

应届生2018校园招聘 求职大礼包

波士顿咨询篇

应届生论坛波士顿咨询版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-329-1.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、波士顿简介.....	4
1.1 波士顿概况.....	4
第二章、波士顿面试求职资料.....	6
2.1 波士顿 2017 求职资料.....	6
2.1.1 咨询公司波士顿面试经验.....	6
2.1.2 波士顿咨询公司实习生面试流程.....	6
2.1.3 波士顿咨询公司战略咨询师面筋.....	7
2.1.4 面试波士顿咨询公司的 case team assistant.....	7
2.1.5 波士顿咨询笔试真题.....	7
2.1.6 面试经验分享.....	8
2.1.7 BCG 非技术类实习生面经.....	8
2.2 波士顿 2015-2016 求职资料.....	9
2.2.1 2016.3 BCG BJ Pretalk.....	9
2.2.2 2016.2 伦敦 BCG Summer 2016 第一轮面试面筋.....	9
2.2.3 BCG 2016 BJ summer 面经.....	10
2.2.4 2016 北京夏秋 PTA 面经.....	11
2.2.5 Pre-talk BJ 面经.....	11
2.2.6 BCG PTA SH 面经.....	12
2.2.7 BJ 2016 BCG full time pretalk 面经&求 mock partner.....	12
2.2.8 SH BCG PTA 六月面试.....	12
2.2.9 BCG BJ PTA offer get.....	13
2.2.10 BJ summer-pretalk-2015.....	13
2.2.11 2015 年 3 月 22 日下午 SH-pretalk 经历.....	14
2.2.12 2015-BCG-summer intern pre-talk 上海归来.....	15
2.2.13 Casebook 教材.....	15
2.2.14 一面归来，奉上自己总结的咨询面试的系统性总结，希望帮助到有需要的小伙伴~.....	15
2.2.15 2015-BCG Pre-talk 面经上海.....	16
2.2.16 Pre-talk bj 面经.....	17
2.2.17 1018 BJ pre-talk 面经.....	17
2.2.18 2014.10.18 BJ pre-talk 面经.....	18
2.2.19 滚烫的 SH Phone Pretalk 面经.....	18
2.2.20 BCG SH pta 面试全过程.....	19
2.2.21 BCG PTA SH 面经.....	19
2.3 波士顿 2012-2014 求职资料.....	20
2.3.1 summer intern BJ pretalk 回顾.....	20
2.3.2 20140322@上海-pre-talk.....	20
2.3.3 14summer SH pretalk.....	21
2.3.4 26 号上海 BCG pre-talk.....	22
2.3.5 BCG SH pretalk.....	22
2.3.6 分享一些常见的 casebook.....	22
2.3.7 BCG SH PTA 面经.....	23
2.3.8 Essex Lake Group LLC 实习面经.....	23

2.3.9 BCG 2012 Summer Intern Pre-talk..... 24

2.3.10 BCG Beijing 2012.03.24 pretalk..... 24

2.3.11 2012-3-24pre-talk 上海..... 24

2.3.12 【北京 BCG】 【PTA】 我也写写面经吧 25

2.3.13 滚烫的 3.24 Shanghai Pretalk 面经..... 26

2.3.14 BCG pre-talk（尤其对 Framework 机器） 26

2.3.15 4.3 pretalk in PKU 28

2.3.16 BCG Pretalk@ Shanghai..... 29

2.3.17 BCG 2011 Summer Intern Pre-talk FRESH!! 29

2.3.18 波士顿 pretalk collection..... 29

2.3.19 波士顿面试经验..... 30

附录：更多求职精华资料推荐..... 32

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、波士顿简介

1.1 波士顿概况

波士顿官方网站

<http://www.bcg.com.cn>

波士顿咨询公司(BCG)是一家著名的美国企业管理咨询公司，在战略管理咨询领域公认为先驱。公司的最大特色和优势在于公司已经拥有并还在不断创立的高级管理咨询工具和理论，管理学界极为著名的“波士顿矩阵”就是由公司 20 世纪 60 年代创立的。BCG 的四大业务职能是企业策略、信息技术、企业组织、营运效益。作为一家极具创新精神的咨询公司，从该公司走出了不少的咨询界的奇才，国际著名咨询公司的创始人都是来自波士顿咨询公司。

波士顿管理咨询公司(BCG)成立于 1963 年。经过近 40 多年的发展，波士顿咨询已发展为一家提供全方位企业策略的顾问机构，重点关注金融服务、快速消费品、工业、医疗保健、电信和能源业；该公司在全球 34 个国家和地区、55 个城市设有分支机构，在全球拥有 2600 名员工。1966 年，BCG 率先进军日本市场；1990 年，BCG 香港办事处的设立揭开了该公司进军大中华市场的序幕。大中华区目前由四个办事处组成，包括上海、香港、北京以及台北地区。共有 150 多位员工，主要为大中华区的客户提供咨询服务。

波士顿咨询公司为管理理论的发展也作出了卓越的贡献，他们率先提出并成功运用推广一些著名的管理理念和分析模型，丰富了管理理论：

- 经验曲线(Experience curve)
- 以时间为本的竞争(Time-based competition)
- 针对市场细分的营销法(Segment-of-one marketing)
- 投资或产品组合策略（增长/占有率矩阵）(Portfolio strategy,the growth/share matrix)
- 以价值为本的管理模式(Value-based management)
- 持续增长方程式(Sustainable growth formula)
- 股东总值(Total shareholder value)
- 策略性的市场细分(Strategic segmentation)
- 拓展准顾客(Customer discovery)
- 价值链分析(Value chain analysis)

波士顿咨询公司创始人亨德森简介

作为他父亲出版社里的一名《圣经》推销员，亨德森很早就开始了他的商业生涯，而且开局良好。获得范德比尔特大学的工程学学位后，他进入了哈佛商学院，然而又选择离开学校，加入西屋公司（Westinghouse Corporation），此时离他 MBA 毕业仅剩 90 天。在西屋公司，他成为公司历史上最年轻的副总裁之一。1953 年，艾森豪威尔总统挑选他参加五人小组，负责评估马歇尔计划下的外国对德援助项目。1959 年，亨德森离开西屋，前往主持 Arthur D.Little。1963 年，他从波士顿平安储蓄信托公司（Boston Safe Deposit and Trust Company）的首席执行官那里接受了一项难以想象的挑战，着手建立为银行业提供咨询的部门——这就是波士顿咨询的前身。

亨德森及其领导下的波士顿咨询集团有志于改变企业界思考竞争的方式，他运用的工具就是公司战略。尽管某些基本的原则在军事上已得到了很好的运用并被广为接受，但令人惊讶的，是当 1963 年亨德森创立 BCG 时，这些原则在企业思维中还是一片空白。阐述公司战略原则为他在企业的神殿中赢得了一席之地，同时也推动 BCG 从一个人经营的公司发展到今日拥有 2600 名专业人士的世界性服务组织。亨德森提出的许多管理思想如经验曲线、增长份额矩阵分析模型（即波士顿矩阵）等为 BCG 在战略咨询领域的地位奠定了智力基础。

波士顿在中国

BCG 于 1980 年代率先在大中华区开拓管理咨询业务市场。1990 年在香港设立的办事处，确立了我们对中国长期投入以及致力于中国管理咨询业务的信心。BCG 其后在 1993 年于上海设立办事处，使我们成为在中国

大陆第一家设立中国合资企业的跨国咨询公司。随着 BCG 在大中华地区的业务逐步扩展，BCG 于 2001 年设立了北京办事处，以便更好地为越益广泛的大中华区客户提供服务。虽然台北办事处成立的年资最短，但 BCG 自 1990 年代中期起已开始为台北客户提供咨询服务，我们经常派遣香港办事处的咨询顾问到台北处理本地和国际客户的项目事宜。现在，台北办事处已成为 BCG 在大中华区咨询业务增长的关键成员之一。

我们把整个大中华区归在一个统一的咨询业务体系：从人员配置、培训到职业发展都是一体化管理的，项目团队的成员也是从整个大中华区调配。随着大中华区的业务拓展以及中国在全球业务增长的重要性不断提高，我们在 BCG 全球网络中也愈加重要。现在正是为 BCG 大中华区开拓璀璨未来而打下坚实基础的关键时候。BCG 把除日本外整个亚洲地区的办公室作为一个体系。这个体系被称为“东亚及东南亚”体系。亚太地区还包括澳大利亚—新西兰体系和日本体系；“东亚及东南亚”体系同时又再细分为四个区域：东南亚区、大中华区、韩国和印度。每个区域都在总体网络下独立运营和管理，每个咨询顾问虽有自己的常驻办事处，也同时隶属于该区域。

企业文化

We are a partnership of individuals.

- (1) We collaborate without conforming.
- (2) We value ideas above tenure.
- (3) We respect individuality.
- (4) We embrace flexibility.

We believe in passionate engagement.

- (1) We put our clients first, and we measure our success by their success.
- (2) We empower our clients as partners and share the credit for-and the excitement of-discovery.
- (3) We insist on the truth, whether or not that is what the client wants to hear.
- (4) We seek to be a catalyst for creative and practical transformations.
- (5) We foster our clients' ability to achieve and sustain superior results.

We work to expand the possible.

- (1) We build on experience without repeating it.
- (2) We create sustainable competitive advantage through innovative solutions.
- (3) We invest in our people so that they are able to realize their leadership potential at BCG and beyond.
- (4) We are committed to creative and practical results.
- (5) We change the rules of the game.

如果你想了解更多波士顿的概况，你可以访问波士顿官方网站：<http://www.bcg.com.cn>

第二章、波士顿面试求职资料

2.1 波士顿 2017 求职资料

2.1.1 咨询公司波士顿面试经验

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-2109082-1-1.html>

Pretalk:

5 分钟，英语，一对一，consultant 面。经历+business sense。

问题是各种各样，这次被问到给你 100 万 start a business，你想做什么；以前还问过香港迪斯尼扩建应该考虑什么。这些大多是准备不到的，还是靠平时多思考，也是进 consulting 最基本的吧。

First round case interview:

2 个 case，各 45 分钟，英语，一对一，consultant 面。

10-15 分钟聊聊个人经历，motivation，接下来做 case 全部是 conversational case interview，也就是说 interviewer 会把一个问题用一两句话告诉你，问你该怎么解决。

然后你自己思考一会儿，有条理地问一些问题，试图寻找到问题的症结和可能的解决办法。

需要注意的，除了之前说的不要死套 framework，还有就是 think for client，反正我做的 case 最后除了 summary 都需要提出可能的解决办法，毕竟这才是 consulting 的价值所在。

Decision round case interview

和上一轮形式完全一样，不再赘述。Interviewer 是 partner/principal

2.1.2 波士顿咨询公司实习生面试流程

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-2109084-1-1.html>

问题针对性很强，面试官人非常 nice

首先，英文自我介绍；

其次，问 what do you think consulting is , or what consulting means to you?

然后，考了 Excel 的应用，两个问题，倒是都不难；
再然后，有一个问 marketing sense 的问题，大体就是如何估算市场规模；
最后模拟 cold call

2.1.3 波士顿咨询公司战略咨询师面筋

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-2109085-1-1.html>

case interview 要好好准备。

第一轮，简历；

第二轮，HR 电话面试；

第三轮，同事单面；

第四轮，partner 单面。发 offer.

同事单面，就是简单回答问题，一个 case，中国一年大米产量是多少。
一定要考虑大米的用途，关键要看思维，不是最后的数字。

2.1.4 面试波士顿咨询公司的 case team assistant

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-2109086-1-1.html>

知道是咨询界的翘楚，平常心去的。

面试过程很严肃，一面就让做 ppt,二面和上海 HR 对接，三面和这边的行政总监和公司的执行董事长面试，面试非常正规。

面试官的问题：

问有一道换算世界时间的题目，北京时间多少，伦敦时间多少的一道行政题。
答没答上来，但是 leader 也让过了。

2.1.5 波士顿咨询笔试真题

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-2109088-1-1.html>

笔试真题(一)专业与作文

战略、人力、财务、营销模型名称各五个，并深度描述其中两个的运用

笔试真题(二)、作文(500~800 字)

- 1、我看管理咨询业
 - 2、四大商业银行改革之我见
 - 3、中国民企成长之烦恼
 - 4、我看商业新业态
 - 5、我看中国房地产
 - 6、我看中国旅游业
 - 7、农业改革之我见
- 笔试真题(三)问答题
- 1、公司人力资源管理很乱，应采用什么方法？
 - 2、上海一年消费多少啤酒？
 - 3、如果原油开采成本降为 0，世界会产生什么影响？

2.1.6 面试经验分享

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-2109089-1-1.html>

应聘职位：助理咨询顾问 ■ 面试特点：经典案例面试 如果说，Intel 公司理想的软件工程师是硬朗、实在，带点学术气息的，那么 BCG 需要的助理咨询顾问就是成熟、理性、有商业头脑的人。他至少要具备三项素质：极强的分析能力、出色的商业敏感性及良好的职业气质。 在众多的大型咨询公司中，BCG 的案例面试颇具代表性。面试共分 3 轮，全部用英文进行。第一轮称为 Pretalk，一般为 5~10 分钟左右，面试官会跟你随便聊聊，包括自我介绍等，目的是考察应聘者的英文能力、沟通能力，以及给人的整体印象；第二、三轮均为案例面试，每一轮的时间为 45 分钟左右，分别会有一位面试官提出一个商业案例，要求应聘者加以分析，给出解决问题的方案。 应聘心得 案例面试是咨询公司在招聘时经常采用的形式。假如把分析案例、得出结论的过程比作猜谜语，那么寻找谜底的方法、思路远比谜底本身更重要。面试官提出一个案例之后，你首先要做的是有秩序、有逻辑地向对方提问，通过提问获取更多信息，再进行一步步的逻辑推理，使自己逐渐接近“谜底”。提问的原则可以归结为“自顶向下”，即先了解最重要、最全局的信息，然后将粗线条的信息不断深入、细化。在这个过程中，除了充分运用逻辑推理能力外，尤其要不断与面试官沟通，并注意察言观色。有时候，从面试官的反应、表情变化中也能揣摩出自己的分析是否偏离了正确的方向。 案例面试的压力比较大，建议之前多做几次模拟面试，熟悉面试流程。假如未能在规定的时间内得出结论，也不必过于紧张，关键要在分析的过程中注重逻辑性，切忌思维混乱。 还有一点需要引起注意：参加 BCG 的每一轮面试前，你都会拿到一张小卡片，上面写着这一轮面试官的个人信息。

2.1.7 BCG 非技术类实习生面经

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-2109090-1-1.html>

Part-time Assistant 面试。

10 分钟 behavioral questions + 5 分钟 Excel, 主要围绕我的简历进行提问，包括实习、社团等一系列问题。Excel 的题目为简历关更难，所以大家要好好准备简历。

2.2 波士顿 2015-2016 求职资料

2.2.1 2016.3 BCG BJ Pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2035122-1-1.html>

周四（3/10）收到 Pretalk 通知，周六（3/12）面试

由于先前爬过文最好不要太过提早到 waiting room 等候，确实压力会蛮大的

我差不多提前 10 分钟到现场，一进入到 BCG BJ office，光是跟前台报到自己的名字跟时间，他们就翻了很久的 name list 才找到我，然后他们会跟你说你在第几号房面试（我是 room 3）然后指示先去 waiting room 等候。

我瞄了一眼 name list 估计至少有 150~170 人被通知 Pretalk。

一进入到 waiting room 果真黑压压的一片，每人嘴里都念念有词地准备面试。直到时间差不多，会有小伙伴（前一位受面试的人）来等候室叫你。

整个面试过程是全英对话，面试官是一位蛮高而且戴眼镜非常 nice 的姐姐（估计 30 岁以内）。

她跟我自我介绍了一下，然后也说她已经扫过我的履历，要我跟她说一个我认为必须告诉她的特点（没有要我自我介绍），分享完我个人的小小经历后，她给我做一个 mini case:

要我估算一年有多少台湾游客会来大陆，说不用给具体数字，只要跟她说方法。（她大概给我 1 分钟左右的时间思考问题）

最后问我还有没有什么想问她的问题，然后很快的简单三个问题结束约 10 分钟的 pretalk 流程。

在我离开前刚好看到送便当的小哥走进来，抱持好奇的心态，一样又很快地瞄了一眼便当的数量：估计有 10 个左右，行政人员有 3 位，所以估计考官有 7 位左右吧。

以上，小小的面经，希望能够帮助到小伙伴们，也更希望能有好结果呀呀呀！

求北京的小伙伴们一起 mock~~~

2.2.2 2016.2 伦敦 BCG Summer 2016 第一轮面试面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 2 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2033214-1-1.html>

坐标伦敦，英本 Econ, target school; 本来今年申请的都是投行 IBD，但因为太弱，一直没拿 offer.

伦敦 BCG 暑期实习是 1.1 开放，1.31 截止申请，我本着随意申申，测测自己能不能过 screening 的态度，随手一申请，交了 CV 和 Cover Letter.

然后我拿到了第一轮面试，面试形式是 2 个 cases (45min/each)和 1 个 quantitative reason test (40min,比麦肯锡 PST 简单太多，就是数学题)，

第一轮面试从周三到周五，每天 8:00-17:00，我是周五 8:00 面的，一场 10 个人，下一场 9:30 开始，我面完两个 cases，再回到休息室，9:30 的人就已经来的差不多了。

第一个面试，面试官是 project leader,之前有在 EY, Oliver Wyman, YALE Master,人很 nice:

一个 international bank, 需要 cut cost, 你负责 HR 部门，你需要和 head of HR 汇报，然后内容大概是这个 bank 把所有 HR 人力放在 3 个大 region 的 headquarter, EMEA 在伦敦，APAC 在新加坡，美国在纽约，然后给了数据关

于 cost saving, 伦敦可以迁到另 2 个 location, 新加坡可以迁到孟买或者新德里, 纽约可以迁到新泽西某地, 然后给了人头数, 算了个 figure, 然后就结束了 ==。。。

第二个面试官, 牛津本科 Ballio PPE 大神, 是个 principal. 人很严肃, 不苟言笑那种 typical British:

有一个 city, 举办一个 sporting event, 然后 Mayor 因为担心来当地旅游的旅游者没有好的 experience, 所以想招 volunteer 来帮忙, 然后这个 case 很奇怪, 最后大概的 solution 就是给了点数据, 把 volunteer 放在 1. Sports Stadium 周围 2. 国内交通枢纽 3. 国际交通枢纽 4. 主要旅游地, 然后给了本地所需人数, 假设每个地方开 12h 一天, 然后又给了 sports event 一共 14 天, 每个 volunteer 干几小时是一个 shift, 一人能干几个 shift; 让你算需要多少 volunteer, 之后又把 4hr/shift, 改成 6hr/shift, 重新算多少 volunteer 人数;

再然后让你评估 4hr 这个 option 好, 还是 6hr 这个 option 好。(大概 criteria 有 feasibility, cost 剩下 2 个我忘记了) 我最后要了 hint 才算是结束这个 case,,,

因为之前没准备过 cases, 所以也就看了看 case interview secret, 听了听 LOMS, 真正找人练 cases 也就 2 次, 所以我毫不例外的当晚 8 点就拿到 REJ 了, 也是意料之中,

但是我估算, 3 天 BCG 第一轮少说也得面了 180 人, 所以能进第二轮/最后一轮去面三个 cases 的估计 max 40 人。就是个流水账, 然后高兴的朋友可以私信我练 cases.

2.2.3 BCG 2016 BJ summer 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 3 月 12 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2035114-1-1.html>

楼主背景:

BJ target school 经管专业大三, 成绩中间偏上, 有咨询 PTA、四大、创业等工作经历, 大一大二学生活动参加的比较

网申:

3.7 网申结束前一天完成的, 3.10 周四中午接到了电话通知, 形式是 pre-talk, 时间 10 分钟

Pretalk:

楼主是 3.12 下午 2 点 10 分场次的, 到了之后发现各种同学...顿时觉得干脆学院给包车来参加面试好了...

2 点 04 的样子就被叫进去了, 面官是个很年轻的姐姐, 但一进屋还没关上门就开始问好...英语真的好棒啊...一下子被震住了...所以前面 behavioral 答得磕磕巴巴的。问了两个问题, 一是我自己觉得自己像哪种饮料, 二是我上一段实习经历中哪个 case 学到了最多东西。

接着节奏很快地转向 case, 指着桌子上的杯形蛋糕问 2020 年这款产品的 revenue 有多少...思考了一会儿我就 blah blah 的说上了, 中间没有怎么打断, 并不觉得是什么好迹象...好像是赶紧说完吧.....完吧.....吧.....

然后就问了面官一个 personal 一点的问题, 她回答了大概 1 分钟, Pre-talk 就愉快地结束了。

一面: 3.14 周一下午接到了 HR 电话, 通知 3.16 周三下午面试, 背靠背两轮总共 90 分钟。后来了解到, 这一周每天都有人参加一面, 一直到周末...

因为有同学还没面, 所以这里只是写个大概~ (虽然 case 基本上会换的)

第一个面官是个很 nice 的姐姐, 在 BCG 十多年了, 当然中间也去念书啊什么的~她简单的自我介绍之后就让我介绍一番, 然后追着感兴趣的经历问了好久, 估计我们愉快地聊了 15 分钟才进入 case 环节。

Case 是一个非典型的 market entry, 客户不是一家企业而是个人...总之我觉得自己做得不够好, 应该跳出固有的

framework, 更加贴合 case 现实的情况才行。

最后是几分钟的提问环节, 第一轮结束。

第二个面试官 base 在上海, 所以是通过视频远程面试的。前面 behavioral 部分更多的是问我为什么选择咨询行业而不是自己感兴趣的领域, 总之被 challenge 的很厉害...

Case 帮助物流企业找到成本高企的原因并提出怎么降低, 中间信息会以 slide 呈现出来。自己感觉这个 case 对数字要很敏感, 计算能力还是要很强的~

最后依然是提问环节, 就这样结束了一面。

个人感觉进到下一轮的希望几乎没有啦, 而且整体面试进度还是很快的, 据说下周二之前就会全部轮数面完。与此同时, 是否能进下一轮也是要一面两位面试官一致同意才行的, 而并没有一个固定的比例, 所以如果能进下一轮就继续更吧~

2.2.4 2016 北京夏秋 PTA 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 6 月 8 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2045014-1-1.html>

6 月 6 日晚上接到 HR 姐姐电话, 通知第二天下午面试。

6 月 7 日下午面试, 是一个漂亮的美女 interviewer, 大约 10 分钟。

(1) 中文自我介绍;

(2) 英文问了一个简历上实习相关的问题;

(3) 中文问中国的某个房地产商希望投资某国的房地产市场, BCG 对那个国家的状况不是很了解。现在有两个小时的时间, 你需要准备怎么查资料然后下午向主管汇报你的结果? 用什么方法查资料?

在回答问题的时候 interviewer 会在电脑上记录, 应该是对你的回答的一个评价。

祝愿大家都能拿到心仪的 offer。

2.2.5 Pre-talk BJ 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 10 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1990442-1-1.html>

周日下午去 BCG 北京 office, 面试时间只有 10 分钟。

先是英文聊简历, 一些基本的问题, 实习的收获、来到 BCG 能为公司带来什么。经典的问题一定要准备一下, 楼主答的太随意了 TT

然后是一个英文 market sizing, 如果要在楼下开个咖啡馆, 下周一一天可以卖多少三明治?

面试官一直强调没有标准答案, 就体现一下思维过程, 做好框架、再算个数出来。比如把客户分为办公楼、居民区、路过的, 然后每天分几个时段考虑, 每部分有多少比例的人会买, 加到一起就好了



我做的不顺利, 被提示了好几次, 估计是跪了。大家好运~

2.2.6 BCG PTA SH 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2020181-1-1.html>

楼主昨天早上接到 HR 面试通知，今早面试。

self-introduction 30"

mini case * 2

Excel

Open-question

供大家参考

2.2.7 BJ 2016 BCG full time pretalk 面经&求 mock partner

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1989643>

今天去北京办公室参加 bcg pretalk，感想如下：

- 1、把简历上的经历用英文多练几遍
- 2、小案例：政府应该怎么根治雾霾。

其实题目具体是什么很难预料到，个人感觉 15%靠平时积累，25%靠在现场怎么非常快的构思，把自己所知道



的很有条理的说出来，另外 60%靠缘分，因为真的非常 random。。。

最后~在这里找一下 mock 小伙伴啦，我人在北京，国内 top4，家离清华北大较近，平时没什么事，就是在安心校招。

2.2.8 SH BCG PTA 六月面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 6 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2045281-1-1.html>

今天上午去国金中心二期，面试时间是 9:45，提前了大概半个小时，感觉还好。

一对一面试，的确跟网上找到的经验差不多：

1.自我介绍，behavior question

2.excel 先筛选后算平均值。

3.minicase,很简单的问了一个城市开发的问题，强调不要用 framework,只要告诉她一些点就好。

最后，BCG 的面试姐姐好温柔，好亲切啊！！

千万保佑能进啊！

2.2.9 BCG BJ PTA offer get

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1967708-1-1.html>

前段时间面的 BCG 的 PTA，准备了很久，但是现场去的时候，发现一个人就 10 分钟。在我后面的是两个北大经济学院的，一个大二，一个大三。。。简历能过也是幸运。然后，昨天下午拿到 OFFER。面试，因为时间很短，manager 先让我英文介绍。但是我看着他，他有时候眼神还漂开了。。。想想也不会认真听，只是看看英语水平。

然后。。。然后就没剩多少时间了。。。先问了我一个案例，距离市中心 150 公里外的高铁站旁边有一块 xxx 大的空地，问我怎样发挥其最大价值。

楼主问问可不可以拿纸，本想着画个 Tree 出来。。。结果 manager 说不需要，听听想想就好。。。

于是乎我羞涩的请求一分钟思考。。。不过貌似没有一分钟。。。因为有点紧张。。。我刚说完自我介绍，manager 就快速的说 case,,,我还以为要问我 CV 的问题呢。。。所以节奏和压力一下子是上来了。。。

我的回答是，发挥最大效益就只能进行商业活动。那么针对高铁的流动乘客，而且距离市中心很远，所以主要市场需求可能以酒店住宿为主，附带以本地特色产品为主的小型商场。楼主紧紧的抓住 150 公里外这一距离，说经常有乘客行程有变动，也存在意外情况，或者班次很早，所以是需要住宿的，要不往返成本很高。。。然后，我举了自己在韩国机场旁的乐天的例子，说明商场的重要性。。。最后强调客户主题为中层阶级，所以酒店和商场定位要准确。

manager 问我，如何在众多选择里选择酒店和商场的。。。楼主也只是说，，，市场特点和客户需求。。。然后进行市场调研看看是否存在这一需求以及已经存在的这一模式的经营情况来确保我的方案是可行的。

然后帅气的 manager 哥哥就说“很好，因为时间有限，就先结束了”。。。

总之，个人体会是，英语要好，business sense 要不错，再就是沉稳冷静。。。我也是运气好，拿到一个自己还算是熟悉的案例。。。特此第一次写面经。。。积累人品!!! 愿我 LEAP 成功（最后一面别把我筛了啊）!

2.2.10 BJ summer-pretalk-2015

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1957206-1-1.html>

为什么北京的同学不写面经呢==我是周五面的，不过很多小伙伴都是周日面的，可能我投得比较早。

面完问了大家的情况，一个感受就是：真是靠人品啊!

中英文情况：我是一半中文一半英文（BJ 周五下午的都是吧），有全英的，有全中的，也有只问了简历并且是全中的

周五面的是一个姐姐，特别和善，一进去就说一半中文一半英文

瞬间想要“感谢天，感谢地”==我太渣了，你不要打我

一共 10min, 5min behavioral questions, 5min mini case (中文)

[size=13.63636302948px]5min behavioral questions: PTA experience before, what did you do in **, what's the thing that you don't like about your PTA experience?

[size=13.63636302948px]对, 你没有看错, 就是 don't.。

[size=13.63636302948px]我先说了一个 I actually like work in **, the boss is good...然后觉得应该切题答, 瞬间转变成 if I have to, the thing that I don't like about ** is that I worked off-site,

and can't network with fellow PTAs. I actually worked on-site for the first week, and met a girl who just recieved ** offer, and I just congratulated..总而言之,

我表达了自己的社交和与人交流的欲望==就是要机智有木有

[size=13.63636302948px]5min mini case (中文): 给你 10000 个警察去维护北京马拉松的秩序, 你要怎么安排?

瞬间激动了, 因为我本来打算去跑半马的, 只是没抽上签==

我表达了这一层之后, 面官松了一口气, 说“终于遇到懂行的了”

然后我开始扯。。起点--中途--终点, 起点和重点多派一点 (随便说个数), 起跑之后把起点的人派到中途和终点去

扯完了, 我看面官反应还不错, 而且没有打断我, 就问还要不要以其他的方式来分配人员: 然后我就从职能方面 (指引, 救护, 跟随等等) 说了说

我答完了就笑眯眯地看着面官, 然后就没有然后了

另外, 求 mock, 请戳我~~

2.2.11 2015 年 3 月 22 日下午 SH-pretalk 经历

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 3 月 22 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1957108-1-1.html>

一直关注应届生, 觉得自己也应该写一写, 虽然 pretalk 就此 byebye 了 (哭~~~)

以下是和面试官的交流过程

1, 作为工科背景, 为什么选择 consulting?

开始说了下自己参加案例大赛的经历, 觉得对 consulting 很感兴趣, 然后面试官说, is that all?

我又说了会有 big picture, 会宏观的考虑问题, 而不是仅仅局限于机械行业的一个产品。

2, 谈一谈 IMA case competition 的经历。

3, 谈一谈 stock market, 我就蒙了, 完全没有 idea, 就结结巴巴的说是不是过了 2000 点, IPO 重启?

面试官告诉我其实已经过了 3000 点了 (汗~), 你认为是什么原因, 然后我就磕磕巴巴几句, 完全不在点子上, 最后面试官无奈的结束了谈话, 最后, 问我有什么想问的 (临终遗言吧), 我就简单问了下如果想进咨询公司有什么可以锻炼自己的地方。面试官告诉我两点, 一个是锻炼自己在中文和英文方面的交流能力, 一个是需要找一个伙伴来进行 case study, 模拟 case。

作为工科小硕第一次和咨询的亲密接触就这样结束了，不管怎么样，也算是一种体验吧，虽然耿耿于怀为什么明明知道自己是工科背景还要问这么专业的问题，只能慢慢修炼了。不过下午碰到了很多同学都是浙大的精英，因为时间关系也没有好好聊两句，如果有同一时间段的筒子看到可以冒个泡，以后可以 mock interview 哇~

2.2.12 2015-BCG-summer intern pre-talk 上海归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1957106-1-1.html>

周五收到 BCG 的电话，pre-talk interview 在周日下午。

因为最近实在事情太多，也没怎么准备，稍微看了一下论坛上的面经就去了。

所以也谈不上面经，发这个帖子纯粹是分享而已。

很短的 interview，一共也就 15 分钟，不知道是不是我表现的太捉急。。。

两个部分，先是针对简历问了点问题，为了点之前工作的事情，还有学校课程的问题。

第二部分是 mini case。因为我简历上写了喜欢游泳，所以就问我，如果上海举办大型的游泳锦标赛，那么大概会有哪几个方面的收入。然后，又针对我的回答展开了一些问题，诸如针对门票的定价有什么策略啊，之类的~~ 总之，没有之前看到的这些这么复杂，我什么定律啊，framework 都没有用，就问了点相关的问题，诸如，举办的地点具体在市区还是郊区啦，场馆里有没有停车位之类的问题。

希望对大家有帮助吧~~祝大家面试顺利~~over~~

2.2.13 Casebook 教材

Case 教材，初学者挺适合的。



[Vault guide to case interview.doc](#)

464 KB, 下载次数: 234

案例教材

2.2.14 一面归来，奉上自己总结的咨询面试的系统性总结，希望帮助到有需要的小伙伴~

一直很喜欢咨询行业，

也喜欢 BCG 这个公司，虽然这次一面之后就 and B 家 SAY 白白了~但是还是感激一路走来的经历。

附上这次集中总结的 InterviewPreparation

从最开始的 brain teaser (“纽约有几个加油站”这种问题，不要小看，很多时候 MKTSIZE 都会涉及到这方面的考

量)，
到后面的各大经典 casebook 总结的框架，
再到 interview 过程中应该注意的各种点，
个人把能想到的心血都奉献出来啦！
希望热爱咨询行业的小伙伴们都求职顺利，实现自己的梦想~！
^^

University, 小伙伴, false, Style



[ConsultingCasePrep.doc](#)

89 KB, 下载次数: 689

2.2.15 2015-BCG Pre-talk 面经上海

今年 FULL-TIME 的第一场，简短说一下吧，在 IFC 41 层，BCG 上周六面的，一片黑压压，都是正装（唯独 有一位仁兄着深绿色休闲衫牛仔裤大背包进来，鹤立鸡群，边上小伙伴惊叹，这哥儿们 MCK 来的吧。。。轻拍哈）

10 个房间，每间一个面试官，10-15 分钟每人，时间普遍拖后了，我 4: 30 的，4: 50 才进去，所以小伙伴们迟到了也不要慌张，人力会给你们安排，镇定一点，好好准备进去，做自己就可以。

我在 5 号房，我的面试官是一位非常年轻的女孩，人很 NICE，以下是问题：

1. so tell me, why do you want to be a consultant ?

=> want to learn about business operations on a micro level, understanding problems, break down problems and think analytically to solve them balabalbal...

2. You have an impressive resume. Which one of the case you consider most interesting or promising?

=> 挑了个高大上的 CGR 电商案例，从微观商业格局到宏观政策拐点，乱扯一通 xxx ， 面试官微笑说，good.

3. CASE 来了， 其实还蛮简单的，问出租车司机月收入，楼主从 demand side 乱猜，弄了一大堆 assumptions, 扯了 6 分钟才说道重点，面试官说了一句，too many assumptions, there is an easy way to break this down 提示了答案方向，楼主知道悲剧了，点了点头，离开了。case 答案就不想详细写了，据说往年有问过重复过，大家看看面经详解吧。

4. 离开的时候跟其他小伙伴在电梯交流了一下，一个题目是 给你一只恐龙你要做什么，如何商业最大化； 还有一个是狂问之前券商实习的经历；总之感觉 pre-talk 这次压力不大，但是要刷掉 75% 的人，华丽丽的炮灰了~~

希望后来的小伙伴们不要再重蹈我的悲剧，准备充分，一定要看往年 case , 事实证明，咨询的前几拨面试就是要拉门槛线刷些人，题目重复度很高，准备好了就都能过的，对自己有信心。 加油，共勉~

2.2.16 Pre-talk bj 面经

很简单，首先围绕你的简历提问（英文），不过据一个英语专业的说他直接中文。

楼主的就问了一下某个实习做了什么。

然后一个 mini case，估算全北京星巴克一天卖多少杯咖啡...楼主那个心慌啊！有人问道北京汽车保有量的估算（不过是根据他简历有相关实习提出来的）。

综上，关注自己的简历，mini case 一般从简历中提取出来，看看前人的经验帖子会有帮助，不过关键还是现场发挥。

不知道 pre-talk 算个啥性质，求面试吧。

2.2.17 1018 BJ pre-talk 面经

暑期申了 BCG，默拒，校招居然得到了 Pre-Talk 的机会，惊喜！发来面经作为回馈，攒人品~~

按照要求提前十五分钟到，waiting room 里等。今天共有 7 个房间，每个房间的前一个面完就会到这个房间来叫下一个。据面过的人说会有 30 秒的自我介绍，然后大部分人就 case，一个或两个（我就是那个悲剧的两个。。。），或者就纯简历，貌似看心情。

结果，我刚一进去，面官说完 hello 并一句话欢迎完之后就开始问我简历，汗。。。一时没反应过来呢。

记得两个问题，为什么想做咨询，为什么想来 BCG，无亮点地答完。

开始做 CASE。

因为我之前有一个能源行业的实习，面官就问我是不是熟悉页岩气。这个问题，我居然超囧地听成了问我父母是不是壳牌的！于是我毫不犹豫地回答“no”，面官愣了一下。这一愣，我立马反应过来，给自己跪了，赶紧亡羊补牢，说页岩气要求的专业知识比较多，不过我还是了解一点，试图掩盖，没说完呢，面官就给了我一题。

一个英国的油气公司，中等规模，想进入中国市场，到四川开采页岩气，问可不可行。（这里要补充点背景知识，中国四川页岩气现在很火，发现储量大）

典型的市场进入问题。

于是我先分析市场规模-----页岩气储量大，市场大

再看竞争对手-----四川就中石油和中石化，而以中石化居首。从四个方面来比较中石化和这个公司。资本、技术、政策和销售渠道。关于前两点，刚开始的时候已经问过，回答是本身资金不充足，但与银行关系不错，总之融资没问题，且技术是有的。

而政策，中国的政策规定外商不能独立开采油气田，需要和中国的公司合作，所以这个公司只能和中石化合作。

于是问题就是中石化愿不愿意跟我们合作。答案是肯定的，因为我们有钱有技术。

面官打断问，为什么中石化不同壳牌等大公司合作，而要选择我们？

我的理由是两点：大公司在全球的机会多，不会投入这么多精力；大公司的条件比较严苛，而我们可以提供更优惠的条件，比如更少的分成。

结束案例 1。

紧接着是下一个，估算家乐福在北京一年的销售量。

很常规的市场规模估算题，但我用了一个很多步骤的方法，后来面官提醒我可以从估算北京人口或家庭数入手。

于是就是每户每年（或每月）的开支是总的市场规模。

面官追问：就这样？

马上想起还有竞争者，于是说看几个主要超市的市场占比，乘一下。

两个 case 就是这样。

结果不知道，听天命吧。

面官真的好好，说了三次感谢我过来面试，我除了回答“thank you”之外实在不知道说什么。

觉得这两个案例都是面官临时想的。尤其是第一个，明显就是因为我的实习背景嘛。或者很有可能就是他们遇到的 CASE，而我的回答也确实是基于现实的研究，貌似不算典型 case interview。。。

2.2.18 2014.10.18 BJ pre-talk 面经

看坛子里还没有今天的面经，那我先来一个造福后来者吧~~~从没面过咨询的我抱着打酱油顺道看看高大上 office 和 staff 的心态今天去了 BCG，废话少说，大致情形是 6-7 个 room,10 分钟一人同时进行，全英文形式。下来交流发现有的组很考官问题很普通，基本聊聊简历，做个自我介绍，问问 why consulting、Why BCG 什么的。我那组面试官别具一格，首先呢大致浏览一下偶的简历，问了问在 SC 的实习，在一家咨询的实习，在某基金 WM 的工作后就开始问电力行业的评级 key drivers（可能因为我做过电力能源方面的信用评级工作），行业前景，信用评级是否可信，与美国 S&P 等公司比怎么样。紧接着开始问中国未来经济形势分析（从投资、消费、进出口或者三大产业说），关键行业，why 这个行业（我答的房地产行业，因为影响甚广，大规模房企集体性资金问题导

致的违约风险会加大金融市场内的系统性风险）blablabla~~~



我以为这就完了，没想到话锋一转，开始问最看好的未来行业（我可耻的说了互联网商务、金融）紧接着 market size 的问题来了，我的想法是北京购物网页的人均访问量，人均购买倾向（可能性），人均购买频率，估算出一

个数字，而且这个数据可以从后台数据库可以汇总得到。面官说再换一种方法呢？ 脑子已经被问得脱线了，随口说那随机找个区域发问卷，推断总体。说完面官说 Ok，让我叫下一位童鞋了~ 终于结束了，给大家的建议是对自己研究过的行业、宏观经济还是最好有个比较深入的了解，每个面官的风格真

的不太一样  你以为 pre-talk 就是聊聊简历真是 too young too simple 了~ 

第一次发面经攒人品，也算是个纪念~写的不好各位拍砖求轻拍  最后说一句，祝大家求职顺利！

2.2.19 滚烫的 SH Phone Pretalk 面经

楼主港大本一枚，学 Accounting & Finance，10 月 10 日申 BCG，10 月 17 日下午收到 pretalk 预约，10 月 18 日早上 9:50 phone pretalk。因为楼主人在香港，所以 HR 说可以 phone interview，现在 share 一下我被问的问题，其实楼主的话比较多，10 分钟基本都是我在说，所以非常 nice 的 consultant 姐姐只问了两个问题：（ps:pretalk

是全英文)

- 1、你在两家 leading consulting firm 里做了很多 project, 你觉得最 interesting 和学得最多的 project 是什么?
- 2、你觉得你做的这些 project 中, 认为最 promising 的 project 是什么? 为什么? (楼主说了 training&education, 结合之前做 interview training program 的 TA 和 Mkt assistant 的经历, 跟 consultant 姐姐有互动)

感觉楼主答得还可以, 略有点紧张, 总体的 progress 是比较 smooth 而且 enjoyable 的, 不知道能不能进 case interview, 不过能拿到 BCG pretalk 这样宝贵的机会, 已经非常高兴! 希望还在面的同学, 一定要加油!!!

2.2.20 BCG SH pta 面试全过程

此次 BCG 的 PTA 招募面试目测是从 5/20~5/22 三 ps 国金真心高大上, 比恒隆更加屌。。。本屌在 30 楼转电梯的时候, 看到德意志银行, 差点腿一软跪了下来。。。

我是 5/22 面试, 结合其他面试的小伙伴的情报, BCG 上海的 pta 面试如下:

【第一部分】self-introduction, 针对简历问一些问题, 或者 why consulting/why bcg/why pta 之类的 behavior 的问题 (全英文)

【第二部分】做一个 case 或者打一个 cold call

我是做 case 的, 一个中国的体育服装品牌要进入另一个国家的市场要考虑哪三个因素?

case 也是用英文来做, 如果是打 cold call 的话是用中文

【第三部分】excel 使用, 题目千年不变的样子。给你一堆数据, 让你筛选出 20~40 岁之间的人的 income 的平均值。要求三种方法, 可以用筛选、数据透视表、以及 averageif 的函数这三种方法来做。

最后, 面试官总体感觉很 nice, 毕竟是 pta 的面试, 不会很 tough, 如果有问题或者不懂的可以问面试官最后的最后, 发帖求 rp, 保佑~~

2.2.21 BCG PTA SH 面经

lz 今天面了 BCG 的 PTA~在国金二期 出地铁 6 号口 出来接着就是。进去之后先要根据身份证登记 所以大家千万不要忘记带身份证!!

面 LZ 的是一个帅帅的温柔的 GG>< 一开始是自我介绍, 我问他语言是什么, 他说 whatever u like :) 然后 LZ 就说了英文自我介绍

接下来是 behavior question。问: 你最喜欢的经历是哪个? /why consulting(这个 LZ 回答的不是特别好 T T 落了一个点) /consultant 最重要的素质是什么?

然后是做 excel。LZ 巨紧张, 一开始弄错了两次>< 他都特别耐心地纠正了。

接下来是一个 mini case 楼主在这方面没有太多经验, 但是他特别耐心地引导, 最后还告诉我他当时的解决方案, 指出了我漏的一点

然后再让 LZ 问他问题。LZ 问了在咨询工作最宝贵的是什么

T_T 然后就结束了 这是 LZ 感觉最温暖的一次面试。。感觉根本不是在面试 而是在听前辈指导上课一样!

BCG 的人都超级超级好 HR 也特别好。。求 RP T_T LZ 真的特别特别想进!

2.3 波士顿 2012-2014 求职资料

2.3.1 summer intern BJ pretalk 回顾

lz 非 985 大三商科 接到 pretalk 完全意料之外 现场也全是清北搞得我很郁闷

一进去一分钟自我介绍（不过感觉没听）然后抓着 CV 看不懂几个缩写让我一个个的解释

因为曾经在某 500 强能源公司 S 实习，于是穷追不舍的问 S 公司的业绩啊，盈利情况啊，各种业绩下降原因啊，和同行的比较什么的，

问到页岩气 share gas 的开采情况 lz 吓出一身汗，之后还问到了财务方面的问题（可能因为是商科专业吧）

最后的问题是有没有最喜欢的一本书可以推荐，lz 差点脱口而出罗琳婶婶的哈利波特，还好反应快改口说是迈克尔·波特的大作。

非常幸运没有 mini case，听其他同学情况 pretalk 的 case 有无完全看面试官的心情，还有问到阿里巴巴的，估计出租车司机日收入的，每天卖多少瓶矿泉水的....

pretalk 感觉就是考察口语，轻松一点就行，但是一定要对自己的建立非常熟，对自己实习的公司及其行业相当了解，然后举手投足懂礼貌就行了。

2.3.2 20140322@上海-pre-talk

sjtu 工科研究生一枚，本着热心分享的精神，简述一下 pre-talk 过程~

下午一点半，进去之后，和面试官握手寒暄一两分钟，寒暄也是英文：D

1. 说给 30~60 秒自我介绍，让我挑最 highlight 的部分

我说那么基本信息都在简历里了，我就说说我的创业经历吧，我曾经成立了自己的公司，拿到过一些风险投资 blabla...

2. 接着我的话题，说你的创业是一个技术类的公司，那么你能举一个例子，说明你很感兴趣的一种商业模式的理解吗？

这个问题真的一点准备都没有...

我灵机一动，想到揣在裤子口袋里面的小米手机，于是说那我想说小米。由于临时组织语言，说的比较乱，大概就是说了他们的 marketing 比较好，形成了粉丝生态这样。。

然后被面试官打断，说我懂了，你总结一下小米最成功的，以及最大的挑战是什么？

我说小米成功的地方还是生态啊，completely new environment，并且让粉丝和文化直接参与了产品的设计...此处又被打断，说总结要精简，时间很紧。

然后我说对不起，我再说下一个问题吧，我觉得最大的挑战是小米这种模式门槛不高，很容易被复制，将来会有很多模仿者就难办了...

3. 面试官说我懂你的意思，那让我们看一个小例子吧。

我说好啊，我拿笔记一下。

他说不用不用，你就听一下然后说一些重要的点就可以了。例子是这样的，你是某汽车公司人员，负责售后。在 **beijing, shanghai, chongqing** 都有 **distributor centre**，现在公司发现这些点不够，肯呢过考虑增加一个点，你要怎么做？

说实话是在不太明白售后的分销中心是干嘛的，没办法，只能硬着做了。于是陈述了一遍，问是这样吗？

他说是。

我说我的想一会，他说不用复杂，给你 **15** 秒吧。于是我假装想了一下，其实当时真的没什么思路。然后我就说了，不行啊我还想知道现在这些分销中心的情况是具体是什么样的？

面试官说假设他们都忙不过来了（大概是这个意思）

我说那我得从成本出发，考虑新建一个的成本，和其他解决措施的成本，还有没有跟其他公司合作的可能等等。

4. 之后面试官就说真不好意思，时间还是太有限。**case** 就到这里。。最后问一个问题，你对自己表现打多少分？
5 分满分

我说那么我给 **3~4** 分吧。

他说你好像不是很满意？我说是啊，我本来对小米的模式有很多更好的理解的，没有表达完全。

最后再道别寒暄。

想跟大家分享两点：

1. 英语口语还是蛮重要。我说的时候还是不那么流利，有的地方会卡一会。
2. 无论你准备的怎么样，气场一定要有，最好和面试官谈笑风生！我穿着最最休闲的衣服，牛仔裤针织衫，照样显得精神面貌不错嘛，自己舒服最好。

无论过不过都没关系，祝大家有好结果！哈哈

2.3.3 14summer SH pretalk

木有看 **case book**，木有找人 **mock**，穿了一件休闲西装跑到 **IFC** 面试，一出电梯看见黑压压的人群，姑娘们都穿着好看的套裙直接把我秒杀了.....==.....

每人十分钟左右，不同的房间在同时单面，看人品你被分到哪个房间，大部分是全英文，据说有个房间让你选择中或英.....**pretalk** 内容也得看面试官心情，有的是闲聊，有的是做 **market size**.....

LZ 分到的面试官盯着问了许多之前实习时项目的仔细情形，怎么得出这些数据啦，你当时是怎么想的啦.....木有自我介绍，木有 **mini case**，赶脚就是看你的反应、英文+逻辑叙述.....

希望能进第二轮，也对得起在 **BCG** 做了三个月 **PTA** 的脸啊.....

2.3.4 26 号上海 BCG pre-talk

我是 13:15 去国金 41F 面的 BCG。

当时慌张得都不知道是几点进去，几点出来的。

进去一个非常 nice 的帅哥坐在那里，芳心一动。

but。随即他就让我用英文 introduce yourself。

我就拿之前稍微准备了一下的自我介绍 balabala 说了一通。

接下来。。。接下来那帅哥就直接开始用中文提问（OMG 我的英文是有多差啊 都不忍用英文继续问我了）

伤心之余，还是认认真真的回答了帅哥的问题。接下来他主要就是针对我的实习经历提问。

面完 LZ 都准备提包走人了，他忽然来了一句，如果咨询和证券（LZ 之前两份实习都在证券）都给你 offer，你会选哪个？然后还温柔的补了一句，“没事儿，你照实说，我们只是随便问问”。

脑子搭牢的 LZ 竟然实诚的告诉他，我会选择证券。然后。。。估计就没有然后了。。。

虽然面试过程脑残加失败，但是能去这样的大牛公司面一次试，也不枉此生。

LZ 注定是给那些高端大气上档次的大牛当分母的，不过也当的心甘情愿，仅此纪念我的 the first and maybe the last consulting interview !

2.3.5 BCG SH pretalk

攒 RP，下午面的，之前说是 10-15 分钟，单面。

先是英文自我介绍，blablabla。之后是中文的 talk。

Q: 1, 你以前做的实习大多不是咨询相关，为什么选择咨询行业，你的优势在哪里？

2, 你平时的兴趣爱好对于你的性格和能力的塑造体现在哪些方面？

3, 你是一个什么样的人？

4, 简要介绍下你的专业，以及你所学习到的能力。

没有 mini case。

2.3.6 分享一些常见的 casebook

都比较常见。由于上传限制，先分享这几个



[教你如何做案例面试之 1-2004 沃顿商学院 case_book.pdf](#)

373.86 KB, 下载次数: 210, 下载积分: 应届生币 -2 枚



[Tuck Guide To Case Interviews.pdf](#)

338.99 KB, 下载次数: 85, 下载积分: 应届生币 -2 枚



[Stern Management Consulting Case Workshop.pdf](#)

170.94 KB, 下载次数: 119, 下载积分: 应届生币 -2 枚



[MICHIGAN CASE BOOK.pdf](#)

753.4 KB, 下载次数: 142, 下载积分: 应届生币 -2 枚



[Harvard Business School Consulting Club Case Interview Guide.pdf](#)

2.69 MB, 下载次数: 343, 下载积分: 应届生币 -2 枚

2.3.7 BCG SH PTA 面经

周四下午在 BCG 的新 office，国金中心二期

3 个面试室同时进行，每人 15 分钟，不同面试官面的貌似略有差异
我的流程是这样的：

- 1、英文自我介绍，简单问了下简历中和咨询有关的经历，WHY BCG?
- 2、调 EXCEL 的格式，问还会做些什么，不太摸得着头脑
- 3、找某几个公司的相关数据
- 4、cold call

时间好短，考察好全面，BCG 的人都好 nice，分享求 RP 爆发吧~

2.3.8 Essex Lake Group LLC 实习面经

到现在还是不知道弃掉 Essex 的 market reasearch 实习是不是值得。不过都是经历吧，没有好和坏。这里给大家分享一下 Essex 的面经吧。

我觉得 10000000 个人里面都不一定知道有这家咨询公司的。不过它也是刚进入中国没多久，而且 office 很多人都是 off-site 的，所以我第一次上班的时候发现偌大的办公室没几个人而我们的 Team 居然挤在一个会议室了做事情就匪夷所思了。

跑题了。说面经。

面我的姐姐还是很好的，上来先让我到一个会议室给我一台 Mac 让我做一个 case，找招商银行 2011 年中小企业贷款的相关数据。贷款额，利率，不良贷款率，直接百度年报出来搜数据，可能考察的是 desk search 的能力吧。然后让你提一些 strategy，随便扯一扯。还有一个小翻译，还蛮简单的。

1h 之后，姐姐进来开始面试了，先把我做的 case 看了一遍，然后让我讲了讲 strategy 的部分。后面问到一个问题：如果让你写一份招商银行中小企业贷款情况的 report，你需要了解哪些信息。我就从自身和竞争对手两个方面谈了谈。一直很顺利，简历也没有过问。。哦，问到了金融统计是什么专业。。水水的二专。

拿到之后我去了办公室一天，知道这个 team 有很多实习生，一个财大 GG 刚拿到家乐福财务管培走掉了，还有在做的是一个上外的研究生姐姐。人都很不错的。第一天就上手做了 10 页 case study 的 PPT 翻译。。也受到了很多指导。。

Anyway，这是家很好的公司，希望上面的内容对有志 Essex 实习生的童鞋有所帮助吧。

2.3.9 BCG 2012 Summer Intern Pre-talk

地点：北京双子座大厦

基本上进入 pre-talk 的 P 大和 T 大的居多，时间为十分钟，英文，比较意外的是不是每个同学都会被问到 case 面试频率比较快，面试官多比较 nice，面试我的 consultant 先就我的实习经历提了几个小问题，尤其对我在大学期间的社团经历很感兴趣

case 是估算一下楼下的 starbucks 的单日 revenue 有多少，比较 flat 的 market-sizing 问题，我从常住人口、工作人员、游客三个维度进行了分析，面试官看起来比较满意

但是其他组的同学有的被问到北京的交通情况、环境问题如何改善，问题内容五花八门，总体感觉还是 talk 为主。

2.3.10 BCG Beijing 2012.03.24 pretalk

发面经攒人品

1. 做 PTA 的时候干了啥
2. CV 上的东西闲聊。。
3. MINI case，假如你是一家公司 hr，你对明年的招聘有什么看法。

其他人面到的问题都很不一样，有问北京交通的，有问红酒市场的，很看考官心情。。。

祝各位好运

2.3.11 2012-3-24pre-talk 上海

昨天中午的电话，通知今天早上 10 点半面试，起了个大早，感冒 ing，大姨妈 ing 悲催的来到中区广场。21 楼，大家都很有正式的样子，都是正装，呵呵，就我一个 casual。惊了个呆。前面有人没按时来，直接到我，被叫进去的时候很慌张，心想就不该来这么早。。面试的 jj 很一直带着微笑，让我很不淡定，用了点时间看了我的简历和 cover letter。

问题一：为什么选择读硕士？

答曰：因为喜欢复旦啊，而且专业不同啊从 CS 到 MFE 啊，没选择出国因为以前有国外经历，觉得中国的经济视野和发展机遇不同啊 blabla...

问题二：看你简历有世界模拟联合国的经历，给我讲一下？

答曰：当时 08 年，讨论的是 human rights and resources, 西藏问题，扯到一点当时政治经济 blabla...

问题三：恩，那么我直接看 case 吧（我顿时心都凉了，不是说 pre 一般木有 case 吗，我泪奔）

假设你是一家制造北方的运动衣服系类的厂家，你的北京区 2-3 月份销售量锐减 50%，问你原因。

jj 面带微笑，假设我就是那家公司的 ceo，你可以问我任何问题来解决这个问题。

答曰：（这个问题我回答的特别不好，所以估计惨了）我首先问的是你们的 target clients 是哪个类型，她说是:youth.

然后我跑题的说，是不是因为季节也是一部分，比如这个是淡季，北京有沙尘暴，问价格有没有变动，是不是有其他竞争者的加入 blablabla...

和蔼的姐姐一直说 you are closer closer...(however, 姐姐，神马是 closer 啊。。我泪奔啊)

然后她说你知道收入等于 productivity * price, 她开始引导我说你说到了 price 也说到了一些影响 prodectivity 的因素，但是关键是什么？

我很无奈说"maybe they some core stores shut up", 她满意的点了点头，我仍旧尴尬表示不是专科出身，回答的不好别介意，她友善的笑了笑。

呵呵。我就这么悲剧了吧。。。。

2.3.12 【北京 BCG】 【PTA】 我也写写面经吧

刚考完中宏回来。。。累得要死。。。为了保佑中宏能刷出点分，嗯呢，我也来写个面经造福大家好了~今年 BCG 的 PTA 很奇怪，跟往年不一样。没有传说中的 excel= = 倒是有一个很小的 case

面试的 HR 姐姐很 nice，真的很 nice，本来 LZ 超级紧张的真的，结果看到如此可爱的 HRmm，觉得发挥的还不错 -|| 嗯，好的 HR 就是让你不紧张然后让你能最大程度发挥自己实力，全面了解你的。

说下面试的流程：

首先，是就我简历我做的一个项目问了好久 - - 先是问我在项目里做什么的，我说做的 leader。然后就是问我在人事方面遇到过什么困难怎么解决的。大概讲了快 10 分钟。在一个 15 分钟的面试里还是占了很大的比重 - -||| 大概是觉得这个比较闪光，大家在准备面试的时候一定要好好准备自己的 CV，尤其是你特别引以为傲的，写在前面的，看起来高端的。要讲出真东西来，不自觉地在那里穿插出你想体现出的自己的能力。

然后问了我为什么想做 BCG 的 PTA，这个相信大家都会提前准备好吧

最后问了我一个小的 case，问我如何查找 IT 行业工资水平的数据并预估出工资涨幅（主要是查数据）这个么，google 数据库 公司主页 行业 业内人士 cold call 反正使劲儿扯吧 - -

然后 HR 姐姐就微笑着说我没有那么好问的了，嗯，我怀着愉悦的心情闪人了~

PS:之前的面试时英文的，case 是中文的，嗯，这个要看你的面试官了，据说有的是全中或者全英的。还有，每

个面试官问的东西好像也不一样。不过 CV 是强烈建议大家准备的。

最后就是昨天下午接到了面试通过的电话，好 happy，以后好好干吧 - -||

作为一个只投过这一份简历的孩纸，我觉得自己还是很幸运的。希望大家面试前好好准备一下，最主要的是了解自己闪光之处，然后不要紧张，扬长避短，相信自己一定可以的。^^

嗯嗯，大家加油↖(^ω^)/

2.3.13 滚烫的 3.24 Shanghai Pretalk 面经

唉一波三折，3.22 上午看到 021 的电话，不高兴以为是快递了，然后没接。结果晚上又打来一听是 bcg，立刻激动了。

今天面试官好疲惫，就对着简历问了几个问题。

- 1, 实习中最 evaluated 的 experience 是什么?
- 2, 工作中学到了什么? 3 点。。。
- 3, 假如赚了 500 万, 会怎么做?
- 4, 有什么问题反问么?

没有 self-introduction

总之，就是去了给做分母的。

同志们都加油

2.3.14 BCG pre-talk (尤其对 Framework 机器)

屈指算来，今年 BCG 大中国区的 pre-talk 应该已经结束了，所以发些面经给未来的学弟学妹或许不会有透题地嫌疑。在这里只以今年 pre-talk 的一点感想，希望对未来人，特别是被定义为“Framework 机器”的同学有点帮助。

我是星期六下午 2 点 20 分进入办公室的，面试官首先针对我的简历问了两个问题，主要是我以前管理微博时如何鉴定僵尸粉，一些 criteria 是什么（由此我的 Hypothesis：面试官是 consultant 而不是 HR）。

接着就进入 case study 阶段，令我意外的是，题目居然是以前 BCG pre-talk 的题目，而且我前一天睡觉前还专门准备过：如果客户有 1M 美元，想在中国自己开公司或者投资现有公司，他该选择什么行业。

我前一天晚上模拟的其实略有不同，我给自己设定的条件是：我有 1 亿 RMB（网上面经都是 1M，但我自己改成 1 亿，潜意识里觉得这样更好玩），需要选择合适的投资对象。

我一激动，把问题 recap 了一遍，要了 1 分钟时间思考，并且把前一天的 Hypothesis 和 Framework 直接搭了出来。

Hypothesis: 投资的标准至少要比最保险的银行利息高，并且要平衡 Risk 和 Profitability 两个维度。**Framework:** 搭出一个 Risk 和 Profitability 的矩阵，两者非线性增长（Risk 的增长快过 Profitability）。接着将投资对象定义为 Financial 和 Non-Financial，前者包括证券，期货，liability 等等；后者包括矿产，IT，快速消费品等，分别放到框架里。因为前者的 Risk 更高，而 Risk 与 Profitability 非线性，建议根据 20/80 原理，只将 20% 给 Financial，80% 给 Non-Financial，再进一步” Drill-down” 到各产业的未来发展。

其实明眼人看到这里就会哈哈大笑，因为这个思路并不适合 pre-talk 那天这一题的要求，面试官给我的题包含三个很关键的” Common Sence”：

1. 1M 刀的购买力相当有限：顶多购买上海市内环以内 2 套 100 平米以下的住房；顶多建设一个雪佛兰 B 级 4S 店；顶多支付市中心一层楼面半年的租金
2. 投资一个公司和自己开设一家公司的成本是相差很大的，原本不宽裕的资金因此需要更精打细算
3. 既然是选择行业，那么 Financial 就该放到一边

这道题比较好的 Hypothesis 应该是：在资金明显没有竞争力的情况下，以资金是否足够为唯一衡量，根据不同行业的资金需求情况，在自己开公司与直接投资一家公司之间选择。所以这不是 Risk 和 Profitability 的问题，而是你钱够不够的问题。自己当时就应该追问一句” Is that all?”，要是问了，就向面试官传达了两个信息：

1. 我明白了 1M 刀并不算多，有这个资本的人中国多的去
2. 会不会有追加投资？客户拿着这么点钱到底想干嘛？

如果我当时说了” Is that all” 这三个字，也就不会有面试官后来对于我” Framework 机器的评价”。

好吧，顺着我那个错误的框架，众位大牛也可以预料到后面发生了什么：首先，” financial” 这个 segment 被她直接善意地否决，我于是顺着框架到了” 矿产”，向她推荐了煤，她又笑着说煤价现在在大跌啊；我进行了反驳” 1. 煤是稀有矿产，供给曲线弹性低，未来总会越来越贵；2. 煤的下游产业，煤化工，在很多地区得到政府政策和资金的鼓励，未来总会增加对煤的需求，所以还应该乘低价期进入”。其实在这里，潜意识里就有了意念，好像这点资金去搅和煤化工明显不够啊。果然面试官也提醒我，我们只有 1M 刀哦。

我这时候心里已经有了改变 Framework 的想法，于是改口：” OK，看来煤是不太可行。我将以 1M 刀是否足够，还有 Risk 和 Profitability 三个维度来分析这个问题，我们接下来来看我的第二个选择：IT，尤其是电销行业”。我在分析了各家电销的优劣之后向她推荐了投资苏宁，因为 1. 电销目前还处于” 跑马圈地” 阶段，而苏宁是这两年这方面增长最稳定的 2. 苏宁有大量实体店，且库存和物流要比竞争对手更成熟 3. 投资者对于电销的热情没有因为他们没有盈利而降低。

电销并不是不可以，但如果我这时候直接用我第三个选项，快速消费品，可能会好一些，如果那时候我能想到我前面在说煤化工时的上下游产业链，就会想到有些行业还是可以开公司的，只不过不是需要大资本的产销一体化公司，而是下游的一个经销商，比如我可以开一家咖啡店，开一个摄影棚，开一间小小的特殊化妆品销售店，也是一种进入行业的方法……不过再我现有的框架下，其实是很难到达这个结论的。如果是按照” 资金明显没有竞争力” 的 Hypothesis 往下推理的话，可以很容易推理出开一家律师事务所，蛋糕店，花店等等结论，远远比投资煤，电销更契合原条件……但这时候已经来不及了

面试官结束时给我一句忠告” 你英语可以，’ 僵尸粉’，’ 跑马圈地’，’ 上下游产业’ 不能准确表达问题不大；Behavior 也可以，你知道 Consulting 需要的是什么；你最严重的问题在 Framework，看得出来，你做过非常多的 Case 练习，但是千万不要做 Framework 机器” 我那时候已经傻眼了，只支支吾吾地说了句” 您说的对，我现在正在把通常的 Framework 变成自己的框架来解决问题……”，但心里确是五味杂谈，以至于都没敢问她” 那我到底

该怎么提高”

半年前，我面试 BCG 巴黎办公室时，得到的评价是“没有 Framework，没有 Hypothesis-Driven”，而经过半年的训练，期间自己做 Casebook，看 Victor Cheng 的指导书，找同学做 mock-interview，找已经工作的 Consultant, Senior Consultant, principle 做 mock-interview，而这一刻得到的结论依旧是“没有灵活运用 Framework”，我没有死背 4P, 3C，却依旧没有能够跳出“Framework 之殇”，那一刻我都怀疑自己是不是还要继续咨询之路。

出了中区广场之后，将整个面试过程转述给老爸，他对于 case 的第一反应就是“1M 刀很难投资啊”，让我对自己的 Common Sense 无比羞愧……的确，如果在 tackle 问题前能真正问一下，这个问题到底要干嘛，我现在有什么，而不是机械性的直接找 Framework，僵尸般地 recap 问题，也许结果不会这样惨不忍睹，一句话概括就是——“我根本没有认真审题”，没有把它作为一道小学时的应用题那样做。

我开头形容我这次 pre-talk 为“悲剧，郁闷，失落，遗憾”，还是有根据的：

悲剧：结果肯定是悲剧了，在 MBB 这样的 top tier firm 中犯这样严重的审题错误，与被直接宣判死刑无异，再见 BCG。

郁闷：我是应届毕业生，如果想再次申请 BCG，法理上要等到一年以后，而在机会上，想再次引起 BCG 的兴趣至少也要在一家优秀的企业中有相当的工作经验才有可能再次得到面试机会，也就是 3~5 年以后，与等待一届世界杯无异，这不由得让人郁闷

失落：我之前实习的两家咨询公司，其创始人都是 BCG 出身，并将 BCG 的 academic 和 industrial style 都带到了企业中，我就是在这样的熏陶中，获得了对战略管理咨询最初的认知，没有机会到源头进一步学习这种 academic 风自然让我倍感失落的。

遗憾：当你在考试前一天专门对考试的题目做了自认为细致的准备，却依旧没有能够过关，还有什么比这更遗憾的事吗？我甚至会扪心自问，我到底要准备到什么程度才能够说服自己会通过。而在面试前，我特别给自己订的两个目标：1.不要紧张 2.要认真审题（因为前两天刚因为没有审题而吃亏），其实都没有能够做到

说到“仔细审题”这一点，也是我希望各位后来者最需要注意的地方，生背 Framework 固然是错，自己做的不合题意的 Framework 也是错的，关键就在于“仔细审题”，没有现有条件的约束，任意的天马行空是不可取的。

2.3.15 4.3 pretalk in PKU

替室友再来发一贴~~自我介绍

日本地震对中国经济的影响

北京市高峰期打车困难，应该如何解决~~

没有 mini case，真酱油。。。

祝大家好运哦~~

2.3.16 BCG Pretalk@ Shanghai

之前没时间上网，所以晚了一步上来和大家分享

上午 11:35 的 Pretalk，话说人来的还真没我想象中的多，我是去会议室 1 面试，排在之前的两位甚至都没来，所以稍等到 11:30 就进去了

进去后是位 mm 面试，寒暄之后就是 introduce yourself,这个自然不在话下搞定，然后问了个问题，如何统计上海一家五星级酒店的年收入，答曰从入住客人种类分成商人和游客，关注他们所住的不同客房类型，然后他们的数量可以从各个交通枢纽估算出。然后面试官和蔼地提醒之还有其他的么？答曰类似会议室出租，餐厅等附加收入，对方点头回应之，5 分钟迅速搞定，并叫下一位进场。

总体感觉发挥不算太离谱，至于之后会不会成为众多分母中的一个，就要看 RP 啦~~

2.3.17 BCG 2011 Summer Intern Pre-talk FRESH!!

31 号上午接到通知，今天（4 月 1 号）下午 13: 30 会有暑期实习生的 Pre-talk，由于是南京学生，所以是电话面试。

全英文

结果今天一直等啊等，等到 14 点了还没打电话过来，就困了，然后趴着睡着了。。。。

结果 14: 39 电话打过来了，我已经睡着了一会了，精神状态极不佳。。。

Interviewer 是位 MM，很 nice 的。

首先是 self introduction based on resume....with time limitation for 1minute.

其次是 case interview。其实是最基本的预测星巴克全国一个月的营业收入，但是由于极度紧张及刚从睡梦中过来，答的一塌糊涂啊。。。。

只能再接再厉从头再来了。。。后面的 XDJM 们加油啊，尤其是 NJUers!!!

2.3.18 波士顿 pretalk collection

今天因为没有笔宝洁，所以在面试教室外面等了一个多小时，和不同时段的同学聊天，把大家被问到的问题整理一下，希望对以后的同学有些帮助。

1. 上海市有些出租车公司把一辆车两个司机的运营模式改为一辆车 3~4 个司机，为什么(我被问到的问题.....)

2. 上海市迪斯尼乐园如何定价
3. 假设某个人的中文名字是....., 帮忙起一个英文名字, 并给出理由
4. 一个超市卖冰激凌, 问多久需要进一次货
5. 假如给你 100 万, 你会怎么花 (貌似这个去年就问过.....)
6. 问对某产业的宏观评价 (这个忘记具体产业了.....)
7. 你和其他候选人有什么区别

就记得这么多了, 希望大家补充~

BTW, 今天看到面试官的 evaluation form 上有三角, 圆圈, 横线, X 等各种符号, 不明白什么意思。还在小弟简历的本科学校下面划了一条线, 不知道是什么情况? 有了解情况的给说一下~

2.3.19 波士顿面试经验

我觉得 BCG 的人喜欢问的第一个问题是你有没有来我们的招聘会
犹豫了 1/10 秒, 我答了 ofcourse
然后就说, 那很好, 说说我们还有哪些需要 improve 的地方
我就瓜拉瓜拉说了一堆#\$%\$%&%^&^*&*(
反正没停着
好像面试官还挺满意
以后就是自由轻松的气氛拉
什么都问了, 奇怪的是, 呵呵, 我都觉得跟面试没什么关系了
比如, 你喜欢体育吗
我说 skatingandswimming
然后就说那一周你去几次呢
然后又问你喜欢的音乐吗
我说我在军乐队, 吹了一番
然后又问下周末你准备干吗, 这个我比较分特, 主要是没想到
我说要看各个公司 interview 的安排, 没准我还得去面试呢,
他做同情理解状
然后他就问还申请了哪些公司阿
最后还问了一个个人问题, 关于申请出国的, 这个大家大概都不会碰到我就不说了
最后就跟我叮嘱
以后我的同事可能还会面试你
这周到下周一定要记得开手机阿
呵呵
反正我觉得我现在是越来越能瞎掰了
说了大概不止五分钟把, 7, 8 分钟的样子, 呵呵
中间还有个插曲
我一进去坐下就说, 这里好冷啊, 当然是英文:)
然后他说, 是哦, 就出去让大家去休息室里等, 要不然太冷了
我觉得这个面试官挺 nice 的:)

上午 ATK 两个面试官一开始做极严肃状
然后我跟他们开了个玩笑，两个面试官也都笑了
那个年轻的 mm 笑起来还是恨 pp 的，我就奇怪她为什么不微笑呢
呵呵，既然笑起来比较好看
后来气氛也就好起来了
大家如果心情好，不妨也逗面试官开心以下，气氛会好一些，而且人不会太紧张
头脑还稀里糊涂的
不过还好麦肯锡据了我，看到 bcg 叫很多人都不在
呵呵，大牛们赶来赶去也挺辛苦的
祝大家都 GoodLuck.

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>

