

应届生2018校园招聘 求职大礼包

特恩斯市场研究咨询篇

应届生论坛特恩斯市场研究咨询版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-750-1.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 特恩斯市场研究咨询简介.....	3
1.1 特恩斯市场研究咨询概况.....	3
1.2 TNS 发展历程.....	3
1.3 TNS 主营业务.....	3
1.4 TNS 在中国.....	5
第二章 特恩斯市场研究咨询综合经验汇总.....	5
2.1 特恩斯市场研究咨询督导专员两轮面试.....	5
2.2 面试特恩斯市场研究咨询的 绘图员.....	6
2.3 TNS 数据处理实习生面经.....	6
2.4 TNS 实习生笔试面试经.....	6
2.5 特恩斯市场研究咨询研究员整个面试过程.....	7
2.6 2014.11 新鲜出炉的实习面试经验~笔试+面试@SH.....	7
2.7 TNS 笔试归来——2014 Trainee Program.....	10
2.8 SH TNS 二面.....	10
2.9 TNS 上海群面.....	11
2.10 TNS 面试归来.....	11
2.11 2012.5 TNS 笔试面试感受.....	13
2.12 不完整的 HR 面 TNS.....	14
2.13 TNS 笔经.....	15
2.14 TNS 笔试小记 ZZ.....	15
2.15 一个上海 mm 的 TNS 面试经历, 比较好玩 ZZ.....	16
2.16 TNS HR intern 面试.....	18
2.17 TNS 面试.....	19
2.18 2.18 GTO 电面, 新鲜汇报.....	20
2.19 TNS 面试资料.....	21
2.20 学生生涯面经.....	23
2.21 TNS 笔试回来.....	24
附录: 更多求职精华资料推荐.....	26

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 特恩斯市场研究咨询简介

1.1 特恩斯市场研究咨询概况

TNS 是全球第二大市场信息集团，是在英国伦敦股票交易所上市的企业之一，拥有最优秀电视收视率分析软件，在欧洲同样拥有数十年的电视观众调查经验，在全球 110 多个国家提供有关市场调查、分析、洞察和咨询建议的服务。TNS 为国际和国内客户开发有效的业务战略，并帮助客户提升

TNS 2002 年的营业额为 6.18 亿欧元，全球雇员超过 9,000 人。总部位于 Westgate, London W5
1UA United
We Are TNS Global

TNS Global are the world's largest Custom Market Research specialists. We provide quality marketing information delivered by Global Industry Sector expert consultants, innovative Market Research Expertise across the product life-cycle, in 80 countries.

1.2 TNS 发展历程

1997 年总部位于英国的 Taylor Nelson AGB 与总部位于法国的 Sofres 公司合并形成了 TNS。合并前的两个公司均是市场研究行业 1960 年以来的佼佼者，其间 Sofres 收购了美国和亚太区的一些领先的市场研究公司，而 Taylor Nelson AGB 则专注于在英国和欧洲的发展。自 1997 以来 TNS 通过一系列的并购活动实现不断的扩大发展，并加强其在全球网络和专门行业的专项研究。

- 2003 Taylor Nelson Sofres 品牌整合成为 TNS
- 1997 Taylor Nelson AGB 和 Sofres 合并成为 Taylor Nelson Sofres
- 1997 Sofres 收购 Intersearch, 进入美国。
- 1995 Sofres 与亚太区的 Frank Small Associates 合并
- 1992 Taylor Nelson 与 AGB 合并

1.3 TNS 主营业务

TNS 提供市场信息、分析、洞察和咨询服务来帮助从业公司制定有效的经营战略，提升他们与消费者及潜在消费者的交流和关系。TNS 提供以下市场洞察：

细分市场 - 理解不同消费者的需求，确定有限资源分配的最佳办法。

评估新产品 - 识别客户强、弱项，帮助客户进行产品定位以获得最大成效

执行价格研究 - 确定最好的价格策略，获得最大的销售业绩

测试广告和促销活动 - 包括广告和活动前后的测试，以确保活动策略发挥作用并了解是否需要调整

追踪市场活动效果 - 测定消费者的态度和行为是否在经过一段时间后已发生改变，是否有了购买的渴望

评估消费者忠诚度和消费者满意度 - 识别潜在的非忠诚消费者，以便制定最有效的策略来留住他们或赢得新消费者

执行企业和公司形象研究- 帮助开发最合适的形象定位

评估品牌资产 - 帮助评估品牌价值，识别市场空白

民意调查 - 帮助政府、公共机构、独立团体和商业公司了解公众的意见，制定合适的、及时的策略

行业专项研究

TNS 对快速增长领域有深入研究，并在需要全球网络和高度发展的技术的行业建立了业务或行业专门服务。我们在以下领域有特别的经验：

消费者购买活动和行为 - TNS 为客户提供消费者行为的有分量的洞察。包括定价、促销、广告效果评估，以及品类管理中固定样组数据的使用和新品开发活动的评估。

媒体资讯情报调查 - TNS 帮助客户了解怎样提高其媒体暴露，怎样从其广告，媒体花费和赞助活动中获得最大价值。我们的技术确保可以提供不断更新的信息，并可以及时进行战术调整来达成沟通目标

受众研究- TNS 观众调查可用做广告时段价格谈判和进行广告投放的依据，播出单位也用 TNS 观众数据来评估节目的成功与否和进行以后节目的编排。

信息技术行业调查 - 我们囊括了产品生命周期的每个阶段，包括市场细分、新品评估、广告效果追踪、品牌资产评估、品牌忠诚度和消费者满意度。

电信行业调查 - 我们的多用户电信服务使客户能够评估他们与商业公司和住地消费者的关系，找到促使其消费者更换供应商的因素，保护他们最好的客户不被竞争者抢走。个案品牌和广告追踪及消费者满意度研究跨越整个研究网络，它们提供给客户本土和区域性数据。

保健行业调查 - TNS 帮助客户开发新品市场机会，追踪新品发布后的市场表现，评估其成功情况。

汽车行业调查 - TNS 提供一系列多用户服务，带给客户市场规模和细分市场的洞察，并追踪品牌表现。专项个案服务包括品牌追踪，广告开发和消费者忠诚度研究。TNS 使用深入的行业知识来执行汽车诊断、神秘购物项目、售后行业和市场投射研究。TNS 也为汽车厂商进行多用户汽车的定性研究。

1.4 TNS 在中国

TNS 于 1992 年进驻中国市场，是最早在中国大陆从事市场研究的国际性研究公司。近 12 年来，TNS 在中国引人注目地成长为中国地区最成功和享有盛誉的市场研究公司。

关于央视市场研究公司（CTR）

央视市场研究股份有限公司（CVSC-TNS RESEARCH，简称 CTR）是中国最大的市场调查和媒介研究公司，是中国国际电视总公司和世界领先的市场研究集团——Taylor Nelson Sofres 共同组建的股份制合资企业。央视市场研究公司结合最新的研究技术和对市场的深入理解，熟练地运用业界领先的技术为客户提供快速、全面的中国市场分析，及具有洞察力和创新精神的商业解决方案。其主营业务包括：消费者固定样组调查、广告监测、媒体与产品研究、电视传播研究及个案调查。

CTR 市场研究拥有专业技术、研究人员 330 多名，同时吸纳了媒体、市场及公关研究等具有国际水准的一批专家，建立了覆盖全国的市场调查网络，拥有全职或兼职督导和访问员 1000 多名，形成了强大的运做队伍，并拥有连续八年的有关中国媒介市场和广告研究数据库。

如果你想了解更多特恩斯市场研究咨询的概况，你可以访问应届生论坛特恩斯市场研究咨询专版：
<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-265-1.html>

第二章 特恩斯市场研究咨询综合经验汇总

2.1 特恩斯市场研究咨询督导专员两轮面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109188-1-1.html>

专业而细致。

部门经理询问的都是日常工作中的一切技巧和看法，所以整个面试过程只要放轻松就好，如果有行业经验，不会有任何问题，只要能简洁清楚的阐述好自己的观点就好。

面试官的问题：

问在面对客户时，客户询问了你无法回答的问题怎么办？

答不能擅自依靠自己的理解去回答客户，首先向客户阐明自己的职能同时及时联系相关部门沟通客户提问，保证

客户能够及时的得到答复。

2.2 面试特恩斯市场研究咨询的 绘图员

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-2109189-1-1.html>

英语试卷的笔试挺难的，面试官挺犀利。还机试了一次。

先做了一份 2 小时的英语的卷子，然后是面试，再回去等通知，当个礼拜通知我去机试，半小时左右。然后再回去等通知下一试的部门主管面试，不过可能笔试成绩不太好，部门的面试一直没有收到通知

没有特别深刻的问题而已。不过对人的稳定性要求挺高的。

真实地回答就好了，人事部的面试的面试官也是个厉害的人，别太吹水

2.3 TNS 数据处理实习生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109191-1-1.html>

聊简历之类的话气氛挺好的

提前近半个小时到场，hr 很好，给我倒了杯水。整个面试气氛还行，面试官主要聊了些简历。从问的问题来看，面试官看中 程序语言基础，学习能力以及工作时间。其他内容都还好，但我坦白说我实习时间约为一周 3 天，难以更多。他有些遗憾告诉我，希望我能考虑多点时间。果然没有过。

问你的学习能力如何？

答一大二，先后获得了校三等奖学金和国家奖学金。专业排名第五。这些算是学习能力的佐证。另外，前段时间，我参加了结构设计大赛，在毫无基础的情况通过一周学习，最终成绩在所有专业组参赛队伍中居前 10%。

2.4 TNS 实习生笔试面试经

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-2109190-1-1.html>

挺愉快的面试，难度不大。

过去先做一套笔试，我也是被吓到了，看了看题其实还好，gmat 那种类型，有英文写作的题目。面试就是先介绍一下自己，然后问我相关分析和回归分析有啥区别，以及一道 market sizing 的题目。面试的不是 hr，是总监级别的人，懂知识好说话不装逼，蛮好的人，最后再问一下开学能不能干下去。

问相关分析和回归分析有啥区别。 明年全国能卖出多少电视机。
答第一个就是相关分析搞明白相关关系，回归分析还能检验出因果关系。

2.5 特恩斯市场研究咨询研究员整个面试过程

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-2109187-1-1.html>

一共三次面试，感觉有点复杂。

第一次面试惯例是 HR 的面试，是笔试，整整花了我 1 个小时多，不过题目不难，有一些计算市场占有率的题目。过了 1 天，接到电话说要二面，二面直接是部门经理，是一位非常 nice 但是有气场的人，上来就问对市场研究有什么感想，然后我的缺点是什么。不过好在都一一过关了。

面试官的问题：

问你的缺点是什么。

答我的缺点就是没有缺点。

2.6 2014.11 新鲜出炉的实习面试经验~笔试+面试@SH

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 1 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1900034-1-1.html>

先说下 lz 基本情况，明年 6 月毕业的小硕，读研之前 lz 有过广告行业的从业经验，之所以辞职考研其实就是希望能够进入市场研究这一行，所以读研期间对行业信息一直非常关注，所有的实习也都没跳出这一行，所以对几个不错的公司还是比较清楚的，然后去年有参加过 TNS 的校园宣讲会，当时就把这家列入 dream company list 里面了~啊，lz 也有投 Nielsen 的 GIP，不过估计 OT 是过不了了 T^T.....被校招折磨到吐血，于是想找找看 有没有其他方式，能方便快捷的进入自己心仪的行业。

在 51job 社招板块上搜到了 TNS 有开应届生的职位，果断投！周一简历丢过去，周二收到了 hr 的面试电话，先询问了 lz 的一些基本教育信息，海外交流项目，实习公司之类的，然后问 lz 想做质性研究还是量性研究，lz 讲喜欢量性。然后，hr 讲你投的不是质性咩。。质性咩。。咩。。。lz 就傻逼了。。。因为之前有过 Nielsen 的实习经历，估计 hr 还比较感兴趣，然后就问如果做量性研究有实习岗位，等开始校招之后可以下正式 offer 你要不要做？lz 当然要啊~~~然后就有了周四的面试。

面试时间是下午 4 点钟，lz 到了之后，hr 先带着 lz 一通乱转，也不晓得找撒，后来才知道，是找个小黑屋让 lz 做 paper test!!! 骗人！电话、邮件里怎么都不跟我讲.....T^T

做就做吧，今天写帖子的时候才发现原来做的是去年 MT 的笔试题，那就补充点能记住的题目吧，给大家参考~

题型是 10 道选择题，主要是 numerical 和 verbal，但里面其实也混进了 logical。。。记得的不多了，第 2 题是一个表格，给出了 5 年中 market sales 和 brand sales 的数据，让你算品牌的市场占有率，还有比较整个市场和

品牌哪个增长比较快。然后还能记住一个是考集合的，一个城市 90%的人有车，15%的人有摩托车，这个城市的所有人都要么有其中之一要么两个都有，有摩托车的人中有车的人占多少。总的来说计算题不算难，lz 是学社会学的，基本都能做出来。阅读题有好多词不认识啊尼玛，根本记不住好么，就过去了.....这里还有个逻辑题是 5 个人，给出了几个人谁比谁高之类的，让你推测另外两个人谁比谁高

然后是 10 道逻辑题，其实也是有推理有计算的，推理不算难，比那些图推数列推神马的好多了！就是什么 D 比 C 跑得快但是不如 E，A 比 B 快但是不如 blabla 的（原题不是这样哦！）能记住的有 A 到 B 之间有 6 条路，B 到 C 之间有 4 条路，求 A 经过 B 到 C 的路线有多少条。另一题是一个地方的人口是 10000，其中 a quarter 只有一条腿，剩下的人有一半不穿鞋，如果这个地方每个人就只有穿着的那个鞋子，求这里一共有多少鞋。然后还有个算小球的，红球 16 个，蓝球 42 个，还有个啥颜色忘了 19 个，如果要确保抽到三个同样颜色的球，必须抽多少次。还有个题是一个人口袋里有 6 个 coins，每个都要么是 1 块要么是 5 毛（美元呢.....就这个意思），求总额的可能性有多少种。别的记不住了~

写作一共有 3 题，因为 lz 只有 1 小时的笔试时间，hr 把第 2 题给删掉了~做了两道。

第 1 道是个图表写作，给出了几个品类商品的购买百分比（柱状图），想象下哦，第一个产品是 white milk（包括常温奶和冰鲜奶），第二个是常温奶，第三个是冰鲜奶，第四个是酸奶，第五个是乳酸菌饮料，第六个是风味奶，最后一个豆奶（擦，我竟然都记住了！）柱子第一个最高，第二个次之，冰鲜奶很低（只有 31%好像），酸奶又高上去但是低于常温奶，然后后面依次低下去，豆奶最低。每个柱子包含两条信息，该产品在过去六个月中的购买百分比和所有时间中的购买百分比。题目要求是从中选出一种产品，假设你是市场部经理，根据这个图，你读出了撒东西，根据你读出的趋势制定相应的推广策略。啊~lz 时间不够用了，完全在胡扯.....

第 2 题没看，直接进入第 3 题，是个翻译，翻译的内容是司马光砸缸.....故事的开头是有一天，司马光和他的小伙伴们在后院欢乐的玩耍着.....你妹.....

笔试就酱紫啦~因为 lz 做题的过程中换过地方，然后在他们办公室又各种杂音，本来应该是 4 点到 5 点，但实际时间开始应该是 4 点 10 分左右，5 点 20 被收了卷子（已做完~）。后面 hr 就把 lz 领到了单独的会议上，让 lz 等着，准备面试。并且剧透说面试要用英文自我介绍哦~

等了大概 5-10 分钟，估计是在看 lz 的笔试题，兰后 director 就粗线鸟~其实 lz 在收到面试邮件的时候就在 linkedin 上人肉过他，所以第一感觉是~哦~真人原来长这样~噗！

面试开始就是英文自我介绍啦~lz 讲了在读研，刚刚结束交流项目，之前在 N 家实习。这里，被打断啦！（英文自我介绍从来没讲完过 ORZ。。。）

D: 在 N 家实习过干嘛不留下要投 T 家捏？

L: 投了 N 家啊，人家校招走流程很慢嘛，等得很心焦嘛，就再试试.....

D: 如果那边出面试你还要去咩？出 offer 你要咩？

L: 毕竟明年毕业了，如果人家早下 offer 当然要啊，不过就看这边实习咯，如果做得开心并且可以留任，干嘛要跳来跳去那么麻烦呢.....（感觉这个回答其实跟搭讪巧差不多，首先展示高的价值，说明不是没有别的选择，然后再表明低易变性，人家还是很长情的.....噗）这里聊到一半 D 大人（他是新加坡人）自己先转到中文鸟，于是 lz 顺理成章的开始讲中文~

D: 为撒要读社会学这个专业呢？

L: 因为可以做市场研究啊, 量性质都学嘛, 之前做广告的时候就觉得做调研好棒啊!

D: 啊~你还做过广告啊? 实习么?

L: 不是的, 全职做了 1 年多, 就是那时候想转行的。

然后又开始聊之前工作上的事情, 学到了什么啊, 如果让你之前的老板给你个评价她会怎么说之类的。

L: 缺点的话毕竟第一份工作嘛, 待人接物不够成熟咯, 容易被客户套出话来, 一开始提案 hold 不住场, 可是后来各种总们、经理们的见多了, 也就无所谓了~ (´_`) 对第一份工作自我感觉相当好的, 离职的时候老板还单独给了半个月工资的 bonus……

聊得很 high 的时候 D 突然想起来, 不对, 我们英文 test 还没结束, 请转换语言!

问: 你讲你社会学更关注 research 的方法, 那跟偏重理论相比的同学, 你在方法上有什么优势么? (In English)
lz 用毕业论文举了一个, 论文是想做关于手机调查的, 就是从方法论的角度, 通过 4 组经典实验的方式, 对比传统入户纸笔调查与手机填答问卷的入户调查以及 via Apps 的调查问卷发放有什么不同。由于用英语很多解释不清楚, 讲到一半 D 说那你用中文好了, 就又开始中文……

D: 所以说你读研的时候就已经想做 marketresearch 了么?

L: 不是的, 之前工作的时候就想了, 那时候读了一本书, 叫《顾客为什么购买》, 当时就觉得特别有意思。

D: 那是工作中有什么特别的瓶颈或者事件促使你这样想么? 答, 说实话当时觉得之前的知识储备基本被掏空了, 写出来的案子, 虽然提案也都会过, 但执行之后客户会给我们反馈, 质疑我们为什么没有效果, 就会开始怀疑自己的工作是不是有价值。于是才希望能够更深入的洞悉消费者需求之类的。

D: 因为你之前投的是其他部门的职位, 如果让你总结一下现在这个职位的工作内容, 你觉得应该包含哪些?

L: 1. 不知道这边是不是数据录入跟分析分开的, 如果是, 那应该负责跟录入数据的部门对接; 2. 数据质量审核; 3. 协助同事做一些 report; 4. team 里一些其他的后勤工作。

(D 评价, 你说的基本覆盖了我们的工作内容~)

D: 你有没有什么特别偏好的 industry?

L: 可以举个例子么……

D: 这样讲吧, 我们 team 是做 auto 研究的, 你对这个行业有了解么?

L: 之前在 N 家做过一个相关的案子, 是给一个高端品牌做媒介监测报告, 这是对行业的唯一了解。做这行作为一个新人来说肯定有难度, 难度在于专业词汇和技术参数, 但其实这种障碍, 对于任何行业来说都是一样的, 就 lz 个人而言, 没有特别的行业偏好。

D: 你还有什么想问我的问题吗?

Lz 也不太记得自己问了什么问题, 好像是让他有详细讲了下部门是干嘛的, 谈完就已经快 6 点半鸟……在毫无准备的情况下笔了一小时, 又面了一小时这也是醉了……

面试完, D 大人送 lz 到公司门口, 出来 lz 看到前台灯已经关了, 随口说不好意思, 是不是耽误你下班了。D 大人说不会啊, 我们没那么早下班的, 你之前广告公司也差不多吧。Lz 答是啊, 提案前两三点是正常的。D 大人讲那我们不会, 因为长期那样做太容易死了 =。=||。。。。开门走的时候, D 大人跟 lz 讲过后会让 hr 再联系的~这个时候, lz 基本就有数了, 应该是有戏!

果然，昨天晚上快 7 点半的时候收到了 hr 的电话，下周入职~~~所以下周再去打探今年嘛时候开始校招的事情哈~~~

祝大家都能找的自己喜欢的工作！

2.7 TNS 笔试归来——2014 Trainee Program

今天下午 2 点在人大笔试，来说说刚出炉的热乎乎的笔试题目，谢谢之前筒子们分享的经验。

卷子分 3 个部分，计算、逻辑和写作。总共 6 页的样子，1 个半小时答题时间。全英文，题量不大，和之前筒子们分享的比起来要简单一些，看起来并非像 GRE 或 GMAT 题目。

一、计算题 20 道

很简单的计算题，根本不像之前筒子说的那么难，但是涉及金融、市场类的问题比较多，会算增长率和股票收益之类的。

楼主数学不好，但是基本上都答了，感觉不难。

二、逻辑题 10 道

全英逻辑推理，每道题大概又是二、三行的样子。比如 A 比 B 高，C 比 D 矮，E 和谁谁一样高之类的推理。

还有概率类，xx 个红球，xx 个蓝球和 xx 黄球，连续 3 次取出来的颜色一样，至少需要拿出多少个球之类的题，这种稍微需要动一下脑子的。

还有一题是一个人兜里有 6 个硬币，只有 5 分和 1 块两种（当然是\$），问你总额加起来有多少种不同的数字。这道题我是纯数的，有大神说一下简单的计算方法吗？

三、写作 3 道

包含 1 个材料分析、1 道作文和 1 段翻译。

材料分析：1 个图，上面有各种奶制品柱状图，表格显示了过去 6 个月不同奶制品消费的人口数量百分比和之前消费过的人口数量百分比，让你挑一个产品，说明一下表格告诉你什么，并假设你是市场经理将如何推广产品（类似）。

作文：薪水是你选择工作的一个重要的参考条件，除此之外你在选择工作时主要会考虑哪个因素？说一下原因之类的。

翻译：5-6 行中文，尼玛竟然是司马光砸缸的故事!!! 擦之!! 第一句“司马光和他的伙伴们。。。”和最后一句“这就是流传很广的司马光砸缸的故事”雷到我了，擦擦擦擦。。。。。。。。。。

2.8 SH TNS 二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1790749-1-1.html>

二面还是群面，6个人，分成2组，坐在一个办公室里，分别讨论一个 case，两组居然一样的，1小时中文讨论（包括做 PPT），30分钟 pre，20min Q&A，不过实际上 pre 和 QA 的时间没有这么长，讲不了这么多，case 就 3 张 ppt，内容很少，所以大家要有一些基本的假设，比如你做这件事情的目的是什么，即使 case 里面没有也要有假设，然后根据你的假设来评估你的做法是否可行。大家要记得注意时间，毕竟只有 1 个小时，找一个打字快的人来打字，其他人说，分好工，还有就是可以准备一个商业 ppt 的模板，我们 2 组都有人随身带了 U 盘，里面就有模板，case 的内容就不告诉大家了，不难的，大家好运！

2.9 TNS 上海群面

上周在应届生上面胡乱透了 TNS，我为应届生上面那个投了没有人理的，没想到第二天就收到了电话，稍微有点惊奇。

到了公司才发现，TNS 和尼尔森，益普索是一起的，都是市场调研公司，其实益普索也给我电面了，哈哈，但是我说是做医疗信息的，但是面试官说不是，哎，真是丢脸啊。

公司在百货大楼的楼上，哎，我一直在商场楼里面瞎转悠，结果只有 5 楼的电梯，公司在 11 楼啊，结果迟到了很久，发现很多公司都是这样，大家一定要找到办公楼的电梯啊，否则很容易耽误时间的啊。

进去先是笔试，发现很多人已经在那里了。其实题目不难的，一部分算数，一部分 logic，最后是写作，其实都蛮简单的，我迟到了很久，还是做完了，大家不用担心啦。

然后发现有 3 个海龟，还都是不错的学校，都是英国的，哎，英国都是一年的项目，他们的英语都蛮好的。

先是每个人的自我介绍，一分钟，计时的，大家注意时间哈，可以先准备。

第二是小组讨论，看 2 张图片，然后编一个故事，随便怎么编，但是要基于图片的事实，三个人一起讨论，然后一起说出这个故事，讨论中文，故事英语，其实这个是考察大家的观察能力和描述吧，因为这个公司是市场咨询，对市场的很多东西要描述的很好，定性地分析，后来 HR 给我们讲每个点的时候，发现真的是很多东西没有观察到，HR 的英语很好。

最后就没了。

感觉群面很快就过去了，大家不要紧张，还是很看你的英语的吧。

只是觉得今年就业太难太难了，3 个海龟跑来和我们抢饭碗，sigh。

2.10 TNS 面试归来

TNS 笔试+面试

从 6 月初的申请到月末，笔试加面试，实习的应聘之路终于告一段落，现在只等终面通知，希望是个完美的句号。

笔试 6月10日

全英, GMAT logic, 智力题, 推理题, E-C& C-E 翻译。

前面的 GMAT logic, 大概也就是 weaken 之类的, 认真读题的话不难。后面的智力题推理题, 大概 crossing bridge, snail climbing 这些, 题目短但需要动点脑。做的时候比较顺利, 但有一两道感觉题目有点歧义, 大概是我理解得不够到位吧。ANYWAY, 整个过程是 OK 的。后面两页都是翻译题, 主要是 business 领域, 特别是最后一 part, 翻的是 customer 的 feedback, C-E, 是需要把中文的意思理解了再按照西方人的思维写出来的。比较抓狂的一题是有个 customer 不停地 complain “就是你们的 blablabla 太慢, 就是我们的 blablabla, 然后你们 blablabla.....” 没有从他的角度出发去理解的话, 直译根本翻不出来他的意思。跟在场认识的一个朋友讨论过, 也觉得这题是最无力的, 哈哈。but, 大概也是看你翻译的思维吧, 有些专有名词翻不出来反而不要紧。毕竟, ESP 也不是各个领域都熟悉。

那天因为是端午节期, 所以只有一个老伯伯值班, 超 nice 的。还认识了 GUDFS 的一个妹纸, 好文静但又不内向的。反而自己又变成了话痨 (怎么感觉自己越来越喜欢 blablabla 了, 哈哈)。后来还一起吃饭来着, 才了解到笔试的多是广外的同道中人。果然读英的竞争也越来越激烈了。

小建议: 不想挂在笔试的话还是要多练吧。而且, 不是所以外企都像 TNS 这么 nice 能给你无限制的时间去做的。

细节。带上草稿纸、计算器之类的, 有备无患。当然, 翻译的话就不要带词典了, 带了还考你翻译干嘛呢。

笔完大概一个星期, HR 姐姐就来电话通知面试了, 果然是高效率。当初简历发出去 2 天就通知笔试了, 我喜欢 high efficiency!

面试 6月27日 case study+talk

case study(in English) HR 姐姐把我带到一个小房间, 提供一份 case material, 上面有 data, info, questions, 让我做成一个 ppt, 然后一个小时后到小会议室做 Presentation。实话说时间有点紧凑, 最花的是把 data 输入 excel 做出图表, 还好事先准备了 ppt 的模版, 省去了一些时间。其实题目不难, 但当时确实有点紧迫, 所以犯了一个比较 stupid 的错误, 以至于后来被面试官 challenge 的时候总觉得自己的 sense of business 不够。(business 方面的知识还是要提高啊!)

presentation(in English) 这一 part 最严重的过失就是刚才说的那个 mistake 了, 而且面试官是项目总监。她很 straightforward 地就讲了我的错误。到现在还是有点担心会不会因为这个失误被 pass 掉。But Anyway, talk 的部分反而能 leverage。

talk(in Cantonese) 其实很多 prepare 的问题总监都没有问到我, 所以还是要当场反应和组织。首先是 self-introduction, 然后她是针对我的 introduction 开始提问的。例如我提到的沟通能力, 她问你理解沟通。之后还问了许多, 比较常规的包括对工作的期待、协调能力、为什么选择这个行业、处理压力的问题、有什么兴趣爱好等等。

当然也有比较出乎意料的, 例如她让我谈谈我比较欣赏的一个公众人物, 和一个不欣赏的公众人物。当时有点 shock, 所以我请求给少少时间组织一下语言。总监答应了, so nice! 其实是内心在纠结比较不欣赏的要说谁呀。毕竟我个人的性格就是倾向于看别人值得欣赏的地方, 也正如她所说的这个没有对错之分。后来我讲完 Steve Jobs 之后, 就拿 CM (你们懂的, 不懂的自动忽略哈哈) 来稍稍批斗了一下他的错误。顺带把主题上升到 leader 的 decision making 那里去。当然, 我不是偏激的人, 所以还是列了一些他早年的 great contributions, 中和了一下观点, 也提到了一下 Steve Jobs 的怪性格。Anyway, 在这期间我说了平时很少 share 的人生启发, 越发感觉是在和她谈心了。

跟总监产生了 conflict 或者说思想碰撞的还是谈到职业规划的问题。她反问我 why not NGO or 政

治方面，大概是她了解到我平时也喜欢关注这方面的信息，而且也有不少 **volunteer** 的经历和实习，担心我的 **business sense** 不够或者说我不会专于 **business**。这个环节，我 **express** 了我的人生规划，还有我的人生观价值观。说完之后连我自己都觉得很 **surprise**，我什么时候变得这么 **planned & objective-oriented**。当提到说，“我认为兴趣和工作并不冲突，就好比喜欢画画不一定要去做画家。但反而这些兴趣或许会对工作有帮助”的时候，她点了点头。我猜，**it makes sense**。

Anyway, not bad。到最后她问了我可以实习的时间，很 **specific** 的。**after all**，这是个好预兆。我也不失时机地追问了 3 个问题，有关 **TNS** 的，也有关于本行业的。再一次赞总监，很耐心很详细地回答了我的问题。最后握手道别。一看表，**12: 15. present** 加上 **talk** 一个多小时的面试。估计总监也是饿扁了肚子，哈哈。

回来的路上一直在想 **case** 怎么处理才更好，回来后又跟舍友讨论了一下。还是那句，**need to upgrade ur business sense!**

小建议：**case study** 时间要安排好。其实一个小时还是很紧的，但没做完也不要紧，最重要的是 **present** 的时候思路清晰，自信大方，勇于承认缺点。

关于 **talk**，这个我只能说 **full preparation**。不仅仅是问题，更重要的是思维，还有各方面的信息和思想。想说我 **pre** 的问题她都没问过，可想而知这一 **part** 变数很多。所以，讲得深一点，就是做人不能太局限。一个涉猎广泛的人思维也更开阔。也许你的一个 **new idea** 能让面试官让你刮目相看。另外，**manner** 也要注意。一个 **well-organized** 和懂基本商务礼仪的人能给人留下印象的，**believe me. ps.** 谈话的时候要察言观色。虽说 **perform yourself** 很重要，但是太过了的话会引起面试官的反感。

这也算是这么多面试中最话痨的一次了。但也是最能把自己表现出来的一次，**capability, idea, & value**，而且真的很喜欢 **TNS**。 **So, kinda quite expect a positive result :)**

谨以此纪念我的 **TNS** 实习应聘之路。各路朋友加油！

2.11 2012.5 TNS 笔试面试感受

这周去 **TNS** 广州看了一下，希望还能进入经理面，写下笔经面经攒攒好运。

市场研究的机会不多，除了 2011 年 **Nielsen** 有过大型的 **GIP** 招募之外，应届生要进入这个行业，那得通过社会招聘的渠道去努力了。我个人的感受罢了。

TNS 的 **Hr** 效率很高，投递简历一两天之后就要笔试和面试。哆哆嗦嗦去到中华广场，找不到 **A** 塔的入口还在商场里面绕了一圈。

不过，我还是早到了，**hr** 先让我在会议室里做题。笔试题应该是很多年的老题，除了逻辑计算之外，还有案例分析，酸奶市场。这道题的详细问题，我在其他帖子里面见过，大家可以在那里找到详细内容。需要说明一下的是，事前我特意问 **hr** 能不能使用计算器，**hr** 的态度是无所谓，而且 **hr** 强调数字很简单，一般不需要使用。但是，我还是把计算器带去了，而且证明还是有点用处的，不是用在逻辑计算题而是用在案例分析。

笔试还没有做完，**hr** 就带我去另外一个地方先面试，主要是问简历上面的东西，还有对行业的理解，对市场研究的理解等等。过后 **hr** 让我继续完成笔试，其实这样子的摆弄我很难静下心来去写作文了，脑袋里不停回忆刚才问的问题，加上又要讲粤语，粤语和英语一样对我来说是外语啊。脑袋变得倍儿大，憋着把案例分析写完。

回去学校就等待二面的消息，但是听说还有第二批人的笔试和面试还在进行，看来等待时间还要延续了。

希望快点接到二面，希望大家都能找到满意工作。

2.12 不完整的 HR 面 TNS

TNS 的 HR Mirror 人很 NICE。

简单问简历上的东东，用英语交流几个问题，一个 CASE，对 TNS 的介绍。

觉得自己做市场调研是有可能的，所以投了这家。凌晨投的，很快就打来电话了。是下了班之后的时间接到电话的。MIRROR 说会有一个笔试，包括数学计算，逻辑推理，阅读与作文。

去了他家，在天钥桥路上的财务和人力资源科室。

本科是有也学统计方法的知识的吧？国外学习一年的最大的收获是什么？觉得什么是最不同的？这些实习经验中让你觉得最有收获的是什么？为什么？在**经济院的实习主要是做什么？会用到一些什么统计软件？

英文问题大意：

After talking with me on the phone, you must have searched our website to better understand what we are and what we do.

Can you give me your insight of your understanding on marketing research industry?

What kind of industry do we engage in?

What is your expectation on your first job?

What do you wanna know about our company or the job?

What kind of job do you most unlikely to do?

Have you also applied for auditing firm or banks?

...

然后他让我做了一个 CASE，用五种不同的方法估计一下上海的私家车的数量。

MIRROR 接下来，把 TNS 的情况讲了一下，很详细地。

包括公司在全世界的分布，研究部人员分三大等级，研究员，研究经理，研究总监，然后每个级别分三个层次，如助理研究员，研究员，高级研究员。

一个研究项目的整个流程大体包括与客户的沟通，市场调研，数据分析，报告书写，经理汇报。在数据分析一环，有对数据的初步处理，QC（质控），数据的分析等。

公司每年上半年会对新入职的员工做培训，下半年往往工作比较忙。

公司现在在上海共三处，下半年将集体搬至南京路步行街的某幢大楼里，室内由国外设计师设计，工作环境将非常不错。

然后，MIRROR 问了我的期望薪水和入职日期。因为我还没有想马上入职，想希望能 12 月后，在被问到原因后，很 NICE 的 MIRROR 语重心长地跟我说了一些很中肯的话。非常感谢她。

2.13 TNS 笔经

居然用去年的题 连卷面的时间（2007 / 2008）都不改 FT

10min Data Analysis

图表题计算，填空，简单

15min Logistical

GMAT 逻辑, 选择, 不难

15min Marketing

市场知识：根据 statement 回答问题，选择.

10min Case study

案例分析：若干条 info/comments, 给定一些 advice/solution, 选择有效的。

20min Writing

与 70 后相比，80 后 have obvious disadvantages in terms of attitude and behavior in workplace. How do u defend it?

全英文

时间还比较充裕

2.14 TNS 笔试小记 ZZ

今天上午 9:30 是 TNS 的笔试

早上 7 点半就爬起来了 那个困呀
考虑到要转两趟地铁 不敢耽搁

八点出门 到中山公园转 2 号线的时候
那个场面呀 真是。。。。。。。。
我都被踩了好几脚才挤上车
人怎么会那么多

在巴黎的 xdjm 是完全体会不到的
9 点 15 到九江路金融大厦 28 楼参加笔试

一共 3 个 mm 参加
一个半小时 10 页的试卷
听说是几百年不变的题目
GRE 和 GMAT 里的题目
最后还有篇 300——500 字的作文
因为看错时间 结果留给作文的时间不够用
没写完 3 个人中就一个 Mm 写完了

我估计是没戏了

八卦一下 TNS 公司里真是阴盛阳衰哦 而且都穿的很休闲的嘛

2.15 一个上海 mm 的 TNS 面试经历，比较好玩 ZZ

12 月 3 日
最长的面试
从早上 10:00 到 17:00 一天三面，tns 果然 efficient!

首先 show off 下，整个松江共 24 个参加面试，23 个上外，1 个外贸就是我

进入置地广场对面的 finance square，我是被 citigroup 的洗手间宠坏了，看什么都挑剔，客观地说 finance square 的工作环境还是很不错的，office 27、28 楼的风光不错。

一个小时的 group discussion, tns 提供一顿 junk food，然后 presentation，6 个人 presentation+Q&A 竟然一个小时，四位面试官姐姐英文都暴牛，我们 group 也算 小牛，当场淘汰只走了一人，另外 3 组分别淘汰了 2 人、3 人、4 人。

然后面 hr，然后面 director，传说中的 director，从美国哪儿挖来的，来头很大的反正。

你知道他问我什么：“你是上海人吧，知道上海有多少私家车？”（我说不知道），他说：“那正好，5 分钟你帮我算出来，我要一个数字。”

这是我经历的最最 special 的面试，在监视室（之所以成为监视室，因为它的一面墙上挂了一面镜子，从隔壁房间看竟然是一块透明玻璃，哈哈，像不像警匪片那个审问房间）等候的时候，上外的开始暴料，整理如下：

去 Unilever 二面的 melody 说：她问 hr，unilever 一共才招 70 人，实习不是有 50 个人了吗？hr 回答她：那 50 个人啊，能进 5 个了不起了。原来 unilever 对于他们的实习生并不 care 啊。

tns 的 hr 姐姐说 unilever 已经不来塞了，mars 不错。

来自新疆的 judy 去 Loreal 面试的经历实在是太搞笑了，面她的是薇姿的妖男，judy 说薇姿是 Loreal 最不妖的牌子，但是却让她碰到 Loreal 最妖的男人。

妖男：你给我讲个故事吧。

judy：讲故事？

妖男：你来了不就是要给我讲故事吗

judy 就随便乱说啦

妖男：你不要说了，现在我给你 2 分钟，你不要说话，用其他办法把你推销给我

judy 闷特勒，看见有块白板，上面写满了字，她上去把字全擦了，写了一句推销自己的话。

妖男：你也不问我这些字重要吗，就把他们全擦啦？

judy 闷特

临走时，妖男：我喜欢疯疯癫癫的女生，你太冷静了。

tns 的 hr 姐姐听了就说：Loreal 一定要美女的，还有他们的人全部都是很张扬的，我曾经面过 Loreal 做财务的，就不像个做财务的，那是她们的文化。

我今天领教到一点上外和外贸的差距，他们谈论的都是 XX 签麦肯锡 17 万，签 BCG 多少万……

难怪他们在 tns 申请时都写薪水要求 5000~6000，约定俗成的，hr 都说太高了。

我这里写 2000~3000，hr 问为什么这么低。我正好装清高下：我不 care 钞票的。当然不能这么说！

中午因为准备 case 只吃了一个麦香鸡，搞到我 18:00 才到家，当然像饿狼一样

虽然面了一天很辛苦，不过还是蛮开心的，如果能够拿到 tns 的 offer，即使不去也是对自己的肯定

大家找工作加油哦

2.16 TNS HR intern 面试

去的早了点，等了大概 10 分钟，本来应该面我的 HR 来了，说是下午要开会，所以没有时间面我了，但是会找另外一个 HR 来，于是我又继续等。大概 5 分钟后，面我的另外一个 HR 来了。

Q: 你好，我是这里的 HR，我叫**（忘记英文名是什么了）。

A: 你好。

Q: 你是鸿仁那边推荐过来的，我们以前也通过鸿仁招过几个，都还不错，所以这次我们也是想通过那里来招人。你是什么时候加入鸿仁的？

A: 上个月。

Q: 具体是什么时候？

A: 月底。

Q: 你觉得她对你有帮助吗？

A: 因为我刚加入不久，还没有上过课，所以具体什么情况我也不知道。

Q: 那你是怎么知道鸿仁的？

A: 其实是我的一个同学也加入了鸿仁，她向我推荐的。

Q: 那你觉得如何？

A: 加入之前我自己也做了一些调查，觉得鸿仁的 6D 和拓展不错，加上我的同学自身的我看到的改变，所以我就选择了鸿仁。

Q: 哦，那你觉得现在找工作好找吗？

A: 因为我现在才大三。。。

Q: 你大三？就是说没有工作经验？明年的这个时候就是工作了？

A: 嗯，对的。所以我还没有真正的踏上找工作行列，知道的也只是从朋友那里听来的，他们的感觉是找份好工作不容易。不过我自己觉得造成现在这种企业招不到人，求职者认为企业不需要人的结果是多方面的，我也不是很清楚，但是我觉得如果求职者能多提升提升自己的素质和能力，可能找工作会更方便些。

Q: 嗯。你为什么想要做 HR 呢？我看你的专业是英语，第二专业又是计算机，好像跟 HR 都没有什么直接的关系。

A: 这个是我将自己的个人性格特点和 HR 本身的职业要求匹配后得出的总结。

Q: 那你觉得自己的性格是什么呢？

A: 我自己的话, 我觉得应该是热心、负责和细心。您也看过我的简历了, 我是班长, 也在学校的组织里也做过干部, 这些都是和人打交道的, 所以就是要求要有一定的沟通和协调能力。其次, 我为人比较细心, 可以注意到和留意到别人不常注意的细节性问题。再者, 我对自己的工作会负责到底, 认真完成。

Q: 那对自己以后的职业发展有什么方向吗?

A: 事实是我对自己以后的发展不是很清晰, 但是我会尽量朝与自己性格相想符合的职位上发展。所以我希望现在能通过实习来帮助自己定位。

Q: 我们以前也招过一些人, 他们也觉得自己适合做 HR, 但是实际上却不是的。我们这边一共有 120 个人, HR 只有 2 个。2 对 120, 所以这个是一个负担比较重的工作, 不仅要求要仔细, 而且更要求要耐心, 因为我们每天处理的都是关于员工的工资、合同之类的事情, 要筛选简历、组织面试、出 offer 等, 工作量大而且也很烦琐。在我们公司的角度是希望能找到一个有志于在这方面发展, 能有真正为公司出力的人。在你们而言, 我们也是希望能给你们提供一个平台, 让你们来实践和体验一下学校和公司之间的差别。毕竟学校和公司, 同学和同事之间还是有一定的差别的。

A: 嗯, 对的。

Q: 我的问题问完了, 你有什么问题吗?

A: 我没有了。

闲聊了几句, 然后 HR 就送我出去了。

2.17 TNS 面试

好久没有写了, 呵呵, 懒的自己都看不下去了。回顾了一下, 这段时间好像也没有什么事情, 几乎不上课, 参加 SIFE 的各种会议, 然后还有什么党课和党员讨论, 再来就是也会去看看 toefl……

所以在上个周五的晚上, 我决定对这段荒颓的生活说 88, 奔赴玉泉去参加当晚 TNS 的宣讲会。之所以会对这家公司感兴趣, 主要是他的宣传资料中有 consulting 这个单词。OK, 来介绍一下这家公司吧, 明白点说, 这家公司就是为客户做市场调查 (market research) 的。当然还是有技术含量的, 而且他们是这个领域的全球第一, 据说知名度在业内还是挺高的。

宣讲会的主将人有两位, 一位是密西根大学的 MBA, 现在相当于公司的副总裁级别吧; 另外一个中国的 HR 经理, 一位 jj。这是公司第一次来浙大招人, 发现今年好多公司都第一次来浙大招人了, 说明咱浙大的影响力在不断增加哈。之后就是公司的介绍云云……

重点的故事在宣讲会结束的时候, 公司拿出一打卷子, 说现场笔试了!!! 这个……效率也太高了一些吧。然后大家都知道的, 一个半小时的英语卷子, 基本上用的是 GMAT 的题目, 前面做数学还好, 后来就感觉一点点 bt 起来了……主要是时间不够用, 还包括一篇 essay。

经历了这次宣讲会, 得出了几点体会:

- 1 公司看重面试的表现重于简历, 而且很有可能简历是不会好好看的

- 2 英语好是不会错的，商业类都在用 GMAT
- 3 如果要找到好工作，还要好好努力啊~~（竞争残酷啊）

呵呵，祝所有找工作的 xdjm 都顺利~~

2.18 2.18 GTO 电面，新鲜汇报

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 2 月 18 日

刚才结束 GTO 电面，专门下载了录音软件，结果一急，最后发现没录到。。。。本来还想请人听听我该怎么做法 INTERVIEW 呢。。。

先说问题，

为什么选银行，为什么选 SCB

SCB 和别的银行区别在哪里？强项在哪里

你自己的强项在哪里

对 SCB 有什么建议

如果别人和你意见不一样怎么办

如果别人之间意见不一样，你怎么办

如果一个活动，with a lot of people from different background，你怎么办

一个 case，你觉得难做的

大概还有点问题吧，想问大家一般都被问了多少问题啊？我的通话时间一共是 36 分钟，问了比上面还多点的问题

一接电话我中文问好了，虽然之前想过说 morning。。。。

觉得回答得有点悲催，好几次没听懂 HR 的问题就回答了（HR JJ 的英语很好，音色也很圆润，不过可能是电面多了，有咳嗽中间，听惯英音，突然听到美音很不习惯~她说的时候我脑海里对这个问题浮现的就是一行圆圈圈呀~~~各各都珠圆玉润的。。。）还有两个问题可能同时问出来，所以回答完第一个后，第二个问题可能就记不清楚了，TX 们记得做笔记呀~~~

有几个问题我回答的 POINT 有点 OVERLAPPING，我承认我太老实了。。。。因为虽然问题说的事情不同，但是遇到不同事情的时候，以不变应万变也诗 中处事方法，于是就回答有重了。。。。which may not be smart in interview.....

思路有点乱，though I have prepared answers in a logical order in my notes，真回答的时候，因为准备过的 idea 都在脑子里，就直接脱口了。。。所以有点混乱。。。

最后 HR JJ 问我有什么问题，我问了 LOCATION 的问题和招聘时间的问题，问我还有什么，我犹豫小久，说没了，然后 HR JJ 做 thanks 的 ending，我又很没礼貌的急着说我还还有个 final question，想问下我在 interview 里有什么做的好和不好的地方，这样我就有机会 improve,HR JJ 说因为 POLICY 的原因，他们不能说，fully understand。于是

写到这里又觉得自己真实老实又巴交，虽然我是很真诚的想法。。。在以前的 INTERVIEW 中也问过，不过也要看看情况的呀。。。挂了电话才想，自由提问是个很好的 SHOW 的机会啊!!!! 我怎么就。。。。。

anyway, its past, appreciate for that professional HR JJ's interview and hope she could get better soon, and good luck to all candidates, as well as all job seeker!

2.19 TNS 面试资料

一面是两个面试官面你一个，用英文。开放性问题，比如自我介绍，你觉得最有成就感的一件事情，为什么选择这个公司这个行业，如果让你从西游记中的四个人中选，你最愿意做谁。等等，不难吧，答题时自然一点就好。

二面是做一个案例吧，给你关于一个产品的很多数据，市场方面的，让你分析。觉得可以分析各个不同的消费阶层的购买力阿，发展趋势啊什么的抓住最主要的消费群体吧；当然要更加有逻辑性，分析全面的基础上抓住重点。

如果二面决得你不错，可能当场就让你面 partner 了。。

PS1. 他们工资 3000 多一点吧

PS2. 你可以去复旦或交大 bbs 去查一下更多更详细的面经的

面试的方式是小组的 case study，我们组一共有六个人，居然有一个是 LSE（伦敦政治经济学院）回来的小硕，狂倒，心想这也来抢我们饭碗。案例并不难，是一个英文的关于酸奶市场研究的，要求在 40 分钟内分析好并做出几个 PPT，然后给面试官做 presentation。这种案例对于有市场营销背景的我来说并不难，嘿嘿，很快我 为我们组确定了分析的思路并分配了任务，做了几张 PPT。然后最糟糕的时刻来临了，面试官并不看我们的小组讨论过程，只看我们最后的 presentation，而且是全英文的。我已经 N 久没有张嘴说过英语了，结果可想而知，要说的东西都表达不出来，面试官听不懂我的逻辑分析过程，估计 以为我智障了。。。最后我们组的英语说的最好的被留下了，我只能坐个公交暗自伤神。因此各位要想进外企，口语一定要练好啊。还有小组讨论的时候给大家个经验，由于时间非常短，其实你并不需要刻意的去想一些非常心的点子，最重要的是你的逻辑和合作精神。

第二天，第一次电面，用英语“把自己比成一个物品，并说说共同点”，环顾四周，对着我的notebook，我说出了computer，表现很差，惴惴不安，已经不报希望，可又在买饭的时候收到了case study的通知，受宠若惊的赶过去，看到了很多陌生的面孔，但还是有好几个我们院的，于慧，句婷，高晓磊，赵琳，孙彦鸣。有个一开始错过通知的人执意赶来，所以在等待的时间里，我们问了TNS一些问题，大家还互相做了自我介绍，一个个都自信满满，一看就是牛人

小组讨论是个yogurt的案例，和我同组的有赵琳，孙彦鸣，来自软件工程的本科生杨己盛，来自中科院的物理研究生Charles，来自国贸的小女孩张堰华。数据类型和调查都是自己以前看过的，要求回答四个问题，每个小组最后要做PPT，进行presentation。最后很幸运的我们组6人有5人进入了下一轮。孙将讨论组织的很好，英语是超牛级，流利而专业，杨是少有的英语很好的男生，反应快，不过稍有点不沉着，Charles一看就是很有逻辑性的人，做事沉稳，虽然英语不大好却知道怎样弥补；张，英语超牛的小女孩，我们组预演的时候，流利的不带稿子，说着超professional的词，presentation有模有样，不过到底是小女孩，讨论的时候总是过于张扬，显得不愿合作；赵，其实是很好的女孩子，讨论的时候负责场记，有些内向，presentation的时候表现的不是很好，所以挺不幸的。我呢，第一次觉得自己英语真的还太差，不过还好凭着自己的专业知识提出了pull和push的观点，终于也能顺利进入下一组。一共4个组，共25人，最后进入2面的是15人，我们组应该算表现不错的，所以最后有5个人都留下了。

中间一起吃晚饭，HR Salmasa姐姐还有上届的师姐和我们一桌，顿时觉得气氛轻松很多，Salmasa姐姐也给我们找工作提出了很中肯的意见，跟我们讲了很多人生规划的东西。

当然接下来，还是要面的，Paul和汽车组的jj。我是第一个，一楼的接待室，外面大厅里弹奏着优美的钢琴曲，接待室干净而简单。问了些诸如大学里最大的收获是什么，我对人生最终的追求是什么之类的问题，再就是两个考逻辑的小问题了，一个是乳腺癌，一个是估算武汉有多少私家车，后面那个我憋了半天最后告诉他我估不出来~~~~丢人~~~让我自己假设条件后我才弄明白他到底要考什么~~

最后，我问了个问题，他们是不是不考虑专业背景，回答：是。

虽然直白，但我其实已经做好准备。小组讨论的时候就发现，那些没有专业背景的人一样可以对案例进行很好的分析，不学营销甚至不是学经管的，英语的presentation也能说出很地道的我都说不出来的营销词汇。才发现，就像学营销的不一定适合做销售一样（因为销售更多需要天性上的性格），学营销的也不一定适合去做市场调查（即使我们现在一直在做调查，做实证），做调查分析首先需要很强的逻辑能力，在调查公司里，向顾客展示你的调查，还要有很好的沟通能力和presentation能力。其次的，都可以学习。

2.20 学生生涯面经

TNS case study

今天刚刚参加的

一.....先是一个 yogurt 的市场分析
一共三个品牌,Vitalic,F&C,Nature's best.

初步数据分析:

市场在扩大

V 的市场从 2000 liters 到达 11,000 liters

F&C 的市场从 10,000 缩小到了 6,000

N 的从 5,000 到达 10,000

survey on 500 consumers

brand awareness

V 89%

F&C 54%

N 88%

Trial rate

V 54%

F&C 24%

N 54%

purchase rate

V 24%

F&C 8%

N ...

purchase intention rate

V 90%

F&C 75%

N 40%

数据都不太记得了,这个也不重要,分析 F&C 该怎么做

个人做了 CASE 后觉得应该注意

- 1 市场宣传力度
- 2 品牌定位,品牌的名字(这个我们 team 没有注意到,一直被抓着不放. 这个涉及它的消费群体的问题)
- 3 是否要开新品牌或新口味
- 4 市场份额是不是代表利润(我对这种是一点都不懂,完全靠直觉阿)

最后被问如果三个品牌属于一个公司,作为公司的 finance, AD,brand manager,boss 应该怎么对这些问题处理,怎么做. 对个个品牌做什么相应的工作.

觉得这个环节主要删的是英文(不过我们是学医药的,估计面试官对我们要求比较低)

二.....面对面的 case study

1 说一个 cancer 专家 看了很多文章和最新的研究,发现很多不吃 dairy 食品的人比较少得乳腺癌,然后她就开始不吃了,比如牛奶什么的,然后她发现的确她的症状减轻了,甚至消除了.所以她得出结论如果要减少乳腺癌的发生几率,就应该少吃 dairy 食品.你是否支持
个人认为,这题是让我们推翻她的结果,但需要给与比较充分的理由.这题做的很差,完全没有发挥出去辩驳的能力来.

2 说一个人发现吴江路上有个珍珠奶茶店,生意红火,所以就决定自己开一个.然后让估计一年的营业额

本题答得更差,一直被问还有设么因素吗?

现在想想应该考虑 1 location

2 人流量

3 季节,假日影响

4 天气

5.....

然后问你:

1 3 个缺点

2 3 个优点

3 想从事何种工作,(如果想去一定要说有挑战性,能学到新东西.这个是面试官后来说的它们想要得人)

4 一些简历 上的问题

2.21 TNS 笔试回来

昨天电话我，说让今天下午 1:30 去笔试，汗
最近手头上的事情本来就多，没有任何准备
午饭后在半昏睡状态中赶去传说中的金融广场

哎，一直都是待在老洋房里上班的，一上 28 层的电梯就心发慌
加上本来打算喝杯咖啡的时间，由于我的判断失误全耗在路上了

1:20 站在前台前面，发现一个 MM 已经在旁边的一个玻璃园屋子里答题了
所以说 TNS 的效率高啊，随来随考

卷子果然是千年不变的，前台 MM 拿了一份巨旧无比的卷子，一张粉红色的草稿纸，一张答题纸给我，
还关照不要在卷子上留答案，可是前辈们的痕迹也不少了，当然了大案是没有的

题目么，上来 10 题算术，再次验证我的数学差，当年的 GRE 能考到 720 这种分数的中国人估计也不
多了，今天一上来就不会，问三个数的组合排列，哪一个答案最不可能，死活省了两个排除不
了 然后再往下，看到三角，开根号，统统傻眼。

然后 15 题逻辑，这个我觉得倒还简单，

然后是 10 题阅读，也还好

最后作文两选一 你认为最好的广告 ；网络调研的应用领域，产品和前景

我选了第二个，因为平时就在做这个，计算是废话也能编两句

时间差不多正好

交卷之后填了一张 Application 表，都是些常规问题，姓名，期望薪水

最高的是后面让填中英文的听说读写能力，每一项都分开填，又没有选择
我在中文，听的那栏憋了半天 写了“母语，不存在问题”

考完今天不知道为什么连面试也没有，直接通知有消息 2 周内通知，然后走人

老实说，对这家公司的第一印象就是没什么印象，没什么特色，希望有机会再多了解些吧。

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十二版，2018 校园招聘冲刺）

下载地址： <http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色：内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2018 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，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>

