

应届生2018校园招聘 求职大礼包

尼尔森篇

应届生论坛尼尔森版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-544-1.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 尼尔森公司简介.....	4
1.1 尼尔森公司概况.....	4
1.2 尼尔森的领导团队.....	4
1.3 尼尔森发展历程.....	6
第二章 尼尔森笔试资料.....	7
2.1 尼尔森 HK 电面后笔试题型.....	7
2.2 尼尔森 ot 附原题附图.....	8
2.3 尼尔森 ot 附原题附图.....	13
2.4 新鲜的网测回忆.....	14
2.5 刚做完网测.....	14
2.6 刚做完菁客测试...发现一个网址有大量文字逻辑数学原题.....	14
2.7 2015 校招箐客网测原题.....	17
2.8 GZ2013.8.7 CR 笔试 numerical 部分.....	20
2.9 尼尔森 2012 1208 笔经 C 卷.....	20
2.10 12.16 上海 B 卷.....	21
2.11 新鲜的~! 2012 年 12 月 16 日 尼尔森笔试（上海）B 卷真题.....	22
2.12 2011.11.24 广州尼尔森笔经+全面复习资料.....	22
2.13 BJ 12.8 笔经.....	23
2.14 12 月 16 号财大尼尔森笔经.....	24
2.15 2012.12.04 南京 笔经 分享.....	24
2.16 回忆版 11.24 北京尼尔森笔试题目及建议答案.....	25
2.17 GZ 笔试题目回忆及分析，攒人品啦.....	25
2.18 2011 年 11 月 24 日笔试 E 卷回忆~.....	26
2.19 尼尔森北京笔试+答案.....	27
第三章 尼尔森面试资料.....	29
3.1 尼尔森中国数据分析师面经.....	29
3.2 尼尔森中国实习生群面.....	29
3.3 MSP 运作部实习生面试经验(广州).....	30
3.4 尼尔森（nielsen）- 媒体部门面经.....	30
3.5 尼尔森面试有感.....	30
3.6 2015-2016 秋招面试全经验.....	31
3.7 2016 北京尼尔森一面前.....	33
3.8 Nielsen 上海 三面全面经（回馈应届生咯）.....	33
3.9 12.16 尼尔森广州一面.....	35
3.10 尼尔森一面、二面面试经验.....	35
3.11 2016 年广州一面+二面面经.....	36
3.12 2015.1210 广州办公室一面面经.....	37
3.13 2015 尼尔森【一面经验】.....	37
3.14 广州尼尔森实习生面试（文科生）.....	38
3.15 2015 GIP 法国留学生 面经（未完待续）.....	39
3.16 1.20 SH 二面.....	40
3.17 2015-1 北京二面.....	40

3.18 2015/01/05-2015/01/06 青岛一面二面面经	41
3.19 2014.12.23 尼尔森一面 新鲜面经~	42
3.20 12.18 上海 一面 隔夜的面经。。	42
3.21 GZ. 12.17 .GIP 一面	43
3.22 12/11 SH 一面	43
3.23 2014/12/12 北京一面	44
3.24 2014.12.12 尼尔森上海一面~	44
3.25 青岛面试结束~(带面经【伪】)	45
3.26 拒信之后的尼尔森上海一面二面面经	46
3.27 2014.01.13 上海第一组二面 Case Study	47
3.28 攒人品, 1月13日一面面经, 坐标: 南京	48
3.29 2014.01.13 南京一面面经	48
3.30 1月10日终面归来	49
3.31 广州一面 1-9	49
3.32 【北京】1月9日一面	49
3.33 14年1月8日 北京面经	50
3.34 2014.01.08 上海 一面后的感想	50
3.35 14年1月7日 sh 面经	57
第四章 尼尔森综合求职经验	57
4.1 尼尔森中国数据分析师笔试面试流程	57
4.2 快销实习生面试笔试分享	58
4.3 数据分析师笔试面试经验	58
4.4 尼尔森(nielsen) - 数据分析实习生笔试面试经历	59
4.5 笔试+面试共面试1轮	59
4.6 从面试到拿到 offer, 送给同是喜欢尼尔森的你	59
4.7 三年——与 Nielsen 的不解之缘	61
4.8 尼尔森 2014 网申到终面面经分享~	62
4.9 Nielsen 上海 2013 春季招聘全程笔经面经	63
4.10 尼尔森北京 2013, 收到 offer~	64
4.11 我所了解的尼尔森	65
4.12 Nielsen 经验分享	67
附录: 更多求职精华资料推荐	68

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 尼尔森公司简介

1.1 尼尔森公司概况

尼尔森公司官网：

<http://cn.nielsen.com/site/index.shtml>

尼尔森是全全球领先的市场研究公司,AC 尼尔森公司在 100 多个国家中提供全方位的市场研究服务, 提供具有战略意义的市场剖析, 让客户能够全面了解本企业产品和整个市场, 提高销售, 发掘并占领新市场, 营造竞争优势, 作出重要的决策.

尼尔森的业务

尼尔森将根据客户的具体需求来定制调查方案。对于一般性的调查需求, 尼尔森拥有一套在全球范围内得到认可的专有调查产品和方法, 为客户提供最有力的可比性标准化数据。

其他调查要求则是千变万化的, 取决于某一具体组织的地位和战略目标。在这种情况下, 特定的调查也许是必不可少的, 从而解决某一个或一系列的具体市场事务。两者的相互结合常常是必要的。

尼尔森所进行的全部调查都是以团队形式进行, 构成这个团队的调查及客户服务专业人员, 不仅熟知这个行业和相关业务, 同时具备相应的调查技能。提供市场数据仅仅是一个方面, 另一方面, 通过把数据转换为具有可操作性的市场和经营策略, 尼尔森长期致力于客户业务的增值。

尼尔森的主要客户是快速消费品行业的制造商和零售商。此外, 我们还在全球市场上服务于来自汽车、金融服务、电讯和众多其他消费型行业的客户。

尼尔森的覆盖范围

尼尔森的覆盖范围遍布世界上的一百多个国家。尼尔森总部位于美国纽约, 并在伊利诺伊州的商堡 (Schaumburg)、比利时的瓦韦尔 (Wavre)、中国香港、澳大利亚的悉尼、阿根廷的布宜诺斯艾利斯以及塞浦路斯的尼科西亚建立了区域业务中心。

1.2 尼尔森的领导团队



马祺 Mitch Barns

尼尔森公司大中华区总裁

马祺先生全面领导和负责尼尔森在大中华区的所有业务, 包括媒介、在线、移动服务以及消费者研究业务 (如零售, 专项研究, 消费者样本框, 分析咨询和 BASES)。马祺直接向尼尔森公司全球董事会主席、首席执行官 David Calhoun 汇报。

在担任大中华区总裁之前, 马祺是尼尔森 Homescan, Spectra 和 Loyalty practices 的全球总裁。他还担任过尼尔森

BASES 和分析咨询的全球总裁。马祺先生 1997 年加入尼尔森公司。此前，他曾任职于宝洁公司，负责市场研究和品牌管理。



柯瑞斯 Chris Morley

尼尔森公司中国区董事长

柯瑞斯于 2008 年 1 月被任命为尼尔森大中华区董事长，统帅中国地区的专项研究和零售业务。柯瑞斯从 2004 年 12 月起担任越南 AC 尼尔森董事长。如今，柯瑞斯将他的丰富经验带到了中国，包括在越南 AC 尼尔森，澳大利亚 AC 尼尔森以及此前在英国市场研究领域长达 8 年的宝贵历练。



Umang Pabaru

尼尔森公司大中华区消费者研究董事长

Umang Pabaru 负责大中华区的消费者研究，常驻香港。

Umang Pabaru 在国际市场研究领域拥有十五年的丰富经验，被公认为亚洲首屈一指的市场研究专家。Mr. Pabaru 的研究领域涉及快速消费品、药品保健品等多个行业，见解独到深刻，精于区域性客户管理，具有丰富的跨市场、跨行业经验。在此之前，Mr. Pabaru 在 TNS 香港和尼尔森印度工作。



马正德 Jed Meyer

尼尔森大中华区媒介研究服务董事长

马正德负责尼尔森媒介研究业务在大中华区的整体产品和服务的策略、发展和整合。

马正德于 1992 年加入尼尔森团队，在他 16 年尼尔森工作生涯中，在许多岗位上发挥了才能，包括了管理美国本土电视媒体研究客户团队，负责当地有线电视，以及领导尼尔森在线研究开发 SiteCensus 监测平台。从 2007 年 2 月 Jed 担任尼尔森美国 DigitalPlus 的高级副总裁。在职期间，他领导尼尔森团队开发了通过综合电子机顶盒信息及其他数据相结合，以达到将电子机顶盒数据标准化的应用。



李光明 Kenneth Lee

尼尔森公司中国区消费者研究执行总监

李光明于 2005 年 6 月被任命为尼尔森中国区专项研究执行总监。

李光明先生在零售和快速消费品行业的研究方面拥有长达 13 年的从业经验，其中 9 年在中国服务。长期以来，他协助各大跨国制造企业制订市场战略，寻找发展契机，比如合理分配销售资源、开发投资空间以及新品上市等。李光明毕业于美国亚里桑那州立大学，获得金融学学士学位。



樂是德 Oliver Rust

尼尔森公司中国区执行总监

樂是德先生在亚太区和欧洲有着十年的市场研究经验。他精通专项研究、消费者样本框、零售服务等各项业务，具有卓越的为客户服务能力，擅长处理不同行业的各种客户，有政府、电信等。樂是德的专长在于快速消费品行业研究。

樂是德在尼尔森大中华区担任了 5 年的区域客户服务总监，而后在台湾尼尔森担任零售服务部执行总监。在此之前，樂是德先生在欧洲 Taylor Nelson Sofres 担任过各种客户服务职位。

樂是德毕业于英国肯特大学，获得文学学士学位，主修人文地理。



庾良建 Hans Yu

尼尔森公司中国区在线研究执行总监

庾良建先生于 1999 加入尼尔森 NetRatings，担任太平洋区首席统计师及分析师，曾经率队测评悉尼奥运会网上播放，开创了互联测评的新里程。2001 年至今，庾良建先生致力于向中国市场引进国际领先的网络研究与测评服务。在网络视频、手机媒体、电子杂志、游戏内嵌广告和搜索引擎营销方面，具有极其丰富的开发和测评经验。庾良建拥有怀卡托大学管理学（市场研究）硕士学位和医学学士学位。



陈丽洁 Rita Chan

尼尔森公司中国区媒介研究销售和客户服务执行总监

陈丽洁女士在尼尔森公司服务超过 25 年，主要负责中国的广告信息、受众和新媒体测评业务。2006 年，她被《广告导报》杂志评选为最具影响力 50 位广告女性之一。

1.3 尼尔森发展历程

1923 年，现代市场研究行业的奠基人之一，阿瑟·查尔斯·尼尔森先生在美国创建了 AC 尼尔森公司。在众多以顾客为核心的市场营销和媒介研究领域的创新中，尼尔森先生发明的零售测量技术，以独特的手段，第一次为客户了解其经营业绩以及市场营销活动对收入和利润的影响，提供了可靠而公正的信息。AC 尼尔森提供的信息，

使得市场份额这一概念具有了更为现实的意义，并使之成为企业绩效的一个重要量度。此外，尼尔森先生还是当今电视观众调查及其他媒介研究服务的全球巨人——AC 尼尔森媒介研究公司的创建者。

AC 尼尔森的业务于 1939 年第一次涉足英国，第二次世界大战之后，AC 尼尔森的业务如雨后春笋般地迅速扩展到西欧、澳大利亚以及日本。1994 年，AC 尼尔森通过收购调查研究集团（Survey Research Group）步入亚太市场，又在 20 世纪 90 年代末通过收购 AMER World Research 打入中东及非洲市场。

2001 年，AC 尼尔森成为 VNU 集团的一部分，VNU 集团是当今市场资讯、媒介调查及媒介资讯以及商业媒介行业无可争议的全球领导者。

2003 年，为满足客户不断增长的需求，并为企业加速增长提供一个更强有力的发展平台，VNU 宣布了一项新的重组方案，对其最大的业务部门——VNU 市场资讯（MI）实行结构重建。按照新的公司构架，VNU 将创建 VNU 顾问服务公司（包含其姊妹公司 BASES、Spectra、Claritas 和 HCI），专门负责利用所有由 MI 和其他 VNU 业务部门提供的信息及第三方业务，共同致力于开发新的综合性服务，并以新的方式为我们的客户提供服务。

2005 年，VNU 尝试与 IMS Health 合并以拓展医药保健行业。尽管合并最终被终止，但双方还是达成协议共同发展。

2006 年，VNU 被六家私有公司并购并进一步成为私有公司。

2007 年，VNU 更名为尼尔森公司。这一重大举措重在强调它最为人知的品牌名称，表明了创建结合性、统一的全球公司的决心。

如果你想了解更多尼尔森的概况，你可以访问尼尔森官方网站：

<http://cn.nielsen.com/site/index.shtml>

第二章 尼尔森笔试资料

2.1 尼尔森 HK 电面后笔试题型

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 1 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2029141-1-1.html>

主要是逻辑题 全英文

第一部分是语言逻辑 会让你选下列不属于同一类的是什么 或者 a 对于 b 相当于 c 对于什么 跪在单词量上了 有些题简直一个单词都不认识

第二部分是数字推理 简单没啥问题

第三部分是图形推理 基本上也没什么问题

但是三部分时间都很紧 要快点 我除了单词不认识以外 第三部分时间也略来不及

另外电面内容在另一个贴里回过了 基本上就是自我介绍 对尼尔森的了解 对市场研究的了解 认为分析师需要具备什么特质 基本上应该不会因为电面挂掉吧 因为我面的时候完全听不清 hr 在讲什么 一直不停地让她重复 我

觉得 hr 姐姐心里简直是崩溃的



攒人品攒人品

2.2 尼尔森 ot 附原题附图

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2012678-1-1.html>

楼主找工作这一路都要绝望了，海龟小硕，学校不错，可不知道为啥简历总是过不了。。简直是一度怀疑自己的能力与学校的名次。

还好尼尔森这么仁慈没筛选就给的 ot 了。虽然我觉得结果还是没戏 TT。第一次发笔经。。。希望能助大家一臂之力

先发三个好人贴，基本上看这三个也就够了，而且相信大家也都能轻易看到这三个帖子。。

<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1891615-1-1.html>

<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1890554-1-1.html>

<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1905990-1-1.html>

我照了几张 但是只能允许发十张，而且注意我选的答案不是正确答案!!! 大家还是要自己做。。题目本身不难所以我觉得大家做完上边的就够了。逻辑图的题没发上来 总之整体思路就是前两个图相重合来找出第三个图的规律 大家做做就知道了! 祝好运! ps...其实我觉的我这个帖子没什么卵用 本来不想发。。后来我点保存的时候谁知道自动发出了 TT 我也不知道要咋删，如果管理员在就删掉吧哈~~~

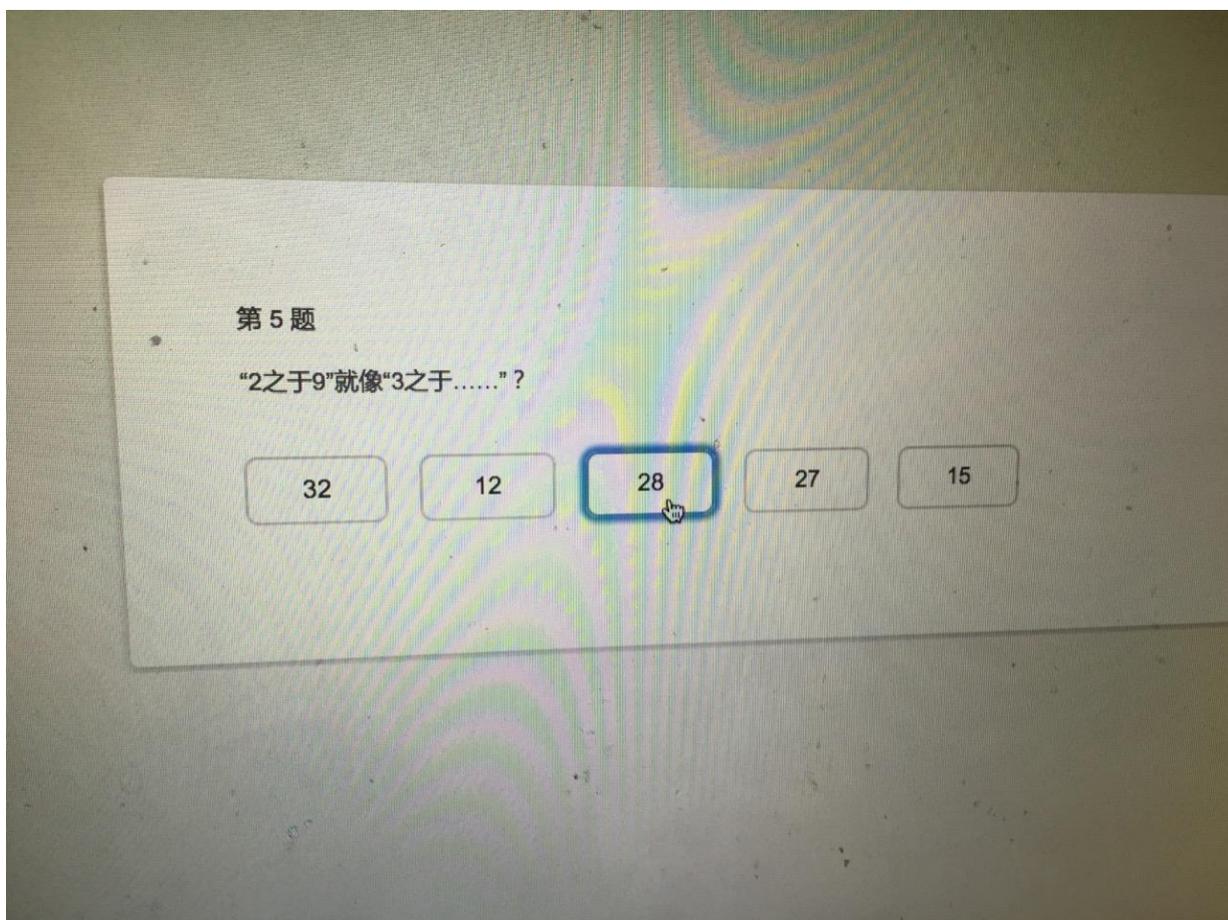
[IMG_6075.JPG](#) (25.72 KB, 下载次数: 9)



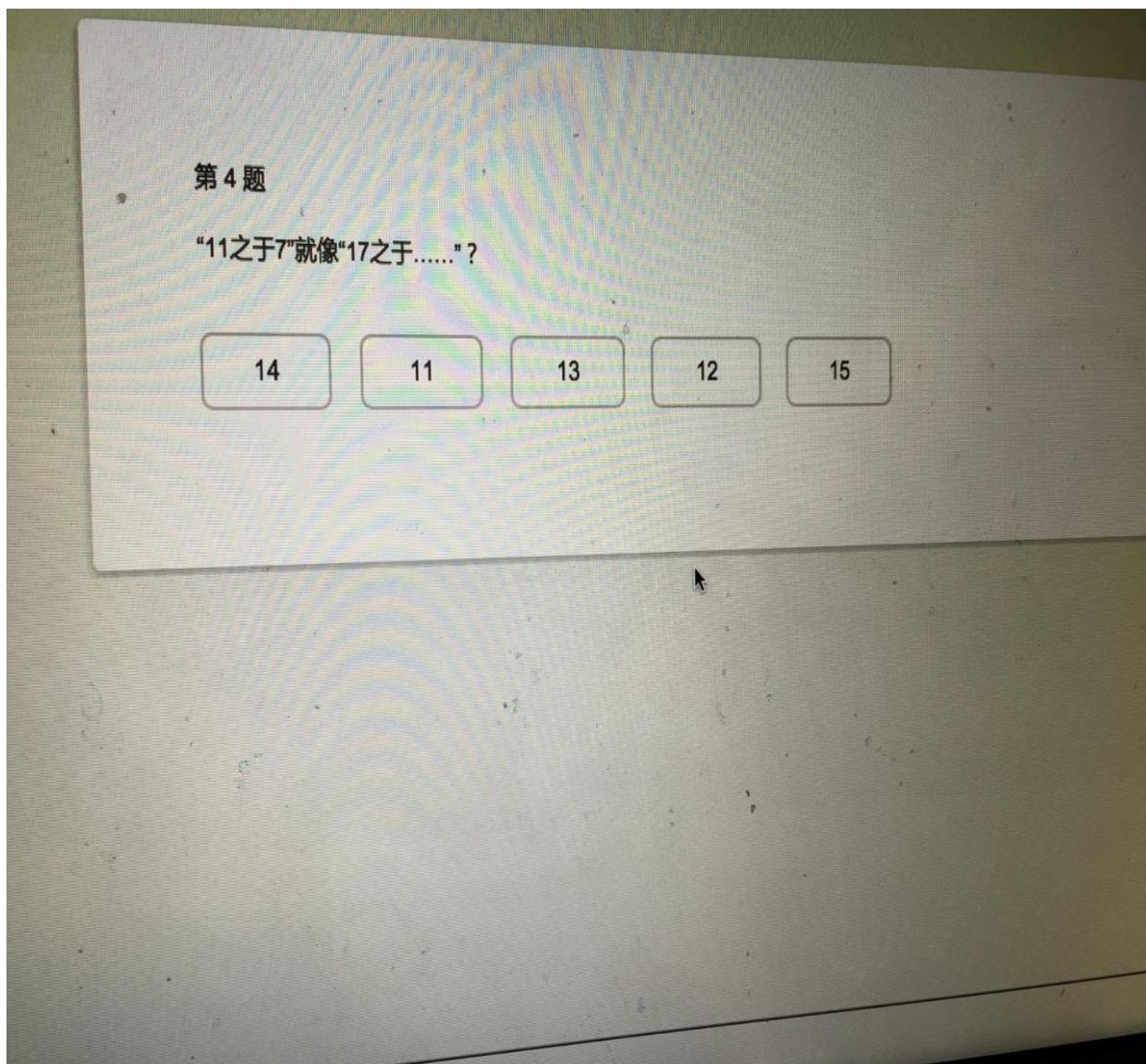
[IMG_6074.JPG](#) (25.41 KB, 下载次数: 1)



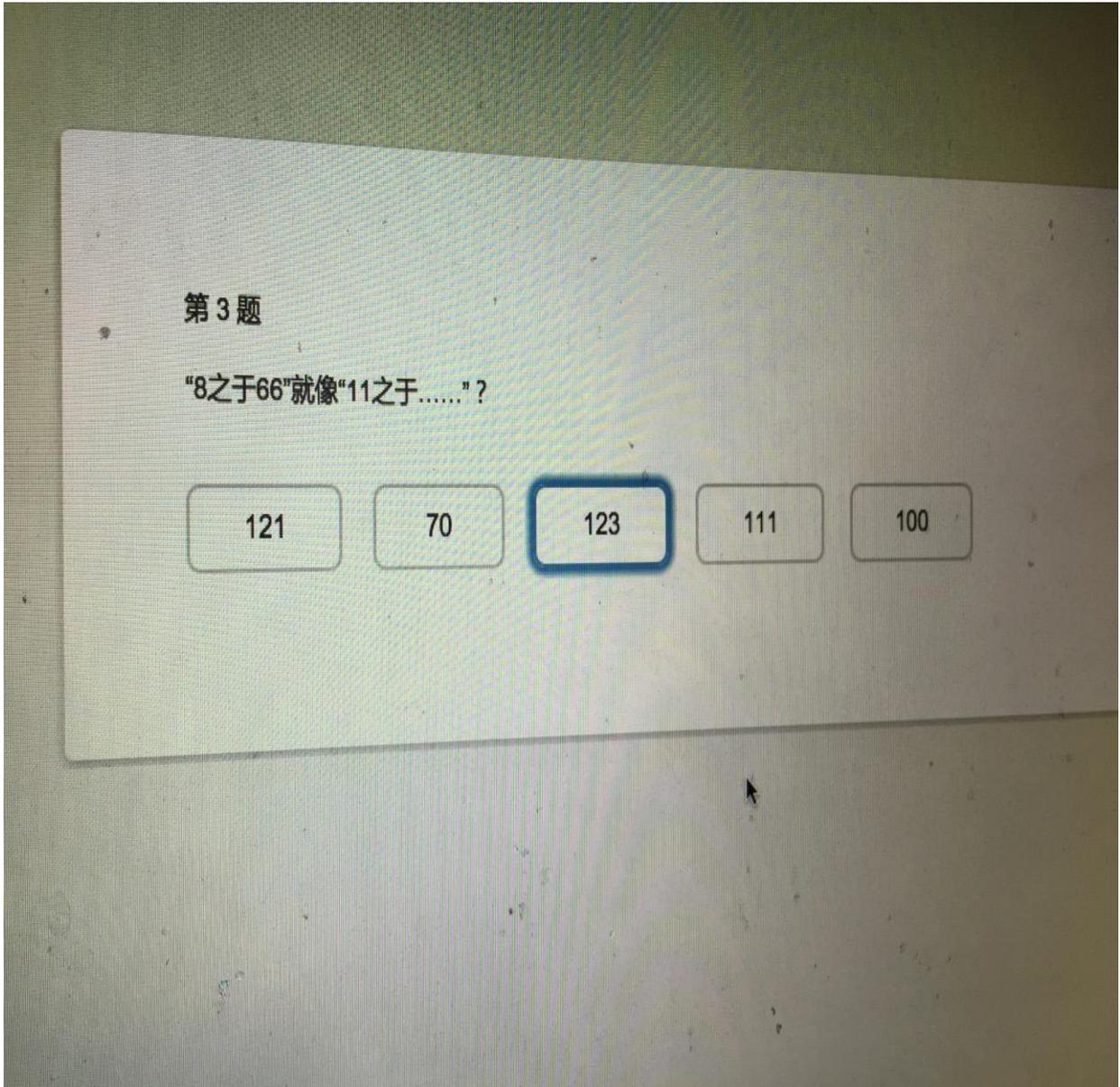
[IMG_6073.JPG](#) (333.99 KB, 下载次数: 1)



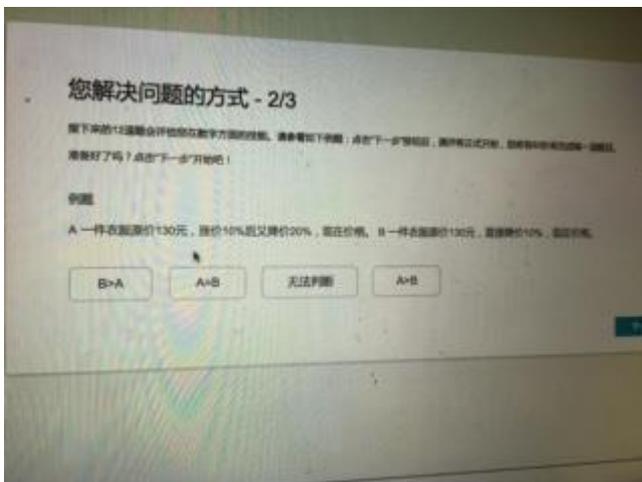
[IMG_6072.JPG](#) (358.52 KB, 下载次数: 1)



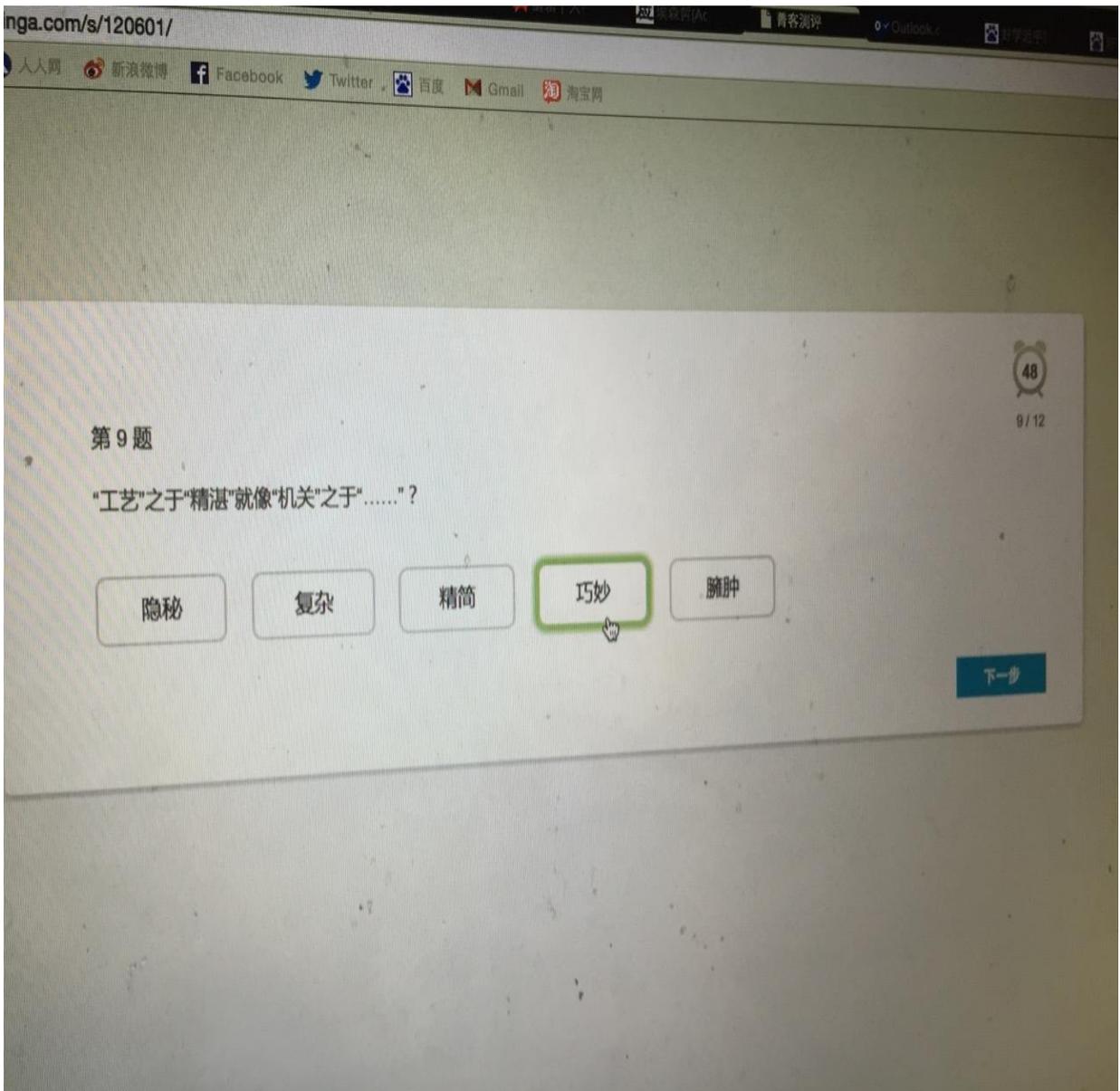
[IMG 6071. JPG](#) (364.58 KB, 下载次数: 1)



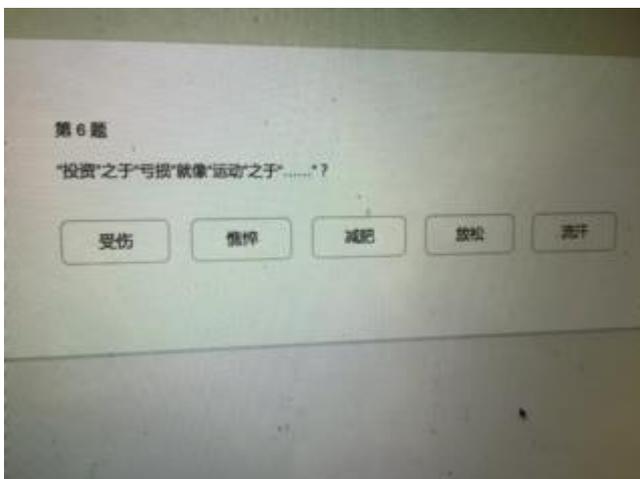
[IMG_6068.JPG](#) (28.41 KB, 下载次数: 9)



[IMG_6066.JPG](#) (233.53 KB, 下载次数: 2)



[IMG_6064.JPG](#) (21.69 KB, 下载次数: 1)



[IMG_6061.JPG](#) (293.11 KB, 下载次数: 1)



2.3 尼尔森 ot 附原题附图

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1996422-1-1.html>

Dear 各位看官，

今天其实是在我实习的时候干完活领导不在的时候无意中看到了让尼尔森躺在我收藏夹里，于是我默默的点开看了看，嗯 最后一天了，那我申请下吧反正领导都不在。

接下来就是各种常规流程，重点来了，当我交了简历的时候，箐客说，嗯让我们来了解了解你吧。当时我以为就是网站的 feedback 不是很重要就开始答了!!!

药不能停好嘛，性格测试过去了就过去了 紧接着就是数学文字测试什么鬼！我一点准备都没有！连计算器都是紧急情况下掏出来的！3道题算完才发现到时间了！妈个鸡.....为我的无脑点个赞。

结果，结果我的性格测试出来变成了 我比较注重规矩爱学习的人，潜力也变成了不是很热爱团队合作，适合做零售和销售.....作为 social queen 怎么能忍不热爱团队合作！经济计量学科班出身从大一学到研究生毕业一直都有学坑爹的计量学！伦家很适合这行业哒！

现在小伙伴们跪求各位 update 下情况，我这样会不会申请太晚了，性格测试会不会挂掉啊啊啊啊。求指导 悲催的大暖上

2.4 新鲜的网测回忆

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1909170-1-1.html>

能想起来的不太多。

2,3,4,6, 6, ? , 8,12,10

草木皆兵之于“”，相当于“”之于愤怒（惊恐 杯弓蛇影；如沐春风 温暖）

甲错了总题目的 $\frac{1}{4}$ ，乙错了 5 道，甲乙都做错的题占总题目的 $\frac{1}{6}$ ，A：甲做对的题目，B：乙做对的题目。问 A 和 B 的大小关系。

另外，图形逻辑推理题中，好几道的规律都是“相同位置的图形抵消”或者“仅保留相同位置的图形”，大家可以注意一下。

2.5 刚做完网测

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1905990-1-1.html>

网申完直接有类似于性格测试的题目，有几页，包括人生观，价值观，工作等，问同意不同意。之后是一个三个部分的前第一部分语言文字题，第二部分数学题，第三部分逻辑题，每部分各 12 题，每题一分钟。完成后给个测试报告。。测试中不全，大家当随意看看了解下。。



[尼尔森.pdf](#)

2.6 刚做完菁客测试...发现一个网址有大量文字逻辑数学原题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1891615-1-1.html>

如题，第一次发帖，不知道网址能不能发。。。菁客性格测试太坑~
下附连接~~和和部分题~~

http://www.i-select.asia/test_load.aspx?pidl=67113,67121,67125,67128,&customer=&folder=standard&battery_id=142&test_email=&test_name=&c_id=46811&s_id=477

言语推理

问题:

“航行”之于“轮船”就像“飞行”之于“.....”?

请选择答案:

驾驭 鸟儿 飞机 标枪 浮标

言语推理

问题:

以下选项中哪一个与所有其他选项都不相同?

请选择答案:

内部控制器 中央处理器 显卡 优盘 内部存储器

下一题

言语推理

问题:

“捕鱼”之于“鱼网”就像“运输”之于“.....”?

请选择答案:

驾驶 车站 运动 车辆 司机

上一题下一题

言语推理

问题:

“围棋”之于“象棋”就像“散打”之于“.....”?

请选择答案:

武术 体育 拳击 摔打 运动

上一题下一题

言语推理

问题:

“猎豹”之于“速度”就像“大象”之于“.....”?

请选择答案:

胆小 迟钝 力量 凶残 温顺

上一题下一题

言语推理

问题:

“数学”之于“.....”就像“.....”之于“能源”?

请选择答案:

语文 汽油 学科 风能 科学 能量 化学 电能 物理 能力

上一题下一题

言语推理

问题:

以下选项中哪一个与所有其他选项都不相同?

请选择答案:

紫红 砖红 洋红 嫣红 粉红

上一题下一题

言语推理

问题:

以下选项中哪一个与所有其他选项都不相同?

请选择答案:

绿树成荫 昙花一现 树大招风 拔苗助长 一叶障目

上一题下一题

言语推理

问题:

“草木皆兵”之于“.....”就像“.....”之于“愤怒”?

请选择答案:

犹豫不决

多疑 惊慌

杯弓蛇影 如沐春风

温暖 兴奋

叶公好龙 怒发冲冠

惊恐

上一题下一题

言语推理

问题:

“尺子”之于“.....”就像“.....”之于“书法”?

请选择答案:

矩形 草书 绘图 毛笔 铅笔 毛笔 文具 砚台 数学 绘画

上一题下一题

言语推理

问题:

以下选项中哪一个与所有其他选项都不相同?

请选择答案:

招聘 雇用 解雇 留任 辞职

上一题下一题

言语推理

问题:

“夕阳”之于“.....”就像“.....”之于“奇观”?

请选择答案:

大海 火山 灿烂 壮丽 晚霞 彩虹 美景 雾凇 黄昏 宏伟

上一题下一题

言语推理

问题:

“恸哭”之于“.....”就像“.....”之于“莞尔”?

请选择答案:

号啕 讥笑 咆哮 欢呼 抽泣 捧腹 惆怅 欣喜 悲伤 窃喜

上一题下一题

言语推理

问题:

“照相机”之于“.....”就像“.....”之于“声音”?

2.7 2015 校招客网测原题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1890554-1-1.html>

翻到了原题，再结合我记得的，大家来看看~~~~

提醒还没网测的同学，做了性格测试后紧接着语言测试和逻辑推理。每题 1 分钟时间，只要不点下一题，不会自动跳走~~~~

问题 1:

以下选项中哪一个与所有其他选项都不相同?

请选择答案:

招聘 雇用 解雇 留任 辞职

问题 2:

以下选项中哪一个与所有其他选项都不相同?

请选择答案:

果断 武断 狡猾 夸耀 还有个忘记了

问题 3:

“喜爱”之于“崇拜”就像“表扬”之于“.....”?

请选择答案:

夸奖 歌颂 欣赏 赞许 奖赏

问题 4:

“鸡蛋”之于“鸵鸟”就像“猫仔”之于?
 大猫 虎仔 鲸鱼 老虎 我又忘记了

问题 5:

“战争”之于“争执”就像“法律”之于“……”?
 请选择答案:

惩罚 公正 冲突 规定 争吵

问题 6:

“懦弱”之于“随和”就像“孱弱”之于?
 苗条 娇小 健康 强壮 忘记。。难道我只能记住 4 个选项吗!

问题 7:

“8 之于 66”就像“11 之于……”?
 请选择答案:

70 123 100 121 111

问题 8:

甲乙两地中间相隔宽 5 公里的大河，有一轮渡航线可以通行，已知从甲到乙为顺水，船速为 2 公里/小时。从乙到甲，船速为 3 公里/小时，水流速度为 0.5 公里/小时。

A 是从甲到乙的时间

B 是从乙到甲的时间

请选择答案:

A>B B>A A=B 无法判断

问题 9:

“1 毫升”之于“1 升”就像“1 克”之于……”?
 请选择答案:

1 吨 100 两 1 斤 100 克 1 公斤

问题 10:

A 甲 3 天完成某项工作的 2/5，完成此项工作所需天数。

B 乙 4 天完成某项工作的 4/7，完成此项工作所需天数。

请选择答案:

A>B B>A A=B 无法判断

问题 11:

“2 之于 9”就像“3 之于……”?

请选择答案:

28 32 15 12 27

问题 12:

某投资者所持的股票上涨了 10%，净赢利 1 万元，那么该投资者当初购买此股票的资金是多少万元？

请选择答案：

50 9 100 10 11

问题 13:

1.02 之于 3 就像 1.7 之于？

5 6.68 4.68 5.01 6

问题 14:

以下选项中哪一个与所有其它选项最不相同？

3.27

1.56

3.54

2.13

1.06

我的答案是

留任

果断

赞许

老虎

规定

娇小

123

A=B

1 公斤

A>B

28

10

5? ? 不懂

2.13? ?

欢迎更正!!!! 期待更多题喔!!!!

2.8 GZ2013.8.7 CR 笔试 numerical 部分

实习中碰巧看到了 N 家 CR 的金融组招实习生，投了简历，可能是由于暑假过半了，投递人数较少，有幸通过了简历关。。。谦虚一点而已哈哈哈哈哈

特意请了半天假去笔试，40 分钟，只考 numerical 部分。

也是一样，7 题，英文。

第一题就是浓度问题，关于橙汁的，原浓度是 6%，现在要调成 4.2%的，300ml，好像用了 120ml 的原汁，balabala，原谅我忘记了。

第二题这个真心忘记了，可能太简单了~

第三题就是概率问题啦，有 3 个红球，5 个蓝球，2 个黄球，A 先抽，B 后抽，问 A 抽到红球的同时 B 抽到蓝球的概率。。数据具体的忘记了~

第四题是工厂生产零件设备问题，一个工人一天可以生产 15 个**或者 20 个@@，一共有 90 个工人，问多少个工人生产@@时可以使一天**和@@的产量一样。

第五题常规的 market share 问题。一共的销量给出，给出了 A 的销量和单价，B 的销量和单价，总销量的平均单价，然后两个问题，1.B 基于价格的 market share 2.B 的销量和单价发生变化后，B 的新的 market share。

第六题要完成一项工程，在一周后每周增加两名工人，然后工人的效率给出，三周后的产量给出，求最开始工人的数量。

第七题一个地区有 10000 居民，有三份报纸 A,B,C，给出了看 A 的占比，看 A 和 B 的占比，看 ABC 的占比，看 B 的占比，看 B 和 C 的占比，看 C 的占比。两个问题，一是只看一种报纸的有多少人，二是至少看两种报纸的有多少人。

其实 N 家的题变来变去都没有什么大变，如果看懂了英文，问题应该不大，一次纯粹的打酱油看题型经历，share 给大家

2.9 尼尔森 2012 1208 笔经 C 卷

哎数学题都记不清楚了只记得几道了

果断海笔 自备笔计算器时间稍微抓紧点不是很紧，但是要考虑到周全的话也不是很宽松

1、某人一枪击中的概率是 0.2(原文是五枪中一枪)，然后连击十强只中一枪的概率是多少？

2、公司做调查其中：

坐公交车的人概率是 1/4

坐地铁的人概率是 3/4

既坐公交又坐地铁的概率是 1/2

问既不做公交又不做地铁的人是多少

3、某学生借贷款利率是 4.25%（有个 c 词儿没看懂应该是说算不算复利吧），学校付一半利息，学生六年后能还 50000 问最多借多少。

4、某人抽屉里面 12 只蓝色袜子，18 只红色袜子，黑灯瞎火的摸，最少怎么摸才能肯定保证以下条件满足（这个问题我纠结好久才觉得是这个意思）

a 摸到一对

b 摸到一对蓝的

c 摸到一对红的

d 摸到一对各一的颜色

分析题是上海尼尔森员工一个月要消耗多少袋咖啡豆，自己猜。这个问题吧个人猜测就是员工每人要多少袋以及有多少人

写作是一封邮件来询问 paris ladies inc. 化妆品公司问你他们的媒体策略变更。说是一家高端的法国企业才来中国一年，花了好多钱做电视广告现在要做线上广告

- 1.有什么风险
- 2.对品牌形象有什么影响
- 3.有什么 in-store 活动
- 4.有什么 distribution 的建议

这个问题吧，我之前看到有人说可以用什么营销学的五力模型，个人觉得不靠谱，又要用英文表示五力模型的内在含义又要讲五方面的风险影响，显然时间和空间都会受到极大挑战。。。只能说这个东西作为思路的参考，后面的也基本只能写些面上的东西，就看你在短时间内能不能想到一两个要点了。

2.10 12.16 上海 B 卷

有些数字记得不清楚了，以字母表示。攒 rp~

一、算术

1. 8 个人中有至少 4 个人在同一个月出生的概率？（每个月出生的概率相同）
2. 有三种报纸 A、B、C，总人数 1000，已知：读 A 的人占比，读 B 的人占比，读 C 的人占比，读 A 和 B 的人占比，读 B 和 C 的人占比，读 A 和 C 的人占比，读 A、B、C 的人占比
求：（1）只读一种报纸的人占比
（2）读至少两种报纸的人占比
3. 已知市场上某种产品的总销量和平均价格，其中，又知道品牌 A 的销量和价格，品牌 B 的销量和价格
求：（1）品牌 B 的市场份额
（2）品牌 B 的价格上涨了 50%，销量下跌了 40%，其他品牌的销量和价格不变，求品牌 B 的市场份额
4. 有一群学生和几个帐篷，如果每个帐篷住 5 人，有 3 人没地方住，如果每个帐篷住 6 人，有 1 个帐篷只住 1 人，求学生总数。
5. 工厂从第一周周末开始，每周末加 2 名工人，每名工人每天（每周？记不清了）能制作 X 件产品，工厂在第三周周末共制作了 Y 件产品，求原始的工人数量。
6. 已知学生贷款利率 X（单利），学校替学生支付一半的利息，6 年后学生只能还 50000，求学生现在应贷款多少。
7. 有 X 只蓝袜子，Y 只红袜子，求在没有开灯的情况下，一人必须拿几次才能确保：
 - （1）有一双袜子
 - （2）有一双蓝袜子
 - （3）有一双红袜子
 - （4）有一双蓝袜子和一双红袜子

二、案例

某公司准备从十月份开始每晚 8 点在 CCTV 上投放广告，求上海每天看这个广告的人数。

我的思路：上海市人口总数*晚 8 点看电视的人数占比*看电视的人中看 CCTV 的人数占比
感觉答题的地方也就几行，不可能做太复杂的假设。

三、商务写作

某公司想为他们畅销的一种洗发水换新的包装，并且加价 20%，同时拓展渠道，开辟在屈臣氏这样商店的销售途径。

问 1 风险

- 2 定价策略和渠道策略对产品销售有什么影响
- 3 还有什么其他的 distribution 的建议
- 4 有什么 in store display 的建议

2.11 新鲜的~! 2012 年 12 月 16 日 尼尔森笔试（上海）B 卷真题

今天下午三点在上海财大开始的笔试，果然是海笔啊，人好多，而且后来我们的教室位子坐不下了，还有人直接就坐在我旁边了。。。可能是想要换时间考试的同学吧~! 废话不多说，趁着还有点记忆把题目回忆一下！时间一个小时，都是英文的，三部分，数学，案例分析和写作。

partI numerical test

1. 8 个人里面至少有四个人出生在同一个月份的概率？
2. 一个小镇有 1000 人，3 种报纸订阅情况如下？具体我忘记了，反正应该是关于容斥的问题，比较简单。
3. 4.5 好像都忘记了，有个口香糖市场占有率的，具体数字没记住，大概不难吧
6. 班级出游，5 个人一个帐篷 3 个人没地方睡觉，6 个人一个帐篷，有一个人一个人一个帐篷，问多少人出游？
7. 抽屉里 10 双红袜子，16 双蓝袜子，问：至少拿出多少只袜子可以拿到一双红袜子？一双蓝袜子？一双同样颜色的袜子？一双不同颜色的袜子？

PartII 案例题

某公司准备晚上 8 点在 cctv 上播广告，问每天上海有多少人可以看到这个广告？

PartIII 上午写作

某公司对现有的产品“skinny hair”要换包装，而且要提升 20% 的价格，以往在大卖场卖的，现在要去丝芙兰或者屈臣氏卖了，问这样做会有什么影响么？存在什么样子的风险？对总体收益会有影响么？你对 in-store activities 有什么建议么？

其实题目不难，大家时间要把握好，我在计算题花费时间太多，导致后来写作没好好写完的，遗憾啊，不知道能不能通过笔试，喵呜~! ~\((\cong \nabla \cong)/\sim 攒 RP 啊

2.12 2011.11.24 广州尼尔森笔经+全面复习资料

多亏了之前的同学分享笔经，碰到不少题，今天也给大家分享下，希望对以后的同学有帮助。

全英文

第一部分 共 7 道计算题

LZ 只记得部分了~~~

1. 一人同时投掷一枚硬币和一个骰子，如果硬币是正面，可获得和骰子所掷数字相同的积分；如果硬币是反面，

可获得和骰子所掷数字双倍的积分。问积分小于 6 分的概率？

2. 一人以 1.2 美元买进了 200 个产品，开始以 3.5 美元售出了 150 个，打算以半价售出剩下的产品，问交付了利润的 10% 后，how much money he will own after selling all the products?

3. T 和 B 各自拥有一些硬币，如果 B 给 T 10 个，那么 T 所拥有的硬币将变成 B 的 5 倍；如果 T 给 B 10 个，则 T 和 B 所拥有的硬币数量将相等。问 T 原有多少硬币？

4. 一人在一黑暗的房间取抽屉中的袜子，抽屉里共有 8 只蓝袜子和 14 只红袜子，问至少去多少只袜子才能确保满足下列要求：

- A. 至少有一双颜色相同的袜子
- B. 至少有一双蓝袜子
- C. 至少有一双红袜子
- D. 至少有一双颜色不同的袜子

5. 1000 人中，有 $\frac{11}{20}$ 人喜欢 A，有 $\frac{9}{20}$ 人喜欢 B，既喜欢 A 又喜欢 B 的人占 $\frac{1}{2}$ ，问都不喜欢的比例？（个人觉得，这题有问题，不可能是 $\frac{1}{2}$ ，与 $\frac{9}{20}$ 矛盾，不过 LZ 还是悲催得忽略了它）

第二部分 案例分析题

估算上海一个月洗多少辆车？（这题非常感谢以前同学的分享，一模一样的）

第三部分 商业写作

回复邮件

原邮件内容：顾客写信来咨询，他们旗下的包装薯片食品准备进军中国市场，问在如下几个方面有什么建议？

1. 对消费者的 SEGMENT，在年龄，收入，性别等方面。
2. 对于 in-store 有何建议。
3. pricing strategy 有何建议。
4. 在哪些 stores 出售
5. 因为是国外品牌，需不需要改一个中国名字。

附件里是 LZ 考前整理的资料，绝对够用的，如果准备好这些，应对笔试应该没问题。祝各位好运哦！

2.13 BJ 12.8 笔经

今天上午酱油了一下 Nielsen 的笔试~来给大家分享一下，顺便攒点 RP

数学：比较简单，7 题，最后一题不确定。。。

案例：很简单啊很简单，就是 SH Office 1 个月消耗了多少袋 coffee beans

写作：一家化妆品公司转变了 media strategy，从 TV ads 变为 online advertising

你作为咨询顾问，要解答的问题/提供建议：

- 1、risks ?
- 2、strategy changes occur to brand image (个人觉得这句不通啊。。。)

3、in-store trade

4、distribution

给大家点良心建议：

1, 带上表。。。

2, 前面做快点, 要留尽量多时间给最后一题 (LZ 英语不赖, TOEFL 112, 时间刚好够。不过看你写的长短咯)

整体来说不难, 但是入围很难说。挺说他家都是找最好的~

2.14 12月16号财大尼尔森笔经

昨天参加了尼尔森的笔试, 这是我唯一一个让参加笔试的咨询公司, 还是觉得蛮新颖的。

其实笔试的题型和往年都差不多, 数字+分析+写作

数字: 1.8个人中至少4个人同一个月出生的概率是多少; 2.一群人去野游, 5个人一个帐篷就会有三个人没有帐篷住, 6个人一个帐篷就会使得有一个人单独住一个帐篷, 问有多少个人? ; 3.从第一个月末开始, 每个月增加2个工人, 每个工人生产20件产品, 直到第三个月底共生产了1740件产品, 问原来有多少工人? ; 4.一个学生以4.25%的利率向银行贷款, 政府补贴一半的利息, 如果6年后本息不超过50000, 则该学生最多贷多少钱? ; 5.经典的袜子题: 抹黑取10只红袜子, 18只蓝袜子, 至少摸几次才能确定满足: a 取出一双相同颜色的袜子; b 取出一双红袜子; c 取出一双蓝袜子; d 取出一双不同颜色的袜子。还有两个题 LZ 忘了。。。

分析: 一家公司要晚上8点在CCTV播放广告, 估计上海市有多少人可以看到此广告, 给出假设的数据然后计算

写作: 一家洗发水公司的客户想要重新推出一款原来就很叫座的产品, 此次他想通过改换包装、提升价格并且在care store里销售, 以提高他的产品形象, 成为高端产品, 问针对这个case有什么风险、渠道定价有什么建议等等。咨询公司的工作还是很有意思的, 希望能有进一步的通知吧, bless!

2.15 2012.12.04 南京 笔经 分享

我想说 题目不难 应届生里面有很多历年题目

关键是自己练习下 找下感觉 特别是案例分析、商业写作 (我就是没自己亲手练下, 实际考试时感觉不好, 悔不当初, 切记切记)

数学题目 记不太清了 大概意思:

1. 8个人同一年出生 每个月出生概率一样 求4个人同一个月出生的概率。

(其余都不记得了, 不好意思, 因为都和历年题差不多, 没什么印象了, 大家一定考前练下就OK)

案例分析

公司要生产一种卖给老年人的营养品, 定位50岁以上, 预估销量 (是不是和前几年一样)

商业写作

某公司要推出新的洗发水 (记不太清了), 价格和以前的一个高端产品不一样, 和现在大多数产品平均价格差不多。(哎, 怎么这样, 又和前几年一样)

a) risks?

b) price?

c) 市场策略是否需要改变

d) 采取些什么店内促销活动

计算题比较简单，用到了高中知识的皮毛，主要是考察英文写作能力，阅读能力及用市场营销的观点去分析问题，解决问题的能力。

所以可能市场营销的同学参加笔试会比较有优势。

以上就是我记得的一些考试内容。其他题目 有谁也在南京考的记得的话补上，希望对后来者有用，祝大家好运哦~~

（小生英语实在不咋地，如有错误求指正，工科学生伤不起）

2.16 回忆版 11.24 北京尼尔森笔试题目及建议答案

计算题：

- 1, 两种冰淇淋，调查 1000 人，喜欢 A 的 $\frac{9}{20}$ ，喜欢 B 的 $\frac{11}{20}$ 。喜欢 A 的有一半也喜欢 B。求都不喜欢的人。225 人。
- 2, 投硬币，同时掷色子。硬币正面则点数乘以 1，反面则乘以 2。求同时进行，结果小于 6 的概率。 $\frac{7}{12}$ 。
- 3, 16 个运动员参加淘汰赛。有个你喜欢的哥们儿拿到了冠军。假设除了总决赛票价是 80，其余场次都是 20。你观看了这哥们儿每场比赛。你一共花了多少钱？ \$140。
- 4, 用 1.2 的单价进了 200 件商品。3.5 价格卖了 150 件，其余打五折卖了。利润要交 10% 税收。问最后手上有多少钱？ \$575.25。
- 5, 一些学生野营。如果一个帐篷装 4 个人，有 5 个人没得住。如果一个帐篷装 6 个人，就有 1 个人可以独享一个帐篷。问有多少学生。 25。
- 6, 甲和乙各有一些硬币，乙给甲 10 个则甲是乙 5 倍，反过来给则两个人一样多了。问甲开始有多少硬币。 40。
- 7, 抽屉里有 8 只红袜子，14 只蓝袜子。问至少需要取多少次就可以确保：取到一双袜子；取到一双红颜色，取到一双蓝颜色；取到两种颜色各一双。 3 16 10 16。

案例题：估算上海的每月洗车量。扯淡就行了，思路比较清晰，然后假装假设几个参数，在那儿计算。我是分为常住人口和过境车。写不好的没关系，据说计算题不是全对的话，阅卷就不会看这儿了.....

商务写作：

有个公司生产零食薯片，想进入中国市场，找你咨询。目标人群、目标地、定价策略、仓储策略、是否需要改个中国风格的名字。

完了.....

2.17 GZ 笔试题目回忆及分析，攒人品啦

2011-11-24，广州下午两点到三点，三道大题自己安排时间，考察的知识点比较标准化，虽然不同卷子不同围绕的话题差不多，提供给以后的同学参考

一、7 道 numerical (英文)

其中两道我认为有难度，其他的简单解个方程就 OK 了

1. to draw five times from 52 cards, with replacement, what is the probability of having only 2 aces?
2. in a city, a product sells 100,000 units in total with average price of 0.5, brand A sells 40,000 with average price of 0.4, brand B sells 39,000 with average P of 0.5.

a)market share of B b)B decreases price by 20%, quantity raises by 30% then, what is the new share of B(giving all other parameters fixed)

第一题刚上来有点卡住，我觉得是 $10 \times \frac{4}{52} \times \frac{4}{52} \times \frac{48}{52} \times \frac{48}{52} \times \frac{48}{52}$

第二题我不清楚题目的所谓其他条件都不变，是指 100,000 单位和平均价格 0.5 不变，还是说其他品牌都不变，B 变化后要算一个新的总量和平均价格呢，犹豫

第一大题难度适中，需要注意不要占用过多时间，后面还有作文要写呢，另外复习的话可以考虑看看高中的排列组合例题，和一些基本的经济或市场概念

二、analytical problem (market-sizing case)

how many cups of coffee are consumed by employees in Shanghai every month?

答题纸只给了七八行的空，没有余地分析很复杂，建议去看一点 case book，写出估计的数字，列明整个问题的分析结构和推理过程

我的大致意思，上海 20,000,000 人口，除去小孩，老人，学生，unemployed，employees (age about 25-65) 大概占 50%，就是 10,000,000

这些 employees 分三类，一类从来不喜欢不消费咖啡，30%，一类 sometimes 买咖啡，50%，一类 regularly 买咖啡，20%。

平均一个月 sometimes 的买 5 杯，regularly 的买 15 杯，列出总的计算式子.....，结果

三、writing

David 写 email 来，说他们公司制造和营销 premium skin care products，现在单纯在 cosmetic stores 销售，想要 expand distribution channels，问

a)risk b)impact on brand equity c)what channels/stores you suggest d)in-store activities e)pricing(same or different prices)

建议就是看看 marketing 的一些基本知识概念，比如 marketing mix (product, promotion, price, place/distribution)，知道一些典型的 strategy，整个就一页 A4 的空，行距很大还要写信头信尾，所以只需要一些很基本的 points，不用具体分析

2.18 2011 年 11 月 24 日笔试 E 卷回忆~

numerical:

1 每次从 52 张扑克牌中抽出来一张，再放回去，问抽到两张 A 的概率是多大？

2 做调查，有 100 人参与。

(1) 喜欢巧克力的有 $\frac{9}{20}$

(2) 喜欢 v 的有 $\frac{11}{20}$

(3) 喜欢 v，given 喜欢巧克力的有 $\frac{1}{2}$

问，两者都不喜欢的有多少人

3 说一个人想借他各个的衣服。说他哥哥有 30% 的可能性不用这件衣服，有 70% 的可能性要用这件衣服。若他哥哥不用这件衣服，有 90% 的可能性借给他，若他各个要用这件衣服，有 40% 的可能性说服他哥哥把衣服借给他。问这个人有多大可能性借到这个衣服？

4 说市场份额，销量有 100,000。

Brand A 销量 35,000，价格 0.5 刀；Brand B 销量 39,000，加个 0.4 刀。

市场平均加个 0.5 刀。

(1) Brand B 的市场份额。

(2) 若 Brand B 加个上涨 30%，同时销量下降了 30%，其他条件不变，问 Brand B 的市场份额。

5 做橘子汁要从 concentrated juice 中提取。concentrated juice 中含 8% 的 natural sweet 啥的，做 250ml 的橘子汁，其

中 50ml 是 concentrated juice, 另外的是那个 juice, 那个 juice 中含 20% 的 artificial sweet 啥。问 250ml 的橘子汁里有多少 sweet 啥。

6 学生出去旅游, 搭帐篷。要是一个帐篷里住 4 个人, 则有 5 个人没帐篷住。要是一个帐篷里住 6 个人, 则有一个帐篷里只住一个人。问一共有几个人?

7 一个工厂里有 90 个工人, manufacturing 什么东西, 做这个东西分成两部分, 一部分是**, 一部分是触屏。一个人或者做 15 个**, 或者做 12 个触屏。问需要多少个人来做触屏, 从而让剩下的人生产**, 来保证每天生产出同样多的**和触屏。

商业案例:

让分析上海市一个月 employees 会喝掉多少 cups of coffee。

writing letter:

David 写信来说他们公司生产 skin care 的产品, 想要 distribution strategy, 来 spanning channels。blablabla。。

让你写回信, 包括以下观点:

1 这样 distribution 有何风险。

2 distribution strategy 会 have a 什么样的 impact on brand equity。

3 which channel 你会选择, 来 distribution strategy。

4 推荐什么 in-store activities。

5 需不需要 price change 什么的。

总之, 答题纸用来写答案的那个格子有点太大了, 导致我用完了那个地方后才发现才写了一半, 没地方写了, 真冤。

有想起来的再继续补充吧。

2.19 尼尔森北京笔试+答案

1 个小时时间, 我是 15 点 30 场, 果然海笔, 人巨多~~

4 个部分: 计算题、完型填空、分析问题、写作~我的卷子是 D~

第一部分: 计算题 (题目中文), 一共 10 个

1、2009 年某城市拥有电视的家庭占 40%, 2010 年该城市拥有电视的家庭数量比 2009 年高 30%, 而 2010 年该城市家庭数量比 2009 年增长 4%, 问 2010 年拥有电视的家庭占总家庭数的比例是多少?

答: 50%

计算过程: $40\% * (1+30\%) / (1+4\%)$

2、某企业 50% 女员工和 40% 的男员工的年龄在 35 岁或 35 岁以上, 而整体员工数量的 58% 的年龄在 35 岁以下, 请问女员工占总员工数量的比例?

答: 20%

计算过程: 女员工 x 男员工 y

$50\%x + 40\%y = 42\%(x+y)$ 得 $y = 4x$

$x/(x+y) = 20\%$

3、从 6 个学生选 3 个做**, 从 4 个学生中选 2 个做**, 请问最后, 选择这 5 个学生的组合有多少种?

答: 120

计算过程: $C_6(3) * C_4(2) = 20 * 6 = 120$

4、以单价 20 元购入 1800 个**，其中 80% 以 25 元售出，余下的以 17 元售出，问平均每个的利润是多少？

答：3.4 元

计算过程： $25*80\% + 17*20\% - 20 = 3.4$

5、某人乘坐过山车，过山车由 3 节组成，他决定乘坐 3 次，请问 3 次乘坐不同小节的车的概率是多少？

答：2/9

计算过程： $3*2/(3*3*3)$

6、对某城市 500 人进行调查，有 78% 的人在家里使用电脑，有 65% 的人在酒店使用电脑，有 52% 的人既在家里又在酒店使用电脑，请问既不在家里也不再酒店使用电脑的人的数量是多少？

答：45

计算过程： $500*(1 - (78\% + 65\% - 52\%))$

7、2009 年收入是 420,000 元，每个产品价格 6 元，成本 2 元，固定成本是 90,000，2010 年预计提高价格 20%，则某变化系数为 -0.4（变化系数=销售量变化量/价格变化量）

问：

- (1) 2009 年销售数量
- (2) 2010 年预计销售数量
- (3) 2010 年预计收入
- (4) 2010 年的预计利润比 2009 年的利润高多少比例？

答：

- (1) 70,000

计算过程： $420,000/6$

- (2) 64,400

计算过程：预计销售变化= $-0.4*20\%=-8\%$

$70,000*(1-8\%)=64,400$

- (3) 463,680

计算过程： $64,400 * 6 * (1+20\%) = 463,680$

- (4) 28.88%

计算过程： $(463,680 - 64,400 * 2 - 90,000) / (420,000 - 70,000 * 2 - 90,000)$

第二部分：完形填空 也是 10 个题

关键字：中小公司、经济危机、出口

一点把握都没有，记得的自己选择的答案貌似是 ACBBABCACB

representing 小公司占有的份额

cutting

in the long term 从长期来看

lagged

第三部分：分析题

说上海有 10,000 个 hotels，问每个月会清洗多少个 towels，要求写出所有的假设和计算过程

我的答案：126,000,000

假设每个 hotel 有 7 个楼层，每个楼层有 15 个房间，每个房间有 4 个 towels（3 个浴室，1 个地上），则是 $30 \times 10,000 \times 7 \times 15 \times 4 = 126,000,000$

第四部分：写作

Kwasak 公司的 Michelle 写来一封邮件，说过去几年的新产品 Shampoo 在北京和上海买的很好，想要在二线城市推出，问公司能否给出什么方向，询问（1）risk（2）communication 是否要改变（3）promotion 如何要求写回信写的挺烂的~~

PS：以上自己的答案，大家可以看看，也希望有人指出问题~~

第三章 尼尔森面试资料

3.1 尼尔森中国数据分析师面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109178-1-1.html>

感觉还可以，比较实际。

整个面试分为两轮，第一轮是准备一个演讲，题目之前会给你，其实还是比较简单的，我没有准备 PPT，直接裸讲也过了，然后就是根据简历的一些内容进行深度挖掘，好好准备没什么问题，听说有些面试官会要求用英文演讲，大家还是稍稍注意一下第二轮就是群面，一些品牌的数据分析，这轮其实只要有比较好的合作意识，能有自己比较独特的观点，基本都可以，尽量不要随着大众的想法，你需要展示你自己，但有的时候为了项目进行下去也需要适当的妥协。

面试官的问题：

问没什么特别深刻的问题，都是一些常规问题。

3.2 尼尔森中国实习生群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109177-1-1.html>

是一场考察了很多方面的群面。

面试的是 CPG 的 intern。

首先在二楼等待，来了电话让我们上四楼

进了一个会议室，姐姐让我们等待。

一共七个人，分为两组。

发了两个一样的 cases，一共五张纸，写了你的身份、现存的问题、……

Brand B 占有率下降 和 Brand A 占有率上升 WHY? 帮助 Brand B 解决问题

包括铺货率、价格、销售额等……被要求排出 priority

(这三个原因哪个是导致占有率下降的?)

讨论 40 分钟，记笔记，写板书，做 20 分钟的英文 pre。有 Q&A，不是非常 challenging

做完 pre 后，面试官问没发言的同学觉得这是什么商品。

又让没发言的同学讲故事。充分给予你发言的机会、

随后 1 分钟自我介绍。

最适合尼尔森和最不适合尼尔森的特点。

你所观察到的快消行业中的有趣现象?

觉得自己为什么适合尼尔森?

3.3 MSP 运作部实习生面试经验(广州)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109174-1-1.html>

面试官主要问了我们以往的实习工作经验，因为 MSP 运作部实习过程中需要和实际执行调查问卷的代理商(督导)沟通，主要是督促他们按时提交调查问卷，这些都是有 deadline 的，面试官会问我们遇到代理商拖延之类的状况会如何处理。还有会问以往的社团活动经验。

面试官问的问题:

他们最后问了这份工作会很枯燥(调查问卷的申卷工作确实是很枯燥的)，会不会不喜欢枯燥的工作?

3.4 尼尔森(nielsen) - 媒体部门面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109173-1-1.html>

问的比较多，首先是自我介绍，然后谈谈对部门业务的了解情况。共 4 个人一起面试，让每个人说说自己能胜任的优势及谈谈生活中影响比较深刻的事情。我是实习生面试，专业是工科，其他几位是会计，数学专业的，感觉比较对口。让做翻译测试，自带电脑进行翻译。

面试官提的问题:

自我介绍? 有什么实习经验? 生活中什么经历比较印象深刻，以及从中收获了什么，对自己有什么帮助。对该部门的了解状况详细讲讲，并谈谈自己的规划。我算是跨行，有什么计划打算，如何胜任。

3.5 尼尔森面试有感

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109169-1-1.html>

我人生中第一次小组面试给了我一直想去的市场调研公司 尼尔森。不管最后的结果如何，我很感激给了我这一次难得的机会去展示自己，同时也让我体会到了外企的魅力。自己曾经很自嘲地说，我不会进入五百强的企业。同学总鼓励我说对自己要有信心。现在想想看，也许那么多次给外企投简历的无功而返，可能都在为我做沉淀，让我能有这次的机会。

我是在学校放假期间收到了尼尔森主管 nick 给我发的邮件。记得第一学期尼尔森来学校做宣讲，自己很兴奋，但是不知道后来因为还是很想在西班牙找到实习机会，所以做尼尔森的申请中途就停止了，因为回想起在大四期间找工作的情形，因为要给自己留有后路有不同的选择，所以瞻前顾后，未雨绸缪，最后什么都没有得到。所以这次吸取了教训，因为想让自己在这里找到工作，所以让自己先放一放尼尔森，总觉得时间不对。但是现在又收到了尼尔森的邮件，现在想想，是该让自己尝试的时候了。。。所以我按照 Nick 所说，在网上做了测评，过了不久，就被告知，开学后第三天去尼尔森马德里分公司面试。

面试的整体过程是很愉快轻松的，因为本身就是市场调研的专业，碰巧做的那个案例又和以前做的十分雷同，所以分析起来比较得心应手。我和 Joey 的天衣无缝的配合，还有和两个来自其他学校的朋友讨论，让我感觉很开心，找到了一种遇到知音的感觉。对于我和 Joey 能配合如此之好，我非常惊讶。原来总觉得两个实力相当的人在一起工作，可能会为了彼此的观点争论不休，得不到解决。但是大家作为中国人，都明白和的重要性，而且我们俩的想法也基本的一致，所以经常有她说一个观点，我能顺着她的思路走下去，这确实比我在学校里面和其他同学合作不知道要好多少呢。整个讨论的过程超过了预期，希望不要有大碍，总结一下这次需要改善的地方

做案例分析中，我觉得我的框架不是很好。遇到案例，我应该运用我在 Ana 课上教的方法

第一步 我们的问题是什么

第二步 具体分析我们的优势和不足，我们竞争者的好坏，我们和他们相比，做得好的地方是哪里，要充分利用我们的优点，扬长避短，不要拿自己的短板和他们竞争

第三步 我们的核心客户是谁，他们有什么特点，对他们来说，什么是最重要的？他们认为最重要的，我们能否利用我们的优势来提供这样的服务？顾客对我们是怎么想的，还有我们希望他们怎们想我们？还需要做点什么

第四步 确定我们的首选策略还有备选，还有时时刻刻要牢记和提醒自己，要有数据来证明自己观点，毕竟最后的目的是双赢

我现在有点后悔的是，经过了这么多案列分析的讨论，我知道其中的套路，但是还是觉得自己没有熟练掌握，没有认真体会到其精髓，并学以致用。我认为我可以做到如何根据客户需求，提出好的设想来打动他们。但是自己真的还有好多好多地方需要学习和改善，尤其是案列分析。我认为我很有必要把自己原来学过的案列再看一遍，选出几篇精华，好好整理一下思路，最后用自己的方法来进行陈述，这样才能融会贯通。。。不要贪多，要少而精。

学无止境，要不断求索，这样才能在以后的案列分析的面试中表现突出，希望自己和 joey 都能进入下一轮，最终拿到 offer!!!!

3.6 2015-2016 秋招面试全经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2040320-1-1.html>

因为之前论坛里有人发了总体流程的面经,所以一直拖着没写。我和他的基本流程一致,从二面开始有点不一样,因此想着还是写一点回报论坛。

一 基本情况

本人 985 理科硕士生,由于专业问题,大部分时间都在实验室度过,课题不断出问题,加上自己也没太抓紧使得简历上没实习经历,校内经历也基本只有助教。不存在针对公司修改简历的余力,因为啥都没。如我预期的一样简历筛选,面试挂地很惨。最后虽然年前只收到尼尔森上海的 offer,但因为对这份 offer 十分满意,其它的也就不再投了。

其它失败的面试这里就不提了,重点介绍 nielsen。我投递职位时除了本专业的,其它只要专业性要求不高,对公司和职位有兴趣我都会投。之前基本不了解 nielsen,也是看了招聘信息后,查了公司介绍,果断地投了。随着面试进程,逐渐对 nielsen 兴趣加深,算是用尽了所有求职的 RP 成功拿到 offer。

Nielsen 是市场调研公司,业内 top,和咨询公司是不一样的,具体请百度。招聘流程看面经感觉每年都有些细微的变化。这次上海的流程是网测—一面(11月16日)—二面(11月27日)—终面(1月14日),括号内是我面试的时间,仅供参考。今年 nielsen 校招最让人满意的是每一步都有通知过没过,还有官方微信群,里面有 HR 可以随时询问进程,每一步时间都可以商量,让已经习惯了被默拒的我十分感动~虽然二面后拖了蛮久。

二 网测+一面

网测就是菁客那个测试,论坛里蛮多人吐槽过,这里就不说了。我结果解决问题能力好像是第二档。一面也有人说过了,题目四选一做英文 pre, 5min pre, 15min 提问。我大概提前 10 天收到了通知,时间蛮充足的。我是一面第一天最后一个面试的,进会议室后,感觉面试官已经很累了~自我感觉 ppt 做得还行,但是口语拖了后腿,pre 时间过大后面面试官提醒我时间不够了,让我可以考虑换中文,我果断接受,讲完剩下的内容。后面提问对我用到的一些缩写进行了询问(我是根据 nielsen 官网的内容和网上搜到的资料做的,她询问的是我从 nielsen 找到的一个名词,这个回答可能给我加了分),还有简历提问和一些职位介绍及我的意愿。

三 二面(笔试)

老实说我真的以为我会挂在我的口语上,因为面试前和 hr 沟通时她强调了英语的重要。在我不抱希望时收到了二面通知,真是十分感谢!二面开始我和论坛里之前分享的那位同学有了差别。据群里 HR MM 说做 case study 的是 commercial 方向,笔试的是 GBS 部门的。这些都是公司分配的,应该是根据一面判断的。我被分到了笔试,内容很简单:半小时的逻辑题。其他人被分到一般还有统计学, R, JAVA, SQL 等测试中的 1-2 项,我很孤单的只有逻辑题,公司很明白每个人的背景做的分配,但让我压力巨大。2-3 天准备,现场做的时候只有 2 题,全部中文,就是网上常有的智力题,推理题的范畴,找对了思路很简单,于是我提前交了,HR 还特地记录了我做题时间。当场询问了下确定了这就是二面,我们不用再 case study。这个二面让我觉得超没实际感,虽然做得不错,但是看到别人还忙着在做编程,真的十分惭愧!

四 三面

因为 case study 进行了 2 个星期(具体参考之前帖子),而结果是两边一起给的,所以等到了 12 月,先发了一部分人的三面通知和拒信,还有少数人被待定,我就是待定中的一员。一开始以为是备胎,后来发现还有可能是部门不同,在等部门负责人的空闲时间,于是我提心吊胆的待定到了 1 月中收到了面试通知。没有具体部门分配的信息,导致我无法针对性准备,只能记了下公司文化和总体框架部门,光棍得去面试,现在想起来应该回信问下的。

三面就是部门经理来面试的，我当时是 2managers+1 HR, manager 就是我现在的 BOSS, HR 是群里的，最后也是他给我发的 offer，再谢一次。一开始就是部门介绍，然后是详细的经历问答，诸如经典的为什么跳专业找工作，读到硕士不可惜吗，平时工作休闲状态等，不是压力面，面试官人都很好，就是问的比较详细，事先自己的规划一定要定好。中间穿插了一个 1 个 test，4 题 45min，题目英文，回答不限，题目都是市场调研相关的，有一定的统计学基础在里面，虽然说和咨询的 case 不一样，但是一些回答的思路逻辑还是相通的。题干自己不确定时可以提问，准备好后直接 pre 给面试官们，他们也会不时询问。Test 结束后就是继续互相提问，我自己准备了一些问题并根据具体情况做了修改。整个过程有 2 个多小时，应该是和部门经理的风格有关。当我走出公司时，整个人都茫然了，虽然设想到由于二面比较水，三面会详细些，但完全没想过会这么久，尤其是在事先不知道部门的情况下。面试时了解到部门时，我十分紧张需不需要统计学背景，面试官表示可以再学才让我放下心。

至此我的秋招走完了，由于终面出乎预料，我都做好了年后再战春招的决心了。出于不死心，我回家前找到 HR 询问了结果通知时间，他当时给了我口头 offer，春节前 2 天我再次询问了下拿到了正式版，并在年后果断签了。十分感谢 HR，麻烦了这么久！

大致过程就是这样，大家还可以参考其他人帖子了解 case study 流程的步骤。能拿到 nielsen 的 offer 真的很满足，因此春招我就没关注了，希望这些经验能给大家帮助，谢谢！

3.7 2016 北京尼尔森一面前

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2035393-1-1.html>

楼主的经历比较奇葩，网申还是去年 11 月份的，有没有进行在线测评都已经完全没印象了。。。。昨天楼主还在跟毕业论文做无休止的斗争时，突然接到一个电话。这里我要说我对不起很 nice 的 HR 姐姐，我完全没听清公司名。。。。只是知道通过了年前的在线笔试（此时楼主的的状态是满脑子在想到底是哪一个在线笔试。。。。做了很多，挂掉的也很多），然后又问了下最近工作找得怎么样。她问我有没有时间，我以为接下来也就是跟我敲定面试时间了，结果画风突变就变成了一个比较简单的电话面试了，此时我的心脏还好，但是当听到是英文问题的时候就瞬间崩溃了。。。楼主听力很渣，第一个自我介绍勉强挺过去，第二个问题就是完全没听清。。。最后只能表了一表决心神马的，然后就是 that's all, thanks 了。本来也觉得没戏了，但是刚才查邮件才发现居然让明天去面试。。。各种没准备啊，并且表示对渣渣的英语也不是很自信，纠结中。不管怎样，希望大家还是从楼主的经历中吸取教训，有目标就要早作准备，勤练英语是王道啊~

3.8 Nielsen 上海 三面全面经（回馈应届生咯）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2026299-1-1.html>

在这个版块里看到了一些很有用的帖子，自己今年的尼尔森之旅也完满地划上了句号



为回馈，写点经验吧

lz 背景，985 硕士，没有直接做过市场研究的实习，实习方向杂

1.关于网申

说实话菁客的系统我觉得很 bug？还有提交后要做的那个所谓 OT（应届生上搜搜，可以找到很多原题），我反正是凭感觉做的

网申也没有什么技巧可以传授，大概是直接 ot 加简历来看你能不能过第一轮？

2.一面（pre+HR 面）

进一面前会有充足的时间来准备你的面试题目，我的心得是，不管你选择哪个题目，你都要明白，你应该展示的是什么：逻辑分析？ppt 制作？还是你 pre 时高超的口语？

不管是哪方面，你都要将这个 topic 跟你自己的特长结合起来

另外，有些讨好的小细节，lz 当时就下载了一些 nielsen 的一些报告，看看他们 ppt 的排版，内容设置，包括表里的颜色搭配

以及，提前 practice 很重要，虽然 lz 口语不错，但是真正面试前，还是找了同学来帮我预演

你看你自己，跟别人看你有什么毛病，可能真的会不一样，真的想进尼尔森，花点心思总没有坏处

pre 完后的问题基本很随意了，一般都是结合简历，不过不是学 marketing 或者简历里完全跟 mkt research 没关系的童鞋建议你们想想为什么来尼尔森

3. case 面（四人一组）

这面压力挺大的，lz 这场面了很久，从 1 点半一直快到四点

case 不难，但挺考察你们的 team work 的协调能力跟你自己的思维分析能力

千万不要东扯西拉太发散，这个人说这个你就附和说这个；还有，数据，数据，能从数据里分析出的东西，你一定不要凭空推断

case 后的面试官一对一提问，是我觉得真的很有难度的部分，大到宏观经济数据，小到某个细分行业里的具体发展，这个没有准备模板，真的是看平时积累

以及，时间控制真的很关键

4.final round（1V1）

今年业务部门终面并不轻松，听说依然刷人很厉害

不过进了 final round，真的就是看尼尔森有没有适合的岗位给你，以及你跟这家公司究竟契不契合了

问题依然是围绕你的简历，不过会更加细节跟具体，不要撒谎，不要夸张，懂就懂，不懂就不懂

都是大 boss 来面你了，你在哪个岗位究竟学到了什么，如实招就好了

最后，尼尔森的 hr 做事一直很放心，不管你过不过，都会发邮件告诉你，每次面试也会提前跟你预约时间。

至于还有什么要补充的：

首先你英语真的不能太差.....然后，不留联系方式，有问题下面留言，我看到就会回

祝大家好运

3.9 12.16 尼尔森广州一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2022404-1-1.html>

睡前发帖攒 RP。

一面和邮件说的一样：Pre+简历。不用自我介绍直接展示（我是想自我介绍的啊.....）Pre 后，面试官会针对 pre 的内容进行提问，英文提问。之后是对简历进行提问，主要详细！问了我之前做过的一份分析报告，以及其他都会问到的一些的基础问题。最后会问你有没有什么问题。

问了面试官面试环节，说是面试有三轮，为什么之前记得只有两轮的说。而且还问了一个蠢爆的问题，就是这么耿直。。

另外！

明明记得文件都 copy 到 U 盘了，结果面试要用时发现里面什么都没有！！！！好诡异。平常课堂展示都知道要备份的我居然面试没有多备份一份到邮箱，好蠢（大家请吸取教训）



本来面试官大人说跳过 Pre 直接面试的，但我还是要求了进行展示，不过不能放 PPT 觉得效果很差。

很想进尼尔森的啊。祝还要面试的大家好运！

3.10 尼尔森一面、二面面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2021322-1-1.html>

刚刚收到尼尔森二面未通过的拒信，其实挺难过的

从一开始误打误撞进入一面，到两轮面试后喜欢上这家公司或许，想来也是不错的际遇吧

可能对于今年的小伙伴没有借鉴意义了，但是希望对于后面校招的小伙伴可以有所帮助：

坐标 SH，非 985/211 的普通一本硕士

一面：5 分钟英语 pre+提问、大约一刻钟

英文 pre 话题大约提前一周会收到，需要英文作 PPT，pre 推荐英文讲

然后两位面试官主要问了一下选择这个题目的原因，以及对于之前的实习经历简单询问。可能是因为没有相关实习，对于实习也没有问得很深入。但是问了一下是否会相关统计工作。楼主只会简单的 SPSS。

整个过程还是很轻松的。面试完自我感觉也不错。

面试后第二周就会有二面通知

二面：小组讨论。四个人一组，需要做 PPT 和最后汇报。案例英文，讨论汇报均为中文

因为尼尔森有过要求，这里案例就不做说明

很认真回忆自己的群面，觉得不足的地方还挺多的，大家可以借鉴一下、以后尽量避免：

- 1、讨论时没有很好把握问题的关键，小组讨论偶尔进入冷场。
- 2、在最后汇总时，称述过于单薄。由于时间所限，楼主负责的部分没有做深入讨论，所以其他小伙伴不太愿意负责这一 pa。楼主就选择了这 Pa。但是由于的确不是很了解，没能将称述内容填充起来，有些仓促。
- 3、在讨论整个过程中，楼主对自己角色定位不明确。由于整个团队非常的和谐，大家没有出现明确的 leader，都

是在按照提示按部就班讨论。可能没有任何亮点。有时候为了避免冷场，楼主尝试更深入讨论话题，但是由于没有充分思考，有时候话说到一半就没有继续了。自己也觉得这个做的相当的不好。

楼主从校招至今，收到的面试寥寥无几。N家是第一个向我发出面试邀请的，HR姐姐人也非常的友好，面试小伙伴也都很棒

觉得自己没有在面试中做好，也真的只能怪自己没有做好充分的准备，也没有群面经验

希望大家加油！都可以找到心仪的工作！

无论如何，我都相信，天道酬勤！

3.11 2016 年广州一面+二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2020932-1-1.html>

(1) 一面： 1) 面试过程：LZ 是 12 月 10 号广州面试一面，是 5min 英文 pre 和大概 20min 中文面试，中文面试自我感觉不好，因为之前急着准备 pre，忽视了面试问题回答的思考，一下子紧张得语无伦次了。但是幸运的是负责面试我的两位面试官比较 nice (but 一个员工“气质很好”不是所有尼尔森的员工都是“气质很好”，详见下文)，非常耐心地倾听我的每次回答，即使回答得不好。

2) 面试技巧：我个人推断通过原因是 PPT 在内容以及排版表达上都做的比较充实，英文讲稿记熟，pre 流畅，因此通过一面是个可努力的事情，让对方找到一定的亮点

①pre 上做足准备，

②提前思考常规结构化问题：整体自我介绍+ 详细自我描述，显示自己某方面特点个人经历

(如学习能力强)+ 实习 or 科研经历 + 公司及职业理解、职业规划(专业不对口的同学尤其需思考清楚)



(2) 悲催的二面：

1) 面试过程：二面过程是个 teamwork，推断基本为 3~5 个人一组，当天共有两组人，一组 4 个人（全女），而楼主的组则 3 个人（2 女 1 男，hr 大哥将唯一一个男生塞进了我们 team，观念还是 1 个男生=2 个女生），流程：20min reading+ 40min 中或英 discussion +10min 英 pre；题目就不方便透露了；面试择人标准以最后 pre

和问答为主；



2) 面试技巧：

阅读：材料很长，最好解构一下材料，记下 Pn~Pm 内容是什么；

讨论：楼主的 team 讨论方式为中文讨论，基本每 part 是小组共同完成的（贡献作用是 leader 最大，但是 hr 没有全程观察，最后抉择的标准以最后 pre 为主，虽然每个人都要 pre 一部分，但是不公平的，漏洞很大，小组作业的最大弊端就是如果想搭便车也是可以有的），同时 pre 成果是手写在白色纸张展板上，白色展板太小，只能一个人手写，旁边的人在提示内容（因此搭便车的漏洞又出现了）。

个人建议尼尔森的 HR 应调整一下面试方式，如果真的想考核每个人的技术能力，那就给每个人电脑做 PPT；如果想考核综合素质，那就应该全程观察面试者的合作能力表现，但是这种搭便车漏洞辈出又不全程观察面试者表现的面试方式，我也不好说真的能选拔出适应具备优秀分析能力以及团队合作能力的人才来推动咨询行业发展。



对于面试者的建议是，任务是解决型的，熟悉市场营销的分析框架和战略，按照这些基本的点展开，完成基本没有很大的问题。讨论阶段不要写中文，写英文，提早进入语境，有利于你的 pre 流畅。

展示：展示分工关系到你的个人利益，还是面试考核制度问题，讨论的付出和小组展示有时候存在很大矛盾。如果你的英语口语够好，能流利表达 2 分钟的东西，无论你阐述的东西是否具备深度，基本就可以过关。而楼主英语强在阅读书面上，很少练口语，甚少投外企，再加上悲催的是 HR 竟然叫只有我们这个只有三个人的第一组 pre！楼主确实口语不好，我认输，因此给下面的人建议：如果觉得你们组人太少了，觉得不公平，建议可以直接跟 HR 大哥说我们可以调下组吗，然后如果英文不好，务必记得讨论阶段不要写中文，提早进入语境。

问答：基本针对你们组的 pre 来进行，面试官并不熟悉材料，当你回答时候可以多引用材料数据，不然他



们不知道你在说什么（个人感觉他们这样不大专业）

3.12 2015.1210 广州办公室一面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2019765-1-1.html>

1.两个面试官面一个人。气氛很好，没有压力。pre 部分没有卡时间。2.interview 部分就简历问一些问题，用中文。先让自我介绍，然后根据简历问问题。对项目经验比较感兴趣。对数据分析比较感兴趣。问了喜欢在团队中担任什么角色，问了项目经验。

3.经验，pre 做 ppt 时，能放数据尽量放数据，尼尔森作为市场分析公司比较喜欢有数据的东西。

3.13 2015 尼尔森【一面经验】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2019414-1-1.html>

今天收到二面通知，终于敢上来写一下一面经验了，听说这是个神奇的论坛，攒点 RP；一面提前两天收到通知，要求准备 PPT 及 PRE，题目四选一；



面试时遇到的 HR 人超级 nice 颜值也高啊

约定时间是下午 2 点，但是不到 2 点 HR 姐姐就把楼主带进去一间小小的会议室，

楼主犯傻了没带电脑，HR 就说让我和她看一个，在此再次谢谢 HR 啊

于是。。。两个人就挨着坐，楼主就在超近距离内讲完了我的 PRE，整个过程全英文；

讲完之后，就用英语问了一个问题，之后就切换到全中文模式；

主要问对尼尔森的了解啊什么的，超级快就结束了，楼主出来的时候心里一直惴惴不安，这么快是不是没戏了



没想到今天收到二面通知。。。顺便呼唤一下 16 号二面的小伙伴啊

3.14 广州尼尔森实习生面试（文科生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1974258-1-1.html>

【先说说我的 background】

公共管理学院，只有一段社团经历，一段实习经历，之前走的路是 HR 方向。

【面试部门】Consumer Insight, Telecom & Technology

【面试安排】

1、第一轮：Numerical test

题目：7 道数学题

知识点：排列组合，概率题，年利率题，维恩图

时间：30min

感想：妈蛋第一题我就做了 10min，当我计算的满头大汗快要飞起的时候，旁边的中大数学学霸已经气定神闲地放下笔了。我背起书包准备被 out 了，没想到马上开始第二轮。

2、第二轮：Charting test

题目：5 个表格，里面含有各种数据，把它们制作成各种汇总图。

知识点：函数，数据有效性，数据透视表，图表制作

时间：30min

感想：对不起我是文科生，excel 渣，我就做了 1 道题，然后时间到…到…了，面试官走进来让我先出去（因为马上开始个人面试，让中大学霸先面）。一个人坐在外面，我默默地背了一下自我介绍，安慰自己就当是积累面经。

3、第三轮：f2f interview

(1) 自我介绍：介绍+优缺点

(2) 行业了解：marketing 和 marketing research 的区别，大数据的理解等。

(3) 过往经历：就问我过去的经历都是人力方向的，为什么现在选择尼尔森。

(4) 职业规划：我说了自己的规划和时间。

(5) 对职位的了解：告诉我 JD 可能跟我预期会有不一样，问我怎么解决。

感想：两个面试官很 nice，好像也没有多问技术类的东西，主要考察我的动机和规划，顺便多次测试我的预期（我估计实际工作内容没有那么数据性），我回答的很诚实。

【附】面试前准备

1、做了 3 套题，都是 numerical test 的，把几种大题型做顺了。

2、在 oeasy 上临时学了 excel 的一些用法，拿例子练习了一次。

3、来应届生查了很多经验贴，准备了一些问题，基本都是那几块。

如果哪里写的不对大牛们见谅哈，给想来实习的文科同学看一看，有什么建议欢迎补充。

3.15 2015 GIP 法国留学生 面经（未完待续）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969661-1-1.html>

最近在等下一轮的通知，在此简单地介绍一下面试的过程，造福一下其他小海龟们。所有信息皆来自与 HR 的交流，如有不准确的地方还请见谅。

先给大家安利一下。Nielsen 的架构大致分成两块，内部有着众多数据收集和处理团队，无行业之分，也就是我们所说的 RMS、RSU、Media 等等，这类职位需要有较强的分析能力，能静下心来好好看表格。另一块则是对外的业务团队，会按照不同的行业分部门，他们则算是奋斗在客户第一线了，有点类似 Consulting，要与客户打交道、要会看各种内外数据、要能解决问题、要脑子活络.....个人认为这种模式在消费品市场很 Sustainable。通常公司高层做决策基于两个因素：数据和经验，随着公司挖掘数据的途径越来越多、消费者特性越来越多样化，数据会更加重于经验。Nielsen 自己不需要买数据，就能直接分析、为客户提供 Solution、告诉客户未来是个什么样子。在这个信息时代，零售企业不看数据无异于瞎子。你想想这是什么概念？

2015 年的 GIP 到现在还在面试，一旦通过面试，Nielsen 会根据你的志愿部门和职位空缺情况给你安排工作。你可以自行选择入职的时间，考虑到你可能需要毕业旅行、写论文什么的，所以 GIP 们入职时间会不一样。入职之后会由各部门自行负责培训，每年有两次公司高管统一给 GIP 们讲解公司运作业绩各方面的情况。今年做网测的 candidates 约有 20k，最后总共录取 80 左右。GIP 这次海外留学生面试有三轮，形式与国内稍有不同。

—— 第一轮 群面 ——

在去年完成菁客网上的测评之后，等了很久才有消息，估计先是面国内的同学们。四月中，大中华区的人资 Nick 亲自来欧洲出差一圈，分别去了英、法、西等国面试各国的留学生。法国面试选在了 Nielsen 在 95 省的办公室，有一位法国同事陪同。一共约了 4 位学生，仅 3 位出席。Nick 很友好，进门也没多聊，简单的自我介绍之后直接开始讲解面试形式、发放阅读材料。

很规矩的 Case Study，一份 10 页左右的材料，只要是大学生肯定看得懂，规定时间内阅读、讨论、做 PPT。讨论可以用中文也可以用英文，Nick 建议我们多说英语，于是我们绝大多数时候说英文，一些紧要的话题还是说了中文.....三个人倒也搭配得好，一个是 Supply Chain 出身、一个 Finance，我自己是 Marketing，绝了。大家都能够从各自不同的专业立场出发给出见解和建议。一开始讨论有点没条理，浪费了十几分钟，尔后根据题目要求调整了讨论顺序，很快的完成了讨论开始做 PPT，最后超了一点时间。演讲要求每个人都上台，我们总结了三个要点谈，于是大家轮番上。过后 Nick 和法国同事会就 PPT 提几个简单的问题，也让我们对工作提些问题。

面试完了，我们仨人也熟络了，一起回市区吃了个饭。

—— 第二轮 电面 ——

第一轮过后没过多久收到了第二轮的面试通知，问了我一些基本信息包括想去哪个 Office。我想留在上海，于是和上海 Office 约时间一对一电话面试，接到电话是个姓叶的 HR 姐姐，声音很好听。谈话全程中文，很轻松。先是聊了简历上的工作经历和遇到过的一些困难和趣闻，以及他们带给你的成长。接着开始聊 Marketing Research，我便借机表达了一些我对数据和商业的看法。最后简单聊了聊职业规划，和对以后职业的展望。全是很主观的问答，照着平常心来回答就行了。

本以为这轮会有部门负责人来面，但转念一想 Nielsen 还没问过我想去的部门怎么找部门的人来面我？于是和 HR 讲了一下我想进的部门以及我擅长从事的工作。

—— 第三轮 终面 ——

据叶姐姐说，最后一轮必须去上海的 Office 面，和相应部门的 Head 见面了。于是现在还在等消息……TBC

补充内容 (2015-8-14 17:52):

更新三面：给我约了 MKT Effectiveness 的 VP 给我电话面试最后一轮，问了我之前学的东西、市场数据分析方面的经历和例子、为什么想做 MKT research 这块的工作。最后他问我想做分析还是去和客户打交道，我说后者。

补充内容 (2015-8-14 17:54):

今天拿到了 GIP 的 offer，上海 office，三个月 probation，六个月后转 Analyst，估计是搞数据这块的了

3.16 1.20 SH 二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 1 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1949187-1-1.html>

再次来到东海商业中心，提前到了，打开手机才发现有未接来电，是 HR 打来 double check 面试时间的，之前虽然已经发过确认邮件，可能网络出问题，还是麻烦 HR 又打电话来确认，我不是故意滴。。面试过程应该也不用写了，主要还是说说感受吧。气氛还蛮轻松的，面试前大家都早到所以也互相有所了解，面试中讨论的时候都没意识到在面试（所以说表现出来的就是真实的自己，如果有缺点也很容易暴露）。。大家都投入地讨论，但是留给做 PPT 的时间还是不够哇，导致 PPT 里面好多瑕疵，所以说在时间紧张的情况下保持清醒的头脑还是很重要的。后来做 pre 的时候还是略微有点紧张，对 PPT 的阐述不够详细，现在回想，整组 pre 前后的连贯性逻辑性还是有所欠缺，所以说讨论的时候一定要尽量精简，节省时间。另外，有个事情其实蛮后悔的，当时我发现了一个点但是没深入，要相信自己的直觉呀。

总的来说，整个面试有很多地方值得去回想，去推敲，面试中的表现需要很多积累和沉淀，可能这就是所谓的 business sense。

求职之路不容易，找真爱不容易，用《何以笙箫默》里面何以琛的话来说就是，我不愿意将就

3.17 2015-1 北京二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 1 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1945432-1-1.html>

写写面经攒人品~~希望大家都能收到 offer!!

大致情况就是四个人一组，两个面试官，一个是 HR 一个是 retailer 那边的，还是都很 nice 不要紧张~CASE 是全英文，但是不难，而且对一些专有名词还有解释，所以感觉不是在考 MKT 的专业知识~先自己学习，然后一起讨论，做 powerpoint，加一起一共一个半小时，时间还是挺紧的，最好有人 timing 提醒一下。pre 时候可以任意分工，均匀点公平点就好。演讲时间也不限，讲完之后考官会提问问题，retailer 的考官会问一些

CASE 中的专业问题，数据什么的，HR 考官会问问合作的情况，感受什么的，最后向他们提问！

和一面区别就是这次是全中文的，但是还是挺轻松愉快的，也很感谢我的 *teammates, really nice guys, inspired me a lot, wish you all good luck :)*

不知道有没有用的 TIPS: 不用带简历，不用自己带电脑，powerpoint 有模板，只有一个电脑，有水有糖课站可坐可走动哈哈，总之气氛很轻松。

3.18 2015/01/05-2015/01/06 青岛一面二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 1 月 8 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1945043-1-1.html>

2015/01/05-2015/01/06 QD 一面二面面经

01/05 上午九点一面

整个一面大概 15 到 20 分钟之间。理论上前五分钟左右是做 presentation 的时间。卤煮并没有被要求进行自我介绍。

卤煮在大概提前半个月时候就收到了 HR 发来的通知一面的邮件，里面共有 6 个问题，选择一个做 PPT 并做 presentation。

卤煮选了 Describe the current state of a specific consumer goods industry or category in China 这个问题。由于卤煮平时在实习，上班时间根本没工夫做准备，晚上回家又累成狗，所以大概提前两天多的时候才开始真正着手准备 PPT。根据之前看的超级感人的面经中提到的 KISS 原则和以前做 PPT 的经验，卤煮做了一份其实并不怎么高大上的 PPT。。。总之就是讲的时候完全脱稿，由于紧张稍微有忘词。面试时一共有两位面试官，面试官在我 presentation 的过程中会打断提出有关 PPT 内容的问题，所以小伙伴们要做好心理准备，不要被打断之后就忘词哇。没错卤煮就是吓得忘词了。。。

Presentation 结束之后面试官就没有再问我 PPT 的内容，而是直奔简历，提出各种简历上相关的问题，比如自己的学习和实习经历，以及为什么会选择尼尔森，认为尼尔森是怎么契合自己的职业规划的等等。

面试官们真的超级 nice，大家放轻松就好。

由于我的两位面试官都是中国人，所以做完英文 presentation 之后的提问环节就是中文了，但我也有得知有的小伙伴面试时有国外面试官，所以全程英文。

01/06 下午两点二面

卤煮在一面结束之后的晚上就收到温柔的 HR 打来的通知二面的电话。简直超级开心。

二面形式是一人一小组的群面。一共两个半小时。但我们实际面了大概有接近三个小时。我们三个主面试官，还有两位去年的 GIP 在场。

二面通知的时候有一个人会被通知带电脑，因为要现场做 PPT。开始面试之后，会发一份 case，四个人只有一份，所以大家看的时候要仔细还要系好重要的笔记，避免来回翻耽误时间。小组合作很重要，要避免不必要的讨论浪费时间，要明确好自己的角色。由于我是带电脑的那一个，所以我在讨论中出了参与意见之外还要整死大家的意见和思路做出 PPT 来。我们两点钟开始，3:45 的时候是讨论和做 PPT 的截止时间，到时见后面面试官会要求停止讨论并且会要求我们出来休息大概 5 分钟左右。这五分钟我们四个人就开始串 PPT 的内容，分好工每个人说哪一部分。

做 Presentation 的时候我们是作为尼尔森的 shopperteam 来为客户提供服务，所以面试官会议客户的身份不断向我们提出问题，我们由于讨论的时候有点混乱，有些问题没有想到，所以面试官提出了一些问题我们是现场思考并回答的。

在整个 case 的部分结束之后，面试官会对小组的整体表现做简单的评价，然后要求我们自我总结和评价，分析各自在这个 teamwork 中扮演的是什么角色。

最后面试官说三面的结果会在一月中下旬出来，无论进或没进三面都会收到通知。

二面感觉自己的表现有点 sucks。不知道结果会怎么样。超级忐忑。

总之后面还没有开始二面的小伙伴们加油加油加油！

攒人品真心求过！！

3.19 2014.12.23 尼尔森一面 新鲜面经~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1938886-1-1.html>

楼主坐标上海，今天早上参加了尼尔森的一面，和小伙伴们分享一下新鲜的面经~



进去之后先是自我介绍，然后就开始做 presentation，自我介绍可中文可英文，之后是 Q&A 环节，一半中文一半英文吧，楼主没有被问到 presentation 里的问题，都是一些针对简历的问题。一直被

质疑专业跨度有点大的问题，找工作阶段真是屡屡碰壁啊 。。。楼主做的 presentation 的 topic 是 Big Data，去了之后发现我们组除了两个其余的人的题目都是 Big Data 啊！

问了 HR 姐姐，今天应该是最后一批了，之后应该只是一些零散的海归的面试了~看到论坛里说 1 月 8 号二面，求二面求二面

3.20 12.18 上海 一面 隔夜的面经。。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1937393-1-1.html>

上周接到尼尔森一面通知的时候还是蛮兴奋的，因为楼主不是海龟，没有厉害的实习经验，只是工科小硕。这也充分说明尼尔森真的不 care 你的出身，会给你个公平竞争的平台。

尼尔森上海总部办公室看上去就是很专业又很有活力，进去就看到大家都在认真工作，其中不乏金发碧眼的老外，整个氛围蛮好的，就是地方有点难找，路痴伤不起啊。。

过程和之前其他帖子差不多，会有很 nice 的上一届 GIP 分享任何你想知道的事情（就是很轻松的聊天~），我记得一个是 BASES，一个是 CS。两枚帅锅哈哈~但是整个公司还是女生多。

我们是两组同时进行的，由 HR 领进去，一个接一个的单面。

进去以后可以先自我介绍也可以直接 presentation，楼主要是先自我介绍的，但 presentation 略紧张，原本准备的稿子也有点忘词，但面试官还是很 nice 的，让我放松。两个面试官，中国人。

有时候比较在意一家公司，可能就会更紧张吧。但其实还是放轻松就好。

针对 presentation 会问一些问题，然后问简历问题。楼主还被问到为什么会放弃学了七年的工科专业，转而

做市场。所以说对自己的职业规划和优势劣势要很清楚。
其实也是对自己的 **swot** 分析，对自己的 **positioning**。
另外，选题的话其实只要是自己有把握的都可以，主要还是看你的 **presentation skills** 和口语吧，不要跑题了。

尼尔森这次一面经历真的受益匪浅，大家好好把握。
祝大家面试顺利哈~
PS: 本来想写欢快一点的，无奈做完实验太累了，好困。

3.21 GZ. 12.17 . GIP 一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 17 日
地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1935840-1-1.html>

GZ 12.17GIP 一面

11.23 做的网测，12.15 傍晚收到 17 号下午的一面通知，形式英文 **presentation**+提问，话题是电话以后邮件发来了的，五选一。

英文 **pre** 还是要提前准备准备的.....要流利要自信，条理要清晰，不要给自己挖坑，自己都不理解的不要放上来 **PPT**，因为讲完会让你回到 **PPT** 继续提问的，提问一半英文一半中文。

然后会根据简历问问题，全中文，两个面试官轮流问，有些会问很细。我是 2.40 左右进去的，3 点左右就出来了。面试官还是很 **nice** 的，做完 **pre** 的时候有点紧张，还让我不要那么拘谨，只是交流沟通。

Nielsen 是真爱，求二面！求 offer！

3.22 12/11 SH 一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 16 日
地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1934768-1-1.html>

过了这么多天还是决定写一写面试经历。

据 HR 姐姐将 11 号是 SH 一面第一天，我是 5:30 场的，去的早貌似可以直接进去，但是!!! 由于我太紧张，面试官 **gg** 让另外两个小伙伴先进去了。。。进去以后看到两个面试官，一男一女，面试官 **jj** 很漂亮感觉超级温柔，面试官 **gg** 梳了大背头好酷！由于太紧张，本来准备的五分钟 **presentation** 不到 4 分钟就被我讲完了。。。期间感觉面试官 **jj** 已经听不



下去了。。。面完以后我又傻缺的说了句“你们用英文问我问题吧，我英语没那么差的”。。。

presentation 估计太短所以没有什么好问的，所以问了我一些简历的问题。。。比如为什么本科北京却来上海找工作，平时比较关注什么领域之类的，我说互联网之类的因为很多朋友都在这个行业，面试官就问我传统行业有没有，我想了好久居然说没有。。。面试官 jj 问我最喜欢哪段实习经历，我回答说都挺喜欢的。。。回去的地铁上我反思了一下，觉得自己特别不会聊天，明明是一个相互了解的过程结果我几句话就结束了话



题。。。希望大家面试的时候尽量多展示自己，别像楼主一样犯傻

HR 姐姐说一面会持续到 12 月下旬，接下来面试的小伙伴别紧张啊，我真的是逢面试必紧张。。。好好准备一定会没有问题~ 顺便求二面，虽然知道面的很烂，但是。。。我爱 N 家啊！

3.23 2014/12/12 北京一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1933698-1-1.html>

从网申开始一路沾了论坛大神不少光，攒攒 RP 写写在北京面试的情况~希望大家都有满意的工作

在 10 号晚上八点时候接到面试电话，通知我 12 号下午面试。。。当时也是压力很大要做 PPT 准备 pre 还要面试问题，而且当时我不在北京还要买车票定住宿神马的~6 个问题我选了 big data，因为稍微有一点点了解而且觉得这种实际性的问题比较容易展开~

北京的公司在那个新东安购物中心三楼进去 T1 写字楼，11 层，找了好久来着。进去就觉得很人性化，有一个 14 年 GIP 的师姐带去小房间看看 PPT 能不能播放什么的。面试官 3 个人一个总部上海来的英国人两个北京的 HR 中国人，他们先自我介绍，然后就是我讲我自己的。之后问问题包括说我演讲提到的各公司合作问题怎么解决？big data 对尼尔森的意义？能不能说说 big data 在尼尔森某个具体的 sector 的应用？尼尔森在其他 economic firms 在 big data 运用时候怎么竞争？然后就问关于我自己的在中英留学的差异啊，工作的差异啊，最后让我对他们提一个问题。

整体气氛特别轻松以至于我觉得自己有点太放松了。。甚至跟英国面试官说在英国下班都去喝酒英国人多爱喝酒这种。。。后来想想太不专业了。。:(

3.24 2014.12.12 尼尔森上海一面~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1933181-1-1.html>

今天参加了尼尔森上海的一面，来给小伙伴们分享些信息~

楼主提前半小时到达尼尔森，在会议室等待期间，有 hr 姐姐和往年的一个 GIP 项目的学姐耐心和我们聊天，确实感觉尼尔森很 open，什么问题都可以问，姐姐们都会耐心的解答（当然除了薪酬！！）。

具体面试：虽然邮件和 hr 姐姐都说大约没人 15-20 分钟，但其实楼主和楼主前面一个人持续了半小时左右，所以小伙伴们要准备好与面试官聊天的准备~进入会议室，面试楼主的有三位面试官，做 presentation 前，先做简短的自我介绍，然后进行 presentation，presentation 结束后面试官会根据 ppt 的内容问一些英文问题，面试官都是很 nice 的，中间楼主有一问愣是没理解问题，面试官耐心的用中文陈述了一遍还给予了楼主思考时间。英文问题结束后，面试官会针对简历问一些中文问题，就是很平常的行为面试，给参加面试的同学的建议是多剖析自己，了解自己的长处，并且面试前对尼尔森做基本的 research，回答问题要有逻辑性，楼主感觉没有把自己所有的优点都表现出来，以后还是要加强对自我的认识！！整个过程无 challenge，面试官都很 nice，但是 3vs1 多少还是有点压力，大家尽量放轻松，表现出最好的自己！

尼尔森是楼主非常心仪的公司，希望能进下一轮~小伙伴们也加油！

3.25 青岛面试结束~(带面经【伪】)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1824767-1-1.html>

看了下坛子里都没有青岛的消息呢~

在这里吼一声也算是给等待 offer 的亲们一个鼓励吧：大家离结果又近了一步了哦！

附带谈一下青岛面试的感受也给明年的青岛申请 GIP 的同学们一点经验吧~

内容都和其他给面经的大大们差不多吧（话说 sh 等地大大们的面经真是闪瞎我的氪金眼）！

我只想说一点就是 **不要害怕语言成为阻力！**

我们可能都尝试过用英文做 Presentation 甚至后面的 Q&A，但是如果英文不能完整的表达你的思想，用中文也未尝不可（lz 就是一用口语思路会断的人，希望 HR gg 不要在这里抓到我）。

所以看到很牛的面经，或者是海归的面经的大家也不要太紧张，自信还是很重要的。

一面——

一面 lz 选的最后一个问题 Big Data，跟专业有一定的关系吧，Q&A 也问了我为什么要选这个题，我说了一下排除其他题目的理由什么的。

选题完全看个人的，大家找准自己喜欢的就好了，也算是很人性化的一面吧。

然后整个气氛很随和啊，HR 真的很 nice，在这样的氛围下，很容易就说出自己的想法。

这里也附带提一下，到现在面试大家可能都有所经历了，我还是觉得**做最真实的自己**就好了。因为我们可以猜测 HR 的想法，却不可能真的确定他们对于人的需求，面经上的经验可以参考，但是毕竟也是我们的主观感受（希望写面经的大大不要 pia 我），如果你真的对这个企业很执着，建议大家更早地去接触它，体验它的企业文化和人才需求，然后长期的锻炼自己，要知道，性格和思维不是能随时改变的东西，一次面试的生硬的变化也许会露出更大的破绽，反而遮住了你本身的光华。另外，永远不要忘记，求职是**双向选择**，“其实你很优秀，只是你不适合”不仅仅是一种安慰，就算我们不用这样阿 Q 的语句，那就“因为我现在的确实达不到，或者我真正牛的地方的确不适合这家公司，我为什么要自己不适合它的时候把自己硬塞进去呢？”。所以用最真实的自己迈出职场第一步吧！

发散得太厉害，还是回到尼尔森。

二面——

case 分析，小组讨论都太有爱了，随意融洽，大家都能很清晰的表达自己的观点，秒分工，逻辑清晰，团队责任感也很强。不过如果大家担心团队意见不统一或者分工要求不一致，根据 lz 的其他经验，尽力在最短的时间内去了解他人的要求吧，重点在抓住分歧的核心原因，然后解决这个分歧。当然，实在不能时那就追求团队效益最大啦，这个还是结合大家自己的实际判断吧。

这里毕竟是案例分析，注意的是讨论时建议大家牢记自己角色定位，因为任何工作都要满足客户需求么，一定要依据团队整体担当的角色和客户需求来解决问题哦~

当 HR 让我们自己评判的时候，由于朴素的 PPT，我们给自己的评价不是很高吧，但是和蔼的 HR gg 还是说我们还是做到了一个团队统一的较完善的结果。好感动！

所以不要忘记我们是个团队，整个 presentation 都有我们每个人的努力，不管是哪一部分结论都可以得到组员的分析或者数据支持，我想整个 presentation 的每一个论点和论据我都非常清楚，甚至它们和我的观点不完全一致的方面我也能够了解二者之间的关系，以及小组做出最终决定的理由，并且支持它。这是我面试到现在对于一次成功的小组讨论的理解吧。

我的第一篇面经贡献给尼尔森了，算是对这半年的小小总结吧。

在这里也是对其他面经的 lz 大大的致敬，主要面向未来青岛的 GIP 们，希望明年的有了青岛分公司后对他们的 interview 有帮助。

最后再回头看自己这第一篇面经，最希望的其实是大家不要受面经的影响，只是鼓励大家，在面对任何一次面试时，都要勇敢的，清晰地表达最真实的自己。

恭祝小伙伴们顺利拿到 offer~

3.26 拒信之后的尼尔森上海一面二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 2 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1836320-1-1.html>

刚收到拒信，乘着内心不平静，写下我的第一篇面经。一直都是看别人的，也许是时候回报一下大家了。

1 月 2 号，接到一面电话，完全云里雾里，让我去北京一面。我当时还纳闷是什么公司，都不记得申请过了。想婉拒掉，说地点不行去不了，没想到 HR 超级 nice 的说可以换地点，于是换成上海。但是面试时间和具体地点迟迟没有通知，我当时是急着订票回家的（春运啊你们懂得~），所以有无数次的念头想放弃这次机会。但是事实证明，没放弃是多么的正确。虽然最后结果不尽如人意，但是这次的面试是我找了这么久工作以来最开心最难忘的回忆。

即使是上海，也不近，还好放假回家顺便过去。一面是五个题目选一个做 presentation，可中可英，然后回答几个问题。大约 pre5 分钟，问问题 5 分钟。我的经验是用英文做，回答问题时中文几率大些，不然问题可能用英文答哦~不过我面的时候因为有老外，也带着点英文。一面还是不难的，就是面试的房间很小，坐着四个面试官直直的盯着我，近距离，气氛有点。。。

回家一周内收到二面通知，年后二面。又是回学校顺路去面，哎~二面是小组面，四人一组，case study，一个跟市场相关的 case，然后现场做 PPT 和 presentation，每个人都做。（发现我为了记录事实，注重信息量，面经写得很 boring 啊。。。其实我现在是有很多感想要写的，怕跑偏所以努力写流水账~）我们组一开始有点乱了阵脚，浪费了一些时间，思绪不是很清晰。后来也确实超过预期时间挺久的。总结我自己失败的原因，我觉得一个是英语，因为口语没自信，明明有外国面试官在场，也没有全程用英文讨论，很 sorry 的一点~而且 Nick 人超好~~~所以说啊，想进外企的同学苦练英语还是很有必要的!!! lz 准备洗心革面重新做人~~! 另外一点，是市场方面的专业知识，想做 marketing 的人，尤其想进尼尔森这么专业的市场研究公司的话，更要好好做功课~回答问题的时候也会问到相关的东西。我这一块完全是空白，准备的也不够，so~，悲剧的很~~要说我这几点的表现，一个是 presentation 太简陋了，短且没有内容，信息不完善也不严密。另一个是回答问题时，对市场研究不了解

就暴露了。。。

说是面经，我其实没什么经验要告诉，因为也不是成功的经历。所以只是记录了面试的过程，大家可以参一下做准备，另外，能从我失败的教训中得到什么启发，就要因人而异了。

从一开始对尼尔森完全不了解，到面试一次就更喜欢一些，尼尔森是一家值得大家好好准备努力进入的公司~！先说面试流程，完全没有刻板的程序化的东西，两次都是考察你的实际能力，而且气氛都很和谐，有实力就不会被埋没~！再一个，也是尼尔森最让我印象深刻的，就是人都超级超级好~！！从 HR，到一面二面的面试官，每一个人都那么 nice，这是最吸引我进入这家公司的原因~！一面的时候，HR 就在 waiting room 和我们聊天，后来又在我们二面的群里和小伙伴交流，jiannan 哥辛苦了~！我们想知道的信息毫无保留地告诉我们，尼尔森真的是一个很公开、公平的地方，没有内幕，没有差别待遇，即使失败，也是公平的失败。

心里明明有千言万语，却只能挤出这些，想到什么是对后面的人有用的，没用的就不多写了。每个人都是求职路上的苦行僧，这是一句感动着我的话，所以我们更要相互扶持，共同前行。祝贺每一个拿到 offer 的小伙伴，因为尼尔森值得。所以我一定要更努力，下次在遇到这么珍贵的机会的时候，才不会再错过！最后送给自己，always: What cannot kill me makes me stronger !

3.27 2014.01.13 上海第一组二面 Case Study

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1824173-1-1.html>

在这里还是只分享一些想法、经验、和不足，不会具体到 case 内容和数据。

我们组 4 个人，之前在群里找到另外两个，所以我们三个之前有过大概的讨论。

有同学问，先做什么，再做什么。

其实没有一个标准的流程，流程是大家如何配合，如何讨论出来的结果，恰恰面试官看的就是这个经过。

时间上弹性很大，但是还是希望大家尽量把时间控制在一小时内。

一讨论时间过得很快。所以我在组里用手机把控时间，时时提醒还有多少时间，建议大家也这么做。

让专门一个人负责时间把控。

再注意一点就是，看 case 要仔细，楼主今天就犯了很大的错误！！

所以大家一定要细心！

还有，大家看问题要全面，在 Q&A 的时候，还是被问出有很多我们没有想到的东西。

但是毕竟，只有一个小时的时间，大家以讨论，很容易忘记一些重要的点。

还有要注意，必须要有的东西。到时候看了 Case 你们就懂啦。

楼主申请工作，只有非常喜欢的公司才会投简历，所以楼主到现在没有投过几家，一个手掌就数的过来几乎。

通过自己的调查和通过这两轮面试，很坚信 Nielsen 是自己非常非常喜欢的公司。

并且 Nielsen 的文化很好，人很 nice。

希望能得到 offer 吧！！

希望读过我面经，有所帮助的同学，为楼主祈祷吧！求过！

楼主希望与你们在 Nielsen 做同事！！

最后希望大家都能面试成功！顺利！！
加油！！
拜个早年！！

2014.01.13 AD

3.28 攒人品，1月13日一面面经，坐标：南京

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1824052-1-1.html>

楼主选的 topic 是 3 most important qualities 那个，全程英文。。。。。。

可能是觉得 PPT 没啥好问的，面试官开始问以下几个问题：全英文问答啊，我问可不可以中文，面试官 prefer 英文

- 1.你专业和尼尔森的联系
- 2.尼尔森的业务包括哪些 industry sector 你知道吗，name a few，延伸，其中 consumer package goods 中尼尔森的客户有哪些你知道吗？
- 3.列举一个你遇到的 challenge，你怎么解决它的，它对你以后的影响
- 4.妮维雅的竞争对手你知道是谁吗？或者你猜是谁。。。。。
- 5.很多品牌选择在屈臣氏为卖场为什么，在沃尔玛啊什么的和在屈臣氏的有神马区别。。。

楼主。简洁一点。明天还有别的笔试和面试要复习。。

3.29 2014.01.13 南京一面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1823880-1-1.html>

楼主本来是上午 10 点场的，结果到 11 点多才轮到我。九点场的同学都面了好久啊，一个人至少 20 多分钟。轮到楼主这组的时候工作人员跟面试官说加快速度，所以楼主十多分钟就面完了。

楼主选的 topic 是对尼尔森价值观的理解，总共就 5 页 PPT，讲了差不多 5 分钟，用英语讲的，后面的问题也全是英语。

首先问了下楼主尼尔森是做什么的，我是按 Watch & Buy 这两大块儿业务讲的。讲完 Buy 以后面试官打断了一下，又针对我 PPT 中的某一点问了一下。楼主 PPT 中提到了尼尔森的一项新技术 NueroFocus，面试官就问 How did you integrate it into Nielsen's Watch & Buy business?

接着另一个面试官又接着问我多 Watch 的理解，讲完后又追问：What's the relationship between Nielsen's Watch & Buy business?

楼主最后一个问题回答得不是很好，条理不清晰，其实我自己也没有想得很清楚。

然后面试就结束了，没有问楼主简历上的东西，前面那组的同学都问到了实习，可能面试官对楼主的实习经历不感兴趣吧，呜呜。。。

感觉尼尔森还是挺重视英语的，所以想去尼尔森的同学还是要好好练练英语口语。

前程无忧的工作人员说如果进二面的话今晚会有通知，祈祷可以接到通知吧。

哎，今年找工作找的很受挫，只有明年春招再战了。也祝大家好运！楼主这几天要快马加鞭赶论文了

3.30 1月10日终面归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1822626-1-1.html>

上午 11 点 1 面，下午 2 点终面，4 点半左右结束。

终面 case study，制作 PPT 做 presentation。

第一次写，也不知道该写啥，有问题请提问吧。

坐标：成都。

3.31 广州一面 1-9

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 09 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1821679-1-1.html>

复习之余写一下刚刚的尼尔森广州一面~~

做好万全准备去到广州分公司，差 3 分钟就迟到，，，结果火急火燎跑到办公室又得等十几分钟~~

之前一直看上海那边的面经，一直以为一面就是 5min 展示+5min 问答，结果展示完后被两个面试官一直问了差不多二十几分钟，，，我可是站着回答，，，晕

well，复习去

3.32 【北京】1月9日一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 09 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1821623-1-1.html>

我的第一次面经献给 Nielsen，希望能帮助小伙伴们，顺道攒人品！~

不得不说，这个公司地点不是很好找，王府井附近胡同略多。。好在还是准时赶上了 9:30 的规定时间。但实际上等到 10:30 才面上。

形式：三个人~四个人面一位同学

语言：全英文，包括 presentation 和 q&a，面试官有位说话港台腔的女士，可能习惯英文会话，所以都是英文了。当对方提问是用英文时，自己自然不好意思讲中文来回答。就这样居然问了 5 个问题。后来负责按排候场的人说时间不够了，后面还有很多人，才放过我。。。

提问内容：由于 lz 以为只有 presentation 需要英文讲，所以英文问题准备不周全，导致紧张。。。(╯▽╰) 其实就算准备了也可能没有用，因为提问的问题内容是随机的，根据你的 ppt 提到的任意点或者简历，也有随意问的，例如 lz 就被问到了无关的问题，来不及思考。

总的来说：还是好好地练练英文表达。

3.33 14年1月8日 北京面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 08 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1820839-1-1.html>

北京一共有四天的面试，今天第一天。
面试整个过程很快，三个人面一个人。

pre 完之后开始问问题，所问的问题包括为什么选择 nielsen，想去哪个部门。然后就到时间了。好像也没怎么看简历，我写了自己的专业，还被问是什么专业的。。。- -|||
面试官挺平和的，也没有微笑。。。LZ 也不知道是好还是不好。

走的时候问了 HR mm（是个外国人哦），她说要春节后才会二面。
总之挺简单的吧。也不知道是在挑什么。。。

要是挑长相就跪了。。

3.34 2014.01.08 上海 一面后的感想

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 08 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1820828-1-1.html>

发完一封感谢信，泡上一杯浓茶，拖着疲惫的身躯，强打起精神，为大家分享一下我一面后的体会。
只睡了一个多小时，但是为了大家，还是要第一时间分享一下。

在回家的路上一直构思要说些什么，索性都说出来。

1. 心理上

=====

不用过于紧张，放轻松，以最放松的方式来面试，显得自然一些，我想雇主喜欢看到这样的。
不要自卑，更不能骄傲，不要看到别人光鲜亮丽的穿着华丽的西服，戴着名表，皮鞋擦得锃亮，头发弄得多有型。这些都是外在的！雇主要招的是会做事的人，能做事的人，能把事情做好的人，那句俗语“是金子总会发光！”雇主要的是本质的东西，要的不是包装。不要看到别人穿戴不如你好，就轻蔑对方，以此来评估别人的实力，熟不知人家有天降奇才，这次来就是来改变命运的。这就不多展开了，去看看马云的过去就知道了。

总之，心态摆正，求职是步入社会，是进入一个竞争场，只要有料，都能找到自己的位置。

=====

2. 战术上

=====

还是先放轻松一些，不要先一头扎进去钻研讲什么，PPT 做什么，要讲英语还是中文。战术优先。
虽然 LZ 平时不是一个功利的结果导向主义者，但是这次我想以结果导向来做战术。

一面是来干嘛的？

来一面是为了得到二面的！这就是你要达到的目标。

在 Waiting Room 里我只问了我们的人力官，上海有多少人面试？要多少？

回答是，上海一面有 200 个，来的人有 160-170 个，大概有一半能进二面，然后最后发 30 个 offer。

进入二面的概率是 50%！相当高！想进二面，那就至少表现的比另外一个人好，不要做那另外的 50%。

LZ 自己的战术是什么呢？

LZ 先分析了一下 5 个题目中，哪一个能制造差异化，这样给面试官的印象就会深，哪一个能够将 HR 想看到的表现出来？

HR 想看到什么？

我觉得 Nielsen 这样的市场研究公司需要：逻辑性强，能够把握问题本质。这点是最最重要的！其次之前 LZ 还看到了 蘑菇小象 的那个帖子，LZ 还专门发了脱水贴。Nielsen 需要英语好的；然后我又自己加了一条，有问题解决能力的。

所以三条 1. 逻辑好，2. 问题解决能力 3. 英语

LZ 在 5 个题目中觉得第四个 How to handle difficult people? 这个题目相对开放，能达到要求，而且能够产生差异化，估计选的人不多。

【注意】后来 LZ 错了，LZ 在 Q&A 中问了面试官，选哪个题目的最多，面试官后来回答我说比较平均，所以差异化，大家不要在哪个题目上动脑筋了，还是想想如何将你的内容，你的思路，你的创意好好的融合在一个更适合你的题目里吧！

【再注意】希望不要让 LZ 这么一说，你就跟风去选这个题目，不要打乱了你的思路，LZ 也只是提供一个思考方式，不希望直接生搬硬抄，选择适合自己的，按着知己思路的，按着自己战术的！

【特别注意！！】希望大家认真领悟前两条，LZ 是想“授人以鱼，不如授人以渔”。

LZ 果断不纠结到底是英文还是中文，因为这在 LZ 的战术里已经定好了，希望还在纠结是中文还是英文的同学们用最好的方式来阐述自己就要了，这就是你该有的战略！

并且，英文你肯定逃不了，就算演讲用中文，那么问题里肯定会有英文的。LZ 的战略是演讲可以准备，所以就好好准备英语，那么问题自会是中文的了。请再次参照上面的注意，来制定策略。

只要能够保证自己至少比另外一个来应聘的同学多一些努力，就会成为进入下一轮的 50%

=====

3. 内容上

=====

制定好了你的战略，就来研究下你的内容吧。

当然是根据你的策略来的，LZ 的策略是“不走寻常路”(啊哟！不错哦！)(PS, 我先歇会，喘口气，喝口水。)

LZ 的策略是主攻 逻辑性 这条线，所以 LZ 的内容上都是按照这条线来的，为了不影响大家自己的思考，LZ 就不分享我的提纲了。

LZ 在结构上大下文章，要说服别人赞同你自己的观点。(PS LZ 脑子快不转了，刚才想到一个什么，喝了口浓茶的一瞬间，给忘了。。。O.O)

大概想起来了！

Nielsen 这样的公司，是专门剖析问题本质的，消费者心理的，所以我也从这些方面写了我的稿子。

自己多读几遍，多找身边的人，给他们听听你的思路，看看他们是否能够被你说服。

LZ 由于时间紧迫~只有一天所以只找了两个人，两个人都算是偏文的吧。一个在一家小市场调查公司的朋友，她只说了我其中一项，说不错，后来还是让 LZ 纠结的砍掉了。

另外一个人是我老爸，我老爹虽然以前是语文老师，但是逻辑性很好，他提到我前面说的有些过多。后来我跟他解释了，Nielsen 是怎样的一家公司，我前面那部分是为了让面试官感觉到我和他们思考方式是一样的。不过后来因为总是时间控制不好，而给精简了。

【Tips】LZ 在列提纲的时候就在纸上大大的写上了“每句话都说到重点！！！”如果句句都戳到要害，我觉的连 LZ 我自己都会把持不住的！（LZ 是个很沉稳的人，只是想烘托下气氛）

内容不要天马行空，天马流星拳的，LZ 是个典型的发散性思维的人，所以很难做到这一点，T.T 但是我尽量做到了！我骄傲！

(好吧，让 LZ 还是以幽默的方式继续写下面的内容吧，这样大家读起来也更有意思，容易引起你的共鸣，请为 LZ 默默地点下 32 个赞吧！！)

如果你发现你的内容有些拖沓的时候，一定要下的去手，把它咔咔地砍掉，当然你要斟酌它到底能起多大的用处。如果你把你的论点给砍掉了，不要赖上 LZ 喔！

LZ 是先自己口述，然后记下来觉得比较好的内容，算是一个 Brain Storm，以前是手写在本子上，但是这次 LZ 用了高科技的 Microsoft Office Word 2010 这种强大文字编辑软件，妈妈再也不用担心我在本子上乱涂乱画啦！这样可以很方便的调整结构，调整内容，更方便需要的时候咔咔！注意！是咔咔！不是啪啪！哪里不要点哪里！

多读几遍，读的时候别走神了，这样会发现很多由于写的时候速度慢，而产生的一些逻辑上不太衔接的东西。LZ 就发现了好几处，及时作出了改正。

当然这只是我的方法，只是提个建议，请再次详见上面的【注意】事项。

内容上说的差不多了，大家充分的发挥自己的脑袋吧！

用脑越多，这样能量消耗的越多！还可以促进减肥！有没有发现，一不上课就胖了呢？！这就是原因！

=====

4. 思考上

=====

这点，LZ 讲一下面试的时候，我的一个体会。

你可能会问，为什么刚讲完内容你就讲面试了，不讲讲准备啊？

(谁？谁问了？)

因为 LZ 觉得，在思考上，可能会给你在构思内容时候有一点帮助。

中心内容两个字：拓宽范围。

(你不识数啊？！不是说两个字吗？)

(LZ: 多送你两个不行啊！买一赠一啊亲！ Just kidding, 我真实故意的，我识数！)

面试官抛出的第一个问题是（英文的）：当你遇到一些 difficult people，他们就不给你做，你怎么办？

LZ 举了个例子，提到上学的时候，有人这么干过，我是如何解决的：跟他谈话，激发他，实在不行找教授谈，Plan B, etc.

【注意了！重点来了！】

我在回来的路上思考，这个问题回答的还可以更好。

LZ 只把这个问题限制在了学校里，我想到一个升级版的答案，跟大家分享一下，是的！我这次分享了内容了！我不是王八蛋！我没有和小姨子跑！我没有欠下 3.5 个亿的赌债！你再没办法也不要再找我了，出门 20 块钱把这个

答案卖出去吧！就不要放小喇叭了！

升级版答案：

先提我刚才提到的，在学校里如何如何。

然后话锋一转，继续说学校里只是个小社会，如果我在未来的工作中也遇到这样的人，那么我该如何。

在工作中，是一个合作，更是竞争的环境。我会用之前的方法先来解决这个问题，如果还解决不了，那么以大局为重，做好工作，毕竟这是真金白银的社会，他自己不做，还有老板，老板在看，到时候老板会根据具体情况来给出一个衡量每个人价值的东西。他不是来奋斗的，我是来的。如此。。。

(怎么好像漏了什么，不像我在回家路上想的那样完美了。。。原谅我，这也就值 20 块钱了。)

但是主要意思是，希望大家拓宽思路，拓宽思路的范围，不要局限在一个小范围内，而要放眼世界。

=====

5. 准备上

=====

准备上主要分两点：

第一点：演讲准备

第二点：其他准备

先说第一点，演讲准备。

LZ 的尿性就是，如果要演讲，就要脱稿。毕竟咱还不是站在大台子上给下面坐报告的人呐！

所以一定要一遍一遍一遍的练习你的演讲。

其次 LZ 虽然只有一天的时间，可还是做了 PPT。

LZ 本来不想做的，想让面试官把目光都集中在我身上，虽然 LZ 长相玉面小飞龙啊！

后来上升到策略上，如果去见客户，一般情况下，应该是要准备 PPT 的。这样能显得你有过认真的准备。

你看 LZ 是不是很腹黑，一直在推理面试官的心理活动。

LZ 之前做过一个不错的，挖出来，赶紧当模版用上了。

【注意】LZ 还是要唠叨一句，做不做，还是要看你自己的，要适合自己策略的。

做 PPT 有一个 KISS 原则，就是 **Keep It Simple and Silly**。这是 LZ 花了高价钱从国外商学院里购来的原则，你看，又免费给你们了，谁叫 LZ 是个好人呐！大善人啊！所以一定要回复啊！不回复没人性啊！！

但是你要清醒，说 **simple and silly** 你也不要特别的 **simple and silly**，不然的话，很可能变成 **Too simple, Too naive** 了！

LZ 的遵循了 KISS 原则，但是用了一个也是从国外商学院高价购来的 PPT 制作方法，用了村门口王大爷洗剪吹的造型，穿出了韩国继承者大长腿们的范儿来！

不过不要太过纠结 PPT，如果你有时间，可以多弄一下。

LZ 在离面试还有 8、9 个小时的时候，狠狠心，用了近一个小时做了出来，因为我边做边休息来着。

因为这是我的策略里的。

因为我想起 蘑菇小象 那个帖子里最后一段里有提到，你会在 Nielsen 发现很多牛人，如 XXX 好的~，如 XXX 好的~，如 PPT 做的炫酷的。

当然，人家不会就因为你做的 PPT 做的好就要了你吧，除非你做出了 999 足金那样亮瞎人眼的感觉吧！啊！偶吧！你的 PPT 好好哦！伦家要抱你大腿！

接下来谈谈第二点，其他准备。

这些准备有，简历，服装，交通路线，口香糖，纸巾。

口香糖，纸巾这些婆婆妈妈的 LZ 就不多说了。

简历，

LZ 准备的简历，是专门为 Nieslen 打造的，

如果你有求职方向一栏，你可以说目标是加入 Nieslen 如何如何，在这个行业里如何如何。至少我是这样的。

让人家觉得你很有诚意，让人家感觉到自己被需要了，让人家有 VIP 的赶脚！！

是的！LZ 又开始剖析心理了！LZ 当初怎么就学了金融，没有去学市场呢！！

LZ 一贯的尿性是，准备中英文两份简历，这个大家应该都是这样的吧。至少 LZ 是先有了英文简历，然后用英文简历翻译成中文了。。。

天煞的，是不是有些逆天了？

我准备简历的时候，最开始是在 Word 里编辑，后来有些空啊，行距啊什么的，实在弄不好，LZ 就在一个月黑风高的中午 12 点把简历弄到 Excel 上编辑了，大大的解决了我的问题。注意！是大大的解决了我的问题，不是大大解决了我的问题~如果大大解决了我的问题，上访群众会堵在我家楼下的，要上访的同学看清，别少读一个字哈！！顺便问一下，北京的同学有去吃包子么？LZ 下次去北京的时候很想去点一个主席套餐呢！感受一下主席级的待遇！

面试通知邮件里，

【【【啊啊啊啊啊！！！！LZ 手贱！点了下退格！结果浏览器给返回了！！！写好的都没了！！！

T.T 难道是刚写的太尿性了，连老天都看不过去了？！！

LZ 还得重码一遍。。。】】】

面试通知邮件里，说准备三份简历。只是在告诉你！赤裸裸地告诉你！

会有三个面试官同时面试你！！细节啊！

不过这其实也没什么，只是给你自己一个心理准备。

LZ 则是在练习演讲的时候，假象对面坐着三个面试官，然后练习把每个人的眼神交流都带到。

一定要有眼神交流！

对不起，我是影帝。不是音帝。。。

【Tips】眼神一定带到，哪个面试官抬头看你，你就看他/她。眼神交流的目的是，告诉他/她，我在专门为您讲。

说是准备三份，但是 LZ 建议你多准备两份，以备不时之需。

你可能又要问了，LZ！你刚说专门为 Nielsen 做份简历，还要中英文！又再多两份，一共五份啊！你这不浪费嘛！！（谁？谁？谁有问了？）

是的！如果你是一个刚从法国留学回来带着欧洲气质的富二代，或是一个从阿拉伯来的迪拜公主，我相信你一定不会在乎这点小钱的。

但是，像我们这种工薪家庭，大宝天天见，不知道啥事天天大保健的普通人来说，也要咬紧牙关多准备两份啊！

万一你进了二面了呢，万一你在面试的路上不小心撞到了 CEO 呢，你不要跟他说，顺便说一下，这是俺的简历么？！您看一下吧，么么哒！

(刚才就在写到万一进了二面返回了 T.T 又写回来了)

我相信就算你是一个在网吧里熬通宵放荡不羁专门与 LZ 对着干的杀马特少年，看了 LZ 讲了刚才那个山无棱天地合的故事之后，也会留下“忘了爱”的泪水，然后拿着从你妈妈兜里偷来的，准备上网的两块钱，走进打字社，甩

动你那优雅的长发，理直气壮的跟老板说~ 老板！再加一个小时！ 啊~~~不是~ 老板！再打两份！！
也许 LZ 说错了物价，我不知道你那里多大两份多少钱。

我还贴上了 LZ 的照片，为什么！因为 LZ 没有钱！ LZ 打不起彩印！

但是 LZ 有照片，刚才跟你们讲过了， LZ 长相~玉面小飞龙啊！

LZ 真的没钱！身上仅剩的两块钱硬币，在回家的路上，地铁站门口，还捐了一枚。

再次 LZ 在这里呼吁，攒人品！卷硬币！（这段刚才也在被“返回”内， LZ 是个好人，平时做些善事，做好事这种事情，还是随缘，不用刻意为之。）

服装。

LZ 建议穿得特体一些，同时也是 LZ 一如既往的习惯，面试时穿正装，打领带。

哎呀~打领带这三个字暴露了 LZ 的性别！！

你可能又会问了(谁问了？烦不烦？！别问了！)

好吧，不让问了。。。

LZ 只是想说头像已经暴露了！而且还是用户名还是自己的名字！还在个人资料里填写了自己的微博名。

我可不是叫你们来关注我的哟！千万不要关注我！千万不要！！！！！！关注我！！

你们懂的。。。

穿正装的问题不用多说，这是为了证明你很在乎，很正式，很 professional。

但是你最后提前看看，是不是该洗了？如果要洗的话，一般干洗需要两天。

说你呢，现在就去看看是不是脏了皱了，女生也一样！

女生穿裤子还是穿裙子自己拿捏吧， LZ 这方面真不懂，不冷就行。穿裙子要穿什么样的丝袜呢？一定要选对颜色，你可以去百度一下。

(擦！ LZ！你不是不懂么，还说！)

当然 LZ 建议，有裤子的还是要提起裤子！

我感觉讲的越来越没节操了，一开了口子，根本就停不下来！

我还是收敛点吧。嗯！

LZ 昨天还专门去理了个发，早上洗了个头。

其实是洗了个澡，昨晚家里停水了。。。

仪表稍稍注意一下就可以了，讲这么多，只是用来烘托气氛。

最重要一点！交通路线！

一定要有个对到面试地点时间的估值！

因为 LZ 之前到过东海商业中心，所以比较明了要多久，心里有谱。

大家最好评估一下，不要迟到。

迟到也没关系，

今天上午 SH 面的时候，出现了一位同学这种情况，

跟人力官的对话小幽默了一把。

因为说是群面，实际上还是一个一个的进，排着队的。

=====

6. 感谢

=====

LZ 是在 12 月 23 号接到菁客的 Panel Interview 的邀请信的，但是迟迟没有进一步通知。LZ 本周一的时候主动出击了，在论坛上看到了 HR 的邮箱，立刻马上发信过去咨询了，同时在微博上与菁客的工作人员取得联系。再之前跟菁客联系，说周三如果还没联系，让我再找他们联系。如果我当时听了他们的话，就没今天的面试了。果然在周一主动出击，抓住的机会。

为什么要说感谢呢。因为我们的人力官，当天晚上打电话给我，询问我时间，给我安排面试。由于系统的原因把我漏掉了。但是人力官很 Nice，人家先是道歉，然后马上解决问题，这种态度哪里找啊！！真的很感谢！我当时分析，白天的时候，他们一定在紧张的面试，只有到了晚上才腾出了时间。第二天，也就是周二晚上，另外一位 HR 晚上再次打来，提醒我面试。人家 HR 真的很不容易啊！都年底了，为了我们，还被如此的折腾，我们大多数人却没有看到人家的付出。而且因为我机会熬夜，昨晚 12 点的时候，看到人力官在论坛上——回答同学们的问题。加班到午夜啊同学们！我真不是在这里拍马屁，我是打心眼儿感激。而且今天见到人力官本尊的时候，不知道今天面试的同学注意到那个细节没有，人力官在和红牛。就是因为这一段高强度工作啊。如此负责的人力官，我真的是感谢感谢再感谢。

希望大家见到人力官和面试官的时候，对人家表示出感谢。人家为我们默默地付出了那么多，虽然是本职工作，但也让我肃然起敬。

LZ 呼吁，大家在下面留言，感谢人力官，感谢面试官们！！！！

=====

7. Social

=====

面试的时候，趁着人力官领同学去面试的间隙，那个时候房间里好安静，

LZ 想和大家互动一下，提提气氛。

问有没有应届生论坛里的，还真有哦！

但是大家都很拘谨呀！

见到的都是只看帖不发帖的同学们哈哈！那几个说今天面试的都没见到啊，可能和 LZ 的时间不一样吧 LZ 是 11 点那场的。

建议大家不要太拘谨，这是一个多认识一些与自己圈子不同，背景不同人的机会呀。

说不定你能在这里找到你的女友，男友，小攻，小受，小 T，小 P 呢~~~~

(坏笑)

我擦~那个坏笑的表情竟然没有显示出来~怎么回事！！哼哼！！！！

=====

8. 其他

=====

从一点多写到了四点多。

虽然不是传统意义上的面经，

但是我希望能在其他地区，还在等待面试的同学们有些许启发。

LZ 终于可以去睡了。

最后祝福大家！都能找到理想的工作！！适合自己的工作！
找到一个能体现自己价值的地方！！

=====

2014.01.08 于 上海

=====

3.35 14 年 1 月 7 日 sh 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 07 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1820467-1-1.html>
每人分享我就来分享吧。

一面是做 presentation。在 5 个题目里面选一个。

可以做 PPT 可以不做。

PPT 做了必须是英文的，但是 presentation 可以用中文讲。

之后 Q&A 就根据个人不同问些问题。

问我的就是一些简历上的问题。why nielsen，nielsen 具体做什么了解多少。

攒个 RP 吧。。希望大家都能有 offer

P.S。。。之前看分享帖说 nielsen 的人很 nice 是。。真的！ = =

在 waiting room 的时候就有个哥哥一直跟我们分享一些东西。据他所说 sh 应该要招 30 人左右。能有 100 人左右进二面。就两轮面试之类。。。

第四章 尼尔森综合求职经验

4.1 尼尔森中国数据分析员笔试面试流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109179-1-1.html>

好好准备，是不难的进去的！

从朋友圈里看到尼尔森的快消组在招数据分析方面的实习生，只要一个人，要求英语和 Excel 的应用要熟练，总的来说要求不是特别高相比于专业做数据处理的小组。早上到了尼尔森，先是 10 道笔试题，计算很基础，但是要抓紧做，要不然半个小时可能做不完。然后就是把带的笔记本电脑拿出来，考作图，要注意细节。后来就是小组面试，不用表现的太咄咄逼人，每个人都会有展示的机会，只要做好自己分内的就行了。最后终面的时候是多对一，气氛没有想象中的那么紧张，抱着聊聊看的心态会比较好。

问说一下你为什么可以胜任这个职务

答这个问题不能把你自己的优点一同罗列，这里其实是考察你有没有事先了解过这个职务是做什么工作的。这时候我的回答思路是回忆当初这个职位对实习生资格的要求有哪些，按照尼尔森对实习生的期待来回答会比较稳妥。

4.2 快销实习生面试笔试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109176-1-1.html>

广州

首先是笔试，包括简单的计算（英文）、逻辑题；然后直接进入上机测试，包括 Excel、做图、用做好的图做 PPT（有模板）；然后等单面，主要问到为什么选择尼尔森、有什么期待、时间问题

面试官问的问题：

自我介绍，然后简单说说自己的经历，主要问到为什么选择尼尔森、有什么期待、时间问题（这些问题跟其他面经基本一样），会用 EXCEL 到什么程度，主要用什么数学工具，然后还有自主提问

4.3 数据分析师笔试面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109175-1-1.html>

- 1、首先是 numerical test，全英，30 分钟 10 个问题，不算难但时间有一点点紧。收卷后如果分数高于划定的线才能进入下一轮
- 2、chart test 和 excel test，主要是 excel 纠错和画图表，个人感觉时间很紧
- 3、f2f 面试，气氛还是很好的！

面试官问的问题：

- 1、自我介绍
- 2、英语水平怎么样
- 3、对 chart test 评价
- 4、能够来实习的天数和月份
- 5、想去哪个部门及原因

4.4 尼尔森（nielsen） - 数据分析实习生笔试面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109172-1-1.html>

第一次 face to face 面试，面试的时间定得十分匆忙，是公司一位实习生忙着找接替所以匆忙安排了面试。一上来是半小时限时的 excel ppt 操作，还挺简单的。。但是有些紧张和不太熟悉英文界面所以还没做完。。后面两位老板和实习生进来面试了，老板很耐心很亲切，就简历里面一个建模和数据处理的项目问得很详细，问了数据处理的一些问题，扒取数据量有多大？过程中有遇到什么问题，怎么解决的？

简要介绍你自己？

简单谈谈你这个项目的具体内容？

你用 Excel 进行过哪些图形的操作？

你有什么问题想问我的？

4.5 笔试+面试共面试 1 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109170-1-1.html>

地点：北京

面试职位：零售研究实习生

先用四十分钟笔试，把 excel 表格里的市场销售信息（都是中文）通过 ppt 表现出来，主要考察数据整合能力和图标制作能力，里面有很多词我不太明白，而且事先也不知道要笔试，所以做得十分简单。之后部门负责人问了一些关于笔试的问题，可能我做得太简单，水平直接暴露出来了，她们也没什么可问的，就简单了解一下背景，还问我对市场研究有什么了解，最后说我应该多了解一下自己到底想做什么。这是我的第一个面试，表现实在很烂啊。

4.6 从面试到拿到 offer，送给同是喜欢尼尔森的你

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1828830-1-1.html>

本人非 211 非 985 普通院校小硕，坐标成都。如果说优势，那只有还能说出口的英语和参与过一个还算大的市场调研项目。

本文主要记录自己从校招到拿到 offer 的这个过程，有点长，与同是喜欢尼尔森的你分享。感谢所有帮助我的人。

1、 校招

终于等到了尼尔森的校招：2013 年 12 月 5 日，从学校赶到川大已是夜幕。尼尔森参加的人是朱总、HR: Vincent 以及在成都的一个尼尔森工作人员。参加的同学很多，教室太小，中途看到 vincent 跟站在教室外面的同学聊天，

感觉他们人都很 nice。招聘会上还遇到好些海龟，在川大找工作的日子，已经见怪不怪了。知道只能网申，还是把简历给了 vincent，拜托他多看看。

2、第一面

面试前：

紧张的做完笔试，12月底收到菁客的确入围邮件，1月初收到上海的电话，通知1月15日到爱乐酒店面试。几个英文题出现在我面前，我选了“3 most important qualities for a business professional in the marketresearch industry”这个题目，思考了很久，参考了自身观点、尼尔森网站以及校招会发的宣传小单子，最后选了三词：

“honesty、learning、communication”并每个词都从两方面阐释理由，做了8张PPT，还在最后一张PPT有点小创意。然而我却不敢准备英文讲稿，我怕到时候会紧张得忘记，于是决定英文演讲到时候临场发挥。

但，却在1月12日收到电话通知13日上午面试。前一天我重感冒，12日当天也不见好转，在路上时，鼻涕自己都会流下来，我非常担心面试的时候也出现这种情况。到达爱乐酒店3楼，发现尼尔森还特别贴心的给我们准备了热水。紧张的我一面特别担心病情影响到面试，一面跟当时接待的工作人员和一起等的同学聊起来，得知当天下午便会二面。

面试：

酒店会议室的暖气非常足，让原本感冒的我更难受。进去看到 vincent，我跟他打招呼说校招见过他。旁边坐着另一个面试官很年轻，像IT技术男模样。后来才知道，他是尼尔森北京公司，消费电子科技领域部门的总监 kent。我在讲PPT的时候还是有些紧张，kent一直看我的简历，看着有点严肃，直到最后一张PPT，kent才饶有兴趣的笑了笑。我讲完后 vincent 问了两个问题，前面面试了哪几家，why 尼尔森。我告诉他尼尔森是自己的 first choice 后他问 why。其实当时自己带着三方协议，想表明自己的态度，可惜当时他没有说 prove it。然后 kent 开始提问了，他看到我简历上市场调研的项目，问的非常详细：你在项目中担任什么角色，做了什么工作，项目报告的思路框架是什么，用什么方法分析的，中间遇到什么问题，怎么解决的等等等等，非常详细。我一一回答，kent 对我们在项目中遇到的那个问题仿佛特别感兴趣。然后我问了 vincent 一些问题后，第一面结束了，并被通知结果会在中午12点前出来，如果进入二面，时间会是下午2:00。我走出会议室门，已经是11:30。

总结：

自己亮点要及时亮出来，因为时间太短，要充分展示自己。比如我这次，因为太紧张，我没有说出自己的毕业论文其实也是市场预测，与项目不同的是，是自己建模。

3、二面

二面前：

出来后，和刚刚在外面的同学一起去吃了午饭，他是成都信息工程学院的本科生。我们一起吃了饭，等到12:15，我接到了二面电话，他没有，他看我老是咳嗽，说陪我等到下午面试。于是我们在德克士一直讨论 case 的各种可能，还告诉我群面的注意事项等等很专业的样子，弄得我非常惭愧，却非常感激他。一直到1:40，我们往爱乐酒店走，他说这大概是我们最后一次见了，你要加油一定能进。我说行，我进了就对着天大喊感谢你。就这样，我们没有留任何联系方式，我去了二面会场。（如果这个男生能看到这个帖子，我想说，真的很谢谢你，希望你也能找到喜欢的工作）

二面：

被告知二面一共15人，分成3组，case study。我们组4女1男，人都挺好，等待的时候就聊上了。Case study，是市场的常规题目，根据 hint 提出策略和目标。时间很紧，我们组还算顺利，派出市场专业出身的小陌汇报，我们都站在她后面随时准备补充。后来 kent 提问后我们才发现，有的地方只给出了分析过程，却没有给出结论。我们组很团结，大家都像一根绳子一样拧在一起，为了一个目标——把 case 做出来，而不是表现自己（直到今天跟同组拿到 offer 的阿光谈起，也很感谢当时大家的配合，没有人 aggressive，那2个半小时，我们就像一个整体）。

第二面结束，vincent 告知要跟全国一起出通知。二面完，我嗓子疼的几乎已经说不出什么话了，身上也有些烫，要是没有会议室的开水壶，估计我的嗓子很难撑到二面结束，谢谢小尼的周到安排。（2组的小伙伴，谢谢你们！）

总结：

个人感觉群面有一些要注意的地方：首先是时间。对时间的重视和时间的观念，对时间的安排和执行。然后是团队合作。No man is an island。多重视和鼓励自己的队友，相信每一个人。最后是问题的解决和结论陈述。一定看清要求，问题的陈述和解决顺序不一定要按照 PPT 给出的顺序，但是给出的问题一定要解决。记住，是问题的解决，不是分析。Tips：我当时做了一些数据处理。（因为年后还有面试，这个不能写的太直白）

4、 Offer

Offer 前：

搜索到应届毕业生论坛这个神奇的地方，发现了很多志同道合的朋友。发了自己第一个帖子——终面回来，也因为这个帖子认识了小路，和他一起从建 QQ 群，到微信群（谢谢小路一直的鼓励），认识了一帮好朋友，每天聊天刷屏。还认识了炒鸡 nice 的 HR 哥哥 jiannan，要是没有你及时的信息通知和跟进，我们估计会像无头苍蝇一样找不到方向，并且不停担忧和猜测。jiannan 大哥谢谢你！不知道你会不会看到这里，上海见！

朋友中小路、小唐、奔奔他们也拿到 offer 了（祝贺你们哦！）。写到这突然有点伤感了，今天群里特别安静。馒头、掌柜、晓文……还有群里的小伙伴们，谢谢你们，希望你们也能如愿以偿。

Offer:

今天 2014 年 1 月 24 日中午，大概 11 点多，看到 021 前缀的座机号码。突然有点紧张，是 vincent。谢谢 vincent，你是我和小尼的“媒人”之一，我跟小尼“相亲”成功了。

5、 写在最后

要感谢的人太多，要祝福的人太多，不知道该怎么开口了。感谢所有帮助过我的人，祝福所有的小伙伴们。尼尔森是我签的唯一家公司，那种非他不可的愿望实现是种非常美好的感受。虽然因为这场面试重感冒咳嗽病了一周，但是觉得挺值。

仅以此贴记录我和小尼的“相亲”过程，如果看到此贴的朋友觉得有所收获，那将是我的荣幸。尼尔森，值得你拥有！

4.7 三年——与 Nielsen 的不解之缘

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 2 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1831364-1-1.html>

三年前，Nielsen intern，最终因为时间问题擦肩而过；
现在，Nielsen GIP，再续前缘。

从来没有想过，我的 happy ending，最终要“get marry”的公司就是我的 first love——第一家录用我做 Intern 的公司。

大三时，在应届生网上看到 Nielsen 的 intern 招聘，首先电话面试；接下来去公司笔试面试，塞车迟到了 20 分

钟的我，立即马不停蹄地在接下来三小时内完成了一轮笔试，两轮面试；在每一轮结束后都有人离开，所以当最终通知我被录用的时候，深深感到这个机会的来之不易。当时在国外读 MKT 的师姐恭喜我说 Nielsen 是全球 NO.1 market research company, 这个 intern 可以让我在申请出国和就业方面有很大优势，而且真正学到很多知识。但最终因为时间问题没有去，这是第一次的擦肩而过。

硕士回国后，立即遇上“史上最难就业季”，我却还是固执地只投 MKT 类职位，公务员国企银行四大金融类职位自动屏蔽，这使得我的求职季格外地艰辛。MKT，个人根据求职季的职位简单将它分为两个方向，一个是 typical 的 FMCG 的 MKT，另一个是 market research 方向的如 Nielsen。

外企的 MKT 和管培，简直是万里挑一，或者是全省/国挑一。在一些 FMCG leading companies 搏杀几轮，穿梭在北上广，曾经以为可以尽快拿下，但要不是 offer 地点有问题，就是 fail 在终面。一路辛苦走来，离成功一步之遥，却又摔下谷底，太过难熬。从此修心养性，少了刚回国时的浮躁和盲目乐观，每一步走得更加沉稳。

接下来又拿了几个 MKT 的 offer，但是我心仪的 Nielsen 还是没有动静。骑驴找马呗，先签了一家 FMCG 的 MKT，就在我签约的第二天，就收到一面电话通知，当时 HR 问我找到工作没，我就说无论如何就算毁约交一大笔毁约金，都要去 Nielsen。

一面全英，却太过着急，语速快到我觉得自己简直毫无逻辑语无伦次，还好曾经做过的很多 market research project 救了我，从未如此清醒地认识到，Nielsen 是我的 perfect match。做过了那么多相关的项目，上过的那些课，写论文时用各种数据分析软件累到吐血的那些日子，都铺就了通向 Nielsen 的这条路。

终面 case study, 是不擅长的群面，我很容易走极端，要不是过于 aggressive 就是太过于被动。但看到案例的时候，松了一口气，这就是我一直做的，和在国外上过无数次的 seminar 大同小异，真正用到学过的知识。这种感觉实在是妙不可言，把自己一直学习研究的知识，真正应用到实际工作中，这也是我坚持只找 MKT 类职位的原因。

今年很难，but what doesn't kill you makes you stronger. 曾经在最黑暗的夜晚，怀疑自己的坚持和选择，但终究太过倔强，总不肯妥协不肯将就，努力去证明自己值得拥有。希望拥有同样坚定信念的你们，可以收获属于自己的那一份感动和喜悦。共勉。

4.8 尼尔森 2014 网申到终面面经分享~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1829682-1-1.html>

[size=14.44444465637207px]本人是川大广告和市场营销双学位 2014 届应届毕业生，很早以前就有关注尼尔森，听说 12 月份左右有宣讲会就去了~~~

[size=14.44444465637207px]宣讲会后收了简历，但是还是要通过菁客进行网申才可以...网申后要做一个测评，我向来做题比较慢，所以没做完，但是据说是看正确率的，所以就过了...

[size=14.44444465637207px]大概过了快 1 个月(具体时间有点模糊了)，我收到了尼家的短信通知去川音进行初面，本来觉得自己英语不好不太想去，但是想想毕竟难得的机会要争取一下，就硬着头皮去了~~初面的时候有两位 HR，都是男性，其中一个宣讲会见过，所以很轻松的开始了谈话，整体都是围绕着我的简历来的，所以你们的简历一定要在一页之内讲清楚自己的信息，整个过程都是中文面试，最后又问一个英文的问题需要英语回答，问题一般都是围绕刚才说的话题来的，所以大家在面试过程中要尽量控制聊天的内容，不要涉及自己不清楚或者不擅长用英文表述的话题...我当时回答的就有一点卡...就这样面试结束，我问了一个有点 NC 的问题，大概是 HR 对我面试的平加如何，出乎我意料，其中一位 HR 回复说我很真诚，不按套路回答问题，不猜题，这样很好~~晚上回家，我就收到了第二天终面的通知。

[size=14.44444465637207px]终面是 case study, 5 人一组, 通过一个英文案例, 在 1 小时内做一个 PPT 来 presentation, 我们组 4 女一男, 因为我做了无数个营销策划了, 也有在宝洁比赛中拿过奖, [size=14.44444465637207px]我本来觉得是件比较轻松的事, 可是去出了问题.....

[size=14.44444465637207px]看完材料, 我大概知道了要解决什么问题, 通过其他 4 个人的补充, 整个问题就完整的展现在大家面前, 可是, 在接下来, 按照我的专业经验, 我知道要把整个策划的提纲列出来, 比如说要有背景, 产品, 品牌, 竞争对手, 消费者等等的分析, 之后才能制定出总体的策略, 其次才是媒介策略、广告、公关, 预算等等.....但是其他四个人由于缺乏专业知识, 一开始就直在纠结媒介策略, 于是分歧就有了.....我提醒说要按照顺序一步一步解决, 先解决主要的策略问题, 媒介策略是后面的一个很小的问题, 但是大家为了表现而盲目的争执, 我虽然极力纠正, 但是还是浪费了很多时间...过了十几分钟, 我终于忍不住大声制止了他们的谈论(这儿可能给 HR 留下了不好的印象吧, 但是我是真的知道时间不够了, 再争下去整个小组就挂了).....终于开始做 PPT 了, 时间很紧但是不影响我做 PPT, 几个女生还在那里纠结, 还好那个男生说了句相信她, 我才能够继续做下去...当时, 有个比较有心眼的女生看到 HR 在看我们, 于是就开始拍着我的肩膀说慢点慢点不要慌...这不是明摆着告诉 HR 我不够沉得住气么.....最后关头, PPT 做出来了.....要做 presentation 的时候, 她们都不会于是又觉得我是对的, 非要我上去讲.....整的展示还不错.....HR 还是很敏锐的察觉到了我们刚才讨论出了状况, 问我们是谁什么分歧.....我本来想说出来, 最后想想这样说别人还想不好, 于是就说了大家的讨论顺序出了问题, 但是顺利解决了(其实没解决好么, 要不是我极力坚持, PPT 必然做不出来的).....那几个女生就开始解释说是顺序问题, 其实都是一样的不影响之类的云云.....哎.....最后黑我的那个女生说自己很商场分析数据什么的, 其实就是把表格转换成图表而已好么.....什么有推进意义的是都没做.....

[size=14.44444465637207px]我感觉这次小组讨论自己被坑了.....坑惨了.....一个很简单的半小时就能解决的产品进入新市场的一个营销方案, 就这样被一群什么都不知道还要为了表现而表现的人耽误了.....最主要我还被一个女生黑了.....无意中膝盖中箭有么.....除了那个男生我觉得比较有能力, 其他的就不想说了, 完全为了说句话表现一下而不顾最后的结果.....

[size=14.44444465637207px]最后, 果然还是失败了.....前几天知道有人收到了 offer, 我就知道是预想中的那样, 成了炮灰...那个男生进了, 我气愤的是黑我的女生居然进了!!! ...哎.....亲们要去面试, 小组真的很重要.....还是有一定运气啦~~哎, 为了这件事恼火了好几天, 真的好可惜啊.....写出来, 心里好受了些.....还好手里有个保底的, 要不然真的要悔死.....

[size=14.44444465637207px]今年就业比较困难, 大家都不要灰心, 总有一款工作适合你~~祝大家新的一年马上有工作~~加油 \ (^ω^) ↗

[size=14.44444465637207px]

4.9 Nielsen 上海 2013 春季招聘全程笔经面经

从未对 BBS 有什么贡献, 却从上面受益不少, 所以这次也写个面经给后来人参考。

笔试:

1. 笔试内容可参照之前同学发的笔经, 建议好好看看, 这次笔试内容基本都是之前的笔经提到过的题型。
2. 注意把握时间, 这是我的个人经验, 因为太专心做前两题, 最后一题的邮件写作只用了七八分钟完成, 完全没时间去好好想。六十分钟三题, 建议每题用二十分钟完成。

一面:

1. 形式: 群面(三个 candidates, 三个面试官)

尼尔森的群面并不像其他公司的群面那样大家七嘴八舌的讨论最后统一出一个结论, 而是轮流向面试

官发表自己的见解，互相补充，其实更像是把几个人的单面合在一起了。比较普遍的那种群面方式，更着重于体现你在团队中的角色和管理能力，而尼尔森的群面里，每个人能够充分表达自己的逻辑，着重于你的分析与思考，这和其行业性质是相关的。

2. 内容：案例分析+一些基本面试问答

案例分析-20分钟看资料，根据系列图表回答问题。我们的案例是零售商这一块的，B客户想知道这个市场的情况，和A客户之间的gap何在，形成这个gap的原因，改善的建议等等。关键在于图表，没办法细说了。考察对图表的理解能力、图表与图表间的关联能力以及对图表背后的问题的分析能力，回答的时候逻辑清晰，分析思维很重要。

基本问题都比较随意，首先自我介绍，然后会根据不同的人的简历问他们感兴趣的问题，比如之前的实习都做了些什么，为什么之前都做其他function的事情现在想申请尼尔森（这个很重要噢，一定要有说服力，不过如果没有有说服力的答案也只能说明尼尔森原本并不是你的职业方向，所以也不会有太大的遗憾），为什么想做market research方面的工作，对尼尔森各个部门的认识，想进什么部门等等，感觉这个环节主要考察你的意向和你适不适合而不是能不能胜任了。

整个氛围非常好，HR很和善，还会开开小玩笑，所以放轻松好好表现就可以了。

二面：

1. 形式：群面，和一面一样。（三个candidate 5个面试官）

2. 内容

基本问题：自我介绍，为什么适合这个公司/职位

关于marketing方面的问题：对market research的认识，你觉得未来三到五年有发展潜力的产品或者行业，然后根据我们的回答又聊了一会儿网购的未来之类的（这种问题不具有重复性，不过大家如果想在market方面发展平时就可以多多关注这些问题啦~），如果你有很多个urgent task你会怎么处理。

二面的氛围和一面不太一样，相对严肃正式一点，也不是他们故意营造出来的，但是他们也没有营造轻松的氛围。反正面完感觉有点压抑，感觉很糟糕，还觉得自己这次是完了。所以这算是压力面吧，我前两个问题都回答得有点糟，当时心都已经掉下去了，不过后面还是尽量保持冷静仔细听别人说，本来话题都已经转到另外一个candidate所提出的一个问题上去了，我就顺势主动发言对她的那个问题发表了一些我的看法，这算是挽回了一些。所以面试时哪怕是意识到面试官的兴趣已经转移到另外的candidate身上时，也要主动争取发言，为自己争取多一点的机会。当然不要表现得太积极，在他们交谈的空隙用表情或者肢体语言让面试官知道你想要发言就好了。

总的来说，笔试和案例分析比较考察你的分析能力，逻辑思维以及对数字的敏感，而二面主要考察你对一些问题的思考和看法。对于Behavioral Questions，感觉在尼尔森的面试中不是重点。

一路走来，终于等来了这个我各方面都很满意的offer，一个不需要勉强、不需要妥协、不需要委曲求全的结果，终于让之前的等待和放弃都有了一个理直气壮的理由。通过面试的接触，我个人觉得尼尔森是家很不错的公司，企业文化很融洽，人都比较nice，培训机制、激励机制也都比较完善。不过找工作的这段时间里早已明白不能对公司抱有理想主义，就算以后会看到它的不足，也希望我能始终抱着一颗感恩宽容的心吧。此时此刻，很感恩。

希望有所帮助。

4.10 尼尔森北京 2013，收到 offer~

下午6点半钟，终于接到了尼尔森北京office的HR电话，通知我过了二面，让过两天去谈合约问题。找工作4个月了，总算拿到了一个还算满意的offer，可能工资不会很高，可能会累的要死，但是能做自己比较感兴趣的工

作，也算一种成功吧。找工作的过程，非常感谢应届生的帮助，有时候绝望了，看看论坛里还有跟我一样再继续奋斗的 XDJM，就有充满了力量。为了回报应届生，回报大家的帮助，我将尼尔森 2013 的笔试面试经验分享一下，为后来人提供点帮助。

11 月中旬网投了尼尔森，12 月 6 号接到短信通知 8 号在人大进行笔试，当天笔试分了两场，每一场超过 150 个人，绝对的海笔。题目论坛里已经很多了，10 道计算题，1 道分析题，1 道英文写作题，1 个小时内完成。我答的不算很顺利，计算题有 2,3 道都不会，事实证明，我的笔试成绩确实不是特别理想，因为一面的时候面试官问我：你觉得你笔试做的怎么样？我说还可以吧，那个非常 nice 的面试官笑着跟我说，你自我感觉还不错啊，你计算题做的挺惨的。瞬间尴尬了，只好苦笑着说因为我是倒着做题的，所以计算题时间不够了，答得不是很好。

1 月 23 号才接到一面的通知，漫长的一个半月等待，绝对是对耐心的考验。尼尔森北京进入一面的人应该有 50 个以上，因为面试分了好几天。一面基本是一对面试，可能部分人会碰到两个面试官的，先是一分钟的英文自我介绍，这里我强烈建议大家，自我介绍好好准备，因为自我介绍是一个开端，如果这个过程你的英文表现的不错，面试官极有可能就将面试转换成中文了。在这里，我要说一下，尼尔森的人真的是超级 nice 的，他们不会无故去 challenge 你，面试问的问题也是针对简历和你的回答。我被问到了：你之前并没有市场研究类的工作经历，为什么要来尼尔森？你对尼尔森有什么样的感觉？还有就是问了一些我的实习情况，最后让我问问题，我问了 RMS 的发展轨迹，尼尔森做市场调研的流程这两个问题。面试不到 20 分钟，而且除了自我介绍是全中文的，因此感觉很好，完全没有紧张。出来的时候超可爱的 Carol 告诉我说年前会通知进入二面的名单，二面在年后。

又是等待，将近两周，终于在 2 月 7 号，离过年还有 1 天的时候收到了进入二面的邮件，总算可以安心过个年了。2 月 26 号中午接到电话，通知一周后，也就是 3 月 5 号参加二面。二面挺特别的，4 人一组，提前一个礼拜给了面试题目，让合作做一个 ppt，然后去进行一个小时的 presentation。我们小组的人都很好，大家互相讨论的时候几乎没有争论，即使有意见不合的时候，也能很和谐的解决。面试当天我们也提前一个半小时到，进行了预演。半个小时的 presentation，半个小时的 Q&A，时间过得很快，被问到的问题很多，但是基本都是围绕我们的 PPT，我们的团队，我们的观念，以及更专业一些的，如果给你一个问题，你会怎么解决等。我们组是那一天的最后一个面试小组，开始的时候已经快中午 12 点了，又累又饿的情况下，我们坚持完成了。这里跟大家说，如果你面试的时候会拖到中午，一定带点吃的，饿肚子并不好受。

又是一周后的今天，终于拿到了 offer~~~~

4.11 我所了解的尼尔森

尼尔森是全球最大的市场研究公司，但是，marketing research 和 consultancy 还是有巨大的差别的，所以觉得把它算在咨询公司并不是特别合适。

尼尔森其实是原来的 AC 尼尔森被荷兰的 VNU 集团收购后，VNU 整合自己的业务和 AC 的业务之后，重新改了一个名字的公司，现在就叫 nieslen 了。过去的 AC 尼尔森只是现在尼尔森的一个子公司。

尼尔森的全球业务会分很多块，除了我们所熟悉的市场研究之外，还有电影票房排行版和各种文娱的排行榜之类的东西，这是媒介研究，还有专门的商业信息的搜集。而且它是作为第三方的数据提供的，所以，具有很高的权威性。但是，遗憾的是类似于排行版之类的业务不能引入到中国来。^^

就我们熟悉的市场研究的业务来说，根据研究方法的不同，我们可以将研究分为定性研究和定量研究，尼尔森有自己定性研究的部门，所有项目的定性研究都是由这个部门来完成的，我们称之为——个案研究。就定量研究来说，尼尔森也会包含三个大块：零售研究、媒介研究、专项研究。零售研究和媒介研究都是追踪和监测市场数据的，只是针对不同的研究对象而已。但是，全市场的数据往往很大，而且很多非传统类的企业想要的数据在常规的监测中并不能完全获得，因此，专项研究就应运而生了，其目的是为了针对特殊的调研需求而制定相应的研究方法，然后实地执行，之后运用调查的数据来写报告，就犹如成衣的高级定制，度身打造。

介绍完主要的研究团队后，还需要介绍其具体的调查团队，即运作团队和数据处理团队，即 DP 团队。尼尔森的运作团队也很庞大，北上广深都有，他们工作就是拿到研究数据，然后将数据核实清楚。由于，每天他们所面对的数据都是无比庞杂的，所以小错误还是难免的。不过，nielsen 最在意的还是自己数据的真实性，这个控制

的还是很严格的。DP 团队就是处理数据的，和所有的公司都差不多，只不过，nielsen 有自己的专用分析软件，而不是我们熟知的 SPSS。尼尔森内部也有很多很要用的软件。还值得一提的是，nielsen 有一个专门的 online 团队，是负责在线调查的。nielsen 有一个在线的样本框，大概有 10 万多人，这个样本框分成了很多子数据库，针对不同项目的在线调查，nielsen 的研究人员可以随机选取不同的数据库中的成员进行调查。这 10 万人就年龄、收入和社会阶层等方面来说，和全中国人口的数据相比，结构是相对更优的，具有更强的消费力。

而 nielsen 和 consultancy 公司还是有区别的，我觉得主要区别在于，nielsen 提供数据和报告，但是报告一般只是立足于描述数据。而具体针对这些数据，公司在具体层面上需要做出哪些努力和改进，这就是 consultancy 公司的事情的。但是，nielsen 还是有一个 consultancy 的 Team 的，但是它不能提供战略咨询。

nielsen 的职业发展，nielsen 里面基本上大部分的员工都叫 client service（除了 DP 和运作部门外），校园招聘的级别是 executive。如果不走校园招聘，又没有工作经验，那么进去只能是客服助理了。在客服中，又有几种不同的工作取向。有一般公司意义上的客服，即按时提供相关数据报告（就是 nielsen 的产品）。尼尔森里面所有的客服都是要写报告的，报告就是 nielsen 的产品。但是，有一种客服是做销售工作的。主要就是卖打包好的服务。nielsen 为了更加专业化，会将自己很多的产品打包出售，具有完整性或者出售相关的监测软件，当然软件中的数据库中的数据是由 nielsen 提供的，而且不断在更新。因此，这些产品化的服务就需要有专人推销出去，这就是销售性的客服的工作。在客服的道路上发展，就会有高级客户经理到客服总监，然后再到执行总监。但是，专项研究会有特殊性，一般专项研究的人员，除了少量的实习生或研究助理外，其它的都是经理级别的，这个级别是高于 executive 的。基本上，nielsen 的职业发展路径就是这样的啦。

就个人觉得，nielsen 确实是比较严谨和严肃的公司，这是绝对的。同时，公司气氛也很轻松，一般不见客户是不会穿正装的啦。很多人都穿牛仔裤上班的。而且，在 nielsen 的文化中，aggressive 一般是不受欢迎的。想到的就这么多了。希望对大家有帮助

4.12 Nielsen 经验分享

又到了一年毕业求职的时刻，曾经我也是泡在应届生论坛的一员。看到今年求职竞争依旧异常激烈，忍不住想上来写点什么。

今年 Nielsen 招的人数上海是 30 多个，全国不太清楚。可能你们觉得很少，可是已经比去年多了，去年全国总共也就 30 多个。

今年的校园招聘比往年严格，面试官大部分是 Director 级别的，而且大部分候选者要通过 2 个或以上大老板的肯定才能够通过面试。所以我是很佩服今年的 GIP 的。

即使没有通过的同学也不要沮丧，因为要求确实很高，能够通过一面、二面的同学就已经很厉害了。没有通过也不代表你不好，各个面试官的喜好不同，也许你只是不是他喜欢的那一种。

相信能够在 Nielsen 通过一面、二面的同学都可以找到很好的工作。

什么样的人 Nielsen 喜欢的呢？

首先是聪明的。

公司里有很多东西需要学习，出色的学习能力就尤为重要。

聪明可以从哪里表现出来？1.笔试成绩(特别是计算题) 2.面试时回答问题的条理和逻辑

Nielsen 的笔试题不难,关键是要仔细.就像很多同学们说的那样,最重要的就是前面的计算选择题,如果这部分成绩不好后面的主观题写再好也没用.

所以首先要把计算题做好.题目不难,可是满分的人很少,如果你得了满分那么就很容易脱颖而出.

面试时怎么样回答比较有条理?最简单的做法就是把要回答的重点整理成一二三,每句话都要切到主题,每个例子都要为证明前面所说的重点服务.不要扯不相关的话题,不要假大空,态度要诚恳诚实.

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>

