

应届生2018校园招聘 求职大礼包

美特斯邦威篇

应届生论坛美特斯邦威版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-656-1.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 美特斯邦威集团简介.....	3
1.1 美特斯邦威集团概况.....	3
1.2 美特斯邦威集团经营方式.....	5
1.3 美特斯邦威集团大事记.....	6
1.4 美特斯邦威基本理念.....	6
第二章 美特斯邦威笔试面试资料.....	9
2.1 面试美特斯邦威的 非技术类管理培训生.....	9
2.2 美特斯邦威财务助理一面.....	9
2.3 美特斯邦威在线测评+群面.....	10
2.4 美特斯邦威电商运营助理面试经验分享.....	10
2.5 美特斯邦威管理培训生面试过程.....	10
2.6 美特斯邦威 - 管理培训生面试经历.....	11
2.7 美特斯邦威 - 服装设计师助理面试经历.....	11
2.8 上海美特斯邦威服饰股份有限公司电商运营助理面试经验(上海).....	11
2.9 美邦服饰面试过程.....	12
2.10 北京陈列师职位面试.....	12
2.11 美特斯邦威公司最新面试试题.....	12
2.12 美特斯邦威公司最新面试试题.....	13
2.13 北京陈列师职位面试.....	13
2.14 刚刚参加完美特斯邦威工作行为测试.....	13
2.15 美特斯邦威网测内容.....	13
2.16 美邦一面.....	14
2.17 上海美邦面试归来.....	14
2.18 哈尔滨美邦面试经.....	15
2.19 广西美邦面经分享.....	16
2.20 我的美特斯邦威面试经历.....	17
2.21 美特斯邦威成都一面面经.....	17
第三章 美特斯邦威综合求职经验.....	18
3.1 作为零售管理培训生.....	18
附录：更多求职精华资料推荐.....	19

内容声明：

本文由应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://www.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](http://www.yingjiesheng.com)

第一章 美特斯邦威集团简介

1.1 美特斯邦威集团概况

美特斯邦威集团官网：

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

美特斯邦威集团简介

美特斯邦威集团公司于 1995 年创建于中国浙江省温州市，主要研发、生产、销售美特斯·邦威品牌休闲系列服饰。



“美特斯·邦威”是集团自主创立的本土休闲服品牌。“美”：美丽，时尚；“特”：独特，个性；“斯”：在这里，专心、专注；“邦”：国邦、故邦；“威”：威风。“美特斯·邦威”代表为消费者提供个性时尚的产品，立志成为中国休闲服市场的领导品牌，扬国邦之威、故邦之威。品牌名称凝聚了集团创始人周成建先生永不忘却的民族品牌情节和对于服饰文化的情有独钟。在周成建先生独特的经营理念指导下，在社会各界及广大消费者的关心与支持下，美特斯邦威集团迅速发展壮大。

1995 年 4 月 22 日，第一家“美特斯·邦威”专卖店开设于浙江省温州市，至 2006 年实现全系统零售额突破 40 亿元，创造了业界发展的奇迹。目前全国设有专卖店 1800 家，拥有美特斯邦威上海、温州、北京、杭州、重庆、成都、广州、沈阳、西安、天津、济南、昆明、福州、哈尔滨、宁波、南昌、中山 17 家分公司，成为中国休闲服饰行业的龙头企业。集团在坚持“虚拟经营”的业务模式基础上，全面启动品质管理工程，从品牌形象、产品设计与生产采购、物流、市场拓展、销售服务和信息化管理等全过程提升管理品质。在品牌形象提升上，公司运用品牌形象代言人、极具创意的品牌推广公关活动和全方位品牌形象广告投放，结合开设大型品牌形象店铺的策略，迅速提升品牌知名度和美誉度。产品设计开发上，建立并培育了一支具有国际水准的设计师队伍，与法国、意大利、香港等地的知名设计师开展长期合作，每年设计服装新款式 3000 多种。生产采购上，突破了传统模式，充分整合利用社会资源和国内闲置的生产能力，走社会化大生产专业化分工协作的路子。在广东、上海、江苏等地 300 多家生产厂家为公司定牌生产，形成年产系列休闲服近 5000 万件（套）的强大生产基地，专业的品检师对每一道生产工序实施严格的品质检验，严把质量关。经营上利用品牌效应，吸引加盟商加盟，拓展连锁专卖网络，并对专卖店实行包括物流配送、信息咨询、员工培训在内的各种服务与管理，与加盟商共担风险，共同发展，实现双赢；实施忠诚客户服务工程，不断提升服务质量。管理上实现电子商务信息网络化，建立了管理、生产、销售等各个环节的计算机终端联网的“信息高速公路”，实现了内部资源共享和网络化管理。

集团于 1998 年开始逐步把经营管理中心、研发中心移到上海。2005 年 12 月 10 日，集团上海总部正式启用，标志着集团进入二次创业阶段。借助上海这个时尚之都和经济中心的区位优势 and 有利平台，充

分整合配置资源，从业务模式创新转向管理模式创新，利用信息化平台整合社会资源，构建服装产业上下游生态链，加快物流、信息流、资金流的循环。集团从创立之日起，就始终把诚信经营作为企业发展的基石，赢得了消费者的信赖和行业的好评，独具特色的经营管理理念和品牌文化内涵，引起了业内和界的广泛关注。集团已连续 6 年跻身中国服装行业百强企业，连续 3 年被全国工商联评为“上规模民营企业 500 强”。2003 年，“美特斯·邦威”羊毛衫被评为“中国名牌”；2004 年、2005 年，“美特斯·邦威”连续两年被评为“中国青年最喜爱的服装品牌”，2005 年，集团跻身“中国制造业 500 强”，荣获“2003/2004 中国服装品牌年度营销大奖”和“中国女性消费者最满意的品牌”称号。2006 年荣获“2004/2005 中国服装品牌年度策划大奖”、“2006 中国大学生至爱品牌奖”，“美特斯·邦威”商标被认定为中国驰名商标，集团总裁周成建被评为 2006 年中国最佳商业领袖·受众心目中的年度最佳 CEO。面对未来，美特斯邦威集团公司将抓住机遇，加快发展，立志实现“百亿企业，百年品牌”的战略目标，实现“年轻活力的领导品牌，流行时尚的产品，大众化的价格”这一愿景，力争把“美特斯·邦威”打造成世界服装行业的一个知名品牌。

集团在国内服装行业率先采取“虚拟经营”模式，走品牌连锁经营的发展道路。2001 年，集团在坚持“虚拟经营”、稳步发展的基础上，全面启动品质管理工程，从品牌形象、产品设计与质量、市场拓展、销售服务和信息化管理等全过程提升管理品质，美特斯邦威集团由此发展成为中国休闲服饰行业的龙头企业之一。集团已连续 6 年跻身中国服装行业百强企业，连续 3 年被全国工商联评为“上规模民营企业 500 强”。2003 年，“美特斯·邦威”羊毛衫被评为“中国名牌”；2004 年、2005 年，“美特斯·邦威”连续两年被评为“中国青年最喜爱的服装品牌”，2005 年，集团跻身“中国制造业 500 强”，荣获“2003/2004 中国服装品牌年度营销大奖”和“中国女性消费者最满意的品牌”称号。2006 年再次荣获“2004/2005 中国服装品牌年度策划大奖”。

公司从创立之日起，就始终把诚信经营作为企业发展的基石，赢得了消费者的信赖和行业的好评，独具特色的经营管理理念和品牌文化内涵，引起了业内和界的广泛关注：

在品牌形象提升上，公司运用品牌形象代言人、极具创意的品牌推广公关活动和全方位品牌形象广告投放，结合开设大型品牌形象店铺的策略，迅速提升品牌知名度和美誉度；

产品设计开发上，建立并培育了一支具有国际水准的设计师队伍，与法国、意大利、香港等地的知名设计师开展长期合作，每年设计服装新款式 1000 多种；

生产供应上，突破了传统模式，充分整合利用社会资源和国内闲置的生产能力，走社会化大生产专业化分工协作的路子，在广东、上海、江苏等地 200 多家生产厂家为公司定牌生产，形成年产系列休闲服 2000 多万件（套）的强大生产基地，专业的品检师对每一道生产工序实施严格的品质检验，严把质量关；

经营上利用品牌效应，吸引加盟商加盟，拓展连锁专卖网络，并对专卖店实行包括物流配送、信息咨询、员工培训在内的各种服务与管理，与加盟商共担风险，共同发展，实现双赢；实施忠诚客户服务工程，不断提升服务质量；

管理上实现电子商务信息网络化，建立了管理、生产、销售等各个环节的计算机终端联网的“信息高速公路”，实现了内部资源共享和网络化管理。

2005 年是美特斯邦威成立十周年，集团进入二次创业阶段，开始从业务模式创新转向管理模式创新，利用信息化平台整合社会资源，构建服装产业上下游生态链，全面提升管理。

集团于 98 年开始逐步把经营管理中心、研发中心移到上海。2005 年 12 月 10 日，集团总部正式启用，借助上海这个时尚之都和经济中心的区位优势 and 有利平台，充分整合配置资源，加快了物流、信息流、资金流的循环。

面对未来，美特斯邦威集团公司将抓住机遇，加快发展，立志实现“百亿企业，百年品牌”的战略目标，实现“年轻活力的领导品牌，流行时尚的产品，大众化的价格”这一愿景，力争打造世界服装行业的知名品牌。

作为中国规模较大的休闲服饰品牌之一，美特斯·邦威的上市之说早在一年多前就已经传出，虽然公司总裁周成建在 2

005 年底否认了这一说法，但该品牌计划上市融资的传闻从未平息。到今年 6 月，有另一版本的市场消息称，美特斯·邦威计划 A+H 股上市，并已经进入审计阶段。

2008 年 8 月 28 日，美特斯·邦威在深圳交易所 A 股上市，与此同时，美特斯邦威推出全新品牌“ME&CITY”，试水高端服饰领域，拓展新的销售市场。

1.2 美特斯邦威集团经营方式

去掉两头，只留品牌

1992 年，周成建的服装作坊积累了大约 400 万元的原始资本。1994 年，他创立美特斯·邦威品牌，但没有沿着普通扩大化生产的老路走下去，而是剑走偏锋，闯出自己的一套独特经营方式——一个只直接运营品牌和管理数据的公司。

周成建把制衣和销售两环节外包给其他企业，自己仅留“美特斯·邦威”这个品牌，节约了大量初始生产成本，而且调动了其他企业或加盟者的积极性，以“双赢”作为经营的最大卖点。

在美特斯·邦威实行“外包”的环节中，加盟销售和成衣生产是 100% 外包。而销售门市分两种，一种为直营店，一种为加盟店，它在全国拥有直营店和加盟店共计 2211 家，其中加盟店 1927 家，占 87%，直营店只有 284 家。

加盟后，商品由美特斯·邦威提供，销售收入 25% 归加盟者，其余收入则归属美特斯邦威所有。这样加盟者与该公司有效地成为了一个利益共同体，加盟者为了盈利而卖力销售，美特斯·邦威除了赚到钱，还得到期望已久的市场份额和品牌营销渠道，一箭双雕。筹集资金，继续以这种方式扩大市场份额和拓展营销渠道是美特斯·邦威 IPO 的首要目的。

这种经营模式不可避免地面临复杂的物流配送问题，美特斯·邦威并没有太大的财力去自己进行物流配送，但是周成建还是秉承“虚拟经营”的精神，将物流有限度外包给物流公司，整个调配数据则由该公司自己掌握。

因此美特斯·邦威真正拿在自己手里的只有四个部分：商品企划、产品设计、部分原料采购和少量直营店。

周成建清楚的明白到自己的公司在整个生产经营链中处于中枢位置，大量的信息数据由自己掌握。该和哪个供应商下多少的订单，该往哪个地区调送多少的产品，全部都由自己统筹监控。因此美特斯·邦威极为重视信息系统的升级和开发，这也正是美特斯·邦威 IPO 募集资金的第二重目的。

对于 IPO 具体的上市时间以及将来的发展计划，周成建对理财周报记者表示，上市具体时间正等待证监会的通知，目前该公司也正积极与证监会方面沟通协调。同时华服投资作为上海美邦的大股东，短期内不会有其他领域的投资行动，将美特斯·邦威做大做强是目前唯一的目标，也是此次 IPO 的主要目的。

1.3 美特斯邦威集团大事记

2008年10月，公司举行 ME&CITY 盛大 Party，
好莱坞当红影星《越狱》男主角温特沃什·米勒（Wentworth Miller）
作为 ME&CITY 全球品牌代言人出席活动，
并与周成建董事长一起主持了 ME&CITY 品牌启动仪式。
次日，ME&CITY 首家旗舰店盛大开幕典礼，
温特沃什·米勒与国际名模布鲁娜·特诺里奥（Bruna Tenorio）应邀出席。
2008年8月，公司在深圳交易所成功上市，
美特斯邦威实现了新的飞跃，
正式成为公众企业；同时 ME&CITY 新品牌发布会在深圳举行，
是公司从单品牌战略向多品牌战略转变的标志。
2007年：
上海美特斯邦威服饰有限公司整体变更为股份有限公司

美邦服饰荣获多项殊荣

2009年9月4日，由《理财周报》和《CCTV 证券资讯频道》联合举办的“2009 中国上市公司最佳董事会评选活动”结果在深圳揭晓，上海美特斯邦威服饰股份有限公司以规范的公司治理、高效的董事会运作一举荣获“2009 年中国新上市公司最佳董事会”以及“最佳市值管理董事会”两大奖项。

此次评选活动历时 4 个月，是由上市公司专业评审委员会从公司业绩与股东回报、董事会管理、市值管理、公司战略、社会责任等 5 个一级指标、23 个二级指标、61 个三级指标，从 1573 家上市公司中甄选出的 25 家最优秀的上市公司群体。

自 2008 年上市以来公司实现高速增长。2008 年实现营业总收入 44.74 亿元,净利润 5.88 亿元,2008 年利润分配方案为每 10 股转增 5 股派 3 元。2009 年上半年实现营业总收入 18.22 亿元,净利润 2.31 亿元比上年同期增长 28.02%。

美邦服饰努力做好各类社会公益事业。在众多知名企业纷纷裁员的背景下,公司在 2008 年积极筹划逆势招聘 5000 人的计划,为社会提供更多的就业岗位。公司还分别向市光彩事业促进会、市科普基金、市慈善基金会捐款 30 万、50 万和 100 万,为青少年的成长贡献绵薄之力。

集团 6 年跻身中国服装行业百强企业，连续 3 年被全国工商联评为“上规模民营企业 500 强”。2003 年，“美特斯·邦威”羊毛衫被评为“中国名牌”2004 年、2005 年，“美特斯·邦威”连续两年被评为“中国青年最喜爱的服装品牌”，2005 年，集团跻身“中国制造业 500 强”，荣获“2003/2004 中国服装品牌年度营销大奖”和“中国女性消费者最满意的品牌”称号。。

1.4 美特斯邦威基本理念

基本经营理念——

专注

“心系一处”，集中优势资源，专注于服装产业的休闲服饰，在该领域做深、做细、做精；

在近阶段的 3~5 年内专注于中国大陆市场，不轻易、不盲目、不虚荣地开拓国际市场，只有当国内

市场的领导地位建立并稳定之后，才会考虑拓展海外市场。

美特斯邦威品牌在年龄定位上专注于 18~25 岁的年轻、活力的消费者，决不轻易变动延伸。

警惕

公司高层领导具有强烈的危机意识和警惕性，不因阶段性的成功而得意忘形，在经营上始终冷静、小心，“战战兢兢、如履薄冰”。

企业语录

按照客观规律，人人报喜和人人报忧都是非正常情况，特别是人人都叫好的时候，往往容易产生自满心理，盲目自信，这是最大的危机。

有什么心态就会有什么成就，个性决定命运，很多同志眼界开阔了，心界却没有提高，被胜利冲昏了头脑，眼高手低，这是非常危险的。

企业还处于创业阶段，只不过现在重新创业的平台不一样，如果大家心境上处于守业状态，那是十分危险的。

大事是有规律性的，错误往往犯在小事上面，一定要严谨细节，警惕“千里之堤，毁于蚁穴”。

节奏

公司强调快速节奏在发展中的重要作用。在战略规划上始终领先市场一步、领先竞争对手一步，在战略贯彻上强调并具备雷厉风行的执行力。

公司注意张弛有度。在企业发展的某些转型期间，强调苦练内功、夯实基础的重要性，为此不惜牺牲短时间的快速发展。

在供应体系，追求生产效率和资源配置效率的最优化，建立有计划性的快速体系：快速反应、快速供应、快速消费、快速变化、快速更新，以世界最高效率——总供应链周期 22 天为竞争目标。

品质

强化全面质量管理和预防质量管理意识，创建基于消费者需求的质量管理，在价格相同时要比同类竞争者产品质量好，在质量相同时要比同类竞争者产品价格低。

公司同时注意在产品开发和生产时避免不必要的或超越品牌定位的品质，以保证成本优势和品牌的一致性。

成本

企业语录

世界上任何强大的企业都是节约成本的，铺张浪费的企业是没有希望的。乱花钱浪费是耻辱的。

到底什么是成本管理？不仅是开源节流，创造价值也是一种成本管理，控制与创造是相辅相成的。过去往往一提成本管理，就想到控制，却忘了创造。

企业追寻投入产出最优化和总体成本最优化。在产品方面具体指：加权平均成本保持降低，年平均加价率保持科学，市场竞争平均成本保持降低。

基本管理理念——

求同存异

没有宽容就没有团结，没有胸怀就没有管理。公司的每个成员都要落实集团“民主决策；集中授权”的政策，在保持目标一致性的同时也要倾听、包容并尊重少数员工的不同意见。求同存异是“以和为贵”的具体表现形式，是实现团结必不可少的手段。

求同存异不是丧失原则，不是真假不分、是非不辨。公司的所有成员必须在维护公司利益和不违背公

司文化、制度、行为准则的前提下“求同存异”。

企业语录

“君子和而不同，小人同而不和”。我们要求大同存小异。大方向、大目标一定要要保持从源头到终端的一致性。具体的工作方式和方法可以根据各自个性有所不同。

团队合作

企业语录

公司发展初期纯粹靠个人魅力和人才力量。现在要靠组织。通过组织的力量和团队学习让平凡的人变得优秀。让优秀的人更加卓越。

复杂的事情简单化，简单的事情做到住，我们平凡的人想做出不平凡的业绩。要靠团队、靠集体。个人的能量哪怕是原子弹也是有限的。

一个人光有个人智慧还是三等人。一个人自己有智慧又能成就他人智慧是二等人，一个人有智慧还成就了团队的智慧才是一等人。

企业管理层领导在工作上应做到对上级放心。对下级放手。对周围同事部门要放开。

没有完美的个人，只有完美的团队：没有一个人能实施完整的工作。只有一个完整的团队能保证工作的完美。

人性化

企业语录

人性化管理。是一种领导艺术，需要我们深入研究。如果只是单纯的控制。那领导其实只是一种工具。

领导层既要有权力性的影响力。又要有非权力性的影响力。非权力性的影响力主要体现于人格魅力。这需要领导人永无休止的修炼，不单要提高业务水平。非业务水平更为重要。

公司各层面的领导要做好不同角度的沟通交流。工作之余也要有乐趣和默契。人与人之间形成默契了就能事半功倍。

认真做事。诚恳做人；用心做事，坦然做人。

做领导就是做人。做领导就是要帮助别人、引导别人、带领别人去做人、做事。领导的个人魅力包含着对下属员工的指导和引领。

创造良好的工作环境。使公司全体员工都能(热情+才华+快乐)地工作。

理性务实

企业语录

正确地做事，做正确的事。宁做正确方向的乌龟。不做错误方向的兔子。真正持有“做好正确的乌龟”的良好心态。也许实现的就是“正确的豹子”。

新的思维模式要从感性转向理性。新的管理模式要从弹性变为严谨。新的工作方式要从注重结果转为注重过程。新的工作流程要从粗放转为细化。

大家不要揣摩领导的想法，要实事求是，按照客观规律做事。

公司要深化效益管理。理性地投资。理性地管理。管理要从一分一厘、一针一线做起。

不要浪漫式的管理。要理性务实。做一个亿亏一个亿不如做一千万赚五百万。

投资要坚持“三项原则”：不投资不赚钱的项目；不投资能赚钱但无钱(力所不及)的项目；不投资能赚钱而无人的项目。

基本人力资源理念——

疑人要用，用人要疑

疑人要用是不拘一格的大胆用人观——这里的“疑”是指未完全了解。公司认为“人才资本的投资风险是最大的，但回报也是最高的”。公司对人才只要有三分把握就敢起用。不贻误和浪费人才，为别人所不敢为；

用人要疑的“疑”主要是指约束和监督机制。人才也不能为所欲为，必须在制度范围内行事，但公司鼓励人才在规矩之内挑战一切现有流程，破旧立新。

用人之长，容人之短

“天生我才必有用”，作为独立的个体，每个人都有自己的优点和特长，公司通过持续创建能充分发挥每个人长处的公平、公开、公正的机制和氛围。让每个员工都能找到施展自己才华的舞台，从而“长有所用、长有所专”。

“人无完人”、“优点突出的人往往缺点也很明显”。公司具备包容每个成员缺点的度量和胸怀，但我们会通过持续的学习和成长手段来改造员工的缺点和不足。

如果你想了解更多美特斯邦威的概况，你可以访问美特斯邦威官方网站：<http://www.metersbonwe.com/>

第二章 美特斯邦威笔试面试资料

2.1 面试美特斯邦威的 非技术类管理培训生

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-2109591-1-1.html>

校园招聘一直坚持到最后。

一开始，到我们学校进行宣讲会，然后进行第一次面试，2 个人对 1 个人，自我介绍，然后问你几个问题，像为什么来美邦，期待薪资多少，还有一些简单的问题，然后给你发短信，去店里参加第二次面试，这回是无领导小组讨论，给 1-7 个问题，让你先后排序，解决问题的严重性，通过后，参加第三次面试，做 ppt，自我介绍，还有一个开放性论题，进行演讲，就这么多了。希望会有帮助。

你为什么来美邦。

管理里模式呀，消费群体都是年轻人啊。喜欢做销售啊。

2.2 美特斯邦威财务助理一面

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-2109593-1-1.html>

是 15min 无领导小组面

到了之后，我被安排在六号，小组一共就六个人，自我介绍都没有，直接看题目五分钟思考，可以做笔记。题目是很老套的野外求生题，所以当时在网上看到过面经，但没仔细研究过。我们组我一个女生显然经历过不少群面，全程担任主持人，来引导我们，当 hr 问道，有没有人愿意计时时，大概有三个人跳出来，看来大家准备的都很充分。我在中间大概平均发言三次，应该算适中的发言频次，包括最后的补充也说了一些。开始和另一个女生与大部队的看法不同，后来被说服，但我觉得这个过程更体现了小组成员思想的多元化，以及最后统一，因为同组妹子没有特别激进的，所以面下来感觉还行。就是全程连自我介绍都没有，感觉美邦的一面还是挺水的。希望下次小组面的时候自己能表现的在积极一些，但一定要有依据的阐述自己观点，不要盲目或者胡扯。

2.3 美特斯邦威在线测评+群面

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-2109594-1-1.html>

非技术类管理培训生，参加了美特的校园宣讲会后进行了网申。

参加了美特的校园宣讲会后进行了网申，然后就是在线做测评，测评的题目其实还蛮难的，逻辑题，图形题，数学题，好在有室友的帮助。测评过了之后通知我进行无领导小组面试，一共 8 人一组，是一个关于店铺运营的排序题，没有特别标准的答案，我没有选择当 Id 或者是 timer，而是坚持发表自己的看法和意见，应该面试官都有看在眼里吧。然后接到复试通知，同组的 timer 是我同学，没有进到复试。现在在等 11 月份的复试。

2.4 美特斯邦威电商运营助理面试经验分享

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-2109595-1-1.html>

我是秋季校招进来的，面试分三轮，第一轮小组讨论，每个组抽一个题目，每人分别发表意见，小组必须统一一个答案，但是面试官也会抽人单独说出自己的意见。第二轮面试官单独面试，首先自我介绍，然后自己的特长，当然要讲相关的技能，还有对电商的一些了解。第三轮领导视频面试，和第二轮差不多，但是领导可能会根据你的简历进行更详细的提问，要多美邦企业多一些了解。电商运营是个很辛苦的岗位，入行需考虑清楚，面试官也会反复强调这一点，所以要提前做好心理准备，希望在美邦看到你的身影哦！

2.5 美特斯邦威管理培训生面试过程

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-2109596-1-1.html>

首先，填一个招聘信息表，信息表上正面是个人的基础信息，背面是一些问题，比如，为什么选择美邦？应聘这个职位你的优势和劣势，觉得做过最成功的事以及最让你觉得，还有职业规划等。

之后便和 hr 进行一对一面谈，hr 让进行自我介绍以及根据招聘信息表问了一些问题，然后便介绍了一下管培生的方向(零售，商品，陈列)，大概会进行半年的轮岗，之后再根据轮岗的表现进行定岗，刚开始做的是导购，分为早晚班，早班 9 点 30 到 16 点，晚班 15 点到 22 点半，一个月休息两天，工资的话大概是 3000 到 3500 左右。

2.6 美特斯邦威 - 管理培训生面试经历

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-2109597-1-1.html>

无领导小组讨论，题目大概是假如店面整顿资金不足，但是因为销售连续下滑，列出一序列需要用不同数目资金整改的问题，用有限的资金选择最急需的问题进行优先处理。然后就开始小组讨论，经理和 HR 在旁听，面试的时候有点紧张，小组内成员一直在抢答，而且意见不一，氛围不太好。接着是领导提问题，想好答案的就自己站起来回答。

面试官提的问题：

- 1.自我介绍
- 2.为什么选择来美特斯邦威？
- 3.对未来有什么规划？
- 4.你觉得自己适合这里的原因？
- 5.能不能接受加班，出差？

2.7 美特斯邦威 - 服装设计师助理面试经历

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-2109598-1-1.html>

现实网申 填了简历后 邀请你去听宣讲会，听完当天晚上会筛选简历，一般晚上通过的人会收到短信，或者面试资格，面试是一对一面试，面试设计类的要求代作品，一个人一般 15 分钟左右。

- 1、自我介绍一下自己，并且会在你的自我介绍里问一点问题。
- 2、问你有没有参加过比赛，获没获得过奖项
- 3、你为什么来应聘报美邦？也就是说你觉得美邦怎么样
- 4、评价一下你今天穿的一身
- 5、说一下今年的流行趋势（流行色什么的）
- 6、你可以问面试官问题

2.8 上海美特斯邦威服饰股份有限公司电商运营助理面试经验(上海)

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-2109599-1-1.html>

第一轮是无领导小组讨论，针对一个题目统一给出答案，并派代表说出理由，时间多的话会给其他组员一些陈述机会；第二轮是一对一面试，主要根据简历提问，了解你的优势，第三轮是视频面试，有三位面试官，也是根据简历来提问，并让你谈谈对电商和美邦的看法。

你的优势？

你在某某经历中学到了什么？

你对美邦和电商有哪些了解？

你还有什么问题想问的？

（时间有点久了，问题记不清楚了）

2.9 美邦服饰面试过程

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-2109600-1-1.html>

质量管理助理，上海

无领导小组讨论，给一个话题，独立思考几分钟后大家一起讨论，最终进行总结。面试官提一些问题。

面试官问的问题：

在参加这一组无领导小组讨论的同学中，选择一个你最愿意的工作伙伴，你会选择谁？为什么选择这位同学？在此次面试中，你起到了什么角色？分析一下自己这次的角色，哪些地方做的比较好，哪些地方还需进一步提高。

2.10 北京陈列师职位面试

2011/11，整个面试共使用了 2 天

在学校的宣讲会先讲了一下公司情况，要招聘的职位，然后大家按职位投简历，晚上在网站上公布结果，第二天面试，注意：没有电话通知！第二天就 hr 一对一面试了一下

问题

- 1、自我介绍
- 2、对未来工作的职业规划
- 3、希望的公司做地点，为什么
- 4、我想进 me&city，所以问了你觉得他和那些品牌比较相似，并进行比较
- 5、描述卖场，评价并提出建议？

2.11 美特斯邦威公司最新面试试题

上个月,我到美特斯邦威公司参加了面试,面试包括笔试和复试,岗位有:商品专员,客户代表,接待文员等,学历都要求本科。笔试题题共分四页,前两页是个人资料的详细填写,第三页是情商之类的问题,第四页是专业知识方面的问题。第三页情商之类的问题和大多数公司没有多大区别,现将试题拿出来与大家分享:

- 1.如何评价你的优点和缺点?
- 2.为什么选择美特斯邦威?
- 3.你认为在人生岁月中或工作当中最得意或骄傲的事是什么?
- 4.你的人生规划是什么?如何实现?
- 5.你在会议上的发言没有被通过,你将如何处理?
- 6.你如何看待出差?如何处理工作与出差之间的关系?

7.“十一”快到了，你如何安排你的假期？

2.12 美特斯邦威公司最新面试题

上个月,我到美特斯邦威公司参加了面试,面试包括笔试和复试, 岗位有: 商品专员,客户代表,接待文员等,学历都要求本科。笔试题题共分四页, 前两页是个人资料的详细填写, 第三页是情商之类的问题, 第四页是专业知识方面的问题。第三页情商之类的问题和大多数公司没有多大区别, 现将试题拿出来与大家分享:

- 1.如何评价你的优点和缺点?
- 2.为什么选择美特斯邦威?
- 3.你认为在人生岁月中或工作当中最得意或骄傲的事是什么?
- 4.你的人生规划是什么? 如何实现?
- 5.你在会议上的发言没有被通过, 你将如何处理?
- 6.你如何看待出差? 如何处理工作与出差之间的关系?
7. “十一”快到了, 你如何安排你的假期?

2.13 北京陈列师职位面试

2011/11, 整个面试共使用了 2 天

在学校的宣讲会先讲了一下公司情况, 要招聘的职位, 然后大家按职位投简历, 晚上在网站上公布结果, 第二天面试, 注意: 没有电话通知! 第二天就 hr 一对一面试了一下

问题

- 1、自我介绍
- 2、对未来工作的职业规划
- 3、希望的公司做地点, 为什么
- 4、我想进 me&city, 所以问了你觉得他和那些品牌比较相似, 并进行比较
- 5、描述卖场, 评价并提出建议?

2.14 刚刚参加完美特斯邦威工作行为测试

总体来说就和宝洁的驱动能力测试差不多以及其他公司的性格测试一样, 只要能够按照自己真实的想法答题, 就可以了。我觉得在这一环节, 真的没有必要去思考或者假装什么, 如果你真实的答题并且被公司认可, 那么你的性格和工作方式才真正的与公司的文化相符合, 不然你以后会面临很多痛苦的。祝你们好运, 也祝我好运吧。

2.15 美特斯邦威网测内容

都是些性格测试类型的题, 240 题, 35 分钟, 都是性格测试, 题目不断重复, 大家要记住之前自己给的答案涉及内容包括:

遇到粗鲁的客人、发火, 你怎样? 以牙还牙?

团队中, 你喜欢当领导?

喜欢自己决定意见还是借助别人??
会后悔吗?
控制情绪上, 你行么?
有无创造力解决问题? 有无想象力?
喜欢快节奏工作? 喜欢不变的环境? 喜欢学习新知识?
经常拖沓工作到最后才完成?
.....

PS~~这次网测的都是零售管理培训生吧? 大家觉得这个职位怎样?

刚才在论坛里看到帖子说在美特斯邦威签约前做实习生境况很糟, 实习完后还会被大量辞退?大家怎么看待这个? 觉得这个职位有发展前景么.....><~~~

2.16 美邦一面

首先我应聘的是零售管培生。

美邦用的是中文, 大幸~俺的英文贼破的。

因为是 1v1, 面试等的时间比较长。我在门口时就纳闷了, 难道要问我们很多问题么? 结果确实是这样的, 美邦的人力真浪费啊~~不过对我们来说是好事, 1v1 公司更了解我们的情况嘛。

HR 哥哥人很不错~对着我的简历一行行地看, 然后针对实习经验问问题。

他一开始就对我网络写手的身份感兴趣了, 我被吓到~

结果开始侃.....呼.....因为紧张, 他问我看过什么书我一下子懵了然后说不太看.....嗯, 我是傻瓜一枚...反省。(HR 哥哥一定觉得奇怪, 这人不看书怎么还写小说的.....咳咳)

后来又问了很多社会实践上的细节问题, 诸如: 1、为什么去那里实习 2、实习中有什么困难 3、从中得到了些什么 4、会不会 XX 职位做个 1 年半载觉得很无聊。

每个实习经验一一问过来, 如果简历上写的是虚假信息很快就会暴露啦, 劝大家别干这事儿.....嗯嗯~~

最后面试在 HR 一句“你的简历很有意思”中落幕.....寒, 有没有希望啊.....真是.....

刚才有看到一位亲已经拿到 offer 的说法, 羡慕之, 我说到口干也只是回家而已, 不知道之后会怎样.....嗯, 但 1v1 的经验总是宝贵的, 那样的气氛与对自己大学生活的仔细回忆也是不容多得的。群面里绝没有 HR 会真正细致地去了解人啊, 所以仅这一点上, 我觉得美邦还是不错的。

2.17 上海美邦面试归来

今天下午去面的美邦, 现场拿到了 offer, 分享下, 感谢应届生, 也慢慢攒人品吧! 这是偶第一个 offer, 自从被某五百强的运动品牌公司 bs 后, 我一直萎靡不振, 今天面试非常开心。唉, 求职之路情绪波动还是很荡漾的。

我面试的是商品企划, 进去后中文面, 直接问你: “知道商品企划是做什么的? 怎么做的?” 我就照着他们招聘信息上的说了说, “统筹规划, 制定下年的服装发布, 市场等等.... (说的不是很好)”

然后面试官忽然问我: “你数学不好么?”,

我惊了：“啊？你哪里看出来我数学不好？我数学很好的，参加过数学竞赛，天津市的”

“我是问你数学好不好啊”（我汗）

“我数学好的，语文不好，如果你从我的话里听出我数学不好，那是因为我语文不好没表达出来”

“那我考你一题试试，我给你所有条件，你告诉我答案”

“ok”

“美邦有一款产品，分黑白两色，据分析黑色比较受 20 岁以上的群体欢迎，白色更受 20 岁以下群体欢迎，当然 16-25 岁之外的群体也比较喜欢黑色的。现在，这三款产品连续发布了三年，第一年 1000 件，卖出去 700 件；第二年也是 1000 件，卖出去 880 件；第三年也就是 09 年，发布 1000 件卖出去 1000 件，第三年的 1000 件中，黑白配比是 1: 1，那么你预测下 2010 年，这款产品该发放多少件到市场？黑白配比是怎样？”

“1200 件吧，黑色要多些”，我回答

“为什么？”

“我预测的哈哈，另外我比较喜欢黑色。。”

“你严肃点！这个不是你喜欢就可以的。。”气氛还是不错的

然后我用数学方法推了推，他看见我推的全过程，表示满意。然后问了问，你性格是怎么样的？又接着说，“不要告诉我是乐观、开朗、积极向上啊”“你猜对了哎...”然后他说，我是他今天见过最**的（我忘记那个形容词了），那你就做女装企划助理吧，我邀请你参加我们的实习，这也是一个双向选择的过程，之后公司会通知你的。over...

虽然之前面完出来的童鞋，都说很雷，也没说要做题。也许我运气比较好吧，觉得跟他蛮投缘的。

2.18 哈尔滨美邦面试经

我应聘的是美邦的传播助理，这也是我的初面，没有什么经验可以介绍的，就跟大家分享一下面试的过程吧。面试时间是 9: 10，面试前一晚 11 点多通知的，所以准备得挺匆忙的。

面试是一对一形式的，HR 是一个很斯文的哥哥，倒是让人觉得很亲切，没有想像中的那么严肃和吓人。

HR 主要问了我以下几个问题，我也没什么经验，所以上了场就一通忽悠，也不知道自己回答的会不会太啰嗦，大家如果有时间的话，可以针对有可能提到的问题，先理顺一下思路，到场只要不紧张，我感觉都比较容易应对过去。

首先，HR 跟我核对了网投简历中的几个信息：专业、应聘职位等。

然后开始正式的发问：

- 1) 对于服装待业的传播策略（或者说传播方式吧），有什么样的认识或建议？
- 2) 为什么选择美邦？

- 其实，HR 的原话是，你的教育背景不错，应该有很多工作机会，那么你为什么会选择美邦这个企业呢？
- 3)待遇问题：网投的时候，为何选择了 XX 元的期望薪资？如果公司达不到你的薪资要求，你将如何看待？（其实我看就是嫌我要的工资高了，呵呵，然后我又是一顿说呀）
- 4)告知如果应聘成功后有一个实习的安排，HR 会问你在那段时间是否能够参加实习。

我的面试过程大概就这三个问题了，我同学好像也是两三个问题：

- 1) 对传播助理这个岗位的理解、认识？
- 2) 对美邦的认识
- 3) ……

再跟大家分享一下我的感受吧

因为是第一次面试，没有太多的面试技巧，所以对于 HR 的问题我都是即兴组织的答案，讲得也比较实在，可能在表述上不够“完美”吧。但面试出来后，自己的感觉还是比较好的。回来后，仔细地回忆了一下，觉得好像又存在着一些问题：

1、回答问题的时候一定要听清楚 HR 的问题到底是什么，问题的主体对象是什么。我面试的时候第一道题就答偏了，直接针对美邦的品牌传播策略大谈特谈，谈到一半的时候被 HR 纠正了一下，然后重新回答。估计，这也是我面试过程中最大的败笔了吧。

2、回答问题的速度太快了一些，似乎应该在听清楚问题后，停顿个半分钟再回答，可能会显得对待问题的态度更认真吧。

3、面试结束前，应该向 HR 也提几个问题，这样应该能显示你很想加入对方的公司。其实我有几个问题挺想问的，但 HR 问完话后直接说：“那今天我们就到这里吧，你可以走了。”，然后我就犹豫了一下，没敢问，就直接出来了。现在想想，真是后悔呀，还是应该问一下的，都没机会再问了呀。

就跟大家分享这么多吧。还没面试的朋友们，加油啦！面试过的朋友们，大家一起耐心等待通知吧。

2.19 广西美邦面经分享

今天，我意外的接到广西美特斯邦威公司的面试通知。。。

经过一番准备后，我来到了广西美特斯邦威公司（步行街那）六楼，应聘公司人事专员的职位。下午来应聘该岗位的共三个人，我是最后一个来到（虽然那时才 1 点 50）。。。

快 2 点 40 了，才轮到我面试，也即是公司面试每个人几乎要花掉半小时。。之前一直想不明白，公司又没有当场做笔试题，怎么要熬掉那么多时间，后面轮到自已了才知道，原来公司采取的是“一对一问答式”的面谈。

- 1.自我介绍，询问优势，特长，喜欢的颜色等基本的信息
- 2.家庭背景（即父母工作的单位，地点，南宁亲戚情况等）。

我觉得这是公司最关注的。后面了解到：这是从员工的稳定性及家庭负担等考虑的（具体是否如此，我没理会）。

3. 问答式：

(1) 我问：“公司人事制度是不是完善？我在该岗位主要从事什么工作？公司的规模等”

(2) 面试官（一个三十来岁挺和善的女妇女）问：“人事最忌讳的是什么？总结人事的工作？是否会运用 EXCEL，如函数等？。。”

面试官的问题步步逼近，不免给我造成了一定的压力。不过从中我了解到了人事最忌讳的是：“透露职工具体的薪酬待遇，这会造成员工造反或捣乱，故不能告诉员工薪酬（我还是有点想不明白：为什么不能告诉别人自己的薪酬，即使只说个大概数也是忌讳的）

(3) 用两分钟来总结自己是不是适合公司，适合该岗位。之后,面试官提醒我：“该岗位的工作压力较大，且要经常出差办理员工的社保等”。。我微笑了没具体回答，并于此结束了面试。。

公司承诺一周之内给予答复，我也不晓得这其中的概率是多少，但我还是希望能有机会去工作。毕竟这是我一直期望从事的工作，我的人生目标需要这样的踏板。。

2.20 我的美特斯邦威面试经历

我是湖南的学生，昨天参加了美特斯邦威的二面，通知很突然，因为之前被告知可能要去武汉参加面试时间会在 17 号左右，所以没有任何的心理准备和其它的必须准备，早上 10 点钟打开手机看到通知，11 点面试，于是我以 120 码的速度整理作品，准备获奖证书等等，然后火速赶往面试现场。参加二面的同学基本上都到了。我焦虑的询问人力资源部的美女姐姐，得到很让人安心的答案排在我前面的还有很多人，这次是专业面试，所以每个人时间比较长，而且我被告知我是最后一位。经过漫长的等待和煎熬，前面出来的同学透露出不幸的消息，现场只看打印的作品，那我急忙准备的电子稿不就是白费了（由于自己准备不够充分作品集一直还未出炉），由于考虑到时间还是十分的漫长，我去把那些作品以十分 BT 的形式打印了出来。。由于分辨率不够，色彩模式不对，最终作品以十分难看的效果呈现的面试官面前。

又经过了几个小时的煎熬，也就是 15:30 的样子，美女姐姐叫到我的名字，此刻我已经激情殆尽，当我满脸倦容的走到面试官面前的时候他和善的和我打招呼，我把那些 bt 的作品恭敬的而卑微的呈现在他面前的时候我十分的不好意思，做出了一些自己都觉的没必要的解释。于是在这样的心态下很随意的回答了他的专业问题，你觉得国内平面设计是一种怎样的状况，等等。疲惫的他经历一个下午的酣战，提不起兴趣去挖掘我的才能，最后草草的把我打发掉了。。于是这次面试以十分失败的场面告终。本人十分内疚的事情就是之前一面的面试官在我出场后关心的问候，我也做出了草草的回应，然后失落的闪人了。结果没有出来，但是我基本上给了自己答案，这样不充分的准备，又是这么劣势的排在最后面，然后再加上我自己都不怎么满意的回答。我只能总结经验教训好好面对下一个企业。当然最后要激励的自己的就是我一定会努力成为一个优秀的设计师。

2.21 美特斯邦威成都一面面经

是一个杭州的电话通知我面试的，10 点半，川大就业中心 211 2 号面试官，叫我带简历，照片，身份证，学生证。其实只看简历。我 9 点 50 到的，现场人不多，大概就 40 来个，看了下门上贴的名单，4 个面试官，每人每半小时面试四人，单对单。我差不多 10 点半进去的，递过去简历和成绩单。先自我介绍，然后提问。HR 在我回答问题的时候不停的打断我，出来问了下其他同学，2 号 HR 面试的时候都是这样，因该是压力面试，故意打乱我们的节奏。问了我家庭情况，看我有 MB 实习经历，也问了一下。但是还是不停打断我，让我回答得有点慌乱。最郁闷的。。她还问我：“你是不是有点紧张”（。。。明显就是你要的效果好不）在问的时候她一直在电脑上看我网申填的表，最后很仔细的问了我愿意在那些城市工作，我答成都重庆。继续问我服从调配不，我说如

果一直在外地不愿意，出差可以。她说区长都是在不同区域调动的，不会一直呆在一个地方，要求我有很好的适应能力，我说那可以。在我回答的时候一直在拿着我简历在一张纸上面写东西，我看到分了很多栏，她在打分，很多4分，有几个3分。不知道满分是几分。。大概就是这样，自我感觉不太好。有同学问了，一面定生死，结果月底通知。

第三章 美特斯邦威综合求职经验

3.1 作为零售管理培训生

每次来看帖都是随便浏览，点完了就关了。

总觉得我应该站在一个普通实习生的角度上说点什么。

我的情况：

2010届毕业生，哈理工本科，09年11月面试，12月offer。1月开始在哈尔滨分公司实习。

今年与往年有差别，当地招的学生直接在当地培训实习，我们哈尔滨的培训生算上我一共两个。

先在门店实习，直营的形象店，然后去大仓，前后大概一个月，第二个月基本都是在办公室，商品部，加盟管理部，每天对着电脑分析数据，主要还是学习。接着继续下店铺，进行轮岗，导购，收银，库管，店助每个职位做一遍。

这里要提一下，美邦不是外企，想混个把月就能出人头地的，闪一边去。当然这里根本没有他们说得那么不堪。对工作满意的人，谁还没事儿跑到一个找工作的网站上瞎晃啊，更别说发帖了。

好吧，说一些我的想法：

一，这里工作很开心，因为都是同龄人，公司里基本都是哥哥姐姐，差不了多少，所以这是年轻人的天下。店铺里的员工就更不用多说了，基本都90后，当然也不太好管。

二，学到很多东西，不过，看你想来学什么，想当养尊处优的大白领，这里不合适。一些基础的数据分析，销售管理方面的，都是通过交流或者观察学来的，全是书本里看不到的东西，要知道这不是学校，别指望谁还天天捧一堆书追着让你看。

三，关于薪水，不同地方不同标准，哈尔滨实习生1000，毕业后转正，直营是2000+提成。别的部门不知道，无意中看到某加盟管理部的专员工资是3000+，她来了不到一年，跳槽来的。在哈尔滨，对于应届毕业生来说，很不错的了。

四，关于发展，在服装行业，起码休闲服饰，美邦现在就是龙头企业，未来我不废话。

没什么要说的了，我不是来说服谁的，就是看着前面的帖子抨击美邦，憋得慌……

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>

