

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

欧莱雅篇

应届生论坛欧莱雅版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-351-1.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 欧莱雅简介.....	5
1.1 欧莱雅公司概况.....	5
1.2 欧莱雅主营业务/品牌.....	5
1.3 欧莱雅品牌历史.....	6
1.4 欧莱雅文化与价值观.....	6
1.5 欧莱雅竞争对手.....	7
1.6 欧莱雅在中国的经营之道.....	7
1.6.1 欧莱雅在中国市场的产品策略.....	7
1.6.2 欧莱雅在中国市场的广告策略.....	8
1.6.3 欧莱雅在中国市场的销售策略.....	8
1.6.4 欧莱雅在中国市场的包装定价策略.....	8
1.6.5 欧莱雅在中国市场的组织策略.....	9
1.7 欧莱雅职位介绍.....	10
1.7.1 研发部.....	10
1.7.2 工业部.....	10
1.7.3 财务&运营.....	10
1.7.4 市场部.....	10
1.7.5 销售部.....	11
1.7.6 传播.....	11
1.7.7 人力资源部.....	11
1.8 欧莱雅员工发展.....	11
1.8.1 薪酬福利.....	11
1.8.2 职业发展.....	13
1.8.3 培训及项目特点.....	13
1.8.4 员工感受.....	15
第二章 欧莱雅笔试资料.....	15
2.1 2019 欧莱雅暑假实习网申情况.....	15
2.2 2015 管理培训生网申经验分享---from Amo	16
2.3 2015 管理培训生网申经验分享---from Shawn	16
2.4 欧莱雅的新招 微信网申	18
2.5 分享 L'OREAL 2013 网申 open question	18
2.6 笔试经验.....	18
2.7 关于 REVEAL 的一些情况~.....	19
2.8 关于做 REVEAL 的一点点感受	19
2.9 loreal 网申 OQ 第一题.....	19
2.10 给大家关于 reveal 的一些资料	20
2.11 关于 REVEAL 经验	20
2.12 欧莱雅 REVEAL 笔记和资料分享(Finance+Marketing).....	20
2.13 2015 管理培训生网申经验分享——Laurel	21
第三章 欧莱雅面试经验.....	22
3.1 欧莱雅管理培训生面试经验.....	22
3.1.1 欧莱雅 2019sales 管培生面试.....	22

3.1.2 欧莱雅 sales selection day 面经	23
3.1.3 11.14mkt skype 面	23
3.1.4 2018 欧莱雅 skype 面试问题汇总.....	24
3.1.5 11.16 面经.....	25
3.1.6 Sales Skype 面 发帖求好运	26
3.1.7 15 号数字化营销管培面筋.....	26
3.1.8 新鲜出炉的面筋.....	27
3.1.9 11.14 Skype MKT 面经	27
3.1.10 11 月 14 日 MKT 面经	28
3.1.11 marketing MT 的新鲜电面.....	28
3.1.12 11.14 新鲜 E-commerce skype 面经	29
3.1.13 截止至 11.13 欧莱雅 Skype 面试问题集锦	29
3.1.14 MKT 11.14 skype 面试.....	30
3.1.15 11.14 新鲜面经.....	31
3.1.16 11.8 skype 视觉陈列面经+Next Round?	31
3.1.17 11.14 刚出炉的 Skype MKT 面试	32
3.1.18 新新鲜 MKT 面筋.....	32
3.1.19 MKT 管培 第一次写面经献给我最喜欢的欧莱雅	33
3.1.20 11.13 新鲜 MKT Skype 面经	33
3.1.21 11.13 号新鲜的 sales Skype 面经	34
3.1.22 新鲜出炉的 欧莱雅销售及电商管培生 Skype 面试.....	34
3.1.23 it 管培生面试的新鲜面筋!	35
3.1.24 11.9 MKT Skype 面	36
3.1.25 sales&E-commerce Skype	36
3.1.26 1109Skype-HR 岗	37
3.1.27 MKT SKYPE 面 10.9 面经!	37
3.1.28 11.8 financial 面经.....	38
3.1.29 11 月 7 号运营 Skype 面.....	38
3.1.30 刚刚面完了 skype 来分享一下攒人品.....	39
3.1.31 11.7 亚太运营管培 Skype 面试.....	39
3.1.32 Mkt MT Skype interview 面试帖	40
3.1.33 欧家 Sales & EC Skype 面经-11.07	40
3.1.34 11.7 sales MT 面经	41
3.1.35 11.6 热腾腾的 MT SKYPE 面试	41
3.1.36 Sales Skype 面试求好运	42
3.1.37 欧莱雅 Mkt HR 面面经.....	42
3.2 欧莱雅其他综合面试经验.....	43
3.2.1 L'oreal commercial 电面.....	43
3.2.2 2019 电商财务方向 终面面经.....	43
3.2.3 百库市场管培生群面+单面.....	44
3.2.4 2019 管理会计方向初面.....	44
3.2.5 欧莱雅生产运营 SD 经验分享.....	45
3.2.6 关键词: R&I, skype, 正能量分享, “压死骆驼的稻草”	45
3.2.7 欧莱雅 loreal 暑期实习生 MKT Skype 面试	47

3.2.8 新鲜的 sales&economy 面经	47
3.2.9 HR 面试经验 (MKT)	48
3.2.10 PM HR 面面试分享	48
3.2.11 HR 面	49
3.2.12 summer skype 面 分享攒人品.....	49
3.2.13 Sales&Ecommerce hr Skype 面经.....	50
3.2.14 Sales & Ecommerce 的 Skype 经验分享	50
3.2.15 暑期实习 IT 岗位 Skype 面	51
3.2.16 Sales 面试经验 (群面+单面+两次终面)	51
3.2.17 GZ SALES 一面到二面经历	52
3.2.18 欧莱雅 18 暑期 MKT 群面-单面面经 (杭州场 18.5.8).....	54
3.2.19 欧莱雅 18 暑期 MKT 群面-单面面经 (广州场 18.5.4).....	55
3.2.20 欧莱雅宜昌工厂 MT 面经 (二面已跪)	56
第四章 欧莱雅综合面试经验.....	57
4.1 欧莱雅 IT 管培生 offer	57
4.2 欧莱雅 2019 年秋招 finance MT 经验分享	58
4.3 2019 Commercial MT 综合经验.....	59
4.4 研发 MT 申请经验【攒 RP】	61
4.5 被幸运女神眷顾的欧莱雅校招经验分享	62
4.6 2019 Finance MT 综合经验.....	63
4.7 2018 视觉陈列面经分享.....	64
4.8 2018 R&I summer intern 面试经验分享	65
4.9 【从网申到 OFFER】2018MT 经验分享 (攒人品)	66
附录: 更多求职精华资料推荐.....	69

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.COM

第一章 欧莱雅简介

1.1 欧莱雅公司概况

欧莱雅官方网站:

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

作为财富 500 强之一的欧莱雅集团，由发明世界上第一种合成染发剂的法国化学家欧仁·舒莱尔创立于 1907 年。历经近一个世纪的努力，今天，欧莱雅已从一个小型家庭企业跃居世界化妆品行业的领头羊。2002 年 11 月 13 日，欧莱雅集团荣获《经济学人》(The Economist) 评选的“2002 年欧洲最佳跨国企业成就奖”。2003 年初，欧莱雅荣登《财富》评选的 2002 年度全球最受赞赏公司排行榜第 23 名，在入选的法国公司中名列榜首。

欧莱雅集团的事业遍及 150 多个国家和地区，在全球拥有 283 家分公司及 100 多个代理商，2002 年销售额高达 143 亿欧元，连续十八年利润增长超过 10%。此外，欧莱雅集团在全球还拥有 50,491 名员工、42 家工厂和 500 多个优质品牌，产品包括护肤防晒、护发染发、彩妆、香水、卫浴、药房专销化妆品和皮肤科疾病辅疗护肤品等。

凭借强有力的科研实力，欧莱雅的产品不断创新，对质量精益求精。欧莱雅拥有庞大有效的销售网络 and 先进的营销理念，通过百货、超市、免税店、发廊、药房及邮购等方式，把深受大众喜爱的高品质产品带到世界每一个角落。

1.2 欧莱雅主营业务/品牌

按照团队的 12 大金字塔之名，我们可以看到欧莱雅的品牌囊括了高端，中端，低端 3 个部分。

塔尖部分：高端第一品牌是赫莲娜，无论从产品品质和价位都是这 12 个品牌中最高的，面对的消费群体的年龄也相应偏高，并具有很强的消费能力；第二品牌是兰蔻，它是全球最著名的高端化妆品牌之一，消费者年龄比赫莲娜年轻一些，也具有相当的消费能力；第三品牌是碧欧泉，它面对的是具有一定消费能力的年轻时尚消费者。欧莱雅集团希望把它塑造成大众消费者进入高端化妆品的敲门砖，价格也比赫莲娜和兰蔻低一些。它们主要在高档的百货商场销售，兰蔻在 22 个城市有 45 个专柜，目前在中国高端化妆品市场占有率第一，碧欧泉则是第四。而赫莲娜 2000 年 10 月才进入中国，目前在全国最高档百货商店中只有 6 个销售点，柜台是最少的。

塔中部分：中端品牌分为两大块：一块是美发产品，有卡诗和欧莱雅专业美发。卡诗在染发领域属于高档品牌，比欧莱雅专业美发高一些，它们销售渠道都是发廊及专业美发店。在欧莱雅看来，除了产品本身外，这种销售模式也使消费者有机会得到专业发型师的专业服务。还有一块是活性健康化妆品，有薇姿和理肤泉两个品牌，它们通过药房经销。欧莱雅，率先把这种药房销售化妆品的理念引入了中国。

塔基部分：中国市场不同于欧美及日本市场，就在于中国市场很大而且非常多元化，消费梯度很多，尤其是塔基部分上的比例大。在大众市场，欧莱雅目前在中国一共有 5 个品牌。其中，巴黎欧莱雅是属于最高端的，它有护肤、彩妆、染发等产品，在全国 500 多个百货商场设有专柜，还在家乐福、沃尔玛等高档超市有售。欧莱雅的高档染发品已是目前中国高档染发品的第一品牌。第二品牌是羽西，羽西秉承“专为亚洲人的皮肤设计”的理念，是一个主流品牌，在全国 240 多个城市的 800 家百货商场有售。第三品牌是美宝莲——来自美国的大众彩妆品牌，它在全球很多国家彩妆领域排名第一，在中国也不例外，目前已经进入了 600 个城市，有 1.2 万个柜台。第四品牌是卡尼尔，目前在中国主要是引进了染发产品，它相比欧莱雅更大众化一些，年轻时尚，在中国 5000

多个销售点有售。第五品牌是小护士，它面对的是追求自然美的年轻消费者，市场认知度 90%以上，目前在全国有 28 万个销售点，网点遍布了国内二、三级县市。

1.3 欧莱雅品牌历史

1907 年，年仅 28 岁的法国化学家欧仁·舒莱尔发明了世界上第一支无毒染发剂，并由此创立了欧莱雅集团。

欧莱雅在中国的商务始于 1966 年设在香港的经销处。事实上，该公司 1933 年曾对广州、上海、北京等大城市进行过市场调查。

1996 年，欧莱雅公司和苏州医学院合作建立了苏州欧莱雅有限公司，同年又在苏州建立了第一家化妆品生产厂家，专门生产美宝莲 (Maybelline) 系列产品。两年后，第二家生产厂家在苏州建立，生产巴黎欧莱雅 (L'Oréal Paris) 系列产品。

1997 年，欧莱雅公司在上海开办了中国总代表处，负责在中国经销欧莱雅公司各类产品，目前已在 50 多个城市开办了几百个销售点。

欧莱雅公司聘请了巩俐、李嘉欣、裴蓓、张梓琳作为其在中国的形象代言人。

1.4 欧莱雅文化与价值观

法国公司深受国家文化的影响，把职业与个性紧密结合在一起。欧莱雅是做美的事业的，员工的时尚感很强，热爱自己的工作和品牌。欧莱雅从来不用“企业文化”来给工作设框架。而会给员工很大的自由空间，让他充分发挥自己的才能，甚至犯错误都没有关系。高层管理人员更是鼓励下属挑战，为公司的发展提出意见和建议。

价值观：

Striving For Excellence

Perfection is our goal. We are determined to continue enhancing our brand portfolio with innovative products and to meet the most demanding standards of quality and product safety at all times.

A Passion For Adventure

Our expertise drives our passion for new discoveries and innovation in cosmetics. Each new achievement - each step forward - is in itself a new beginning.

Enrichment through Diversity

Understanding and valuing each individual is an essential part of our corporate culture. Our staff members come from many different backgrounds and work together to offer a full range of products through varied distribution channels. Our goal is to serve the beauty and well-being of our consumers in all cultures throughout the world.

Valuing Individual Talent

Just as we are dedicated to enhancing the well-being of our consumers, we also make it a priority to ensure that each employee has the opportunity to develop his or her potential through personal and professional growth.

Leading Innovation in Beauty

Research is as much a part of our business as marketing, sensitivity to consumer needs is as important as scientific rigor, and know-how and expertise are as essential as intuition. Building on our unrivalled experience and expertise, fundamental research is a specific focus of investment that drives creativity and contributes to developing the cosmetics of tomorrow.。

1.5 欧莱雅竞争对手

联合利华、宝洁等。

1.6 欧莱雅在中国的经营之道

欧莱雅 L'oreal 是世界化妆品行业的领先者，它的销售业绩在全球范围内稳步增长。迄今为止，欧莱雅 L'oreal 在亚洲国家的发展势头依然迅猛，其最大动力正是来源于它把亚洲市场作为今后数年扩展的目标。

欧莱雅 L'oreal 的中国之行始于香港，早在 1966 年就通过一家名为 ScentalLtd. 的经销办事处销售产品。当时，这个公司的主要业务是将兰蔻（Lancome）和 GuyLarches 品牌的产品推销到化妆品专卖店、百货商场和各类免税商店。1979 年，ScentalLtd 成为其全资子公司，同时将其业务拓展到护发产品，并建立了广泛的市场渠道。

1993 年初，欧莱雅 L'oreal 向进军中国广阔市场迈出了重要一步，一支由中国人组成的致力于开拓大陆市场的队伍正式在香港成立，为尽快了解和把握中国市场，欧莱雅 L'oreal 首先在广州、上海、北京三大城市设立了形象柜台。

在成功收购了美宝莲品牌之后，欧莱雅 L'oreal 不仅扩大了它全球市场的产品线，还取得了全面进入中国市场的机会。通过美宝莲的销售渠道，欧莱雅 L'oreal 迅速渗透了中国化妆品市场。至 2000 年，欧莱雅 L'oreal 在中国 50 多个大城市成立了 870 家专卖店，聘用了 2000 名专业美容顾问，并成功推广了欧莱雅 L'oreal、美宝莲、兰蔻、薇姿四个品牌。在此之后，欧莱雅 L'oreal 又耗资 3 千万美元在苏州新加坡工业园区建造了分工厂。专门生产大众化妆品的苏州工厂于 1999 年 4 月正式投产。新工厂从事染发剂、粉底、睫毛膏和指甲油的生产，其生产能力达到 2 千万套，并向欧莱雅 L'oreal 全球市场供货。

1.6.1 欧莱雅在中国市场的产品策略

研究数据表明，欧莱雅 L'oreal 产品卓而不凡的高品质是它博得中国消费者青睐的主要原因。此外，产品的多样化也是造就良好销售业绩不可忽视的重要原因。产品线的拓展全面满足了消费者的不同需求，并为欧莱雅 L'oreal 赢得了市场份额。尽管售价颇高，但消费者更愿意获得欧莱雅 L'oreal 的承诺。

就中国市场而言，欧莱雅 L'oreal 的四大产品类型各具特色，它们分别是：专业美发品；大众化妆品；高档化妆品（香水和美容品）；特殊化妆品。如今，欧莱雅 L'oreal 在中国市场推出的品牌有：巴黎欧莱雅 L'oreal、巴黎兰蔻、纽约美宝莲、Vichy Laboratories、Ralph Lauren、Giorgio Armani Perfumes、Biotherm、Helena Rubinstein、Laboratories Garnier、Redken 5th Avenue NY 等。欧莱雅 L'oreal 更多的产品将逐步走近中国消费者，欧莱雅 L'oreal 相信更多的产品将扎根于中国市场，它们中不仅包括大众化化妆品，也包括了高档化妆品。

1.6.2 欧莱雅在中国市场的广告策略

广告策略是欧莱雅 L'oreal 进军中国市场又一重要手段。欧莱雅 L'oreal 对于不同的产品采用不同的广告策略，根据不同的目标顾客欧莱雅 L'oreal 采取了行之有效的促销方法。

同一产品，欧莱雅 L'oreal 拥有多个广告版本，这一策略的关键在于产品推广市场的需求与广告传播概念的吻合。这里有两个实例，其一是美宝莲，它以大众消费者为目标顾客。美宝莲是欧莱雅 L'oreal 于 1993 年收购的一个美国品牌。美宝莲先于欧莱雅 L'oreal 进入中国市场，美宝莲早在 1993 年之前就已在苏州建立自己的工厂。欧莱雅 L'oreal 将美宝莲定位为一个大众化的品牌，每一个中国妇女都应该拥有一件美宝莲的产品。中国消费者把美宝莲当作时尚的代表，所以欧莱雅 L'oreal 在大陆投放的是由美国影星为模特的国际版广告。

1.6.3 欧莱雅在中国市场的销售策略

1、广泛的销售区域：

欧莱雅 L'oreal 的产品遍布整个中国，在立足于大城市的同时，欧莱雅 L'oreal 越来越注重深入中小城市的销售。通过过去几年销售记录的统计，欧莱雅 L'oreal 总结出：中国人对现代美的追求愈显迫切，它们在美容品上的花销越来越多。

新产品很容易在中国市场流行，中国消费者乐于接受高品质新概念的全新产品。欧莱雅 L'oreal 正准备逐步向中国消费者介绍在世界市场上畅销的产品。

近年来，欧莱雅 L'oreal 的覆盖区域日益增多。早在 1997 年，当欧莱雅 L'oreal 第一次出现在中国市场时，它的产品主要集中在大城市周边，而如今更多的销售增长则来自零碎的市场，因为这些市场里的消费者的购买力正在与日俱增。

2、独特的销售渠道：

专业美发品：美发产品部是这一领域的领导者，它向专业发型师或通过美发沙龙单一渠道直接向消费者提供一系列美发产品。

大众化妆品：大众化妆品部通过集中的市场分销和媒体广告，使欧莱雅 L'oreal 的产品进入了普通消费者的生活。

高档化妆品：香水和美容品部有选择性的通过香水专卖店、百货商店和旅游商店向顾客提供各类高档品牌。

特殊化妆品：特殊化妆品部通过指定药房及其他专门渠道销售皮肤护理产品。

1.6.4 欧莱雅在中国市场的包装定价策略

为了更好地服务于中国顾客，更好地参与竞争，欧莱雅 L'oreal 注重产品对中国消费者的适应性，并致力于以下几方面的努力：

1、与苏州医学院联合成立了化妆品研究中心。通过设立研究项目帮助欧莱雅 L'oreal 了解中国消费者的特点，以生产出专门适用于他们的产品，与此同时，充分掌握当地消费者的需求能促使欧莱雅 L'oreal 及时调整产品以适应不断变化的中国市场。

2、由当地的市场部门全面负责产品的包装和标签。对当地消费者而言，这保证了产品外观的方便实用，区域化外包装对中国顾客更具吸引力。

3、由当地市场部门决定产品的价格，尽管销售以盈利为目标，但是灵活的价格体系更有利于欧莱雅 L'oreal 在中国开拓新市场，对不同层次的市场采取不同的营销策略。欧莱雅 L'oreal 的销售业绩证明该决策的正确性。

4、几类产品的价差幅度由总部控制。这避免了内部竞争也保证了售价在全球市场和当地市场的平衡。

1.6.5 欧莱雅在中国市场的组织策略

欧莱雅化妆品是全球排名第一的化妆品公司，拥有 5 0 0 多个不同品牌，在 1 0 0 多个国家内成立品牌分部。在竞争激烈的市场中，欧莱雅 L'oreal 不但要充分利用整体竞争优势，还要兼顾不同品牌的相对独立性。为了解决这个矛盾，欧莱雅 L'oreal 首先在中国试用矩阵式的组织结构，如果成功还将向全世界推行。在新的矩阵式组织结构中，我们可以看到根据不同的产品种类欧莱雅 L'oreal 规定不同的部门相应的责权。因为当地的组织者直接与消费者建立联系，因此，这种组织结构可以更迅速有效地迎接竞争者或潜在竞争者的挑战。

作为一个新兴市场，中国吸引了欧莱雅 L'oreal 高层管理人员的注意。1997 年，欧莱雅 L'oreal 在被视为中国商业中心和亚太地区供应中心地上海成立了欧莱雅 L'oreal 中国公司。最初，欧莱雅 L'oreal 总部向中国派驻了三位管理人员，分别负责制造、财务和全面管理。为了加强与当地员工的沟通，欧莱雅 L'oreal 任命了一名中国人为人力资源主管，任命三名在大众化妆品市场有资深经验的法国人分别出任欧莱雅 L'oreal、薇姿、美宝莲和兰蔻的品牌经理。中层管理人员大多是具有诸如化妆品、日用消费品等类似跨国企业工作经验的当地人。近些年来，在完成组织结构设置后，欧莱雅 L'oreal 不断发掘校园人才，并向他们提供各种各样的职业发展锻炼。而事实证明，这群新生力量取得了迅速的成长。

鉴于不同层次管理的需要，欧莱雅 L'oreal 是这样分配权力的：

基层管理者：他们是欧莱雅 L'oreal 中国公司业务与竞争力的基础，在他们的业务范围内对短期与长期的表现负责；

中层管理者：他们负责资金、人力和信息资源的调配；

高层管理者：他们更注重建立一个良好的组织整体。

在欧莱雅 L'oreal 中国，每个品牌都有自己的市场部和销售部，而没有研发部。但在日本、法国等地都有不同的实验室进行全面的研发工作。针对不同的品牌和具体的市场情况，欧莱雅 L'oreal 中国在营销领域适当地调整其广告策略。

在中国的高层管理者组成了欧莱雅 L'oreal 中国执行委员会，他们定时开会商讨决策。与此同时，欧莱雅 L'oreal 中国也举行诸如 Orientation、部门会议等相对较低层次的会议。在每次会上，高层管理者都会强调组织结构变革的重要性，并收集对执行的建议。这些会议使欧莱雅 L'oreal 中国作为一个整体和谐地运转。

作为一个法国公司，欧莱雅 L'oreal 注重组织的灵活和适应性。鼓励每个员工参与决策，并向他们提供机会表达自己对职业发展的需求。相应地，公司在任命时也充分考虑员工的个人意见。此外，公司鼓励员工提出不同意见。公司认为，由分歧引起的交锋能保持创新的能力，并将激发新的创意。再者，各个层面的管理者通过多种渠道与下属频繁沟通，当雇员与他的直接领导者产生摩擦时，他可直接向更高层汇报。公司鼓励那些有才干，长期受中国传统观念熏陶的员工，放弃绝对服从而学会大胆勇敢。在化妆品行业，创造力和想象力是成功的催化剂。

过去 10 年里，欧莱雅 L'oreal 用于研究和发展的费用达 32 亿美元，高于它所有的竞争对手。这些研究花费使欧莱雅 L'oreal 每三年更新近 50% 的生产线，平均每年申请 300 项专利。在不断需要新产品的化妆品行业，这是欧莱雅 L'oreal 的一项优势。欧莱雅 L'oreal 将在上海设立研发中心以加强产品的竞争力，并使之更加适合中国的顾客。

促使欧莱雅 L'oreal 这一大企业进行创新的途径之一是促使不同品牌在不同地区相互竞争。欧莱雅 L'oreal 赞成旗下不同品牌之间的相互竞争。它建立一个研究中心与另一个较劲，它建立一支营销队伍与另一支抗衡。他们至今彼此争斗，在这一过程中同时也打倒其竞争对手。欧莱雅 L'oreal 通过不断向中国市场引进新的品牌以加强自我竞争。

1.7 欧莱雅职位介绍

1.7.1 研发部

欧莱雅公司的研发部门是一个巨大的、多学科的科学团队，研究覆盖 30 多个专门领域。不同的专业人士被同一种热情连结在一起，这种热情就是：为不同文化背景的人们的健康幸福去发明和完善技术新、效能高的化妆品。

创造细胞和活性成分，创造概念和产品，扩大生命科学的范围，同时仔细听取全球消费者的意见。总之，在欧莱雅，研究是创新的发动机。

作为欧莱雅多文化团队的一部分，你将在科学挑战中获得新知识和新技能；通过科学所能提供的最好的东西，即创造美的未来，你将磨练自己的天资，提高自身的专业技能。

1.7.2 工业部

完美的产品概念就是不断地创新。质量、生产、配送 - 团队管理，满足消费者和分销商的期望，这就是欧莱雅业务工业化的一面。

欧莱雅工业部门在全球拥有 14500 名雇员、2200 名工程师，42 家工厂，80 个配货中心。它意味着地理和功能上的流动性：在这样一个多样化的创新环境中，有很多跨领域和跨地域的工作机会，采购、生产、物流、质量、包装等等。

在运作和开发之间的轮换可以带来跨领域的视野、技能和适应能力。广泛的培训项目，丰富多样的任务，富于挑战性的责任可以使你不断学习。这是管理的基础。

1.7.3 财务&运营

财务和运营部门通过保证高水平的财务业绩来促进欧莱雅业务的发展。它们一贯的目标是优化资源配置，有效促进公司的动态发展。

财务监控，内部审计，供应链或信息系统 - 不管你身处何职，你都需要跟公司的高层领导密切合作。要确保业务扩大的同时，利润也能同步增长，并带来对消费者服务水平的提高。

作为欧莱雅团队中的一员，你将会独立和快速地承担起一系列决策方面的责任并有机会与高层领导一起工作。公司会为你制定专门的岗位培训计划，从而使你能够以一个全球的视角来了解欧莱雅的业务。熟知各领域专业知识可以使你快速承担起真正的操作责任，并对财务领域的影响及未来潜力有一个广泛的理解。

1.7.4 市场部

在欧莱雅，创造力就像欧莱雅呼吸的空气一样重要，它可以激发想象力，打造新概念，推动欧莱雅的事业，使欧莱雅每年能够推出 500 种新产品。市场部使那些想法更加完美，通过预见各类消费者时尚潮流而推出相应的产品，为消费者提供美丽和健康。

美国，意大利，日本，法国……欧莱雅品牌的来源和它们的市场一样广泛，在世界范围进行竞争。从研发到生产、销售、供应链管理到品牌的定位和发展，市场营销是公司和消费者之间的界面。分析布局，测试吸引力，评估反馈。将数据转换成战略，将信息转换成理念。作为多元文化团队中的一员，你将在一个具有竞争高，发展快，领导潮流的行业开发和推广产品并进行宣传。17 个重要品牌意味着各类生活方式，高风险的全球市场，持续

的品牌更新和新品上市 — 品牌管理是欧莱雅市场营销的关键。创新的思维尤其重要。

1.7.5 销售部

项目发起者，乐队指挥，大使…… 欧莱雅的销售部是部门之间的桥梁，是与经销商联系的纽带。欧莱雅的专业人员具有出色的个性与说服力，来沟通各方业务，实现大家的共同承诺 — 让客户满意。了解、感受、合理地调动资源；通过与经销商稳定且高效的合作，使经销商发挥最大的力量为欧莱雅的品牌服务。

欧莱雅的销售覆盖众多的渠道和售点，分销方式独树一帜。欧莱雅的品牌与产品销售范围广泛，这就要求欧莱雅必须根据不同国家和渠道特点采取相应的销售策略，从而确保欧莱雅创造价值，实现利润的最大化；通过欧莱雅在药品食品领域采取最先进的方法与技术 — 零售市场营销，品类管理，供应链管理和产品陈列，还通过共享欧莱雅在各地的实际经验，制定大胆、创新的策略以及为欧莱雅的经销商提供有效的解决方案。与合作伙伴建立相互信任的合作，保证品牌与消费者之间的最佳互动，以最好的方式推广欧莱雅的产品。专业性是欧莱雅、专业销售人员、经销商或零售点之间进行合作时的共有价值。通过沟通来达成理解，通过变化来获得提高。

预算，预测，展示和促销。销售人员应该理解品牌策略，并在新产品上市中起到关键作用。

1.7.6 传播

在欧莱雅，传播交流部门负责建立和维持与合作伙伴之间的互信关系，它传递令人信赖的信息，把个体联合起来，同时增强公司声誉。快速变化的环境，多样化的媒体，为赢得高要求、信息充沛的全球消费者而展开的激烈竞争…… 在竞争中保持领先的地位需要创新性透、透明性和一贯性。

品牌和产品传播能够加强和保护产品和品牌形象，并为新品上市提供支持。它是一项策略性的业务杠杆，能够全面提高品牌的价值。

企业传播通过明确地陈述公司的战略、政策和经营管理来建立欧莱雅的良好声誉，捍卫它在社会、经济和科学方面的企业理念。

1.7.7 人力资源部

在全球，欧莱雅拥有 52,000 名员工，他们来自 100 多个国家。人力资源部不仅是欧莱雅组织的一部分，更是欧莱雅事业的核心力量。

欧莱雅的人力资源团队每天都面临招募的挑战，欧莱雅把那些具有良好的性格和创新的思维的员工招募进来，然后再加以培养。如何让欧莱雅的员工迈向成功呢？通过以人为本的个性化培训体系，以及为员工提供职业流动的机会，并帮助其进行职业发展规划。

欧莱雅的人力资源部经理既是企业家又是创新者，在实施公司战略中起着关键作用。他们使个人进步，使组织发展，为那些新想法的产生营造良好的环境。

由于具有强大的多元文化背景，在欧莱雅，多元化决不是说说而已，而是人力资源的核心竞争力。

1.8 欧莱雅员工发展

1.8.1 薪酬福利

欧莱雅十分重视激励机制，树立诱人梦想，带来好的“收成”，当员工以“诗人”的梦想与“农民”的实干实

现了一个又一个成就，欧莱雅的激励机制都会给予公平、及时的肯定，刺激员工取得更高的业绩，实现更大的梦想。欧莱雅希望员工把公司的钱当作自己的钱来经营，把欧莱雅的生意当作自己的生意来看管，让每一名欧莱雅人都成为公司的“主人翁”。

在巴黎欧莱雅总部，对刚生完孩子的女性员工，除了政府规定要给的四个半月的薪水外，欧莱雅公司还给这些职工多加一个月的薪水，并可以在 2 年之内的任何时候领取。欧莱雅的 8000 名经理中，2000 名已有购股权。如此优厚的员工福利，使欧莱雅的人才流失率保持在很低的水平，每名欧莱雅员工平均在公司工作 14 年。欧莱雅负责人力资源关系的总裁 francois vachey 说：“员工的忠诚度对公司来说非常重要。他们来了，加入了欧莱雅，然后留了下来。”

欧莱雅 e-STRAT CHALLENGE 团队关怀、信任、扶持人才，尤其是年轻人才，是欧莱雅保持朝气与活力的制胜之道。大大超出市场平均水平的优厚的薪资福利，灵活机动的晋升机制，全球内部员工股权认购、年终分红、利润共享的激励策略，吸引着全球各地的人才带着热情与智慧投入欧莱雅的怀抱。欧莱雅建立了由薪资、福利、奖金、利润分享、股权、巴黎培训等众多激励方式组成的激励体系。

薪资

在薪资方面，欧莱雅为员工提供在行业中位于中上水平、富有竞争力的薪资。资根据岗位责任与业绩而决定。

宋 苏轼《滕县公堂记》：“才有大小，故养有厚薄。”才能有大小高低，所以决定了待遇有高低厚薄。

年终浮动奖金、利润分享

每年年底，根据员工的业绩表现，员工会得到相应的奖励。奖金的幅度完全与业绩挂钩，表现突出奖金也多，表现差的员工甚至拿不到奖金。同时，每年公司还有利润分享计划，拿出一定比例的收益与每一位欧莱雅员工分享。

股权

股权也是一种很重要的激励方式，得到股权奖励的员工也意味着将有更多的机会在海外从事工作或培训。

晋升与岗位轮换

表现优秀的员工，毫无疑问将优先得到职位晋升的机会。欧莱雅有着众多的品牌与事业部以及各种产品线，当公司中某个职位出现空缺时，欧莱雅会优先考虑留给公司内部表现突出的员工，让员工感到欧莱雅用人的灵活性。

培训机会

欧莱雅人视能够被派往法国巴黎总部培训为一种很大的激励。能够被选送到巴黎培训不仅仅是去学习某项技能以及建立内部工作关系，更是一种荣誉，只有表现最突出的经理人才能够得到去巴黎总部学习的机会。

与高层沟通

欧莱雅高层与员工的沟通也起到很好的激励作用。例如，创造欧莱雅神话的 ceo 欧文中 2003 年初访问中国，与欧莱雅中国员工进行面对面地沟通，表扬他的爱将盖保罗，激励中国的欧莱雅人，为欧莱雅中国的“诗人”们带来了新的梦想与激情。欧莱雅中国公司的总裁盖保罗是一名很活跃的意大利人，他会利用各种机会在各种场合与员工沟通，每一次的新员工培训，他都亲自参加，向新人介绍欧莱雅，激励他们在欧莱雅实现梦想。

1.8.2 职业发展

现在在外企工作的年轻人，与薪资相比较而言，更重视职业发展方向，重视个人价值体现。在欧莱雅，员工的职业发展方向可以是平行的，也可以是交错的。很多人刚进公司时可能不太了解情况，但经过一段时间的熟悉，了解公司的具体运作之后，他们可以选择适合自己发展的职业方向。比如做市场的可以做销售，做销售的也可以转做人事，公司会为你提供相应的技术、管理等方面的培训。我的工作，就是帮助员工把握最适合他们职业发展的方向。

1.8.3 培训及项目特点

欧莱雅为每一位新员工提供入职培训，每位新员工进入欧莱雅后，会先安排为期一周的上岗培训，详细介绍欧莱雅的历史、企业文化、业务概况、职能部门、组织机构等内容，以及各业务与职能部门的运作情况，使新员工能够很快了解公司，帮助、引导新员工尽快融入公司的文化氛围，融入团队，进入工作状态。对新招募的经理人员，人力资源部门会专门量身定制为时两周的入职定位培训，与所在部门员工及其他部门的经理沟通、交流，在短时间内建立起工作关系网络，帮助其顺利进入角色，加强与其他部门的合作。

在北京、广州分公司招聘的新员工，会先在本地进行培训，然后来上海总部接受培训。公司还会组织新员工参观欧莱雅设在苏州的现代化的工厂，了解公司的生产情况，让员工产生自豪感。

专业技能培训

欧莱雅重视员工的职业发展，根据员工不同的潜力和公司对不同员工的期望，定期组织诸如销售、市场、财务、谈判、演讲、沟通技巧等专业技能培训。通过这些培训项目，及时更新员工的知识，提高员工的技能，增强员工的综合竞争力。

管理才能培训

欧莱雅一贯坚持与著名高校合作对员工进行学历教育与培训。在中国，欧莱雅与全球 50 强、亚洲第一的 MBA 教育学府-中欧国际工商学院合作，为具有发展潜力的员工提供在职 MBA 课程及其他课程教育，为年轻的中国经理定制长期职业发展规划，将他们塑造成欧莱雅未来的高级管理人才。欧莱雅还通过与著名咨询公司的合作，为欧莱雅的年轻经理们度身定造如领导艺术、高效团队、时间管理等课程。

亚太区管理培训中心

1999 年 8 月，欧莱雅在新加坡建立了亚太区管理培训中心，面向亚太地区的欧莱雅员工做定期的培训。欧莱雅亚太区管理培训中心针对亚洲市场的特点和亚太地区员工的专门需要，组织各类研讨会和培训课程，卓有成效。欧莱雅中国公司每年派出大量优秀员工去新加坡参加各种课程的培训，使他们有机会与亚洲其他国家经理进行交流，分享经验，拓展国际化视野，提高竞争力。

欧莱雅的“按需培训”

欧莱雅的培训体系并不是一成不变的，而是灵活机动的。员工绩效评估时，只要员工认为其工作与任务需要培训，就可以主动向上级提出培训的要求。为了提高员工技能与管理能力，适应工作挑战，公司会及时安排员工去参加培训。根据培训实际需要，在国内或新加坡等地开展。这就是欧莱雅的“按需培训”，根据员工的需要灵活、及时地安排培训。

虽然欧莱雅的文化像“诗人”一样具有随意性，但欧莱雅的培训体系却环环相扣，步步为营。从新员工培训，到专业技能与管理才能培训，到海外培训，以及在工作实践中培养领导人，欧莱雅的员工培训更呈现出像“农民”一样实用的特色，为欧莱雅培育出能够在全全球化妆品市场独当一面的优秀人才。

欧莱雅的领导人培训

欧莱雅是一家高度全球化的著名 500 强公司，在全世界 50 多个国家开展业务。欧莱雅在全球范围内需要大批的高层管理人员，而且是能够跨文化的商业领导人。承担领导人培训任务的是欧莱雅法国巴黎总部，即巴黎“欧莱雅管理教育中心”，对欧莱雅的全球高层领导进行培训。

每年，欧莱雅会选送全球有领导潜力的高级管理经理到法国巴黎总部参加高层培训，培训由欧莱雅集团与欧洲著名的工商管理学院 INSEAD 合作，设置名为“Leadership for Growth”的领导力培训课程，专门针对有工作经验的全球高层经理人。有机会参加这种培训的学员将与来自世界各地的管理精英在这所世界一流的商学院度过紧张充实的 20 天，从顶尖的 MBA 教授以及经验丰富的欧莱雅高层领导那里，吸收先进的管理理念。

这项培训课程由 INSEAD 为欧莱雅量身定制。授课老师包括 INSEAD 著名的教授、一些经济领域或政策领域非常有名的学者，欧莱雅的领导人也会亲自来给学员授课、演讲，为欧莱雅来自世界各地的优秀人才提供最顶尖的管理培训。欧莱雅高层亲自参与领导人培训，体现了公司管理层对培养领导人才的决心。

欧莱雅全球领导人培训有两个目的，其一让他们学习最先进的管理经验；其次为来自全球各地的欧莱雅高级管理人员提供相互沟通的机会，有利于他们今后在工作中的交流与互助。欧莱雅中国人事部总监戴青谈起她在巴黎培训的经历时，对人才济济的欧莱雅感到自豪，对欧莱雅出色的领导人培训感到自豪。欧莱雅总部聘请了大批优秀的人才，如聘请了世界著名的专家教授进行基础研究，在巴黎培训总部，能够有机会结识许多国家的高级经理人以及研发人员，聆听充满智慧的专家教授们讲课，不但是宝贵的学习机会，更增加了对欧莱雅的认同、尊重感。所以，在激励员工士气、增加员工忠诚度等方面，巴黎总部领导力培训也起到了巨大的作用。

“责任激励”——在实践中培养领导人

欧莱雅拥有良好的领导人培养环境，培训倾向于工作实践。每一名欧莱雅员工都拥有自己的责任，这种责任本身就是在为员工成为领导人做准备。不论是何种级别的岗位，责任就是对员工的激励，员工是责任的支配者与承诺者。这就是欧莱雅的“岗位责任激励”，营造出培养领导人的自觉环境。

欧莱雅是一个培养与发展经理人、领导人的“大学校”，有各种相关制度与措施来培养与发展员工。如欧莱雅开展管理培训生制度，根据需要，为培养未来欧莱雅领导人与管理人员做准备。但通常在实际工作中，欧莱雅并不会明确确认员工要做的的事情，而是让员工基于对公司以及自我使命的认识，对岗位职能以及公司发展战略的认识，以一名“企业家”的身份，来自己计划该如何开展工作，实现目标。这种像“诗人”一样自主的做法正是欧莱雅文化的体现。

欧莱雅认为，员工每天所做的工作，每天所承担的责任，就是对员工最好的训练。员工在工作岗位遇到的挑战都需要员工自己去用“诗人”般的智慧与“农民”般的勤劳去解决，通过在工作中激发员工的个性智慧，促进他们成功，是欧莱雅热衷的一种培养领导力的方法。欧莱雅崇尚让员工在日常工作中学习与成长，通过承担更大的责任成长。所以欧莱雅十分重视经理人对员工的激励作用，为员工创造机会，挑战员工，激励员工成功。欧莱雅的经理人承担的不仅仅是促进业务增长的任务，更担负着培养领导人的重任。盖保罗认为，欧莱雅最好的人事

经理就是各业务部门的经理。

1.8.4 员工感受

管理培训生成功案例 1

2004 年，我参加了欧莱雅全球在线商业策略竞赛，但并没有获得好名次。我是一个不轻易承认失败的人，于是和同学在第二年卷土重来。这次我不仅获得了中国区第一，更代表中国队获得了全球第一名。这也使我进入了欧莱雅中国管理层的视线。不久，我成为了欧莱雅当年管理培训生中的一员，从事销售方面的工作。

在上海接受了一个月的培训后，我被派到哈尔滨做美容顾问，前三个月的工作主要是站柜台卖产品。起初的一周内，我只向顾客推销染发剂，因为作为男生实在很不好意思推销各种女性化妆品。后来我发现顾客并没有用异样的眼光看待那些卖女性化妆品的男同事，便也开始尝试着卖。三个月后，我表现优异而被提升为销售主管，管理 7 家商店内欧莱雅产品专柜的销售。在我带领下，这些专柜的业绩六个月来一直稳步上升，上司对我也刮目相看了。

做销售确实非常忙碌和辛苦，一年来我只在春节回家过一次，加班是很平常的事情。但是这一年我过得不仅充实也感到很自豪：不仅工作上有了很大的成就，而且自己各方面能力都得到锻炼，做事更加果断，和人沟通更有效率。我想，我不服输的精神会让我在欧莱雅取得更大的成功。

如果你想了解更多欧莱雅的情况，你可以访问欧莱雅官方网站：<http://www.lorealcosmetics.com/>

第二章 欧莱雅笔试资料

2.1 2019 欧莱雅暑假实习网申情况

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 3 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2196044&extra=page=1>

1. 不需要上传简历，只填基本信息（这点和宝洁倒是很像）3. 重点在三个开放问题
问题 1

创新是欧莱雅 DNA。请与我们分享你的一个创造性的贡献。你是怎样获得这个想法，又是如何推动它实现的？

问题 2

你是北京分公司年会的负责人，因暴雨航班延误，你抵达北京已是活动前一天的深夜，并被告知因暴雨原定场地已无法使用。但关于年会的通知都已发布出去，场地搭建也已完成。作为负责人，你该如何应对？

问题 3

欧家注重团队合作。请结合自身经历，分享你是用什么样的方法与其他小组进行跨团队的协

作？你遇到什么困难或者问题？结果怎样？

2.2 2015 管理培训生网申经验分享---from Amo

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1983938&extra=page=1>

Hello 大家好我是 Amo。从去年第一次网申，面试，最终筛选有幸进入欧家，到现在工作两个月，差不过十个月的时间过去了。可是当初找工作时候网申的感觉还记忆犹新。

现在大家可能也和当初的我一样处于找工作的迷茫时期，迷茫不知道那么多条路从何选择，迷茫不知道自己是否可以顺利找到自己未来会喜欢的工作。这些迷茫正是在找工作的时候会很有意思的地方。只要是自己心里面想要的机会，无论如何千万不要错过！。

可能大家现在已经看过许多面经了，就像去年的我一样翻遍面经可是依旧心里忐忑不安。其实面经只是具有一定范围内参考性而已，更多还是要对自己足够自信！。

去年看到欧莱雅网申通知的时候我也是惊讶了一下，微信网申形式不说还取消了实习经历等等只保留基本信息和 QQ。记得当时在宣讲会的时候大家问的问题关注点几乎都在这个网申形式上（所以有机会的话宣讲会一定要去哦！）。

今年的形式我还并不清楚所以去年的问题解决方案在今年并不会都适用，我的个人建议是平时多关注“欧莱雅校园博报营”的微信公众平台，不要错过每一条推送消息，每一条消息都有可能至关重要，避免信息缺失而错过机会哦。另还有疑问的话可以直接回复询问主页君，主页君人美性格好！

然后在完成微信网申的时候大家会习惯先填完基本信息保存，然后后面的慢慢熬，慢慢熬，想要熬出最完美的那一个答案。我用亲身经历告诉大家花时间思考是好的但是千万不要最后一天再提交，最后一天提交人太多服务器不一定那么顺畅。所以要保证自己的信息提交准确无误的话，安排时间整理语言是一方面，同时切不可拖延，完成好自己答案提交即可，不要等到最后一些不可控因素让自己失去机会才后悔莫及哦。

最后想说一句，无论什么问题一定要相信自己。没有人可以给你一个比你更加适合这个工作岗位的答案。祝大家网申顺利，期待在欧莱雅见到你们！！

Amo

2.3 2015 管理培训生网申经验分享---from Shawn

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1983935&extra=page=1>

收到邀请给众多希望加入欧家的 candidates 写一点我的网申心得。但愿我的分享能对你有一点点的帮助，快来加入我们！

一

开始的开始，请保持冷静。

找工作就像发生在夜里的长跑，你需要有足够的勇气和耐力。问问自己，你准备好了吗？你的简历是否内容完整、丰富。有哪些硬件你是缺少的，例如：一份起码 2 个月以上的长期实习、奖学金、学生工作、好的成绩、实践经验等等。简历的排版工整美观吗？你改了多少次，标点有没有瑕疵？通常大多数人，每每到这个时候会很焦虑，觉得自己缺乏的东西太多，准备好的东西太少。作为过来人，非常理解毕业季时不我待的焦灼感，每个人都不是完美的，并不是所有人都对未来有着超长的视野。甚至大部分优秀的人，也只能看清楚未来的光明一隅。所以，回到上面那句话，请保持冷静。泰戈尔关于星星和月亮的道理谁都懂，只要你自己不觉得晚，永远都不会晚。因为个人原因，我之前都没有太长的实习经历。当我要找工作的时候，甚至很多网申都已经结束了（这点大家不要学我）。第一份比较长期的实习是从去年 9 月份才开始的，那时的我，也很着急。然而我知道，然并...！所以到最后 12 月份拿到欧家 Offer，我也一直还是坚持在实习。这期间不也有 3 个月时间么。再举个我身边的例子，我一位港中文的学姐，因为香港的金融项目大都只有一年，所以其实入学后时间相当紧张，你既是刚入学的新人，你也是即将面临毕业的毕业生。当同学们都很浮躁地边学习边找工作的时候，她安安心心学习。毕业后大家急急忙忙地只想赶在校招热潮中找一处落脚地的时候，她心甘情愿做“廉价”劳动力，在一家基金公司实习。我丝毫不觉得她会找不到工作，反而觉得她处在一个厚积薄发的过程。不要在意别人在进度，有时候你的节奏才是对的。

没有就努力，努力后等待，等待有结果。

二

踏实、方法、坚持。

网申的你可能花了一个多小时，用从未有过的认真和诚意去填写一家你心仪已久的公司网申请表，可不幸的是，中途网络卡顿，你掉线了，所以你得重来。你也有可能放弃和小伙伴一起出去玩耍的机会，老老实实呆在电脑前递出一份又一份的简历，上面凝结着你花了无数个小时辛苦写下的语句，可是他们就像石沉大海般，杳无音信。你问自己，为什么会这样，你甚至开始怀疑自己，自己有这么差吗。有的人索性破门而去，工作总是会有，网申这么麻烦，我还是不重新填了，找一个差不多的就行了，还是去玩吧，回来再填。嗯，我也这么想过，可是并没有这样做过。最晚的一次网申，我做到凌晨 2 点，而且当时还是在别人家做的，做完之后要回家。那会正是深秋了，出来之后很冷，我看了眼夜空，那一刻突然被自己感动到。页面崩溃了大不了重来，可是机会溜走了，就真的没有了。我一直跟身边的学弟学妹说的是，找工作不是一次寻常的考试，你可以为这一次的失利找无数个借口，来安慰自己还有下一次，可是人生的第一份工作真的很重要，因为有可能你一辈子都会打上这个行业的标签，既然你也无法知道以后是什么模样，那么最开始就不要将就。在这里也可以给大家提点建议，网申的时候不要每一张表都填新表一样重新去填，你会发现所有的网申内容都有相同或者说类似的部分，你把那部分的内容总结出来，列在 word 文档里面，需要用的时候 CTRL+C&CTRL+V 就行了，即便有的时候有意外，花费的时间也不会太久。再一个就是要记录你所有的网申经历，包括你们的账号密码，因为海投的数量一多，人真的记不住。列个 Excel，所有的东西一目了然，这就是方法。最后，你要相信自己，没有回信不是说明你不好，它有两种可能，一种说明你只是不适合这个岗位，另一种可能就是：惊喜在来的路上。

三

最后这一部分，我想分享一下我申请欧家的经验。看到欧家的网申其实蛮偶然的，但是是比较感兴趣的。因为形式很特别，这点和大部分公司中规中矩的网申是不一样的。我不需要填很多文字性的东西，因为懒嘛。但是恰似这种很 Easy 的东西，你愈发要认真对待。虽然只有几个 Open Questions,但大家作答的时候，一定要有自己的思考和 idea，回答的时候要有逻辑和条理。不要假大空的去谈一些不着边际的方案，给出一个切实可行的 solution。欧家虽然喜欢创新、多元的人才，但前提是一定要自己做自己，这点不管是网申还是面试的时候都非常重要，做自己的人自信，做自己的人才让别人尊重你。如果可以的话，多了解这个行业，它的发展趋势，各类品牌，甚至具体到产品的功能特性，都会成为你之后面试的助力和谈资。面试的东西就不在网申经验里面谈了，如果说网申技巧的东西多一点的话，我更希望大家在面试的时候回归自我，不要听太多

看太多面试的时候你该怎么做的建议，刻意地模仿和伪装很容易被 HR 揭穿，会很尴尬的。平时你是什么样，就表现什么样，用你的真诚，你的特质去征服面试官。最后送大家一句当时对我影响很深刻的话：
所有的姗姗来迟，都只为等待一个深情款款的你。

Shawn

2.4 欧莱雅的新招 微信网申

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1876222&extra=page=3>

lz 参加过欧家的暑期实习宣讲会，关注了他们家微信。昨天收到他们推送招聘信息，才知道今年欧莱雅管理培训生的网申是在微信上申请的，微信名：欧莱雅校园博报营

网申用中文，只要填个人信息和 op 就行，相比之前暑期实习的网申，lz 简直不敢相信自己的眼睛。附上 op，攒人品

欧莱雅管理培训生 OPEN QUESTION

1. 假设在大学里，老师布置了一个高难度的作业给你，你对如何完成它暂时没有头绪，或者你觉得老师没有把具体要求描述清楚，你会怎样做，来确保高质量的完成作业。
2. 假设你与一个意见相左的人交流问题，你如何确保你们之间有效的沟通，如果有类似经历，可详述。
3. 如果你有 25000 元人民币和一个月时间，你会做一个什么样的小项目？

2.5 分享 L'OREAL 2013 网申 open question

In your opinion, how will the beauty business develop in China in the next 5 years? (max 1000 characters in English)

What is your expectation of this position? (max 500 characters in English)

Why should L'Oreal choose you to be a Management Trainee? (max 500 characters in English)

2.6 笔试经验

最大的忠告是不要放弃，我第 1, 2 个 episode 才 2 千多分，最后做完 4000 多，回到 dashboard 后变成了 7000 多，排名 11，和我的名字好像啊，啊哈哈，之前的分数应该是每个 scene 的场景题给的，没算 evaluation，最后加起来就多了，我也是做到中间要放弃，太痛苦了，后来每天做一个 scene 坚持下来了，胜利！还好我是英文专业，有些限制时间的问题看英文好恼火啊，很多都是大写，看不习惯，但是图表的能力很重要啊！很多计算题都是乱猜

的，有些选项不知道选就选最长的吧，真理！

2.7 关于 REVEAL 的一些情况~

这是欧莱雅开发的一款网申游戏，通过游戏，带你了解欧莱雅产品从 idea 到上市的一整个过程！还蛮有意思的！其实，我也不清楚是什么情况，貌似这是暑假申请实习生要做的一个游戏，好像如果完成了，9月22号左右也通知面试了，也不清楚有没有用！

我自己没做完~也不清楚情况~希望 HR 解答~

下面附游戏链接 <http://www.reveal-thegame.com/china/>

大家还是可以去玩玩~会对欧莱雅有一个跟深刻地认识的！

2.8 关于做 REVEAL 的一点点感受

出于对欧莱雅的喜爱，花了不少的时间去玩 REVEAL 游戏，从中学到了我这种冷门专业工科生不太可能接触到的很多的东西，算是长了不少的见识，收获不少！基本没什么商科背景，游戏得分 7467 分，对此我还是很满足！接下来就说说玩这个游戏的一点点感受吧！

(1) REVEAL 真的需要花不少的时间，难免会产生枯燥感，真的需要玩家们怀着极大的耐心去做，实在觉得枯燥，就当作 RPG 游戏玩玩吧，多学学英语终究对以后的职业生涯是有好处的

(2) REVEAL 绝对能够使你了解欧莱雅公司推出一个新产品的全部过程，如市场调查，产品提出，与研发中心合作，样本测试，产品包装设计，广告设计，代言人选择，产品销售渠道选择，与代售商合作，工厂生产测试，然后批量生产，最后就是新产品发布会（以上顺序可能有点乱，抱歉啦），这些中间过程会出现各种各样的问题，需要我们玩家及时作出选择，选择答案肯定有对有错，但是也不要对此太担心，只要是认真花时间做的，能从中学到东西就好，毕竟从中获取知识应该才是游戏设计的初衷

(3) REVEAL 里面的 ASSESS 部分，其中的限时题目果然需要面对很大压力，有的题目我还没把意思搞明白，可是时间快到了，只能碰碰自己的运气了，弄得心情超紧张，不过值得庆幸的是我还是完成了全部游戏

(4) 有一点一定要吐槽的，那些对话的字体实在太小了，用个笔记本看得超费力，每次完成一部分的时候眼睛都基本花掉，看东西都模模糊糊的，但是另一方面哦，字体一旦放大，那个篇幅就看起来超长的，给人的压力也不小，虽然是吐槽，但是可以接受

喜爱欧莱雅公司，却不一定能进去，现实是很残酷的，只有找工作才能深切的体会到！

希望所有的正在找工作的和即将找工作的同学们都能在求职过程中获得好运气，虽然不现实，哈哈，祝福大家啦

2.9 loreal 网申 OQ 第一题

OQ 三题分别是

When choosing your first job/employer, what will you consider and why?

Share with us your understanding of the function you are applying and why you should be a good candidate for this function.

In your opinion, how will the beauty business develop in China in the next 5 years?

第一题是说 job 或 employer, 还是两者都要写呢, 感觉侧重点应该不同吧这两个方面, 请知道的童鞋给点意见撒

2.10 给大家关于 reveal 的一些资料



[reveal 的资料.doc](#)



[REVEAL 里的一些截图.rar](#)

要是同学们没有做 reveal, 那么就过来这看看呗~
除了一开始的对话我没有记下来外, 后面的都有了。
还有一些对话中的截图~
如果想看就下载呗~~~
祝大家顺利通过 reveal 啊~~~

2.11 关于 REVEAL 经验

从来没有做过什么游戏, 也没有申请过工作, REVEAL 完全是第一次正经的工作申请游戏。本来说没有抱什么好的心态说一次就过得, 昨天早上 8:50 开始做得, 做到下午 3 点多, 2 点多得时候做到最后一步游戏, 我最后一步才做 LEARNING CENTER, 做 LC 之前的分数是 3000 多。

做 LAUNCH PRODUCT 的题目, 个人觉得最重要加分大的是每次情景对话后让你选择的决定, 打个比方, MEN EXPERT 的 TOP BOOST (HAIR-CARE PRODUCT) 最先推广的市场是什么地方, 情景对话中有很多选项, 你要根据前面的他们的对话, 选出最适合的答案。在你选完后, 他们会继续进行你的选择接下去对话, 你可以知道你是选了最好的答案还是不是。个人感觉, 选到他们潜意识 HINT 你的答案, 在这轮的分数统计里面, 分数会上升很快。不过我也是做到 CHAPTER 3 的时候才发现这个定律。

关于 LEARNING CENTER, 我做得是 MARKETING 的四个部分, 不过我只是前面三个做完的, 第四个 SECTOR 的时候, 突然断网, 再进去的时候, 已经自动关闭了, 算 0/100, open question 的时候, 写了一堆, 因为刚好遇到的问题之前写过的, 所以我直接 COPY & PASTE, 大概 200 多字, 但是分数是 0/100。不知道是不是因为我最后一个 part 的时候突然断网, op 可能有联系, 还是可能是不能 COPY PASTE, 要直接手打也不一定。最后 OVERALL 的时候还有一个 OP 是什么 RELATIONSHIP BETWEEN CREATIVITY AND BUSINESS. 我当时觉得完蛋了的, 因为有两个所谓的 0, 前面也就三千多, 估计还得重新做得, 所以我直接就写了一句话, CREATIVITY is..... 就这样 ENDING 了。然后我分数出来是 5000 不到一点, B。这个成绩很能接受的, 我本来说今天再做的。哪知道, 刚刚看很多达人在论坛说分数会跳, 我刚刚打开一看, 竟然是 6500, B, 嘿嘿。人品大爆发, 竟然过了哦。所以就写些和大家分享, 耐心做完它, 可能真的是又意想不到的结果哦。希望对大家有用哦。

2.12 欧莱雅 REVEAL 笔记和资料分享(Finance+Marketing)

话说网申欧莱雅只是偶然，后来受到 reveal 的邀请测试，觉得有趣就去做了~

说真的，reveal 给像我这样一个不了解欧莱雅、不了解快消行业的人真的上了很好的一节课，讲述了一个产品从仅仅一个 idea 发展到最终上市的全部过程，详细的说了期间各部门如何各司其职以及互相合作。虽然只是个游戏，进行过程中却时常充满紧张感，断断续续的我做了 N 多天才完成，真的收获颇丰呀，觉得 还是很值得的~

下面是我做的一点笔记，doc 里面写的是整个 product launch 的流程，是我从片头动画里摘抄的~pdf 里面是 Finance 和 Marketing 两个部门 learning center 里给的一些资料，很长知识啊！（话说我 learning center 做的相当烂，最后对我的分析里面就说我需要补 expertise 了，囧~）



[marketing_pricing-strategy.pdf](#) (910.13 KB, 下载次数: 4558)



[marketing_digital-marketing.pdf](#) (724.57 KB, 下载次数: 2642)



[marketing_consumers-products-and-brands.pdf](#) (928.49 KB, 下载次数: 3971)



[marketing_advertising-and-promotion.pdf](#) (1.05 MB, 下载次数: 2647)



[finance_dashboards-and-balanced-scorecards.pdf](#) (1.03 MB, 下载次数: 2000)



[finance_cost-analysis.pdf](#) (881.68 KB, 下载次数: 1733)



[finance_cash-flow-management.pdf](#) (1020.17 KB, 下载次数: 1705)



[finance_budgeting.pdf](#) (960.33 KB, 下载次数: 1675)



[Product Launch.doc](#) (37 KB, 下载次数: 1988)

PS: 全部 reveal 做完以后有一个对你各方面的的 evaluation~真的绝对准！算是对自己的一个客观的剖析了吧，感觉蛮引起我深思的，就是为这个也值了~大家加油！

2.13 2015 管理培训生网申经验分享——Laurel

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1986318&extra=page=1>

欧家网申基本上分为两个模块，一是个人基本信息，二是 OQ。第一部分不需要赘述了，记得把学位那看好了就行(有时候系统会自动跳成系统默认学历——专科)。第二部分，去年的 OQ 一共分成 3 个问题：

1.假设在大学里，老师布置了一个高难度的作业给你，你觉得老师没有把具体要求描述清楚，你会怎样做，来确保高质量的完成作业。(选项 A，找这个老师教过的学姐长咨询，他们可能也做过这个作业；B，根据已

知信息推测老师布置作业的意图并自行查找资料完成作业；C, 直接询问老师关于作业的细节问题。可将 ABC 三项排序)

2:假设你与一个意见相左的人交流问题, 你如何确保你们之间有效的沟通, 可用类似经历详述。

3, 如果给你 25000 元, 三个月的时间内你会尝试什么创业项目? 以上三个 OQ 都有 250 字的字数限制。怎样在字数有限的几个 OQ 中体现你对这次网申的用心呢? 我的小 tips: 对待 OQ 就要像对待学校的试题一样, 先仔细审题, 看清问题的具体内容以及需要你作答的几个关键点。

这是个人的一点见解和经验, 希望能帮到大家或者给大家提供多一条思路~

Laurel

第三章 欧莱雅面试经验

3.1 欧莱雅管理培训生面试经验

3.1.1 欧莱雅 2019sales 管培生面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 12 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2188357&extra=page=1>

刚刚结束了终面, 迫不及待给大家剖上面筋, 希望对你们未来的面试有帮助 **selection day 1**: 早上九点半到达的面试地点, 签到之后, 所有的候选人会暂时到楼上休息, 等到所有同学全都到了, HR 会进行一个简短的流程介绍, 主要就是想让我们放轻松。十点半, 会根据分好的小组到达 HR 指定的房间进行群面。群面的题目不能透露, 总之就是一个团队合力做出一个方案。在讨论方案的过程中, HR 会游走在房间各个角落, 观察你的一言一行, 甚至会靠在你旁边听你说什么。这个时候不要紧张, 把你的想法有理有据的说出来就行。这是一个团队项目, 所以必须注重团结合作, 过于 **aggressive** 的同学也要在这时收敛些光芒, 毕竟不是你的个人 **show**, 善于倾听团员的意见也是团队合作中重要的一项。

欧莱雅为所有选手准备了中餐, 就在面试地点旁边的一个酒店里, 所以群面可以跟组里的同学一起吃饭, 聊天, 你会发现大家来自天南海北, 瞬间有种心心相惜的感觉。吃完中饭, 两点开始下午的面试, 下午也是团队合作, 跟上午差不多。

结束第二场面试差不多下午三点半, 这时可以自行前往 **party**, 也可做公司安排的大巴。我是坐大巴去的, 面试完整个人腰也疼, 腿也疼, 最关键的是脑仁疼, 这是我参加过的最最激烈的、最最有挑战性的群面了。

晚上鸡尾酒会, 可以见到很多 HR, 有什么问题都可以问他们, 不过问了也改变不了什么了, 因为已经面完了。走的时候还送了很多欧家产品小样, 总之还是很开心的, 晚上将近十一点收到电话通知第二天面试。

selection day 2: 这一天给你面试的一般来说都是大老板, 这个时候已经没有什么要准备的了, 只能 **be yourself**, 把你最真诚的一面展现给面试官。

之前看面筋说面完当场给结果, 可是这一届好像不是这样, 都是面完回去等消息。好吧, 那就等着吧, 反正能走

到今天这一步已经后悔了，不过还是希望能够拿到 offer。祈祷！

3.1.2 欧莱雅 sales selection day 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2188336&extra=page=1>

Selection day 之前

hr 会给外地学生帮吃住，机票由欧家购买，高铁票自行购买之后再报销。真的很人性化有木有！住宿的酒店是双人间，应该每年不一样。

selection day 1

早上九点半签到，然后是一个简短的面试流程介绍，之后就是被分别带到不同的楼层做小组讨论了。听说是在你 hr 面的时候就被分配好了事业部。上午下午都是小组讨论哦，但是内容不一样，在这里不方便说哦，但是真的是很有含金量！希望小伙伴记住一点就是!!! 要注意团队合作！一定要注意！在表达自己的想法的同是要注意照顾别人的感受。群面的时候会有 hr 走动观察大家，所以一直都要保持最好的状态。中午会给安排午饭的！晚上是会有大巴车在酒店门口去参加鸡尾酒会，主要是 hr 介绍一下欧家！每个事业部的 hr 会有一个 hr 秀~大家可以一起聊聊天玩一玩。最后走的时候记得拿一个礼包（非常丰富的哦！）晚上鸡尾酒会之后会陆续发布第二天的通知~我是十一点半收到的！真的很开心了通知是 CPD 部门，但是不会告诉你要面什么 function。

selection day 2

我是早上的面试，其实也就是聊聊天，但是十几分钟还是需要谨慎对待的，聊天也不能瞎聊。然后就结束回家等消息了。

总的来说，欧家真的校招做的非常非常好，各个环节设计的都很合理，同时也很尊重我们面试者。大家只要展现出最真实的自己就好，be yourself,sales 要变现出你的亲和力，你的逻辑要是清晰的，口齿伶俐就好！希望我的书写会帮助大家了解一下大概的 selection day 的一个流程~也希望我能攒点人品拿到 offer。

3.1.3 11.14mkt skype 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2181217&extra=page=1>

hr 小姐姐说网络不好，就临时改成电面，提早了二十分钟就打给我了，主要围绕简历展开：

- 1、过去实 ** 最有挑战性的一段经历
- 2、在欧莱雅实习和在别的公司实习感觉有什么不一样（因为之前在欧莱雅实习过所以问）
- 3、对哪一个或哪几个 Division 感兴趣
- 4、反问

全中文问答。感觉比我预想得快很多，原本以为标配的自我介绍都省略了。加上反问十分钟就结束了诶。

anyway 谢谢之前论坛上的各种面经，不知道我写的是否能给之后的人有所启发~

希望能进 SD 拉 ><

3.1.4 2018 欧莱雅 skype 面试问题汇总

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2180288&extra=page=1>

发帖攒 RP

错过了邮件只能选择最后一天面试时间的我要哭瞎了

在线表白 16 号的 HR 小姐姐嘿嘿

- (1) 自我介绍（英文）、简单说一下自己的一些经历
- (2) 喜欢哪个部门
- (3) 自己的优势
- (5) 遇到过的最艰难的事
- (6) 印象最深的经历、遇到了什么困难
- (7) 毕业确切时间
- (8) 别人怎么评价我的
- (9) 创新的经历
- (10) 喜欢什么公众号
- (11) 自我评价、相较他人的自己的特点和竞争力
- (12) 对宣讲会的建议
- (13) 和上司起争执了怎么办在与人沟通出现分歧怎么解决？
- (15) 想和什么样的人一起工作
- (16) 在学校最让自己感到自豪的事？在这件事中碰到了什么困难？
- (17) 职业规划
- (18) 如何管理让一个有经验的 BA 能够尊重每位客户
- (19) 哪个 Moment 会激起我的兴趣
- (20) 举例说明团队合作事例、并说明你在其中主要扮演了什么角色
- (21) 关注的公众号都是什么类型的？如果保留一个 APP（除了微信）会保留什么？

（一）实习经历

- (1) 实习过程中印象最深刻的事、在项目中如何理解消费者？
- (2) 遇到过的最艰难的事
- (3) 为什么不留在那里
- (5) 雇主品牌和培训
- (6) 一段有创意的 marketing 经历、这段经历中你发挥了什么优势、还有什么地方可以提高
- (7) 最骄傲最有成就感的实习经历、遇到的挑战
- (8) 说服别人的经历
- (9) 销售经历，其中的销售策略？

（二）岗位相关

- (1) why marketing
- (1) why Loreal

- (1) why u
- (2) 最近看到的 marketing 案例
- (3) 你怎么理解你投递的岗位？为什么选择投递这个岗位？为什么读 xx 却想要做快消和销售？
- (5) 如果来 Loreal 你最想做什么
- (6) 最喜欢欧莱雅的哪个牌子？说明理由。你觉得这个品牌还能做一些什么、增加什么样的功能或者如何再推广？对这个品牌的 social 平台运营做出评价
- (7) 选 3 个 dream company
- (8) 细挖网申填的一个问题（你最 created 的案例分享）
- (9) 官网、新闻、活动、产品
- (10) 为什么想做美妆行业
- (11) 一段有创意的 marketing 经历
- (12) 对欧莱雅的了解
- (13) 对欧莱雅旗下品牌的了解、用过哪些？
- (15) 对一个特定品牌的分析和目标人群
- (16) 假如你没能加入欧莱雅 MT 你觉得最可能的原因是什么？
- (17) 对现在欧莱雅销售模式的了解？
- (18) Prefer 哪个 division、哪个品牌？
- (19) 主要根据什么选择美妆护肤品？
- (20) 平时是否关注小红书？喜欢安利别人产品吗？

(三) Case Study

- (1) 最近关注欧家的活动吗？有哪些营销活动？你觉得这个营销是成功的吗？
- (2) 圣诞活动策划
- (5) 最近关注过哪个牌子双十一的营销活动？如何评价它？
- (6) 最近看的印象深刻的广告或者 campaign
- (7) 分享一下最近买化妆品的经历
- (8) 最近用的护肤品？向 HR 推荐一款产品。
- (9) 美丽产业商业模式四要素的其中三点：创新、快速应对变化和企业家精神。
- (10) 情景假设分析我会做什么。比如一个员工最近评估下来 highly successful，但年末他的业绩指标没达标，这时候你会做什么或者怎么跟他沟通，

反问：还有什么问题

3.1.5 11.16 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2180131&extra=page=1>

刚刚于 11 月 16 号上午 10: 50 点面完

整个面试持续了大约 15 分钟，没有自我介绍，楼主懵懵的现在记忆还有点模糊

面试一开始，面试官上来就直接问了 有什么印象深刻的经历

第二个问题，为什么选择欧莱雅？同时跟了句为什么选择化妆品行业？（楼主想让自己缓缓神，说了下自己是

科颜氏忠实拥趸，事实证明话不要多)

第三个问题，你既然是科颜氏粉丝，那你对科颜氏销售方式一定有所了解，谈一谈吧？（苦果来了，楼主表示尴尬一笑，并且强行侃了一把）

第四个问题，那么你对科颜氏接下来产品销售有什么建议？（我想说手机程序扫描肤质然后产品到家，多好的点子。但是！临场到嘴边完全不记得说了什么）

最后，有什么问题想问我？（这时候缓过来有什么用）

面试小哥一直面带笑容，并且详细地回答了楼主最后地提问，结束同样告知等一周通知。

3.1.6 Sales Skype 面 发帖求好运

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179986&extra=page=1>

听说发帖能有好运～

面的 MT sales:

面试时间是 13: 30，焦急地在 skype 上等通话，13: 40 的时候接到 hr 小哥哥的电话：说设备故障，临时改为电话 interviews:

1:自我介绍（中文）

2:对欧家品牌有什么了解

3:之前的专业是金融，为什么选择快消？

4:欧家最想去三个品牌，排序

5:对 sales 有什么了解？比较想做哪一块？

6:最有哪些品牌之前没有接触了解，这两年进去视线？

7:如何了解到欧莱雅的精华液（因为前面有提到有用过兰蔻小黑瓶，并因为欧莱雅小黑瓶的推广已经购买）

希望收到好消息！希望大家都能拿到心仪的 offer！祝好运！

3.1.7 15 号数字化营销管培面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179860&extra=page=1>



听说是个很神奇的论坛，写下面筋希望能进 selection day

面试总共 14mins 左右，时间比之前看到过的面筋要短一些。不知道是不是最后两天面试的人很多所以时间紧了呀？还是我自己的问题..?? 而且我的题目也不是之前看到的面筋那样。是根据我的自我介绍提问的。自我介绍里说了对某个化妆品领域有兴趣，追问：

1.为什么觉得它前景不错

2.和欧莱雅的产品怎么契合

3.现在市场占有率多少，有多少家门店，业绩怎么样

- 4.营销手段有哪些
- 5.主要的产品类型有哪些
- 6.有没有什么要问的

结束的时候说了一下有人通知面试结果以及终面在上海。期间 hr 会拿笔记录一些点。给反馈说觉得你说的很多点有意思什么的。不知道是不是在安慰我.. 希望能进终面吧

3.1.8 新鲜出炉的面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179641&extra=page=1>

刚刚面试完，全程大概 20 分钟吧，HR 小姐姐一直没有找到我的 skype，所以就电话面的，我还美美的化了个妆



也没用到 总的来说还可以吧，问题大致如下：

- 1、自我介绍
- 2、问了过往做销售的经历
- 3、对 sales 的认识
- 4、为什么不留在现在实习的公司（我现在实习的公司也是一个比较好的公司）
- 5、反问

小姐姐很和蔼，没有 challenge 我，感觉自己可能有点紧张，语速有点快，大家千万要放轻松，不要太紧张,希望能有机会去到 selection day

3.1.9 11.14 Skype MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179551&extra=page=1>

昨天中午一点 hr 加的我，预约是三点半面试，hr 小姐姐 3.15 就在线上问我可以开始吗，或者等我准备好直接打给她就好，突如其来问我面试，有点紧张，我就说三点半给她打过去。平复了一下心情，给 hr 打，一下就通了，开始信号还有点不太好，所以卡卡的，就更紧张了一点，第一个问题是用英文自我介绍，之前一直准备中文，加上一紧张单词就在嘴边却不敢说，我怕自己说的坑坑巴巴会更减分，就说自己没有准备英文想换中文自我介绍，但她还是鼓励我用英文，hr 看我为难就说可以用中文介绍。我觉得有点丢脸，再加上紧张把准备好的中文自我介绍也说的不太流畅。这应该是我平生最尴尬的一次表达了。

之后的问题就很常规，一个是问了自己的实习经历，二是问为什么想要去欧莱雅，这两个问题之前都列了个一二三，可是感觉每个问题都没有完全表达清楚就进到下一个问题了，就是没有完全把该准备的表达完就结束了，现在想想都是因为自我介绍没介绍好，后面整个人处于高度紧张状态，逻辑都没有了，实在是太不应该...

在最后是反问，lz 没有想到这么快就进入到反问，心已经凉了半截，准备的 impressive 的经历，好的营销案例，自己的创意之类问题都没有问到，心里还挺不是滋味的，然后就问了一下 hr 自己表现 10 分里可以打几分，hr 说 6 分，虽然已经有心理准备但是还是有点失落，hr 看里我的状态之后很贴心提了一些建议，收获很大。希望以后自己可以更加从容一些。

大家好好准备中英文自我介绍，放平心态，好好回答，hr 姐姐人很好，自己心态平稳一点就好

3.1.10 11月14日 MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179523&extra=page=1>

全程中文面试，

主要问题有

自我介绍

WHY 美妆行业

WHY 出国

圣诞营销例子

对欧莱雅品牌的了解

最想去部门

最想去的品牌

WHY 不留在国外工作

说了 SHARE THE BEAUTY WITH ALL 的理解

还给小姐姐说了一下国外也开始过双 11 了

简单谈了谈欧莱雅对中国人审美的影响

一共 33 分钟，不算之前耽误的时间。

欧莱雅的美女 HR 真的非常好，一直听我说，也没有觉得无聊。整体感觉就像聊天一样，很有意思。

希望我的经验可以给最后两天的小伙伴们一点帮助

3.1.11 marketing MT 的新鲜电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179464&extra=page=1>

1.自我介绍（可英文可中文，自选）

2.对欧莱雅管培生制度了解多少？通过什么途径了解的？

3.对最近彩妆品界的 trend 和印象深刻的 campaign？

4.有用兰蔻的产品吗？为什么？

5.自己最有优势的三个点是什么？

6.反问

整个过程持续 18 分钟的样子，感觉很短诶。。。

其实问题大概都有准备过，英文自我介绍也准备了。

但是感觉 hr 小姐姐听到最后都听困了。。。也不知道结局如何。

不过据说这里很灵，于是发出来和大家一起分享吧～

喜欢欧莱雅，希望能进 sd。
也祝大家好运吧～

3.1.12 11.14 新鲜 E-commerce skype 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179443&extra=page=1>

本人是下午面的 临近开始了 hr 也没找我有点害怕 到点了之后主动给 hr 视频邀请 结果显示 hr 不在线... 后来 hr 才主动发起视频邀请

一共面了 15 分钟左右，最开始做的准备全部都是英文自我介绍和英文的问答，结果全程中文面
面试主要分三个环节

第一部分：自己简单的自我介绍

第二部分面试官问：

1. 为什么选择欧莱雅
2. 最近最为 impressive 的一个 marketing compaign
3. 选择一个欧莱雅的品牌并且给一定的建议

第三部分：反问面试官

整场面试下来感觉气氛还是很轻松的，面试官很认真听回答，并且会给一定的 response!

希望分享能涨 rp!! 希望收到 SD 的邀请!!

3.1.13 截止至 11.13 欧莱雅 Skype 面试问题集锦

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179415&extra=page=1>

归纳所有欧莱雅的问题，准备了很久，以下是楼主的模拟卷，可惜楼主依然表现的非常差.....
纪念一下把楼主留下的汗水!

anyway，写一波希望有楼主有机会去 Selection Day 吧!!!

卷一

- 1.自我介绍
- 2.为什么选择快消?
- 3.why marketing, 和市场相关的学到了什么, Creative Marketing 的例子
- 4.为什么选择欧莱雅?
- 5.描述一个印象最深的经历, 为什么?
- 6.在与人沟通产生分歧怎么解决, 说服别人的经历, 让举了两个例子
- 7.对欧莱雅旗下品牌的了解, 用过哪些, 对关键个品牌的社交平台运营做出评价
- 8.最近印象最深刻的广告?
- 9.为品牌做圣诞/圣诞/第二年新品推广策划
- 10.反问: 是否有问题

卷二

1. 你如何描述自己，自我评价一下是个什么样的人？
2. 为什么想做美妆行业？
3. 职业规划
4. 缺点各三个
5. 怎么理解消费者？谈谈你的实习经验
6. 介绍简历实习经验里面遇到困难，很难解决的地方，其中遇到的变革和大的挫折
7. 举例说明你的团队合作事例，并说明你在其中主要扮演了什么角色？
8. 最近用的护肤品，向 hr 推荐一款产品？
9. 对一个特定品牌的分析和目标人群，你喜欢的品牌以及对品牌的理解，这个品牌还能做些什么？
10. 除了欧家还投了什么，目前是否有 offer

卷三

1. 自我介绍
2. 你专业学的是设计，平时做些什么设计，marketing 和 design 更喜欢哪个？
3. 为什么出国，什么时候毕业，现在在干什么？
4. 平时的兴趣爱好
5. 公众号关注的情况，如果只能保留一个选择哪个？
6. 在学校最让自己感到自豪的事，在这件事中碰到了什么困难
7. 在与人沟通产生分歧怎么解决，如何说服别人？让举了两个例子
8. 对欧莱雅旗下品牌的了解，介绍欧莱雅，用过哪些，对这个品牌的社交平台运营做评价
9. 最想去的三家公司
10. 假如你没能加入欧莱雅 MT，你觉得最可能的原因是什么？

3.1.14 MKT 11.14 skype 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179379&extra=page=1>

原本原定好的 14 号中午一点半的 skype 面试，也提前加了 skype。今天早上十点五十左右打电话过来说，因为有特殊原因，所以将我的面试提前，然后欧莱雅公司网络不稳定今天，所以改成了电话面试。我刚刚睡醒冷静了一下，说好的，小姐姐说那十一点左右给你回电话。

我起床洗漱好，十一点过接到了小姐姐的电话

1. 你遇到过最有挑战性的 case
2. 提问以前在欧莱雅 agency 公司为欧莱雅 ysl 和巴欧工作的问题
3. 问我是如果让我选，我会选某一个品牌去工作，还是都很喜欢这些牌子
4. 反问

我觉得优势是，问题比较少也简单

都是准备过的问题

劣势是也许今天 hr 都很忙碌，没有了开头的自我介绍，我只能想方设法将我对欧莱雅的认识和我的特点融入到我的回答中和反问中。

问了两个问题，hr 说问得很好

我就鼓起勇气问了最后一个问题就是

问小姐姐对我这次的表现有没有反馈
她说，别有压力，放轻松，回答的不错。然后说 selection day 在 12 月 13-14 号，下周会发邮件通知面试结果。
我也不知道 hr 在安慰我呢
还是...有希望

3.1.15 11.14 新鲜面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179330&extra=page=1>

LZ 面的是 MKT，刚刚结束，总共持续时长 8 分半，可以说很快了 = = 主要是 LZ 说话比较直来直往~

- 问题是：1、自我介绍（英文）
2、你为什么想来欧莱雅
3、最近印象深刻的营销事例
4、你最想去的三家公司
5、反问。

自我介绍还是挺慌的，因为 LZ 书面英语不错，但口语有着严重的东北大碴子味儿（辽宁人...），说的时



候感觉 HR 小哥哥眉头逐渐锁紧...最想去的三家公司都说的实话——欧莱雅、腾讯、oppo，因为文化比较契合。

反问的话我就问了问去 SD 要准备些什么？HR 说不用做什么准备...

其实面了这么多发现 O 家还是很有意思的，因为之前 HR 面，都会追着简历上我关于日化的创业经历来问（拿了全国金奖和银奖，顺便经济自由，之前很多面试官问为什么不接着干），但 O 家的 HR 说我不喜欢问一些你准备过的问题！也许这就是自由与开放吧!!!

明天就是最后一批人了，希望能对大家有所帮助~O 家还是很希望去的，毕竟之前拒了 oppo 的品牌营销（因为坚定的想做手机 PM...），又被鹅厂挂掉，最想进的也就是 O 家了!!! 一起加油哇!!!

3.1.16 11.8 skype 视觉陈列面经+Next Round?

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179212&extra=page=1>

11.8 skype 视觉陈列的面经

skype 面试前 15 分钟都在试图和 hr 小姐姐接上线。。导致心态很慌面试时间也只有短短 12 分钟
全中文面试

- 1.自我介绍
- 2.为什么要换专业（数学-》设计）
- 3.为什么想回国
- 4.今后什么发展方向
- 5.为什么申请这个职位

*5.5. 因为面试前刚好看到有视觉陈列的面经提到说和物料公司接触，我强行用实习经历发展了这个问题，算是



5.5 吧

6.提问

最后问到可不可以给我一点反馈，她提到感觉我不是特别热情，而欧家很喜欢 be yourself 这样自由的感觉 不拘束的样子

面试完也很低落 觉得这个反应不是很好 刚才正在慌张地看着 bbs 上的消息 突然就弹出来 Congratulation 很谢谢 hr 小姐姐给我指出问题！下一轮会准备的更好

希望所有努力的人都如愿以偿！给大家传递欧气！

3.1.17 11.14 刚出炉的 Skype MKT 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179185&extra=page=1>

刚才结束了 16 分钟的面试.....因为中间信号不好，中间还换成了电话面试.....

一自我介绍

二喜欢的品牌及产品

（转电话面试）

三喜欢的 brand 的营销方案（楼主被说这些营销方案太老了.....）

四问 YSL 的中国品牌大使是谁（楼主说了国际的，国内不是特别清楚，结果查居然是黄子韬，之前查过，忘记了.....）

五策划 YSL 明年口红产品的策划

六 YSL 的品牌 DNA 你认为是什么

七（英文）遇到的最大的难题是什么

八反问

楼主准备了超级超级久.....但感觉问题回答的都不太好.....没事，写一波希望可以 selection day 还愿!!

突出楼主优点的题目都没考到啊.....哭.....

但是还是加油加油!!

3.1.18 新新鲜 MKT 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179166&extra=page=1>

求好运！当然也是看了很多别人的面筋！感谢这个平台！

问题：

1.自我介绍中文

2.根据简历问了一段线上课程印象最深的是哪部分？

3.自己印象深刻的 mkt 案例？对 mkt 自己的认识是什么？（因为我是非营销专业，也没有快消经历）

4.现在在用什么产品？

5.why you?

6.关注了什么欧家的账号？有什么想法？

7.家里人支持吗？（没想过会问这样的问题）

8.反问

因为是 dream company 太紧张了，自我感觉表现一般，很多准备的问题都没有问，不过也算表现出了对欧家和美丽事业的热爱，HR 还挺满意的！

最后 HR 小姐姐问了我心仪的事业部，说下一步会有同事联系我，希望下一步不是拒信吧哈哈！祝大家都有好运！收到 selection day 的通知！！

3.1.19 MKT 管培 第一次写面经献给我最喜欢的欧莱雅

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179148&extra=page=1>

听说这个网站很灵，一路校招以来也在这里参考了不少笔经面经，该是时候回报社会啦！因为太想进欧莱雅了，除了自己的努力也需要迷信一下。虽然说 HR 面就剩两天结束了额。

我预约的是今天 10:30 面试，10:13HR 小哥哥就开始联系我了，但是我一直无法接通 skype 来电。最后 nice 的小哥哥打了 Facetime 过来，我还一直说不好意思我应该事先调试一下 skype，小哥哥说没事的，然后就开始正常面试，完全没有影响。

1. 英文自我介绍（之前看到说有人自我介绍有人没有，建议还是准备一下吧，我就被问到了 hhhh）
2. 为什么想进欧莱雅
3. 最近看到的一次印象深刻的化妆品广告/campaign，为什么印象深刻
4. 最近一次的购买经历
5. 最想进的三个公司，为什么
6. 对这次欧莱雅整体的招聘流程感觉怎么样
7. 反问一个问题（在这里我给自己挖了个坑，被 HR 反问我有没有参加过欧莱雅宣讲会，因为之前人在国外没能

赶上宣讲会时间，我就直接回答了两个字：没有。这时候好想打自己啊啊啊啊啊啊



我申的是 mkt 管培，看到这个论坛里面也有好多 mkt 的小伙伴，希望能接到 Selection Day 通知，与小伙伴们相见！大家一起加油鸭！

3.1.20 11.13 新鲜 MKT Skype 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2178845&extra=page=2>

听版友说这里是个神奇的地方

所以我也刚面完马上上来发帖分享题目求个好运气呀！

面我的是一个相当亲切，不会让人感到很大压力的 HR 小哥哥

其实我被问到的东西都跟前面的人分享的差不多

1. 自我介绍
2. 深刻的印象，对你来说学习到了什么？
3. 为什么选择欧莱雅
4. 工作地点询问（因为我目前座标在台湾，HR 小哥哥应该是想了解我有没有办法在大陆工作）
5. 有没有什么其他问题？

看到版上很多人都拿到 Selection Day 的 Invitation 了，希望我也能够加入大家呀！

3.1.21 11.13 号新鲜的 sales Skype 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2178737&extra=page=2>

HR 小姐姐昨天下午 4.30 加 Skype 好友

今天下午 2.33 打来面试视频，略微延迟 3 分钟。

人很好，平易近人，没有架子，不懂的问题可以重复，然后几次被我幼稚的回答逗笑，总体上是不压抑的，时间在 17 分钟左右。

- 1、首先要求自我介绍，没有语言要求
- 2、为什么选择销售
- 3、之前有了解过欧莱雅么
- 4、为什么选择欧莱雅
- 5、知道什么欧莱雅旗下的品牌，喜欢什么品牌
- 6、对欧莱雅的销售模式有什么了解（回答一般）然后小姐姐迅速的给我全面解答了这个问题
- 7、反问

然后介绍了一周内收到结果，12 月中旬有终面。

问题都是之前大家了解到的常规问题，大家积极准备，真诚回答就好了。

希望能收到终面邀请，加油!!!

3.1.22 新鲜出炉的 欧莱雅销售及电商管培生 Skype 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2178226&extra=page=2>

在网上偶然投的网申，好像是看到快截止的才投的。随心回答了三个 open question，现在连问题都忘记了。但是欧家不用填那些冗长的信息真的是很贴心啊！

第二轮竟然接到了视频录制的通知，也是比较随意的，在截止的前两天录好了视频，可能也就录了 10 遍左右（因为经常忘词），听说网上有人录了 100 多遍。大家还会后期剪辑降噪等等，我都没有做，像素也很渣。没想到就过了??

第三轮是网上 skype 视频面试，大概是 10 月 31 可以选择 1-16 号之间的时间？

这里提一下，我看面经都说欧家面试官超级好超级会笑，就像聊天一样之类的。怎么我遇到的面试官就是常规面试官><约好的时间，我提前半小时就坐在电脑前面等候，对方迟到了 3 分钟左右上线。然后接到视频以后，对方不是用电脑而是用手机连接，感觉就像家人视频那样随意--。因为我是在家，信号是没有问题的，所以可能是面试官那边的信号不太好，导致我们前一分钟视频极其卡顿，后来她挂了说打语音，还是一样卡顿。我就提议要不打电话（虽然她好像没听到）。前 4 分钟就在相互听不到声音中过去。。。后来电话面试一共进行了十分钟（出乎意料的短，感觉是凉了）

问题：

全程中文

- 1、问了一下毕业确切时间、投递的岗位（不知道我投递什么岗位？也没有自我介绍？）
- 2、为什么读金融却想要做快消和销售
- 3、简单说一下自己的一些经历
- 4、最近关注欧家的活动没，有什么营销活动
- 5、你觉得这个营销是成功的吗？
- 6、还有什么问题（问了一个，感觉也回答的很随意）

希望人品有增，一次不是特别走心的面试的样子><

3.1.23 it 管培生面试的新鲜面筋！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2178186&extra=page=2>

刚刚结束了欧莱雅 it 管培生的面试，跑来送上新鲜滚热辣的面经。

因为论坛上一直都没有太多 it 这方面的消息，所以我也和大家一样准备的是 hr 面的内容，但是没想到一打开摄像头就看到两个大 boss 坐在对面，感觉是 it 部门那边的同事，当下有点小慌。

勉强镇定下来说了一下个人介绍，然后 boss 一号顺着我的介绍就详细问了一下我一个项目内容，然后 boss 二号就问了一下我实习的经历还有学习了什么，然后 boss 一号再问了一下研究生阶段有什么新的项目还有收获，然后 boss 二号再问了我一下觉得 it 部门主要职责是什么。

哎哟有点小紧张有点小害怕～

真的很喜欢欧莱雅这个公司昂，在准备过程中越来越希望，尽管准备到都没有用上，全部都是临场发挥，可能有点不尽如人意，但是还是希望能去欧莱雅能去上海能去欧莱雅能去上海嗷！！

大家都加油呀!!!

3.1.24 11.9 MKT Skype 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2177353&extra=page=2>

hr 小姐姐晚了几分钟开始，而且网太卡了，中间有个问题回答了好几遍，去掉这些时间应该在 15-20 分钟左右

- 1.中文自我介绍
- 2.印象最深的经历
以及其中遇到了什么困难
- 3.why marketing
- 4.最近看到的 marketing 案例（我回答了个广告）
- 5.关于欧莱雅校园义卖商赛（我曾经参加过）
- 6.design 相关，平时做些什么设计
（简历里有写相关经历，但自我介绍的时候没说，没想到会被问这个）
- 7.marketing&design 更喜欢哪个
- 8.反问

因为也参考了许多论坛里的帖子来准备面试，所以自己也来发个面经，希望能过！也祝大家顺利！

3.1.25 sales&E-commerce Skype

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2177292&extra=page=2>

全程 15 分钟 HR 哥哥 有点年纪

一开始问我现在是不是在香港 明年毕业对吗 然后

- 1 英文自我介绍
- 2 实习的时候最 impressive 的事
我反问一定要实习吗 他说学校也可以
- 3 然后针对第二点 有什么反思
- 4 你有什么要问我的

我就问了一个关于赫莲娜品牌形象的问题 感觉自己作的死 没有表达清楚 觉得大家还是问自己真正在意的 hr 方面的事情吧

噢 前一天有加 Skype

之前还有问为什么想做 sales 我就巴拉巴拉讲了一通

呜呜但是时间这么短 提问还特别没有逻辑 感觉是凉了

3.1.26 1109Skype-HR 岗

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2177255&extra=page=2>

来朋友们，看了这么多 Sales 和 Marketing 的。我来造福 HRer 了 hhhhh 下面就各位关心的问题分点作答：

//过程

- ①聊了 30 分钟.....口干舌燥.....真心羡慕那些 7 分钟的，15 分钟的.....
- ②无英文，无自我介绍。看过简历了。提前 10 分钟问我能不能开始，我说能，所以就开始了。
- ③问题的话，因为我之前有在欧家广州这边实习过，所以问了一些实习的情况。后半段，问的问题主要在雇主品牌还有培训这块（所以我感觉可能 hr 姐姐是做这一块）难度一般，不刁难人，如果没听懂问的什么会给你换种方法解释。就全是简历上的东西。
（自我评价/相较他人的自己的特点和竞争力/对宣讲会的建议/和上司起争执了怎么办等等的）
- ④反问环节，问了一个问题把 HR 问倒了.....晕死.....我是真没想到.....还问了一个有关【Selection Day 环节】的问题。这里给大家划重点：**HR 岗位（包括一些其他的 function）应该不参加 Selection Day，最后的环节可能是多对一~（几位 team leader 去考核你）然后 Selection Day 基本都是 marketing 和 sales**

//感受&建议

- ①大家梳理自己的简历吧。做过什么活动，收获了什么。比较困难的地方。这些东西前面的朋友重复了 n 遍，我就再重复一遍，因为我确实是被这么问到的。
- ②感受很轻松.....HR 姐姐蛮好看的 = =
- ③建议大家去看看官网，新闻也好，活动也好，产品也好。好歹是要了解一些。包括最近欧家又爆出的热点【美美与共】，这个东西我虽然没被问到，但是感觉如果有机会带出这个事，HR 会觉得你认真做过功课了。
- ④我是真感觉面我的 HR 是做雇主品牌，校招，培训这块的，老是在抓着我问经历和给欧家的建议。这个我觉得 HR 岗的同学可以参考性地思考一下。

拜托拜托，大家都加油!!

3.1.27 MKT SKYPE 面 10.9 面经!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2177225&extra=page=2>

HR 小哥哥时间真的把控的很准诶！开场说 15-20 分钟然后就差不多是这个时间。

- 1.英文自我介绍（本来看见 HR 在公众号说全中文面试 我都没准备了，但幸好还有以前的稿子可以背
- 2.最近印象最深刻的广告，可以不用是美妆行业
- 3.WHY LOREAL
- 3.今天涂粉打了个底，用的是什么（我是男生
- 4.为什么想做美妆行业
- 5.想去哪个品牌
- 6.最想去的三家公司

- 7.让我去做 SALES 的话觉得和 MKT 有什么区别
- 8.问我想不想去做 SALES，还强调了一下老实讲
- 9.反问

怎么问题好多.....难道是我语速太快了？

3.1.28 11.8 financial 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2176861&extra=page=2>

其实我想投的是 marketing....我就跟 hr 小姐姐直说了 她先问了 financial 的问题 然后也问了很多关于 marketing 的问题

比如

- 1.为什么欧莱雅
- 2.对欧莱雅旗下品牌的了解
- 3.对一个特定品牌的分析和目标人群
- 4.个人实习经历
- 5.自己提问

她说大概一周左右会有面试结果的通知邮件
全程大概 24 分钟 25 分钟不到的样子。。有点慌
求过!!!!!!

3.1.29 11 月 7 号运营 Skype 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2176698&extra=page=2>

总共就面了 12 分钟，中间还断了一次。。。

全部是中文答问，问了为什么选欧莱雅，为什么选运营，然后就是针对我的简历内容提了两个问题没有让自我介绍，简历问题提炼出来就是有什么觉得挑战性的事情和所做的工作有没有遇到什么困难怎么解决的，但是第二个问题，我巴拉巴拉说了一堆，最后说了因为我就是做做数据分析然后再提供可行性方案的，数据都是有行业标准的，所以方案会根据客户需求反复的修改但是数据方面没啥困难，不知道这个答案 HR 会不会很无语。。。

后面问我有什么想问的，我没有准备就直接问了专业不相关对运营这一块有啥要求没，HR 说不打紧，专业不重要我事后发现运营可能和我想得有点不一样，我认为是运营似乎应该是 marketing，所以 emmmm...哈哈

HR 全程比较严肃，但是并没有感觉到有什么压迫感

而且 operation 不参加 selection day

3.1.30 刚刚面完了 skype 来分享一下攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2176673&extra=page=2>

刚刚，就在刚刚，面了 skype interview。

问的问题都是很个人的，所以没有什么准备的方法论而言。

比如就没有自我介绍，因为他已经看了我的简历，很了解很基本的这些信息了。所以就让我挑一个比较 impressive 的经历来说，我就说了一个比较有创新性的经历。然后就这段经历他问了一些我在项目中怎么理解消费者啊等等，这就太有针对性了，得根据自己的经历来说。说完这一趴就问喜欢哪个品牌，然后问你觉得这个品牌还能做些什么，增加什么样的功能或者怎么再推广，我觉得这个问题我回答的不太好，只是从一个学市场的人随便说了一个线下活动的想法。说完这个就说除了理肤泉还喜欢什么牌子，如果让你去别的品牌你愿意吗还是说有一定不想去的，我说没有，都想去。哈哈哈哈哈。

然后就问他问题。他非常耐心的回答了，回答的东西也是我觉得很有能量密度吧，毕竟是欧莱雅的 marketer。

面试我的小姐姐非常帅，也很和善，全程 18 分钟，也不知道为什么这么短，是不是早已放弃我。。。但是他就很温柔，只是聊天，所以我觉得也没必要太紧张，不然显的太假，自己发挥也会很受限制。

所以祝大家好运啦，希望能收到 sd 的通知，攒人品啊攒人品。

我爱你欧莱雅!!!!!!!

3.1.31 11.7 亚太运营管培 Skype 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2176468&extra=page=2>

刚面完，一共才十几分钟，中间 hr 还断了一次网，hr 全程都好严肃，感觉要凉了。

hr 打过来后，没要做自我介绍，直接就开问了。

大概问了这些问题：

1. 专业情况，为什么研究生选择读这个专业，什么时候毕业，现在是否在国内？
2. 为什么选择快消？
3. 将来的打算，职业规划。
4. 介绍简历实习经验里面遇到困难，很难解决的地方。
5. 你如何描述自己。

最后我问了通过视频看重候选人那些特质，然后被反问有了解欧家需要的是什么素质吗，她说了官网上面的美丽产业商业模式四要素的其中三点，创新，快速应对变化和企业家精神。其实就是当初网申的 3 个问题的主题。hr 也说亚太运营招的人比较少，所以不会像别的职位有 selection day。

一个星期内会有 skype 面试结果。

大家加油啊。

3.1.32 Mkt MT Skype interview 面试帖

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2176427&extra=page=2>

HR 小姐姐提前一天就在 Skype 上面联系了 但我当时没有及时看到 中午和下午各收到一条申请 晚上才通过的

说一下基本情况 11.7 下午的 Skype 面 Mkt 的 MT 15.00 准时开始 整个过程差不多 17 分钟左右
btw, HR 小姐姐是宣讲会的主持人哦 人蛮好的~

(中间有几个问题的顺序记不清了…)

1. 首先是英文的自我介绍
2. 对于欧莱雅旗下品牌的了解 用过哪些
3. 除了 Loreal 还投了哪些公司岗位
4. Why Loreal
5. 最有兴趣的一个品牌 理由
6. 策划圣诞推广活动
7. 公众号关注的情况 如果只能保留一个选择哪个
8. 提问环节

说无论结果怎样会在一周左右给通知的 没有讲到 SD 的流程安排会不会就是没什么戏了…我的 Dream Company 啊…

发个经验贴攒攒人品 也希望大家都能有个好结果吧

3.1.33 欧家 Sales & EC Skype 面经-11.07

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2176403&extra=page=2>

面试官似乎是 Sales 的 manager 还是负责人之类的，好像不是 HR，挺亲切的。面试时间一共 31 分钟 全程中文，首先确认了我的毕业时间，问了我英文名怎么读，然后开始了提问：

1. 实习经历，主要做了什么？
2. 有什么收获？
3. 根据收获延申的小问题
4. 为什么选择 Sales？
5. 平时有没有接触 sales 管理方面的人？
6. HR 花了两三分钟介绍了 Sales 部门的几个团队，介绍了 sales 应该怎么做，关注的需求和方面 这里面试官说，sales 需要懂且热爱美妆护肤，需要有商业头脑，需要快速反应跟进节奏等等
7. 为什么选择欧莱雅？ 8.对电商有没有关注，有没有买在电商买过产品？
9. 主要根据什么选择美妆护肤品？
10. 平时是否关注小红书，喜欢安利别人产品吗？ 11.有什么问题问我的吗？

感觉自己表现打分 75，有一部分说的没大有逻辑，但是大部分准备的点都说了，求好运吧！也祝大家好运！面试官说一周后无论通过不通过，都会有 feedback

3.1.34 11.7 sales MT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2176380&extra=page=2>

说在前面

提前上线很重要

提前测试设备、声音、网络、画面非常重要

接到 Skye 视频电话结果网络不好耳机换了

hr 姐姐人很好加了微信面试的

然而微信的信号也不是特别好

orz

问题：

- 1、我之前的公关实习经历的具体阐述（问了很多满详细的操作的）
- 2、在与人沟通 ** 现分歧怎么解决
- 3、是否愿意去一线柜台轮岗
- 4、你最喜欢欧莱雅哪个品牌，说明理由。对这个品牌的 social 平台运营做出评价（这个和楼主本人经历有关）
- 5、你对于欧莱雅还有什么问题吗

没了，期间自己一直因为信号不好所以问了很多次可以再说一次吗，以及说的比较磕磕绊绊

希望之后面试的小伙伴可以得到一些经验。

3.1.35 11.6 热腾腾的 MT SKYPE 面试

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/forum.php?mod=viewthread&tid=2175946&extra=page=2>

本来是六点就要开始的，结果四十几老师就问我是否在线，说让准备好了就直接开始。



所以就硬着头皮上了想着早结束早放松

是男 HR，一开始先让自我介绍，没说中英文的，我就自己默默的说起了中文。。。



说的过程中，不知道是不是自己讲的太没劲还是太啰嗦，老师一直都好像在忙自己的事情 可我还是打着十二分的精神。。。

说完自我介绍后，就开始问问题了

一：为什么选择 L'Oreal

二：为什么选择 Marketing

三：说出一则你最近喜欢的广告

四：举例说明我的团队合作事例，并说明你在其中主要扮演了什么角色

五：问我的 Dream Company, why

六：最喜欢的欧莱雅的美妆品牌



再然后就是提问了，一直觉得老师的兴趣不大，感觉说的时候都没咋在听 提问也是，很简单的回答两句就结束了，，感觉凉凉
还是祝大家好运啦~

3.1.36 Sales Skype 面试求好运

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/forum.php?mod=viewthread&tid=2175821&extra=page=2>

第一篇心得献给应届生，希望这个神奇的网站能给我带来好运

上午预约的时间是 11:30，HR 在前一天告诉我没有搜索到我的账号 ID，让我加一下他，当天 11:15 就联系我了，接通以后 HR 发来消息说听不到我的声音，重新连接一次，超级不好意思！本来以为会是小姐姐，没想到是小哥哥，面试 11:20 正式开始

面试全程中文，LZ 准备了好多英文啊啊啊 一个没问到好不开心啊

1.自我介绍

2.实习经历中印象最深刻的一件事情

3.在欧莱雅的实习是在哪个部门，都做了些什么（因为 LZ 之前是全程参加了一个新产品上新活动，问的问题都是关于这个活动的）

4.欧莱雅实习经历你学到了些什么

5.职业规划（说我明明适合市场部，为啥来 sales）

6.有没有什么问题要问他

全程下来大概 15 分钟，感觉都是我在说，看到网上有小伙伴都面了 20 分钟，感觉自己要凉凉了 T-T

最后要感谢一下我的室友，在我面试的时候专程出去给我了私人空间

最最后希望幸运女生能光临我~让我进下一环节吧！然后再给大家分享经验~~

最最最后祝大家都能找到合适的工作！

3.1.37 欧莱雅 Mkt HR 面面经

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/forum.php?mod=viewthread&tid=2175644&extra=page=2>

感觉还问了蛮多的，但结束一看才过了 17 分钟。

1.自我介绍（英文）

2. why marketing

- 3.关注的公众号都是什么类型的
- 4.如果保留一个 APP (除了微信) 会保留什么
- 5.策划一个圣诞节的营销活动
- 6.还投了什么公司的岗位

HR 十分友好, 提前会加 Skype, 如果没加上会打电话来沟通不用担心。HR 小姐姐态度非常和蔼, 不是疯狂 challenging 型的。

走到这一轮觉得欧莱雅的校招体验是各个公司里面做的最好的了。没有过也会通知且及时, 让人觉得被重视。希望对大家有所帮助, 也求 AC 面啊!!!!

3.2 欧莱雅其他综合面试经验

3.2.1 L'oreal commercial 电面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 11 月 19 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2181268&extra=page=1>

欧莱雅 电面回顾

昨天收到电面电话, 因为之前都在忙, 所以约到了最后一天 16 号。但很不幸恰好和开题答辩在一天, 开题完后, 就找了个咖啡厅坐下来了。

投的是销售和电子商务: commercial

HR 小姐姐估计比较累, 就没有英语自我介绍, 一上来就是中文。

1. 问了过去的实习经历, 最长也是最重要的一个: 主要做什么。
2. 之前实习的是互联网, 为什么选择 Cosmetic, 和 commercial。

由于谈到销售是需要与人打交道, 在不同利益间平衡。小姐姐就问我, 做过的在不同利益间平衡, 找到契合点的事有什么。(给自己挖了个坑啊, 不过感觉答得还可以)

3. 用关键词形容自己
4. 关于管培生, 有什么想问的。

整个面试, 持续了 17 分钟左右。

小姐姐也很友善, 总体感觉自己状态还行, 比较放松, 跟对方没有距离感。

不足在于, 回答的调理逻辑性比较欠缺, 尤其是之前的实习在不同的领域, 对项目和实习内容的描述, 需要清晰, 尽肯能让对方听懂。有些问题的回答也没有紧紧围绕问题, 以后要注意。

面试之前忘记自己投的部门了, 这个是可以再邮件上查到的。保佑我能进

3.2.2 2019 电商财务方向 终面面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 11 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2183854&extra=page=1>

听说在这里分享会有好运

一面群面顺利通过后通知二面 还是之前的面试地点

二面之前有在路途中接到 HR 的确认电话 非常贴心了
到达面试地点 面试官有 3 个 一个财务部门的总监 一个 HR 一个未知职位
面试氛围较轻松友好 听说岗位是和业务方向有合作的 具体有问一下情景类的问题
比如：如果业务伙伴不合作该怎么处理
你对电商美妆是怎么看待的 未来的发展趋势 为什么选择百库
怎么看待管理会计在电商美妆行业起到的作用
大概就是这些 有对简历进行挖掘 需要对美妆护肤有一定了解吧

总体难度不算特别高
希望好运~~~

3.2.3 百库市场管培生群面+单面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 23 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2182950&extra=page=1>

来发个帖攒人品吧。

17 号面的群面，今天 23 面的单面，没有问什么时候出结果，但我觉得一周之内能出吧。

群面就是 case 分析，内容就不做论述了，只要大家提供好的 idea，一起和谐的完成这个 case 就没什么问题。

今天单面，三个 HR，主要的问题还是关于你的简历，深挖了一下，首先要你详细的自我介绍，还会问问你最喜欢的美妆品牌和护肤品牌，为什么选择欧莱雅。
其实这轮我感觉不是特别好吧，有点压力面，会问些很 challenge 的问题，比如你觉得 emarketing 和线下有什么区别？hr 会 diss 你的 point。

接下来就默默的等消息吧，按照常理，3 天内会出消息，之后我会来跟进下。

3.2.4 2019 管理会计方向初面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 19 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2181308&extra=page=1>

很忧伤的来分享下面经 LZ 为了欧家特地提前一天去广州 住的酒店抢修断网
真的很惨
欧家时间没有控制好 前面的小伙伴自我介绍太久 到了我自我介绍都没说完就被砍了
感觉这部分流程应该精进一下。。。。

简单说一下流程
自我介绍+提卡 全中文 难度到没什么 但是感觉不太好
估计是凉了
但是还是希望能有好运。。。。拜一拜

3.2.5 欧莱雅生产运营 SD 经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2205668&extra=page=1>

听说分享攒 RP，就来此记录一下今年欧莱雅的生产运营暑期实习生。

欧莱雅生产运营这个岗位报名人数相对于总部来说会少很多。

我们这次进 SD 的人总共 40 人，从中选出 14 人进入终面，最终岗位听说有 3 个。

SD 的一面没有经典的 case 题，对，甚至没有自我介绍，而是游戏+不同角色扮演，具体内容不是特别方便透露。两个组同时进行，每组 10 人，所以一场下来一共面 20 个人，5 个面试官。

个人觉得这个过程，面试官并不能很好的考察每个人在其中的表现（面试人数太多，且每个人都限定在自己的角色之中，没有一个相对公平的均等的发言和表现机会。可能面试官最后谁是谁都分不清楚）。

最后群面结果出来之后，对面组有全程没发言的人（留学经历）进了终面，我们组也有表现相对好的人没进。（所以我认为还是会很大部分按照简历进行筛选到二面）。

进到终面就是部门总监的简历深挖+八大问的问题了。

3.2.6 关键词：R&I, skype, 正能量分享，“压死骆驼的稻草”

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2205375&extra=page=1>

背景

hi!

我是 bobo

第一次参与欧家网申，经过了 question, 30s English vedio, skype 后，虽然止步于此略有遗憾，但总结经验的过程是我想分享的

第一次知道这个论坛是个神奇的存在。看到了怀抱着同样求职目标，在不安，焦虑中努力的大家，互相帮助，互相分享经验，真的很感动。

赠人玫瑰，手留余香。即使不是有很多 tips 的成功经验分享，但希望一点小小的感悟能够帮助到大家

-目的

我写这篇帖子想要告诉大家的就是

1) 不要抱有任何侥幸心理，明确短板就努力填补

2) 全力以赴、充分准备是脱颖而出的必要条件

-内容

1) skype 面试内容整理

业务部门: Research and Innovation

面试问题: -为什么选择欧莱雅, 为什么选择 summer intern

-你在做什么样的研究, 有什么创新的地方

-你认为什么是 leadership, 并分享你的经验

-会被问有什么问题想问 HR

语言要求: 英文面试

面试时长: 17 分 27 秒

2) 面试体验及过程:

欧家的面试体验一直都是以好口碑流传的。欧家始终给每一个应聘者极大的尊重, 哪怕被拒。因此面试的体验感非常棒, HR 小姐姐很亲切。

本人坐标首尔, 化妆品工程学硕士在读, 研究生期间一直在韩国临床皮肤科学研究院做相关研究, 本科攻读的化妆品科学与技术专业。面对 HR 小姐姐的提问, 其实是我平时最熟悉, 最擅长的领域和问题, 然而我却与机会失之交臂, 原因有三:

1.英语口语是最大的屏障。由于本人在韩国留学的缘故, 虽然看论文都是专业英语, 但交流和表达的时候韩语和韩式英语已经贯穿了我生活学习的点滴。韩式英语意味着没有纯英语那么多发音, 并且日常都是一个句子里韩语和专业英语混用的形式。当 HR 小姐姐在 skype 开始 15s 跟我确认名字以后, 就说希望全英文作答, 天知道我有多慌。在我想英语的时候还会并列冒出来韩语那是大写的尴尬不能形容的, 并且已经熟悉的韩式发音也让我在回答最擅长的问题的时候丢失了自信。尽管我力挽狂澜拼命展示自己的条理和逻辑, 但也因为慌乱了阵脚在结束 skype 面试的时候就知道了要凉凉了。看到很多同学都在问面试有什么语言要求, 我想说千万不要对英语能力抱有任何侥幸心理。这是进入 global 公司工作时一切一切的基础。良好的语言能力能让你自信满满如虎添翼, 否则就像无形的屏障阻挡你前进的脚步。因此, 以我的例子作为反面教材告诉你, 如果你对自己的外语能力有一丁点儿怀疑, 给我马上学, 马上去学填补你这块没有自信的短板!

2.精神状态影响应变能力。因为教授的要求, 我必须把写好的英文学位论文通篇换成韩文。我不得不连续熬通宵赶毕业的末班车。在我连续刷夜三天写论文以后赢来了我的 skype 面试。好几天没有睡眠的身心疲惫加速了紧张感, 在自身能量已经供给不足的时候, 不要说随机应变, 你除了慌张只剩下反应迟钝(我平时真的不这样)。在精力用到极限的时候, 即使是最擅长的也变成了那根“压死骆驼的稻草”吧。在这里真的想向那些一边实验一边准备毕业一边备战面试的亲故们致敬。所以, 想说的是用最好的精神状态去迎接面试, 对积极的心理暗示有正向作用, 是一种潜移默化的影响。视频面试不比现场面试, 你相当一部分的个人气场, 表达力, 影响力, 感染力都会被电子屏幕阻挡在外, 只有一个好的状态, 才能尽可能传递你的活力和魅力, 不是吗~

3.准备不充分是失败的必然。在 150 字开放性问题, 30s video 的准备阶段, 我在整理逻辑、理清关键词、写台本、注意事项等方面花费了相当的时间和脑力, 因此现实也给了我相应的回报。然而在 skype 面试的重要阶段, 我为了准备毕业牺牲了 skype 面试的准备时间, 相应的, 也就丧失了全面应对面试的能力和自信。在致命的语言障碍和疲惫的精神状态下, 不仅没有展现出我的专业背景, 更没有很好的发挥自身优势, 就这样和机会挥手告别了。欧家的 HR 都是火眼金睛, 在人才济济的欧家, 当然只有全副武装充分准备的人, 才具有优胜者的资格。

综上所述

我写这篇帖子想要告诉大家的就是

- 1) 不要抱有任何侥幸心理，明确短板就努力填补
- 2) 全力以赴、充分准备是脱颖而出的必要条件

希望看到这个帖子的你能从我的经验教训中有所收获；希望即使你和我一样需要面对失败也不要气馁，要学会总结和成长；

更希望打开帖子的你是那个收到 offer 满心欢喜的存在~

最后，勇敢分享失败经验的我，在总结和沉淀以后会更加努力，准备继续挑战今年的秋招！！有队友一起吗？

欢迎奋战秋招的宝宝抱团，vx 731502081，注意，非诚勿扰~

以上~

一个可爱的小姐姐 bobo

3.2.7 欧莱雅 loreal 暑期实习生 MKT Skype 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2205358&extra=page=1>

听说发帖有好运，而且之前也一直受到很多帖子的帮助，好多干货，希望这样好的平台经过大家的努力都可以帮助大家呀~

我是预约的中午的面试，结果等了将近三四个小时也没有消息，后来还是发邮件给 HR，然后 HR 表示 Skype 有问题登不上，就直接电话面试了；HR 感觉也挺好的，说话很温柔很舒服。和大家的感觉都差不多

- 1.根据我的简历实习经验问了一些和 MKT 相关的东西，eg:某经历怎么和 mkt 结合的。。
- 2.实习涉猎比较广，怎么规划的实习，为什么想做 mkt
- 3.想做产品营销还是数据营销还是什么其他的，为什么
- 4.喜欢什么品牌想选什么品牌

整个过程十分钟左右就结束了，问题没有很刁钻，看看论坛基本就能都概括了，然后主要看自己怎么回答。了解越多还是越好吧，我了解的属于不多的那种。最后希望小伙伴们都能拿到自己想要的 offer!

3.2.8 新鲜的 sales&economy 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2205297&extra=page=1>

攒人品，刚刚面完，我的 hr 是小哥哥哈哈，声音好好听面了 17 分钟，全程中文，很愉快，对方真的温柔又可爱问题大概是：

自我介绍

简历（会深挖追问）

why 欧莱雅

有什么比较有意向的品牌

介绍自己使用的产品（因为在上一问提到了美宝莲）

印象深刻的营销活动

why sales

提问

回答一定要有条理有逻辑，很重要~

3.2.9 HR 面试经验（MKT）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2205213&extra=page=1>

楼主在国外，所以选择了国内的五点半到六点面试。

整个面试没有想象中的那么正式（以为氛围凝重哈哈）

整个过程 20 分钟，也有可能是我太能说了..

MKT 岗面试：

自我介绍

印象深的 campaign

对欧莱雅的了解，觉得欧莱雅是个怎么样的

是否有欧莱雅旗下品牌的使用经验，感受如何

给一个欧莱雅家某品牌的 campaign 的产品取一个 slogan

有没有意愿进入的部门

对简历中的一个经历提了一个问题。

能记住的大概是这些。

3.2.10 PM HR 面面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2205192&extra=page=1>

连接上 skype 之后 HR 那边一直听不到我的声音，最后电话面试的感觉还是会有影响，建议大家面试前先 check 好语音是否正常运行。

下面进入正题，整个面试流程大约 25 分钟，问了蛮多问题的。

1. 自我介绍

2. 实 ** 遇到最有 challenge 的 project

3. 基于我讲解的 project 细问了几个问题

4. 问我是否有接触过 PR 部门的工作

5. 希望在 l'oreal 哪一个品牌实习

6. 反问

最后 HR 小姐姐告诉我 1~2 周出结果，如果进入终面的话上海地区的小伙伴希望可以到办公室现场面试，还可以体验办公环境氛围等等。

整个过程非常愉快，小姐姐很 nice，一直在给予我肯定。

最后希望大家都能面试顺利，收到心仪的 offer 呀~

也给自己攒攒 rp 咯~

3.2.11 HR 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2205182&extra=page=1>

热腾腾的 MKT 面经，第一次发帖献给欧家~刚刚跟 HR 面完 Skype 面，全程中文，常规问题，不紧张即可。

1. 自我介绍

2. 针对自我介绍里面的某段实习经历有一些 follow-up 问题，按实际情况回答啦

3. 欧家最吸引我的 3 个原因？

4. 谈谈对欧莱雅旗下品牌的认识？

这个问题我觉得太泛了，所以就问了下我能不能重点谈一下我比较喜欢的几个品牌，HR 小姐姐说当然可以啊 hhh 感觉在面试的时候不能问什么答什么，要沟通，把问题转化到你做过准备或者更容易回答的方向。

5. 印象比较深刻的近期品牌 MKT Campaign？

6. 如果能进入欧家实习，最想去哪个品牌？

7. 暑期实习 7-8 月是不是可以全勤？

8. 反问~

大概就是这些问题啦，哇，列下来感觉蛮多的，但是总共也就面的没到 20min 吧，中间网不太好还断了。面之前有做功课，所以大部分问题都回答的还可以，语速可能稍微有点快了，不过没有紧张。

小伙伴们加油，希望攒人品顺利通过到下一轮呀~

3.2.12 summer skype 面 分享攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2205000&extra=page=1>

投的是 mkt，全程中文，10 分钟出头的样子（感觉自己凉得很彻底。。）

1. 自我介绍

2. 之前实习经历方向不是 mkt，为什么要申 mkt

3. 喜欢的品牌

4. 刚才提到的品牌中有没有印象深刻的营销活动，与其他品牌的营销活动有什么不同之处

5. 兴趣爱好

6. 还有没有其他想要分享的

7.反问

反问问了一下下一轮面试形式，小姐姐说是单面~

3.2.13 Sales&Ecommerce hr Skype 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2204443&extra=page=1>

今天下午面的~

没用过 skype 中午登上去发现 hr 提前一天加了我，赶紧通过了好友。

提前了五分钟开始的，没有自我介绍，十几分钟就聊完了非常简短了 hhh

问了四个问题

- 1.为什么选择这个岗位
- 2.之前有没有 sales 相关经历（讲了一段校园大使 campaign）
- 3.在这段经历中自己压力最大的点
- 4.对欧莱雅有什么了解 general 就可以

提问环节

我问了之前的环节 30s 英文视频到底想考察什么，小姐姐说是看 candidate 怎么在框架规定且不出格的情况下迅速吸引眼球；比如在固定 JD 的岗位上怎么迅速发挥出自己的优势（emm 这个说实话感觉做的不怎么样..）

最后小姐姐说两星期内出结果

面完发现论坛竟然有那么多实时面经呀跟风写一个！希望能进下一轮，狂吸欧气!!!!

3.2.14 Sales & Ecommerce 的 Skype 经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2204203&extra=page=1>

面试过程确实比较曲折 但首先要提一点是全中文面试!! HR 小姐姐人非常好!!

约的 9 点半，但过了时间还是没于收到电话面试，焦急的不能行。等到九点四十左右 HR 打来电话说找不到账号，还问说没有提前添加 HR 账号吗（这个真的是没有提前添加啊。。还疑问其他小伙伴有提前加 HR 账号吗，如果没有的话最好提前添加，最后发的邮件里有面试的 HR 邮箱），最后楼主手动添加了 HR。

可能是时间上有点儿耽误了，所以 HR 小姐姐直接开始对简历上进行了提问，没有进行自我介绍。提问楼主的问题主要是

1. 实习经历
- 2.对申请的岗位的一些看法
- 3.对欧莱雅大众化妆品的认识
- 4.提问环节。

整个过程大约 15 分钟左右，十分轻松~~~

回答的时候还是太紧张!!! 赶紧没太发挥好(明明很简单的....唉)真的特别想进欧家!!!! 求吸欧气啊!!! 过了继续来分享!!!

3.2.15 暑期实习 IT 岗位 Skype 面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 5 月 14 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2203946&extra=page=1>

全中文面试, 首先自我介绍, 然后会根据自我介绍开始问问题, 问了你说的例子中有哪些能够体现数据分析的能力的, 然后又根据回答的例子进一步抠细节问, 之后还问了一下有没有读研的打算, 暑期是否能够全职, 最后提问题, 整个过程时间挺短的。总的来说还是要准备好自我介绍, 感觉都是跟着自我介绍的部分去展开问问题, 真的要简历上的经历烂熟于心, 注意细节。

最后求个好运!!

研发部: 中英文混着, HR 小姐姐很 nice, 会告诉你接下来用英语回答, 不过难度不大。中文问题基本就是自己的项目(对, 没有自我介绍), 为什么想来欧莱雅, 欧莱雅哪些品牌, 对欧莱雅的研发有什么了解。英文问题: 自己的职业规划; 研究领域和欧莱雅有什么相关的。

3.2.16 Sales 面试经验(群面+单面+两次终面)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 6 月 5 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2153941&extra=page=1>

算是给自己一个总结吧。

lz 在北京, 金融专业本科生。

群面不难, 研究生相对多一些。因为相比 mkt 来面 sales 的人相对会少很多, 所以刷人也不是特别厉害。群面形式已经老生常谈了, 无非一个 case, 建立一个解决问题的框架, 然后展开讨论就可以。看材料和独立思考的时间都记在讨论时间里了, 所以一开始可能会因为没人说话而陷入僵局, 想立志做 leader 的小伙伴可以在这个时候先跳出来建立框架。如果不适合做 leader 也不要急着跳出来, 任何一个角色都不是一定就可以通过面试的, hr 不傻, 跳出来当 leader 又控不住场不刷你刷谁。我的性格其实不太适合 leader, 就集中思考充实内容就好了。这种面试就是考察逻辑能力的积累, 不需要多做这方面的准备, 押题你是压不准的, 也没有必要。lz 总之比起单面, 更喜欢群面, 可能是因为单面挂掉的实在是太多了, 经常被怼。

单面, 这个时候大概已经掉了一小半人, hr 单面也没有那么刷人的。主要聊简历, 也会简单的给你一个小 case 让你即兴讲一讲。这个小 case 真的是你有思路和逻辑就可以, 它可以很简单很 general, 只要你的理解大体符合即可。简历的话因为 lz 原来实习的都是金融机构, 所以一些术语会有 hr 听不太明白的, 要用尽量简单的话解释出来, 然后这里的重点在于讲清楚你做过什么, 最好是能把和快消通用的职场能力高亮出来。

终面 1, 等了很久的终面, PPD 的 trading。当天上午还要面试一家 FA 的群面, 所以因为时间冲突提前从群面出来了, 赶紧找地方面欧莱雅。面完欧莱雅随便吃了个三明治, 下午又回那家下一轮面试。所以对终面的准备而言不是特别充足, 思路转换有点来不及。反正生活总是会遇到突如其来的 bug, 要你积极的采取应急措施。不过好在 manager 很和善, 我因为简历上和快消有关系的不是很多, 所以试图控场面试主要讲自己和欧莱雅有那么点点关系的经历, 以及自己对 PPD 的了解和想法。这里说一句, PPD 是唯一 2B 的部门, 业务会不同一些, 主要对

接的是沙龙之类的机构。对方对我态度还是积极的，说她面了这么多人我是第一个跟她主动说 PPD 是做什么的，面试的最后，她问了我哪里人、暑期什么时候可以去、可以工作到哪天、是否愿意留在上海工作、通知我这个职位需要做什么、以及过一周就会给邮件通知。然而并没有邮件，过了两个星期，电话通知我被调部门了。

终面 2，前一天通知面试，现在刚刚面完，心情复杂。这个是 ACD 的 ecommerce，面试里我多次试图控场，想对方少问我简历上的东西（毕竟经历不多，相关经历几乎没有），但是都失败了。manager 很专注简历上的东西，细抠实习经历，并会追问细节。我想的既然不是金融机构，那我讲实习尽可能简单好理解一点吧，所以先说公司背景和业务，结果被打断，manager 说讲自己做过什么事就好，不要说没用的，我感觉她可能觉得我说的大白话太弱智，她几乎在一直憋笑（可能是我太拖节奏了，也可能是人家知道这家公司是干嘛的吧觉得我太废话，但我真的只是想让对方完全理解我是做什么的而已）。经历抠得很细，有的提问很宏观，有的也很细节。问过经历之后会来宝洁八大问中的一问，她问我的是“你遇到的最有挑战性的事是什么，从中学到了什么”。最后让我问一个问题，我问题大概说的时间有点久吧，manager 提醒我时间不太够了让我快点说，并否定了我的一些观点和看法。最后她简单介绍了她们部门是做什么的，这个实习岗位需要什么样的技能，说之后会电话通知面试过或者不过的。总体感觉是凉了，她可能对我没有太大的兴趣，而且好多次我觉得她都在憋笑，不知道是不是觉得我说的话太肤浅，觉得我低估了她的智商。

心情很复杂，不过也没时间想别的，保底项是保研了。经验各位看看，有用的地方借鉴借鉴，胡说的地方见谅就好。

最后要说两句，欧家确实对学历没有那么高的要求，但这绝对不意味着它就随随便便就能进去了，而是反而会因为学历门槛低导致很多很多很多人都要来试试机会，竞争非常激烈。另外虽然不看重学历，能力至少是绝对至上的，还需要一定的玄学的运气。能力从哪儿来的？学校的长期影响（课程、实践什么的，不想撕但我想说客观事实，学校资源和氛围决定了很多东西）和你的实习经历、硬核技能（如果没有相关的那面试都没得聊了对不对）。

3.2.17 GZ SALES 一面到二面经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2150795&extra=page=2>

先说结果，5.11 晚上同组 2 人收到终面通知，我和另外一个厦大的研究生小哥哥还没收到，HR 说过不过都有通知，我还没收到相关邮件，那我就在这写下经历，希望是邮件晚发！当然大家有啥通知的告诉我一声否则我真的会等下去呜呜呜

首先个人很喜欢欧家，我是没有去网申，5 月初参加了广州华工的宣讲会 当场投简历进的面试，因为宣讲会福利就是当晚投，10 点前发短信，过了的话可以参加第二天的广州场面试，晚上 11 点收到短信 第二天就去了华工面试了。



因为楼主在广外 和华工很近，搭个公交就到了，9 点半开始面试，里面走廊站了黑压压的一群人，真的藏龙卧虎每一个人都好厉害的样子！我面试的是 sales 组，组内一共有 10 个人，当天面试 sales 组的应该是有 30 个人以上，就 3 组最少。

单面环节：题卡+case



我们组是先发题卡自我介绍，隔壁人自我介绍的时候你才能掀开题卡。都是一些图画，有人抽到出水的游泳运动员，有孔雀、玫瑰花、足球运动员、海豚、我是抽到一个黑白图片，一个满脸皱纹的老爷爷和 ** 妈，反正是已付亲情满满的图，小伙伴们不用担心这一部分，一开始你以为自己头脑一片空白，但是正常人都可以在自

我介绍的时候兜到这个卡片上的。

case 不同部门不同的，sales 组的就是为 1111 欧莱雅搞搞线上线下营销活动（数据虚拟了，具体数据我忘记了）案例如下：

线上客户 300 万人，新客户 100 万，其中年轻女性居多，新客比较多。线下客户 200 万人，新客户**人，其中中年女性比较多，线下客户忠诚度高体验更佳，请用 100 万预算为 1111 欧莱雅制定一个线上线下的营销活动。讨论时间 15 分钟。一开始我们没面试小组内讨论就说好了一个要有 brainstorm 环节，就是大家有啥说啥不按照框架来，主要是发表自己的 idea，随后列纲，大家再把精华塞在框架内，随后找人总结 pre，其实这种流程的确完美但是不适用于时间短人数多的面试比如今次面试。我们小组头脑风暴环节一共占了 12 13 分钟，也就是讨论快结束了我们都在头脑风暴，脉络不清晰，而且大家都很 aggressive，抢话打断等情况不少，大家也很强，提出的观点不说新颖，起码是别人都没有提过的 idea，我感觉我有点偏弱，因为我总是举手发言，可是这个面试就是要抢话你才能有话可说，我整个面试的第一句话开始于结束时候的前 3 分钟，我的新观点和前一个人说的有点类似。我说道线上线下不能分开营销要有互相引流，比如线下体验，导购不在你可以通过二维码扫一扫直接线上购买，还有一种就是线上抽奖线下拿小样。我指出另外一个男生所说的素人免费改造服务改成买满多少赠送免费美妆服务，因为前者是一个赔本的服务，线上主打价格战线下要提高销量。由于时间关系，我心中的线上产品主推年轻** 虜 分魁剖炆湏哒劲鄞腿 dea 都没讲。我是全场最后一个头脑风暴发言的人，随后组长打断我就开始了风暴式总结，时间不够了不能列纲塞精华了，也就是我们直接从头脑风暴跳过列岗直接到了总结阶段，组长总结就时间到了，要选一个人 pre，有个华农的妹子举手 pre 了，她其实很厉害，能够将这么混乱的观点连线组织出来。讲的还有条理确实佩服，她 pre 的时候我已经走神了，我在想我今次凉了，以后面试我都不举手，直接发言好了。



随后面试结束，我们走出门围着 HR 一圈，HR 立刻公布了结果，我和另外三人都进了，很诧异把。组长进了，pre 小姐姐没进、timer 进了，对了 timer 逻辑性很强、还有厦大小哥哥进了，他是电商理论说的比较多，以至于我一直认为自己是一个比较迷一样的存在。我是全场倒数第二少讲话的人，不是倒数第一的原因是倒数第一少讲话的人没讲话。

先说群面总结吧：我们组应该每一个人都会想，为啥自己会淘汰了。明明表现这么好！每一个人认为自己群面面的好的标准是什么呢？自己想说的都说了，也和伙伴配合得好，自己的观点也算新颖，别人没提过，自己话也比较多。但是当每一个人都这样表现呢，也就是在场每一个人都很优秀都讲话很多，观点也有，简而言之，每一个人都很 aggressive 呢那 HR 选谁？没错就是看简历，组长话也不算多，比起另外几个落选的人我不认为我和组长有啥优胜之处。我到现在也搞不懂！

题外话：每组进的人不同，有组是 2/10，有 3/10，我们是 4/10，大概是强的人很多！我们组！我们的组员其实要是分到别的组面试，胜算可能会更大！



我说为啥会到了群面还是看简历呢，因为人家群面的时候就是看着简历对照人的，过的直接打五角星，不过打叉叉，我简历是玛氏箭牌实习+银行实习+立信实习+一个 TB 店铺经历 对我成绩不好 绩点 3.3 英语也不高，不过简历上我不会突出我的绩点和英文的！避重就轻吧！我自己是 2.9 万淘宝店店主，然后月销售额是超 30W 的，这些都写在简历上了感觉 TB 经历是比较加分的，所以我认为我是简历过的群面，到了单面，简单的自我介绍之后，HR 就问了一个问题，说说你 TB 经历吧，我个人认为说得很好，因为我觉得我自己的理论不是纸上谈兵而是可以创收的，我说的时候讲了蓝海市场红海市场的分析和产品如何互相引流、流量如何从日 8 人变到日 30000 人，反正讲了一堆，他问我想去哪里工作还有还问了我如果是理肤泉 sales，一个营销活动中选择啥渠道进行营销，

线上还是线下专柜屈臣氏啥的，我选择线上，还说了要理肤泉和微博联合营销，因为药妆市场在中国是蓝海市场，提到了消费教育，以及要模仿 YSL 斩男色微博营销，也就是理肤泉+微博 KOL 红人啦，我真觉得讲挺好的，因为说的就是我最熟悉的淘宝经历，也和 sales 贴切。以致于到现在 12 号了我没收到三面通知我都想不明白！同组的 2 个已经昨晚收到了邮件，据说不过也会有通知 那我就等待晚发的过的通知吧！但愿如此，不知道这份经历能不能帮助到大家，最后跪求 offer!

3.2.18 欧莱雅 18 暑期 MKT 群面-单面面经 (杭州场 18.5.8)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2150464&extra=page=2>

第一次发帖，之前看到过广州场的面经，然后准备了杭州场的面试，觉得要回馈各位大佬们的帮助，写个 review 希望能对之后场次的朋友们有帮助。（个人比较啰嗦，大概需要 5 分钟左右阅读）

面经分为三个部分，前期准备、群面经验、单面经验。

一、前期准备

- 简历准备，请大家仔细检查自己的简历。首先是内容，一定要挑选最相关的写在前面，并且注意不要夸大其词，单面的时候 HR 会细抠经历的细节，所以建议大家实事求是，但是可以在语言上适度包装。其次是拼写，楼主因为把 **brandstorm competition** 写成了 **brainstorm competition**，单面的时候直接凉凉的感觉，所以大家一定要检查好，特别是与欧莱雅直接相关的部分一定要仔细检查拼写！楼主就是太作了，为了表现自己对欧莱雅的热爱，明明没有获过奖还傻乎乎写上去，但面试后就被 Q 了，尴尬。
- 经历准备，单面的时候无论如何都会被抠简历的经历，所以大家请按照 STAR 原则，仔细抠一抠自己之前的实习社团经历，并且尽量体现与自己应聘部门相关的部分，比如楼主面 MKT 就会把自己的经历与 MKT 结合。公司准备，大家提前了解一下欧莱雅旗下的 23 个品牌，不一定要精通，但是至少知道个大致分类以及品牌的定位，不要到时候抽到 case 的时候连品牌名称都没有听过，那可能就会说不上话，真的凉凉。

二、群面经验

- 因为楼主在学校里群面过一次，并且受到了一些指点，所以这一次群面就比较有经验。群面主要分为两个部分，自我介绍，无领导小组讨论。
- 自我介绍：首先每个人会分发到一张卡片，且有一分钟的时间进行准备，自我介绍也只是一分钟，需要大家将自我介绍与图片内容相结合，当然并不是看图说话。需要注意的是，一、不要忘了你的自我介绍！！很多同学一上来就开始说图片，全程没有告知名字什么的，个人觉得不是很明智，建议大家先做简单的自我介绍再结合图片。二、多介绍自己，将图片内容和自己的工作特质、工作经历相结合。HR 设置这个环节，是想要考察大家的应变能力没错，但它还是个自我介绍的环节，所以一定一定要想办法把自己的亮点说出来！！楼主组内就有一个妹子，结合图片说出自己不盲目从众的特质，楼主觉得特别赞，最后妹子也进了单面。三、注意计时，可以带手机入场所以千万千万不要忘记使用工具！可以在说的時候给自己计时，楼主就是疏忽了，忘记计时，之后想说的重点都没时间说，尴尬。
- 无领导小组讨论：首先，注意计时，总共 20 分钟讨论，5 分钟 pre，大家一定要计时，时刻保证组内讨论的进度是合理的。其次，注意列大纲，不管是 case 分析还是品牌策划，要有思路，思路清晰比内容有创

意性更重要，因为只有 20 分钟，所以创意性很难有突破，但是思路清晰很简单，并且会让你很突出。最后，要注意完整性，题目上的 **bullypoints** 一定要答全，不能过于片面。如果你是 pre 的同学，我觉得很大的优势就是帮助理清大家的思路，并顺畅地解释清楚，基本上就比较稳。

三、单面经验

- 单面分为两个部分，一是简历考察，二是 case 分析。但是楼主比较特殊，没有 case 部分，可能是因为时间不够，也可能是因为楼主表现一般凉凉。
- 简历考察：STAR STAR STAR!!! 提前准备分析真的是有好处的，不会紧张也会思路更加清晰！但是注意注意，在面试过程中，一定要留意 HR 的一些反应，猜测一下他想要听到什么，楼主简历中有写相关活动举办的经验，明显感觉得到 HR 想要听到线下策划经验，但是楼主举办的都是线上活动，虽然觉得 HR 会失望，还是如实说了。另外，如果有写 brandstorm 参赛经验的朋友们，HR 很有可能会 Q 你们的 idea，准备一下！
- case 分析：楼主没有这部分的问题，但是了解下来，一般会问你喜欢旗下的哪个品牌，然后根据这个品牌现场会给你一个 case，让你做策划或者是举办活动之类的。楼主当时答的是大众欧莱雅，现在后悔，应该直接叫巴黎欧莱雅，脑子反应不过来。然后简单说一下原因（这里可以穿插大家对于品牌的见解，体现你的热情与信念）。之后 HR 小哥哥没按套路出牌，问了楼主最近印象最深刻的市场营销的例子，可以是欧莱雅以外的。楼主脑子一片空白，当时就蒙了，想来想去还是只要欧莱雅，就硬着头皮说了最近科颜氏男士护肤系列的品牌代言人。现在想来应该说一说杜蕾斯之前春日踏青的营销来着，哭

总结，面完单面楼主就觉得凉凉了，所以大家不仅要准备群面，也要准备好单面，不要像楼主一样侥幸心理，觉得过不了群面就掉以轻心。

希望看到这个帖子的朋友们面试好运，能够顺利进入到 MANAGER 面试环节！

最后奶一奶我喜欢的妹子，通过单面，收到 YSL 的终面通知!!!

3.2.19 欧莱雅 18 暑期 MKT 群面-单面面经 (广州场 18.5.4)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2150249&extra=page=2>

题目：YSL 三合一面霜的推广。

10 人一组，会有编号，工作人员随机发。群面前大家就会在一起，可以互相熟悉下。我第六组，当时我们后面一组讨论的热火朝天，各种事先部署，我们这组就全部坐在椅子上，养老闲聊，有个哥们东北那边的大学，然后深圳实习，来广州面试，很佩服~ 还有个妹子之前的面其他公司也是一组的 有缘~ 【这段情景还原，废话】

群面：结合图片自我介绍 + 无领导讨论

进入群面先是结合图片自我介绍。每人 1min 准备，1min 介绍，上个开始，下个翻卡准备，上个结束，下个就开始，循环。面试官掐表会打断，我们的要求是全英介绍，有的好像没这要求。之后面试官介绍规则：10 人再分为两组，就同一个问题讨论，10mins 讨论，3mins 汇报。1 号随机抽了题目，如上，并把题目发在我们事先建的微信群，然后就开始了。事后回顾，时间很紧... 确实比较慌乱，因为我们当时还把产品分为男性和女性两条线，导致最后 10mins 结束，我们没确定谁阐述。所以如果节奏这么快，最好考虑的全面但不要发散比较好，时间不允

许。只见第一组先陈述时，我右边的妹子就很冷静的捋了一遍我们的讨论，最后是她阐述的。插一句，当时我左边的妹子一直使眼色给我（因为不允许再讨论了），到底谁阐述？可见我们的讨论是未完成状态的。最后面试官又给了三个 10s 发言机会。

结果是第一组一个妹子进了，我们组我和总结的那个妹子进了。

提供一些讨论思路：当时大家主要还是就目标客户、产品定位、宣传方式讨论的。我抓了下题干的 2、4 条，产品知名度和顾客对三合一的认知度这两个点就宣传内容上发表了一些看法。

单面：

主要概括为**简历深究+职业规划发展**的提问。

上来主动给了简历，问是否需要自我介绍，然后面试官就着自我介绍的内容开始了提问。

简历部分就不聊了，大家准备好自己的回答就好。

职业发展，整体感觉就是你要对这个行业，这个岗位有一定的了解，可以不成熟，但是需要对自己的未来有想法，并且表达出来。

举例：会问“互联网、快消、汽车 MKT 你会选择哪个？”、“为什么不去互联网？”之类也会问“P&G、Unilever、LOreal 同时给你 offer，你怎么选择”这种.. LOL

分享下面试官当时对我的评价：和很多男生一样(蛤?)，回答问题喜欢用很多状语定语，要先给 **result** 再给 **reason**，并且表达要 sharp。

现在情况是：说是 5 月上旬统一给结果（好像 5.10），也是在等终面通知中，希望其他地区的朋友们可以借鉴下，好好发挥。

第一篇面经，产出回馈下~ hhh~

最后吐槽下：广州场面试地点在华工大学城就业指导中心，连着操场，远看以为是操场看台。我 9:30 到，掐点到的（这不好），一上 3 楼就看到妆容精致的美女们全部都！站在走廊——没有候场室... 很闷很热啊... 还好我糙汉子 lol

3.2.20 欧莱雅宜昌工厂 MT 面经（二面已跪）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2129260&extra=page=1>

之前在坛子里看了许多面经，收获很多。看到欧莱雅论坛这边很少有运营部的面经，那么今天我来写一份放在这儿，供后人参考。

欧莱雅运营部实际上就是欧莱雅的工厂部门，在中国有宜昌，广州和苏州三家工厂，关于工厂岗位的具体介绍可

以参考欧莱雅应届生板块里的校招项目介绍。欧莱雅工厂和欧莱雅上海总部是分开进行招聘的，或者说其走的流程是相互独立的。投欧莱雅上海总部的岗位是通过网申平台进行，而运营部是通过直接给运营部 HR 的邮箱发简历或者在欧莱雅宣讲会现场投递简历来进行申请。我就是通过后者在校园宣讲会投递了简历，随后又通过邮箱发了一份。

投简历大概是 10 月初，收到电面是在 10 月 20 几号，具体不记得了。电面的内容相对简单，大概就问为什么想进欧莱雅，自身有什么优势之类的比较 general 的问题，另外会要求做英文自我介绍，以此考察英文水平。当时接到电面是在一个完全没有准备的状况下，但是当时可能因为还没反应过来就挺镇定的，回答的还算可以。所以面完后还比较有把握。欧莱雅会很明确地告诉你什么时候会发进一步的通知，如果收到了就是可以进行下一步，如果没有就应该是挂了。

收到初面通知大概是 11 月初的样子，我申的是宜昌工厂，所以面试地点安排在武汉，在华科。初面大概有 50 人左右，感觉电面可能是刷人最多的一关。初面是群面，中文 case，中文讨论，中文展示。但是在 case 之前会有简短的英文自我介绍和英文话题展示，算是考察英文口语和演讲能力。群面也是比较 general 的群面，主要要注意团队配合，把握好自己的角色，积极主动地参与。我们组本来有六个人，但是有三个人没来，所以就只有三个人参加了群面。我们三个都挺和谐的，表现也很积极，最后没想到我们都进了二面。初面大概也是会刷掉一半的人，参加二面的大概有 25 人左右。

二面是 HR 面，二对一。主要是聊简历上的内容以及一些宝洁八大问的东西，主要考察的是个人素质和能力。似乎每个人被问的都不大一样。有一个小伙伴被要求一直问面试官问题，而不是面试官问她，感觉略尴尬然后也挺难的，算是压力面吧。我的话那天因为之前发生的一些个人事情情绪有些波动，没怎么表现好，很多问题回答得都比较泛泛而谈，很多 point 也没有讲出来。当然，另一方面，也可能是我的个人特质不符合他们的期望。所以二面之后没有再进行到下一轮。

二面之后是终面，终面会是在欧莱雅宜昌工厂进行，先参观再面试，从我进终面的小伙伴那儿知道，每个人面 25 分钟，一共 15 个人左右。整个面试下来收获还是颇多的，既进一步认识了自身不足的地方，也结实了一些有趣的小伙伴。不过还是有些遗憾的，虽然最开始只是抱着试一试的心态投的欧莱雅，但到后面还是挺想去的。我的那位小伙伴这周五就要去参加终面了，也很遗憾不能和她一起去，不然就可以一起坐火车聊得很开心了。写这篇面经算是为她攒 RP，希望她可以最终能进到欧莱雅。

说说找工作这件事。之前投了好多大公司，想挑战自己，然后也去参加了一些面试。赢创参加了初面和群面，止步群面，BP 参加了群面，估计也止步群面了。但整个过程里倒真的对自己多了好多了解，也意识到要对自己的不足做一些改变和改进。所以，也许没找到那么心仪的工作，但整个过程还是收获特别大，让自己对自己还是未来有了更清晰的认识。之前看面经说，找工作其实不只是找一份工作而已，而是选择一种生活方式。我想的确是这样的，生活方式本身的意义是远大于工作本身的，包括对自身的思考和提升，以及选择和实践，这是一个更丰富更具深度的视角。所以，祝愿各位同学们都能找到心仪的工作，没能找到那么心仪的也不用那么灰心，这只是意味着还需要更多的努力，并且需要不断思考和践行自己想要的生活方式。不论是哪种选择，希望大家都不要放弃继续努力，选择之后的努力或许是更重要的。

最后，祝大家好运~并提前祝毕业快乐~

第四章 欧莱雅综合面试经验

4.1 欧莱雅 IT 管培生 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2185483&extra=page=1>

由于人在国外，无数的初面群面都无法去参加，只有欧莱雅和陶氏走到了最后，陶氏挂掉了，很幸运地拿到了欧家 offer。很开心，回馈一下论坛。虽然我真的没在论坛找到任何关于 IT 的面经。。

1.简历筛选

本人 985 本科，美国硕士。正常的没啥实习的经历。专业是化工，IT 嘛是个人喜好，同时也是研究生的项目。

2.英文短视频

30s 英文短视频，检测一下英文能力口语能力逻辑能力？不过吐槽一下 30s 也太短了。。感觉没人能彻底流畅地说下来。本人英语一般吧，来美国之前是惨不忍睹。

3.Skype 面试

面试之前说实话也不知道面啥。。约得是美国时间凌晨，白天我还去了 universal 玩了一天，来回开了四个小时车，回来洗了个澡，躺床上休息了一下穿上正装就准备面试了。欧莱雅 skype 视频做的蛮好的，会提前很久加你的 Skype，还好面试前一天我看了论坛一眼不然我还在等邮件。。过程嘛两个面试官，中文的，其实我之前面试都是全英文的，所以都准备的英文面试，我以为欧莱雅也会是结果不是，就做了一个简单的英文自我介绍。后面都是中文。大致聊一聊简历，感觉就是看看你这个人 的大致想法，聊一聊简历的经历。可能是管培生的原因，并没有很多的技术问题。我是真的 be myself，没有准备任何问题，都是当场想到当场说了。最后另一个 hr 小姐姐还问了一个挺有意思的问题，为什么男生要加入化妆品企业，我当时愣了一秒，笑了说了一句男女平等吧。哈哈其实现在与朋友交流发现，管培生男女比例基本上还是女生多，不仅仅是欧莱雅一家。

4.终面

一周后收到了终面通知，这次是加了微信微信视频。HR 会和你预先约时间。这次更晚了凌晨一点。时间是美国的黑五，感恩节的晚上。。我感恩节和黑五都在奥莱陪着女票买买买，然后住的 airbnb，带了电脑发现摄像头坏了，然后也没有一个正经桌子，只能垫着枕头用手机微信视频哈哈。和上次一样，白天累得不行晚上面试，由于网上也没有面经，所以也没准备什么问题。这次是和大 boss 们视频，然后有一些行为问题，剩下的就是基本上围着简历问，比 skype 面试问的更深了。聊得很愉快，有说有笑的。CIO 很和蔼亲切平易近人。

5.offer 终面

面完就好心急，下周一忍不住问了一下 hr，结果 hr 微信也没理我，那我就等吧，同时也在论坛上找到了几个小伙伴交流了一下。然后周三接到了 offer。很开心。与手里另一份 offer 稍微比较了一下，还是选择了欧莱雅。

ps..其实我觉得面经不在于问题，而在于流程。每一场面试完了自己对自己应该也有一个大致的评价，了解了流程可能可以帮助自己更好的 be yourself。希望这篇帖子能帮到明年想进入欧家的人~

4.2 欧莱雅 2019 年秋招 finance MT 经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 2 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2194354&extra=page=1>

拿到了欧家 finance 管培的 offer，怎么说呢，超级开心，也很满足，因此来和大家分享下，也算造福大众了。

一.流程：

1.网申回答开放问题；

2.英文小视频;

3.hr skype 面,

4. selection day。

对于流程我很满意,不冗长,不多余,所有的流程都很有意思,同时又考了全面的能力。整个过程中,应聘者的沟通能力,团队能力,语言能力,甚至是创造力都得到了考验。同时安排也很紧凑,特别好。

二.内容因为保密的原因,我不能透露太细节的东西。粗略的谈一谈有哪些内容。

英文视频:会给你看一个视频,再让你根据视频内容来回答。怎么说呢,这一关我一度以为我没机会了,因为我外贸没有优势。可能欧家并不太在意外型吧,更多的是英文表达能力和逻辑思维怎么样。

hr 面: hr 会先给你发邮件,确认好 skype 时间,之后会给你拨过来。如果账号错误,会及时给你打电话再确认你的账号是否正确,不会轻易放弃你。聊的内容没有很难的 par,基本都和岗位以及你的经历有关系。如果你的表现还不错,那就会收到 selection day 的邀请。

sd: 首先谢谢欧莱雅给我报销机票,感谢。然后整个流程也并不繁琐,大家坐在一起分为小组进行群面, case analysis 是面试形式。然后残酷的环节就来了: 经理们讨论后会当场决定谁进入 10min 后的终面,没有进入终面的小伙伴只能马上离开。

final: 这一面与其他公司没有区别,就是和最终老板聊天,怎么打动老板,就靠大家八仙过海了。很感谢欧家给了我这么一个机会,感恩,也希望能看到这段面经的学弟学妹们,给你们一些帮助。以上。

4.3 2019 Commercial MT 综合经验

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 2 月 9 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2193622&extra=page=1>

这是在应届生上的处女作,也可能是唯一一篇? 因为真的好懒。。面试机会也不多,但是应届生论坛确实让我受益很多,所以在投欧家前就想过如果最终拿到 offer 了,就回来完整的反馈一波,以表对论坛的感激。

背景: 本人英国本科, 19 年 7 月正式毕业。实习很少,但是在英国有过一年兰蔻柜台的 part-time 经验,和欧家也是缘分匪浅。

投的 IT MT, 最后被推荐到 commercial&EC 那个 function

1.Open Questions

我是赶着 deadline 写的,语文水平也不咋滴,只能说很幸运,那几个题目都比较对我胃口(理工科背景+喜欢创新+有过创新的项目经验),所以即使没有漂亮的文笔也过了。说是很幸运因为发现比我背景学历还有高的朋友居然在这一关挂了。。

2.英文短视频

30s 英文短视频,我都不记得我说了啥  反正也是强调 idea 和创新(所以很幸运,又比较擅长的话题)时间给的太短,我把语速尽可能放的很快。因为光线不好其实也看不出颜值(我本来也就一般),也不擅长剪很 fancy 的视频,所以录了两遍觉得差不多就提交了

3.Skype 面试

好了，亮点以及我和欧莱雅的**抓马**就此开始。。。。。

我的视频面不算最早的一批，所以能看到前辈们的面经，感觉那些问题不难，所以也就没什么压力，也没有特别准备。结果开始以后愣了一秒钟：

说好的 1v1 呢，为啥我镜头前有两个小哥哥？？（其实直到最后提问环节我才意识到还有 hr 小姐姐在镜头后面听着在所以 total 三个人在面我。。。）

问题也不是什么 3why/how 啥啥的，问了我做过的项目，主要是技术相关。也不意外，毕竟是 IT 管培生嘛。

总共聊了快四十五分钟，挺愉快的过程，后来在论坛上也找到了其他几个投 IT 的小伙伴抱团，感觉他们的背景更相关些（我不是 cs degree）

4.SD

一周后收到了邮件，居然是恭喜我进入 selection day??? 说觉得我更适合 sales，为了确认我还加了校招天团的微信，得到的是一样的回复。想着反正今年我是佛系找工作（因为留学生的毕业时间比较尴尬所以参加 20 年的秋招可以准备的更充分些），去体验一下也不坏，就改签了机票，在圣诞放假前两周回了国。

SD 第一天上下午两个 case 讨论，上午比较 general，下午更侧重 sales，坦白说我觉得这一天不算简单，我也没有练习过类似的群面，再次感叹很幸运，有个 IC 的队友一直在 carry 我，我的 idea 也冒的比较快，整个 team 合作的也很愉快。我们组 12 进 6 去第二天的终面，我觉得这算是对我们 team work 最大的肯定。

5.总部终面

据说 SD 就分好了 division，我在 CPD，所以在 cpd 的那一层，等待和 boss 面试。emm 其实到了这一步就很坦然了，全看眼缘，毕竟我觉得论 challenge 还是前一天更难，我被分到了一个负责 training 的 boss 面。感觉很糟，我没有出错，但是我觉得我们俩并不怎么对眼，她看了我的简历上来就说我应该更适合 LD（因为兰蔻的经历），我在 trade market 的实习她也并不感兴趣，然后说实话我对她的 training 也不了解也不感冒。结束之后我觉得大概率是凉了，第二天果然没有被通知 offer。想着如果是另一个负责 trade mkt 的 boss 面应该效果会更好~可是怎么办呢，这就是找工作呀~一半实力+一半运气，既然我都走运到现在了，也该倒霉一下了吧~

所以心态也很平和，愉快的和男朋友刷火锅享受国内生活了~

6.峰回路转????

如果到此就结束了，那也就不算**抓马**了。。。。。

很快到了一月，我假期结束，打包回英国继续上学。某天突然微信上出现了某 hr 小姐姐的加好友请求，她说我 SD feedback 不错，问是否对 PPD Commercial 的 MT 职位感兴趣，可以帮我安排和 hr 面试。于是，我又在微信上先后和 LP 的 hr+trademark 经理（第一轮）和 sales 的 boss（终面），可能因为经理负责的部门和我比较对口，聊得很 happy，而且很惊讶她问了我不少技术方面的问题（数据挖掘，基于机器学习的销量预测）；而 boss 面聊得更加 chill。总之在隔着时差在凌晨五点面完倒头就睡醒来以后就发现自己被 offer 了

写的很干又流水，文笔确实不行。但真的很感谢，从最开始就没有挂我或者把我放到 pending list 而是结合我的特征和擅长点然后帮我转岗给我机会参加 SD 的 IT 部门的小哥哥们，感谢 SD 那天给我好的 feedback 的 Rachel 及其他打分的 cpd 的大大们，感谢一直微信联系我帮我安排面试的 Doris 小姐姐，感谢 LP 的 Cici、Karen 还有最后对我表示认可的 boss 大大。自己参加欧莱雅秋招的经历真的太魔幻，但真的非常开心被安排到了最满意最适合自

己的 division。所以说到底，自己依然是被幸运眷顾着吧～

4.4 研发 MT 申请经验【攒 RP】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 1 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2192576&extra=page=1>

不知道是不是研发的小伙伴都比较低调，或者招的人实在少，基本没怎么看到过研发的经验...那我就写一个自己的经验，攒攒人品吧

1.网申【这一步应该部分部门，都一样】

网申主要是填写非常简单的个人信息，加三个 online question。欧家不存在笔试，或者说这三个 OT 就是笔试，内容有比较像“八大问”的要求你举例，也有需要你展现个性化的实例建议。【中文回答】

这个部分感觉主要看你的逻辑或者思维新意？欧家不像其他公司有图形、数列题，所以这个部分可能是简单看你的个性以及思维力。

【注意】记得自己填写的 skype 账号，一面会是 skype 面试，用的就是你填写的账号。

2.英文短视频

通过第一步筛选后，会邮件要求你录制一段 30s（有可能是 60s，几家化妆品公司都有这个，具体记不清）的视频，自我介绍以及你为什么选这个部门。其实 30s 真的很短很短，60s 也很短。这个地方个人感觉只是想看下你的英文口语..因为 30s 其实能了解的也很少，无论你多么简明扼要。记得展现出自己自信、大方的样子，毕竟这是在面试之前的“面试”，你留下的第一印象很重要。用 bullet point 的思路会更直接，一口流利的口语会加分不少。

【注意】这一步好像会要求上传简历

3.skype 面试

RI 部门的 skype 面试是邮件通知，然后点进去一个链接，可以自己选择时间，选择好后会有一封确认邮件，然后那之后就不会联系你直到面试时间...是的，回直接给你微信网申填写的账号打过来，所以一定不要随便填写，而且要记住自己的 skype 账号!!!! 这里可能不同部门不一样，我当时看面经，有些部门就是会再单独邮件联系，确认 skype 账号，或者告诉你 HR 账号让你添加，没看到 RI 的面经，又没收到任何 ID 消息，方的不行...提前 skype 在线，面试官到时候回准时打过来。

Skype 面试主要为中文面，根据你的简历里的内容会询问一些，比如你参加/领导的活动。这里还是推荐八大问，虽然不是说八大问一定会被问，但是的确是一个非常好的梳理你自己经历的方式，会让你对你自己的优势更加了解，更加知道你的哪些经历是值得说的。另外，由于是 RI，所以会问一些你课题相关的东西，这里建议大家要熟悉自己的课题，从我询问小伙伴看来，一面的面试官可能是 HR 也可能是前任 MT，而对于课题的描述可能正好是他们的研究，也可能你的面试官并不懂，所以大家尽可能的将你的课题梳理一下，想想如何去 tell a story（对，就像是你和导师交流那样）。差不多之后会问一两个英文问题，需要用英文回答，这个就不涉及专业问题，主要是问你个人的想法/意向，比如 Why Loreal? 这类的。

【注意】一般时长 30min，这一步存在默拒。当时告诉我是大概 1 周之后会有消息，并且告知了大致的 SD 时间，如果在那之前几天了还没消息，那大家就...对了，留学生在在一面的时候会被告知 SD 的大致时间，并被询问能否回国，但是只报销国内交通费。

4.Selection Day

具体多少天收到邮件记得不是很清了...但是应该是在 SD 前俩星期收到的。SD 要求必须现场面试，欧家未非上海本地学生报销国内交通及一晚住宿（RI 部门只有一天）。

RI 的 SD 和其他部门分开，地点也不一样，在 RI 大楼，时间也比较紧，只有一天，没有酒会。上午群面，下午技术面。

上午群面分俩组，进行案例分析，出于保密，不讲具体内容，但是的确是个 **brainstorm**，也比较有意思。这里建议大家分工合作好，注意控制讨论时间与 **presentation** 的准备时间。两组分别进行 **pre** 并且进行 **QA**，**QA** 有挑战性，也很有趣，其实不会问太多技术的问题，但是会根据你们的理念问一些概念性的问题，建议大家弄清楚 **What? Why?** 这两个最重要的。值得一提的是，当时我们两组撞 **idea** 了 XD，所以也要想一下万一被提问比较性的问题要如何回答哦~

两组分别进行完 **pre+QA** 后会进行实验室参观，以及午饭休息。接着下午之前公布进行技术面的人选。这里需要提到的是，RI 额其他部门面的不同，之前看经验，其他部门终面是分 **CPD**、**LD** 之类，或者品牌。RI 部门不是这样分类，而是护肤、美妆、美发这样的功能性分区。所以这一步不存在什么你面就知道会去哪条品牌线。终面是一对人，但是有的面试官可能面很多个，有的可能面一个，有的面试官就是 **MT**，会问很多技术问题，而有的面试官可能是 **manager**，会问一些更加能了解你个人的问题。但是从我，以及其他小伙伴的感觉，这一步面试非常非常放松，就像是聊天一样，也会和你聊一下职业规划。（其实欧家整个过程我都很放松，哈哈）

5. 等待 offer

之前 SD 的时候问欧家，说是会有 **offer call**。当初给的消息是说他们也不确定什么时候能出结果，然后忘记问存不存在默拒了_(:3|_/_)_等了真的很久很久，时不时上论坛看看有没有 RI 小伙伴有消息，也会上微博看...但是都没有动静，也有直接问之前 SD 加的欧家工作人员，给的答复也是还没发放，不确定时间...所以真的等的很揪心的_(:3|_/_)_

写这一篇经验，一是因为 RI 的面经真的太少太少了...自己准备的时候觉得毫无头绪，第二就是想给自己多攒攒 RP，希望能拿到欧家这个 **offer**...其实距离我问小姐姐到现在也过了有几天了，不知道是不是和之前情况一样悬而未决都在等待...如果哪位小伙伴拿到了 RI **MToffer** 也请不要大意在这儿留言吧!!!! 至少能让我知道进度（或者说让我接受现实_(:3|_/_)_

4.5 被幸运女神眷顾的欧莱雅校招经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 1 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2191432&extra=page=1>

之前在应届生上面说如果拿到 **offer** 就来回馈大家，今天签完三方来作个总结

首先介绍一下楼主背景：双非（你没看错），成绩不错（本科和研究生都是一志愿差 1 分落榜），公派出国经历，在校期间做过所谓的“**leader**”，大厂实习

自己找工作的定位是四大和快消，这两条路的准备是完全不同的，楼主知道自己资质有限，真的做了很多努力。每次面试都不断总结，听了很多辅导机构的公开课，因此后面在单面的时候问题基本都是准备过的。这里我很自豪的想说，感谢那段时间非常辛苦的自己，想进的公司基本都拿到了 **offer**

1. 网申

和暑期实习一样的三个题目。后面和 HR 交流，他们说申请网申的有好几万人，但是能进到下一关上传视频的人只有几千个，那这个筛选过程是有机器人和人工双重合作完成的，因此在答题时还是有一定套路的。在叙述问题的时候要用快消的思维回答问题。要注意在表达时使用一些关键词。

2. 30s 视频

楼主真的就说了三句话。录了 2 遍。没有后期没有特效。

考察逻辑能力和语言表达能力

3.Skype 面试

之前分享过面试过程，

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2175821&fromuid=10582569>

这里我想说，面试的时间真的不重要，我见过 7 分钟过的小伙伴，也见过 28 分钟挂掉的小伙伴。

4.SD

如果能走到这一步，证明你真的很优秀了。从这里开始，我觉得运气和能力 55 开，所以就算你没有成功到最后一关，并不能证明你比别人差，只能说运气可能差一点。收拾好心情，好好准备后面的面试，要相信，老天自有安排!!

SD 是一整天的活动，早上 9:30 签到，有自己的胸牌，这个时候你要做的就是，寻找你同组的小伙伴，和他们认识，知道他们是什么性格的人。心里要有数每个人大概是什么角色和分工。case 开始之前会有个暖场活动，那个时候我们组 9 个小伙伴已经互相认识了 5 个，你会惊奇的发现大家的性格都非常像，佩服偶家校招团队。

介绍一下我 NB 哄哄的团队!! 如果楼主知道他们已经手上都签了百度 华为 亿滋等等大厂的 offer 还来面试的话，我可能虚的一句话都不敢说 HHHH，在这里谢谢我的小伙伴，希望他们都能拿到心仪的 offer!

首先上午是自我介绍+case.自我介绍是用手里的手卡来描述一下自己，说白了就是要看图说话，主题是你自己。我觉得图片不重要，要想方设法说自己的优势，比如团队领导力等等，这个环节主要考察应变和表达。注意的是自我介绍要 1 分钟以内，不要超时。可以选择中英文，但是我们在开始之前大家一致同意用中文，你看，这就是交流的好处 hhhh。

case 是目前欧莱雅真实的案例。和其他营销案例的思路差不多。我面的是 LD-EC 的，面试官是兰蔻的。后面没有针对我们的讨论问问题，问的是对 Omi-Channel 的理解，考察的是大家对这个行业的观察。不是所有人都有发言机会，别人说过的就不要说了，发言时间最好是靠前。

中饭大家一起吃，我们组真的超级和谐，大家总结了上午的不足，以及希望下午如何配合。很关键!!

下午是一组分两组，有计算成分在。因为我是面的 sales，真的考察的是专业素养。因为案例要求保密，所以这里就不能透露了。楼主专业是财务相关，所以有点用处吧，在最后回答面试官问题的时候，还扯上了边际收益啥的 hhhhh，只要能自圆其说就好~

结果当天就出，12 点之前 HR 会通知第二天的面试。

然后我们组真的很优秀，楼主应该没有被成为能够进第二天面试的队伍，但是可能表现还行吧，所以被推荐到了 ACD 组面试。我发现，一个组应该不会超过 4 个人通过第一天的面试，但是我们组 9 进 5，是唯一一个组概率这么大，所以我们组的成员真的很厉害了，有大中华区辩赛评委，和陈铭做过节目的，有签华为百度，有在法国 YSL 总部实习的等等。最后还要说，LD 进的概率 < CPD 的概率，（我的观察，不知道是不是有要求还是真好发生），但是确实 CPD 要的人是比较多的。

5.单面

简历+专业知识+眼缘

校招季，希望大家都能收到满意的 offer!

楼主自己手写整理了很多干货，都是自己一点一点琢磨的，送给有缘人，如果有需要的小伙伴联系我!
在欧家等你们!!

4.6 2019 Finance MT 综合经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2189595&extra=page=1>

大家好。

网申

和往年一样依旧是在微信小程序中进行个人信息填写及三个开放性问题回答。今年的问题涉及创新, 品牌发展建议, 和跨团队合作。根据论坛上的信息这一部分是 ai 审核, 语言书面一些比较好, 中文回答。

30 秒英文视频

同样是在微信小程序中操作, 观看视频获得题目。今年的问题是对校园招聘线上线下的活动的建议。自己录制完成后再由微信或者网页上传即可, 可以反复录制。个人认为主要还是考察英文水平, 答案的建议是否真的有建设性不是很重要。

Skype 面试

Finance 这一轮是由 manager 面, 不是 hr 面, 收到邮件预约面试时间。Skype 帐号是在网申时填写的, 到了预约时间欧莱雅会主动打过来。常规中文面试, 按照宝洁八大问结合个人简历准备即可, 此外需要对欧莱雅 finance 部门的职能有一定了解。个人感觉 finance 这一轮通过率还是比较高的, 因为本人面得不是很好还是通过了。

Selection day

通过 skype 面试后会收到邮件要求扫描二维码加入终面的微信群。Skype 面试时告知今年 finance 不参加 selection day, 后续收到的邮件也是下一轮与 manager 面。但最后 hr 在微信群中告知 finance 依然有 selection day, 群面和终面在越洋广场同一天下午全部进行。欧莱雅会报销交通费用。

当天下午集合分组后 (29 人分成 4 组) 首先是 p&l analysis 的笔试, 15 分钟分析一份 income statement, 本人无话可说, 大家可以事先练习一下。之后是自我介绍, 自我介绍是欧莱雅传统的抽卡片根据卡片上的问题或图片进行一分钟介绍, 英文中文都可以。今年是根据图片介绍, 在论坛的 summer intern 部分会有比较多的经验分享。个人认为自我介绍不太重要, 大家不需要太紧张。最后是 40 分钟的 case study 和 presentation, 今年的 case 和 contract 有关, 个人认为除了会计专业知识额外需要一些对 internal control 方面的了解。全部流程结束后会直接宣布进入下一轮的名单, 今年是 29 人进 14 人。最后一轮面完后一周多一些出最终结果。

相逢是缘, 一切天注定, 祝大家幸福。

4.7 2018 视觉陈列面经分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 12 月 18 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2189271&extra=page=1>

先简述一下个人情况

本科 双非 视觉传达专业

第一轮

网申 微信小程序填写 7 页 一次机缘巧合下填了, 完全没报希望的申请通过了。建议各位宝贝们申请填写的时候截一下屏, 以备不时之需。我就是完全没在意, 还忘记了自己申请的是什么岗位.....

第二轮

30s 英语短时频 超级无敌慌 毕竟四级考了两次才过, 六级都还没过。记得我的答案一共三句话, 非常的简单,

简述背景，为什么这么做，这么做会得到什么样的结果。中等语速，刚刚好 30s。有两个朋友英语很好的，都在这一轮被淘汰了。我觉得应该是她们想讲的太多，而 30s 又很短，以至于讲的太快，没有表达清楚自己的想法。在接到这一轮题目的时候，应该要想，为什么是 30s，为什么是英语，为什么是这个问题，想要考察你什么。想清楚这几个问题，就一定能够回答的很好了。（通过以后，我就很喜欢欧家，感觉她很注重人才，没错就是发现了我这个金子，hhhh）

彩蛋

我还投了密室逃脱游戏，拉了一个同学一起，我的简历都没过。她过了。然后第二轮英语短视频有个没过的同学，通过了这个的简历，去玩了一把虽然没有进入第三轮。但我觉得欧家真的是在尽全力给每一个人机会，所以这个没过，也可以尝试一下其他方法，可能运气好呢！

第三轮

Skype 面试 hr 提前加了我的账号，但是我那天信号不好，几次尝试以后，改用了电话面试。有些遗憾，如果是视频面试的话，我觉得我的成功率会上升！

1.自我介绍 2.根据经历提问 从中学到了什么 3.为什么选择欧莱雅 4.喜欢的店铺风格 和 不喜欢的店铺风格 遇到的最挑战的事情 为什么觉得有挑战（可能是这里没有回答好，我觉得挑战的事情，不怎么有挑战吧） 5.顺便问了我的英语能力（不知道是不是因为英语挂的） 6.反问环节（很蠢的问了觉得我这个专业和中这个岗位对口吗？？？感觉百分之八十输在这里）

好了，这就是今年秋招欧家视觉陈列的面经啦，希望有过了的小哥哥小姐姐，和我分享一下最后一轮面的是什么呢！

4.8 2018 R&I summer intern 面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 6 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2154348&extra=page=1>

跨越了两个多月的实习申请最终得到了期待的结果。这是自己第一次申请实习，很感谢在这个论坛分享经验沟通进程的朋友们，让自己能够做好准备，正常的展现自己。申请实习的确有时候需要看缘分，同时申请也有很多能力很强的人，我自己申请的另一个实习也悲剧挂掉了。所以没有拿到实习的也不要怀疑自己，总结经验，继续前行。

现在我就分享下我的申请面试经历，希望能够给未来申请的朋友们些许帮助。由于面试的时候公司有明确说不能透露面试具体内容，我只能给下大概的介绍自己的心得。

2018 年四月左右开始的网申，网申系统有三个 open questions 需要回答，主要看你的创新思维还有团队合作。同时网申系统上也要上传简历，不过网申截止后，还是不少申请者也收到邮件再次递交简历。对于简历，终面的时候和欧家的前辈们聊天，得到的一个重要建议就是要花时间把简历根据申请的职位进行调整，而不是千篇一律的用一个简历申请所有工作。这点很重要的原因是比如你要申请欧家的 R&I 却放了很多咨询的实习，那么招聘者得到的印象就是你很想去咨询，并不是真心想来欧家。

简历过了之后就是一面。一面是电话面试大概十几分钟，主要看下你的英语，对欧家的热爱程度，和简历上经历的真实度。我的一面十分波折。自己在加拿大，收到电话的时候大概是晚上十点，然后电话那边说要面试，我心里是又激动又紧张。这样的突袭让我不知所措，因为很珍惜这个机会，所以我就和招聘者说是否可以改天，欧家的前辈也很 nice，答应约到几天之后。到了约定的一面时间又由于我手机没法接收电话（这是我之后才知道的），一直没有等到电话，然后又预约了一次，还是出现同样的状况。当时心想肯定要挂了，不过我还是勇敢的为自己

争取，发邮件给招聘者道歉并解释，还好最后有惊无险，这里也十分感谢面试我的那个前辈。

大约三个星期后收到了二面的通知，二面分两个阶段，先是小组面试，然后被留下的人单独的和不同部门的负责人面试，这个阶段就是双向选择的过程。之前有提到我在加拿大，当时也想过申请 skype 面试，但是权衡了一下两种面试的利弊，我还是决定飞去上海参加面试。其实现场面试具有先天很多的优势，比如你的言行举止，和其他申请者的沟通，你的感染力，这些都只有在现场那种氛围，考官们面对面看着，才能很好的传达。

二面的前一晚欧家提供了公司附近的住宿，和我同房间的也是特地从英国回来的留学生。我们俩聊聊各自的兴趣爱好，留学经验，为什么申请欧家之类的话题，一点也没有明天就要上战场可能还要竞争的感觉。所以面试之前见到其他面试者也不要紧张，不要把他们当作敌人，尽量让自己保持平常的心态，这样才能发挥出真实的自己。面试当天，欧家招聘官先解释了 R&I 部门，然后 20 个左右面试者被分成两组，小组合作一起做 case。为了准备群面，我也看了很多经验分享，不过现场很多还是靠平常团队工作积累下来的习惯，懂得群面的一些技巧能够在头脑清晰的时候，扬长避短。小组群面比较好的状态就是团队每个成员都参与其中，清晰的分工和互相补充，而不是某一个人特别强势的主导。我之前刚来加拿大的时候参加一个 case 比赛，有遇到一个特别强势的队友。这个 case 是关于生物保健公司的，刚好是这个队友学的方向，而我是化学专业另外一个队友是物理专业，所以这个很强势的队友一开始就定了项目的方向，安排了所有的东西。由于语言和刚来到一个陌生地方的那种不自信，我也无法影响到团队的走向，提出的想法还没说完就被反驳了，只能眼睁睁看着这个项目变成她一个人的试卷，我和另一个队友只是最后写考号的。其实这很不利于团队的发展，团队之所以要很多人就是因为大家可以互补，共同贡献自己的知识，经验和创新能力。

群面结束后，大家一起参观了实验室，然后吃了午饭。大约两个小时之后就出结果谁进入下一轮的一对一面试。我在的这个组在做 case 的时候表现特别突出，有很多小伙伴拿到了终面的机会。终面是和 4-5 个部门进行一对一的聊天环节，部门负责人会介绍自己的部门，也会问申请者一些问题，了解申请者的经历和兴趣。大约过了一周，面试结果就出来了。

4.9 【从网申到 OFFER】2018MT 经验分享（攒人品）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2140370&extra=page=1>

想来拿到 offer 已经一个月了，终于忙完了学校的考试。再回到这个熟悉的论坛，写下关于 loreal 整段过程的经验，希望能够给以后想要从事相关行业的学弟学妹们一些小小的帮助。

也为自己的毕业论文攒攒人品哈哈哈哈哈。

网申：

形式依旧是微信 seedlink 网申，今年引入了 AI 系统来挑选，官方宣称是根据你的整个说话的逻辑和感觉来选择。实际原理我也不太清楚，依旧是三个问题（原有的小视频录制单列出来成为一轮选拔，见后文）

考察的侧重点，我个人认为是：1.对产品和行业的熟悉度（不需要全面了解，但最好有一两种较为熟悉的即可）2.逻辑思维和组织语言的能力。（个人觉得答题要有重点，善用次序和连接词会增强你的整个回答的逻辑性）。3.在公司的情商，无论是多任务处理能力还是与人合作的能力，从你的回答中，公司希望能找到一个符合欧莱雅价值观的员工。

英文短视频面试：

今年的题目是跨品牌合作，考察的重点是 1.英语理解和口语能力。2.眼界，或者说行业视野。3.创意。要求录制一段 30s 的视频，不能加滤镜，不需要太多剪辑。记住，这是一家快消外企，不是一家影视制作公司。个人认为这一轮有一丢丢看脸的成分，并不是说你要多美，而是说，你要有一种符合欧莱雅的气质吧。干净和干练就可以。

skype 面试:

我真的真的很感谢我的 skype 面试的 HR (JANE)，当时是我的求职低潮期，非常的迷茫。和 Jane 聊天前，我好好梳理了自己的简历，自己挖掘有什么值得说的东西。对欧莱雅品牌的熟悉和对化妆品行业的热爱让我原本是信心满满吧，所以面试一开始和 jane 聊的非常的好，很多问题我都转化为自己之前准备好的问题上，或者有意识地往我的强项上去靠拢。但临近最终 jane 抛出一个我没有直接准备过的问题。“你不喜欢做什么样的工作”，可能是之前谈得太过开心，这一个问题冷不防丢过来，我真的没有招架住，脑袋真实地空白了 3 秒钟，然后乱答了一个非常非常不好的答案。我说“我不想永远为别人去做一些机械繁琐的工作。”说完我就觉得“完了完了..”清醒过来之后，我补充了几句“我希望我能真正参与到项目工作的创意中去。”但 Jane 真的很敏锐，她很快捕捉到这一点，然后就深度挖掘下去，“那你能告诉我什么是别人的工作？什么是自己的工作吗？”其实这个问题真的是我清醒的时候绝对不会给的答案。你作为一个 junior level 的员工就是有很多非常繁琐和执行层面的工作，这个答案简直是往枪口上撞。几句话之后，面试结束了，没有欢欣喜悦，更多的是懊悔，后悔自己为什么会说出这个答案。当晚心情非常非常的糟糕，因为面对一个自己 top list 里的公司面试，给出了这个答案，我觉得几乎没有进入下一轮的可能性了。当晚就买了机票回杭州调整了一下心情，顺便海投了另外一波简历，把 PR AGENCY 也纳入到自己考虑的范围中。也非常感谢 loreal 集团之前认识的往届 MT 和一些之前认识的朋友给我的加油一直宽慰我，“LOREAL 远比你想象的要 open 得多”

关于 skype 问到的问题: 1.我在线上做 kol 的经历和我在 LVMH 的实习内容。2.我从之前的实 ** 的所学所感。3.我和 loreal 集团品牌合作的感受 (HR 没有直接问我 why you、why loreal 之类的问题，也没问我产品熟悉度的问题，因为从我的简历里可以看出来我对整个行业都很有热情也比普通求职者要熟悉)

selection day 之前:

当我收到 selection day 的 email 之前，我刚刚从杭州回到广州的学校，刚刚推开门，一个熟悉的号码打过来，雅诗兰黛集团的 MT 进入下一轮。放下电话我真的又好气又好笑，早知道不回来直接去上海了，晚上 9 点，一封邮件推送发来。哈哈哈哈哈 (yes, 这是我当时的反应) 没想到我进入了 selection day。非常感谢 Jane 能给我这次机会，在我完全不抱有希望的时候拉了我一把，又让我想起 loreal 的小伙伴安慰我的那句话。“LOREAL 远比你想象的要 open 得多”

selection day1:

上午下午都是 case study，题目内容不透露了，但是都是化妆品行业时下最热门的话题和趋势。想进这个行业的人，自然会有所了解。

case 的难度因人而异，我觉得不难，因为我之前在 lvmh 实习的时候跟着老板做了很多关于这些的研究 (谢谢苏苏带我飞)

而且很巧的是，在 SD 之前的一天，我刚刚面完 Lamer 做了 pre 内容也是做一个完整的 case (在这里特别感谢 Lamer 的 BGM Angela Hsueh，谢谢你非常尊重每一位求职者，不停得说“很不错”来鼓励紧张的我)

所以我算是对整个 case 需要把控到的方面逻辑和概念把控比较清楚的人，但是我不是 leader。优秀的人一抓一大把，真的太强悍了。

有些组会被 challenge，别怕，challenge 之后笑着“怼”回去 (我是说，用逻辑怼，不是真叫你乱怼)

整天面试下来，我觉得有辩论队和主持人经验的人比较容易 stand out，要么你就对这个行业很了解。

另外，真的很累，累到我晚上的 cocktail party 完全没 social，整个人就是躺尸状态。

当晚 9 点，不出所料收到了第二天面试的电话

selection day2:

lz 被分配到了两个品牌（其实是同一个老板），毫无准备就第一个进去面试了，因为我觉得我不是一个适合等待的人，等的越久我越心慌。

“早死早超生吧”我安慰自己。没想到和 BGM 面试的非常非常的融洽，你一言我一语，把我所有想要展现的点都抛出来了。

两个人聊得很开心。但有 skype 面试的教训，我告诉自己不要放松警惕，保持清醒。

面试了 45 分钟，最后 bgm 说“ok，今天的面试就这样。我相信你今天可能还会有其他面试，我也会综合考虑最后的结果，谢谢。”

这么模棱两可的话，我觉得可能需要再面其他的品牌了吧。

面试有 3 种结果，offer，换岗，淘汰。

作为第一个面完的人，我等了整整一早上终于在中午就 offer 了，只面了一场。我也有听说面了 5 场的。

其实最后一轮面试，我觉得最重要的是更多的让老板看到你身上的潜力以及你的气场是否与品牌，与欧莱雅合得来。

千万不能抱着“我是来学习”的态度来面试。

你要让老板知道，你是一滴 new blood，你能给团队和公司带来价值和 inspiration。

至于之前有学长说到“穿的贵不贵”的问题，我觉得其实真的无所谓。

我看到最后一天 offer 的人，有背着 chanel 和 hermes 的，也有穿着优衣库的。

还是那一句，“LOREAL 远比你想象的要 open 得多”

下午就飞回广州了，飞机上还在复习第二天的考试...

在飞机起落的那小段时间里，回忆起这 3 个月经历的一切，从踌躇满志到垂头丧气，再到重振旗鼓，一切都觉得值得了。

写在最后的话，

经历了秋招季，说的最多的是两个字“谢谢”。

每次面试结束，会对 HR 说一句“Thank you for your time”，面试遇到困难找到朋友倾诉，都会说一句谢谢你听我抱怨。

谢谢宿舍的小伙伴，在我好几个视频面试的时候都专门腾出空间让我好好面试。

谢谢在 LVMH 的“家人”，不仅给了我很多专业的 insight，也不断告诉我这个行业的工作逻辑。

谢谢各家媒体和品牌的小伙伴，不停帮我打听面试的消息，给了我很多力量。

谢谢一路上遇到的所有 HR，BGM,SM。特别是 Lamer 的 ANGELA，感谢你们给了我机会让我展现自己。

谢谢父母，谢谢朋友，

谢谢坚持下来的不愿意妥协的自己。

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>

