

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

贝恩篇

应届生论坛贝恩版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-330-1.html>

应届生求职大礼包 2020 版-其他行业及知名企业资料下载区：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛（推荐）：

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章 贝恩 (Bain) 简介	4
1.1 贝恩 (Bain) 信息框图	4
1.2 贝恩 (Bain) 概况	4
1.3 贝恩 (Bain) 企业文化	5
1.4 贝恩 (Bain) 组织结构	5
1.5 贝恩 (Bain) 开展业务	6
1.6 贝恩 (Bain) 竞争对手	6
1.7 贝恩 (Bain) 历史	6
1.8 贝恩 (Bain) 领导者介绍	7
1.9 贝恩 (Bain) 发展战略	7
1.10 贝恩 (Bain) 生涯管理	7
第二章 贝恩笔试资料	8
2.1 2018Bain SH 笔试	8
2.2 2018 春招笔试经验	8
2.3 Bain 笔试	8
2.4 笔试经验	9
2.5 2015 BAIN AC WRITTEN TEST MAY 5	9
2.6 贝恩网申的部分筛选标准	10
2.7 贝恩咨询做的全套职位描述---资料分享	10
第三章 贝恩面试资料	10
3.1 贝恩 2019 面试经验分享	10
3.1.1 2019 PTA 面筋	10
3.1.2 贝恩 BJ 春季 PTA 面经	11
3.1.3 19 春季 pta 面筋	11
3.1.4 2019 Bain Spring PTA 面筋	12
3.1.5 贝恩 2018 秋季 pta 面经	12
3.1.6 上海所 PTA 电话面经回馈	13
3.1.7 2019 北美 AC 全职面经	13
3.2 贝恩 2018 面试经验分享	14
3.2.1 面经	14
3.2.2 2018 PTA offer 面经	14
3.2.3 2018 Bain Spring PTA	15
3.2.4 Spring PTA	15
3.2.5 Bain PTA 2018 春季面经	15
3.2.6 贝恩 2018 春季 PTA 面筋	16
3.2.7 贝恩 PTA 电面回馈 2018 年 4 月	16
3.2.8 2017 贝恩秋季 PTA 电面	17
3.2.9 2017 秋 BainPTA 面经	17
3.2.10 2017 年贝恩秋季 PTA 电面	18
3.2.11 2017 秋季 PTA 电面	18
3.2.12 请问 Bain2018 校招这次 group interview 的形式是什么呀?	18
3.3 贝恩 2017 面试经验分享	19

3.3.1 贝恩咨询 - AC 面试经历	19
3.3.2 贝恩咨询 - 咨询助理面经	19
3.3.3 贝恩咨询 PTA 面筋	19
3.3.4 贝恩咨询 PTA 电话电面.....	20
3.3.5 贝恩咨询咨询顾问群面.....	20
3.3.6 贝恩咨询 AC(助理顾问)面试.....	20
3.3.7 面试贝恩咨询的 PTA.....	21
3.3.8 Bain 的面试全过程	21
第四章 贝恩综合求职经验.....	22
4.1 大梦一场——贝恩 PTA 实习经验.....	22
4.2 刚拿到贝恩暑期实习的 offer，和大家分享一下求职经验	23
4.3 刚拿到 Bain Summer ACI offer，寫個面經回饋論壇	25
4.4 Bain 与 BCG 等的两种实习形式分享	27
附录：更多求职精华资料推荐.....	28

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 2020 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.CO

第一章 贝恩（Bain）简介

1.1 贝恩（Bain）信息框图

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

1.2 贝恩（Bain）概况

贝恩（Bain & Company）

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

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

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

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

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

贝恩在中国的发展

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

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

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

贝恩中国的咨询方法与贝恩的全球方法完全一致，即始终关注客户结果。

1.3 贝恩（Bain）企业文化

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

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

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

1.4 贝恩（Bain）组织结构

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

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



贝恩办事处全球分布图

1.5 贝恩（Bain）开展业务

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

1.6 贝恩（Bain）竞争对手

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

1.7 贝恩（Bain）历史

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

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

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

1.8 贝恩（Bain）领导者介绍



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

1.9 贝恩（Bain）发展战略

贝恩公司以顾客的成果来衡量自己的成功。

1.10 贝恩（Bain）生涯管理

公司福利薪酬

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

职业发展

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

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

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

第二章 贝恩笔试资料

2.1 2018Bain SH 笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2166508-1-1.html>

一个 case 25 道题，感觉 quantitative 比 PST 简单，但是 qualitative 有点不是很明晰的感觉.....？基本上都是 profit down 的问题，有 clothing 的公司、telecom 的公司，还有一个忘记了还有就是一定要带尺，尺子真的很有用！因为给的图不知道为什么都特别小，实在没法肉眼判断比例，用刻度尺量一下就很 ok 了



神奇的论坛求好运

2.2 2018 春招笔试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 3 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2145476-1-1.html>

攒人品。贝恩笔试和往年笔试经验类似，多题需要计算 CAGR，但是都有给到公式。一共 3 个 case，25 题，1 小时。阅读量和计算量都还可以不算特别多。非常具备贝恩的特色，因为第一个 case 就是给 PE 基金做 Due diligence。后面两个就是普通的 case 不记得了。大家需要把最常见的经济商务用语复习好就可以了，比如 profit margin, top line = revenue, bottom line = profit, ROE, CAGR, growth rate.

2.3 Bain 笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2118329-1-1.html>

贝恩昨天进行了 AC 的第一轮笔试，写一点笔试的体验供以后的同学参考~

难度：相对简单。可以拿 mck 的 pst 试题练手，实际难度要比 pst 简单；但同时据说对正确率的要求也非常高。

内容：3 个 case，分别是 9\8\9 道题，题量大致相同。这次听大家考完讨论普遍觉得第 3 个 case 稍难一些，所以答题就按正常顺序答就行。

时间：1 小时，应该普遍都可以答完，我们考场好像还有同学提前好久交了卷。

题型：计算题比重不大，计算强度也不大；有一些排序的题是不大常见到的；还有就是理解图表和 case 内容的题。

工具：一定要带一个格尺！！感觉有好几道题都可以用到格尺，如果有的话会简单很多。我就是没带格尺的人。。。

总体体验：感觉贝恩可能因为这一轮仍然是在初筛、candidate 比较多，所以整体体验 ㄟ(ˋ ^ ˋ) 最初邮件里通知错了申请的职位，同时也没有通知需要带什么、不能用什么这些内容（虽然除了我这种没有格尺的人，大家可能都知道。。），考完试也没有说明什么时候会给出结果。。相比之下，mck 的 pst 考试就 nice 了很多。而且，清华有挺多不错的教室，不懂为啥借了三教。。。

anyway，希望对大家以后准备笔试有一些帮助~

2.4 笔试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 24 日

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

面试贝恩咨询的 Business Analyst ·北京

贝恩咨询 Business Analyst 面试笔试题量大，时间很紧张。

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

2.5 2015 BAIN AC WRITTEN TEST MAY 5

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 6 日

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

Basically it's similar to the McKinsey PST.

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

問答題有點不記得了

大概是些

1. Do you have any leadership experience

2. Provide one example of achieving tough goal in a team

3. What's your strengths/weaknesses
etc.

擇一作答

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

據說是今年開始加考筆試的
問過 BAIN 學長姊都沒聽說過有筆試這關

2.6 贝恩网申的部分筛选标准

之前去听贝恩的宣讲，跟 HR 了解了一些网申筛选标准，供大家参考。

贝恩筛简历是打分制的，其中有：

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

此外，海外交流或学习经历中三个月、六个月或者更多，都是有不同程度的加分的。

当然肯定不止这些，不过我只了解到这么多哈

2.7 贝恩咨询做的全套职位描述----资料分享

:110) 好的资料一起学习

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

第三章 贝恩面试资料

3.1 贝恩 2019 面试经验分享

3.1.1 2019 PTA 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2202377-1-1.html>

4.24 接到的电话，很常规的 PTA 面试，一共持续 17 分钟

首先是英文自我介绍（悄咪咪拿起写好的稿子），结束后开始用中文针对简历提问过去的经历，让描述在 BDA 做 PTA 过程中学到了啥，为什么写了 6 个月只参加了两个项目之类的问题。中途不停质疑我的工作时间，问这个学期还有没有别的事情和项目要做我都老老实实地回答了但最后表了一下决心

然后是实用技能的问题，首先是找数（有了之前在投资公司扒潜在投资标的的经历其实很容易，准备了一大堆说了一点点 HR 小姐姐就说已经很全面了），然后是一个超级熟悉的 case——北京有多少家星巴克（供给端与需求端分开考虑即可），小姐姐在我自以为说得很全面之后突然又追问了一句你还有什么没考虑到的，我不得不开始胡扯季节因素周期性新品上架... 最后就小姐姐提到的线上线下销售问题稍微讨论了一下电面就结束啦，收到 offer 开始干活

3.1.2 贝恩 BJ 春季 PTA 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2201461-1-1.html>

4 月 14 日收到邮件调查电面时间，可选是在 4/15-4/20 一周内，我约的周四到周六，最后是周六下午接到的电话。面试官估计是学校学长，上来没有要自我介绍也没有问别的问题，直接就是一个背景设在我学校的 case，要求算某店的回本周期，做完 case 就问了一下一周能工作几天就结束了，面试官说下周三能出结果。

果不其然本周三收到了 offer。

至于拒信估计也是有的，因为我在等电面的那周突然被发了简历没通过的拒信，一头雾水，半小时后又收到邮件说是发错了（

3.1.3 19 春季 pta 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2200907-1-1.html>

21 号早上收到电话，没有自我介绍和 case

从爱好问起，然后问到了平时爱玩的游戏并分类并对其中具体的两款游戏进行差异和竞争优势分析
总时长大概 10 分钟，感觉跟之前的面筋都不太一样...

回馈论坛，顺便问一下有没有同学收到 offer~

3.1.4 2019 Bain Spring PTA 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2200686-1-1.html>

刚面完 pre-talk，所以发下面筋回馈下论坛啦~

之前在贝恩做过很长时间的 out of pool PTA，积累了一些 PTA 经验并凭借不错的表现 impress 了两位 supervisor，拿到了两份 referral。

这次面试同校的学长就没有问 case，只是简单的做了英文自我介绍，针对简历上的 oop PTA 经历谈了谈两个收获。

给各位想申请 PTA 的 tips:

1. 如果是 target school 的同学，一般会让同校的学长学姐面试的，PTA、ACI、全职都是这样。建议提前了解下已毕业入职 1-3 年的学长学姐，混个脸熟；
2. 对于不是 target school，或者没有很丰富的实习经历、不容易过简历关的，可以关注一下 bain 的 oop PTA 机会，提前积累 PTA 经历的同时，还能认识 spv，容易拿到 PTA 和 ACI 的 referral~
3. A tip for everything: Go for the best, prepare for the worst~

3.1.5 贝恩 2018 秋季 pta 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2175735-1-1.html>

回复面试邀请邮件时，也写了自己 prefer 的面试时间，然后并没有什么用。

下午打过来，英文问是否方便面试。

首先。自我介绍（英文）

然后，讲一个自己解决问题的经历（中文）

接着，market sizing 的 case（）

最后，check 一周工作几天，一个月工作几天等等（英文）

录取后，看了一下 pool 里 pta，觉得录取条件大概是：

- 1、学历背景好。国内背景的清北复交多一点，top10 的学校基本每个学校一个。海外背景的，哥大、牛津、巴黎高商、杜克、康奈尔。本硕都有。
- 2、时间充裕。
- 3、简单的电面不出错

3.1.6 上海所 PTA 电话面经回馈

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2166728-1-1.html>

（首先觉得自己凉凉，打电话的是本校的一个学长（我认识他，他不认识我），我一直没敢说出来）lz 本科某 985 财会系

流程：英文自我介绍，先问了我实习，仅仅问了下实习的内容和接触行业。之后要求说一下对某一个行业的整体看法，之后做了一个 strategy 类的题，如何提高一个中性笔的产量？最后就是，还有什么问题向他询问。

lz 自我介绍还 ok，实习还 ok。行业说的不太好。因为之前一直准备 market sizing 居然听错了题……，之后秒想强行补了几个策略（如果之前听对了题，会回答的很有逻辑吧……）最后一项，我问了工作内容，他说本应该提早知道的，我灵机一动，说我只是来核查一下。我感觉我是凉掉了吧，明年再战……

3.1.7 2019 北美 AC 全职面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 9 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2161761-1-1.html>

刚刚签了 Bain 北美 office 的 2019 AC 全职，记一下两轮 case interview

简历筛选完第一轮面试为 2 个 30min 的纯 case。两个面试官一个是 manager 一个是 consultant。Manager 的 case 比较猎奇，是他自己创业的经验，可以算作为比较冷门的 market entry。对方说话非常快，再加上本身 case 对创意和随机应变的要求特别高，并且完全不能套传统的 framework，所以基本就靠临场发挥了。Consultant 的 case 非常传统，是 sports industry 相关的 growth case。第一轮如果日常 case 练得差不多了的话应该没有任何问题，注意要自信。

第二轮在办公室，压力相对比较大。格式为两个 45 分钟和 par 的面试 - 30 分钟的 case 外加 15 分钟【伪】闲扯。这个时候就要看人品了-要是遇到的 par 猎奇没人帮得了你。一般第二轮都是 partner 自己做过的项目，他们当场感觉哪个有意思随便拎出来当面试题的 - 我的两个第二轮面试官基本都是当场编数字。Case 这时就不光看做的顺利不顺利了，更多注重于沟通。不要把第二轮当面试看，把它当做和“客户”的一个交流，当自己在卖项目。面试官也会和你闲扯，但是小心啊这不是随便的闲扯，从和他们见面握手开始面试就已经开始了。我的面试官很随便的就抛出了超多重量级问题（i.e.: what's your life plan in the next 10 years? I saw on your resume you lived in xxx city, why are you here now?），一不小心就随便答过去了。一定要放松啊各位！！

个人感觉第一轮纯靠实力，第二轮要看对方和你能不能聊得起来（或者传统中的“看对眼”）。

最后瞎扯一句，Bain 的颜值就是高。MBB 三家面下来真心 Bain 的人从身高颜值都最棒了。

3.2 贝恩 2018 面试经验分享

3.2.1 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2149383-1-1.html>

希望能够对大家有帮助。面试 back to back 中间没有休息，两位面试官分别来面。先自我介绍，然后会随着自我介绍主要问一问为什么要做咨询，过去工作经验的内容稍微了解一些，以便了解过去工作的深浅。接下来就是 case，都是贝恩最典型的 PE 和 CPG 的 case，主要是算市场容量，然后就没有什么其他的了。

3.2.2 2018 PTA offer 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2148572-1-1.html>

刚刚收到 PTA offer 啦，来回馈一下论坛。

LZ 是美本，4 月 8 号收到面试通知，问 10 号-17 号的 availability，回复邮件之后就一直等一直等，生怕随时打过来。由于时差原因提供的 availability 都是美国时间的晚上，所以晚上哪里都不敢出去玩==很快 12 号就突然接到上海打过来的电话，直接开始进入面试了。

打过来的应该是一个 HR 小姐姐，先让做了英文自我介绍，大概两分钟。然后用中文让我回答搜集行业数据的具体方法，LZ 就说券商啦数据库啦等等，说了大概五分钟。最后小姐姐让我说出一个觉得近年内会发展迅猛的行业，楼主答了 IT 行业，因为 1. 国内 IT 行业水平还没有达到世界顶尖水平，因此发展空间大 2. 国家重视，因此发展速度快 3. IT 行业很多都基于大量的数据分析，举例了 Amazon 通过分析客户数据给你推荐相关的产品，而中国人口基数大，因此数据量大，在这方面有很大优势。

然后 HR 小姐姐就问了一下 availability，没让我做 mini case 什么的，总共面了十二分钟就结束啦，总体来说不算难，HR 小姐姐也声音很好听性格特别好的感觉，一直再说很好很好。但看其他小伙伴有碰到 consultant 面试的可能会问更难的问题，也会让做 case，感觉还是挺幸运的。

最后 18 号收到了 offer。希望大家一切顺利！

3.2.3 2018 Bain Spring PTA

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2148450-1-1.html>

来一波面经回馈平台的小伙伴~1. 以往实习做过的某个实习项目介绍（整个项目介绍，主要做什么，做多久）

2. mini case: 市场份额估算[中间让我用多种方法去估测一个假设（说了三种才停下来。。。长叹一口气）]

3. Self-introduction, 实习时间

4. 跟小哥哥聊天

感受：小哥哥人特别 nice，会不停地说你哪些地方分析的好。遗憾的是由于通话声音质量的问题有些建议没听到。个人感觉不是特别理想，之前做得项目记忆没有那么深刻了。。。之后的小伙伴加油~

3.2.4 Spring PTA

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2148391-1-1.html>

海外党来水一波面经~1. 英文 self intro

2. 你之前有过咨询实习经历，是去哪些数据库找数据的

3. 你有海内外求学经历，你是认为中美发展前景最好的行业是什么

4. 是否能保证每周三天的实习

总体感觉还是很 easy 的，面试官也一直说很好~

3.2.5 Bain PTA 2018 春季面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2148354-1-1.html>

在 BBS 潜水了那么久受益良多，今天也来发一波面经好了~

我是 16 号晚上 11 点多接到（BJ Time）Bain 的电话，之前预约的 11 号完全没按那个来。。。面试全程中文，有一种很赶时间的感觉。。。一上来先是自我介绍，然后是一个 case，问的是一个美妆公司如果要找公众号打广告，广告费要怎么收取。我要了一分钟思考以后大概说了 30 秒吧，就被打断了，对方说你的思路很好很符合实际，不过直接跳到广告费计算的结果吧，中间不用说了。。。然后我就说了一下最后的计算，他说很好，然后让



我等通知 个人感觉应该是凉了吧，唉。。。祝还没面试的小伙伴顺利啦~

3.2.6 贝恩 2018 春季 PTA 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2147749-1-1.html>

之前在 bbs 上看了很多面经，小白一枚来分享一下面经



首先只想很无奈地吐槽一句，完全不按套路出牌啊

之前回了 email 说了 preferred time slot，结果完全不按那个来.....

准备了三个时长的自我介绍结果居然跳过了这个环节.....

最震惊的是，连 case 问题都没有.....数据收集问题也没有.....

直接问了我简历上的两个问题.....



lz 感觉回答的有点急，虽然有遵循一定的逻辑但是好像表示的不是很清楚

然后问我有什么问题，准备了一个和行业有关的问题，还有一个何时可以入职的问题。

感觉他一天上完班也很累，时间很匆忙.....很快就结束了.....

分享求人品，让我过吧.....

最后想说，pta 的面试随机成分真的挺大的，各位祝好运~

我也面好咯 问了面膜市场的 size 和一个基本介绍 面试官很 nice 后面全程在跟我聊天 还给了一些关于我暑假实习的建议 我也问了他觉得我能不能行 他说可以的 只要 hr 那边没问题就 ok 的

也面好了 英文自我介绍（不限时长....）+research 方法+“请就某个行业说说自己的看法”
最后一个问题没准备到 可能凉了呗

3.2.7 贝恩 PTA 电面回馈 2018 年 4 月

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2147372-1-1.html>

在应届生逛了这么久，受益良多。这是我的处女贴，献给应届生论坛！

楼主是 3 月上旬把简历等材料寄到贝恩上海 office 的。楼主情况是香港本科大三，现在在加拿大交换。

加拿大时间上午 9 点左右，收到了从香港打来的电话，原来是贝恩 pta 的面试。hr 小姐姐的声音很温柔～她先让我介绍一下自己的基本情况（学校、专业、年级等），然后给我做了一个 market sizing（只让我说的思路）：中国每年有多少人买钻石？我要了一分钟时间思考，然后讲了我的思路，小姐姐说我的思路挺清晰的～做完了 market sizing 之后，问了我两个问题，都是关于数据收集方面的。我回答的还可以，小姐姐对我的答案进行了补充，我受益匪浅。最后，小姐姐问了下我 available 的时间，并且说一个周内会知道结果。

现在等面试结果中，求人品～

3.2.8 2017 贝恩秋季 PTA 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2122058-1-1.html>

之前看了很多大家写的面经感觉受益良多，所以也来分享一下大概流程～

晚饭前接到了 HR 姐姐的电话，互相打过招呼之后，跟我说这次的面试将会用英文进行

（感觉是否用英文确实看运气啊，我之前也没太做好用英文的心理准备但还是平静接受现实了）

略去了 self introduction 的部分，直接 go through resume 了

首先，让我讲一下简历里我最想 share 的一个 part，我就讲了讲最近一段 PTA 的实习经历

其次，就是 behavior question，我认为自己比其他 candidates 出色的一个 quality 是什么

然后，关于 market sizing 的一个 mini case

最后，问我还有什么问题想问～我问了两个简单的问题，面试就比较愉快地结束了

（面试的 HR 姐姐声音真的好听呀）



感谢之前几位分享者～祝我好运，也祝大家好运！

3.2.9 2017 秋 BainPTA 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2121890-1-1.html>

之前准备了挺多，毕竟上学期电面被挂了，上学期间的 case 是上海一年卖多少汽车。今天没有什么自我介绍什么的，可能是面试官也挺忙的。case 很经典：楼下咖啡厅一个月的销售额，然后又问了为什么想来做 PTA，以及能来的时间什么的。毕竟挂过 BCGpta 的面试，挂过 Bain 的电面，希望这次能过啊啊啊啊啊。。

3.2.10 2017 年贝恩秋季 PTA 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2120971-1-1.html>

电面面完，简单汇报一下，攒人品吧。

流程标准英文自我介绍、behavioral question、加 mini case

过程有点波折

英文介绍完以后，behavioral question 问我之前经历中最有意义的事情是什么，我就说是跟一家 startup 做的调查项目

然后就问开始揪着 startup 的问题使劲问，我以前没被问过呀！所以两个问题回答的都不顺

然后做 case 问我计算北京汽车数量，我刚开口说我把它们划分成民用、商用和公用，然后马上问我，ok 我们来算公交车吧

我懵了一下，然后想了几分钟，决定根据北京的道路量和公交车覆盖程度来反推，算到一半 HR 小姐姐说可以了 然后后面问了点基本问题 就结束了，感觉很赶时间。。。。

面试时间总共 20 分钟，也不知道能不能过。有一同电面的战友欢迎加微信号 zhuzhu123008 本人现在诚招 mock case partner 所以也欢迎跟我一起 mock case

3.2.11 2017 秋季 PTA 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=redirect&goto=findpost&ptid=2120261&pid=16469556>

分享一下自己的面经~

感觉 lz 的电话面试经历和大家都不太一样。先是中文自我介绍，然后因为 lz 是理工科专业而且没有什么相关 pta 经历，所以面试的小哥上来就说不问我 market size 之类的问题，超级认真和耐心 手把手的教我做了一个 case。

lz 觉得自己估计是挂掉啦，什么也不会，但是这次电面的经历还是很棒！学到了很多东西。大家也加油啦



3.2.12 请问 Bain2018 校招这次 group interview 的形式是啥呀？

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=redirect&goto=findpost&ptid=2118609&pid=16459643>

Group interview 通知是邮件，笔试是现场笔试。
group interview 通过当天就打电话通知下一轮 case 一面！

3.3 贝恩 2017 面试经验分享

3.3.1 贝恩咨询 - AC 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109047-1-1.html>

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

面试官提的问题：

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

3.3.2 贝恩咨询 - 咨询助理面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109048-1-1.html>

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

- 1 未来十年的职业规划或期望的职业路径
- 2 对咨询业的理解。
- 3 能否承受较大的压力和工作量
- 4 如何与团队共同劳动和成长
- 5 举一个亲身体会来证明自己的价值

3.3.3 贝恩咨询 PTA 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109049-1-1.html>

贝恩每年会招募两次 PTA 建立 PTA pool，一般春季在 3 月左右，秋季在 11 月左右。要求邮寄递交纸质版简历。

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

如果让你找一个公司比如亚马逊过去五年的投资情况，你会怎么下手，从哪里找？

答 1、进一步明确要求；2、搜索关键词看报道；3、看公司年报数据。

3.3.4 贝恩咨询 PTA 电话电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

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

半夜 12 点打来电话电面。

1、Self-introduction: English

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

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

面试官的问题：

问估算 APP“英语流利说”的市场容量。

答有点忘记了。

3.3.5 贝恩咨询咨询顾问群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

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

贝恩第一轮群面 base in 上海。

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

3.3.6 贝恩咨询 AC(助理顾问)面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

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

要对 **case study** 有相当程度的了解

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

要求英文与 **case study** 能力超强

如何减少饮料成本！先要注意品牌影响力 然后固定客户群 等等~

3.3.7 面试贝恩咨询的 PTA

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

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

面试官很 nice，英文自我介绍，其他中文，难度较小

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

3.3.8 Bain 的面试全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

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

投递简历

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

一面

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

二面

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

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

第四章 贝恩综合求职经验

4.1 大梦一场——贝恩 PTA 实习经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2147440-1-1.html>

楼主为期 5 个月的贝恩 PTA 就要结束了，作为一位本科无名一本学校的研究生，答主也曾幻想着通过 PTA 叩开 MBB 的大门，但是如今回头一望全是大梦一场。贝恩下一期春季 PTA 即将开始，又有一批满怀期望的实（ban）习（zhuan）生（gong）即将开启新一期实习。答主就在此讲述一下自己的一些实习感想，希望后来的学弟学妹们能在实习期间摆正心态，正确的对待这份实习。

咨询业——等级森严的贵族行业

既然是申请 MBB 实习生，相信大部分学弟学妹都希望进入 MBB 工作，那么咨询业什么重要呢？对于应届生来说毫无疑问，就是学历。其实这个因素相信无数份面经都曾经提到过，但是一方面总有像楼主这样心存幻想的人，另一方面各大无良求职机构也在编造着屌丝逆袭进入 MBB 的神话，所以总有人幻想着自己某方面的才能能够弥补自己的学历不足让自己一毕业就能成功进入 MBB。

那么，楼主就在这里简单梳理一下，什么样的学历背景有望进入 MBB，以帮助各位学弟学妹看清自己的所面对的情形。

1.本科清北复交、海外名校

正如标题所言咨询是个不折不扣的贵族行业，而决定贵族血统的就是你的本科出身，如果你本科是清北复交或者海外名校，而且你英语讲的也不错，那么恭喜你，你在这场残酷的淘汰赛中已经把握了绝对优势。你是所有竞争者中当之无愧的佼佼者。曾经在清华咨询分享会上一位 BCG 的清华学长说过这样一句话，如果我是面试官看到你是我的校友，你还在我们 BCG 实习过半年那么你就算在做 case 的时候犯过一两个错误，我也会给你机会，积极引导你完成 case。

2.本科浙大人南大或者上财、央财等知名院校

这类人依然是强劲竞争者，至少你不会因学历而受到歧视，如果你的个人能力过硬、运气够好你完全可能进入 MBB，今年南大就有两位学妹成功拿到贝恩 summer 的 offer

3.其他院校的本科生

如果你研究生是在 target school 就读，那么你依然有可能进入 MBB，但是这样的幸运儿凤毛麟角。如果不是，那基本就跟 MBB 绝缘了。是的，当你高考结束的那一刻你的命运基本就被决定了，你和 MBB 缘分只能在毕业于以后通过就读 MBA 或者通过其他公司逐步跳槽实现。这一结果充满了悲剧一般的宿命论，但是这就是人生的事实。楼主在这里奉劝那些心怀咨询梦但是本科背景不佳的同学，摆正心态，你可以为这个成功率 1% 的梦想尝试，但是千万不要把这个 1% 当成你的全部，不要被某些机构心怀不轨的宣传蛊惑，正确的人生规划应该是为自己的 80% 可能去做规划，而不是为了 1% 的机会错失自己的未来。

PTA——并非捷径

这篇文章主要是介绍给即将参加贝恩 PTA 的同学，所以接下来将重点介绍，贝恩 PTA 到底是怎样一回事。如果你上知乎去搜索 PTA，就会有很多答案告诉你 PTA 是多么苦逼的差事。大体上你就是在做一些电话纪要、查资料之类的 dirty work，而且很多公司干活的强度很大。PTA 做的好也许会赏赐你一个过简历的机会但是简历之后的多轮笔试面试还是自求多福吧

那么贝恩的 PTA 是什么机制呢？大体分为三类，第一类做满 320 小时发你一个实习证明，证明你是优秀实习生，

第二类 320 小时以上同时评价不错，你可以直接过简历参加面试。第三类综合表现优秀成为 star PTA，跳过笔试进入面试。

听上去贝恩的奖励非常良心，只要努力贡献的 PTA 都能得到回馈，然而实际上大部分 PTA 只是沦为炮灰罢了，为了诱骗更多炮灰卖力，HR 还会抛出一些小谎言、耍些小手段，所以楼主在此着重分析这件事，以防止各位 PTA 被蒙骗。

首先对于第二类，过简历这个奖赏简直形同虚设，因为贝恩的简历是所有一二线咨询公司中最好过的！刚结束的 summer 贝恩一口气发了八九百份简历，邀请他们参加笔试，这意味着如果你只要是贝恩的 pta 你几乎不可能不被邀请进入笔试。可想而知这个优惠条件简直鸡肋。

那么第三类 star PTA 呢，在刚结束的贝恩 summer 中顺利通过笔试的概率不到 10%，如果能拿到 star pta，这肯定是莫大的奖赏。HR 显然深知这点，在 orientation 里他们还会强调我们一期 pool 大概会有 5%-10% 的 PTA 会成为 star PTA，而且贝恩现在在扩招，所以这一规模还会扩大。而上期贝恩 pool 有将近 200 人，照 HR 这么说一个 pool 岂不是将近有 10 人能拿到 star PTA。如此诱人的条例让包括楼主在内的许多实习生跃跃欲试，而这些实习生就成了承担贝恩大部分 PTA 任务的中流砥柱，然而实际上贝恩一期 pool 只有 1-2 人会成为 star PTA！一期概率只有 1%！历年来贝恩的 pta pool 扩大了一倍但是 star pta 的数目却不见增长，5%-10%？您听听就好，千万别当真。

除了 5%-10% 的小谎言，HR 还喜欢耍的一个小手腕就是评选出 star PTA 之后不公示。公示 star PTA？那公示完之后谁给我干活？所以，公示是不可能公示的，只有一直瞒着 PTA 才能维持的了生活。

不只是评选结果，评选开始的时间和评选细则也被隐瞒，曾经一位贝恩员工曾经问楼主要不要提名 star pta，天真楼主一直等待着 star pta 评选的开始，然而一直到 summer 招聘结束，贝恩都没有给出说法。楼主曾经以为自己工作努力、评级也很好，有希望入选 star PTA，然而从 star PTA 开始评选到最后选出，HR 都没有透露任何信息，对于大家的询问都采取打官腔的方式回应，一直到最后楼主才从一个同学处得知，贝恩的 star PTA 早就评选出来了，期间楼主还一直苦哈哈的继续为贝恩卖力。

所以楼主要提醒各位学弟学妹再高大上的地方也有肮脏的角落，学弟学妹们要擦亮眼睛不要被谎言蒙骗。也希望贝恩 HR 能够正视自己招聘的 pta，特别是对于那些卖力干活的 pta 请真诚对待他们，不要再耍这些可笑的套路，这种做法只是在损坏贵司的形象。

PTA 经验——随性而为

所以讲了那么多，大家可以明白，按照贝恩目前的制度设置，除了最终被评为 star PTA 的那 1% 的幸运儿以外，其他 99% 的 PTA 表现好坏几乎没有太大影响。所以如何对待这份实习取决于你对咨询的态度。大部分人都会认为其中的 dirty work 没有多大营养，楼主对此也表示赞成，各位 PTA 如果想从项目中学到东西，就要多多收集信息，搞好和 supervisor 的关系，周末空闲的时候和 spv 多多讨论，以求成长。

当然还有很多 PTA 只是为了混简历，对于这类 PTA 只需要上一两个项目，未来面试的时候有谈资即可。

今天楼主就写到这里，如果还有问题欢迎留言提问，楼主如果还有心情的话，会收集一些有代表性的问题进行回答

4.2 刚拿到贝恩暑期实习的 offer，和大家分享一下求职经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 24 日

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

Summer Associate Consultant Intern -Hong Kong

office 。 Major steps in the recruitment process:

1 CV screen ◆ Mention leadership traits and internship experience ◆ my intern experience is mostly in the financial industry , eg banking and capital markets 2 Written Test ◆ CV 过到后, 就会收到 Written test invitation in regional office. Its basically equivalent to Mckinsey's PST, theres no way you can find Bain's past tests online , so i recommend practicing Mck's tests. 因为人太懒的关系我只是练了 3 个 online mock PST , 真正 Bain written test 的时候差点做不完... Just try

your best to understand the questions and the reading materials quickly and you will be fine . 3

Group Interview ◆ 面试官是三个 AC, 每人自我介绍后就开始讲辩题 ◆ ~10 candidates divided into 2 groups to debate on a random topic which is impossible to prepare . 10 mins prep and then 15 mins debate

, 2min per candidate ending speech. 4 1st Round case interview ◆ 2 middle-level consultants , 1 on 1 case interviews , 30 mins each , conducted consecutively.

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

Bain 怎么选择, banking vs consulting 怎么选择等等.. 还真的挺 pushy.. ◆ 2nd case : 香港人 senior associate consultant (SAC) , 是港大的师兄, 问了一个 based on his own client experience 的 case , 主要是关于 cost reduction, 要看一些图表, market research 等等, 然后发现客户面对 low margin compared to competitors 的问题。从 cost 方面入手问问题, 最后发现原来是 store waxing 的 cost 太高。case 方面其实并不难, 和大家在 online casebook 看到的都差不多 (我在 online casebook 大概只做 / 看了 10 个 case) , 难度就在于 interview 的时候, 要在 consultant 面前快速理解 graphs and data , set up a suitable framework. 幸好他人真的很 nice 很 helpful , 所以整个面试就像对话一样, 气氛很好。fit interview 也占了差不多 15 分钟, 他们真的很想知道你到底为什么想做 consulting / Bain, 是有什么人生理想和目标, 还是只是为了 MBB 的光环和工资。他也很语重心长的跟我说做 consulting 其实绝不轻松, 一个星期总有几天要 travel , 工时也挺长压力很大。you have to know what you are signing up for. 看来 consulting 的 lifestyle 也不比 investment banking 好多少 LOL 面完几个钟后, 香港的 SAC 就打来 congrats call, 很 nice

的跟我说了我这一轮的表现, 强项和弱项, 也提醒我在下一轮有什么需要提升的地方 eg, conclusion making , presentation skills 等等, 祝我好运。

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

A: (briefly explained why it is the most important and that it can bring immediate cost saving effect , cus Bain always tries look for immediate result for the clients .) 然后竟然没有 fit questions, 匆忙说了再见就完了。当时觉得他们不太满意我的表现, 可能当 partner

真的很忙吧哈哈。 一个多小时后, BJ 男 partner 就打来说 congrats , welcome to Bain . ♣ overall: 整个面试过程大约两三个礼拜左右, Bain 的 HR 真的很 efficient 很 supportive, consultants/ manager 也挺 nice , office 给人一个很 friendly 的感觉。 打得比较冗长, 又中英夹杂, 不好意思! 祝各位也早日能够找到理想的 offer。

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

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 3 日

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

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



小弟中文比較差，還望大家見諒！

Major steps in the recruitment process:

1. CV screen

—Mention leadership traits and internship experience

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

2. Written Test

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

3. Group Interview

- 面試官是三個 AC，每人自我介紹後就開始講辯題

- ~10 candidates divided into 2 groups to debate on a random topic which is impossible to prepare . 10 mins prep and then 15 mins debate , 2min per candidate ending speech.

4. 1st Round case interview

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

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

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

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

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

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

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

看來 consulting 的 lifestyle 也不比 investment banking 好多少 LOL

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

5. Final round (1st round 兩天後)

—Written case with two Beijing Partners (video conference)

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

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

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

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

我: please allow me to refer to the relevant info.. (手忙腳亂在找相關的 data slide...), according to market research, with this strategy, we can raise the price per purchase by 10%, current projected revenue in 2017 is \$X billion, so 10% uplift of that would give us an additional \$X billion revenue, with the margin of X%, we can have an additional profit of \$X billion. Even if the actual result doesn't live up to the full estimated potential, it should still be more than enough to cover the current gap of \$0.5b between the targeted and projected revenue amount in 2017.

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

我就說了幾個常見的 M&A 會出現的 risk.

然後到男 partner:

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

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

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

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

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

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

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

挺 nice , office 給人一個很 friendly 的感覺



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

4.4 Bain 与 BCG 等的两种实习形式分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 8 月 5 日

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

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

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

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

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

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

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（第十四版，2020 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，2020 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>

