

# 应届生2018校园招聘 求职大礼包

## 贝恩篇

应届生论坛贝恩版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-330-1.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 贝恩 (Bain) 简介.....	4
1.1 贝恩 (Bain) 信息框图.....	4
1.2 贝恩 (Bain) 概况.....	4
1.3 贝恩 (Bain) 企业文化.....	5
1.4 贝恩 (Bain) 组织结构.....	5
1.5 贝恩 (Bain) 开展业务.....	6
1.6 贝恩 (Bain) 竞争对手.....	6
1.7 贝恩 (Bain) 历史.....	6
1.8 贝恩 (Bain) 领导者介绍.....	7
1.9 贝恩 (Bain) 发展战略.....	7
1.10 贝恩 (Bain) 生涯管理.....	7
第二章 贝恩笔试资料.....	8
2.1 笔试经验.....	8
2.2 2015 BAIN AC WRITTEN TEST MAY 5.....	8
2.3 贝恩网申的部分筛选标准.....	8
2.4 贝恩咨询做的全套职位描述---资料分享.....	9
第三章 贝恩面试资料.....	9
3.1 贝恩 2017 面试经验分享.....	9
3.1.1 贝恩咨询 - AC 面试经历.....	9
3.1.2 贝恩咨询 - 咨询助理面经.....	9
3.1.3 贝恩咨询 PTA 面筋.....	10
3.1.4 贝恩咨询 PTA 电话电面.....	10
3.1.5 贝恩咨询咨询顾问群面.....	10
3.1.6 贝恩咨询 AC(助理顾问)面试.....	11
3.1.7 面试贝恩咨询的 PTA.....	11
3.1.8 Bain 的面试全过程.....	11
3.2 贝恩 2016 面试经验分享.....	12
3.2.1 BAIN PTA 电面面经.....	12
3.2.2 2016 年 BAIN PTA OFFER.....	12
3.2.3 PTA 面试 Sep 2015.....	13
3.2.4 BJ PTA 面试.....	13
3.3 贝恩 2014-2015 面试经验分享.....	14
3.3.1 一个看上去不难, 做好不易的 case study.....	14
3.3.2 面试经验 分享.....	16
3.3.3 SH PTA 电面.....	17
3.3.5 Bain SH 2014 AC 面经.....	18
3.3.6 Bain BJ pretalk 面经.....	18
3.3.7 Boston- Final Round.....	19
3.2.8 贝恩 PTA.....	19
3.4 贝恩 2011-2013 面试经验分享.....	20
3.4.1 BJ Summer Pre 面经.....	20
3.4.2 BJ summer intern pretalk 电面面经.....	20

3.4.3 summer intern 电面 .....	20
3.4.4 Bain PTA 电面 .....	21
3.4.5 Bain 上海 Summer Intern Pretalk 电面 .....	21
3.4.6 Bain PTA 电面情况 .....	22
3.4.7 一面面经 .....	22
3.4.8 BainPTA 电话面试 .....	23
3.4.9 BJ PTA 面经 .....	24
3.4.10 BJ Pre-talk 面经 .....	24
3.4.11 贝恩 暑期 ACI pretalk .....	24
3.4.12 Bain ACI Pre-talk 面经 .....	25
3.4.13 第一次感受 case interview .....	26
3.4.14 1st Round interview-2011ACI .....	26
3.4.15 just finished the call interview from Bain(HK) .....	26
第四章 贝恩综合求职经验 .....	27
4.1 刚拿到贝恩暑期实习的 offer，和大家分享一下求职经验 .....	27
4.2 刚拿到 Bain Summer ACI offer，寫個面經回饋論壇 .....	28
4.3 Bain 与 BCG 等的两种实习形式分享 .....	30
4.4 贝恩 FAQ .....	31
4.5 my life in Bain .....	31
4.6 贝恩高级咨询顾问典型的一天 .....	32
附录：更多求职精华资料推荐 .....	34

**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.CO

# 第一章 贝恩（Bain）简介

## 1.1 贝恩（Bain）信息框图

 <b>贝恩公司 (Bain &amp; Company)</b>	
<p><b>概况 THE STATS</b></p> <p>公司类型：咨询公司</p> <p>创始人：William Bain</p> <p>现任董事长及 CEO：Robert Hagerty</p> <p>中国区董事长及 CEO：Paul DiPaola</p> <p>开展业务：为企业提供战略决策、电子商务战略、客户关系、企业成长等咨询业务</p> <p>经营规模：19 个国家拥有 31 个办事处</p> <p>员工数：超过 2200 人</p> <p>地址：Bain &amp; Company Inc. 131 Dartmouth Street Boston, MA 02116 USA</p> <p>电话：(617) 572-2000（波士顿） 86-10-6505-3388（北京）</p> <p>传真：(617) 572-2427</p> <p>公司网址：<a href="http://www.bain.com/">http://www.bain.com/</a>（美国） <a href="http://www.bain.com.cn">http://www.bain.com.cn</a>（中国）</p>	<p><b>主要竞争对手</b></p> <p><b>KEY COMPETITORS</b></p> <p>波士顿(BCG)</p> <p>麦肯锡 (McKinsey &amp; Company)</p> <p>摩立特集团 (Monitor Group)</p> <p>博思管理顾问公司 (Booz Allen Hamilton)</p>
	<p><b>公司价值观</b></p> <p><b>COMPANY VALUE</b></p> <p>关注客户的结果</p>

## 1.2 贝恩（Bain）概况

### 贝恩（Bain & Company）

美国贝恩咨询公司是一家全球领先的战略咨询公司。自 1973 年成立以来，基于“咨询顾问为客户提供的应该是结果，而非报告”的理念，贝恩已经为全世界各行各业超过 2700 家客户提供了专业的咨询服务。

贝恩在全球有超过 2200 人的专业咨询顾问团队，用客户的业绩来衡量自己的成功。贝恩致力于帮助企业提高业绩，与企业管理层并肩战斗，战胜竞争对手，获得显著而持久的经济效益。把企业看作一个完整、密切相关

的整体。帮助企业寻找投资机会，以期更快更高的收益和更持久的成长。帮助企业做出战略、组织、运营、技术和并购等重大决策。如果合适，贝恩还进一步帮助企业决策——这意味着从根本上改变企业。当与那些对现状不满的客户合作时，贝恩才是最成功的。

贝恩的使命就是帮助公司更有价值。围绕着这个“北方”，贝恩食客关注客户的结果，即使建议的行动是管理层所不愿听到的。贝恩说：“真正的北方是罗盘指引的航行方向，是一个不依赖于参照物和背景情况的不变的方向，即便条件不断变化、环境纷繁复杂。真正的地球北方用不动摇。”

自从公司成立以来，和几乎每个行业和专业领域的 2700 多家客户进行过合作。贝恩公司用客户的业绩来衡量自己的成功。客户的业绩超过市场平均水平四倍之多。

### 贝恩在中国的发展

中国的巨大潜力鼓励贝恩于 1993 年来到中国，同时贝恩是最早在北京设立代表处的国外战略咨询公司。从那时起，贝恩就开始为那些变革导向的跨国公司和寻求创造实效的中国企业家提供战略建议。在工作中，把贝恩的全球经验和对中国市场和文化的深入了解结合起来，贝恩的建议大都简易且行之有效。

在过去的十多年里，在中国有大量贝恩服务的中外企业取得了巨大的成就，同时贝恩也相信这一趋势会持续下去。然而商业经营会变得越来越复杂。贝恩愿意继续为中外企业领导者们解决问题，同时与他们一起探索能带来更多利润的增长机会。

贝恩已经为超过三十个不同行业的客户提供过服务。咨询能力涵盖了包括战略、改进、并购和私募基金在内的所有领域，拥有五十多位能够以汉语熟练进行沟通的咨询顾问遍布中国各地，并且拥有贝恩全球网络的支持。

贝恩中国的咨询方法与贝恩的全球方法完全一致，即始终关注客户结果。

## 1.3 贝恩 (Bain) 企业文化

贝恩企业文化的最大特色是以员工为本。贝恩坚持认为，自己的员工和企业文化是公司最大的财富。贝恩选用睿智、正直、有激情和必胜信念的员工，每个员工都为公司的企业文化做出自己的贡献。在贝恩，你将面对一个充满活力和挑战的工作环境。除了为你提供丰厚的报酬和各种各样的机会，还会在你的培训和职业发展上投入大量精力。从加入贝恩的第一天起，每个员工都是项目团队的重要一员。你需要找到适当的信息来源，采访客户和竞争对手，收集并分析数据。贝恩项目团队通常包括一位合伙人，一位经理和多位咨询顾问和助理顾问。

贝恩企业文化的另一大特色是关注工作与生活的平衡。只在必要的时候才会到客户方工作。考虑到员工需要灵活的时间来享受生活和组建家庭，贝恩提供多元化的、灵活的工作方式，使得员工可以在不牺牲职业生涯的情况下实现个人目标。对不同背景的员工一视同仁，贝恩的激励机制完全基于员工对公司的贡献。

在紧张的工作之余，贝恩还为员工提供了丰富多彩的娱乐活动。每个项目团队都会定期组织活动，如滑雪、运动、聚餐等等，使团队成员能更好地了解彼此。

## 1.4 贝恩 (Bain) 组织结构

贝恩总部位于波士顿，在英国、法国、西班牙、中国、日本、韩国等 19 个国家拥有 31 个办事处，其知识库、经验与全球网络是贝恩客户的一项重要资源。在 1998 年，贝恩公司拥有咨询顾问近 1500 名，客户主要分布在 60 多个国家。

贝恩于 1993 年在北京正式建立办事处，是北京第一家战略顾问公司。现在在中国，贝恩共有北京、上海、香港三个办事处，已经有 50 多位咨询顾问，为中国的客户服务。



贝恩办事处全球分布图

## 1.5 贝恩（Bain）开展业务

贝恩以自己独特的理念为自己的客户提供他们所需要的服务。贝恩涉及的业务包括战略决策、电子商务战略、客户关系、企业成长、企业运作管理优化、供应链管理、组织与变革管理、兼并重组等等方

## 1.6 贝恩（Bain）竞争对手

波士顿(BCG)、肯锡 (McKinsey & Company)、摩立特集团 (Monitor Group)、博思管理顾问公司 (Booz Allen Hamilton)

## 1.7 贝恩（Bain）历史

1967年，威廉·贝恩和一些波士顿咨询师一起，离开波士顿咨询公司创立了贝恩咨询公司。计划在每个行业中仅与一家公司密切合作，提倡与客户建立长期联系的“关系咨询法”，以便帮助客户实施该公司制订的策略。这一理念起初执行得很好，但后来随着公司规模扩大，对新客户需求的上升而逐渐改变。贝恩认为，咨询公司向客户提供的应该是基于经验为其击败竞争对手和争取更多回报率的服务。贝恩的业务并不局限于任何单一的传统产业，而是从众多行业和商业模式中揭示出独到的观点；客户从该公司得到的永远是最佳的成效，而不只是一份研究报告。

在 1973 年到 80 年代中期，贝恩公司的年增长速度为 50% 左右。在 1998 年，贝恩公司的拥有咨询顾问近 1500 人，年营业收入在 4.5 亿美元，客户主要分布在 60 多个国家。

2002 年，贝恩总收入则下降 5%，为 8.25 亿美元。为了应对上述挑战，贝恩公司调整了运营策略，开始从外部聘请合伙人（其中部分来自于麦肯锡和波士顿咨询），以满足客户对富有经验的专业人士的要求，逐步改变了过去使用大量 MBA 以及派遣由年轻顾问组成的“案例团队”与客户一起工作的习惯做法。

## 1.8 贝恩（Bain）领导者介绍



狄保莱Paul DiPaola，美国贝恩有限公司的董事，美国贝恩中国有限公司执行董事

## 1.9 贝恩（Bain）发展战略

贝恩公司以顾客的成果来衡量自己的成功。

## 1.10 贝恩（Bain）生涯管理

### 公司福利薪酬

贝恩的薪酬处于同行业的领先水平，但是在三大咨询公司中稍偏低。 助理咨询师：57,000 美金/年（基本），奖金和业绩奖金 咨询师：105,000 美金/年（加上奖金和签约奖金）

### 职业发展

从新员工加入贝恩的第一天起，我们就十分重视员工的多元化培训。贝恩提供全方位的全球培训计划。每年，在波士顿、墨西哥等地举办的入职培训项目中，你将和来自其他国家和地区的同事合作，解决实际的商业问题。除了入职培训，你还可以通过公司内部网站上的"贝恩虚拟大学"时时获得培训资料。另外，你也可以在与经理和其他高级顾问的日常工作中获得大量宝贵的经验。

贝恩竭尽全力为业绩出色的员工提供交流机会，帮助员工扩展职业经历。在过去几年中，大约 30%的助理顾问 获得了到其他国家和地区办公室工作的机会。交流项目使员工有机会与各种类型的客户工作， 并且体验不同的文化。

如果你想了解更多贝恩的概况，你可以访问贝恩官方网站：<http://www.bain.com.cn>

## 第二章 贝恩笔试资料

### 2.1 笔试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109055-1-1.html>

面试贝恩咨询的 Business Analyst ·北京

贝恩咨询 Business Analyst 面试笔试题量大，时间很紧张。

笔试为 case study 和 short essay。时间为 1 小时。case study 都是选择题，信息量很大，需要较强的商业分析能力。

### 2.2 2015 BAIN AC WRITTEN TEST MAY 5

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1964536-1-1.html>

Bascially it's similar to the McKinsey PST.

3 Bain cases with 25 questions and one additional descriptive question, exam time one hour.

問答題有點不記得了

大概是些

1. Do you have any leadership experience
  2. Provide one example of achieving tough goal in a team
  3. What's your strengths/weaknesses
- etc.

擇一作答

The descriptive question needs to be written within 100 to 150 words.

據說是今年開始加考筆試的

問過 BAIN 學長姊都沒聽說過有筆試這關

### 2.3 贝恩网申的部分筛选标准

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 23 日

之前去听贝恩的宣讲，跟 HR 了解了一些网申筛选标准，供大家参考。

贝恩筛简历是打分制的，其中有：

1. GPA 及学术上的表现；
2. 实习经历；
3. 社团及社会活动；
4. 个人闪光点。

此外，海外交流或学习经历中三个月、六个月或者更多，都是有不同程度的加分的。

当然肯定不止这些，不过我只了解到这么多哈

## 2.4 贝恩咨询做的全套职位描述----资料分享

:110) 好的资料一起学习

附近可至原帖 (<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-830454-1-1.html>) 下载

# 第三章 贝恩面试资料

## 3.1 贝恩 2017 面试经验分享

### 3.1.1 贝恩咨询 - AC 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109047-1-1.html>

在恒隆的 office，背靠背见两个面官，各 45 分钟，全英文，有一个面官用中文聊了一会，都是简历问题加 Behavior 加案例面试。

面试官提的问题：

一、为什么想来贝恩 二、自我介绍 三、过简历上的实习经历 四、有没有什么问题要问我的 五、做 case，一个是 sizing，一个是 profit

### 3.1.2 贝恩咨询 - 咨询助理面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109048-1-1.html>

主要问了一些专业咨询问题 有关数量统计等等 还有有关职业规划发展之类的个人问题 总体而言对英文水平要求比较高 要多练习英语英语要好

1 未来十年的职业规划或期望的职业路径

2 对咨询业的理解。

- 3 能否承受较大的压力和工作量
- 4 如何与团队共同劳动和成长
- 5 举一个亲身体来证明自己的价值

### 3.1.3 贝恩咨询 PTA 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109049-1-1.html>

贝恩每年会招募两次 PTA 建立 PTA pool，一般春季在 3 月左右，秋季在 11 月左右。要求邮寄递交纸质版简历。通过建立筛选的会接受一次顾问的面试，可能是面对面面试，可能是视频面试，也可能是打电话。面试开始一般是一分钟的自我介绍，一般都要求是英文；后面主要关注简历上的个人经历展开问，看面试官心情会是中文或者英文；接下来会进一步问问技能类的问题，比如给你一个任务找某个数据，你怎么来找，用什么资源。如果面试官比较闲，也可能问一个类似 mkt size 的问题，不过可能性比较小。整个流程还是比较快的，十分钟左右的样子最多。贝恩每次招一百多 PTA，应该说机会还是蛮多的。有名校本科或者较强实习经历的一般都问题不大。

如果让你找一个公司比如亚马逊过去五年的投资情况，你会怎么下手，从哪里找？

答 1、进一步明确要求；2、搜索关键词看报道；3、看公司年报数据。

### 3.1.4 贝恩咨询 PTA 电话电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109050-1-1.html>

半夜 12 点打来电话电面。

1、Self-introduction: English

2、英文过简历：英文回答的很吃力，强行切换中文，中文回答还行 追问：Excel 提升了多少？从专家访谈里获得了什么 insight？

3、英文 mini case：估算 APP“英语流利说”的市场容量 英文回答很吃力，想切换中文，被拒绝 App 的用户估计没有经验，短时间内大脑短路，无法思考出最好的框架 表达很差劲，未能给出估算的数据来源。

面试官的问题：

问估算 APP“英语流利说”的市场容量。

答有点忘记了。

### 3.1.5 贝恩咨询咨询顾问群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109051-1-1.html>

贝恩第一轮群面 base in 上海。

群面针对一个 topic 进行 group debate。每人先用英文进行自我介绍，之后两边进行五分钟的小组讨论，之后是二十分钟的自由辩论，可用中文。最终，用英文每人两分钟的总结。本轮面试主要考察团队合作，清晰的表达能力，与整合别人的论点的能力。之后联系面试官她说我挂了是因为太 aggressive，缺乏团队合作精神。。希望之后的小伙伴们注意吧！

### 3.1.6 贝恩咨询 AC(助理顾问)面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109052-1-1.html>

要对 case study 有相当程度的了解

跟另外一个人一起面试 交换面试官的单面 全英文的俩个，2 个 30 分钟的 case study，第一个要求分析是否可以收购一个鸡蛋加工场 需要自己问出报价，以及利润等相关信息 最后通过自己的计算以及分析 得出结论！，第二个是关于如何推广一种饮料产品，饮料公司以前在超市的减价宣传册上封面刊登广告，现要求宣传减少成本并保持销量！case 开始时不给任何消息 都需要通过与面试官沟通解决

要求英文与 case study 能力超强

如何减少饮料成本！先要注意品牌影响力 然后固定客户群 等等~

### 3.1.7 面试贝恩咨询的 PTA

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109053-1-1.html>

面试官很 nice，英文自我介绍，其他中文，难度较小

因为前面的面试过程有 delay，半个小时后才打给我。开始简短英文自我介绍，之后全部中文，先简单地问了我简历中有关咨询和 research 的实习经历，然后做 case，比较简单。之后问了几个 PTA 工作中经常遇到的比较实际的问题怎么解决，比如如何查某个数据，最后 Q&A 并问了下个人空闲时间。个人觉得面试内容和风格跟 AC 个人喜好关系较大，面我的 AC 超级 nice，一直在说好呀好呀，也不为难人.....最后祝大家好幸运.....

### 3.1.8 Bain 的面试全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109054-1-1.html>

投递简历

其实我已开始没有寻找 consulting 的工作，一直是在看 IB 和 fund 这些工作，是无意在网上海投的时候看了 Bain 的要求，主要是线性回归以及 analysis 的要求，我比较符合要求，而且 business management, leadership 还有

people skills 还都很强，就投递了简历。

### 一面

在投递简历之后 2 个月通知了一面，当时我都不记得投递过简历了，后来一面主要是 HR 问了一些简历上的问题，包括 Why consulting? Why Bain? Your strength and weakness 等基本问题，非常 basic。

### 二面

第二轮是三对一的群面，Behavior 方面问了 leadership 和 people skills 的问题，我就以自己在学校剧院的社会工作经历进行阐述，如何解决组员之间的矛盾，他们非常感兴趣，问了许多细节的问题。

Technical 方面对于线性回归以及时间序列进行非常细致的提问，包括如何进行 detect certain errors，非常的细致。

## 3.2 贝恩 2016 面试经验分享

### 3.2.1 BAIN PTA 电面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2042797-1-1.html>

第一篇面经给 BBS，HR 提前安排好了时间段，确认之后在约定时间内接到了电话，面试官非常 nice，具体流程和问题内容如下：

1. 2min self-introduction, whyconsulting? Why Bain PTA
2. What's the most importantquality for PTA?
3. The availability for PTA work?
4. 考查 Research 能力

涂料行业，分为家装涂料和工业涂料，现在知道涂料行业的前五大公司，但均非上市，没有专业数据库的情况下如何得到家装涂料的前五大公司的年收入和利润率？

5. 考查 market sizing

估算家装涂料的市场规模

6. 怎么看待涂料行业的发展？受什么因素影响？

### 3.2.2 2016 年 BAIN PTA 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-2038569-1-1.html>

一起分享下 Bain 面试的流程：

在 3 月 18 日 PTA 申请截止的前几天邮件递交了 PTA 的申请（Bain 的 PTA 职位是通过邮寄的方式 mail 到 Bain 的上海所，具体的申请时间和邮寄地点可以通过关注 BAIN 的微信公众号获得，Bain 每年会分春秋两个 duration 的 PTA 申请，大致是在 9 月和 3 月份）

面试通知在 3 月 27 日悄无声息地发到邮箱里，等我发现的时候已经在邮箱里躺了两天了 LOL..不过好在 BAIN 的面试安排还是很人性化的，给了一天星期的 schedule availability 填写..



填写面试时间发送之后，就等啊等，整天提心吊胆，就怕洗澡的时候打过来。后来才知道，Bain 会安排好某日的一个时间点给我，只要在那个时间点等待即可。

至于面试的内容：

是个很有亲和力的上海所大哥哥给我面的，可以看出来他很忙，就直接说快速地做个 interview，看他这么仓促瞬间我就淡定了，哈哈：

1. Tell me about yourself (as always...)

然后,就省略了简历的部分 LOL

2. 一个小小的 market size 问题（有些童鞋是 mini case，有的童鞋也可能不会问）

3. 最后问了一个关于时针分针角度的问题，考验自己的临场应变能力和基本的算术及分析能力吧

4. Do you have any question:

1)问了一个关于经济形势和 Bain 发展所关联性的问题，非常有耐性地做了解答

2)又问了一个入职时间的问题（这方面的经验是至少问一个有逼格的问题，既体现自己对行业实时的关注，又表现对申请公司情况的关心；做了铺垫之后可以再问一个自己想知道的内部信息）

整个面试不长不短，正好 15 分钟：前部分只占了 7,8 分钟，最后对 Bain 的问题占了另一半的时间

整体而言，面试的时间较短：需要在较短的时间内展现稳健，准备充足的一面，也要在短时间内让面试官和你有



小小的互动，让他对你留下印象。

### 3.2.3 PTA 面试 Sep 2015

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1986040>

不知道现在有没有还没面试的啊分享一下我申请的经历回报一下大家吧

我是第一次申这样的职位所以一点经验都没有，9.18 踩着 deadline 发了份简历，第二天收到通知说会 schedule 面试。然后第二个星期一个 AC 给我发邮件跟我约好了时间，我还去小小的 research 了一下，结果面试当晚临时换了别人 :( 其工作节奏之快可见一斑

面试我的是另一个 AC，人非常 nice 啊~我们就用英文聊了一下，基本讲的都是比较 personal 的东西，然后后面问了一个非常简单的 sizing 的小问题，让我大致估算一下 revenue。整个面试大概 30 分钟吧，除了最开始自我介绍准备了一下其余基本上都是临场发挥，感觉其实由于职位的原因面试本身还是没有什么难度的，虽然等到十一之后才发 offer 吓了一跳。大家尽力发挥就好啊加油~

### 3.2.4 BJ PTA 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1983530-1-1.html>

抱着打酱油的心态申的，也抱着打酱油的心态面了== 基本没怎么准备，回馈一下应届生。面试自我介绍英文，其他中文。有问到 market sizing 的问题，一开始完全被问懵，，不过面试的 GG 很好，不断地说“好呀好呀”，还有就是最后问你有没有问他的问题~~ 、

我是抱着锻炼的态度去面的啦~ ~希望能帮助到剩下的小伙伴们，，顺便攒攒人品咯

## 3.3 贝恩 2014-2015 面试经验分享

### 3.3.1 一个看上去不难，做好不易的 case study

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 6 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1928287-1-1.html>

求大神指教，一个绞尽脑汁却还是不满意的 case study，求大家帮忙，谢谢！

管理咨询案例分析：

背景：你目前是该瑞典食品公司 w 新任命的战略采购经理。该职位是公司为商务拓展需要而新设定的，希望通过该职位为公司提前创收。根据你的需要，公司提供了以下信息：产品种类和特性，产品成本，利润情况分析以及在可利用的契机。根据以上信息你总结并归纳出以下要点以及工作目标：

\* 你需要在 w 公司内部尽快建立可信度以及能够有效的证明该新职位的价值，通过优化采购方案来帮助公司以及股东提升公司竞争力。

\* A 公司（原材料供应商：提供未经加工过的生蟹肉--蟹肉丸的原材料）提出会议请求，潜在目的是提高生蟹肉的供应价格。

\* 此类未加工过的生蟹肉占公司蟹肉丸制造成本的 15%（比重最大的 cost）。这些未加工的生蟹肉后续的加工和包装都会在瑞典进行。而位于瑞典的工厂目前只利用了 60%的生产车间。蟹肉丸制造公司所出售的蟹肉丸为其主要产品，占其营业额的 20%，是 w 公司销量最好的产品。

\* 目前 w 公司所有未经加工的生蟹肉都来自于供应商 A 公司，该公司位于波利尼亚。目前，w 公司生产的该蟹丸北欧市场非常受欢迎，你所在的 w 公司便位于北欧。由于蟹丸在台湾更加流行，销量也逐渐增大，导致波利尼亚该产业发展迅速，产品需求量迅速提高。

\* A 公司是波利尼亚的四大生蟹肉生产公司之一，但是 w 公司之前负责蟹肉采购的经理明确指出 A 公司的产品在市场上认可度最高，不论从产品色泽，质量，口感等方面来看。同时，A 公司的生蟹肉的主要生产成本的为劳动力，占其生产成本的 60%。（劳动力的成本取决于劳动力在当地的需求量。）

\* 你所在的 w 公司的购买量占 A 公司营业额的 85%。前任采购经理对与 A 公司所提供的产品以及服务都非常满意。并用“特别的合作伙伴”来形容两公司之间的关系。此前，A 公司一直要求以美元的形式支付货款，但 w 公司

与 A 公司没有任何相关的书面合同。

\* 从合作开始到现在，A 公司的劳动力成本以平均每年 5% 的速度增长。其他费用成本基本不变。近期，世界劳工组织公布了有关波利尼亚存在严重剥削童工的现象。

\* 市场部的同事告诉你，生蟹肉的色泽，口感和质地都是你所在的 w 公司生产优质蟹肉丸的重要条件。也是为什么 w 公司的蟹肉丸能成为市场主导品牌，并且销量不断增大的主要因素。同时，他们还强调了保持业内良好口碑的艰难与重要性。

问题：

- 1 根据整个产业的情况与现状，蟹肉丸制造公司 w（你所在的公司）该如何优化采购策略？（提示：购买价格等因素）。请从短，中，长期战略的角度来考虑并阐明其具体实施步骤（具体参数的计算，注释）？
- 2 你将如何说服你公司的股东来实施这些计划？
- 3 请总结出相对通用的方法，使其可以帮助公司以后面对类似情况的时候能够采取相应快捷的措施。

[Screen Shot 2014-12-06 at 01.36.34.png](#) (192.29 KB, 下载次数: 0)

所需数据:

Year	2002	2003	2004	2005	2006	2007
rupee	3325.00					
non lab element	1330.00	1330.00	1330.00	1330.00	1330.00	1330.00
lab element	1995.00	2094.75	2199.49	2309.46	2424.93	2546.18
lab incr	99.75	104.74	109.97	115.47	121.25	127.31
new lab cost	2094.75	2199.49	2309.46	2424.93	2546.18	2673.49
act cost	3325.00	3529.49	3639.46	3754.93	3876.18	4003.49
us dollar exchange rate	1900.00	1950.00	2400.00	2800.00	2900.00	2950.00
us dollar price	1.75	1.81	1.52	1.34	1.34	1.36
skr exch	3.32	3.32	2.80	2.75	2.22	2.10
skr price	5.81	6.01	4.25	3.69	2.97	2.85

"Non lab element" stands for Non-labour element

"lab incr" stand for labour increase

"act cost" stand for actual labour cost

### Company A Price History

Year	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Price/kg (\$)	1.75	1.75	1.73	1.70	1.68	1.68
P.Rpe/\$	1900	1950	2400	2800	2900	2950
S.Kr/\$	3.32	3.32	2.80	2.75	2.22	2.10

P.Rpe = Polynesian Rupee

S.Kr = Swedish Krona

### 3.3.2 面试经验 分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1885132-1-1.html>

今天下载资料的时候发现没有应届生币了。。。不知道发帖能不能攒应届生币呢。。。就发一个贝恩的 ac 面试经验吧。。。

题目就不发了，其实都差不多，总体分两类，market sizing 和 strategy。marketing sizing 的题目可以自己练习，没事情干的时候，随便估一个学校食堂 revenue，月饼销量什么的。不断问自己哪里可以做得更具体，更 logical 和 practical。然后 strategy 其实最重要的不是 framework，是看到一个问题之后怎么 structure your thinking，比如说看到一个高考作文，有一个中心思想想写，要怎么写提纲来论证。比如，问 profit 下降了，怎么来解决这个问题呢？其实大方向就是三步走，是什么？为什么？怎么做？profit 是 revenue - cost。为什么会下降呢，是 revenue 下降还是 cost 上升呢？还是两边都有呢？然后了解愿意了之后再对症下药提供 recommendation。

出来 casebook 要看，要整理思路之后，有亮点很重要的是，business sense 和 industry knowledge。business sense 的重要性就不重复了，应该大家都知道。很多人说没有必要了解 industry knowledge，因为考官不 expect 你了解每一个 industry。但是，如果你要申请的是 top 3，每一个申请者都很出色，case 都做得很好，business sense 都很强。你怎么 differentiate yourself？这个时候，如果你对大部分的 industry 都有自己的了解和独到的见解就很重要了。具体的练习方法，可以从 top 3 的官网上看他们的 industry insights，然后自己整理一下对于各个 industry 的想法。

原来一直都觉得面试不需要好好准备，因为 company hire 的是你这个人，你花一两个月时间好好准备了，不能本质上改变你是谁？不会改变你的 personality 也不会改变你的 capability。那为什么要好好准备呢？那是因为即使是 partner，资深 hr 也没有这个能力在 30 分钟之内很好地发现了解你的闪光点。如果他们可以，他们就去做天使投资了，30 分钟发现未来的马云。所以要好好准备包装自己，把自己打扮成未来马云，天之骄子，让别人觉得自己是有潜力。

我也在走在“装逼”的路上，和小伙伴们共勉~~（求应届生币，无业游民，真的没有钱买好吗



### 3.3.3 SH PTA 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1880572-1-1.html>

刚刚接到一个 GG 的电面电话，就是一个自我介绍+对我的简历从头到尾问了问，没有什么其他的东西然后吐槽了我几句，我的简历做的实在太烂了，太让人看不懂了，面试的自我介绍太不 Professional 了，太随意了，呜呜呜

然后就各种开始教我怎么做简历，怎么面试，怎么准备 case

整个过程就是 so 轻松加 easy 呀，不过我就是一直被吐槽，呜呜呜

呜呜呜，默默滚去改简历去了

### 3.3.5 Bain SH 2014 AC 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1860388-1-1.html>

终于结束了 final round，还在等消息中，希望写一下经历攒个 rp。

楼主工作了快一年，资历尚浅。面试官都超级 nice，给你时间思考，并且愿意在你 stuck 的地方拉一把，给一些提示。总的来说，bain 的 case 风格是根据面试官性格来说的，可能非常 real，正好是面试官在做的项目，也可能非常 made-up，感觉就是编出来的=。=

1st round 会有一些计算，2nd round 主要就是考察你的思维能力了。具体说一下 case 吧：

Pre-talk: market-sizing 开一家电影院要安设多少个座位

1st round:

- 1) 电梯公司全中国如何 segment market, total market size 是多少;
- 2) 某演讲协会 start-up(所以楼主感觉是编的。。。) membership 一直增长很快，最近突然 plateau 了，问如何分析

2nd round:

- 1) 中国企业走向海外
- 2) 某工业隔热设备公司考虑是否进军中国市场

### 3.3.6 Bain BJ pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1764985-1-1.html>

是上海的同事打过来的电话，电面 20 分钟。基本是全中文，就问了一个英文问题考察下英语。。结果被问了个很囧的问题。。说 Bain 到现在好像还没有你们学校毕业的，你能简单介绍下你们学校么。。。顿时就囧到了



哎。。。小弱学校真心跪了。。。

基本是问简历，然后做了一个很简单的 mini case，2,3 分钟就做完了，最后问了两个问题结束。跟 summer 在 BJ office 的某个极强势的女面试官（楼主到现在还记忆犹新。。）相比，今天面官非常 nice~

今天面试之前和过程中都极其平和，毫无紧张感，自知是近些年咨询的最后一次面试了，面之前还挺感慨的。Summer 面了 Bain BCG RB 三家，最多走到 case interview，校招面了 BCG ATK RB Bain 四家，前三家已跪，Bain 不出意外是要跪，大麦一直被 BS 从来也不给机会，楼主咨询行业算是结束了，自知本来就能力不够，面不过也是很正常的，只有感慨没啥遗憾，唯一的小遗憾就是没去面过或者笔过大麦，要不攒齐 MBB 拒信不知道能不能换个别的行业的小 offer 啊~

今年就业形势特别不好，不论是咨询行业还是其他行业，咨询跪完要专心在其他行业找工作啦~希望大家都能有满意的 offer~

### 3.3.7 Boston- Final Round

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751904-1-1.html>

First of all!!! 我没想到大中华区的终面是用中文进行的。。。我之前应该想到的。。。两个 case，一个是 Manager，男，人超级超级 nice，一直在微笑，大大降低了我的紧张程度，另一个是 partner，女，人也超级超级好，背景很牛啊，是哪个五道口金融进修班的啊~ 后来我细细想来，当他们对我这么好的时候，心里可能在想，这女的讲的怎么这么傻 X 啊。。。细思恐极。。。

来说说 case

1. Market Entry。一个个人金融机构想进入中国市场。
2. Expansion。一个火锅店要实现在中国的扩张。

-----  
LZ 刚刚十分惊恐的收到口头 Offer。。。。

本以为当天或者隔天没有收到通知就没希望了，结果等了 5 天后突然接到了通知。。。无限感恩啊

### 3.2.8 贝恩 PTA

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 3 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1675279-1-1.html>

昨天收到贝恩上海的电面通知，晚上毫无征兆就开始面试。。作为一枚菜鸟，真心觉着实在是做得太烂了。。第一次电面，之前任何准备都没有，casebook 神马的完全不了解啊！就连对贝恩的了解都知之甚少，不过回答过程对方还是很 Nice，估计猜到我一枚菜鸟了，也很体谅我，都是很朴实的作答，看到这里大家的分享真心觉得自己还差很多呢。唉，我的第一次的面试就给了贝恩，还是有所收获，以后多学习学习，大家都加油~~我就全当

炮灰了哈 

## 3.4 贝恩 2011-2013 面试经验分享

### 3.4.1 BJ Summer Pre 面经

15 分钟，没有 case（可能因人或面试官而异）

Bain 好像简历晒得比较严，去 pre 的人不是很多，北京可能一共有 3, 40 个？不知道能要多少

面试官是个很漂亮的姐姐，英语很好很流利，但也很犀利...><

问题基本从简历开始，之后的问题就是从你上一段话中提炼出来的，大概一共 6-7 个问题

最后可以问她一个问题，问的是我还有什么需要提高的地方，她说的是回答应该更有逻辑和层次感，要抓住重点

但求一过...

### 3.4.2 BJ summer intern pretalk 电面面经

#### 1. self introduction

不过讲到一半就被打断了，面试官开始就 introduction 里的例子进行提问。然后还让举其他的例子继续说明

#### 2. tell me a challenging thing of yours

#### 3. do you have any hobbies?

竟然是在最后一问上纠结了很久，问的很细，就不在这里详述了，因为对大家没有适用性。

pretalk 全部都是 behavior 的问题，都不难，还有就是考察语言能力，所以英语口语要过得去，但是语速也不要太快了~~

### 3.4.3 summer intern 电面

本来说是下午去公司面的，然后三点多临时接电话，说改成电面，真悲催.....

和之前的面经不同，流程主要是这样的：

#### 1.selfintroduction 1 min

2.问之前做咨询 pta 的项目经历，不要搜数据这样的，反应你有思考解决问题的例子

3.问你最熟悉哪一个行业，然后发表你对这个行业的见解

全程英文，而且感觉面试官赶时间，语速很快。

估计是没有机会挺入下一轮了，发面经攒人品吧~

### 3.4.4 Bain PTA 电面

pta 的面经挺少的。。回馈 yjs~第一次面咨询，神马都不知道，大家将就着看看 TT

1 做消费者收入调查中，需要设置比如 0-3000,3000-6000 等选项供调查者选择，如何划定选项中的收入水平？

后来想了一想，应该这么答吧：

可以参考以前做的调查，再看过去到现在经济增长、平均收入增长率，然后得出大概的区间，假设贫富差距没有加重且木有通胀。

或者可以参考相关统计年鉴，对于“低收入人群”，“中等收入人群”，“高收入人群”的定义。

或者如果可以得到收入的平均数，中位数，最小值，最大值等等，也比较容易设定选项了。

如果是全国范围调查，最好还要按地区分别设置选项。

（原先答得真心烂啊。。。）

追问在搜索引擎上怎么搜？

答各种关键词拉。。年收入，月薪，家庭收入之类的。。不知道还有什么？求解答

2 某个产品比如手机保险，手机坏了投保者可以索赔，但是保险销售并不好，为什么？

答产品设置不合理，价格过高，市场推广手段不好，产业饱和，同类竞争等等

把 4C, 4P 里面能想到的说了说，感觉逻辑不够。。面试 gg 一个劲说“还有么？”“好紧张。。。

这题答得还可以吧应该。。。

攒人品。。dream company~~要我吧！

### 3.4.5 Bain 上海 Summer Intern Pretalk 电面

很久没上应届生了，周一收到的面试通知，晚上 9 点多电面的，攒人品求过。。。

周一刚来上海实习第一天，上午就收到贝恩的面试安排通知，晚上 7 点有电话面试，挺郁闷的，早知道可以拿到贝恩的 pretalk 就不来上海做这个实习了。

牢骚完毕，切入正题：

本来安排时间是 19:00，不过面试的 GG 事情比较忙，推到 21:00 以后了。

面试开门见山，基本没有自我介绍，就简单带了一句之前做过什么实习，我就草草只说了两个做过的实习的公司名字。直接进入 case: 有一个客户为用户提供手机置换服务（过了这么几天具体的服务名称记不清楚了），要分

析一下为什么它目前客户发展情况不乐观。面试官刚开始是用手机打过来的，不过由于信号很不好，就改用座机（武汉的）打过来了，面试官在武汉跟项目的间隙抽空面试真的很辛苦，赞啊！

这个 case 之后的一个小问题是：如果要求现在在百度上搜索中国家庭月收入分类，你会用什么关键词来搜索（这类问题真的是第一次碰到，回答的很水。。。)

最后问了一下面试官这是 summer 的还是 PTA 的面试，面试官说是 summer 的~

目前还没有收到下一轮面试通知，估计挂掉了，泪奔啊。。。兄弟姐妹们加油啊！贝恩真的是很不错的一家，大家好运呀！！

### 3.4.6 Bain PTA 电面情况

一直受惠于应届生，也到我有机会汇报一下的时候了~~

电面的是个 GG，很 nice

先说了下他的名字，当时光顾着想他下面会让我干嘛，忘了记下来了，现在好后悔啊

1. 英文自我介绍 2min 不过我就准备了 1min 这个其实没什么关系~
2. sizing 说杭州十月份要通地铁了，你估计一下 10-12 月的地铁收入 刚开始没说全，他会问还有呢？
3. 问了下什么时候可以 on board, 一周几天~

over

这个还时不时同意的时候会说“好呀”，真是好有爱的感觉（虽然当时感觉不大...）

希望对以后面 Bain 的亲们有用，大家加油

### 3.4.7 一面面经

一直觉得 bain 一面面经太少  
所以想贡献一下。

总共两场，一场 30-40 分钟。

LZ 蠢死。因为没有人告诉有两场所以第一场结束就打车回家了。。路上收到 HR 电话，赶紧回来啊！没面完！于是又哼哧哼哧跑回去。

总的来说 bain 不按常理出牌。也可能是我之前 focus 错误，我一直花大量时间看 victor cheng 以及他的 look over my shoulder，在我看来，自己是否思路清晰，有没有 logic，怎么 present 是非常关键的。但 bain 基本上在你有了 framework 和大体的 approach 之后都是 Interview 在 push 你了。所以 其实我个人觉得没有练得 case 那么大 那么难。但是我也因此而回答的不是很好。尤其第二场。

第一场是美女面试官。（真的很美啊~~）  
behavior 占多数。问题比较顺应我的感觉。

### 1.introduction

2.among all the experience, which one most proud of

3.因为我在 Bain 实习，所以问了问我这个 Industry 的问题。e.g.ksf, key players performance

then comes to a mini case:

client is a global financial service, issuing traveler cheque. 客户买这个 traveller cheque 到国外都能用。

最近在 greater china growth decline(clarifying: revenue decline), 所以要不要 exit market, 如果 continue How ?

第二场是帅哥面试官。问题难很多。但人蛮有意思。聊天氛围不错。

### 1.introduction

2 .give me 3 reasons why bain **won't** hire you

well 这个我很诚实。。我告诉他我数学不如国内上大学的孩子好，4 年没怎么做数学了-\_-（结果后来真的栽在数字上了 挨）

3.what differentiate you from other candidate

4.mini case 。 why our client's market share in each province is increasing ,however, in the entire country is decreasing.

i gave him my assumption, then he asked me to give an numerical example. and ...i failed!这个我真的很难过，。。挨

我的 direction 是对的，但真的不擅长 manipulate the numbers

5. market sizing the patents renew industry

这个也挺 tough 的。

6. client's business is helping corporations pay patent renew fee to government in US.

they currently get chinese corporations either through direct selling or chinese local law agency.

question: which approach is better?

总之 LZ 回答的很不好 乱气八糟的。。挨

7. what other companies you apply? in which process?

8. I asked him questions: his experience, hows bain, hows future career plan

9. he asked me some other personal questions

end

## 3.4.8 BainPTA 电话面试

上午接到上海 HR 姐姐的通知说下午会有一个电话面试。

下午 3 点半接到从上海打来的电话。

面试分为两个部分，第一部分是英文，第二部分是中文。

英文竟然没有自我介绍真是让我意外。

问题是我为什么要申请 Bain，还有我有什么 achievement

接下来是一个 mini case，用中文回答就 OK

叫我估算北京一天能卖出出少巨无霸 = =

大致就是这样了.....面试的姐姐态度很好，声音很甜美.....只可惜我面试错掉了好伤心...

### 3.4.9 BJ PTA 面经

其实都不能算作面经，因为是纯聊天的形式。依然早到的习惯，结果自己在门口独坐了半个多小时。面我的是一个和蔼的哥哥，进去很 Nice 地给我名片，打算等下发一封 thanks letter.

刚坐下，gg 看着我的简历，让我简单介绍一下自己，然后我说英文么？（因为已经准备的好好的了），他说不用，中文。。。。。。我当时瀑布汗，中文压根没准备过，而且 gg 说要简短，1 分钟，于是就乱说了一通。然后 gg 看我简历，说我公司财务很高分啊（确实很高，98），然后比较陡的问题就来了。MM 定理是什么，还好我当年学得好，没忘。balabala，第二问，wacc 是什么，于是 balabala，再是一个 wacc 和 MM 定理结合的问题，就是说一个企业的 wacc 大，一个小，因为负债越大可以降低 wacc，这样是不是能增加企业价值。答曰，NO，因为负债过大，很增大不确定性，影响股权回报率。

问题问完，然后看了我一个 GS 的实习，问我做了啥，然后因为 GS 是投行，为什么来这边做 PTA,如果明天有投行实习和 BAIN, 选哪一个。问了我以后想做什么（想做基金，于是后面 10 多分钟我们在侃二级市场和一级市场），gg 的一句话雷到我了，站在写字楼下，向下面吐一口痰，绝对能砸到做 PE 的人。。。

后面 GG 给了我很多职业道路的建议，然后就结束了，感觉不是很正式的面试，之前准备的一大堆，各种 case 没用上，不过也不错。最后问了我一周能做几天，我说 4 天（因为 PTA 工作比较枯燥，然后就是据说不用每周都来，看 case),gg 希望我不要是那种做一周后打死不去了，简历上还写 6 个月 PTA 的人，最后说下周 HR 会通知我。最后郑重地和 gg shake hands。。

我也不知道过没过，出来和 GF 打了电话，让我好好等着，好好安排一下。

THE END

### 3.4.10 BJ Pre-talk 面经

周五，北京 Office。说是 15 分钟，但其实面了 20 分钟左右。面官 JJ 很 nice，先让我用英文自我介绍，中途打断我，让我举例说明自己某方面的能力。我说的不是很清楚，又让我 clarify。后来问我有没有要补充的个人信息。接着就是一个 market size 的 mini case，用中文回答。面官姐姐说以后还可能会面到，我在这儿就不说具体内容了。总之还是有些难度的，不是最常规的那种按人口神马就可以算出来的。中途被打断若干次，JJ 要求我 defend 自己的 answer，比如：你觉得你这样估算准确吗？你去哪里找资料？如果结果有偏差，你觉得问题出在哪里？等等。因为是抱着见识见识的炮灰心理去面的，我的心态比较好哈~

第一次发面经，写的不太好~大家将就下哈~~

### 3.4.11 贝恩 暑期 ACI pretalk

我是上周四下午去面的，发个帖子攒人品吧。

之前一直听说是 case 的，结果去了以后被告知，我们没有 case，今天就是互相了解一下，特别气质性的 jj，超级温柔，口语非常好。

首先是 self-intro, 然后就是 why consulting, 你对贝恩的印象怎么样, 之类的, 很 general。

比较有互动的就是问我如果和同事, 和老板之前有分歧怎么办。这个就照实说就好, 既不能不坚持自己的观点, 同时还需要与之达成一致, 看起来她比较满意。

最后我们聊了一些关于 cold call 的东西, 都觉得这种形式非常低效之类的, 就结束了。

个人感觉这个不是很难, 主要是两个人的气场是对的, 这点非常重要。

祝大家好运!

### 3.4.12 Bain ACI Pre-talk 面经

本周一 4 点面试

上周的人都没有 case, 于是没有准备, 但我们这一轮有了。悲伤

先 3-4 分钟的英语自我介绍, 问了简历上创业大赛的事情, 给一个 general idea

然后进行 case, 换中文了

问中国快递市场有多大。

分类:

涉外与国内

涉外有政府, 民用, 教育, 商务

国内分市际和市内,

市际中假设珠三角, 长三角, 北京, 成都为集中高频城市, 假定所有快递由发出者支付。

然后被打断, 问涉外与国内哪个利润高, 回答涉外,

市内和市际哪个利润高回答市际。

然后问客户是牛掰的国际快递, 进军中国国内市场, 问怎么进,

三种:

1. 广泛开发渠道, 广告, 攻克大客户的自主进入
2. 收购国内一线快递
3. 入股某家知名快递

结束。

Q&A:

问怎么才能成功进入咨询业: 被告知 cfa, cpa 基本无用, 多看看 case。多看商学院的 case

结束出来心情低落, 因为简历环节就问了一个问题, 准备好的段子留着没说, 等第二个问题再答, 结果没有第二个问题。。。

### 3.4.13 第一次感受 case interview

因为要 case interview, 紧张了好久好久, 压力主要来源于根本不够时间准备 (课业过于繁忙~~最后就只用半天时间浏览了一本 case book), 再加上真的喜欢 Bain, 不想被看成一个 not serious about it 的人……

然后 case interview 就来了, 两个面试官两个 case, 一个是 market size, 一个是该不该投资一家键盘制造公司, 好吧第一个一开始就不知道怎么细分在提示下最后还好, 第二个是问出了 data 不会 analyze, 结果面试官就说, 你算算这个, 你算算那个, 你再算算这个, 比较一下这两个, 噢你觉得怎么样~~~啊真的悲催阿~~~我真的好没有 analytical skill…

哎估计很难进下一轮了~~~但是 Bain 的人真的很 nice 很 nice, 跟他们聊聊他们的经验也很开心, 这的确是我经历的最有趣的 interview, 虽然 case 的确被我砸掉了~~~

### 3.4.14 1st Round interview-2011ACI

两个 case。

market sizing: 中国啤酒销量: 可以从原料、经销商和消费者需求获得。

选择从消费者角度分析。均分年龄层, 假设偏好不同, 男女不同。等等常规问题

new product entry:

隐形眼镜公司开发了眼药水, 连续用一个月可以治疗近视。问如何推出上市 make money

key point: pricing strategy, cost-pricing model,

研发费 10 万, 造价 2 万/瓶。关键

选取好竞争对手, 不是任何眼镜, 而是镭射手术。

### 3.4.15 just finished the call interview from Bain(HK)

It's really a surprise to me when receiving the email from bain consulting notifying me that I've passed their resume screening…

My background: I come from Shanghai and acquired my bachelor degree in SHU, a relatively unfamous 211 university in shanghai....and i'm currently in my postgraduate education in HKU…

I received the call around 12 o'clock(missed once in the morning because I was in class that time)....

And at that time, I was in a noisy place and asked the interviewer to call me back 15 minutes later.....

After 15 minutes, the call came.....He let me made an brief introduction and told him why I choose Bain company....Actually, his voice was not loud enough for me to hear clearly.

And then, he asked me about my internship experience. I specified some details and then he wanted to know why I choose Bain becoz there r many consulting companies outside.

I gave him some general reasons and also metioned my personal unique insight. In this point, he said "good".

In closing, i thanks for his consideration and expressed my sincere hope for the opportunity to work with him in the future and said bye bye. That's all.

Actually, in the notification email for call interview, they said it will be a mandarin ability test. So, I never prepared for this interview (Shld i need to prepare for mandarin test???)... However, acutally, it's totally an english interview.....So, I did not well prepare for that and I guessed that some of my sentences are not that well-orgnized especially in grammar.....

By the way, I firstly cannot figure out why they choose me as their candidate. Because my undergraduate school is not that renowned while education background especially your school is a very important requirement in consulting world. And after his self-introduction, I thought I know the reason, beause he is also a Shanghainese in Hong Kong. So, "Lao Xiang" is very important.....(Just my guess)

Whatever the result, many thx for this call interview opportunity.

## 第四章 贝恩综合求职经验

### 4.1 刚拿到贝恩暑期实习的 offer，和大家分享一下求职经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109046-1-1.html>

Summer Associate Consultant Intern -Hong Kong office 。 Major steps in the recruitment process:

1 CV screen ◆ Mention leadership traits and internship experience ◆ my intern experience is mostly in the financial industry , eg banking and capital markets 2 Written Test ◆ CV 过到后, 就会收到 Written test invitation in regional office. Its basically equivalent to Mckinsey's PST, theres no way you can find Bain's past tests online , so i recommend practicing Mck's tests. 因为人太懒的关系我只是练了 3 个 online mock PST , 真正 Bain written test 的时候差点做不完... Just try your best to understand the questions and the reading materials quickly and you will be fine . 3 Group Interview ◆ 面试官是三个 AC, 每人自我介绍后就开始讲辩题 ◆ ~10 candidates divided into 2 groups to debate on a random topic which is impossible to prepare . 10 mins prep and then 15 mins debate , 2min per candidate ending speech. 4 1st Round case interview ◆ 2 middle-level consultants , 1 on 1 case interviews , 30 mins each , conducted consecutively.

1st case : video interview with a consultant based in the Beijing office, 面试 case 的部分以普通话进行(可能他见我是香港人 , 所以想考考我的普通话吧哈哈) 我的普通话真的挺差, 所以面试的过程不太通顺, 中英夹杂, 他有时说得快的时候我有点听不明白, 只好硬着头皮尽量抄底重点 lol the case is about a global logistic company's performance enhancement in the China Market . 问答来来回回 20 分钟, 最后他问我有什么 suggestion, 其实我真的不肯定, 然后就说去 acquire 内地的 middle market players 吧, 合并派货流程 (cost synergies) 和有更好的 market penetration and client network. fit 方面他问了我几次为什么想做 consulting, given that I have a much longer history in the financial industry. 然后问了我 Mck vs Bain 怎么选择, banking vs consulting 怎么选择等等.. 还真的挺 pushy.. ◆ 2nd case : 香港人 senior associate

consultant (SAC) , 是港大的师兄, 问了一个 based on his own client experience 的 case , 主要是关于 cost reduction, 要看一些图表, market research 等等, 然后发现客户面对 low margin compared to competitors 的问题。从 cost 方面入手问问题, 最后发现原来是 store waxing 的 cost 太高。case 方面其实并不难, 和大家在 online casebook 看到的都差不多 (我在 online casebook 大概只做 / 看了 10 个 case), 难度就在于 interview 的时候, 要在 consultant 面前快速理解 graphs and data , set up a suitable framework. 幸好他人真的很 nice 很 helpful , 所以整个面试就像对话一样, 气氛很好。fit interview 也占了差不多 15 分钟, 他们真的很想知道你到底为什么想做 consulting / Bain, 是有什么人生理想和目标, 还是只是为了 MBB 的光环和工资。他也很语重心长的跟我说做 consulting 其实绝不轻松, 一个星期总有几天要 travel , 工时也挺长压力很大。you have to know what you are signing up for. 看来 consulting 的 lifestyle 也不比 investment banking 好多少 LOL 面完几个钟后, 香港的 SAC 就打来 congrats call, 很 nice 的跟我说了我这一轮的表现, 强项和弱项, 也提醒我在下一轮有什么需要提升的地方 eg, conclusion making , presentation skills 等等, 祝我好运。

5 Final round ( 1st round 两天后) ◆ Written case with two Beijing Partners ( video conference)

A: (briefly explained why it is the most important and that it can bring immediate cost saving effect , cus Bain always tries look for immediate result for the clients . ) 然后竟然没有 fit questions, 匆忙说了再见就完了。当时觉得他们不太满意我的表现, 可能当 partner 真的很忙吧哈哈。一个多小时后, BJ 男 partner 就打来说 congrats , welcome to Bain . ♣ overall: 整个面试过程大约两三个礼拜左右, Bain 的 HR 真的很 efficient 很 supportive, consultants/ manager 也挺 nice , office 给人一个很 friendly 的感觉。打得比较冗长, 又中英夹杂, 不好意思! 祝各位也早日能够找到理想的 offer。

## 4.2 剛拿到 Bain Summer ACI offer , 寫個面經回饋論壇

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 4 月 3 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2037525-1-1.html>

剛剛拿到 Bain 的 offer — Summer Associate Consultant Intern -Hong Kong office 之前準備時在 Yingjiesheng (感激朋友的介紹) 看了很多面經, 非常感謝各位大牛的付出, 所以希望回饋一下這個地方 !

小弟中文比較差, 還望大家見諒!



Major steps in the recruitment process:

### 1. CV screen

—Mention leadership traits and internship experience

-my intern experience is mostly in the financial industry , eg banking and capital markets

### 2. Written Test

-CV 過到後，就會收到 Written test invitation in regional office. Its basically equivalent to Mckinsey's PST, theres no way you can find Bain's past tests online , so i recommend practicing Mck's tests. 因為人太懶的關係我只是練了 3 個 online mock PST , 真正 Bain written test 的時候差點做不完... Just try your best to understand the questions and the reading materials quickly and you will be fine .

### 3. Group Interview

- 面試官是三個 AC，每人自我介紹後就開始講辯題  
 - ~10 candidates divided into 2 groups to debate on a random topic which is impossible to prepare . 10 mins prep and then 15 mins debate , 2min per candidate ending speech.

### 4. 1st Round case interview

- 2 middle-level consultants , 1 on 1 case interviews , 30 mins each , conducted consecutively.

- 1st case : video interview with a consultant based in the Beijing office, 面試 case 的部分以普通話進行( 可能他見我是香港人 , 所以想考考我的普通話吧哈哈) 我的普通話真的挺差, 所以面試的過程不太通順, 中英夾雜, 他有時說得快的時候我有點聽不明白, 只好硬著頭皮盡量抄底重點 lol

the case is about a global logistic company's performance enhancement in the China Market . 問答來來回回 20 分鐘, 最後他問我有什麼 suggestion, 其實我真的不肯定, 然後就說去 acquire 內地的 middle market players 吧, 合併派貨流程 (cost synergies) 和有更好的 market penetration and client network.

fit 方面他問了我幾次為什麼想做 consulting, given that I have a much longer history in the financial industry. 然後問了我 Mck vs Bain 怎麼選擇, banking vs consulting 怎麼選擇等等.. 還真的挺 pushy..

-2nd case : 香港人 senior associate consultant (SAC), 是港大的師兄, 問了一個 based on his own client experience 的 case , 主要是關於 cost reduction, 要看一些圖表, market research 等等, 然後發現客戶面對 low margin compared to competitors 的問題。 從 cost 方面入手問問題, 最後發現原來是 store waxing 的 cost 太過高。

case 方面其實並不難, 和大家在 online casebook 看到的都差不多 (我在 online casebook 大概只做 / 看了 10 個 case), 難度就在於 interview 的時候, 要在 consultant 面前快速理解 graphs and data , set up a suitable framework. 幸好他人真的很 nice 很 helpful , 所以整個面試就像對話一樣, 氣氛很好。

fit interview 也佔了差不多 15 分鐘, 他們真的很想知道你到底為什麼想做 consulting / Bain, 是有什麼人生理想和目標, 還是只是為了 MBB 的光環和工資。他也很語重心長的跟我說做 consulting 其實絕不輕鬆, 一個星期總有幾天要 travel , 工時也挺長壓力很大。 you have to know what you are signing up for.

看來 consulting 的 lifestyle 也不比 investment banking 好多少 LOL

面完幾個鐘後, 香港的 SAC 就打來 congrats call, 很 nice 的跟我說了我這一輪的表現, 強項和弱項, 也提醒我在下一輪有什麼需要提升的地方 eg, conclusion making , presentation skills 等等, 祝我好運。

### 5. Final round ( 1st round 兩天後)

— Written case with two Beijing Partners ( video conference)

- M&A case + follow-up growth strategies. ( luxury clothing retailer in China , considering to acquire a online player and hope to become a online mkt leader by 2017)

- 一小時看二十多版的 info slides( 包括 market research, charts, industry experts' opinions, financial forecast, market share forecast.....), 還要填 3 張 presentation slides , 非常匆忙。一小時完全不夠用!

- 然後跟北京的兩個 partners present, 15mins present + 15mins Q&A , 每人問了兩條 follow up questions

女 partner( 很質疑的語氣) : so you said you are confident that we can reach the target market share with your recommended growth strategies, why are you so confident ? Give me some solid evidence .

我: please allow me to refer to the relevant info..(手忙腳亂在找相關的 data slide...), according to market research , with this strategy , we can raise the price per purchase by 10% , current projected revenue in 2017 is \$X billion, so 10% uplift of that would give us an additional \$X billion revenue , with the margin of X%, we can have an additional profit of \$X billion. Even if the actual result doesnt live up to the full estimated potential, it should still be more than enough to cover the current gap of \$0.5b between the targeted and projected revenue amount in 2017.

女 partner( 點了點頭, 但有點不可置否的感覺) : So tell me more about the potential Risk that we may face .

我就說了幾個常見的 M&A 會出現的 risk .

然後到男 partner:

Q1 so why did you choose these two growth stratagies (among the 4 possible options ) ?

A : (talked about the respective pros and cons of the different choices and the rationale behind the choice. )

Q2 So you talked about 3 immediate things to do after the acquisition , if you have to choose one to do first , which one would you choose and why ?

A : (briefly explained why it is the most important and that it can bring immediate cost saving effect , cus Bain always tries look for immediate result for the clients . )

然後竟然沒有 fit questions, 匆忙說了再見就完了。當時覺得他們不太滿意我的表現, 可能當 partner 真的很忙吧哈哈。

個多小時後, BJ 男 partner 就打來說 congrats , welcome to Bain .

overall: 整個面試過程大約兩三個禮拜左右, Bain 的 HR 真的很 efficient 很 supportive, consultants/ manager 也

挺 nice , office 給人一個很 friendly 的感覺



打得比較冗長, 又中英夾雜, 不好意思! 祝各位也早日能夠找到理想的 offer, 有什麼想問的話可以留言, 我會盡力回覆。共勉之。=】

---

## 4.3 Bain 与 BCG 等的两种实习形式分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 8 月 5 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1975594-1-1.html>

首先要分清两种实习, 一种是兼职实习 (part-time intern), 另一种是暑期实习 (summer intern)。这两种在性质和机会的取得上都有较大差别。

兼职实习就是平时学期间一周几天去公司做的实习，基本没有机会可以留下成为正式员工。一般没有很严格正式的招聘程序，可能会有简单的面试。招聘信息会在一些大的求职网站以及四大校的 BBS 上发布，但很多都是小公司。兼职实习的另外一大特点就是，一些特别好的实习都是内部 refer 的。公司懒得发布信息再筛选，所以都是之前的实习生做完就推荐周围的朋友或学弟学妹。我在校内上就发过 DB, McKinsey 和 JPMorgan 的实习信息。所以说，找到好的实习并没有那么难，比如某天你恰好踩了我的页面...哈哈。实习除了实习同学结束后的内推，还可以找教授、校友、海途内推等其它渠道给你推荐实习。

暑期实习就不大一样了，一般是全职的实习，而且是许多公司每年校园招聘的一部分，招聘过程跟正式员工（full time）招聘基本一样，暑期之后留用的机会很大。招聘信息都会发布在公司的网站上，每年招聘时间都差不多。

投行的暑期实习是进入这个行业最好的机会（尤其是去香港的 office），招聘过程跟 full time 是一样的，暑期之后留用的比例也很大。每家公司在中国大陆每年招的人数一般小于 5，一般也只在清华北大复旦交大里面选（所以很钦佩那位浙大的朋友，“浙大第一人”，她做出了比我们多得多的努力，所以复旦的筒子应该珍惜自己的机会）。

咨询公司里，Bain 有很常规的兼职实习生项目，每学期招聘 30-50 人，所以机会还是很大的。BCG 的暑期实习也很常规，每年大概招 5 个以内，留下的比例也很大。信息都在公司网站上发布，统一组织面试。

## 4.4 贝恩 FAQ

1. 贝恩在办公之外都做哪种类型的项目？ 贝恩对于社区服务非常自豪，所以这一点将会是和面试者谈论的内容之一。询问你将要被面试的具体的办公室，许多办公室都有他们自己的项目。最成功的贝恩人常常表现出一些好的事件自己的责任，尤其是当这些事和公司有关时。最终，请记住，如果你被贝恩接纳了，确保你花费一些办公室外的时间在公司的业余工作中：比如人员招募。
2. 贝恩的扩张计划有哪些，包括在国内和在海外前沿？ 公司总是在其扩张计划上充满信心。不仅对未来的业务表现出兴趣，同时也对贝恩做的最好的商业领域有很强的意愿。

## 4.5 my life in Bain

又到了找工作的季节了，看到 BBS job 版悄悄热闹起来，不仅让我回想起了自己找工作的那段时光。已经是深夜了，刚加完班，望着窗外新天地的灯火，忽然就想写点什么与大家分享，写一点我在 Bain 实习和工作的感受，我在这一一年中的生活片断。

去年 6 月的时候 stuff 在无数的 internship 中，GE, Citibank 和 BCG。我这个贪婪的人很少知道拒绝，然后就累得死去活来。接到 Bain internship 面试电话的时候还犹豫了很久，最后告诉对方一周只有两天，以为这样就一了百了，别人肯定觉得我的时间太少就不考虑了，居然没几天还是收到了 support case 的电话，对 Bain 的印象一下子就好起来了，感觉这个公司会很愿意给机会，如果你是合适的人选，一些小问题都可以商量。

去 Bain 的第一天是从 GE 的 office 里逃出来的，坐在出租车上的时候还责怪自己的说走就走，不过一见到 Bain 的 supervisor 就感觉好了很多。Celina 从一堆资料里探出她的脑袋来，迷迷糊糊地朝我望了一眼，我也愣了，迷迷糊糊地对她笑了笑。她忽然就了解了我的身份，马上就振奋了，干脆利落地告诉我 case 的基本情况以及我接下来要做的事情：翻译。这样快速的转变确实让我敬佩，这个开场也让我至今都很怀念。接下来的时间我就躲在著名的 intern corner 打字。这个 15 平方面的角落收留了我接下来近一年的生活，自己连做梦都没有想到会有那么多的日子在这里度过，自己真得会想在一个公司 settle down。

为什么选择 Bain，主要是因为 Bain 完整的 intern program 和喜欢 Bain 的同事。Bain 会给予 intern 培训，使其

能掌握基本数据搜寻和电话访谈技能。与此同时 supervisor 在给你布置任务之前都会先把 case 的一些基本情况给你讲解一遍，你可以有机会了解为什么要寻找这些数据或者打这些电话，专业的咨询公司在为客户解决问题的时候会考察哪些方面。这是 Bain 和一些其他咨询公司不同的地方，你会觉得自己不是 labor，而是需要思考的工作人员。Bain 的 supervisor 也绝对不会让你帮他去做些类似贴发票等的无聊琐事。在 Bain 实习的日子里，我学会的最重要的两条是：思考问题的方法、与人沟通的技能。喜欢 Bain 的同事，从第一天进公司当实习生开始。记得在 intern corner 我接受的第一个询问是：“你是哪个学校本科几年级的？”事实上我已经是年纪颇大的研究生了，被这样询问了一番，感觉真还有些飘飘然，仿佛又回到了长着小豆豆到处乱跑的本科时代。这位冒冒实实的男生是上一批的 intern，很快就提前拿到了公司的 offer，后来成了我们这个 class 的心好男人 Jimmy Jin。Bain Intern 之间的关系非常好，会相互起出许多绰号来，如“张总”（指行为举止非常成熟且会经常请客大家吃饭的同学）、“搜工”（指经常寻找数据的同学）、“电工”（指总是帮助 supervisor 预约电话访谈的同学）等等。Supervisor 对 Intern 也很不错，不光会教你些技能还会关心你的职业发展，有时项目结束的时候也会请众人一起唱歌，或者加入他们的活动。记忆最深刻的是去年和许多 Bain 的员工一起看超级女生的总决赛，大家吃着“复茂”小龙虾挤在一起为自己喜欢的候选人加油。Bain 绝对是个崇尚 work hard and play hard 的地方，每个月都会有 beer hour，每个月都会生日的同事庆祝，几乎每个周五的晚上大家都会在一起玩，但平时工作起来也是没日没夜、认真严谨。一直都喜欢复旦的小资情调，发现 Bain 是个更 open 更小资的地方，于是就很想留下工作。而公司的 consultant 也非常让我敬佩，大多都是美国 top10 商学院毕业的 MBA，却也非常谦虚和蔼。去年暑假的时候跟着一个 MIT 的 MBA 实习生一起做项目，他是从小在国外长大的香港人，中文说得很一般，有个 intern 还嘲笑了他一番，他倒也不介意，更加努力练习起来，还常常问我是否有进步，非常有意思。一年后再遇到他，已经正式加入 Bain，让我惊喜地发现：中文说得好溜，令我大跌了一番眼睛。于是，我在写字台下夹了张小纸条，写上自己的小小心愿：join Bain ; to be MBA one day...

如今上班已经两个多月了，领到了 IBM T60 的新电脑，参加了 Pre-ACT 的培训，一切都很顺利也都很让人兴奋。Bain 为每个 AC 都安排了 global training，很快我也要到美国去培训了，这在很多投行第一年都是没有的，感觉自己还是非常幸运。不过有时候也会被 partner “嘲笑”。我这个新手在 case 上遇到 partner 的时候总是紧张紧张，连英语都说不清楚了。一次谈到是否要向 client 指出某个问题的时候，我却偷偷走神了，Paul 忽然转向我问：“Do you know what I mean? Do you know the Bain logo?”我一下子呆住了，东张西望向 team member 求救，结结巴巴答了句：“True north.”他一下子就乐了：Yes, true north...so we need to tell them the truth. If we do not, who will do it?”不知道我是否在他的脑海里留下了一个坏印象，但至少我有了很大的收获。

其实一个人的生活道路是有很多机缘巧合构筑的，至少我相信这点，所以当你觉得喜欢一个很不错的公司又与她的员工很投缘的时候，就认真地努力争取留下来吧，不要有太多的怀疑和攀比，很多事情强求不得。

找到自己喜欢也喜欢你的地方吧，好好地工作和生活。

## 4.6 贝恩高级咨询顾问典型的一天

说明：本文翻译自《At Bain: Challenged and Loving It》，是我偶然在 BW 上看见，并一时兴趣所致翻译的，并非逐字翻译，大家可以查看原文。

作者 David Goldman 是宾大沃顿商学院的学生，去了贝恩做 Associate Consultant（高级咨询顾问），按理说这个级别应该是企业的中坚力量，应该是最辛苦的那群人，结果他一周只用工作 50-60 个小时，真是爽啊！

以下是正文：

**我的典型的一天：**

**9: 00** 我只需要花 5 分钟便能到办公室，泡一碗速溶麦片，打开电脑，浏览新闻标题。这里是波士顿，生机勃勃的大城市，充满社会和人文气息，轻易便把我俘虏了。

**9: 15** 打开我昨天深夜才搞定的客户资料文档，再查看一遍，并做一些重要的图表，直到完成了所有的分析才算大功告成。有趣的一点是，无论之前你的 Excel 技术怎么样（不少新员工对此几乎一窍不通），贝恩总会让

你在短短的几个月中成为一个专家。

**10: 30** 检视我数据分析的结果，并想：我能得到什么样的结论呢？我又该如何将这些观点更好地传达给我的客户？大多数的数据会证实我们的团队在最初所做的假设，当然也会有一些结论会比较奇怪。我需要做一些演示文档来简洁地展示我的发现，并将我的发现用电子邮件发送给我的上级，以得到修改意见。

**11: 55** 读 10 封发送给所有高级咨询顾问的讨论午餐的邮件。今天的午餐是在当地的一家三明治店吃素三明治，看来已经得到了大家的一致赞同了。尽管我像其他人一样也非常喜欢素三明治，但是我已经和我的 mentor 商量好了要一起午餐。我当前的项目即将结束，我希望能从我的 mentor 那里得到一些建议，好清楚我该去做哪些类型的项目。我也希望讨论一下我转到国外其他办公室工作的设想。

**1: 00** 和同事一起过一遍我上午做的文档，他指出了几处需要进一步分析的地方。他的建议提醒了我在以前用过的一种商业战略分析方法，我觉得应该能够用到这里。修改完了之后，我把我们两个人做的文档合在了一处，并发送给了我们项目小组经理。

**2: 45** 在开会之前我查看了一下电子邮件和语音邮件，有一封来自波斯顿办公室的合伙人的语音邮件，他通报了公司最近又争取到了哪些客户，并对大家的贡献表示感谢。

**3: 00** 在 10 楼的会议室，我们项目小组成员（合伙人、经理和咨询顾问）同客户一起开电话会议，内容涉及到文档中的草案，我们需要从客户那里获得哪些更多的信息，以及我们关于这个项目的进度安排。客户提出了一些问题，其中涉及到我上周所做的分析。经理向我示意：“这是你做的分析，你来回答吧”，经过我两分钟的解释后，客户看起来还算是满意，并进入到下一个问题。

**3: 58** 会议结束。去厨房抓起一个香蕉，并又去参加下一个会议。

**4: 00** 我和两位咨询顾问一起讨论某个关于慈善的项目，这是我们正常工作项目之外的项目。而且由于在这个项目小组中只有咨询顾问参加，因此我能有机会成为一个小领导。

**5: 00** 我与当前项目中的咨询顾问碰头，并简要地讨论了一下我们在未来几天的工作。我也就我这几周来的工作向他征询了意见。

**5: 30** 做工作计划安排。通常在我工作之前，我会制定一些计划，以便使我的工作更有条不紊。在做项目时经常会碰见很多挡路石，因此计划做的越多，在项目开展的时候就能够做的更好一些。由于明天要参加一场招聘会，因此我要空出时间来好早一点离开。我看了看表，现在差不多 6 点了，我想去找些乐子。当然在我离开之前，我给我的客户发了一封邮件，来索要在下一任务中需要用到的一些数据。

**6: 00** 离开公司去“经理人酒吧”，这是我们每月一次的娱乐活动。上个月由于工作忙缺了一次。我每周典型的工作时间大概是 50-60 个小时，而今天，正好处于项目的空档期。

**8: 00** 晚餐结束后回家，看了会儿电视，读了会儿书，并且就周末计划发了封邮件。

半夜 再检查一遍黑莓手机，上床睡觉。明天 11 点之前我没有任何事情要做，希望会是一个安静的早晨吧！

## 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](http://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>

