

应届生2018校园招聘 求职大礼包

艾意凯篇

应届生论坛艾意凯版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-323-1.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、艾意凯简介.....	4
1.1 艾意凯概况.....	4
第二章、艾意凯笔试资料.....	4
2.1 艾意凯笔试经历.....	4
2.2 艾意凯笔试经历.....	4
第三章、艾意凯面试资料.....	5
3.1 艾意凯 2017 面经.....	5
3.1.1 艾意凯咨询(上海)有限公司咨询顾问电话面试	5
3.1.2 Associate 面试流程	5
3.1.3 实习生面经.....	6
3.2 艾意凯 2016 面经.....	6
3.2.1 12.7 收到 offer	6
3.2.2 1st round 面经.....	7
3.2.3 LEK PRETALK 后被拒	7
3.2.4 今天收到了 L.E.K offer	7
3.2.5 2016 LEK SH associate 3rd Round.....	8
3.2.6 2015-11-17 pretalk	9
3.2.7 LEK SH Pretalk	9
3.2.8 LEK SH Pretalk	10
3.3 艾意凯 2013-2015 面经	10
3.3.1 热乎的 LEK Pretalk.....	10
3.3.2 吐槽 Par 面遇到的一个奇葩	11
3.3.3 2015 consulting associate pretalk.....	12
3.3.4 电面 pretalk 面经.....	12
3.3.5 L. E. K. Offer.....	12
3.3.6 L.E.K. Consulting 2015 Campus Recruiting 面经.....	13
3.3.7 L.E.K. SH Pretalk	14
3.3.8 1st round interview.....	14
3.3.9 LEK - SH Pretalk 面经	14
3.3.10 sh pretalk 面经.....	15
3.3.11 pretalk NJ 热乎乎的面经	15
3.3.12 2013 BJ pretalk 面经	15
3.3.13 上海 full-time pre-talk 分享	16
3.3.14 10月19号 pre talk in 上海.....	16
3.3.15 伦敦一面面经.....	17
3.3.16 伦敦面经~	17
3.4 艾意凯 2011-2012 面经.....	18
3.4.1 LEK SH 一面面经.....	18
3.4.2 summer intern case 面.....	18
3.4.3 2011summer LEK pretalk	19
3.4.4 lek 面经.....	19
3.4.5 上海 LEK Pretalk.....	20

3.4.6 上海 Pretalk 杯具20

3.4.7 BJ Pretalk 完毕，赞 rp.....21

3.4.8 艾意凯面试经验小结.....21

3.4.9 艾意凯面试经历.....22

3.4.10 艾意凯面试经验总结.....22

3.4.11 艾意凯面试记.....22

3.4.12 艾意凯的面试经验.....23

3.4.13 艾意凯面试经验.....24

3.4.14 艾意凯面试经历总结.....25

3.4.15 艾意凯面试经历.....26

3.4.16 艾意凯面试经验分享.....27

3.4.17 艾意凯面试经历.....28

第四章、艾意凯求职综合经验.....29

4.1 L.E.K. Consulting 2012 Campus Recruitment 面经.....29

4.2 交大 lekpretalk.....32

4.3 LEK 复旦 PRETALK33

4.4 艾意凯笔试面试经历.....33

4.5 艾意凯笔试面试的经历总结.....34

附录：更多求职精华资料推荐.....35

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、艾意凯简介

1.1 艾意凯概况

艾意凯官方网站

<http://www.lek.com/>

艾意凯咨询公司简介

L.E.K. Consulting 是一家全球知名的咨询公司，在全球有 16 个分公司，700 多名职员。在中国只有两个分公司，分别在北京和上海。主要的业务集中在战略咨询，并购和股东价值咨询。其 90% 的客户来自于老客户或他们推荐的公司。

艾意凯咨询特点

L.E.K. 强调自己在实践中总结出的咨询方式：提问—找到/创造必要信息，得出有价值的策略。并将其将自己的成功归结为以下几点：

- 1 相信客观的证据，而不是主观观点
- 2 世界级的分析能力
- 3 实际工作经验得来的专业知识和技能
- 4 远见卓识

如果你想了解更多艾意凯的概况，你可以访问艾意凯官方网站：<http://www.lek.com/>

第二章、艾意凯笔试资料

2.1 艾意凯笔试经历

刚刚结束，时间为 6 分钟，没说几句就挂了，心中纠结万分。。。

介绍自己后，直接问对医疗器械行业的 key driver 的看法，我说了需求的自然增长和政策变化，还有兼并的趋势，结果被问哪个是 macro 的？自然是前俩。然后又说还有什么 macro driver 会驱动病人数量的增长，晕，我重复了前俩，再加上了国民收入增加。。。戛然而止，才六分钟，我都不知道怎么回事。

我听得清清楚楚是说 macro 不是 micro 啊，我的回答其实也符合逻辑的，但是为啥连问两次 macro？为啥突然就结束了，还不到 6 分钟？

好吧，答案我大致知道了。。。被 bs 了。。。

2.2 艾意凯笔试经历

纪念偶的consulting处女面。我估计是要当炮灰了，但是写点东西留给后来的人们做点儿参考吧。

先说笔试吧，40分钟，2篇1—1.5页的中文报告，写英文summary。时间上没得拖沓，监考的人会准点叫你交试卷。偶没有经济背景，看得稀里糊涂的，试图翻译，但是很多词不知道英文怎么说。磨磨蹭蹭地挤牙膏，写完第一篇就只剩下10分钟了，于是第二篇偶就一边看一边写，狂考验偶的思考和写字速度，最后还是没写完。总

结：文章本身并不难，但是你要能抓住重点，拿e文表达出来；另外，速度是王道。

pretalk：一个pp jj负责，面前很nice地跟我聊天，并鼓励偶，让我彻底放松下来，在这里感谢一下她：）言归正传，pretalk10分钟，全e文。先自我介绍，然后就是一环扣一环地针对前面提到过的事件、说过的话发问。问题涉及面很广，个人经历、某些市场/利润的估计以及对一些社会事件的评论。这个部分，对每个人的问题肯定会不一样，没法事先准备好答案。要准备的就是：休息好，smile，调整到精神充沛、思维快速运转的状态就Ok了。我觉得很重要的是，be yourself & relax。面试官还是很nice的，都是很礼貌地倾听，感兴趣地追问。

LEK很赞的一点是：无论是否进入下一轮，一周之后hr都会电话通知。我现在觉得最受bs的就是默拒了。。。

第三章、艾意凯面试资料

3.1 艾意凯 2017 面经

3.1.1 艾意凯咨询(上海)有限公司咨询顾问电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109108-1-1.html>

L.E.K 电话面试坐标海外。

因为在海外所以电话面试有时差 上来问了一下专业问题 为什么想要回国工作 为什么想要做咨询 中间有中英文的切换

具体的面试问题问过：最近非常吸引我的新闻；最喜欢的菜系并对比评价；给她讲一条好笑的故事或是新闻；market sizing 问的是从我讲的那条新闻里延伸出来的

总共电话时长大概 20 分钟

第二天立马收到了拒信。

问最近国内的一条有趣的新闻。

3.1.2 Associate 面试流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109109-1-1.html>

有难度 很紧凑 需要充分准备

由于是在波士顿举办的海外招聘会，HR 面，case interview 和 partner interview 都集中在三天完成。第一天在展会现场 HR 面，基本聊简历的内容，外加一个小 case，考验反应能力，快速的逻辑分析能力，通过后当晚通知第二天的 case 面，两个 case，不同的面试官，back to back。由于没能过 case 面，不知道终面具体怎样，听说是跟 partner 聊。面试官都很 nice，但在 case 面的过程中也会经常被 challenge，需要做好充分准备。

问南京一天卖出多少只烤鸭。

答根据人口，喜爱程度，做粗略但合理的计算。

3.1.3 实习生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109110-1-1.html>

实习生面试放松应答就好，不需要太过紧张。实习生的面试主要看你是否靠谱。

带我的姐姐非常 nice。

主要是问我一些和平时工作相关的问题。

比如你会什么样的 excel 函数。

如果要找数据，都会用什么样的方式去获得可靠的数据。

之后就问问什么时间能来，一周能来几天。

再后来觉得你可以，就会大概讲一下他们需要帮忙的 case 的情况，然后你需要每天做些什么。

就是这样啦。

3.2 艾意凯 2016 面经

3.2.1 12.7 收到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2083612-1-1.html>

教育背景：复旦本科+牛津博士

面试形式：电话+视频 par 面

整体感觉：面试官水平很高，非常友好

共四场面试在两周之内完成：

1) Pre-talk (Behaviour 英文，Case 中文)

- Behaviour: 自我介绍 + 为什么 consulting + 对 consulting 的理解 + 为什么 LEK + 其他的职业规划

- Case: 估算一家制药公司某种新的肿瘤药物的 market size，这个药如何在国内打开新的市场

2) 两个 2nd-round interviews (one from consultant, one from manager) (Behaviour 英文，Case 中文)

- Similar behaviour questions as pre-talk

- Cases: 第一个：如果穿越回 1850 年，作为一个牛津博士，如何成为全国首富；第二个：一家制药企业 growth strategy & competitor response

3) 一个 Par 面 (这个 par 是剑桥的，后来才知道：P) (全程英文)

- Behaviour: 过了一遍简历，问为什么社会公益活动的动机和感受

- Case: 一家主营高端医疗产品的公司试图开发低端产品，应该考虑哪些方面；怎么化解 cannibalization

等了两周，得知 LEK 完成 recruiting，收到 offer

Tips: 1. Be logic and creative to make solid points - the most important thing to remember for consultants; 2. Be the expert about yourself - know your motivation, past experiences, and how they contribute to your achievements and future development; 3. Be confident and communicatable - there is no need to be panic as you are selected for interviews because you are good enough, plus the interviewers are nice and helpful

Good luck!

3.2.2 1st round 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2064978-1-1.html>

为了积攒人品 回馈下 BBS

过程全英语，大约 15 分钟左右

- 1、针对简历提问
- 2、MKT SIZING

3.2.3 LEK PRETALK 后被拒

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2060085-1-1.html>

昨晚 pretalk 就知道应该没有下一轮了，表现不太好。来写个帖子攒点人品。

一进去，面试官没有让自我介绍，直接让说咨询的经验。

我一开始太紧张没有听清楚，他可能是想问我在 nielsen 的实习经历，但是我后来说经历的时候完全跳过了尼尔森 ==也是醉了

后来还问了，为什么选择 LEK 和自己什么时候的原因。

最后做了两个 case，可能因为一开始的 case 没有代表性，后来让我估计学校操场上会有多少人。

我当时基本处于以及懵了的状态，没有多想直接复习的 case，总之回答的很差。。。

最后祝大家都有好 OFFER！！

3.2.4 今天收到了 L.E.K offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2038552-1-1.html>

前后用了两个月的时间，和各位分享下面经：

pretalk: 一个中国 manager 面的，主要是问 behavior，我不是毕业生，工作了一年。那个面试官对我的工作经历比较感兴趣，就问的比较多，然后问了一下个人意向什么的

1st round: 大概 10 分钟 behavior+一个 case25 分钟，PST，问一个治脱发的新药要进入中国市场一年预期营业

额 blabla, 一个美国人面的, 人很 nice

2nd round: 一个 case, market entry, 一个骨科器械要上市 blabla, 一个中国人面的, 英语很好, 一开始我还以为是个美国人, 直到他后来说中文, 人也挺好的

过了一个星期又面了一个 case, 应该还是属于第二轮。一个 local airline company 想拓展业务, 我从分析 business situation 最后到建议 M&A, 一个外国人面的

笔试: 某天 HR 突然问我有没有时间说做个 written test, 我说 OK, 她就甩过来一份卷子让我 20 分钟做完。两段阅读, 有点长, 10 个选择题, 时间比较紧。

交了之后检查发现做错了一题, 应该影响不太大

final round: par 面, 分两次面两个 par。第一个 par 视频面的, 外国人, 人非常 nice, behavior 问得比较多, 做了一个小 case, 明显是他临时编的, 所有的回答都是 let's make it 多少多少

第二个 par 去 office 面的, 中国人, 给我报销了往返机票。人也挺好的, 还是 BQ+ 一个 case, 客户是 uber, 问了几个相关问题, 司机可能年收入, 发展潜力等

总共问了三四次 behavior 和 5 个 case, 整个过程中感觉 LEK 的人都很 generous。

很高兴和各位分享这段经历。

3.2.5 2016 LEK SH associate 3rd Round

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 11 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2014410-1-1.html>

pretalk 写了份面筋, 竟然非常幸运地活到了 3rd round, 目前还不知道结果, 自觉凶多吉少, 感觉他家的面试应该是结束了? 留点东西算是来过 lek, 也是对 yjs 的回馈。

lek sh associate 3rd round

1、par, 外国人, 略有口音, 崩崩崩

behavior: why lek why consulting (让他 pardon 了 5、6 遍没听懂他嘴里的 lek, 崩)

mini case:

a. 有条上海到某地的火车/飞机, 问你有哪些 revenue

b. 单看 ticket revenue, 估算一年有多少

不难, 但英语渣渣, 思路表达出来, 慢慢的连思路都没了, 很尴尬很尴尬, 崩

2、par, 中国人, so so

behavior: 介绍自己; 质疑了下专业课成绩; 问为什么做了好几家咨询的 pta, 不在一家做; 简历里很小的一条, 挖的很细, 让我说 insight

mini case: 一个专门经营养殖实验动物, 帮医药公司做实验的第三方外包公司, 在三个发展中国家选址, 考虑哪些因素, 取哪个。

现在想来, 应该先说答案, 然后说 1、2、3, 为什么.....当时只说了需要考虑哪些因素, 感觉一般般最后让我问了几个问题

3 轮下来的总体感觉, 面试官都很好, 很耐心- -感觉有点浪费他们时间, 真是不好意思。

最喜欢二面面试官, 和我分享了很多感悟, 三面时碰到了还和我打招呼 (不过我不争气啊挺对不起他们的)

最后还是一句话, yjs 这个神奇的地方, 拜托了!! 请让我进吧!!

3.2.6 2015-11-17 pretalk

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 11 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2007236-1-1.html>

面经好少, 贡献一份。

电话晚了 7-8 分钟打过来, 听声音是一个老外, 直接说我想测试你的 language skill and analytical skill.

所以简历就复述了一下学业背景, 然后就是简历之外的一件非常有趣的事儿。

然后就是一个 case.

问 A 城到 B 城有渡轮, 此时此刻有多少人在渡轮上。

我的解答: 假设有 3 家渡轮公司, 每家有 20 艘船, 分大、中、小型号, 比例 20%, 50%, 30%, 分别能做 500 人, 200 人, 100 人,

此时此刻有 80% 的船在水里, 往返乘以 2, 总数算出来告诉他。

楼主第一次面咨询 case, 虽然注定是炮灰告诉自己不用紧张, 可还是紧张的口齿不清。。。。。

总之感谢 LEK 给我第一次面咨询的经历, 祝所有人都早日拿到好 offer。

3.2.7 LEK SH Pretalk

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 11 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2003690-1-1.html>

应届生第一篇帖子。今天下午的 SH office pretalk。

面试官是一个在 LEK 做了 7 年的姐姐, 很有气质, 很温柔。

behavior 问了 personal interest、why not accounting but consulting、一个案例比赛的细节, 说的不是特别好, 但我装的很镇定。然后一个不像是 case 的小 case, 中文的, 可能觉得我英语说太烂了? 求问大家 case 都是英文吗? 题目本身, 感觉自己说的还挺好, 比较有逻辑。

之后问我有什么问题吗, 问了一个后, 就结束了。

希望可以过啦！据说这是个神奇的地方，我要 offer！

3.2.8 LEK SH Pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2000941-1-1.html>

刚刚面了 LEK 的 pre-talk 发上来赚 RP

面试约了今天周五三点正 不过还是晚了十分钟

面试官是一个女 姓陈的 全英语面的

一打来二话不话就说你在 Bain 实习过 在 PwC 实习 我不太懂你什么 implementable solution, 可以解释一下吗？
然后问我你的五年规划，我回她两年 Associate 然后去 MBA 再回 LEK

再问我关于我的 hobby

我和她聊我的 drama 我曾演过牛头 很 challenging 因为我要让别人 properly interpret my emotion and thought
bla bla bla.

然后我问她问题

1. May I have your name please? (因为她没有自我介绍汗)
2. Are you an Associate? Consultant? (No, 她不是, OMG 她是谁呢?)
3. Are your HR staff? (她也不是, 到底她是谁呢??? 我没追问下去, 有想过是否 partner 不过听她的语气也不是)
4. May I know about the responsibilities for an entry-level Associate should expect? Who should I report to? (她表示不解我的问题, 汗..... 我问得也好清晰吧. 她回我什么会 report to a project team bla bla bla, 好多水份)
5. I know LEK is famous for the work-life balance? How the firm do to ensure that? (她表示不解我的问题, LZ 在香港长大所以发"巴"lance, 面试官问 work-life "bel" lance? 我回 yes , 然后回公司 does have policy to ensure that. but due to confidentiality. I can't tell more"

本来想和 consultant 扯淡你去过哪些城市? 最喜欢哪个? 可是由于气氛 LZ hold 不住的 wired 我就说没什么想问了

所以面试了才十二分钟 没有 market-sizing

OMG 根据以往没有 market-sizing 的经验 LZ 该会挂了

给后人再接再厉

LZ 但求发帖 RP 爆发

3.3 艾意凯 2013-2015 面经

3.3.1 热乎的 LEK Pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 12 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1965443-1-1.html>

LZ 昨天刚面完 LEK pretalk 由于在杭州就申请了 电面。。。结果 HR 姐姐居然没有记。。。然后有人打电话催我来面试。。。最后延迟了十几分钟一个疲惫的 GG 打电话来面试

GG 问的问题都比较 general

一开始 self intro

接下来问了问实习的经历。。。

然后我以为要开始 minicase 了 结果 gg 可能是比较累吧 就直接和我开始聊我在 Berkeley 学了什么课程有什么感受 LA 去了哪里玩.....

瀑布汗。。。。。（会不会觉得我太渣了 没有 mini case 的价值 T...T 不要啊）

最后说 very enjoying talking to you 我感觉是 for complimentary 的样子 不过 GG 还是非常 nice

LZ 感觉一般, 虽然 LZ 英语比较流利 balabala 比较快, GG 可能熬夜多了声音疲惫说话比较慢 (注意身体啊!!)

这就是昨天 pretalk 的全过程了 一共 13min , 虽然我感觉 gg 貌似对我不是很感兴趣 可能我炮灰了吧 anyway 我是来攒 RP 的



马上要面 DTT GA 了 而且上海这几天有点冷啊 我就穿件衬衫一直都在抖 求面试的时候加了外



套不要冷的开始抖腿

大家祝我好运~~~~~

面完 GA 我也会给大家发面经的 但是发到什么程度得看 HR 是不是要我们对 case 保密了。。

也祝大家拿到心仪的 offer

3.3.2 吐槽 Par 面遇到的一个奇葩

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 12 月 12 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1932701-1-1.html>

楼主首先要恭喜拿到 offer 的同学们。楼主挂在了 par 面, 可能和 LEK 没有缘分, 或者自己 RP 不好, 在 par 面时遇到的一个奇葩 partner。这个 partner 全程表现出了一种鄙夷以及不耐烦的态度。他不问 behaviour questions, 不做 case。自己想到哪里就问到哪里, 全凭自己高兴。有点专业素质 okay?

下面吐槽几个这位奇葩问的问题。请注意, 所有问题都是用鄙夷的态度问出来的, 不是幽默搞笑, 这个楼主能分辨的出!

1. 楼主因为有三个专业, 这位奇葩就说了: “有必要学这么多么?” ——觉得楼主学这么多专业是没用的罗?
2. 楼主大一暑假有去新东方做助教打了酱油, 奇葩说: “哦, 你不考虑去新东方工作啊?” ——楼主好歹专业经济金融, 都到了你们 LEK 的 par 面, 结果你让楼主去新东方工作?
3. 问到对 LEK 的理解, 我说了一通, 其中也有提到 LEK 成立 30 年了, 积累了不少行业经验, 奇葩说: “你不觉得说数字很肤浅?” ——楼主除了 30 年, 还说了别的很多, 你都没听到? 耳朵做个检查吧?
4. 说到之前面其他咨询公司的体会, 楼主说完, 奇葩说: “呵呵, 这就是你的经验啊?” ——呵呵你妹!
5. 奇葩看了我的简历 10 分钟, 硬是没有问我之前咨询公司的经验, 没有问简历上的任何相关问题, 到最后

还嫌弃我的简历无聊，说：“你还有啥有意思的事么？”——要不我给你表演个相声怎么样？

6.之后开始问各种各样无关的事情了，“亚洲除了中国，非洲，还有哪些国家人口多？”，“马来西亚附近有哪些国家？”，“新加坡附近有哪些国家？”，“中国哪个省人口最多，多少人？”，之后让我画副中国地图，“沿海都哪些城市啊？”，“这是哪，这是哪，这是哪？”

奇葩你大概以前学地理的吧？楼主碰巧地理不好，在一开始就坦诚地说，我地理不是很好，结果这个奇葩越问越来劲，我看你就是想看别人出丑你特来劲是吧？要说这些地理问题最多能看出我地理知识薄弱，能看出什么逻辑思维？奇葩完全就没想要好好面试，完全就是自己这么开心这么有趣这么来，这种素质的 partner，只能呵呵了。

这位 partner 态度非常不友善，很 mean，也不做 case，不问咨询简历工作相关问题。基本上不管楼主说什么，要么讽刺，要么鄙视，你要是不待见我，早点结束面试就是了，硬拖 45 分钟，问 20 分钟的地理问题有意思么？做到 partner 了，就能用这种态度了？是多么自以为是，自命清高哟。看看人家老外 par 多么和善亲切，这就是素质！LEK 是很好的咨询公司，遇到这种奇葩，只能说和 LEK 无缘。

吐槽完，舒畅很多。祝以后的同学好运。

3.3.3 2015 consulting associate pretalk

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-1921149-1-1.html>

面试官是个英国人，约好的时间过了好久才打过来。。然后有点着急估计时间不够了很基础的三个问题

1. why consulting, why L.E.K
2. team work experience
3. 估算一部好莱坞电影在国内上映一年可以赚多少钱

3.3.4 电面 pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1916059-1-1.html>

周四早上收到面试 周五早上刚面的 我申请的是 shanghai office

1. Why choose this position at L.E.K
2. An experience of solving a problem
3. mini case: market sizing

真的很喜欢 L.E.K 希望能进! 大家面试也都加油哦:)

3.3.5 L. E. K. Offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1931781-1-1.html>

星期二拿到 offer，回馈下大家

1st - Pretalk

问了下和咨询相关的实习经历，再一个 premium pork 的 market size 的小问题。

2nd - Case Study(Principal & Consultant) & 笔试

第一个是 sugar company 的策略，预估该不该投资国内的 sugar factory 还是继续自己的本行（进口国外 sugar）

第二个是真人秀电视节目在国内的推广策略，注意每一步的逻辑很重要

笔试 5 也 A4 纸，resume 几个点

3rd - Case Study(Partner & Manager)

第一个是某国外净水器代工厂(类似于为苹果制造手机的富士康这样的角色)想要进入中国市场，问应该怎么办？个人聊下来觉得重点可以放在 Channel 上。

第二个是 chocolate flavoring 的 market sizing

L.E.K.的人都超级 nice，好好准备一定可以的！

3.3.6 L.E.K. Consulting 2015 Campus Recruiting 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1932621-1-1.html>

今天拿到了 L.E.K.的 Offer，在面试的过程中也是得到了论坛很多帖子的帮助，首先要感谢一下各位前辈。大致分享一下三次面试的经历，回馈社会。

1st - Pretalk

非常常规的几个问题，Why Consulting? Why L.E.K.? 再一个非常常规的 market size 的小问题。

2nd - Case Study & 笔试

两个 case study。

先做了一个 market size 的 case，预估上海某养老社区一年的 revenue；第二个 case 讲的是某公司要进入一个新的国家，具体需要考虑哪些方面的问题，先预估了 potential market size，然后分析可能会遇到的问题，分析的过程中面试官会把你引导到 value chain 上进行深度的讨论。

笔试没啥可聊的，和其他面经里讲的差不多，就是时间有点紧，就不赘述了。

3rd - Case Study

也是两个 case study。

第一个 case 先预估了某药物一年的 revenue, 然后分析预估量与实际量不同的原因, 最后探讨了一下提高其 revenue 的可能方法; 第二个 case 是某国外净水器代工厂(类似于为苹果制造手机的富士康这样的角色)想要进入中国市场, 问应该怎么办? 个人聊下来觉得重点可以放在 Channel 上。

总的来说面试官都很 nice, 希望上面的内容能帮到后面面试的同学。

3.3.7 L.E.K. SH Pretalk

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 1 月 2 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1816618-1-1.html>

没想到这么晚还有 L.E.K. 的 pretalk。攒攒人品, 和大家分享一下。

1. 英文自我介绍
2. 为一家 MedTech 公司估值要考虑什么因素 (我有一个实习经历有估值的)
3. Why consulting (instead of banking)
4. Why not do a consulting internship in the past?
5. (转普通话了) 估计 L.E.K. 今年会发多少 offer? (汗) 能想出几种办法?
6. 有些人会拒掉 offer, 那应该超发多少?

这 case 简直出乎意料, 我答得不好。大家加油! 他家做 medtech 业务多, 还是挺期待的。

3.3.8 1st round interview

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1783497-1-1.html>

mathtest 很简单初中数学 30 分钟 要快

2 multi interviews 45min each

case1 waste collecting in uk, mini market size+business strategy

competency: What makes you stand out? Academically+ extra-curriculum respect

case 2 ticket selling in cinema, pure market size

competency: A situation to handle the priority of jobs under pressure.

3.3.9 LEK - SH Pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 8 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1764524-1-1.html>

15 分钟

上来竟然没有 self-introduction

- 1 问了我一个简历上的业余爱好、然后引申到社团经历
- 2 几段实习间的区别和 takeaways
- 3 决定 consulting 了? why
- 4 平时看报刊杂志么? 答曰不太看, 也就微信公共主页

继续问 最近比较 impress 你的 news? 说了三马聚首复旦以及一些想法
这里开始变中文, 问对互联网金融这种模式的看法, 说了产品、平台两点
说和我在一起 brainstorm 一下, 憋了半天又讲了个竞争
最后问我还有什么问题 问她进 lek 几年了、个人发展情况如何
讲了个 longstory 在金融和 consulting 之间选择什么的
这时候才得知面试官不是 consultant, 是 knowledge manager(?)什么的, 怪不得题目这么 fancy

3.3.10 sh pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 8 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1764209-1-1.html>

Lek 是非常重视每个人的个体性和一起工作的合作度, 所以 pretalk 问了很多针对个人特质的问题

1. 5 个词来描述你自己, 一定要马上一遍说出 5 个词
2. 说下你最 interesting 的地方
3. 说下你最 regret 的事情
4. 说下你的业余爱好

最后是一个非常经典的 market sizing
希望有志加入 consulting 的同学都好运

3.3.11 pretalk NJ 热乎乎的面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 7 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1762871-1-1.html>

感觉 IEK 的面经比较少啊, 上来贡献个。

题目比较简单。都可以准备。

1. self introduction
2. why consulting? why lek?
3. achievement
4. case of difficult member, and how you deal with it
5. what you can share that does not in the CV
6. what industries you are interested in? 我说了个 solar, 他接着问对于光伏行业怎么看。
7. 问他个问题。

哇, 这么一总结, 问的问题还不少。用了 15 分钟。

3.3.12 2013 BJ pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 5 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1697535-1-1.html>

电面内容如下:

1. Brief self-introduction;
2. Reasons for consulting and LEK
3. Questions about intern experience;
4. Mini case: 北京一年参加英语考试（任一种）的人数估计，我被要求使用两种方法，⊙___⊙b 汗
 - 1) 先从供方角度：
北京每年参加 GRE 考试总人数= 北京每年考试次数 X 每次考试场数 X 考场数 X 考场平均座位数 X 上座率
 - 2) 然后从需方角度：
就是对人群进行最常见的年龄分组，随后用各种比例相乘后汇总，这个最常见，没什么说的。

面官 JJ 很 nice，口语很棒，challenge 较少，但我好久没说英语，张嘴忘词，所以应该被鄙视了吧。希望上述信息对大家有帮助。

3.3.13 上海 full-time pre-talk 分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1573869-1-1.html>

我和身边的两个同学刚刚结束了 pre-talk 给大家分享一下经验

首先今年都是 mini case 几乎没有 behavior question
其次 我们三个面的时间都挺短的 大概都是 6 分钟左右

具体的面试问题：

Person 1 (7 mins)

- Nokia 如何在与 Apple HTC Google 的竞争中提高自己的手机销量
- 什么是 Strategy Consulting

Person 2 (6 mins)

- 是否浏览过 LEK 的网站，了解到了什么？
- 估算中国每年要购买多少新的飞机

Person 3 (6 mins)

- 是否浏览过 LEK 的网站，了解到了什么？
- 什么是 Strategy Consulting
- 中国电影行业如何提高
- 中国人口老龄化加快的原因有什么？

就是这样 感觉每个人面的时间都挺短的 不知道是不是说得不好..... 大家 good luck~

3.3.14 10 月 19 号 pre talk in 上海

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 10 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1570243-1-1.html>

面试官很 nice , 一直很喜欢这家公司, 感觉氛围特别好!

1. what is your career goal in the short term and long term?
2. why would you choose consulting ? do you have any other options ?
3. what kind of skills do u think consultant need ?
4. if we have a airline client who want to enter china market, what factor do they need to consider ?

下面就是 Q&A。。。。

希望下面的一切顺利哈!!

3.3.15 伦敦一面面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2012 年 4 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1349598-1-1.html>

这里分享下在伦敦一面的面经,

Numerical+2 case interview.

Numerical 是 gmat style, data sufficiency 和 data comparison 30 分钟 32 题, 伦敦这边没有笔试, 随意跟国内招聘不大一样

case interview 因该去的人得到的都不大一样

interview 1: market sizing, facebook revenue stream etc.

interview 2: industry analysis, market sizing, chart and CV

随便征一下伦敦做 case 的朋友哈

3.3.16 伦敦面经~

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2012 年 4 月 15 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1329582-1-1.html>

3 月份偶然看到上海 office 招人, 整个面试可在伦敦进行。4 月 21 号 telephone interview , 邮件说中文 15 分钟, 结果上来一老外。。。好吧~anyway~面试后一个礼拜通知进入 face-to-face 二面, 分享一下 telephone 面的经历积攒人品哈~

why consulting ?

why LEK?

why do want to go back to work in China after an education in London?

随后是 mini case ?

How many black cabs in London do you think?

总体面的感觉很 awful, 尤其是案例, 一开始 struggle in data too much, 被警告了两次, 然后终于觅得出路!!!! 希望大家面咨询的引以为戒。。。

二面据说两个 45 分钟 one-by-one interview, combining fit interview and case, 完了还有 numerical reasoning test, which is not very normal~

不知道哪位大侠面过的, 可否指点迷经??? 两个 45 分钟的面试确实很长? 不知道会是什么样的 case, 求指教哈

3.4 艾意凯 2011-2012 面经

3.4.1 LEK SH 一面面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 11 月 25 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1056386-1-1.html>

今天下午面的, 我面的不好, 把内容分享给大家, 攒攒 rp!

两个面试官, 第一个问的是每架飞机的 revenue 是多少, 如何增长它的 revenue。要考虑每架飞机每天出行多少次 (国内国际航线有区别), 飞机多少座位, 平均上座率是多少。至于机票以外的 revenue, 比如广告, 机上免税品贩卖等等。我还被问到飞机走廊和靠窗的座位收取不同的价格是否合理等等。

第二个问的是一个新开发的医疗器械, 计算一下市场大小和未来的前景分析。价格比较贵, 所以要瞄准那些高端医院, 另外面试官最后问有没有其他方法, 然后提示可以说服政府/保险公司获得医保支持。我最后还被问到还申请了哪些公司, 我就吧 Mck, Bain 这些都说了, 考官最后说了一句, 好好加油。。。

我想是挂了吧

3.4.2 summer intern case 面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 5 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-917383-1-1.html>

昨天中午 pretalk, Hrjj 就问了职业规划和自身特色, 以及经历中的一些东西, 准备过了所以回答的还行, 中英文交叉, 时间不长十分钟, 出乎我意料的没有 mkt size 的问题, 以为被 bs 了, 没想到下午五点电话又来了说今天下午老时间 Case 面

今天中午准时开始, 先上来英文问了些简历上的东西, 然后根据我的描述做了个婴儿奶粉市场的估算, 之后做了个养猪场数据可靠性的 case, 也是不断追问, 讲到第五种方法不行了结束 (其实现在想想可能去现场数数都算吧.....) 面试官问最近有否时间去做个全职项目, 可惜就这两周要开题了, 真不敢接, 所以只好作罢, 面试结束

总体感觉还不错, 没太大差错, 其实作为非理工背景的学生能到这一步自己也算有交待了, 接下去就看运气了, 在这儿发个面经攒 RP, Bless all~~

一句话, 悲剧!

笔试没什么好说的。

被很有气质的 vivian 面的，她一开始强调叫我长话短说，所以我就短说了，结果她不满意，又叫我再补充。。。。。。

问我 career path，我说我对咨询很有爱啊，她没表情说我们是 consulting firm 你当然这么说啦。。。我正要补充，她又打断我

就是这样，被无情地掐断几次，我都没机会好好阐述。。。

我问问题~“你做过的最困难的选择是什么？”

她的回答却是我听过的最好的答案，“我没有做过什么困难的选择，因为我总是知道自己想要什么。当你搞清楚自己的内心，没有什么选择会难倒你。”

哎，整个 pretalk 不到五分钟，她就说你可以走了，带下面一个 candidate 进来，可是我出去的时候，外面还没有人在等，看来是被 Bs 了。

3.4.3 2011summer LEK pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 5 月 24 日

刚中午结束电面 pretalk，第一部分是直接让我作一段 brief introduction，要包含 academic background, student activities, intern experience 然后我讲了讲，就会让我进一步谈谈两次 intern 的 detail

第二部分是中文案例分析，估算尿布市场容量，我讲了一点他会进一步 follow 问下

最后告知今明都是 pretalk 过的话本周会出通知 本周内进行 face-to-face interview 不过就不通知了 bless all~~~

3.4.4 lek 面经

昨天刚刚面过 lek，因为周一就要离开上海所以一面和二面放在了同一天，还做了笔试，到最后出来都晕了。。。当天下午就给了 offer，效率真的很高。。。整个面试包括 pretalk 都从论坛中得到很大帮助，所以也准备写一下自己的经历以馈后人吧！

pretalk:因为在国外读书的原因所以是电面，全是 behavioral questions 和简历上的问题，没有 mini case

first round:第一个 case 是有关一个公司收入增长变缓，分析了半天发现是市场本身已经趋近于饱和，再进一步发现是由于价格较高导致市场本身并不大，最后给出一些拓宽市场的思路。第二个 case 是有关一家国际医疗器械公司在中国销售的 growth strategy，经面试官提醒以后才走向正轨，分不同产品线了解其市场占有率和成长速度，然后对其中表现不好的一个产品分析原因。

second round:第一个 case 很郁闷，是要估算一个产品未来的需求前景，刚开始是以做 case 的方法做了，后来发现其实是一个 market sizing 问题，自己估算的思路过于头脑简单，没有考虑到仪器的寿命和工厂的 potential capacity，最后还是在面试官提示下算完的，做完以后觉得基本上没戏了。。。第二个就是传说中的灯泡 case，呵呵真要多谢前辈们，否则我对高中物理的一度电代表什么早就忘了，之后一个类似 brain teaser 的问题，但其实考察的还是一个人知识面，做起来趣味横生呵呵。

笔试：读了个一篇商业杂志上的文章，内容和一个 case 差不多，然后 summarize，搭好框架然后时间掌握好应该不会有问题的。

整个过程让我觉得 lek 做事很有章法，效率很高，是个尊重人才的地方，而且很国际化。面试官都是既 smart 又 nice 的人，很期待和他们一起工作！

自己也是经历了很多挫折最后拿到了 lek 的 offer，所以祝大家在求职的路上不要放弃一切顺利！

3.4.5 上海 LEK Pretalk

交大中院面的。先到笔试的教室等了一会，然后被叫去隔壁单面。面试官比较粗壮，叫 Michael。也没有问三大 why，上来就让我逐一介绍每项经历。我说的乱七八糟，胡乱答了些，也不知道他听懂没，就看他一个劲点头.....再问我，假设给我 30 万，会投资什么。我说先看一下市场，他问看什么，我 blabla 说了一堆，后来想想好不系统，估计被他觉得没有 logical thinking 了.....然后问了问爱好，就让我出来了。我还没回过神来，就被叫去做笔试题。一份 LEK 做的关于 gift card 的研究报告，非常浅显，给 30min 翻译成英文，只要写 key messages。我看得很仔细，在被提醒还有 5min 的时候，刚写了一半，赶紧奋笔疾书，交的时候一页纸上截然不同的两种字体.....

被告知等一周左右就会有结果，就离开了。没什么状态，和面试官也不来电，莫名其妙的就面完了 Pretalk。无所谓了，攒人品好了。

3.4.6 上海 Pretalk 杯具

说 10 点 10 分打过来的
结果 10 点 30 也没人打过来
结果我只好自己打回去
被告知上一个人还在 interview，上一个人好强大啊

于是乎过了一会会儿有人打电话过来 interview 了
全英文的
开始是一分钟自我介绍
好了之后问了一下我之前在 consulting 实习的经历
问我主要是什么 role 的
说的那叫一个烂啊
因为 basically 我就是打 cold call 问数据的
结果我也不知道还能说啥
大家竟然 silence 了一阵子。。。囧死
然后我竟然很直白的跟人家说你要是有什么 detail 可以问我啊，简单说来我就是 collect competitor 的 data 的

之后问 why consulting 啊
我学 accounting 的
问了一下我认为 consultant 和 accountant 有什么不同的

在之后做了一个小 case
问此时此刻上海大马路上有多少量 taxi
我一开始是按照 district 来分的
结果人家马上打断我说 taxi 这么高流动性的东东
你怎么能按照区域分呢

于是乎我就杯具了
我马上改口说
那就按人，上海人和外地的 traveller
然后一个 case 做的一塌糊涂人家中间几次跟我说好吧这个地方你就先这样吧
我们 move on，下一个地方你怎么想呢
结果被人家说 move on 了几次。。。
我囧啊

最后提了两个无关紧要的问题后，说两三周内会有进一步通知
但是我那个 case 杯具的啊

唉
bless 其他同学

3.4.7 BJ Pretalk 完毕，赞 rp

1 小时前匆忙地看了几眼面经，然后就裸面去了，一小时后回来写面经

先半个小时笔试 summary

面试

1. 开始问实习 具体的职责 项目的具体情况 问了半天 说不明白可以转中文
2. 个人的优缺点 大家还是把精力放在缺点上吧 问完一个再说一个
3. 如果有一笔钱会投资什么 为什么

在这期间会 challenge 他不太认同或是有疑惑的观点

唉 honestly 我到处面了一天也累了 他面了别人一天也累了 于是我俩都十分疲倦地撑完了 15 分钟

这一季的 consulting 公司基本都通知的差不多了 大家抓住机会 加油吧！

友情提示：以下内容是 2010 之前艾意凯校园招聘面试资料，我们建议你主要精力放在 2010 的面试资料上，如果你有多余的精力，你可以看看下面我们为你提供的资料。

3.4.8 艾意凯面试经验小结

笔试部分是写英文 SUMMARY，我想可能每个人的文章都不一样的，所以具体内容没什么好说的，但是应该都是和当前的热点和形势有关的文章。时间还是有点紧的，搞得有点虎头蛇尾的感觉。面试部分真是郁闷，没有 CASE，没有任何那些套路的问题，专拣简历上最不太相干的最被忽略的东西问了，从来没碰到过这种奇怪的提问

角度，我那个一头雾水啊 面我的是美国美女，虽然自觉英文还可以，可是在 NATIVE SPEAKER 面前还是有点怵，总觉得不够那么好，怕出错，放不开，很影响思路的。听天由命了，攒攒 RP 吧：)

3.4.9 艾意凯面试经历

那个翻译我就不说了，问题是我交完卷子在门口等 pretalk 的时候一个 gg 在和门口的 associate 说是不是应该写成 ppt 形式，不要写句子 门口 mm 说，对呀，就是这样，面试官便于理解 我当即就 ft 掉了，我全写成句子了~~而且一开始根本不懂 bullet 是啥意思~~ 然后进去，面试官是宣讲会来过的一个 gg，他问我觉得这个翻译怎么样 我只好说，理解错了，写成句子了，短语会更好些 他听了后说 good 后来又问了问简历的问题，问了下杭州和苏州比有啥竞争优势~~ 最后就开始 mini case 了，问我北京出租车司机一个月赚多少钱 就告诉我如果是他，他怎么做 然后又考了我一道，我依样画葫芦的做了一下 他说了句 make sense 我就出来了~~~ 总的来说，我倒是觉得 LEK 和他们宣讲时强调的 cool 还是满吻合的 确实是一个很 cool 的公司，不怎么按牌理出牌 我挺喜欢的，不知道够不够 lucky 进下一轮

3.4.10 艾意凯面试经验总结

非常非常非常正确的选择了昨天和一同学出去聊 M&A 啊，今天面试的时候，我还没坐稳 HR 就凶悍的问，说，M&A 你做了些什么！然后我就诚惶诚恐的把昨晚复习的流程 balabala 了一遍，看对方听得面无表情，我就拖出两个专业一点的词语说我用了 DCF model 来估值，同时也用了 WACC 来估折现率。她大概终于意识到了我是个连经双都没修的国关学生，说到这份已经很超常发挥了，终于小手一挥放我到下一个问题。

整体说来，今天面的很正常，没什么大起大落，但感觉我今天说英语的水平较往日略为下降，感冒了，鼻子不通所以没法说的很快，说慢了我又没有感觉，哎……

中间有一个小插曲，她看见我在爱好一栏写了跳舞，她很好奇的问我是跳华尔兹还是现代舞，我很惭愧的告诉她我其实是去 pub，谁知她很开心地说她也喜欢去 pub，我当时有点没在意这一点就跳过去了。现在回想我应该抓住这个 hint 和她扯北京的 pub 风格如何，她喜欢哪些 DJmusic,最喜欢哪种风格等等，可惜了可惜了。

陆续也面了几家咨询了，最后拿到 Offer 后一定把各种面经综合写成一篇长文！最后说一句，HR 实在太太太太太 PP 了！！！！！！！！！！

3.4.11 艾意凯面试记

很抱歉，最近比较忙，所以昨天下午的面试直到现在才有时间写面经。不过由于面试只有 15 分钟的时间，所

以可写的东西比较少，就挑点重点简单说说吧。

为了 Schlumberger 当场投简历，我差点就放弃了这个咨询公司面试的机会。其实咨询才是我最想从事的行业，但是现实是如此残酷，BCG、Monitor Group、McKinsey 都没有给我机会，因为我不够漂亮的成绩单。半个月后本来已经心灰意冷，现在 LEK 的 pretalk 又让我燃起了一丝希望。本来是 15:12 分那场，可是由于种种原因，推迟了 1 个小时之久，待我 15:45 赶到铁生馆 203，还有 14:36 的同学没有入场，于是毅然决定回光彪楼把 SLB 的宣讲听完。因为觉得咨询公司对我来说希望已不是很大了，还是好好把握现有的机会吧。

17:05，姗姗来迟的我碰到了在门外透气的 LEK 工作人员，才知道自己如果再晚来 5 分

钟，他们就回去了。好危险啊！匆忙准备后就进去开始面试。一男一女两位面试官端坐在桌子的另一端，其中那位女生好象就是宣讲会上自我介

绍的交大毕业的学姐，那天宣讲的时候非常友善。可没想到问我的问题却让我冷汗直冒。问题一："Why consulting?"

回答：从小就有好奇心，在初中阶段就在很多科目上取得好成绩，不仅是数理化，地理

、历史、生物也学得很好。……还没待我讲到大学学习，她就打断了我，集中火力向我的成绩单"开炮"。

问题二："Consulting firms always recruit the people who are best or nearly perfect, but why have you got so many 60s and 70s?"最让我生气的是为了 bs 我，她一边问还一边拿笔在我 60 分的课上画圈。一股知耻而后勇的勇气在胸中翻腾，心想，你可以 bs 我的成绩单，但是绝对不能 bs 我的智商，于是乎开始和她据理力争。

回答：先是说自己参加了很多课外活动，全面塑造了自己，所以导致学习上有所忽视，

但这并不能表明自己不懂得如何学习。随后又强调能考进交大的同学智商都不低，高中

阶段的学习已证明他们是有足够学习能力的。第三又说自己大部分课都是花了 1 周甚至更少的时间攻克的，速成能力突出（呵呵，估计在交大这样的同学也不少，相信有比我更强的，几天就能考 80、90 分，哎，自叹不如啊！）（中间省略唇枪舌剑若干分钟）

随后我又介绍了自己的一些其他优势，比如乐于 share experience with others,

high sense of responsibility 等等，不过似乎这些都无法停止她对我成绩不够好的质疑。

10 分钟后轮到我问问题了，其实我问的问题是在 1 分钟前才想到的"

"Do you always try to find the weakest point of the interviewee and try every means to make him feel inferior?"

她好狡猾，没有正面回答我，只是又在重复："We are recruiting the best people."

--"Then why did you give me the pre-talk opportunity?"

--"Since we've noticed your resume is different from others because of the activities you participated."

临末尾，我又强调了一遍"Every student from Shanghai Jiao Tong University is always no worse than students from other universities."

后续：

1 小时前听同学说已经得到明天去 1st round case interview 的机会，看来我进入咨询公司的机会是越来越渺茫，后面的 Bain 和 Booz Allen 也不抱什么希望了。我是在把这篇面经写到一半才得知 LEK 已通知过 interview 的，不过还是忍痛把它写完了，因为当初答应过每次面试后都要写点什么留给后来者的。大家如果觉得这篇失败的面经还合格的话就给点掌声吧，我好继续去写 SLB 一面的面经。呵呵。。。。。

3.4.12 艾意凯的面试经验

RT~~~~

今天打电话过去咨询，已经拿到 offer，但是上海区还没有统一发。所以没有收到的筒子们不要着急，请耐心等待。

GOD BLESS ALL~~~~

很开心拿到了今年夏天 L.E.K 的 offer

我想这是和 RP 积攒有关系的，所以继续贴面经。

第一面，是电面~

全英文

面试官应该是刚入公司一两年的 associate~

L.E.K 的面试官很 nice，一直在笑，而且会在回答的时候给你 response 的，所以电面的筒子们放轻松点好了。

然后，会问 why consulting~

所以建议 why LEK, why consulting 之类的常规问题还是都准备好吧。

接下来，会问一些关于你简历上的问题。

实习啦，或者是其他。

最后，会做一个估计 market size 的题目。

思路总是常规的。

第二面，也算是终面了。

全英文

聊天类型

face to face，不是做案例

还是简历问题，简单的问一问

面试官和电面的是一个人

无自我介绍

依旧聊天，谈简历。

然后做了一个 market size 的题目

结束

最后的 advice:

面试后觉得自己做 market size 做的好差，觉得自己肯定要被 bs 了，就大无畏的问了下面面试官自己是不是做 market size 很差。

面试官很 nice 的表示理解说，你们现在只大三，一般都是大四找工作的时候才开始联系这方面的，所以能做到这样已经不错了。这话很有安慰作用。

其实除了有咨询实习经验的筒子外，大家大多是一个起跑线的，自信点，别输在 starting point 上。

后来和别的筒子交流了下，觉得简历关能进的多是一下一个或几个组合

1 名校

2 基点高，传说大于 3.5 不知道是不是真的，但是我没能打破这个传说呵呵

3 有过很好的实习，如咨询，四大事务所，外资银行等

4. 巨牛但是么啥经历的人

说到这里吧，希望能给筒子们一些建议

bless

3.4.13 艾意凯面试经验

简历投递:

他家要求成绩单、cover letter 和简历。方式为邮寄。

其实应该不用从教务处打一份很正式得成绩单寄给他，把每个学期的成绩拉下来整理下就可以了。

电面:

一般的 behavior question。

Introduce urself.

Why consulting? 对咨询的理解?

在之前的实习经历中学到什么?

每个星期能够上班的时间。

如何平衡几份 consulting intern

最后问有没有问题

PS. 有同学被 challenge 了一下 GPA。他家对绩点还是挺有追求的。

Final 面

面试官介绍了自己的背景。让我介绍自己的背景。对于自己的简历, 比较 highlight 的几点是什么 (实习经历, 自己的性格, 参加的活动..BLABLA..)

然后面 Case.

一个外国水泥生产商想进入中国市场, 估一下 2007 年上海水泥市场的 Total consumption 和 demand, 除了传统的 lit research 和 cold call 之外还有什么方法。然后不断调整 approach

h, 改啊改啊...面试官比较 challenging...提示说要考虑水泥的 outflow 和 inflow...最后

考了下库存

对这个行业不熟悉, 所以思路有点混乱, 提出的 value chain 考虑方法被无情否决。SIGH 一下 T_T...

总结: 传说他家很 nice...这个面试官感觉有点 tough...

还是要多看 case book, 多 mock, 多总结, 多整理。

即将升大三, 各家 consulting 也逐个开始放 intern offer。写面经, 攒 RP, 自勉, 共勉。

3.4.14 艾意凯面试经历总结

写这篇帖子时心情极度沉重, 希望写完之后会好些。发泄一下情绪, 大家不要拍砖....

一直很喜欢 LEK, 也是我唯一参加宣讲会的咨询公司。10.26 我早早的到了英杰, 由于北京大雾, 他们被耽搁了 BUT NEVER MIND。宣讲会上一直 SMILE 的医大毕业的姐姐, 复旦 SS 的 MS 新闻和广告系毕业的 GG 讲他的 Boston rotation 经历, 当时就想要是能和他们一起工作该有多好啊。

--简历关

同学一个个陆续接到了 LEK 的 PRE TALK 通知, 我有点慌了, 于是打电话问 HR 北京的 PRETALK 是不是通知完了, GLORIA 姐姐问了我是哪个学校的, 然后我很激动的表示很喜欢 LEK, 姐姐让我自我介绍了一下, 问了下实习经历, 然后说可能是实习内容不 ATTRACTIVE, 最后还是让我 8 号上午去清华就业中心 PRE TALK。心里万分感激。

--11.08 清华就业中心 PRETALK

一共有三位面试官, 复旦 GG, 还有一位估计是 ABC 姐姐, 很 PP, 面过的人都忍不住赞。另一位就是 WRITING TEST 的监考官。面我的是复旦 GG, 觉得很有缘, 因为上次宣讲会上本来还有问题想问。我属于半霸王面, 于是得交简历。他让我讲了下简历上没有的东西。不过当时心想, 你都还没看过我的简历呢, 于是挑了些简历上的自认为比较好玩的地方讲。最后聊到了一些实习经历, 某些地方 GG 说 IMPRESSIVE, 也不知是不是客套。ENDING QUESTION 问了复旦 GG 一个我在宣讲会上就想问的 PERSONAL QUESTION。

WRITING TEST, 文章是关于流动性过剩与房价上涨之类的问题, 这位监考的 GG 好像弄错了时间, 我做到 20 分钟就让我交卷, 于是一慌, 还有一个步骤没写就赶紧 BRIEF SUMMARY 了。最后考官说看错了, 当时心里

汗呀，只得在上面涂改了。ANYWAY，做完没太大的感觉。

---11.14 晚宿舍电话

GLORIA 姐姐打电话过来，说从周一到周三一直打我手机都是关机，我很诧异。于是问了下手机号码，结果是那边记错了，汗。不过 JJ 说北京的一面已经结束了。当时心就凉了。姐姐说叫我再等她消息。

11.15 号实在等不住了，打电话过去了，JJ 安慰说以后有招聘的话会通知我的，我在 WAITINGLIST 里了，不过这种安慰对我来说没什么用了，实在是太想去他们家了。后来想了一下，电话给了另一个 HR，问上海的招聘还没结束，可不可以飞上海去面，但说明天也是上海招聘的最后一天，我想了一下基本不可能了，下午还有一节课要做 PRESENTATION。

傍晚 5 点多，GLORIA 姐姐打电话来说，北京 OFFICE 里有面官可以面我，叫我明天上午等电话。于是觉得看到了希望，有种柳暗花明又一村的感觉。

11.16 一大早就起来了，没等到电话，忍不住又打过去问了，姐姐说，刚那边的 CONSULTANT 打电话过来说来不了北京，不能面了，所以面试取消了。哎，心情又一下跌到谷底。

---估计缘份只能走到这里吧，洗把脸，抖擞下精神…….

3.4.15 艾意凯面试经历

哎。。。意凯。。。

现在我怀着很悲壮的心情替我们三人写下这篇面经。。。希望能带给明天 talk 的大家一点信息。。。L 是个美女同学，N 是个厉害同学，还有偶。。。

昨天很高兴大家拿到了人生中的第一个 Pretalk...大家相约一起去。。。嘻嘻。。。迎来人生中第一个 pretalk。。。先转一个 L 美女的面经。。。

“到了那里才发现原来有 written test，寒了一记。。就匆匆忙忙进了考场，笔试题目是给两页纸长短的中文文章写英文的 summary。内容大概是说可口可乐等国际饮料巨头要进入中国的三级城市及乡村。。然后 BALABALABALA。。。

writing 向来是我的最弱项。。。没办法只能硬着头皮往下写了。。也不知道有没有语法及单词错误。。写完了发现 writing paper 像一堆草纸，自己看着都挺伤心。。况且人家要求 keep clean and neat..唉。。

紧接着是 pretalk..面我的是个二十几岁的男人。。挺严肃的，从头到尾都没笑过。。刚进去时还说“我还以为是个男的。。”又寒了一下。。

先简单介绍了一下我自己。然后问了我自己在 L'Oreal 的实习经历，其实借实习经历引入了一个 CASE,问我记得，像 HAIR CAIR PRODUCT，怎么样做到 success.我就从产品质量呀，市场推广呀什么方面 BALABALA 了一下，后面出来他们才说你是不是用的 4P 法则，我一拍脑袋发现还真是喔，其实当时倒没想到这个，然后他说还有么？我又 BALABALA 了一下。。然后他又问还有么？我又 BALABALA 了一下，又问我还有么，有点撑不住了，还好这位 GG 给了点提示，我才恍然大悟。。接下来是一个 market sizing 的小 case,大概是一个戒烟产品的 market sizing,BALABALA 作了通，然后被说少做了个 step，又明白了！！”

---L 姐姐的 space

然后是 N 同学，由于他跟 L 姐姐的面试官一起，笔试题也一样，在这边就不赘述了。。。我就大致转达一下他给大家的忠告吧。。

他最伤心的是他的那篇 writing。。。因为当他兴冲冲写了半张纸的时候，他发现原来要求是写出 points。。。那时帅哥的心情可想而知。。他忠告大家一定要看清了题目的要求再答题。

然后他的面试的话感觉没有美女姐姐那么的 push，总体感觉也还好。看下他等下又没有什么可以补充上来的哈。。。嘻嘻，期待他的顶帖哈！！嘻嘻，偷个小懒。。。

Ok，最后是我了哈。。。

我的话原本是跟他们相约一起去的，结果昨晚十一点老板来电话说今天有事请要做。。。哎。。。难得那么器重偶。。。今天早上六点就起床，穿着正装打车去了青浦。。。 (之后省略一千字，其中包括偶六百块的差头费。。。)

我早早得回了公司汇报完工作来到交大。。。

我早早得回了公司汇报完工作来到交大。。。那时候美女帅哥都还没有到，我就先进去做了笔试。。。笔试内容跟大家一样，也就不赘述了。个人感觉我的笔试很一般。虽然列出了 points 但是有些地方还是写的过于复杂，到最后由于没有地方只能匆忙列了出来。。。哎。。。不是很好哈。。。

面试的话我是去到了一个不同的楼层，在门口和一个财大的 JJ 交流了一会儿之后就进去了。面试官超级和善大！上来主要是自我介绍，简历上的东西，然后很自然的 Why consulting? Why LEK? 之间谈到了自己现在的实习。很好的面试官哈！

最后说我们做个 Case 吧。就来了，没有纸，案例是中国奶粉市场的 Market Sizing. Blablabla... 总体不是很难，因为面试官没有非常 challenging。。。做完后，我很乖地问了两个关于他们中国业务和这次招人的问题。。。呵呵。。。总体就是过于平淡了，没有什么高潮的感觉，也可能面试官过于和善，无法把握自己的实际表现情况。。。

我的大致情况就是这样。。今天因为实在太晚了。。。明天会上来继续编辑。。嘻嘻。。。大家晚安！！！！好运！！！！

3.4.16 艾意凯面试经验分享

很抱歉，最近比较忙，所以昨天下午的面试直到现在才有时间写面经。不过由于面试只有 15 分钟的时间，所以可写的东西比较少，就挑点重点简单说说吧。

为了 Schlumberger 当场投简历，我差点就放弃了这个咨询公司面试的机会。其实咨询才是我最想从事的行业，但是现实是如此残酷，BCG、Monitor Group、McKinsey 都没有给我机会，因为我不够漂亮的成绩单。半个月后本来已经心灰意冷，现在 LEK 的 pretalk 又让我燃起了一丝希望。

本来是 15:12 分那场，可是由于种种原因，推迟了 1 个小时之久，待我 15:45 赶到铁生馆 203，还有 14:36 的同学没有入场，于是毅然决定回光彪楼把 SLB 的宣讲听完。因为觉得咨询公司对我来说希望已不是很大了，还是好好把握现有的机会吧。

17:05，姗姗来迟的我碰到了在门外透气的 LEK 工作人员，才知道自己如果再晚来 5 分钟，他们就回去了。好危险啊！匆忙准备后就进去开始面试。

一男一女两位面试官端坐在桌子的另一端，其中那位女生好象就是宣讲会上自我介绍的交大毕业的学姐，那天宣讲的时候非常友善。可没想到问我的问题却让我冷汗直冒。

问题一："Why consulting?"

回答：从小就有好奇心，在初中阶段就在很多科目上取得好成绩，不仅是数理化，地理、历史、生物也学得很好。……还没待我讲到大学学习，她就打断了我，集中火力向我的成绩单"开炮"。

问题二："Consulting firms always recruit the people who are best or nearly

perfect, but why have you got so many 60s and 70s?"最让我生气的是为了 bs 我，她

一边问还一边拿笔在我 60 分的课上画圈。一股知耻而后勇的勇气在胸中翻腾，心想，你可以 bs 我的成绩单，但是绝对不能 bs 我的智商，于是乎开始和她据理力争。回答：先是说自己参加了很多课外活动，全面塑造了自己，所以导致学习上有所忽视，但这并不能表明自己不懂得如何学习。随后又强调能考进交大的同学智商都不低，高中阶段的学习已证明他们是有足够学习能力的。第三又说自己大部分课都是花了 1 周甚至更少的时间攻克的，速成能力突出（呵呵，估计在交大这样的同学也不少，相信有比我更强的，几天就能考 80、90 分，哎，自叹不如啊！）

（中间省略唇枪舌剑若干分钟）

随后我又介绍了自己的一些其他优势，比如乐于 share experience with others,

high sense of responsibility 等等，不过似乎这些都无法停止她对我成绩不够好的质疑。

10 分钟后轮到我问问题了，其实我问的问题是在 1 分钟前才想到的"

"Do you always try to find the weakest point of the interviewee and try every means to make him feel inferior?"

她好狡猾，没有正面回答我，只是又在重复："We are recruiting the best people."

--"Then why did you give me the pre-talk opportunity?"

--"Since we've noticed your resume is different from others because of the activities you participated."

临末尾，我又强调了一遍"Every student from Shanghai Jiao Tong University is always no worse than students from other universities."

后续：

1 小时前听同学说已经得到明天去 1st round case interview 的机会，看来我进入咨

询公司的机会是越来越渺茫，后面的 Bain 和 Booz Allen 也不抱什么希望了。我是在把这篇面经写到一半才得知 LEK 已通知过 interview 的，不过还是忍痛把它写完了，因为当初答应过每次面试后都要写点什么留给后来者的。大家如果觉得这篇失败的面经还合格的话就给点掌声吧，我好继续去写 SLB 一面的面经。呵呵。。。。。

3.4.17 艾意凯面试经历

一周以后通知周末去 pretalk 加 writing test

笔试是讲国家发改委要压低医疗器械的价格，规定医疗器械加价不得超过出厂价的 15%，各方面有些什么反应，各都有些什么道理，让写一个英文的 summary,呼呼用了一对长句子写。接着就是 pretalk，面官是交大毕业的 Lane,感觉他有点 tough,后来的 dinner 上觉得其实很 nice 问了些经典的问题,比如 self-introduction, why consulting, why lek, 接着说国外一家医药公司有个新药，想要进入中国市场，问应该考虑哪些因素，一再声明不是做 case，只讲讲大概思路就行，从 market, competition, customer, company 上 blabla 了一通，然后特别强调了 SFDA 的审批和通过临床试验非常重要。最后 lane 给了忠告，要更 confident

接下来通知周二去一面 一听崩溃了 就两天时间给我准备 CASE 赶紧从论坛和各大咨询网站下 CASE 看了二十几个 有 Market size, market entry, profit improving, increase revenue, M&A etc, 也算都有了，狂看，看的也挺有意思，了解了一些行业的知识，发现套路也挺明显的，有了些概念，硬着头皮去一面。

第一个面官很 nice, 指着简历问了些问题，比如为什么不继续作医生来做 consulting，其实那时并没有想好。然后让算头顶上这个灯泡一年的花多少电费，算了一下，二三十块，不太相信这么简单个 case,他说我算错了，我检查了一遍，说没，他还是说错了，我又查了一遍，坚持说没，并把计算式给他看，一个一个的 check，他说好吧，可能他记错数字了，现在想想，可能是故意给些压力，看看会不会慌了手脚。

第二个面官 wakeman, 上来先做了 market size 的 case, 问有个治疗肝癌的药物，算算在中国市场有多大，然后又问如果培养销售队伍，需要多少人和多少支出，算了一通。接下来聊了聊简历的问题，甚至问道：如果面前有一面镜子，能看到你想看到的任何事，你想要看什么。我说现在我最想看你会不会让我过这一轮，他说不行，只有一次机会，想看什么重要的事，我就说看能不能做一个成功的 consultant,走的时候跟我说 周五就是二面，keep preparing.

果然第二天收到 final 面的通知，继续看了十来个 case，放松了一些。那天是十一点半的场，去的时候从北京过来面下午场的同学已经来了，聊了聊，北大清华的居多，还有一个剑桥的，一个帝国理工的 mm 居然是四川的，怪不太长得那么 pp，呵呵。还有个上外的 mm，聊得很开心，可惜后来没有拿到 offer。

言归正传，第一个 par 看起来像中国又像韩国 lady，说聊聊就行，不做 case 了，很是开心，把纸笔推到一边

就开始侃，先问为什么想来 lek 拉，又问国内的医药品牌怎样才能打入国际市场，我说比较悲观，一个是研发能力弱，而是需要投入太多风险太大，又问平时都玩些什么，有些什么理想拉，我说找个值得爱的人好好爱也是个理想，她咯咯的笑，过程很轻松聊的也很开心。结束了她来跑到休息室来又问了我有什么崇拜的商业领袖，我说说不出来具体一个，但一定事业和生活全面兼顾，家庭也很重要。

第二个 par 说刚从新加坡飞过来，作了一个 market entry 的 case，一个澳大利亚的生产糖的公司，主要要中国出口粗制蔗糖，但现在关税抬高，限制较多，问有什么应对措施。然后又说他家有哪些产品组成，原料价多少，市场占有率和蔗糖的加工程度及售价有个曲线关系，问问应该定价多少比较合理。算了算，因为貌似加工程度越高，市场占有率越高，然后到达一个平台不变，觉得就定在这个平台的价格能获得最大利润，之后问了些细节问题。

完了请吃了午饭，说下周一出结果，要么 offer 要么据信。周末去打网球了，开始真有些在乎这个 offer 了，面了一通下来觉得咨询也挺有意思，lek 的人也都很好。

周一接到电话，郁闷了，不是 offer 也不是据信，让再去面一轮。去了是上海 office 的 director 面，伦敦的 lady，先问了些简历问题，还是为什么不做医生想做 consultant，那时想的也多了，说想要接触多些行业，更多锻炼和挑战，looking for diversity and creativity。又问了些在*的经历，*的医疗和中国有些什么不同，对目前中国的医疗市场怎么看。之后做了个蛮常规的 market size 的 case。然后就问我有什么问题，我说我是非经管类专业，需要些补习和锻炼才能 qualify to be a consultant，她说非经管专业也有自己的专业知识和优势，bussiness is kind of common sense, you can learn it from your work and team, 然后就说好了，让跟 office manager vivian 谈。

vivian 来了就说决定给我 offer 了，不过要利用入职前一段时间好好补习经管方面知识和商务英语，之后给了 offer letter,让一周内签掉。

好长的面经，算是比较完整了。总体感觉不是很 challenge 我，可能考虑到我专业背景的缘故。

第四章、艾意凯求职综合经验

4.1 L.E.K. Consulting 2012 Campus Recruitment 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1132957-1-1.html>

Pre-Talk

Part1: Summary

一篇中文文章归纳成 N 个要点，要求英文表述。文章篇幅 A4 两页，5 号字，我抽到的内容是云南白药把传统中药转化为快速消费品。时间限制 30min。

Part2: Consultant F2F Interview

Behavioral Questions-Self Introduction/Behavioral Questions(Internships&Campus Activities)

Case1-how RMB appreciation influence the profit of airline companies

Possible Answer for the Case

Profit=Revenue-Cost

Revenue Stream of Airline Companies: Passenger Revenue+ Freight Revenue+Other Revenue(advertisement)

Cost Structure of Airline Companies: Oil+landing/take off fee+assets depreciation+Operating Leasing+Others(Human Resource)

If the RMB appreciate,

Revenue change: passenger revenue increase due to stronger buying power of RMB(people go abroad shopping or sth.)

Cost change: oil cost decrease, operating leasing decrease

Generally, revenue of the airline companies based on RMB while cost based on foreign currency.

RMB appreciation lead to bigger profit of airline companies.

1st Round Interview

Part1: Manager1 F2F Interview

Behavioral Questions-学过印象最深的课程/实习经历

Case1-2010 年中国卖出去了多少液晶电视。

Possible Answer for the Case

假设 1: 电视是以家庭为单位购买的。

假设 2: 中国平均每个家庭 4 个人

假设 3: 根据收入高中低把中国家庭分为 3 类, 高收入, 中收入, 低收入

假设 4: 不同收入的家庭拥有不同的液晶电视当前覆盖率和在 2010 年更换液晶电视的概率, 并且具有不同的电视机台数。以高收入家庭为例, 80%的覆盖率, 剩下的 20%中有 50%会在 2010 更换液晶电视, 每家平均 3 台电视。

假设 5: 液晶电视使用寿命为 7 年。

中国人口 1.3billion, 家庭数目=人数/4=325 million, 高收入家庭占 1/3, 为 108million 个, 分为已经拥有。

已经拥有液晶电视的高收入家庭: $108 \times 0.8 = 86.4$ million 个

已经拥有液晶电视的高收入家庭的电视数： $86.4 \times 3 = 260$ million 台

已经拥有液晶电视的高收入家庭在 2010 更换电视台数： $260/7 = 37$ million

尚未拥有液晶电视的高收入家庭： $108 \times 0.2 = 21$ million 个

尚未拥有液晶电视的高收入家庭的电视数： $21 \times 3 = 63$ million 台

尚未拥有液晶电视的高收入家庭在 2010 年更换电视台数： $63 \times 0.5 = 31$ million

高收入家庭 2010 买入电视台数： $37 + 31 = 68$ million 台

Case2-What factors you should take into your considerations if you want to invest in paper diaper industry in China.

Possible Answer for the Case

Current Market Size

Development Trend

Major players & Their market shares

Potential Entrants

Possible Substitute

Part2: Manager2 F2F Interview

Behavioral Questions-Why Consulting/Talk about things you did in your last internship

Case1- 新的血糖检测仪（与传统血糖检测仪不存在竞争关系）的中国的市场容量是多少？

Possible Answer for the Case

市场容量=器械需求量 X 器械价格

器械需求量=测试需求总时间/每台每年工作时间

测试需求总时间=测试需求总次数 X 每次测试时间长度

测试需求总次数=患病人数 X 平均每人每年所需测试数目

患病人数=总人数 X 患病率

每台每年工作时间=工作天数 X8h 每天

Final Round Interview

Part1: Par F2F Interview

Behavioral Questions-哪些行业是防御性行业（之前自我介绍中提到了 LEK 医疗很厉害，医疗是防御性行业，前景看好）/个人爱好

Case1-传统电灯泡 40W，成本为零。新开发的电灯泡 25W，成本 100 元，问收支平衡点在哪里。

Part2: Manager3 F2F Interview

Behavioral Questions-Your greatest achievement in your last internship/ did you apply other Consulting Firms and what about the results

Case1-如果投资养猪场，怎么投资，投资之后多少年收回成本（强调用图表表示结果）

注释：

面试内容用中文表示当时面试以中文进行。英文同样。

自己看面经时看到没答案的题目很头疼，所以写了答案，只是个人观点，供参考。

4.2 交大 lekpretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1024215-1-1.html>

不知道今天是不是最后一天 pretalk

笔试 30mins 关于网络企业的一个 summary 没什么好准备的

面试首先对建立提问来热场，然后问了一个关于 airline 的 profitability 的问题，这些应该是面试官随手捏来的题目吧。

我分为 revenue 和 cost 讲，再把 revenue 和 cost 分成若干。真的不是很有准也基础，最后面试官说，就这样说吧，你告诉觉得影响最大的三个因素是什么？我说从 cost 来看有 headcount，她着急了说难道你不知道现在油价有多贵吗？我说嗯是，油价会有很多影响....她说你不承认油价是一个打得因素，我说是，但是我并未提到油价是因为觉得如果公司要提高 profitability，其实是没有办法控制油价的，airline 在这个行为中一直是被动的一方，然后说道 headcount 是因为关注到澳航最近罢工的事件引起的影响。

总体感觉，LEK 面试官很 nice，会和我探讨，会帮助我，就像后来问她有没有在一个很陌生的领域感到 weak 的时候，她说她很勇敢而且一直 feel supported,这让我通过这次面试更喜欢这个公司了。

觉得自己的性格很适合咨询行业，可是起步太晚，专业知识也不太够，希望自己有机会能进入这样的公司历练自己。

这次面试自己尽力了，如果没能通过的话只能说自己还是有差距吧，长期准备不足吧！

祝大家成功哟

4.3 LEK 复旦 PRETALK

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1027104-1-1.html>

等面试的时候发现清一色的都是女生啊，不知道是巧合还是今天是女生专场。。。。

PRE-TALK 两部分，

10 分钟的面试

30 分钟的笔试

面试官很 NICE，不会 CHALLENGE 你的回答。问了一下实习中觉得最有趣的事情，然后做了一个 MINI-CASE，如何估算中国的 AIRLINE 数量。

面完直接进入笔试部分。（也有先笔后面的）

笔试是一篇英文总结，拿到的文章一家化妆品公司的再定位。测试的主要目的应该是考核英文能力和能否 CATCH POINTS 吧~

LZ 为了赶下一场面试，提前 10 分钟交卷，答的很仓促，

跳上上出租车去面 PWC 的 PAR 面，在 PWC LZ 人品爆发了啊，PAR 面居然只有三分钟就结束了，三分钟啊，比 PRE-TALK 还短。肯定悲剧了哇。。。。。

唉，早知道就不去了，好好在 LEK 做题。

4.4 艾意凯笔试面试经历

没见到有人发，不过 L.E.K 面的人也不多，晚上面试官就跑北京去了。

其实那天接到通知后我就想通了，咨询不是我职业的首选之路，虽然一直很欣赏咨询的思维方式和简练的谈话，但是时间和精力以及硬件的各种因素考虑过后，决定放弃。人生有舍才有得吧。。。

非常欣慰 L.E.K 给了我这种没什么奖学金，没什么实习经验的人 pre-talk 的机会，为了刺激一下久未说过的口语，我最后决定还是面试了。写份面经，也算留下了点儿什么。

先说笔试，关于 CPI 和 PPI 的，中文阅读，然后用英文写摘要。不难，知道怎么翻译就行。简直就是一雅思阅读的翻版。

面试：10 分钟，就是考察英语，闲聊。

问我的特点，bala%*&\$#*

再说一个，我说去法国学习过，然后让我说几句法语，我 bala#@%&*#%&

他居然也去过巴黎和尼斯，他狠狠地赞了一下法国。

然后问 why consulting

之后谈谈浙大

然后问油价上涨对经济的影响。我的烂英语说了两句就卡了。

over

PS：曾经打印了 Vault Guide to the Case Interview 这本书，花了 48 元，全新，30 元出

没人要的话我就自己当小说看了，呵呵

4.5 艾意凯笔试面试的经历总结

写这篇帖子时心情极度沉重，希望写完之后会好些。发泄一下情绪，大家不要拍砖....

一直很喜欢 LEK，也是我唯一参加宣讲会的咨询公司。10.26 我早早的到了英杰，由于北京大雾，他们被耽搁了 BUT NEVER MIND。宣讲会上一直 SMILE 的医大毕业的姐姐，复旦 SS 的 MS 新闻和广告系毕业的 GG 讲他的 Boston rotation 经历，当时就想要是能和他们一起工作该有多好啊。

--简历关

同学一个个陆续接到了 LEK 的 PRE TALK 通知，我有点慌了，于是打电话问 HR 北京的 PRETALK 是不是通知完了，GLORIA 姐姐问了我是哪个学校的，然后我很激动的表示很喜欢 LEK，姐姐让我自我介绍了一下，问了下实习经历，然后说可能是实习内容不 ATTRACTIVE，最后还是让我 8 号上午去清华就业中心 PRE TALK。心里万分感激。

--11.08 清华就业中心 PRETALK

一共有三位面官，复旦 GG，还有一位估计是 ABC 姐姐，很 PP，面过的人都忍不住赞。另一位就是 WRITING TEST 的监考官。面我的是复旦 GG，觉得很有缘，因为上次宣讲会上本来还有问题想问。我属于半霸王面，于是得交简历。他让我讲了下简历上没有的东西。不过当时心想，你都还没看过我的简历呢，于是挑了些简历上的自认为比较好玩的地方讲。最后聊到了一些实习经历，某些地方 GG 说 IMPRESSIVE，也不知是不是客套。ENDING QUESTION 问了复旦 GG 一个我在宣讲会上就想问的 PERSONAL QUESTION。

WRITING TEST，文章是关于流动性过剩与房价上涨之类的问题，这位监考的 GG 好像弄错了时间，我做到 20 分钟就让我交卷，于是一慌，还有一个步骤没写就赶紧 BRIEF SUMMARY 了。最后考官说看错了，当时心里汗呀，只得在上面涂改了。ANYWAY，做完没太大的感觉。

---11.14 晚宿舍电话

GLORIA 姐姐打电话过来，说从周一到周三一直打我手机都是关机，我很诧异。于是问了下手机号码，结果是那边记错了，汗。不过 JJ 说北京的一面已经结束了。当时心就凉了。姐姐说叫我再等她消息。

11.15 号实在等不住了，打电话过去了，JJ 安慰说以后有招聘的话会通知我的，我在 WAITINGLIST 里了，不过这种安慰对我来说没什么用了，实在是太想去他们家了。后来想了一下，电话给了另一个 HR，问上海的招聘还没结束，可不可以飞上海去面，但说明天也是上海招聘的最后一天，我想了一下基本不可能了，下午还有一节课要做 PRESENTATION。

傍晚 5 点多，GLORIA 姐姐打电话来说，北京 OFFICE 里有面官可以面我，叫我明天上午等电话。于是觉得看到了希望，有种柳暗花明又一村的感觉。

11.16 一大早就起来了，没等到电话，忍不住又打过去问了，姐姐说，刚那边的 CONSULTANT 打电话过来说来不了北京，不能面了，所以面试取消了。哎，心情又一下跌到谷地。

---估计缘份只能走到这里吧，洗把脸，抖擞下精神.....

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>

