

应届生2018校园招聘 求职大礼包

奥美篇

应届生论坛奥美版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-385-1.html>

应届生求职大礼包 2018 版-其他行业及知名企业资料下载区：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛（推荐）：

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章 奥美公司简介.....	3
1.1 奥美公司概况.....	3
1.2 奥美文化.....	3
1.3 奥美历史.....	3
第二章 奥美公司笔试面试资料.....	4
2.1 在奥美呼吸都让我觉得舍不得放松（面试实录）.....	4
2.2 实习生面试经历.....	6
2.3 AE intern 面试经验.....	6
2.4 奥美新兵计划——笔试经验.....	6
2.5 2016 奥美新兵计划——笔试经验.....	7
2.6 2015 奥美新兵计划笔试.....	8
2.7 热滚滚的 奥美 2015 新兵计划笔经.....	9
2.8 广告门 CEO 劳博郑重推荐——关于 2013 奥美中国新兵计划笔经.....	10
2.9 广州黑狐奥美笔试.....	16
2.10 2012 新兵计划笔经.....	16
2.11 奥美笔试.....	17
第三章 奥美公司综合求职资料.....	18
3.1 实习面试准备题+答案.....	18
3.2 奥美实习的笔试与面试经历.....	22
3.3 我的奥美之旅，给需要的朋友提供一些经验.....	23
3.4 在奥美的三个月.....	23
3.5 连简历都不投，我是这样成功进入奥美的.....	24
3.6 关于奥美 2013 新兵计划选拔环节的一点建议.....	27
3.7 2012 奥美新兵入选经验分享.....	27
3.8 非广告新闻专业，非特别知名大学，英语很烂的我，笔试面试奥美.....	32
3.9 新兵笔经.....	33
3.10 奥美新兵笔经面经.....	34
附录：更多求职精华资料推荐.....	37

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2018 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 奥美公司简介

1.1 奥美公司概况

奥美集团由大卫·奥格威于 1948 年创立，目前已发展成为全球最大的传播集团之一，为众多世界知名品牌提供全方位传播服务。业务涉及广告、媒体投资管理、一对一传播、顾客关系管理、数码传播、公共关系与公共事务、品牌形象与标识、医药营销与专业传播等。奥美集团旗下已有涉及不同领域专业的众多子公司：如奥美广告、奥美互动，奥美公关（详见“奥美公共关系国际集团”），奥美世纪，奥美红坊、奥美时尚等。

1.2 奥美文化

“品牌是一个综合的象征。它是产品的属性、名称、包装、价格、历史、声誉以及广告的总和。消费者会凭着对品牌的使用者的印象以及自己本身的经验来定义品牌。”——大卫·奥格威 1955 年

奥美国际(Ogilvy & Mather)在 20 世纪 90 年代初提出了“品牌管家”(Brand Stewardship)的管理思想。“品牌管家”实际上是一套完整的企业计划，用以确保所有与品牌相关的活动都反映品牌本身独有的核心价值和精神。简单的说，“品牌管家”意味着理解消费者对产品的感受，并将之转化为消费者与品牌的之间的关系。到 20 世纪 90 年代中叶，随着整合营销传播(IMC)的风行。

1.3 奥美历史

一切始自广告大师大卫·奥格威。
他以过人的才智和热诚写下了精彩的一生；他对广告不同凡响的见解与理想，造就了奥美的传奇。
1948 年，大卫·奥格威在纽约创立自己的广告公司。
想要与众不同，立志成为一个强大的品牌；一个值得尊重、高品质、有着非凡创造力和才智的品牌；一个可以激发起大众与客户强烈的忠诚感、具有一流运作规范的品牌。
今天,奥美已经从两个员工成长到跻身全球 8 大广告事业集团之一,有 359 个分支机构分布在 100 个国家和地区。
矢志建立一个与众不同的品牌：具有非凡创造力，能激发起员工与客户强烈的忠诚感、并具有一流运作规范。正是这种精神，形成了今天的奥美文化。我们的历史就是一个人的思想、才智和工作规范演绎成一种公司文化、一种明确的行业政策和一种趋势的发展历程。
坚持做“好”的广告：具销售力，并且有助于品牌的建立。
1989 年，WPP 以 8 亿 2500 万美元强迫收购奥美广告（Ogilvy & Mather），成为全球最大的广告集团。

如果你想了解更多奥美的概况，你可以访问官方网站：<http://www.ogilvy.com.cn/cds/newsList.aspx>

第二章 奥美公司笔试面试资料

2.1 在奥美呼吸都让我觉得舍不得放松（面试实录）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106539-1-1.html>

奥美——这所广告界的“黄埔军校”，他有多牛逼，我就有多紧张。

下午北京时间两点整，一颗沉默的心在金宝街游荡了半小时又在华丽大厦一层银行里静坐半小时才上楼准备面试，你说我平时多欢脱的人，到了奥美，整个人怂地呆若木鸡状。其实，没有我想象中地那么可怕，不信你且听我慢慢道来。

时间：3:00pm

地点：金宝街华丽大厦奥美 10 层

事件：我惴惴不安地上了电梯，见电梯里另外一个大哥按了 11 层，我明知故问地说道，11 层也是奥美吧，他回答说是 account。然后寒暄几句 10 楼就到了。我打了 interviewer 的电话，他笑着说他在 1 楼。不一会儿一个笑起来有点天真还有些邪气的小哥上来迎面就问我，我们微笑着心照不宣地走进了 10 层。最初他安排我在进门左手边的接待区一角稍作歇息，然后就去准备电脑。我小心翼翼地张望了四周，色调都特别纯，黑、红、白主色居多真心还没进内部，就能感受到具有创意感和现代感的空间设计。没有咖啡味，空气很清新，采光也很自在。随后小哥带我进入一个小组办公室，又是黑色基调的桌子。在进门之前看见一位女士在切西瓜，年龄稍大些，很厉害的模样。之后，小哥带我去 11 层进行面试。

时间：3:30pm

地点：金宝街华丽大厦奥美 11 层

事件：这楼是阿康组，10 层是文案创意组。其实这个小哥声音特小，他自我介绍时我只听懂了“资深文案”四个字，姑且称其为“小绵羊”吧。然后在一条绿植下的沙发椅上面对面坐着聊起天来。

绵羊：给你 15 秒介绍下自己。

我：balabalabala

绵羊：为什么我要你 15 秒呢，我要的就是简洁。你抽烟么？

我：不抽

绵羊：奥美每年都会有人猝死的，在奥美工作量真的很大，其实开始我想要的是男孩子，你能熬么？

我：恩，我知道，你可以把我当男孩子使。看我黑眼圈就知道我很能熬夜的。

绵羊：.....你怎么理解文案的呢？

我：能打动人有影响力并带动销售获利的文字（其实后来想想这真的是太狭隘的说法了）

绵羊：你为啥学广告啊？

我：哈哈哈哈哈，其实我也不知道啊。感兴趣吧。

绵羊：我做广告啊，其实就是因为好玩儿。你看大家在奥美工作都特别地自由，我在工作时觉得很好玩，我就喜欢去做，广告对于我来说是很好玩的事。那你说说你印象最深的 slogan。

我：我喜欢钱。美利金融的“用更多金融可能，支持更多美丽人生，美利金融”。

绵羊：为什么呢？

我：我主要是看几支美利金融 TVC 里的文案记住的，是前奥美创意总监邱欣宇亲自操刀的文案。怎么说呢，很多时候吧，金钱给人带来的更多的是冰冷感，但是在互联网时代这几个宣传片都很写实，削弱了那种距离感。而且

相较于李欣频老师的文案作品，邱欣宇的文字很朴实，李老师的文字是很有文化底蕴的，但是对于没有一定知识储备的受众来讲，是很难理解的，更不能说认同理念了，所以有一定的弊病吧。

绵羊：恩，那你是喜欢厚重感的还是有创意的调性？

我：更偏向于创意吧，恩。

绵羊：恩，其实我也是更考虑受众些，毕竟是要面向受众的，我这个组客户是奥迪，所以你对汽车行业了解多少？

我：.....坦白讲，我是一小白，但是我愿意去学。

绵羊：如果要是进来的话，之前你必须狠狠恶补，而且之后还要能跟得上节奏。恩，而且奥美实习生工资很低，我都觉得实习生真的好虐。

我：恩，我愿意，就是因为我是一张白纸，才愿意潜心去学。我知道很低.....

绵羊：你研究生导师是谁？

我：.....我9月份才开始.....

绵羊：.....恩，我不是很严格的人，但是目前文案就我一个，所以我想我带的人是很勤奋的人，你可以是一张白纸，但是不能不努力。不仅对奥迪发展历史、文案历史有了解，还要了解竞争者，宝马啊、奔驰啊这些文案。你可以熬吗？想清楚，能实习多久？

我：我明白，我可以，三个月。

绵羊：恩.....你带的作品有么？

我：.....（省略不写）

绵羊：你还有什么想问的？

我：我英语不好，如果进组了，需要翻译文件么？

绵羊：这个没有要求的，我们组创意英语都很厉害，我也是留学回来的，account 这边客户的文件德文啊英语啊都有人翻译，英语不好没关系。

我：.....（心里窃喜和膜拜并存）

.....

.....

以下省略。

大致谈话内容如如上，小绵羊的声音真的很小，我不好意思问。但是很舒服的声音，而且听他说话才发觉 4A 中英混腔的说话真的很自然，并且有些词语真的用英语表达出来很贴切，在心里默默把之前不好好学英语的自己虐个千百遍。

妈妈总说我啰嗦，真正面试了，我就觉得确实，15 秒介绍自己的短时间不更应该强调准确简短么。学会简洁。上了一课。

当还在 1 层暗自思量自身不够优秀的我听小绵羊说，你可以是一张白纸，但是不能不努力不勤奋。笨鸟先飞。上了一课。

你觉得你自己不够优秀时，真正比你优秀的人永远都还在拼命努力中。上了一课。

不要只是去想，要去做。上了一课。

说实话啊，我觉得我成功的希望不大，尽管对英语没有要求，但是相比对汽车行业了解且似乎抗压力强的男孩子来说，我会不会处于弱势呢？

跑了一天，最后奖励自己一瓶农夫山泉，太渴了。

2.2 实习生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106536-1-1.html>

晚上投的简历，第二天中午就收到了面试的电话通知。准备了一下后就去了。是个很开放性的面试。专业提问不是很多，但感觉自己也没有让 hr 满意。最后问我（因为我已经毕业了）是不是如果有正式的工作就会走了，不能够保证实习时间，我说是的。。。我觉得我应该不会有希望了。我感觉他们现在貌似也不是特别需要实习生的样子

- 1、为什么没有留在美国读研；
- 2、还有没有投其他正式的工作；
- 3、你有没有什么问题；
- 4、有正式工作是不是就要走了；

2.3 AE intern 面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106535-1-1.html>

先是在实习僧上面投简历，回复真的很快，周五傍晚投的晚上八点就收到了面试通知，面试地点是金宝街华丽大厦。

由于我还没有放假，人不在北京，通过和面试官协商之后将面试改为了英文测试，之后再等待通知。周一的时候收到了一份文件（是一份 ppt 其中的几页）翻译成英文之后发了回去。面试的话，还在协商之中。

能够工作多长时间？

和上课是否冲突？

由于目前还只是初步交涉阶段，还在一直争取，好希望能够尽早拿到 offer~~~

学校好好好吐艳，一直把学生绑在学校，都不能去北上广深找实习，哭

2.4 奥美新兵计划——笔试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2026334-1-1.html>

奥美对于我，就像一个梦。朝思暮想了 3 年。

奈何大学没学广告学、新闻学等，入了财大，毫无激情可言。

网申作品，认认真真写了一个策略 PPT，顺利入选笔试。

下面说笔试，数了数，上海今年笔试的人 36 人，起码网申有 1000 人吧。千里挑一。。感叹自己很幸运！！

HR 总监姐姐穿了一身【奥美红】的连衣裙，非常温柔漂亮。认认真真的介绍了奥美文化，奥美今年的新兵计划，和题目要求。整个氛围非常愉快、舒适。我开始蛮紧张的，在 HR 姐姐的絮叨中慢慢放松了下来。

题目还是和往年一样，不过今年多了一个附加题。

第一个题目是广告赏析。广告是 2015 年双十一的“总统发来贺电”，就是那个纸牌屋主角，坐在白宫讲话的视频。问题 1 是，创意点是什么？问题 2，双 11 受众是谁，他们有神马特点？问题 3，明年双 11 选个名人来代言，你选谁，怎么用他？

第二个题目是英译汉，汉译英。今年的翻译是大数据，所以翻译题，大家也要抓热点呀！！

第三个题目，热点分析。问题是，大数据对广告行业有什么影响？

今年特例

附加题：答对加分，不答，答错不扣分。。。这么爱的奥美，必须回答，给自己加分呀！！

问题：

1. 除了电视、平面广告，你还见过哪种形式新颖的广告？
2. 这个广告创意点在哪儿？
3. 它的特色是什么？
4. 这个广告形式，可以用在其他品牌上吗？为什么。

以上就是 2016 新兵计划的全部题目了！希望自己好运。也谢谢前辈们的分享，我考试之前有好好准备，也给我了我很多帮助。

好吧，最后笔试楼主挂了。好伤心，还哭了一会儿。

看网上群面经验，应该是分组做整合营销案例策划，比如 2016 年奥运和耐克，策划一个包含传播策略、传播主题，传播内容，传播媒介的整合营销方案。

2.5 2016 奥美新兵计划——笔试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2026334-1-1.html>

奥美对于我，就像一个梦。朝思暮想了 3 年。

奈何大学没学广告学、新闻学等，入了财大，毫无激情可言。

网申作品，认认真真写了一个策略 PPT，顺利入选笔试。

下面说笔试，数了数，上海今年笔试的人 36 人，起码网申有 1000 人吧。千里挑一。。。感叹自己很幸运！！

HR 总监姐姐穿了一身【奥美红】的连衣裙，非常温柔漂亮。认认真真介绍了奥美文化，奥美今年的新兵计划，和题目要求。整个氛围非常愉快、舒适。我开始蛮紧张的，在 HR 姐姐的絮叨中慢慢放松了下来。

题目还是和往年一样，不过今年多了一个附加题。

第一个题目是广告赏析。广告是 2015 年双十一的“总统发来贺电”，就是那个纸牌屋主角，坐在白宫讲话的视频。问题 1 是，创意点是什么？问题 2，双 11 受众是谁，他们有神马特点？问题 3，明年双 11 选个名人来代言，你选谁，怎么用他？

第二个题目是英译汉，汉译英。今年的翻译是大数据，所以翻译题，大家也要抓热点呀！！

第三个题目，热点分析。问题是，大数据对广告行业有什么影响？

今年特例

附加题：答对加分，不答，答错不扣分。。。这么爱的奥美，必须回答，给自己加分呀！！

问题：

1. 除了电视、平面广告，你还见过哪种形式新颖的广告？
2. 这个广告创意点在哪儿？
3. 它的特色是什么？
4. 这个广告形式，可以用在其他品牌上吗？为什么。

以上就是 2016 新兵计划的全部题目了！希望自己好运。也谢谢前辈们的分享，我考试之前有好好准备，也给我了我很多帮助。

好吧，最后笔试楼主挂了。好伤心，还哭了一会儿。

看网上群面经验，应该是分组做整合营销案例策划，比如 2016 年奥运和耐克，策划一个包含传播策略、传播主题，传播内容，传播媒介的整合营销方案。

2.62015 奥美新兵计划笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2021299-1-1.html>

本人 985 本科，香港硕士。

2015 新兵计划，报名很简单，2 分钟填写基本信息，再提交一个‘大话未来’的作品。其实这个很简单，关注一些最新的广告行业动态，发展趋势，思考一下觉得有哪些问题。比如我认为，现在很多所谓的‘互动营销’其实都是厂家自嗨，并没有达到 earn media，引起受众互动的目的。然后做了一个 h5 提交了。

笔试：再北京奥美进行，当天笔试大概 30 人左右，可能还有其他场次，但是总体人数应该不多。笔试题目也很简单，如下：

1. 看一个广告，再根据这个广告有一些提问。这次看的是双十一淘宝邀请了纸牌屋男主拍摄的广告。问题是双十一核心受众，广告亮点，如果明年让你做这个广告 你怎么办等等。平时关注一些最新的有趣的广告即可，也可以看一看微信公众号，比如我个人很喜欢“网络广告人社区”，“风和日丽”，“麦迪逊邦”，“创意 邦”。都要加入广告行业，应当多了解广告的现状。
2. 翻译，中译英，英译中，很短。
3. 给一个 brief，想一个广告创意。个人认为，说清受众，idea, tagline，广告形式、内容即可。
4. 写一个公关稿，400 字吧大概。

另外还有附加题，写一个最近影响最深的广告，说明理由，说明是否可以复制于其他品牌。

之后收到了群面，但是个人原因拒绝了群面。

奥美新兵的吸引之处在于轮岗，如果跟到好项目会很有意思，反之你懂的，另外就是刚刚熟悉就要离开。如果想做 copywriter，又没有广告相关经验这是一个好途径。如果想做 as 也就是客户服务，那么其实新兵意义一般，as

的重点在于客户沟通和管理，熟能生巧。as 也是会参与 brainstorm 的，所以 工作也是每天不一样，也有创意的部分。

进广告行业，因为学习过，老师总说：低薪水，高压，高工作时间，但是好处在于每天都不一样。希望进行业之前，想清楚，你是否做好头两三年都 5k 左右工资的准备。

奥美之类的 4A，总是广告人的一个情怀。有志之士，大有可为。

2.7 热滚滚的 奥美 2015 新兵计划笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1921783-1-1.html>

真的是滚烫的 2015 年奥美新兵计划 北京地区的笔试题目，下午刚考完，回来就码字。不为攒 RP，只是为了今年因为种种原因没进笔试或者一直对奥美情有独钟的孩子们。

LZ 学的是管理，跟广告什么的一点关系也没有，只是自己对公关这块很感兴趣，所以一直就对这个领域比较关注。那在类似的公司中呢，又尤为喜欢奥美，所以当收到北京地区奥美的 HR 打来的电话通知 LZ 进笔试的时候呢，真的是激动惨了。但是第二天当激动劲儿过去以后，又开始了深深的纠结，LZ 在北京呆过半年的时间，因为实在是无法忍受北京的空气质量而打道回府，所以这次考试去还是不去，LZ 还是比较犹豫的。但是 LZ 觉得如果不去试试的话，以后一定会后悔，所以还是决定去北京和奥美有一次真正意义上的接触。

说起之前简历筛选部分的作品呢，LZ 是花了一个晚上做了个 PPT，因为不限格式嘛，省时间就做 PPT 了。笔试之前跟其他小伙伴交流，有做视频的，也有做成类似电子书的，还有直接做成二维码+网站的，反正就各种高大上。但是我的建议还是要选自己最拿手的，重要的其实是对味儿，很多小伙伴也许东西做得很好却没有进笔试，可能是真的因为风格不搭，而不是你不优秀，“不适合”这个理由现在想来真不是 HR 编来哄我们的。

进入正题说笔试。时间是从 14:30-16:30，但是开始的半个小时是互动环节，HR 一共准备了 11 道题目给我们抢答，答对了奥美独家定制的小家用电器（手电筒）奉送，是不是超级有吸引力呢。5 道选择题+6 道问答题，其中问答题就是要我们说出新兵计划希望大家具备的 6 种特质：好奇心、勇敢、灵敏、有担当、热情、合作这六点。只要回答出任意一点就可以啦，要谢谢坐在后面的 zincon 同学，让我把奥美牌手电筒带回家！

互动结束以后，就发答题卡啦。题目形式没变，第一部分还是广告作品赏析，这次的视频是卡特（CAT）挖掘机针对中国的中小客户做的推广视频，问题有三，一是这三则视频的传播目的，二是卡特作为一家国际化企业，视频内容如此接地气是为什么，三是这个创意有什么优缺点。第二部分依旧是中翻英，和英翻中。第三部分是热点问题分析，这次的题目是 3D 打印技术日益盛行，请问你觉得 3D 打印对广告传播有没有什么帮助，如果有，可以用什么样的方式使用 3D 技术促进广告传播，并使大众增加对品牌的好感；如果没有，请说明原因。所有的题目就是这样啦，总体来说，去考试的小伙伴中，真正学习广告专业的人并不多，有些专业知识当然是好的，但是不是相关专业的同学们也可以大胆尝试。毕竟奥美真的是一家不看背景的企业，棒棒哒！

下午等待的时间大家都跟 HR 姐姐聊得很开心，然后小伙伴们也都特别好相处。有不少同学都是从外地特地赶到北京只为参加奥美的笔试，还有一个从英国赶回来的同学，可见奥美的吸引力之大。但是奥美方面也真的应该考虑一下这方面的问题，缓解一下大家的笔试面试成本；还有一个问题就是，在考试过程中，HR 姐姐会准点报时，但并没有在投影上显示倒计时，这样对于大家把握时间还是有影响的，所以下次也可以注意一下。2 个小时的考试时间利用的刚刚好，离开的时候，看着门口竖立的奥美 Ogilvy & Mather 的红色广告牌的时候还是没忍住拍了一张，仅此纪念我与奥美的第一次亲密接触。

2.8 广告门 CEO 劳博郑重推荐——关于 2013 奥美中国新兵计划笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 12 月 4 日

郑重声明：此贴完全属于作者杜撰虚构，不代表作者任何观点，由此生出的任何法律问题，本人将不承担任何法律责任。

本帖适合旨在进入奥美中国或广告行业的 2012、2013 应届毕业生，对奥美中国或广告行业有兴趣的高中生、大学生，以及奥美中国或广告行业的员工交流使用。

转载请注明出处。

一 前言

奥美是中国最大的营销传播网络，提供包括广告、直销、互动媒体、数码营销、数据库管理、公共关系、图像设计及相关营销领域在内的全系列营销传播服务。

由于在中国的广告人才奇缺，所以奥美率先在广告行业兴起新兵计划，旨在淡季招收一些有洞察力，有能力的新兵，用自己的资源全力培养，等到旺季一到，就可以派上用场。

因为奥美被称为“广告的大学”，所以进入奥美，就等于读了一个广告学的研究生，比全世界任何一个大学的广告学专业学到的东西更多，于是每年都有很多世界各地牛人来参加。

二 网申

据说从 2009 年奥美新兵计划开始，每年网申收到的作品都超过 2000 份，今年也不例外。

以北京奥美为例，这次北京奥美从 2000 多份作品中抽出 113 人来参加笔试，其中 27 号上午 49 人，28 号上午 64 人。这 2000 多份作品中，有来自清华北大复旦的本科生和研究生，也有来自一般大学的本科生和研究生，有广告专业的牛人，也有英语专业、交通运输专业等半路出家的牛人，此外还有许多英美留学归来的超级海归。

这 113 年当中，将抽出大概 60 人参加团体测试，也就是俗称“群面”，60 多人“群面”当中抽出 30 人参加最终面试，最终面试抽出 15 人成为北京奥美新兵计划的成员。

仔细研究入选笔试的 113 人的名单，其中有非常牛逼的大学的广告学专业的学生，也有非常一般大学的非广告学的学生，真是不拘一格降人才，什么人都有。

为什么有些海归学历高、还是广告专业的不入选，而有些国内土鳖非广告专业的就可以入选，为什么有些人网申作品做得很长很有见地却不入选，有些人网申作品做得很简单，甚至只有几句话却入选了呢。本人从多方调查，下面将举出一个例子进行猜想和解释。

以下内容纯属虚构：

据调查，2013 奥美新兵计划 PPT 要求是“网络媒体的明天”，一学生只做了一页 PPT，上面只有一行字“网络媒体没有明天”，直接入选笔试了。一童鞋只在特殊经历里写了“我是@冷笑话精选 微博的幕后操纵者”，直接入选面试了。一屌丝简历写了我是香港大学研究生，但他的 PPT 做得很长没新意，被 fire 了。

我想说明什么呢？

第一个事例想说明的意思是，你要艺高人胆大，有新意有胆量。广告人就要推陈出新，打破僵局，奥美需要的不是循规蹈矩的人，而是有创意有胆量有洞察力的新兵。

第二个事例想说明的意思是，如果你在传播领域做得很牛 B，比如你操纵了@冷笑话精选 这个账号，这个账号目前市值大概值 2000 万，你做出的伟大事迹连奥美所有员工都做不了，这时候你的能力已经超出了他们的期望，这时候就免去了笔试的繁琐过程，甚至不用面试直接进入公司。因为你的能力和你掌握的资源，就是奥美所想要的。

类似的事例还有，香港理工大学设计学院学生 Jonathan Mak Long 设计的乔布斯去世时苹果 logo 和乔布斯头像相结合的作品，成为戛纳广告最年轻的全场大奖获奖选手，奥美直接向他抛出了橄榄枝。

第三个事例想说明的意思是，就算你是清华北大复旦港大的研究生，广告专业，你网申作品也做得很规矩，但是由于做得冗长累赘，缺乏新意，没有自己牛 B 的观点，最终也会被 fire 掉。

这次网申作品，我就先写了一篇《关于奥美中国的整体情况及人才需求报告》，先在微博上引爆热点，

然后在网申作品上分析研究这篇文章的传播轨迹，获得了奥美高层的好评，得以进入笔试环节。

本人认为，想从 2000 多人的竞争中脱颖而出，进入笔试其实很简单，就算你木有网申作品，你只要个人特殊经历里写道我在奥美广州实习过，或者我在其他牛逼公司实习工作过，或者把你做过的牛 B 传播事例写出来，这样就能轻松进入笔试。当然，有个观点新颖的网申作品加上你牛逼的个人经历，这样更完美了。

三 笔试

1 关于笔试的弊端和建议

这次奥美北京笔试，做得有点不好。首先 HR 在一个下午从北京给我打来电话，通知完毕后，没有给我发来确认邮件。

其次，这次奥美新兵计划，由于是从全国各地广招人才，学生势必从全国各地聚集京城或上海魔都，车费食宿自理，这根本不符合“奥美爱地球”节能环保的观点。这给很多家境一般的学生造成了巨大的压力。

据了解，这次有一位来自福建的考生上京笔试，飞机票来回两千多块，加上住宿费总共花了 3,4 千，本人为了响应“奥美爱地球”的观点，节能环保，从花城广州坐火车硬座直达，一路上泡面不断，最终也花了我一千多块。有许多外地考生花了 1 千到 5 千不等，这让我们这些没有参加劳动的消费者苦不堪言。

第三，这次奥美北京只给了我们一个公司地址，并没有给我们说明坐车步行路线，服务不够详细体贴。

据了解，包括广东省广告公司、黑弧奥美在内的 4A 公司，外地笔试考生均有单程路费报销，广东省广告公司还有专车接送外地考生，帮忙安排食宿，而北京奥美不但没有报销，甚至我们去了北京奥美笔试期间，没有专门的员工带我们参观公司，介绍公司的文化等，我们完全感受不到来自奥美的温暖。

据说，奥美爱地球是奥美集团旗下的全球性可持续发展业务部门，致力帮助品牌通过战略规划和传播发挥可持续发展的影响力。奥美爱地球与富有远见卓识的企业开展合作，力图将可持续发展转化为企业业务及其所在社区的发展动力。

我觉得，节能环保，就应该从小事做起，招聘新兵这等事情，也要认真对待。

既然奥美无法做出给我们车费单程报销，或者资金有点紧张，那么为什么不创新招聘规则，节约成本，实现公司和考生双赢呢？

以下是我的一些建议，此建议旨在要求和帮助奥美中国成为节能环保爱地球的行业表率，让奥美以实际行动“爱地球”，且切实考虑奥美新兵的经济压力，帮助年轻人成就梦想。

据了解，奥美中国在北京、上海、广州、福建等城市均有分部，而各个分公司 office 之间是有电视电话的，也有网络视讯会议系统，我建议，各个地区的考生根据就近原则去奥美中国各个城市分部，在 ogilvy 本地 office 做 real time 的笔试，在本地 TRC 同事的监督下做，这样绝无作弊嫌疑。

这样做的好处就是，奥美不必花费几万块给 100 多位考生报销车费，考生也不用咬紧牙关勒紧裤带千里迢迢来参加笔试，真正做到了节能环保爱地球，实现奥美中国和新兵考生双赢的局面。

在打算写出此建议之前，我也是摇摆不定，怕得罪奥美中国的领导，但是之前在奥美中国工作过达到总监级别的一位前辈（应他本人要求，这里不方便透露姓名）跟我说：

“我只想问你，如果你一路循规蹈矩而能进入奥美，那么你这一生就一定能成为一个伟大的行销广告创意人吗？如果你剑走偏锋而能在进入奥美之前就引起行业关注，即使奥美因此而没有录用你，你会因此而一定不能成为一个伟大的营销广告创意人吗？你之前的所作所为，虽然是在为自己争取机会，但实质上已经帮助奥美做了一次公关了，他们应该感激你才对。如果你现在再帮一次而他们不理睬，你觉得算不算以怨报德？如果大家都没有了解更多的资讯、没有想出“更创意”的解决方案，是不是你也必须‘和大家一样’？”

在他的建议和鼓励之下，我谨代表少数几位这次进京参加奥美中国新兵计划笔试的考生，要求奥美中国考虑一下以上建议。

2 关于笔试内容

这次笔试分为三个部分，考试时间为 90 分钟。

第一部分是广告赏析。内容是奥美做的关于 1 号店的广告。问题是此广告的传播主题和传播目的是什么？核心信息是什么？亮点在哪里？你有什么建议或改进？

因为这次奥美做的 1 号店广告是一个水案，并没有引起很好的广告效应，被业界批评有点多，所以考试的目的在于，考生能不能看出此广告的弊端在哪里，能不能提出有见地的建议和改进。

对于下届考生来说，准备此部分题目的方案在于，仔细研究奥美中国为广告主做过的所有广告，从传播主题和目的，核心信息，亮点，好处和坏处，改进和建议这几方面入手，这样做的好处是，提高对广告的感受力和洞察力，提高对广告的赏析力，为下次参加奥美新兵笔试做好准备。当然，研究其他广告公司做过的视频广告对自己本身能力的提高也是大有裨益的。

第二部分是中译英，英译中。这次中译英英译中的题目是，关于奢侈品营销的两篇短文翻译，因为上海奥美前段时间刚成立了一个奥美公关奢侈品的部门，此题目旨在考察考生对于奥美的动态，奥美的新业务有没有研究，有没有更好的建议，也顺便考察了考生的英语水平。因为作为一个国际化的中国广告人，有高超的英语使用水平是很有必要的。

对于下届考生来说，准备此题目的方案在于，仔细钻研一些广告人必备的广告英语，这次我准备的广告英语中，就出现了好些广告英语高频词汇，比如：

CPC 点击付费广告 适用于大中小任何站点。

CPA 每行动成本 用于站长和网赚类网站。

CPM 每千人成本 适用于流量较大的站点。

CPD 每天收费成本 适用于站长和网赚类网站。

GRP 总收视率 毛频评点

CPV 展示付费类广告 适用于流量较大的站点。

CPR 每回应成本

CPP 每购买成本

PPC 广告 根据点击广告或者电子邮件信息的用户数量来付费的一种网络广告定价模式。

CPS 售金额计费类广告 用于产品和销售类网站。

Creative Brief 创意简报

Planning Documents 策划文稿

Copywriting 文案（指文案的工作）

Copy 平面海报上文案部分的简称

Execution （广告的）执行

Pitch 指的和不同公司的竞争，最典型的是比稿。

Unique Selling Proposition 独特销售主张

ATL 和 BTL 线上线下推广，可能国内说这个的不多。

Slogan 广告口号

Strapline (英联邦国家说法) 一般指广告海报上贴近 Logo 的广告词。

Creative strategy 创意策略

Target Audience 受众

Online Interactive App. 线上互动式的程序（一般见于广告性质的专题网站）

Web banner 网络广告 一般指窗体的 比方说浮动条子等等

Guerrilla ads 游击广告

Viral 病毒式传播的广告

Print ads 印刷品广告

Tv ad or TV commercial 电视广告

Direct Mail (DM) 直投。

email 那种就是 EDM

当然，只懂这些广告英语是远远不够的，还要从整体能力方面提高自己的广告英语水平，阅读和学习各种英语撰写的广告文案策划作品，达到能用英语来撰写 PPT 方案，用英语来撰写广告研究报告，这样进入奥美中国的几率才会大大提高。

第三部分是热点分析，要求撰写 500 字以内的短文。比如上一届其中一道题目是“如何看待社交媒体和广告的关系”，今年的奥美北京的题目是“谈广告植入”和“回顾近段在 SNS 上的热点事件，分析社交媒体对人际传播、媒体传播和社会传播的影响”，奥美上海的题目是“智能手机越来越普及了，对我们接受信息的影响，对营销传播的意义，如果为某客户提案，你会综合其它什么平台进行行销。”

对于下届考生来说，准备此部分题目的方案在于，仔细钻研广告学的基本原理和内容，打下坚实基础，然后要关注各种热点问题，学会用广告学原理来分析，在分析的过程中，要学会用创新观点来看问题。

比如前段时间的面试体，首先可以从数据分析入手，从转发的爆发阶段，震荡阶段，回落阶段分析，弄一个转发次数的函数分析图。其次可以从转发节点分析，也就是俗称的“二次转发”，从二次转发到三次最后到达多次转发，这体现了微博转发的无向性和不确定性，这也是微博的魅力所在。第三可以从内容分析，比如表情出现次数，还有关键词出现次数。最后可以得出总结和结论，运用自己的广告学知识，天马行空地得出有创意的结论。

3 关于笔试的一些话

按照以上方法来锻炼自己，就算最后进不了奥美中国，也提高了自己的广告素养，为以后在广告行业开天辟地奠定基础。

四 后记

广告人是很苦逼的，工资低，加班多。但是，如果你连广告都可以做了，以后还有什么做不成的？

2.9 广州黑狐奥美笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 11 月 24 日

今天过去黑狐奥美笔试了

今年是第一年校招，给大家留点痕迹吧

一共十道题，原则上是 90 分钟，但还是可以超时的啦~

1. 你觉得奥美是怎样的一家公司？你最喜欢奥美的什么？最讨厌的又是什么？
2. 你朋友对你最差的评价是什么？用事实证明你很符合这一个评价。
3. 你觉得创意什么？用两个例子证明你的观点。一个是你现在想到的，另一个是你以往经历过的最有创意的。
4. 你觉得“事实管理”是什么？
5. 你最喜欢的一个广告是什么？为什么？
6. 描述一个你最希望的工作伙伴和理想情人，并说一下期间的异同。
7. 你回到家，进入你的房间，打开电灯，发现电灯没有亮。你在发现是什么问题的过程中，是怎样的一个顺序？
8. 如果你在一年内得到升迁，你觉得会是什么原因？
9. 用 500 开头写一个“半夜，你还在办公室加班，突然电话响了”的故事，包括一下角色：你的老板，你的客户，你的伙伴，清洁阿姨，鬼。【不知道是 500 开头，还是 500 字，怪怪的题目】
10. 你到外地出差，发现和你同住的伙伴睡觉雷声滚滚，你会怎么处理。（选择题）

写到手软。

攒 RP，完毕

2.10 2012 新兵计划笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 1 日

攒 RP 造福明年的同学。

一开始 HR 介绍了下整个奥美旗下的公司，广告公关等等。之后是整个新兵计划的流程，时间节点什么的。三大题。

1. 广告分析。广告是英文的，一个视频，放了 3 遍。

有提示点，比如怎么改进啊，你觉得亮点在哪里啊等等的。是关于汽车的。

2. 中译英 英译中

3. 热点话题讨论

关于 SNS 社交网站的，举例子对营销传播的营销等。

就这样.....

2.11 奥美笔试

阳光明媚的下午，慢慢溜达到金宝街的华丽大厦，途中逛了三家小店。
一看表，早了一个小时，就在楼下一个什么银行里面坐下来看书。
刚好看到一个来银行交电话费的挂奥美门卡的姐姐，于是就和她聊天，嘻嘻，姐姐很 NICE 的哦

到点电梯到九层，看到一群人，哦，大家原来都是来被笔试的。
办公室一般漂亮，但接待处那里做得还是很不错的，只是椭圆形的红色沙发坐上去并不舒服……
晒了一会太阳就被带到一个叫做天坛的教室一样的房间，三十多个人一起笔试。
居然有点了名没有来的，昏倒，这种浪费奥美机会的人应该拉出去直接打死，或者枪毙五分钟再活埋……
不过也有好像北大的孩子跑过来霸王笔，成功地拿到笔试。

题目：

PART1

- 1.写，形式不限的一则广告，说明为什么要雇佣你
- 2.若你不做广告那么会做什么职业，理由
- 3.你最想改掉的缺点，理由
- 4.和别人相处的时候多数是什么角色
- 5.最喜欢的格言是什么，理由
- 6.爱好中有没对今后职业有帮助的？

PART2

英译中

讲品牌的一篇小文章，蛮有趣的，难度不大

PART3

用英文评价一幅他家的平面广告

记得考试前看的评分标准

主要考察的是中英文写作能力，以及对广告的理解

题目每年都是这些吧，觉得奥美题目有必要再奇怪一些，以防止应聘者宿构

交卷以后发现五张答题纸只用了四张，偷偷把最后一张撕下来带回来作纪念，上面可是有 Ogilvy 的 LOGO 的哦
回来以后突然有了一个创意，应该把四张答题纸拼成一张四折的大纸然后做成一份手抄报！

要知道我带了全套彩笔和荧光笔啊，而且自己画画也还不错

啊……果然是经验不足，大意了大意了

我的第一次笔试，居然是拿心爱的奥美练手……

接下来就是等消息吧

God Bless……………

我深爱的奥美啊……

PS 之关于霸王笔：

HR 的姐姐们都很和善的，你准备好自己的简历和没有拿到笔试的理由，她们会帮你联系经理，经理同意你就可

以笔试了。其实笔试的成本就是多印一份试卷，就几张纸，一般还是可以的。但是之前一定要权衡好，霸王笔或者霸王面一定要有充足的实力，而且对于对方公司都是一种打扰，所以一定要注意方式和态度。最讨厌那种觉得自己理所当然应该有笔试或者面试的人，咄咄逼人，好像公司不给你就是公司人白痴一样。这种人会很容易被鄙视的~

第三章 奥美公司综合求职资料

3.1 实习面试准备题+答案

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1980296-1-1.html>

奥美集团历史 / 文化 / 招生人才特质：

奥美集团由广告大师大卫奥威尔于 1948 年创立，目前已发展成为全球最大的传播公司之一。奥美集团旗下已涉及不同领域的众多子公司：如奥美广告、奥美公关等。

奥美文化：“品牌是一个综合的象征”，奥美国际提出“品牌管家”的管理思想，确保所有与品牌相关的活动都反映品牌本身独有的核心价值和精神。

六种特质：好奇心、勇敢、灵敏、有担当、热情、合作

笔试可能出现的形式：

1. 广告作品赏析：视频的传播目的，创意的优缺点（奥美做的水案，业内评价不好，所以考察考生是否能看出此广告的弊端在哪里，提出见解。准备方式：仔细研究奥美历届广告的主题，亮点，好处和坏处，改进和建议。）

奥美广告：

奥美台湾 国泰金控 幸福计划 《小小鼓手》

2. 中翻英、英翻中（广告高频词汇）

CPC 点击付费广告 适用于大中小任何站点。
CPA 每行动成本 用于站长和网赚类网站。
CPM 每千人成本 适用于流量较大的站点。
CPD 每天收费成本 适用于站长和网赚类网站。
GRP 总收视率 毛频评点

[size=11.000000pt]CPV [size=11.000000pt]展示付费类广告 适用于流量较大的站点。
[size=11.000000pt]CPR [size=11.000000pt]每回应成本
[size=11.000000pt]CPP [size=11.000000pt]每购买成本
[size=11.000000pt]PPC [size=11.000000pt]广告 根据点击广告或者电子邮件信息的用户数量来付费的一种网络广告定价模式。 [size=11.000000pt]CPS [size=11.000000pt]售金额计费类广告 用于产品和销售类网站。
[size=11.000000pt]Creative Brief [size=11.000000pt]创意简报
[size=11.000000pt]Planning Documents [size=11.000000pt]策划文稿
[size=11.000000pt]Copywriting [size=11.000000pt]文案(指文案的工作)
[size=11.000000pt]Copy [size=11.000000pt]平面海报上文案部分的简称
[size=11.000000pt]Execution [size=11.000000pt](广告)的执行
[size=11.000000pt]Pitch [size=11.000000pt]指的和不同公司的竞争,最典型的是比稿。
[size=11.000000pt]Unique Selling Proposition [size=11.000000pt]独特销售主张
[size=11.000000pt]ATL [size=11.000000pt]和 [size=11.000000pt]BTL [size=11.000000pt]线上线下推广,可能国内说这个的不多。
[size=11.000000pt]Slogan [size=11.000000pt]广告口号
[size=11.000000pt]Strapline ([size=11.000000pt]英联邦国家说法[size=11.000000pt]) [size=11.000000pt]一般指广告海报上贴近 [size=11.000000pt]Logo [size=11.000000pt]的广告词。
[size=11.000000pt]Creative strategy [size=11.000000pt]创意策略
[size=11.000000pt]Target Audience [size=11.000000pt]受众
[size=11.000000pt]Online Interactive App. [size=11.000000pt]线上互动式的程序 (一般见于广告性质的专题网站)
[size=11.000000pt]Web banner [size=11.000000pt]网络广告 一般指窗体的 比方说浮动条子等等
[size=11.000000pt]Guerrilla ads [size=11.000000pt]游击广告
[size=11.000000pt]Viral [size=11.000000pt]病毒式传播的广告
[size=11.000000pt]Print ads [size=11.000000pt]印刷品广告
[size=11.000000pt]Tv ad or TV commercial [size=11.000000pt]电视广告
[size=11.000000pt]Direct Mail (DM) [size=11.000000pt]直投。
[size=11.000000pt]email [size=11.000000pt]那种就是 [size=11.000000pt]EDM

3. 热点问题分析:

3D 打印技术日益盛行, 3D 打印对广告传播是否有帮助

答: 用 3D 打印 机打印的广告可以更形象的表现出产品特色, 例如麦当劳可以在户外打印大型的汉堡包或者薯条来展示, 户内也可以以这种方式来装修, 让整体设计风格更协调, 这种方式不仅比传统的平面广告更形象, 也会使用户觉得非常惊艳, 进而取得有效宣传的目的。另外, 也有 2D 与 3D 相结合的广告, 如可乐广告类型, 用 2D 打印一副有人物的平面图像再用 3D 打印机打印可乐, 布置平面的人拿着习惯喝 3D 的可乐也是一种非常形象的广告方式。

我个人认为 3D 打印预示着平面广告将迎来一场巨变, 存在着巨大的发展空间, 但中国的 3D 产业还处在起步阶段。

SNS 社交网站（微博），对营销传播的影响等等

微博营销算是较新的一种网络营销方式，随着微博的火热，催生了有关的营销方式，也就是微博营销。

微博营销有几大特点：

1. 立体化：微博营销可以借助先进的多媒体技术手段，从文字，图片，视频等等对产品进行描述，从而使潜在消费者更形象直接的接收信息。
2. 高速度：微博最显著的特征之一就是其传播迅速，一条关注度较高的微博发出之后段时间互动性转发就可以抵达微博世界的每一个角落，达到段时间内最多的人数。
3. 便捷性：微博营销优于传统的广告行业，发布信息的主体无需经过繁复的行政审批，节约了大量时间和成本。
4. 互动性：微博使信息的传播不再是单一的而变成了双向沟通，每个人都可以是信息的发送者，也可以是信息的传播者，提高了用户体验感。

对团购的看法，前景盈利方式等等

网络团购指的是互相不认识的消费者在特定的时间在同一网站上共同购买同一种商品，以求最优价格的一种网络购物方式，美国的团购网站 17 个月的复合月增长率为 30%，中国的团购网站在 6 个月内符合月增长率为 172%。虽然中国的网络团购复制了美国 **groupon** 的模式，不过因为中国市场更为巨大，国民的消费能力更加旺盛，未来的团购网站还有很大的发展空间和发挥余地。

盈利方式：

1. 销售返点
2. 现场团购（线上与线下结合，适合电器等大类产品）
3. 商品直销
4. 广告服务
5. 售会员卡
6. 分站加盟

中文自我介绍：

自己准备

面试题目：

在完全不熟悉的领域做市场研究你该如何着手？（英语回答）

Most importantly, to figure out the direction and criteria of the market research. While I was working at Metropolitan College at Boston University, my manager gave me a bunch of materials to read before the market research. The point to know the status quo of the college and to find partners that are suitable for the college. Later, my manager gave me a few criteria that I could use to assist my market research. It's the same idea with the market research in advertising industry. You should first know the background of the industry or the company and the direction of your market research. Plan before action.

你觉得奥美是一家怎么样的公司？最喜欢奥美的什么？最讨厌的又是什么？

奥美集团由广告大师乔治奥威尔于 1948 年创立，目前已经成为了全球最大的传播公司之一。奥美的文化主要提出“品牌管家”，认为品牌做的所有活动都必须贴合产品的形象和核心价值。

所以，最喜欢奥美的是他是一个大平台，有人说在奥美工作或实习相当于获得了广告学的研究生学位，能够快速了解广告行业和工作内容。

最讨厌的也正是因为他是一个大公司，竞争强，压力大。

你觉得创意是什么？用两个例子证明你的观点。一个是你现在能想到的，另一个是你以往经历过的最有创意的。

创意是传统的叛逆；是打破常规的哲学。或可以认为对旧有一切所进行的重新组合，替代，覆盖。简而言之，创意就是具有新颖性和创造性的想法，或用网络语言形容就是脑洞大开。说两个例子，一个是我看过的创意，一个是我自己经历的创意。

1. 雷克萨斯一油电混合动力系列车型

动力和环保的完美结合，根据汽车的行驶状况确定何时汽油发动机参与工作，以及何时刹车减速过程为电池冲动。另外，交流发电机，空调压缩机等等都不再由发动机进行驱动，意味着对发动机的依赖会大大降低，油耗也会随之下降。

雷克萨斯油电混合动力创新科技将动力与环保结合，为豪华汽车指出了一条明路。

2. 跳伞 sky diving 把对方的名字写在手上，并拍下照片告白

你觉得“事实管理”是什么？

营销策划要以事实管理说话，也就是说营销策划应该从产品出发，以消费者为核心发掘创意，不能从策划人自己的想法出发，因为你本身不能代表消费者，而策划恰恰是为产品的目标消费者服务的。

你最喜欢的一个广告是什么？为什么？

我最喜欢的 nike 中国特色广告“随时”，这个广告应该是我对广告的启蒙，突破了小时候认为广告就是简单粗暴的重复恒源祥，还有令人意想不到的创意。

Nike 的 USP（独特的卖点）是 Just Do It, 这个广告结合中国元素，有几个主题，其中一个印象比较深的是一个人在追着公交车跑，想要上车，后面有一个人递上接力棒，然后这个人就接着接力棒本能性的跑走了。这个广告系列核心在于运动的随时随地，侧面展现产品的生活化，广告通篇以整体色调，拍摄手法，演员着装来突出生活化这一主题，缺点在于镜头运用过于单一。更重要的在于作为国际品牌耐克，为了打进中国市场广告必须本土化，如最近奥体中心挂的耐克广告横幅“就是倍儿快”，这一广告 slogo 以儿化音，受众为中国北方儿化音使用者。

描述你最希望的工作伙伴和理想情人，并说一下期间的异同。

我的理想工作伙伴和理想情人之间相同点在于，一个工作我需要帮助的时候（术业有专攻，进公司的时间前后决定经验多少），请教工作伙伴的时候，工作伙伴是会不吝啬的给与帮助的，因为这是 teamwork；下雨的时候没带伞呼叫恋人，恋人可以不论远近的送伞来，这是同。

异在于受人以鱼不如授人以渔，理想情人可能能在不同的情况下帮助你，即使你笨得要死；而工作伙伴教的更多是掌握一件事情的技巧，而不是每次都力挽狂澜不给予你自己控制的机会。

提问：

1. 实习生的具体工作内容？

3.2 奥美实习的笔试与面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1902163-1-1.html>

90 分钟的笔试题，我其实前一天在网上看到一个 MM 的帖子就是原题啊原题，但是俺米有认真准备唉。

下面附上题目：

* 一共四个 scenario，前三个英文，最后一个中文。

一、你的一个客户派一个中层经理来中国开新闻发布会，这是他第一次来中国，对中国知之甚少，只会谈论一些他们公司的欧洲业务。你客户的要求，希望能够尽可能多地见本地的媒体，要 blanket coverage。

Tasks:

1. 你如何让你的客户知道你不可能为他安排大规模的媒体见面，你会怎么和他说？
2. 如果你要成功地完成客户的要求，你有什么创造性的想法？
3. 如果你的客户一意孤行，你会采取什么手段尽可能争取到最好的结果？

二、你的一个客户是一家牙膏生产公司，他要把自己的产品卖到中国来，但是中国的市场已经充满了数以百计的牙膏品牌，他希望你能通过一些列的公关工作来帮助他进入中国市场。而你通过头脑风暴，想出了三大点，一是 China Dental Association，二是 Media Announcement，三是 Launch Event。

Tasks:

1. 根据头脑风暴得出的结论，你觉得在做公关的时候，要考虑到哪些因素？
2. 根据上一题的结论和头脑风暴的结果，列一个公关和市场推广的项目 timeline。

三、是一道英文写作题，说得是你的一个客户正在收购三个国有企业，也因此遭到了竞争对手有关市场垄断的指责。对于这样的指责，你的客户希望低调处理。但是你接到一个记者的电话，希望就这个问题访问你的客户。这个记者在业界非常资深，因为其报道的专业和公正而知名。你认为你的客户应当接受这个访问，以使当地公众和媒体减轻对客户的误解。基于此，请写一份 one-page fax，向你的客户说明情况，并向他介绍这个记者，说服他接受访问。

四、中文写作题，1000 字要求，说的是香港一家英资航空公司要和中国一家航空公司合作国内航线业务，这是中国第一次允许外资航空公司涉及国内航线业务，旨在提高国内航线的服务质量和引入先进的国外管理经验。就此写 1000 字的新闻稿说明这件事。并写一条相应微博。

后来面试提问环节，自我介绍先用中文讲了一遍，但可能是为了看看俺的英文水平又要用英文讲一遍，俺一想不能再讲前面的实习经历了啊，幸好还准备了个人的优缺点啥的就用上了。所以自我介绍除了常规的内容一定要多准备一些，并且中英文要转换熟练。之后的英文问题还包括要在一个完全不熟悉的领域做市场研究你该怎么着手？

（尼玛，我顺序直接说反了啊，应该先找 mentor 问清楚研究的方向再去查资料啊，感谢经理姐姐给我指出来了）如果整天做一些枯燥的工作会不会厌烦？后来换成中文问公关工作最吸引你的地方，最感兴趣的领域是什么？（我这次倒是明确表示要做社会主义一块砖，哪里需要哪里搬，但是她们非让我说一个，我就说快消或者工业制造吧。各种问题，糊涂了，所以找实习一是多逛逛相应的求职论坛，多请教在单位里面的学长，或者而已找学长、海途内推网等进行内推。找实习，还是得多准备的呢！她们表示惊奇为何选了两个差异这么大的领域，答曰快消锻炼人，工业制造有利于国家发展，囧.....所以至今我也不知道这种题目该肿么回答）这次面试结束后，我觉得还不错，两个姐姐把我送到门口，又问了联系我的 HR 的名字，结果嘛，嗯，石沉大海了。

3.3 我的奥美之旅，给需要的朋友提供一些经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875531-1-1.html>

奥美一直以来都是我梦想中的企业，来奥美实习也两个多月了，当初都没想到自己会有机会进入奥美。

我是学经济的学生，只是一直对广告传媒行业有着莫名的喜爱，所以贼心不死的希望可以在毕业前来相关企业实习，看看自己是不是适合这个行业。

我们学校期末考相对比较晚，错失了很多次的实习机会。给想来奥美实习的朋友提供一个渠道，微博上有几个找实习的主页，比如实习僧、新闻实习生群等会发布很多实习。

奥美各部门会自己发实习，我就是在 leader 自己发的信息上找到的。当然大街网也是个特别好的途径，那是通过奥美人力资源部进去的，相对竞争力会比较大。

再来说说奥美的氛围吧。奥美北京坐落在华丽大厦 7-13 层，红黑色是奥美的标志。奥美分为奥美广告、奥美红坊、奥美世界、西岸奥美等。我在红坊的 PM 组，会跟 leader 接手一些项目，挺能锻炼人的。

组里面的员工人都很和善，不懂的也都会教。部门的总监就教给我很多东西。英语很重要，虽然日常并不会用到太多，但是开会的时候大家时不时的会蹦出几句英语，还都与专业名词相关，听不懂可能就会丢失一些重要信息。

奥美的待遇是很好的，每天下午会有阿姨送来水果，茶水间，咖啡、橙汁都是随便喝的。假期还算比较多，遇到长假时也不用补班。早上 10 点半才上班，可以睡懒觉，不过加班是常事。

我在奥美实习学到了很多，欢迎大家来哦~~~~

3.4 在奥美的三个月

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1716234-1-1.html>

从 4 月开始一直到现在，我来谈谈在奥美的这三个月的实习感受，也让想去奥美的同学有一个了解。

奥美作为外企，你能够感受到浓郁的外企气氛。我在的部门是 IR，顶头上司是老外，二 boss 也是老外，我们组才 4 个正式员工。所以每天你要用英文和他们交流，虽然他们的中文都很好，但是你听得最多的还是英文。所以去奥美英文一定要好。因为你身边的每个人英文都很流畅。我去的是 IR，是关于金融的，所以金融这块我不是很熟。但是组里的人都会教你，特别是老外教你一些金融知识的时候，还是中英双语的，相当长知识啊。除了每天要做的 mini monitoring，还有每个季度每个公司的季报。看一份季报相当于恶补了好多金融的知识，还有一些金融专业词汇。

除了工作外，公司的放假福利也是很好的。一般端午、清明这种全国放三天假期的节假日，奥美都是放 5 天的，

也就是说不用补班的。哈哈，是不是很爽。在奥美待满一年后，就可以享受旅游假期的福利。当然没满一年你也可以去，但要自己掏钱。我在的组比较轻松，因为和经济市场有关，经济好的时候就忙。但我隔壁的公关组似乎挺忙的，但那些哥哥姐姐似乎都乐在其中。整个氛围是很不错的。

在奥美，每个人都很善良，都很有爱。只要你待了一段时间，大家好像都很熟了，都很乐意与你聊天，尤其是老外们。

以上就是我在奥美实习的经历了，虽然不是很实用，但我乐意和大家分享。

3.5 连简历都不投，我是这样成功进入奥美的

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 2 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1670687-1-1.html>

口述者档案：

江瑾琳，女，23 岁，江苏扬州人，2010 年 7 月毕业于南京师范大学新闻与传播学院广告学专业，2011 年 8 月进入奥美公关业务部任客服专员。

我不知道是不是所有人都像我一样，对北京怀着一种特殊的情感。从在幼儿园的时候学唱《我爱北京天安门》开始，我就爱上了这座城市，对它充满了向往，我就想：将来我一定要去那个城市生活。这个梦想跟着我很多年，直到我大学毕业。我们是 7 月份正式毕业的，我 6 月 13 号来到北京，至今还记得那一天，我一个人提着简单的行李，怀揣着 2000 块钱走出北京西站，两眼一抹黑。

我在北京航空大学附近的学生公寓租了一个床位，一个月 300 块钱，算是安顿了下来。接下来的事情就开始找工作。一开始我也是像许多求职的大学生一样，大热天里奔波于各种招聘会，挤在人山人海，差点儿中暑。简历发了一大堆，却都是石沉大海，没有一点点回音。当时心里真是很着急啊，因为我就带了 2000 块钱。这 2000 块钱，我要吃饭要住宿要付交通费，眼看着钱每天都在少，可是工作连影子还没有呢。而我早就下定决心，我一定要在北京站住脚，没有退路。

后来和我住在同一间宿舍的一个女孩子告诉我，像我这样去赶招聘会，根本就没用，钱往水里扔，还不如上网投简历呢。可是上网也得花钱啊，而且在网上投简历也不是一下子就会有回音的，而我当时的经济状况已经不允许我很从容地等待下去。我仔细想了想，最快最直接的方式就是上门自荐。先别管是什么工作吧，先把自己的生存问题解决了，安顿下来再说。

那个时候我恰巧听说了这样一个故事，说新东方的一位老师，也是新东方八个创始人之一，叫宋昊，他是山东师范大学毕业的，刚来北京的时候也是一无所有，后来上了科学院的研究生，很偶然的一次他去听了新东方的课，觉得这帮老师很挣钱，而且他认为自己也完全有能力教啊。但是当时以他的资历和背景，他根本上不了新东方的讲台。后来他就想了一个办法，他弄到新东方校长俞敏洪的电话，直接打过去，是老俞的秘书接的，他说你赶紧让老俞到机场来接我，说完就把电话给挂了。这个秘书也不知道他是谁啊，听口气好像和老俞挺熟的样子，

所以也没敢怠慢，赶紧转告老俞有这么一个人。俞敏洪回电话过去，问你是谁啊？他说我是中科院宋昊啊。老俞说我不认识你啊。他说你不认识就对了，不过我们现在不就认识了么。然后两个人就在电话里聊了聊，老俞感觉他确实不错，而且当时新东方也是缺老师嘛，所以他后来就成了新东方的老师了。

我不知道这个故事是真是假，但是这个故事确实给当时的我以很大的激励。也许许多人会觉得那个宋昊真是神经病，但是我能够理解他，他一定是逼得没办法了才想到用这么一个方法的。真的，人没有被逼到那份上，说什么都是白搭。我当时就想：不就是个脸面的问题么，和生存比起来，脸面算什么啊，再说了，我又不是干什么见不得人的事，我是去找工作啊，如果我去试试，我就有希望，如果我不去试试，那可真是束手待毙，最坏的结果，不就是被人赶出来么？有什么可怕的？这么一想，我觉得还真的没什么好怕的。

考虑到从专业出发找工作还是比较靠谱一点，我在网上搜了许多广告公司，把地址打印出来，然后在那整整一个星期里，按照这些地址一家一家地上门自荐。六月的北京，天气已经非常炎热，我一趟一趟地倒着公交车，在烈日下挥汗如雨。为了省钱，我总是随身带着一个空的矿泉水瓶，遇到有自来水龙头的地方就接上一瓶，这样就解决了自己的喝水问题。这些艰苦，对我来说真的不算什么，真正需要我勇敢面对的是一次次被拒绝。最难堪的一次，是被保安扯着胳膊拉出来的，这真的是让人非常灰心，以至很多次我不得不在马路牙子上坐上一阵子，调整一下心情，再鼓足勇气敲响下一扇门。

最终我被一家私人的广告公司录用。因为之前我没有任何工作经验，所以这份工作对于我来说更多的是一个学习的机会。我非常努力，表现也很出色。我的老板是一个 40 多岁的湖南人，他对我很好，有的时候我加班晚了，他会提出来送我回去。我在心里将他当做一位长辈，根本没有往其他方面想，所以对他很感激。但是后来越来越多的迹象表明他的想法并不是那么单纯的，比如他有时候送我回来，都快深夜了，他还是坐着不走。他不走，我就只有坐着陪他，有时候我不得不下逐客令。比如他经常会夸我，说我温柔啊能干啊什么的，还经常和我说他和老婆之间没感情……我越来越觉得不对劲。说实话，我非常需要这份工作，可是当时的情形让我觉得如果再在这个公司呆下去，也许有些事情的发展就不在自己的控制之内了。我是多么需要这份工作，可是如果我要以违背自己的道德观念而保有这份工作的话，那么我不会快乐。而且不仅如此，以后我的所有成功都不会让我快乐，因为有些事情，一旦做错了就无法回头。这样一想，我毅然决定辞职。

我又重新回到了一无所有，稍有风吹草动就要流落街头的境地。为了解决生存问题，我又马不停蹄开始找工作。或许有前一份工作的经历吧，这一次我很顺利地获得了一份在一家公关策划公司工作的机会，主要负责各种展会的布展工作。在会场，经常会遇到其他的公关公司，这是我第一次接触到奥美公关，知道这是一家在业内很有名气的公司，我当即就想到如果我能进入奥美，对我以后的事业发展一定会很有帮助。当然我也很清楚以我的资历，想按照正常的应聘渠道进去是不可能的。因为我在工作中经常可以碰见奥美公关的员工，一来二去，和他们也就熟了。我和其中一个关系比较好的女孩子打听到奥美公关业务总监的电子邮件地址，我很冒昧地给这位总监写了一封自荐信，我相信如果这位总监愿意用我，那么一切问题都会迎刃而解。准确地说那应该不算是一封标准的自荐信吧，因为从一开始我就知道仅凭一封邮件就获得一份工作是不太现实的，但是我希望通过邮件尽可能地向对方展示一个丰富、立体的自己，让对方对我留下深刻而良好的印象。现在想起来，我的那封自荐信更像是一篇散文，我用非常感性的笔调描写了自己的成长和梦想——我对自己的写作能力一向是很有自信的。在信的末尾我写道：“我相信我能胜任会务组的工作，我需要一个机会，而您就是那个可以给我机会的人。”此外，我还在信中随手画了一幅很有趣的漫画。画漫画一直是我的爱好之一，我相信任何人看了这封图文并茂的信都不会无动于衷的吧。果然，总监的回复很快就来了。如我所料，他说他不负责人员的招聘，让我联系人力资源部门，并且给了我人力资源的电话，不过显然他对我的印象不错，还和我开玩笑：你的漫画画得很不错啊，希望还可以看到。

我认真权衡了一下，没有去联系奥美的人力资源部门，因为我很清楚以我的资历，在众多竞争者当中并没有

优势，很难出头。如果我被淘汰，那么以后再想要进去就非常困难，既然如此，索性就放弃通过人力资源这个渠道。这之后，我依然和这位总监保持联系，每逢节日，我会给他写一封短信祝贺，工作上的一些感想，我会和他交流。有时候画了比较满意的漫画作品，我也会发给他看。

这样淡淡地联系了大概有半年吧，我从奥美的一位员工那里得知会务组需要招聘一批新员工，我意识到机会来了。我知道我必须让这位总监见到我，但是以当时的情况，如果我很冒昧地约他出来，一定会被拒绝的。我想了很久，决定给自己和他“制造”一次会面。我知道他们奥美的员工通常中午都在什么地方吃饭，我就在一个工作日，早早去了那家餐厅，然后等那位总监过来吃饭的时候，捧着餐盘坐到了他的面前，自我介绍：我就是那个给你写邮件的江瑾琳。他很惊讶，我直视着他的眼睛说：“我真的非常想来奥美工作，而且我知道我能胜任这个工作，一定能的。拜托你给我一个机会吧。”说完了我依然认真地看着他，目光坚定。我深知，自己是否能够打动别人，取决于我自己的渴望有多强烈。

我想我眼里的那种热切和渴望一定深深地感染了他，让他没有办法拒绝我。最后他说：这样吧，正好现在会务组很需要人手，你先以实习生的身份来帮帮忙，至于最后能不能录用你，完全取决于你自己的表现。难以形容我当时的心情，因为我知道——只要给我一个机会，我就一定可以抓住！记得我从那家餐厅出来的时候，内心巨大的喜悦，让我忍不住在大街上奔跑了起来。

在奥美三个月艰苦的实习结束以后，我如愿以偿，成为奥美的正式员工。我是那批实习生中最早被确定要录用的人。

一转眼在奥美已经工作快一年了，我深深体会到一家优秀的公司对于个人成长的作用，我也深深地庆幸我的勇气——我在几乎没有任何可能性的情况下，创造、把握了属于自己的机会。我知道，我并不比别人出色多少，唯一让我胜出的原因，就是我的勇气——敢想，并且将自己的所想勇敢去付诸实施的勇气。

我的求职经验

如果是去异乡求职，最好当地能有你熟悉的朋友，一是有个落脚的地方，二是他熟悉当地的求职情况，这将对你的求职大有帮助。

凡事预先想好最坏的结果，然后问自己可不可以承受。如果可以，那就没什么好怕的。勇气就是这么来的。

断掉自己的后路，把求职当求生。

只要有敲门的勇气，就有进门的机会。

没有收到面试通知，有时并不代表你不能胜任这个工作，可以直接去面试现场，看看能不能争取到机会。总之试试永远比不试要强。

在这个世界上，创造出奇迹的人，凭借的都不是一时的勇气，而是把最初的那点勇气坚持到最后。

中国人讲究温良恭俭让，很多人求职时不好意思表达出自己的优点和能力，可是如果你自己都不知道自己能做什么的话，别人还能指望你做什么呢？最好的做法是有勇气坦诚自己的不足，但也有勇气亮出自己的优势。达

到扬优补劣的效果。

关键时刻要有豁出去的心态，反正你是一个初出茅庐的年轻人，没什么好失去的。

我给求职者的建议

1 杆年轻人要有意识地培养自己具备健康、良好的心理素质。

2 杆如果条件允许，可以寻求专业的职业咨询师的帮助，了解自己的性格、心理方面有哪些不利于求职的缺陷。

3.6 关于奥美 2013 新兵计划选拔环节的一点建议

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 1 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1653208-1-1.html>

觉得奥美应该把笔试环节和首轮面试环节调换，这样不但能提高最终获选人的质量，还能节省奥美在毕业生身上的培训投入。因为首轮面试中所考的是一个团队从广告产生到去给客户做提案的整个过程，是工作后最核心的内容。笔试固然重要，但如果在确定参加笔试的人都具备了可以工作的能力，整个选拔过程会更加的 effective。还有在官网中根本没有提到有笔试这一环节，这对本来笔试能力就很弱的留学生群体很不公平。因为他们在学校中大多没有考试，如果在官网上通知有笔试这一项，最起码他们可以提前多点时间准备练习。因为应届生网上一项关于留学生参加笔试的调查研究显示，留学生要想达到和国内毕业生一样的笔试水平最起码要做相关联系 2 个月。所以希望下一届可以把相关程序在官网和微博上统一告知，让大家都好好把握机会，发挥自己。这是我在参加过这次新兵计划选拔后的一点个人感想，虽然没被选中，但是还是希望把自己的观点告诉给奥美，希望可以为它的发展做一丁点贡献。

3.7 2012 奥美新兵入选经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 10 月 3 日

新一年的奥美新兵计划又开始了，看到很多人焦急的询问有多难，如何准备等等，就好像看到去年的自己，胆怯怯，毫无自信。我多想告诉你们，这一路真的没有想象的困难，只要勇敢的坚持下去，一切都会是顺理成章的。还是决定把当初一路写下的心情日记分享出来，让更多向往奥美的人都能勇敢的迈出步伐，坚持追求心中的梦想。

今天时间有限，先放过来一部分的日记。

还准备补充下列内容，力所能及的分享我这近一年来的新兵体验吧~

- 1, 2012 新兵计划选拔全程日记
- 2, 新兵计划笔试和面试经验分享
- 3, 新兵半年轮岗总结

如有补充和变化会及时更新。

今天下午收到奥美上海的正式录用通知了，终于可以给过去的这个大四上做一个总结。庆幸自己在一个学期结束前，新年来临之际就找到了自己的归宿。人生投出的第一份工作，第一次去笔试面试群殴，竟意外的走到了最后，进入了行业老大。

纪念一下~~ <http://www.ogilvy.com.cn/fellowship/2012/apply04.html>

这会是很长的一篇日志，是大四上学期的总结，也是对自己未来归宿的一个交代。刚刚过去的几个月，形容不出来的辛苦和煎熬，一片混沌压抑之下每天都不确定自己的未来，大多数的夜晚不敢睡去，辗转反侧不知毕业后何去何从。这里的大四有最重的学业，要求最苛刻的论文，因为大四的分数直接决定毕业证的等级，所有人都很拼命，一边上课一边一星期一个论文的频率，同时还得搞研究生申请的事情……申研的事绝对不敢耽误吧，想想四年也就为了这样一个结果，于是申研的所有材料都无比苛刻的投入去准备了，为了要到最牛逼的推荐信也费了不少时间精力，对于申研真的是已经极致认真地处理好了每个细节，如果不是这个意外的发生，我应该还在精心致致地针对每所学校写个人陈述，准备材料吧……那些没了日夜，论文论文论文，累了睡一下，起来再论文论文论文的日子忽然飘得很远了，记得那时候和达达打电话都是在去图书馆的路上，跟她说累的不行了，好想哭啊，觉得自己要 shi 了……现在想起来已经模糊了当时的劳累和疲倦，只剩下对下个阶段的忧虑了。

在大四申研的这一路，就投了奥美一家的校园招聘（奥美 Ogilvy，全球最大的整合营销集团）因为当时很清楚，读研想学的是整合营销传播（IMC），读研出来为了什么，为了进奥美，那为什么现在不去试试呢，即使被刷也可以为来年积累点经验，于是我就坚持申请了。奥美的网申不用简历不用答很多开放问题，就是上传一份作品，于是我硬着头皮做了人生第一份作品。

还是直接放上当时一路写下的日记吧，很流水账，因为都是在 3,5 分钟内写下来的，但是能直接反应当时的心情，现在看起来虽然一路考试面试自己都觉得表现很不错了，但还是非常缺乏信心，非常害怕的，也因此才一次次鼓励自己更充分更刻苦地去准备每一轮选拔。

奥美，这么近那么远
2011-11-25 19:08

真的很意外啊，我以为都刷掉了呢，快一个星期了都！可是下午在机房把 PS 最后 revise 完，准备上传去 submit 的时候，接到了电话，
我期待了很久的电话，021 的，真的就是在这种最没想到最没惦记的时候它就来了
很细柔的女声说恭喜你的作品通过了，请你来上海笔试。

我比她更无精打采地说，噢，好啊，什么时候。那口气完全就是很无奈。。。。。

直到挂了电话我才惊醒过来，啊啊啊啊，我敲开奥美的大门了！

是的，激动了一小会，立马电话涛涛，我知道笔试当天我要考西语，但是我一心就想着排除万难，我一定要去！苦逼的大四，被论文西语压榨得半死，被申研搞得人格分裂，但是我坚持就申请了奥美这一家！我就投了这一家，它需要上交作品，我就硬着头品做了我人生第一件作品！一个很没技术含量的视频，但是绝对看得出来我的用心、认真，效果字幕的精致！

在论文如山倒的日子，在一个通宵交掉 paper，姚晨在楼下拍戏，大家都去看热闹的时候，我赶在奥美的最后一天，用了一个白天钉在电脑前找材料写文案，直到晚上全部提交了才去起身去找吃的。。。。。

我真的记得，在论文申请一个比一个缺时间的日子里，我用了一天做奥美的作品申请，我觉得这是很大的代价，我也很清楚当时自己的坚定，我想做什么，整合营销传播，我读研做什么，就是为了更好的敲开奥美大门，总之，既然这是我的终极目标，那为什么不舍去几个弯，节省时间去做更有价值更挑战的事情！

我要去，我排除万难一定要去，而且我还要一路走下去!!!! 奥美，我可以！

我一定要去！一定一定要去！！

2011-11-25 23:33

我要好好准备奥美笔试了，我要杀出重围！！一定要笑到最后！我开始激动了，我要保持这股激情!!!

微博求解，至少让我知道了 extension 的可能，是的，一丝丝的希望我就要争取到！

看了那么多人，费那么多心思做出的视频，最后却没有机会。

我也费了一些劲，但总体来说只是交完 paper 之后一天不到的时候找材料做视频，一鼓作气完成的。很简单的传照片写文案而已，我完全没有技术活。

但是我总结了几点我成功的原因：

- 1，非常符合奥美的文化，这一点是受学校影响了，所有的字幕文案都是英文写的，思维也比较国际一点，音乐图片视野都是放在国际世界的平台上来的
- 2，还是奥美文化，简洁，直接
- 3，最重要的吧，我的作品一看就是奥美的，不是别人家的，PPT 是奥美的 logo，奥美的颜色，奥美的风格，字幕是红底黑字，奥美啊！
- 4，虽然没有高超的技术含量没有震惊的创意，但是我的作品精致，看了其他人的一些作品，拍摄的 video，剪辑的小电影什么，但是都不精致，我的图片都是精美又文艺的，也是我费了一天照过来的图片，这些图片甚至也很奥美，文艺，奥美的文艺，整个串联都是舒舒服服，很好的，不粗糙不马虎，至少能看出一个人的水准，品味，做事的态度和能力

我想要奥美昂昂昂!!!

2011-12-01 0:09

今天笔试完了，也算尽力而为了吧，为了它把西语考试都 extension 了，西语考试都没复习，前一天跑去上海，又住在旅行者，一番折腾，还下错了地铁，到达旅馆安定下来的时候已经七点多了，拿了房卡直接坐在走廊的凳子上开始看打印的几页资料，后来实在太饿，跑去找吃的，一路走到了南京路南京路还是那样一片繁华和热闹，老上海的繁体字广告牌，看上去如此的有味道，天知道我多么多么想在这个城市留下来，扎根，发展。我知道手里正握着这样千载难逢的机会，成败在我自己。

同样的想法一遍遍在脑海中浮现，晚上在旅馆床上翻书的时候，清早六点多起来坐在旅馆走廊 review 的时候，早上去奥美的地铁上，在奥美的那座大厦里乘电梯的时候，总觉得它那么完美优秀有卓越，我总是不敢企及。也许我是还差一点，但是我会拼劲现在的努力去争取，我不敢奢望，因为那样的结局对我实在太完美了，我不敢想象，以免给予太多的希望而深感失望。我还是一步步去做好去争取吧!!

笔试 pass!!!!!!!!!!!!!!

我要牛 B 牛 B 起来!!!! 很牛 B!! 更牛 B!!

2011-12-14 3:15

我进奥美面试了!!!!!!!!!! 天啊，I TRULY GOT IT!!!!!! can't believe it!!!!

是的，我通过了据说通过率很低的笔试，现在应该只剩下 50 来人了吧，接下来群殴要刷去一大半人，我觉得相当恐怖!!!

因为剩下的本来就是大牛大牛大大大大牛，我如何招架得住，神!!!!!! 赐我力量赐我灵感!!!! 一定帮我!!!

我多么期待失声痛苦失声尖叫的那一刻，告诉自己大四终于有了归宿，终于不用让家里负担再去读研，

多么期望进去这么顶级的大公司开启自己人生的第一份事业!!!! I DESPERATELY WANT IT!!!!

so i am doing whatever i can to make it happen. but i guess it's just so impossible,

so hard to predict what may happen that day, what kind of people i am gonna to meet,

i am so scared!!! i have never been confident in myself and my future,

the only fact i know is that i want it....screaming from the bottom of my heart!!

i wanna to get into there, and start a brand new life, to work in shanghai ,

in one of the world top, world number one communciation group, can you believe that????

我想进奥美昂昂昂昂!!!

2011-12-16 0:19

事实证明，今天的群面已经刷到最后 30 人了，而我们学校至少还有 3 个 survivor，真心强大!

今天群面，感觉很悬，我确实是 be myself 了，我也认真去组织他们讨论了，但是太发散了，

导致效率很低，最后讨论不出太多有用的东西，急死我了。

我好怕，怕那几个老大不喜欢我，怕他们最后把我们小组淘汰掉，或者只有那个女生晋级，我好怕!!!!!!

因为我太需要这个机会了，我不能落选，不能失败啊，真的不能够!!!

好想成为奥美的一员，在那样高级的环境，高级优秀的人才聚集地，

面试的时候，面试官是几个年纪大的老男人，跟电视剧里一样，穿着高领毛衣，长着很有特色的双眼，

面目严肃，一开口就说出很标准 native 的英语，就跟想象中的那样顶级外企的高级总监一个样。

面试完，都没有地方去换衣服，在一个角落很狼狈的把高跟鞋换下，

休闲裤直接插进雪地靴，白衬衣外直接披上羽绒服，然后背着书包走出了奥美的大厦。

走去地铁站要穿过一条长长的弄堂，很典型的上海胡同，寒风刮在脸上，眼泪就开始往下掉，

天知道我多么需要这个机会，多么渴望拿到这个非常有限的 offer，我需要给自己一个归宿，

需要给家人一个好消息，需要让那些关心我的人看到一点希望，需要给自己一些自信，

需要让自己看到一个有光的前途。

已经走到前 30 的位置了，我一直一直在卖命的争取，只要存在一丝希望，我不会放弃!!!!
如此近如此如此如此的近，触手可及，奥美，拉我进去吧!!!!
我需要你，我会最好的珍惜你!!! 我会在这个领域很出色的!!!

太难过了

2011-12-16 18:01

24 小时过去，事实证明，我被奥美抛弃了，好难过!!!!!!!!!!!!!! 11
像做了一场梦，以为可以永远活进那个梦里了，可是终究还是甩出了梦里
我会一直记得那个画面，在圆桌会议室里，我做 presentation 的情形，
对面坐着一排广告界大亨，房间里暖色的灯光，落地窗外深蓝色的夜幕，26 曾高楼下上海的 landscape，那么虚幻的一幕，
我站在他们面前镇定的解说我们的提案，用眼神跟每一位评委交流，偶尔扫过落地窗外看到那迷人的 landscape，
记得电梯里每一个有教养高级的人才，虽然淘汰了，但是我已经很接近了，我继续努力，
至少我坚定了将来要去的地方，就是要这样的地方去工作和生活!!
奥美，等我回来!!

我又要回头去继续申研的道路了，好难过，我什么都不想做了，我只想去奥美卖命了，可是没有机会了，
我 都 不 知 道 怎 么 办 。 我 要 赶 紧 调 整 回 来 啊 ， 太 难 受
了.....
.....
.....

神啊!!!! 我必须进奥美啊!!!

2011-12-17 19:05

死了一天，撞了一天墙，被告知终面通知 delay 了，我立马鲜活了起来!!! 死刑变死缓，有时间就有希望啊!
天地万物，都来为我祝福，给我加油啊!!! 我必须进奥美啊，整理美国的学校，都要 funding documentations，我的神啊，
30 多万呢!!!! 我拿什么 30 万出国去读书啊!!! 这对我根本不现实嘛!!!
我唯一的出路只能进奥美啊，我真的必须拿到奥美 offer，周一出来结果，我一定要进终面!!!
而且一定要继续杀出重围，闯过终面，拿到奥美 offer!!!!
天地默默，都要为我祈祷!!!! 奥美，一定收下我!!!! 命运在这一刻不可以把我抛弃!!!
我相信这次的 DELAY 就是好的讯号，我相信有你们的力量和帮助，我一定行！我们一定行!!
继续默默坚持努力!!!! 不放弃!!!!

我进终面了!!!!

2011-12-19 12:22

我已经高兴地手舞足蹈了!!! 哈哈哈哈哈，我现在写文章是不是跟小学生一样的。
但是我也不知道怎么说了，早上我又在睡觉，然后接到 021 的电话，立马醍醐灌顶!!!! 这一次不是 cherry 打的，
换了个陌生号码，
但还是很温柔的女声，说：恭喜你啊，进入终面了，时间是 blablabla，然后跟我讨论起大四下有没有课啊，

一月份就要开始过来轮岗啊，你行不行啊，我很不给力的。。。。。。实话实说了，我下学期还有课啊。。。。。。不过我去请假吧，

那边一下就犹豫了说这样的情况啊，那我记录一下，你过来终面的时候再聊好了。

啊啊啊啊啊啊，就这么一步之遥了，我要更努力更充分地准备，最后一战，要更小心更谨慎的迎战!!!!

敞开心扉，坦诚地去聊!!! 一定为自己争取到奥美的新兵机会!!!

恩!! 我去准备了，明天再赴上海!!!! 谢谢所有天神!!! 谢谢天地万物!!!! 希望你们继续同我一起鏖战最后一天。

3.8 非广告新闻专业，非特别知名大学，英语很烂的我，笔试面试奥美

其实，今天早上我有德勤的面试，9 点在湖大，特别纠结，当时通知的时候，可以选择长沙英文小组讨论，或者是广州日文小组讨论，

我说我只愿意为奥美奔波，就选今天英文面了.....（呃，很挫很挫）

即使德勤招的日语审计才是我比较对口的，但是，我觉得奥美更加适合我.....一直想成为一个公关，而不是销售，或者审计什么的。

我不管工资.....，暂时不管，呵呵。虽然我知道工资奥美很低~（这么低的工资，工作人员穿的很洋气啊，钱哪里来的啊？）

呵呵.....不好意思发帖讲我的奥美面试之旅，但是觉得很有意思，就当积攒人品了。

2010 年 10 月 29 号，接到奥美电话通知，是 XX 同学么？中南大学在上海哪里啊？恭喜你进奥美笔试了，请于 11 月 5 号上午 9 点来上海.....笔试。

我很汗啊.....因为中南大学在湖南长沙。

其实，那时候我在湖大听某公司宣讲会，其实还以为，奥美的 PPT 早被鄙视掉了，接电话的那一刻，就决定了，一定去笔试，太不容易了。

2010 11 月 5 号，其实我提前到的上海，闲逛逛了，按时到奥美，他们感觉很独特，呵呵，那时候一楼大厅一堆人开会，开始还以为哪些是笔试的，我很汗啊.....

那组是 6 个女生，呵呵，在一个会议室里笔试，无监考，

题目：1、一个广告赏析（英文分析缺点、优点）

2、一篇英文短文（英翻中）

3、对微薄看法.....

时间 2 小时，呵呵。

其实，我觉得那个 361° 的广告，很棒，看的我很感动，第一遍的时候，看第二遍的时候，我突然想到还要挑不好 i 的，

就带着挑剔的眼光看了

觉得非专业，可能视角会很独特，就像我之前提交的 PPT，给一个朋友看，他说，跟他的思维很不同，很独特。

可能我没有刻意去模仿谁谁谁，只是遵循做自己的原则。

备注：因为英文很烂，所以中文答题的，我只是很享受笔试的过程，抱着自己肯定被刷的心态，呵呵~~
是不是笔试没刷人啊？

2010 年 11 月 10 号 惊讶!!!! 通知我面试，\ (∇ √) /，那时候我刚回长沙，和一个好朋友做项目，他正骂我，一点都不关心。

顶着可能失去朋友的危险，没有告诉家里，揣着借来的 500 块和自己最后的 300 块（之前在上海玩好几天，花光积蓄啊，哎.....），从新去上海。

我只买的起硬座，又是 16 个小时啊.....坐的我要吐了。

机会如果一定需要成本，我一定要争取，呵呵。

2010 年 11 月 13 号 呵呵，小组讨论，不想讲经过，很高兴认识我们组其他的美眉啊！

讲讲我第二次上海行的神奇经历吧，12 号 15 点到上海，16 点预先订的旅社，结果他们停电，我也走不动了。电话联系长沙的朋友，帮忙查查，距离常熟路进的旅社。

晚上 18:30 到鲁班路蓝山青年旅社，走在路上都恍惚的，天也黑了.....做火车累啊，只想赶快休息。
还揣着两本奥美观点，没看，呵呵。

旅馆 MM 是我老乡，给我会员价，很神奇，我还遇到一个阿姨，对我太好了，还帮我买了回长沙的卧铺票，我哦还以为自己要被拐卖了.....
好人多啊.....

有时候想，为什么这么执着呢，真的很累，15 号早上 7 点回长沙后，窝在寝室，动都不想动。
为了一个梦想吧，呵呵~很喜欢奥美，但是，觉得小组讨论，表现一般，可能和奥美几年的缘分，就要结束了。
其实，我已经有几个 OFFER 了，也签了一家，呵呵~~相信未来不管那条路，都会有好的发展的。

写这个，是给那些像我一样，英文不好，学校不占优势，专业不占优势的，又有公关或广告梦想的同学们点勇气，
呵呵.....一起加油

3.9 新兵笔经

都过去这么多天了还没人写笔经，我就来写几句吧，攒点人品。

笔试两小时，三个题，个人觉得没什么新意。

1. 一组两张的平面广告，要求作评析，中英文不限，估计没几个写英文的。广告是儿童手机。
开考前有个同学问这广告是奥美做的吗？答曰：是，而且客户已经采用了.....这还有谁敢大肆批评？
2. 一段长长的英译中，比较简单，内容是一个人的 interview，不过文章好长好长，翻瞎我的狗眼了。
3. 谈谈对团购的看法，500 字，包括前景、盈利方式神马的~

结束后有人问网申通过情况，HR 说全国一共有 100 人受邀笔试。

来参加笔试的人真是各种各样，比如 LZ 就是学法律的，还有北京医科大学的，看来奥美网申根本不看专业背景。

老天保佑能进面试~

一起笔试的同学来应一下，呵呵：)

3.10 奥美新兵笔经面经

首先大家可以看下上面这个网址是关于奥美新兵计划的介绍。开始的时间比较诡异，记得当时是双专结束后的一个周六在应届生上看到的，针对的是 09，10 届的毕业生。上海招 3 人。进来之后基本和管理培训生一样，奥美公关、广告、互动还有其他一些部门各待 3 个月，一年的全职实习。看网上的介绍，这次的新兵不同于一般实习，将享受正式员工待遇。今天面试结束后也有 MM 问了相关的问题。这个在后面详说。

可能是第一次开展新兵计划，加上开始的时间比较早，网申上海共收到 600+ 份（不算是很多）这是今天面试官介绍的。这份网申，当时做了一个下午的时间。不同于其他公司繁琐令人发指的网申，奥美很简单。第一页是填写基本资料，姓名，联系方式，学校专业这些，重头戏在后面的 PPT 部分，给了 4 个问题，回答做成 PPT，不超过 2M 上传。

Q1: 介绍下自己，为自己做个广告

Q2: 如果你拥有世界上所有的财富，你希望从事什么职业？

Q3: 奢侈品泛滥的现在，是否应该提倡节俭？（这个具体怎么问的记不太清~~）

Q4: 如何说服一位你敬爱的老师从事整合营销行业？

我的 PPT 中，Q1 和 Q2 回答的比较俏皮，一共做了 6 张应该是，存着呢，需要的话可以发给大家。做的途中一度想放弃，想法太多。后来看到应届生 BBS 上有同学发帖子说特意去搜了专业的模版来做，个人觉得没必要，相信大家都有这样的经历，选模版的时间总是比做内容的时间多，再专业的背景，给奥美这样看惯了各种美的人来看，也显得苍白，关键是内容。

Q1 方面，千万不要自以为是地把简历复制黏贴，这样不仅不会加深印象，更会让人觉得呆板没创意。

网申之后过了有两个礼拜，8 月 25 号晚上看到 6 点 40 未接的陌生电话，打过去问，果然是奥美，不过人家下班走人了。于是第二天早上 8 点半，睡梦中再次接到了电话，通知周三上午去进行 2 个小时的笔试。网上去搜过笔经，问题很 OPEN，所以没准备什么，天马行空，总是能写出点什么来的。

周三上午到世纪商贸的路上，问路途中碰到了奥美的一位正式员工，上外的 MM，很巧，和我一个专业的，于是问了问 MM 奥美内部对此次新兵计划的看法，她说会是重点栽培的对象。笔试 3 道题，我那批共有 19 个人，有上大会展专业的 GG，以及其他。

Q1: 现场播放一则广告，用英文写一篇评论。

最近电视台上在放的一则中国移动广告，一对母女的对话，：“不是离不开手机，是离不开你。”

大致分了两个角度来写，一是选择平民百姓为主角，讲叙温情故事，一方面节省制作成本，另一方面更易引起共鸣。

二是这则广告抛开商业作用，也有很好的公益宣传效果，不是在卖商品，而是平易近人的传播中国移动改变生活的理念。

Q2: 英翻中

一篇讲失业的文章，就是在欧洲一些国家，失业也享受很好的生活。比较长，个别单词不会，但大意还算掌握准确。

Q3: 写作。500 字。中文英文皆可。

观察了下，大家对母语更有自信。

题目是网络媒体草根博客的盛行对传统媒体造成了一定的冲击，3 行的描述，然后让你对这个现象谈谈自己的看法。

BF 是新闻学的，毕业论文是关于东方神起爆吧事件引起的一些思考，两个人谈过这个问题，所以没怎么思考就直接动笔写了。从客观，真实，时效几个要素来分析，加入一些案例，题目是《网络媒体平民化下的道德缺失》。不过时间有点小不够，没写完就到时间了，匆匆收笔。

回家之后忐忑的等通知，说是一周内会通知是否进入面试。但那一周很平静的过去了。

之后，感谢市营的同学，介绍了欧莱雅的工作，很认真的教了我两天，同组还有一位金融的 **GG**，人很好，超认真，工作环境也不错，偶尔为 **excel** 的运算速度烦恼下。周四午饭时，奥美通知周六下午面试，需要准备 2 分钟的介绍，拿一样东西来介绍自己，中英文皆可，**PPT** 可做可不做。上网看了下，发现今天上下午共 2 批面试。

2 分钟的介绍，是中午去的公车上现想的，脑子里除了 **EXCEL** 还是 **EXCEL**，那就这么介绍吧。老爸老妈下车去逛街，转地铁的时候发现衣服上的重大问题，幸好老妈经验足，处理得当，没有迟到。

下午参加面试的一共 9 人，一名男生，来自贵州的。其他有华师大，华理，交大，中国人大新闻系，还有同是财大的 **MM**，巧了，也是市营的，有研究生，有 09 届已经工作的。面试官里有 **HR**，还有广告，公关，互动的 **Directors**，同样，只有一个男生，大家坐圆桌，开始自我介绍。贵州男生自告奋勇第一个开始，财大 **MM** 说的是大海。印象比较深的有两个，一个是中国人大新闻系的 **MM**，用蚂蚁来说自己，外表还有坚韧和团队精神，夹杂之前在麦肯锡，可口可乐的实习，还去球员更衣室采访过姚明和某 **NBA** 大腕。另一个是华师大的 **MM**，由于 **PPT** 现场放不出来，她在玻璃板上手画了一根可爱的火柴，用 6 个 **S** 开头的英文单词很漂亮的介绍了自己，公关 **director** 大叔狠狠的点头。后面的人是按位子来发言的，所以我是最后一个发言。紧张啊，**excel** 这个让我大学完整的东西，这个现在用的超顺手的东西，这个用来形容我自己的东西，相对于之前各位的丰富应验，我更像个新兵，看似平凡，但却有无限的潜能可发掘，还 **balabala** 说了些自己很感性，觉得为人处事共鸣很重要~~~dededede.....

面试第二个阶段分组讨论，中文，每个人都要发言，和财大 **MM** 还有人大 **mm** 分在一组。准备时间 40 分钟。把面试官当作世博组委会，向他们提交一项整合营销，关于绿色出行的。就是文明驾车，多使用公共交通，自行车那样的环保活动。

一开始 3 个人各有各的想法，有些乱，于是人大 **MM** 说不如 3 分钟不说话，各自想好可以挖的点，再交流。发现大家着重的方面各有不同，于是连分工都省了，大部分时间用在定主题方面。财大 **MM** 提到“律动”和“绿动”的谐音，于是我发展了下，主题定为：绿动，畅通世博。而我们设置了标志物为绿丝巾，时尚美观。大型活动为创造吉尼斯纪录，因为想到中国是自行车大国，并且人口众多，于是提出了在世博园区内创造自行车接力吉尼斯纪录。辅助的方式有广告，网络媒体，制作照片墙 **BALABALA**。财大的 **MM** 开场，说到了我们讨论中提到的要点，很好。第二个上去发言的我着重在 **how to do** 上面，设计了针对老年人白领年轻人的 3 则广告及其创意方案，语速快啦，很快结束了。人大 **MM** 收尾，不过有些不贴主题，小小郁闷下~~~

我们组得到的评价比较高，因为设想的很周全，另外面试官对绿丝巾很有兴趣，我们也谈到了其他两组没有提及的收益问题，好吧，财大的就是对金钱要敏感些~~~

最后结束的时候，问大家有米有啥问题想问面试官的，人大 **MM** 蛮强势的，又翻出之前麦肯锡的经验来，问了一些问题，呜呜~~~ 您为什么不留在麦家~~~和财大 **MM** 聊的蛮开心，因为想法点子啥的沟通起来很顺畅~~~ 放心的是，面试官们说这次上海 600 多个人里选出的 3 个人是要重点栽培的，一年之后求也要求着大家留下来，更希望自己能得到这次机会了。

HR 说在今天上下午面试的 21 个人里会跳出 6 个同学进入最后的面试，结果在下周上半周通知。忐忑，觉得自己可以说的更多，有一些自己的点子是由别人讲出来的，不过已经尽力了，不累，反而很兴奋。

PS: 第一次群面献给奥美，第一篇超长帖子献给奥美，希望还有机会能更新下去，给一个好的结果。还没有见过财大人自己的公关之路，这篇就算是小小的填补下空白吧。

ogilvy，大一时候因为帮学姐忙开始知道她的存在，某个死党的梦想，如果有缘，愿继续下去.....bless

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十二版，2018 校园招聘冲刺）

下载地址：<http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色：内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2018 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

