那么今天就跟新手们谈一些最基本的推广方法与经营之道，希望对您刚入淘宝开店能有一些小小的帮助。

不过在写教程以前，希望新手们能树立三个观点：

一、先做信誉，后盈利；

二、先做淘友，后店家；

三、先做诚信，后营销。如果能有这两方面的共同认可，那么我想当您正确的摆正自己的位置以后，在淘宝也会越做越好的。

一、商道

1、先做人——做好淘宝人。

踏入任何一个行业，首先要做的事情，就是先做人。其实在淘宝也是这样的一个道理。就拿我这个“三钻买家”来说，我在淘宝买东西，只要是认识的朋友有卖的，我一定会在她的店里买！我想说的是多一个朋友就多一条出路，当我的朋友想购买某些东西如果正好有我认识的人也卖的话，我一定会推荐给其。所以在淘宝你也要有一个这样的群体，不单是买与卖的关系，更深入的是友情，是你在淘宝上的兄弟姐妹，当你做到这层的时候，你才算的上是真正的淘宝人，也就是淘宝的精神之一“人和”。

2、先做信誉

首先我想问很多人一个问题，来淘宝是为了什么？我想很大一部分人都会告诉我，赚点零花钱。的确，做好了淘宝，他真的会变成你经济上另一个源泉。可是在泉涌前的“打井”工作，个人认为更为重要，打得一口好井方能百年不枯竭。

（1）低价高品质吸引客户

淘宝是一个竞争压力非常大、货源充足的购物网站。可以说一句不好听的，基本上淘宝上卖的东西，很多都可以重复搜索到。所以刚来淘宝的卖家一定要想好先冲信誉，那么在同种商品的前提下，就只好打价格战了，因为价格比别人便宜，性价比就会比别人高了。

（2）新奇特商品吸引客户

货源也是很关键的一点，如果你的商品在淘宝是独家，或者是很少见、很常用的。那么你在淘宝上一定会受到很多人的关注与喜欢。所以在开店之前就应该想好自己要卖什么，要在淘宝做一个小小的研究。

3、诚信第一

诚信是在淘宝立足的关键要素，假如一个人没有诚信，他一定会在淘宝发展过程中被淘汰。又要讲述一个买家心理的问题，买家很多时候都是喜欢看到实物图的，这样来说心里会比较有底。所以图片一定要与实物相符合，而在交易的过程中，始终要站在买家的角度来考虑问题，比如时间上的、价格上的，说到的就要做到。不做虚假的交易，做一个坦诚的卖家。

二、推广方法

1、多参加论坛的活动

论坛每个区都会不定期的举办很多活动，作为新人，应该多去参加论坛的活动。一方面是通过参加活动的形式来提高自己的人气，而另一方面，很多活动都是悬赏很多银币的，银币可以购买推荐位，为以后的推广积累原始资本。而每次活动中又会让你认识很多淘宝人，所以多多参加活动好处也多多哟！

2、多在论坛发表精华文章

精华帖不但能让你获得10枚银币，还能提高您的个人点击。在淘宝论坛，每天每个区都会有很多新帖。可是有精华标志的帖就会更让人关注哟。这里做一个小小的提醒，如果你做运动装的生意，那么你就可以在论坛发表真假辩伪的经验帖。如果你卖化妆品，你就可以在淘宝上写写化妆技巧的教程等。因为淘宝是不可以发表广告帖的，所以你就只好从精华帖来下手拉。

3、多跟人气帖发表好评论

多跟人气帖，抢好帖的沙发，可以提高自己的暴光率。而如果你在一些好帖的第一页又有比较特色的评论，就会博得很多人的关注哟。还有就是不断的顶起自己的精华或者人气帖，让更多人知道你哟！

4、利用自动回复吸引客户

自动回复的设置，一直以来都是淘宝卖家们的惯用“吸引人气”法。不但可以在自动回复里设置淘宝的连接（商品、空间），还可以设置一些促销信息等来吸引人的眼球。所以可千万要利用好您的“自动回复”哟！

5、论坛活动赞助商品提高知名度

这个对于有实力的新人来说，是值得一做的。现在淘宝上的分区非常多，而活动也非常多，如果可以赞助某些活动的话，那么让你的商品可以快速暴光。如果有这方面想法的兄弟姐妹们，可以直接找每个区的“掌门、护法”哟！

6、找到适合自己的淘宝组织加入

所谓适合自己的组织，论坛上的，可以是掌门、护法、志愿者等。在淘宝还有很多有意思的团体，比如“淘宝日报”、“淘电台”、“淘故事”、“菲报道”等等等等。加入团体不但可以认识很多朋友，也可以通过现有的团队提高您的知名度。

7、利用银币购买推荐位

每位注册淘宝的兄弟姐妹都会有1个银币。可是在淘宝上购买推荐位可要50枚起，所以在淘宝上赚取银币是挺重要的一件事情。很多人不知道淘宝推荐位购买的地方，这里“菲报道”做一个提示：http://forum.taobao.com/bookBanner.htm?&bannerType=3

8、加入消费者保障权益、加入7日无条件退换

加入消费者保障权益，不但是给淘宝买家一个安心的购物环境，同时也是为了让自己的店铺商品能够被更好的搜索到。因为现在在淘宝上购买商品，当你做搜索的时候，有消费者保障权益的商品一定会显示在最前面。而加入的这些服务，可以让买家朋友更安心的在您的店铺购买东西。

9、利用空间推广

淘宝空间是一个很不错的地方。现在越来越多的淘宝商家开始注重空间的发展，空间里不但可以自己为自己做广告、促销信息、活动。同时还可以发表日记、好帖等来吸引人气。很多淘宝买家都会到卖家的空间看看，所以利用好空间做好推广也是很关键的哟！

10、利用店铺公告推广

每个店铺都有一个公告，淘宝旺铺的公告更是可以使用HTML语言来进行编辑。卖家朋友可以把店铺里的热卖品、促销信息等直接发布在公告里，让买家一进你店铺的时候就非常的直观。

11、利用店铺留言推广

很多淘宝卖家都忽视“店铺留言”其实这样是非常不对的。根据搜索引擎的显示，在淘宝店铺留言的地方，很容易被引擎记录。所以广大淘宝的兄弟姐妹也要利用好留言板。留言板非但可以让你提供一些促销信息，还可以变成一个与买家交流的地方。

12、加入直通车

直通车现在也是淘宝上很被看到的一种推广工具。设置了关键字以后，只要买家购买商品在淘宝打上关键字，然后搜索到您后商品被点击了，就开始计费。这里做一个小小的友情提醒，设置关键字的时候不要过于简单，否则你的钱也会由于点击而造成的

消耗高了。

13、运用阿里妈妈推广商品

运用阿里妈妈推广自己的商品，是现在很多淘宝卖家都会做的事情，先来看看推广的方法：（点击）▆◣【菲报道教程】如何通过阿里妈妈推广自己的商品淘宝上现在有一批人叫“淘客”他们很专业，会通过自己的方式方法来推广您的商品，不过一旦商品交易成功了，您可是需要给淘客微薄佣金的哟

14、超级BUYER秀

超级BUYER秀已经在淘宝上拥有多年的历史了。如果买家朋友在你家购买的商品能被秀出来，那么你的商品可是做了一次非常好的宣传哟！让更多人看到你的商品，写的好秀的好，购买的欲望都会被提升呢！

15、外网广告

外网的广告主要是指你在外网的一些BLOG、BBS等地做上广告。或者是在阿里妈妈上，直接搜索适合自己的网站与广告价格用支付宝进行购买，以此来进行店铺与商品的暴光！

16、QQ等其他聊天工具群发广告

旺旺上是禁止发表广告的。可是在QQ、MSN等工具上，还是可以发表您的店铺广告的。（这招虽然有点不雅）可是着实也为您的店铺做了一次宣传。

17、参加各类卖家活动

在淘宝“我的淘宝”——卖家区“活动报名专区”里，有很多很多淘宝上正在举办的各类活动，可以看看是不是有适合自己的活动。如果能参加“周末疯狂购”或者其他一些有人气的好活动，迅速的将产品售出以此来提高店铺的人气。

18、团购商品

为什么要设置团购宝贝？主要是因为淘宝有“人气宝贝”一词。人气宝贝的一项参数就是成功交易售出率。如果你的宝贝被够多的买家所购买，那么当有人搜索该宝贝的关键字的时候，排名就会靠前哟。所以将好的产品设置成优势的价格，也是非常不错的呢！

**第三篇：如何提高淘宝网店浏览量**

如何提高网店浏览量

1.充分利用宝贝关键词:不要搞错分类,注意关键词中“-”表示在搜索结果中 去除一些结果.所以有时同一件产品发布时可以发布两个,一个包含“-”后的 关键词,一个不包含.关于关键字: 店铺名字,公告,宝贝名字都尽量用关键字,名字尽量长,另,过几天再提交一 次,一般都会有效果的.A,尽量包括各类买家可能的关键词.参考首页和分类广告中的关键词.而且每 当淘宝改变搜索关键词的时候,只要这个关键词能跟自己的商品沾边,就尽快把 商品的名称改一下.(每周四修改的?我不太确定).淘宝首页的宝贝类目,每 一种分类都有几个热门的关键字,尤其是橙色的,应该充分利用.B,宝贝中英文品牌,如果有的话.不要错别字.C,店铺的信誉和名称.D,热门字:正版,韩流,明星,促销,优惠活动,特价宝贝等.要黑体显示, 显示其强烈的号召力.E,确保卖点集中,不要太深奥太有创造性,要简要有吸引力.F,店名:尽可能包含多的关键词,如女性,时尚,创意,家居,饰品,等.也 可在适宜的时机加上广告语“打折,促销,情人节,圣诞节”等.G,另外,关键词的排列位置也很重要.

2,控制宝贝上架时间:淘宝宝贝排列默认规则是剩余时间少的宝贝排最前.A,选择 7 天为宝贝的发布时间,不要选 14 天的.B,每天保持一定量的宝贝上架.店里的宝贝要经常更新,就算没有生意,也要 常常弄点新东西放上货架,并把自己积压的产品做个了断,只有让有限的资金不 停快速流动,才会带来滚滚利润.C,利用每天浏览量最高的时间段上架,也就是中午 12:00-14:00,晚上 20:00-22:00.同时注意不同宝贝的热卖时段.(也有前辈说是 11:00~16:00, 19:00~23:00.特别是中午 14:00 和晚上 22:00,周五下午 4 点,周五,六晚上 10 点,周日晚 8 点).5-15 分钟上架一件商品.(这是我自己加的,也不知道是 不是可行,自己试验中,呵呵)

商品名称可以成系列,然后安排登陆的时候也算好间隔,让买家从商品列表中容 易发现,你的规范和用心.D,周末热卖的多在接近周末分期上架.让宝贝在周末剩余一天内均匀分布在各 个页面.每一个商品都是一个广告位.E,购买店铺流量管理好帮手:计数器.自己在物色中,希望朋友们友好推荐, 通知我哦, 准备买一个在小店装.呵呵!(发现我实在很喜欢用“呵呵”这两字, 打出来的同时,脸上还真的会笑.呵呵)(3),设置好宝贝推荐: A,充分利用可以推荐 6 个宝贝的权力,推荐最好看或是最便宜的.下架时间快 到的.B,根据自己的信用程度(比如 5 心)每天推荐 30 款宝贝,一定要推荐剩余时间 最少的宝贝.C,在你的网页上,使用不同的促销方法,增加整体信息.在网页的顶部,中部 和底部都进行着促销.D,利用好促销活动.1,开业买二赠一活动!2,礼品:但事先不

要让客户知道.3,定期举办满就送活动,满不同金额送不同档次礼品.4,节日定期举办活动.找相关的节日做促销.5,老顾客二次消费享受贵宾价格 6,拍卖,选择自己库存充足的货来做荷兰拍卖(一定要保证商品质量和数量)荷兰拍卖在淘宝有个专区的,有相当一部分客户是专门去那里淘宝贝的.7,找一款产品做零利润促销.但前提是买满多少钱才可以加(商品价格)元买 这件商品

(4),增加宝贝数量,合理分类: A,宝贝数量正比于浏览量.每天下架宝贝越多,被浏览几率越大.B,每个小店建议经营一类物品,同时利用分类栏合理分类.

C,注意分类图宽度(宽度应该在 113 像素以内哦)(5),利用好照片吸引顾客: A,巧妙利用拍摄背景,突出宝贝并增加美感.配饰背景也很重要.B,利用下午 2 点左右的太阳光拍摄.

(6),店铺风格一致: A,保持照片风格一致,色调一致,做到赏心悦目.B,店铺风格配合宝贝,个人比较喜欢简洁明快的.(7),拍卖:一元拍+荷兰拍:拍卖吸引人气.A,一天一件.下架时间同样控制在浏览高峰期(上文已提到).B,不要怕亏本,尽选廉价的,我们的目的是吸引浏览量,进而增加小店其他宝 贝被浏览的几率.C,拍卖的宝贝越漂亮越好.(8),赚银币发广告: A,多参加淘宝论坛活动,经常有银币收的.B,在论坛发广告效果可能不大,首页的广告不好抢.不过我想有总比没有好吧.(9),巧设旺旺状态信息: A,利用旺旺状态信息作广告,比如:每月 5 号新货上架,购 100 元以上 9 折, 购 5 件 9 折等等.这样老买家一打开旺旺就看到优惠条款或新品上架,自己也会 来你店里挑挑.

B,小店/店主名称,联系方式,主要经营的产品,有特色的广告词.吸引新客户.

(10),泡淘宝论坛:这是最有效的一点.头像和签名档有自己的特色,吸引好 奇心打开你的店铺,好奇又看上哪个宝贝,那……,哈哈.

A,多发好贴,如果能被收入精华贴当然更好.别人回复,马上去联系别人表示 感谢,也算多认识个淘友,建立自己更广的交际圈.B,回帖,多回原创贴和精华贴,尽量保持在第一页,最好是 15 楼,这样每个回 帖的人很自然的会看到你的签名档.C,也可到各省的省站论坛和各个大城市的城市论坛,和各种专业论坛.如果该论坛有部分栏目可以发广告(比如有二手交易区,跳蚤市场之类的),就 要精心制作一份精美的帖子,发到论坛上,并保持定期更新和顶,让你的帖子始 终处在栏目的第一页.如果该论坛不让你发广告贴,没关系,把自己商品的精美 弄下来,放上去,只当贴图玩,让大家欣赏(例如精美的玩具,漂亮的衣服,时 尚的电子产品等等),自然就会有感兴趣的朋友通过你签名档的地址到你店里参 观啦.D,挖掘就帖子的潜力,特别是精华帖,回复问题.每当写出一篇新的帖子,把

以前帖子的链接拷贝进去,给被人回帖时也可以加上自己帖子的链接.(目前好 像不会被删吧)写上诸如“我的帖子——希望能对大家有所帮助.(链接)”“熬 两夜的泣血之作”等等 F,善用个人空间,除了你的个人空间的主页面外,在右下方的原创推荐里也可 以看到你的原创帖.添加.还可以通过添加好友, 把你好友的帖子也展现出来, 其道理和店铺链接是一样的.G,交换精华帖,好帖的链接,同店铺链接同理:就是把精华帖的链接交换拷贝 到对方的帖子里.

以上十点是基础和前提,下面更关键,要坚持啊!(11),主动发广告给客户: A,做有吸引力的广告词发给客户,最起码要吸引他们到你店里看一下,成功率 很高的.B,大量的发,不是几个几十个哦.多努力!(12),到女人社区发帖子: A,准备好贴子,转发到这些社区,关于女人喜欢(如服装,饰品)的,再上面 贴上自己的店址.B,选择流量大的社区,像雅虎,163,搜狐都有女人社区,且每天流量都超过百 万.

C,注意不要直接发广告,会被删的.多动脑筋,会想到两全其美的办法的.(13),丰富自己店的内容,店铺网址连接到搜索引擎.1,自行提交:关键词该怎么写,还有位置该怎么排列必须好好考究.2,让搜索引擎快速抓取店铺 A,由于搜索引擎是按照 PR 值来恒定一个网站受欢迎的程度,所以,可以到一些 PR 值比高,而又和你内容相关的网站的社区论坛去发布信息,在信息后加上签 名,注意必须是活动的签名,也就是必须能链接到你的店铺的.B,可以注册 google sitemap 查询店铺被收录的情况,注册方法:进去 google 大全,选择右边的 google sitemap,这是网站的营销方法,虽然淘宝店铺无法 提交 sitemap 文件,但是网上店铺营销方法和网站是一样的.3,使用专门注册工具提交店铺:搜索“引擎登录工具”,注意筛选.(14),利用专门登陆买卖信息的商务工具进行宣传,连接到相关商品网址上, 增加浏览量.店铺信息描述不能太长, 但一定要吸引人, 一定要留下店铺的网址, 电话,QQ 等联系方式.(15),群发邮件或在 BBS 聊天室邀请他们进入你的店铺.A,BBS 聊天:谦虚地请他们能够给你的店铺提出一些宝贵建议,同时在与他们 聊天之际,可以把您店铺特色的内容大肆宣传一番,以引起网友们足够的兴趣和 注意.但不要过分引起别人反感.B,可以利用邮件群发工具把您店铺的情况发到邮箱.要决:1.标题建议:吸引 人,简单明了.不要欺骗人 2.内容建议:采用 HTML 格式比较好,另外排版一定 要清晰.(16),老客户口碑相传 A,服务好每个客户,与他们建立朋友关系.B,商店名字不能太长,不能有奇怪的符号.C,店铺主营关键字或店铺类型设置正确.D,用户名最好能用汉字,而且好记.

**第四篇：提高店铺浏览量的六个坚持[定稿]**

提高店铺浏览量的六个坚持

一、坚持在线时间

无论您是专职卖家还是兼职卖家，既然您在网上开店，就要保持一定量的在线时间，即使你没有空与顾客交流，也要保持挂着QQ。试想一下，一个店开着，而没有营业员，怎么会有顾客光顾呢？网店也是如此，开着店，而店主不在，即使顾客看好了商品，无法与您交谈，光临你的店又何必呢？

二、坚持每天多发、回贴

或许很多人都觉得发、回贴对于提高自己的店铺浏览量没有多大的作用，因为社区大部分都是卖家在看。其实并不然，卖家也正是你潜在的顾客，他们之所以在网上开了店铺，是认可了网购，也想从网店找到自己称心如意的商品。坚持每天发贴子，无论是原创还是转贴，最起码可以得到银币，何乐而不为之呢？建议大家在社区每个版块都要发一两个帖子，这样更有利于宣传。回贴要显得自己有诚心，不要总是回一些顶、支持或单纯符号等之类的话语。我们帖子都打开来看了，又何必草草而走呢？建议多回自己的见解、鼓励或帮助楼主的话，这样才能得到楼主也就对你另眼相看。

三、坚持每天有到期商品

这一点很重要。大家都知道，在网店搜索中，默认是按有效期长短来排序的，有效期越短，行排就在越前面，反之就是在越后面。所以每天都有到期商品，就会每天都有商品排在前面。要想每天都有到期商品，就要我们每天都要上货。因此店铺的商品品种要多，建议每天都要上20件商品，选择的时间最好是在中午的12点到13点，晚上8点到10点这段时间，这段时间最多人上网。

四、坚持每天在网店里写日记

这点如今我一直都在坚持，我觉得通过写日记总结一天的工作，了解到工作中优点与不足，以后也会做得更好。更重要的是，每天都写日记，可以体现自己的用心，可以以此招引更多的顾客。

五、坚持申请推荐位

虽然说现在的推荐位很难申请，但我们也要去申请，即使是申请不成功，但至少管理员也会将你申请的商品也过目一轮。

六、坚持与论坛里的网友们多交流

与论坛里的网友们交流，不仅能够增强我们的买卖技巧，同时也达到宣传店铺效果，从而提高店铺的浏览量及销售量。与论坛里的网友们交流可以加及到QQ群，或者多参加社区里的活动，还有就是多去玩社区里的游戏。

话后语：以上只是用于提高店铺的浏览量的方法，至于要提高销售量，还得自己下一定量的功夫。这些也只是自己总结出来点滴，希望对大家有所帮助。

**第五篇：怎样提高淘宝店铺的浏览量**

怎样提高淘宝店铺的浏览量 1．产品数量一定要多，但是不能杂。另外产品风格一定要一致。不能又是袜子又是项链，可以卖同一类型的产品。

2．提高宝贝图片质量，往往好的图品会跟吸引人的眼球哦，让顾客第一眼看到图片就能被深深吸引，另外一定要有细节图。好的细节图会让用户通过图片就能很清楚的了解宝贝的质量和特性。

3．注意发布产品的时间。一般在下午3点到5点或晚上8点到10点购物的人比较多哦！（根据有关方面统计）如果我有70件产品，我分7次发布。周一到周日，每天3点，发布10件，这样，在一周后，每天的3点左右，都会有快下架的产品，由于浏览产品，顾客肯定也会看看店铺其它东东！所以你的产品越多，每天没浏览的也就越多。

4.多到淘宝论坛里逛逛，其实论坛里面会有很多潜在的买家的，而且还可以向前辈们学到很多经验，另外自己也要常常发帖，对于别人提出的问题也要积极回答，因为只有你积极去回答别人的问题了，别人才会在你有需要的时候来帮助你。

5.现在微博很流行，建议大家注册个微博，能认证的话最好认证一下，微博上的流传非常快的，你可以把自己的宝贝发布到微博上，让大家都可以看到。

6.QQ空间其实也是一个很好的利用空间，我相信每个人的QQ上一个个都有100多个好友，你可以经常把一些新上架的宝贝放到空间里，上传一些宝贝图片，产品描述写的好一点，相信别人在登QQ的时候也可以看到你的宝贝图片啊什么的，很有可能给你带来生意的哦。以上这些建议大家可以借鉴一下，不能说一定管用，但是相信只要大家认真做到这几点应该会给亲们带来流量的，在这里谢谢大家了。

根据淘宝网统计，信誉度的高低对于75%的买家的购买行为有极大的影响，信誉度越高和宝贝好评越高的网店更容易卖出宝贝，所以有很多卖家都对自己的信誉很看重，如果自己的店铺信誉度不高，那么很难招来客人！

如果想快速安全的提升信誉，这里给大家介绍个提升信誉的平台——麦好多平台，麦好多刷信誉平台提供全国不同会员真实淘宝交易，快速提高店铺的信誉和宝贝的浏览量，从而提高宝贝的知名度和关注度，增加宝贝好评记录，增进买家对您产品的信任，从而促进宝贝销售量的提升！

信誉提升了，您的宝贝排名也会靠前，宝贝排名靠前了，那离成交就更进一步了！更多详情请访问麦好多平台http://

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