

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

欧普集团篇

应届生论坛欧普集团版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2363-1.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 欧普集团简介.....	3
1.1 欧普集团公司概况.....	3
1.2 欧普集团企业文化.....	3
1.3 欧普集团发展历程.....	4
第二章 欧普集团求职经验资料.....	5
2.1 欧普照明财务管培 offer.....	5
2.2 审计助理面试.....	5
2.3 上海管培生面试.....	6
2.4 市场专员面试.....	6
2.5 欧普产品经理面试.....	6
2.6 市场类面试.....	6
2.7 市场部职员面试.....	7
2.8 人事管培生面试.....	7
2.9 管理培训生面试.....	7
2.10 2014 年欧普好灯光知识测试（全国统考卷）.....	7
2.11 欧普个人求职经历.....	9
2.12 财务二面.....	9
2.13 欧普上海产品一面和二面.....	10
2.14 欧普销售一面.....	10
2.15 欧普研发类群面记.....	11
2.16 欧普群面.....	12
2.17 我的欧普之路.....	12
2.18 欧普市场部培训生应聘经验.....	13
2.19 上海财务管培 群面+终面面经.....	14
2.20 市场管培终面.....	15
2.21 2013 欧普上海市场管培面后感想.....	15
2.22 欧普市场管理培训生群面.....	16
2.23 欧普面经.....	17
附录：更多求职精华资料推荐.....	18

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 欧普集团简介

1.1 欧普集团公司概况

欧普照明是一家创新型快速发展的公司，创立于 1996 年 8 月，是一家集研发、生产和销售于一体的综合型照明企业，现有员工 6000 多人，产品涵盖光源、灯具、照明控制等领域，目前拥有上海总部及中山工业园、吴江工业园等多个生产基地。

经过长期稳定的发展，欧普照明拥有行业内领先的节能灯、吸顶灯、支架、电工电器等产品生产线，以及设施完善、技术先进、精英云集的研发中心，并建立了 EMC、分布光度等行业内最为齐全的专业实验室，拥有由行业顶尖专家、高级工程师等领衔的数百名优秀人才构成的专业技术团队。

欧普照明拥有一支强大的营销队伍和完善的国内外营销网络。目前国内设有 30 多处办事处，国内各类渠道终端销售网点超过 30,000 家，遍布全国。公司积极拓展海外业务，现已在中东、南亚、南非等新兴市场树立了良好的品牌。

作为一家创新型快速发展的公司，欧普照明以“用光创造价值”为使命，抱着“打造全球化照明企业，成为中国照明领袖品牌”的宏伟愿景，在努力塑造产品品牌和雇主品牌的同时，致力于创造绿色、和谐、低碳的新生活主张；通过“家居照明解决方案”、“电工电器整体解决方案”的研发和设计，为人们营造优质的光环境，点亮生活的每个细节。

经过欧普人的共同努力，欧普照明已成为中国知名的照明企业之一，先后荣获“中国名牌产品”、“中国驰名商标”、“2007 领袖气质——CCTV 年度最佳雇主”等众多荣誉称号。

专注光的价值，感受光的魅力，热情、敬业的欧普人，将继续为打造中国照明领袖品牌而努力！

1.2 欧普集团企业文化

公司致力于营造平等、尊重、正直的工作环境，让每一位员工能在欧普这个平台上心情舒畅地施展才华。

- 1、欧普愿景：**打造全球化照明企业，成为中国照明领袖品牌
- 2、欧普使命：**用光创造价值
- 3、核心价值观：**责任 创新 速度
- 4、关于价值观及行为准则：**
 - 鼓励创新，不惧挫折；
 - 快速成长，荣辱与共；
 - 诚信守诺，勇于担当；
 - 成人达己，大局为重。
- 5、管理体系方针：**

追求卓越品质，满足客户期望；
遵守法律法规，节能降耗减排；
保障健康安全，创造社会价值；

勇于担当是欧普提倡的美德：严谨守时，不推脱责任是对每一位欧普人的基本要求，遇到问题要勇于承担责任，善于解决问题，以专业、职业、敬业作为衡量优劣的标准。

正直诚信是事业成功的前提：德才兼备是欧普选用管理者的首要标准，每一位员工都必须严格遵循欧普的职业道德规范。我们鼓励各抒己见，反对拉帮结派、背后议论。

鼓励创新是快速成长的动力：我们鼓励创新，就意味着不惧挫折，勇往直前。对于积极创新者，大家要有包容失败，允许犯错的心态。而一旦创新成功，创新者将分享创新的成果及利益，让创新者得到令人羡慕的回报。

民主质询是理性决策的依据：站在客户的立场看问题，以为客户创造独到的价值作为欧普的追求，以事实和数据作为决策的依据，以符合公司战略作为判断的标准，逐步从人治过渡到法治，形成相互帮助，相互监督，高效透明的管理模式。

利益驱动是员工激励的法宝：将员工的个人利益与欧普的总体利益挂钩，让每一位员工为了个人利益最大化而努力奋斗。公司主张以结果为导向，以正面激励为主，实践以人为本的理念。

制度为本是持续发展的保障：制度设计以提高效率为前提，以简化流程，便于操作为准绳，以权、责、利相匹配为原则。

换位思考是团队合作的基石：每一位员工都应当用心去倾听，包容异见，允许有不同的观点和想法，试图站在对方的立场去理解对方，以公司大局为重，成人达己。

1.3 欧普集团发展历程

- 1996 年 1 月，创建工厂，员工八人，主要生产三基色节能灯，采用高性价比的定价策略，掀开了创业的历史篇章。
- 同年 8 月，欧普凭借良好的信誉和优质的产品接到开厂以来最大订单——为广州白天鹅宾馆生产 5000 支节能灯。
- 1997 年 8 月起，开始投产吸顶灯，并由单一的产品结构向多元化产品结构转变，吸顶灯销量连续五年保持全国第一。
- 1998 年中期，行业引发价格战，王耀海董事长认为，节能灯是节约能源的产品，如果降低质量，就没有节能可言，这样的事欧普坚决不做，作为企业一定要有社会责任感。同时，欧普确定了“品质优先”的经营原则，以诚信和优质产品赢得市场。
- 1999 年购置厂址，建设厂区（为现中山古镇欧普大厦所在地）。
- 2000 年 6 月，欧普开始打造国内营销网络，第一间办事处在武汉成立。
- 同年 8 月，成功注册“欧普”商标，确立“品牌经营”原则，开始欧普新 VI 系统建设。
- 2001 年 1 月，召开第一次经销商代表大会，500 多位优秀经销商代表参加会议。
- 同年，欧普开始在全国主要城市建立运营中心，开始了以“运营中心”为营销模式的渠道建设。
- 2001 年 7 月，欧普的海外之路铺下第一块砖——开始在中东、东南亚目标市场建立 OPPLE 自主品牌代理商。
- 2004 年，欧普在海外开设第一家分公司，迈出向海外市场扩张的一大步。
- 同年 5 月，与国际知名的日本企业上海成立合资公司，由此揭开操作商业照明的序幕。
- 同年 6 月，在全国启动欧普家居照明品牌专卖店体系建设。
- 2005 年开始，欧普每年在全国著名大学进行校园巡讲招聘。
- 同年 12 月，欧普首次实现月产值过亿元。

- 2006 年启动大众化品牌建设，欧普广告强势登陆央视。
- 2006 年 8 月，ERP 系统成功上线，企业信息化建设取得阶段性的进展。
- 同期，中山市欧普照明股份有限公司成立，现代化公司治理结构初步形成。
- 2006 年 9 月，首次实现月销售额突破亿元。
- 同年 11 月，欧普照明举办“超越梦想一起飞”十周年庆典晚会；同一首歌走进欧普“魅力之光”大型演唱会在广州天河体育中心举行。
- 2007 年 12 月，欧普照明在伊朗建立本地化工厂。
- 2008 年 4 月，欧普照明成功入围由国家发改委、财政部联合发起的“全国高效照明产品推广项目”，成为中标推广企业。
- 2008 年，欧普成立上海销售分公司“欧普照明有限公司”，开始了更加全面的国内市场覆盖及更加前沿的海外销售布局；同年，欧普在苏州征地 700 余亩，着手规划第二个现代化园林式生产基地；
- 2009 年 9 月，欧普照明正式成为 2010 年上海世博会民企馆参展企业。
- 2010 年 1 月，欧普照明自 09 年 5 月正式提出了出口免验申请后，顺利通过了广东检验检疫局专家组的初审，并准备正式申请国家质检总局审核。

如果你想了解更多欧普集团的概况，你可以访问官方网站：<http://www.opple.com.cn/>

第二章 欧普集团求职经验资料

2.1 欧普照明财务管培 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2186599-1-1.html>

1. 第一轮电话面试，确认了线下面试的时间，问了一两个简单的问题，自我介绍什么的，这轮应该基本不刷人。
2. 第二轮是线下笔试+面试，上海万象城的欧普实在是太难找了。环境非常好，整体风格很像外企，笔试不难，都是财务相关的选择题，有几道是英文的。笔试完之后是群面，很简单的中文材料，20 多个人分了 2 组。
3. 面试完大概没几天就通知了终面，非常喜欢终面的那位 CFO！整个过程就是在聊天，感觉面试官非常想真实地了解你的想法，也有分享他的心得体会。其实面完了感觉没戏了，说得不太好，没有很清晰地表达自己的想法，没想到收到了 offer！终面听说有 2 个面试官，两组大概一共 10 个人，最后录 2-3 个。

其实之前已经有一家 500 强的 offer 了，但是因为一些原因那家给我的感觉不太好，反而欧普给我的印象非常好。待遇的话差别不大，所以应该会选欧普了。

2.2 审计助理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048617-1-1.html>

先笔试，让写审计报告，然后群面，小组案例讨论，最后 HR 问问题，依次回答在刚刚群面过程中，说出必须具备的三个品质。

2.3 上海管培生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048609-1-1.html>

群面是无领导小组，根据岗位来的，市场的就是市场策略的一个探讨，踊跃发言，做好自己角色就行。后面 1 对 1 就是用人部门老大和你聊天了，为什么想要进入这个行业？自己的职业目标是什么？未来三年的职业规划是怎么样的？有什么想问我们公司的？多聊聊别怯场就行。

2.4 市场专员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048608-1-1.html>

感觉一般，先填一个个人信息表格，然后是一男一女两人面试，都会进行提问。关于专业知识，行业信息方面。先问了家庭情况，然后主要询问对工作的看法和希望做的方面。感觉公司对招聘做的很简单，没有其他测试什么的。

2.5 欧普产品经理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972750-1-1.html>

HR 主动找到我，因为是大公司，虽然不是跟我完全匹配的纯研发技术岗位，但简单聊了一下决定去试试。初试跟 HR 聊了一下，主要是性格方面的测试，然后是用人部门业务部经理面试，相对是沟通最顺畅的。。。当天下午通知两天后复试，复试以为是和老大聊一下，没想到是人力资源部的负责人，提了很多比较苛刻的问题，准备不足，感觉回答的不好，因为她技术上也不懂，我是做结构设计为主的，问我芯片价格，我们公司为什么不用科瑞的芯片等等，都是直插我不太懂的软肋。。。so，复试感觉很不好。。。某些所谓测试你能力的问题，让我回答起来很不舒服，面试应届生差不多，但对于面试同行业工作几年的人来说，感觉太形式主义

2.6 市场类面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972748-1-1.html>

参加了两轮面试，一轮是无领导小组群面，面试题目是什么样的领导是一个好领导，题目比较常见而且中庸，习惯了这样的面试，面经比较丰富，顺利进入了下午的单面，下午的单面是 HR 面，聊聊人生，聊聊情况，再聊聊对这个工作的看法，对于我而言可能说的更多的是有没有这方面的经历，因为我不是对口专业的，而且还是研究

生.....最后一周时间给了通知，跪了，个人感觉也是跪在专业不对口的研究生上面了...

【转】

2.7 市场部职员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972747-1-1.html>

面试官人挺好。据说是飞利浦跳过来的高管。校招的时候接触的。群面，二面，结束，发 offer。群面的时候，一般的案例讨论。组里有南财、南农之类的学校，感觉门槛不高。

二面的时候，主要问了我们理想的发展方向。会解答我们对公司的疑问。

其实，我对欧普印象挺好，只是薪资、工作地点不是非常理想，后来就放弃了。

【转】

2.8 人事管培生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972746-1-1.html>

先是笔试，主要考察的是行测方面，题目不多，很简单；然后是第一轮面试，无领导小组讨论，主要考察思维能力和沟通能力；

【转】

2.9 管理培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972744-1-1.html>

因为应聘部门的关系，群面中先是中文讨论一个问题，最后要用英文陈述。单面是全中文。

【转】

2.10 2014 年欧普好灯光知识测试（全国统考卷）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972738-1-1.html>

【转】一、填空题：（每空 1 分，共计 30 分）

1、对于色温的理解，我们可以简单的记忆为：_____。色温的单位是_____，英文缩写为_____；

2、常见情况 _____色温是暖色，对应的色温值是：_____，_____色温是冷色，对应的色温值是：_____；

- 3、物体在灯光照射下呈现出来的色彩与真实颜色的接近程度被称为_____，用_____来表示，它的英文缩写为_____。
 欧普 LED 产品的此项指标值达到____以上；
- 4、光通量的单位是____；照度的单位是____；亮度的单位是____；
- 5、发光效率指的是：_____转化成_____的效率，单位是：_____；
- 6、一盏灯使用一段时间后亮度衰减的过程叫做光衰；
- 7、LED 的特性包含_____、_____、_____、_____；
- 8、欧普开关寿命达到_____次以上，插拔_____次不松动；
- 9、欧普插座采用_____导电，抗老化，耐高温！
- 10、吸顶灯的选购步骤包括：_____、_____、_____、_____、_____

二、不定项选择题：（每题 5 分，共计 40 分）

- 1、欧普家居照明理念“以人为本的光环境”，包含以下几方面（ ）
- A. 为了安全而做的照明 B. 为了营造不同的氛围
- C. 健康照明 D.为工作和日常活动提供恰当而充足的照明
- 2、吸顶灯较水晶灯优势在于（ ）
- A. 吸顶灯更亮 B.光线均匀，不受层高限制
- C. 简约时尚，容易清理 D.水晶灯样式太少，吸顶灯样式特别多
- 3、在餐厅，使用餐吊灯比使用吸顶灯、水晶灯好，优势在于（ ）
- A.聚光性好 B.显色性好 C.可作为主照明的补光 D.打造不同的用餐氛围
- 4、老人房照明产品选购注意事项是（ ）
- A.亮度需求是年轻人的 2 倍 B.必须要买超薄的防止撞头 C.和所有房间的都一样 D.外形颜色鲜艳的
- 5、儿童房照明产品选购注意事项（ ）
- A、选择高显色性，提高儿童对色彩的认知
- B、亮度是成年人的 2 倍，提升亮度避免黑暗
- C、注意选择防眩光、低频闪，呵护孩子视力健康。
- D、配置小夜灯赶走黑暗，宝贝不再害怕。
- 6、壁灯的选购包含以下哪些动作（ ）
- A、确定预留线口
- B、确定高度和风格
- C、确定光束角和数量
- D、确定开孔尺寸
- 7、下面关于欧普厨卫产品的选购说法正确的是（ ）
- A、不管是厨房和厕所，都要注意均匀明亮无死角
- B、卫生间注意使用带防护罩开关，避免水蒸气影响更安全
- C、选购镜前灯步骤一共有三步：选色温和显色性、选光源和功率、选尺寸
- D、没有什么特别的要求，直接选需要的瓦数就好了
- 8、下列关于灯带说法正确的是（ ）
- A、吊项灯槽灯带使用高压灯带，柜内照明灯带使用低压灯带
- B、灯带分为吊项灯槽灯带和柜内照明灯带两种
- C、欧普 LED 灯带是 5 米为一个单位进行销售的
- D、灯带相比荧光灯的优势在于无明显接头暗区，光线均匀

三、判断题：（每题 1 分，共计 10 分）

- 1、欧普 LED 产品采用优质高性能的芯片。（ ）
- 2、欧普 LED 产品寿命是荧光灯的 2 倍！白炽灯的 20 倍！（ ）
- 3、欧普 LED 产品无频闪和红外线、紫外线和蓝光危害。（ ）

- 4、欧普的产品能够满足家居各空间的照明需求。（ ）
- 5、儿童房装修注意明亮就好了，避免近视，其他的都比较多余。（ ）
- 6、欧普 LED 灯带可以根据需要尺寸随意更改长短。（ ）
- 7、LED 无红外线，发热少，常被称为冷光源。（ ）
- 8、所有的产品都可以做成调光调色的功能，这不是 LED 的特性。（ ）
- 9、发光效率不等于灯具效率。（ ）
- 10、荧光灯和 LED 相比，荧光灯的显色指数更高。（ ）

三、简答题（每题 10 分，共计 20 分）

1、如果你在新楼盘推广入户拜访时遇到一个年轻妈妈带着 2 岁的小朋友在装修现场，你该如何引导她关注儿童房照明？

答：（关键点即可）

2、一盏 100 瓦的传统吸顶灯和一盏 50 瓦的 LED 吸顶灯相比较，按照每天工作 6 小时，电费按照 0.6 元/度计算，一年可以节约多少电费？

2.11 欧普个人求职经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972749-1-1.html>

因为笔试是第一名，带着一种优越感参加了群面，和终面；表现的都挺好的，过程很顺利，跟最终面试的主管一个老头，面试就是聊聊天，其实我 5 分钟就可以出来了，我还跟老头多聊了一会，我问了下我笔试成绩，他告诉我我是第一名。我当时就觉得我肯定能拿到 offer。当时说下周通知，可我们等到周五才有通知。最终我不幸的没有被录用。去年问了师兄，他们是当天晚上就有通知的，可我们等到周五。原来他们把我们的简历带回去让各个部门的人挑选，尼玛重新洗牌了，又回到了当初简历删选的阶段，什么奇葩公司，你麻痹搞什么啊。就不要笔试和面试，浪费大家时间。后续，我同学签了，我们最终面试的都是研发类机械方向，最后他们要培训后再定岗，感觉很不靠谱啊。这不是挂羊头卖狗肉吗，感到幸运没有进入欧普。欧普里面有很多帮派，人事只给自己加工资，在里面的老员工工资是不涨的，说好的调薪都没有的。总之，珍爱生命，远离欧普

【转】

2.12 财务二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1769820-1-1.html>

一共四个人参加二面，楼主是最后到的，估计是之前群面每组有一个人进二面吧，想到这里楼主诚惶诚恐，因为楼主不觉得自己是一组里最优秀的那一个，二面也是群面，欧普的 CFO 加一个商用的高级财务经理面我们四个人，全程都没有什么压力，问题也都很常规，可以参考去年同学二面面筋，唯一的不同是到了之后 HR 姐姐让我们回答三个问题，你人生的目标是什么？你拥有什么？为了达到目标你牺牲了什么？要求用英文作答，是用写的，楼主当时拿到问题就懵了，心中大喊你不按去年的套路出牌，然后硬着头皮写，心里盘算着被问细节的时候怎么回应，结果写好之后交掉就没有然后了。然后就是等到 11 点多 CFO 来面我们了，他最后问我们全国轮岗都没有问

题吧，让楼主陷入了深深的纠结之中，因为听他的口气，在哪都有可能，但是就是留在上海机会不大，楼主是打算在上海发展的，楼主的妹子也是打算在上海的，所以这个问题一出楼主就收声了，之后都没有再讲过话。结果就随缘吧，欧普全国五个点在招这个职位，一共招 5 个人，估计上海就是四选一了，最终结果可能要等全国都面完了才能出吧，现在楼主知道南京的面完了，其他地方不知道怎么样，请知道消息或者收到 offer 小伙伴吼一声，让楼主断了这个念想吧。

2.13 欧普上海产品一面和二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1765538-1-1.html>

昨天的面试 太累了 今天才发面经

约的是下午 2 点 过去才知道每小时他约了 15 人--。从上午 9 点就开始了。。更没想到的是 大部分是同济、交大、复旦、财大的。。。还全硕士。。今年什么状况。。

等到 2 点 算准时 产品的报了 11 个人的名字 一个人没来 上三楼 小组讨论面

2 个领导，带的 2 份简历上交了— —

面的题目是娃哈哈业务的一个无领导讨论分析 5 分钟材料 30 分钟讨论 5 分钟总结

在讨论过程中一句话不发 或比较刺的 都没过 总结有点失败 当时推选的总结好 HRMM 问有人补充么。。我说没。大概 6 个人补充 - 当时吓死以为全组都 Failed--。什么情况 总结了还补充。。

总结之后，HRMM 进行了有点压力面性质的提问，大概问了 3 个问题 每个问题给 3 个人次的机会 我们这组一个英国留学背景的 GG 说的不错

结束之后，HRMM 说 15 分钟内给电话通知，先下去等（当时汗了。。不是邮件说只是 AC 面么。。怎么还有后续。。简历么了啊— —）

5 分钟时候，接到了电话 说通过去三楼电梯口等 然后另一个 HRMM 带我们去了等候室。。进去才知道上午群面通过的 6 个人等到现在— —黑线— — 然后 3 人一组进去了 等了 2 组— —已经 5 点 15 了 轮到我们三个 2 对 3 一个 HRMM 一个可能是直线老板

进去先自我介绍 HRMM 会在介绍时候 对介绍的一点进行提问 然后是英文提问 HRMM 问了英国 GG the most challenge thing

然后直线领导让我和还有个 GG 把桌上的矿泉水给他 英语

好了之后就问了些 类似后续职业规划的事 如果 2 年不加工资怎么看

因为英国 GG 也通过飞利浦终面等通知阶段 问了英国 GG 飞利浦和欧普的 OFFER 都给他 他选什么之类的 后来就是直接说 有什么问题问他们

2.14 欧普销售一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1586691-1-1.html>

去到南大，看了下名单，我们这组一共 17 个人，6 个男生，11 个女生，这比例对于男生相当有利。到了十一点，大家都往里走，我不紧不慢地最后一个进去，然后是坐在第一排，因为我看到的是在教室里面面试，所以前排会更有利，尤其第一排。进去后，先让你在纸上写上自己名字，方便面试官记录和观察你，接下来发了一个案例，是关于一个纯净水公司的市场组织问题，选出里面最重要的三个问题，进行 30 分钟讨论，最后五分钟一个人进行阐述，有个补充时间 3 分钟，然后同组的人发言都十分积极，不过有几个想说话的都没有机会，后来我抓住时

间把一个男生和女生分别提出来，让他们说说他们的想法，接下来，就是总结环节，我前期做了一部分的总结，然后让一位男生进行总结。总结完事后，面试官（销售）让大家选几个对团队最有贡献的人，好几个都选了我，不过也正常，我主要不是讨论，是要把握进程，一旦偏离，我就拉回来，然后再问了一个，如果让你重新来一遍，你会怎么表现，几个女生分别说了，其中有一个还做了自我推荐，然后我说了一下大约销售应该是怎么样的流程，这样就到 12 点了，不知道什么时候通知，刷了也不清楚，不过也没有关系，毕竟是双向选择，而且如果你不适合企业文化，就很难进去，即使进去了，也会很难受。

2.15 欧普研发类群面记

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1586310-1-1.html>

楼主 10 月中旬投的欧普，然后接到做网上测评的邮件，过了一段时间后就让去今天下午 2 点南京大学的 AC 面。之前我也在想什么是 AC 面，到底有没有笔试什么的。结果其实就是群面。邮件中邀请参加昨晚在南大的欧普宣讲会，因为学校不在南京，所以就没去。后来听南京去宣讲会的同学说，当晚去听宣讲会的南大同学不少。作为一个非 211 非 985 的普通高等院校的小硕，听了此番话，心里顿感压力啊。所以还在犹豫着说要不要去参加这次面试，不去的话还能省个路费啥的。怀着犹豫不决的心，回了宿舍。跟室友聊了我准备不去面试后，被鄙视了一番，说今年形势不好，别人想要机会都没有，你还不好好珍惜，况且票都买了。于是今天一早还是决定去打个酱油，就当是长经验去的吧。

提前一小时到了南大的逸夫二馆，看到已经有一些人到了，大家都穿着标准的正装，相比之下，我就有点不那么纯正了。门外名单分组表格都贴好了，每组的时间是一小时，看到从上午九点就开始面了，直到晚上 7 点的样子。研发类的大概有 5 组左右，每组 17 人。看到各个大学的都有，南大、东南的一般多。找到我所在的组，里面有 2 个是和我一个学校的。原本以为每组可能再分两小组，结果是让 17 个人同时进去。你猜怎么着，我们那组总共才来 6 个人。估计欧普早料到会有这情况。

进去后，就直接是 5 分钟看材料，30 分钟来无领导小组讨论，材料讲的是一个企业里面有方案 A、B，我们讨论后定下一个方案，针对这个方案做具体的分析补充（就是具体怎么做）。大家都踊跃的提自己的想法，我没有说太多，只是开头让大家进行角色分工和时间分配，同时让每个人都说出自己的想法，并且保证小组不偏题和抓紧时间。其实这个过程我还是蛮紧张的，因为第一次参加群面。所以劝大家一定要放松，不然精神崩太紧，你根本说不出什么来了。有一位男生居然自己从超市买来 2 个欧普灯泡，讲它们的区别，貌似他在学校研究的就是灯泡什么。推荐一个人上去陈述，结束后，HR 就问有没有要补充的。接着问你觉得讨论过程中你们谁做都最好，每人都起来讲了一两个。发现每人推荐的都是别人，不是自己。其中有两个男生都被其他人夸了，我只被两个同学赞，还是先夸完别人，再附带上我。然后 HR 问，你们为什么选择欧普，列出几条来。大家就都起来 balabala 一通，既夸欧普，又献衷心的（这里我觉得大家应该要把自己怎么合适这个职位要说出来）。HR 说，你们都了解薪资吧，硕士是 6k*14，而且研发类第一年在上海张江，然后才会搬去苏州吴江，那里正在建欧普工业园。

说晚上会通知明天的二面，二面主要是笔试，都是专业类的题目。然后结束，大家都撤了。我个人感觉自己发挥不太好，因为本来就不是能说会道的人。再加上第一次参加群面，看材料的时候盯着第一页的说明看时间长了点，后面的材料没有完全记入脑中。感觉讨论过程中，你有什么发现就要大胆并且理直气壮的讲出来，不要谦虚。不过不能太张扬，也不要太默默无闻。还有当时那个计时员不够本分，就顾着提意见表现自己，也不太注意时间。应该每隔一段时间就要提醒下剩下的时间。

我并不期待明天去参加二面，如果去就要一大早去赶火车，再者专业笔试，我不是很有信心。写这个帖主要是回馈应届生论坛，为大家提供点信息，希望对大家有用。毕竟一直以来，在论坛里跟大家学到很多有用的经验。

2.16 欧普群面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1583360-1-1.html>

之前网申的, 没做测试, 然后接到电话 31 群面。

哦, 对了, 欧普的宣讲是有很多小礼物的, 具体不说了, 嘿嘿~~~~~

群面在山大千佛山, 试题是一个公司是否接受某卖场的五一降价。我们组选的是接受。

群面 10 个人, 完了之后说下午一点通知, 结果我们这组, 基本都灭了。。。。。

先说这些。不过我的故事还没结束, 等真的结束了我再告诉大家其他的。

2.17 我的欧普之路

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1113241-1-1.html>

从第一次网投到现在 看了不少面筋 刚去学院领了三方 准备去签了 为后来者写点面筋吧 也算是对自己这段历程的总结

外面正在下雨 很冷 图书馆暖气开得很足 有点小热 十天前 也是斜风细雨 风似乎比今天还大 我在图书馆查了一整天资料 各个品牌灯饰的官网、知网、百度文库、豆丁 能想到的网站都查了 还问了班上几位专门研究市场、广告、品牌的同学 还是不知道 hr 姐姐发来的市场考核任务应该怎么做 毫无头绪 感觉整个大脑塞得乱七八糟的 各种信息 杂乱无章 看来只得走出去 到灯饰市场去 才会有思路 才知道自己调研的重点是什么 我带着干粮 背着书包去柳营、去城大 直到那天我才发现 2011 年的冬天来了 风呼呼地吹雨淅沥沥地下 下车后没走多久衣服鞋子就湿了 先来到一家欧普旗舰店 和导购员聊天 聊着聊着就熟了 这时有顾客来了我就站在旁边看 看导购员怎么导购 看顾客想要什么 后来有位导购姐姐说这条路走到底有一家欧普的家居照明店 那里的生意更好 于是 我转移阵地 其实 通过刚才的聊天、观察 我心里大体已经确定了市场调研的重点了 (毛主席的实践论真有用) 来到家居店 果然人多 继续观察抓空聊天 和店员聊 和顾客聊 时不时做点记录 一天过去了 心里有了方向 但是个案不具有代表性和说服力 第二天我继续上路 不仅去欧普店 还去别的品牌店 继续走 继续聊 继续看 发现各个店的导购、老板、老板娘真的人很好哦 <可能生意做久了 人就和气了 和气生财 (⊙o⊙)哇> 那么有耐心 还教我以后家里装修应该怎么买灯 应该注意什么 真是长见识了 还留了不少名片 (以后用得到~) 第三天继续去看去聊 逛灯市真的蛮有意思的 之前我都不知道灯原来那么丰富多彩 有那么多学问 虽然肤浅的我拍的都是外型漂亮的灯 (回来后室友看相片 还相中了其中一盏灯叫我买来送她 吼吼~) 走了几天 想写的东西很多 还是挑个自己最想写的吧 先睡一觉再写

起床后开始写调研报告 写得很顺畅 写完后给 HR 姐姐发过去 等待 周一 木有消息 周二 还是木有消息 我心里开始不安了 周三 主动出击 打电话问 周四终于接到电话叫我去拿 ORRER 心里反而淡定了 本来是想写面筋 却扯上这么一段 是因为要毕业了 意味着即将走上一条跟在校学习相同又不同的路 相同之处不说了 不同之处也是我这段时间调研、面试体验到的一一向周边人学习

我电脑上还存着自己做的第一份简历 很简单的一份简历 很没有重点、眉毛胡子一把抓的简历 这份简历我只用过一次 不知走什么运 竟然获得了笔试机会 是在华理笔试 笔试前 我戴着眼镜 (平时我都是睁着一双模糊的双眼看世界的) 扫了扫前后左右同学桌上的简历 真为我那简历汗颜 假如我是 HR 我自己都会把这简历直接

BS掉 笔试完当天晚上我就开始大改简历 基本信息、教育背景、校园活动、社会实践 分门别类 各种符号、下划线、加粗、字体、字号 重新设置突出重点 相比那场笔试获得的面试机会 对简历的修改让我收获更大 接下来群面、单面 经历了几次 每一次都观察、反省、总结 观察群面时面友们的表现 反省自己的表现、对问题的回答 有的问题被问得次数多了 自己回寝室后琢磨琢磨 以后面试中再被问到就能回答得比较有条理了 面试几次后 对自己的认识也更清晰了 知道自己的短板在哪里 知道自己在哪些方面稍微有点优势 欧普是十月中旬网投的 几天后做了个网测 一个多月后吧 接到HR姐姐电话(声音很好听的一位HR) 通知某周六AC面 啥叫AC面 不懂 百度了一下 还是没看懂 室友给我科普了一下 晕乎乎 看来只能看造化了 查了查欧普官网 查了查线路 去食堂扒了几口饭 上路了 传说中的张江高科 要找个地方真是不容易 连个问路的人都米有 辗转辗转 终于找到了张衡路1999号(就是那个数星星的张衡 小时候背过这篇课文的) 来早了 等 和东华的一位小姑娘聊天 聊得口干舌燥的 终于轮到我们的群面了 好在里面有水喝(太人性了) 案例是送水的 某品牌纯净水在市场上出现一些问题 给了很多材料 叫我们说说最重要的三个问题以及解决方案 这里要重点说下 HR给了我们3分钟思考时间(貌似,具体几分钟记不清了) 我当时不知道肿么回事 竟然没有看第二张纸(话说我根本不知道第一张纸翻过来还有第二张纸 最最重要的是 材料都在第二张纸上 第一张纸上只是一些相当于考试规则之类的东西) 接下来HR姐姐说可以讨论了 第一个发言的男生说“材料中提到·····” 我大脑轰地一下“嘛材料” 往后一翻 傻眼了 满满一大页 赶紧看 一边看一边听他怎么说 他说完了 第二个说的是个女生 第三个人也开始说了 我想再不说话就陨灭了 于是我开始盯着最后一段材料看能发现什么问题 还真的就发现了一个个人认为很重要的问题 就balabala了一通 说完后继续看材料·····回来的路上 我们这组5个人同路 我说了我的雷人三分钟 没想到竟然还有2个人跟我一样 米有看到材料 ⊙__⊙b 汗 回到学校 痛定思痛 真诚地告诫室友拿到材料一定要翻翻看后面还有木有材料 室友莞尔“要犯这种二不容易丫” 好吧 我真的错了

一面没看材料 说的没有条理 本以为欧普之路就这样划上了句号 没成想几天后收到二面通知 时间是某周六 这一次我决定全力以赴、志在必得 毕竟能有二面机会真的是老天眷顾 从接到电话那天 我就开始做功课 还在知网上搜了几篇相关学位论文看 看得云山雾罩 没怎么看懂 好了 周六了 奔赴张衡路 上周六热热闹闹的大楼那天竟然木什么人 只有一个人在那等候 等了没几分钟被叫进左边的一个会议室单面 先自我介绍 然后 面试官围绕简历问问题 主要是实习经历 20分钟左右吧 面试官站起来 走出去 把我的简历交给hr姐姐“给黄总” 我又在会议室候着 一分钟后 hr姐姐把我带进了“黄总”办公室 还是自我介绍 根据简历问问题 “你刚才说···请举个例子··· 你简历上写到···能不能举个例子··· 有没有具体的例子·····” 大概30分钟 黄总的面试方式主要是“举例说明” 面完了HR姐姐说一周内会有答复 然后在路上接到要调研的电话 开始调研 期限十天 前前后后 一面是11月26日 接到电话通知拿offer是12月15日 这就是我的欧普之路 也是我生平第一次完整的求职经历

总结: 1、把每一次面试当作一次学习的机会 在总结中提高 在总结中认清自己

2、当机会降临 要全力以赴把握机会(霸面者高一筹 自己创造机会)

2.18 欧普市场部培训生应聘经验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1615536-1-1.html>

RT~~~~~

最后一关是写研究报告, 据HR姐姐描述, MKT 总监很喜欢我的报告~

接着就给我发 offer 了~

嗯~果然钱不多，在陆家嘴那个鬼地方只够基本生活的亲爱的们~所以大家要做好心理准备啊！
LZ 是南京站的面试，不知的南京其他的亲们怎么样了~希望南大的那个研究森姐姐可以进~她真的好像进欧普哇！
唔~工资低是低了点...但是不能公布~~~~~
喵
就这样吧！
HR 逼着我签三方呢~

2.19 上海财务管培 群面+终面面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1598031-1-1.html>

周日上午的终面，走的时候 HR 姐姐说周三晚上前会通知结果，上海地区可能只有 2-3 个名额，终面的我估计有 15-20 个人吧。。。唉

这两天等的有点坐不住，贸然问也觉得不太好，想起楼主准备面试的时候找不到资料，与其干等还不如来分享下面经。真的希望能接到电话通知被录用了（昨晚还梦到面试的情景，最近压力真是太大了）。

网申+笔试：

网申时很早就申了，同学陆续接到了在线测试的通知，虽然晚好在我还是收到了。在线测试有性格测试和行测，好像是交叉着，要自己安排好时间，当时做完还剩了十多分钟。

群面：

周五下午接到通知，第二天上午就要面。因为之前也听说同学接到了面试，以为自己没戏了，也没在意或者准备，不想下午还能接到电话。网上搜了下面经，财务管培的很少，大概了解了下欧普，其他的也不知道该准备啥，晚上给一个去年进欧普的同学电话，本来想咨询下经验的，希望了解下欧普到底喜欢哪种性格的人，同学说不要去考虑他们需要什么样的，做自己就好，这个就是缘分然后就说了下群面就是讨论案例，其他的就没了。虽然这个电话的信息量很少，但很有用。其实我也一直认为找工作就跟找对象一样，合适的才好，是互选的。可是今年就业形势不好，面试机会也不多，这样焦虑的状态确实容易让人失去自我，而变成以用人单位的要求为导向。这个同学的电话让我清醒了不少，压力也真的小了很多（真的十分感谢）。

上面说的有点多了，其实就想说不管怎样表现真实的自己最重要。第二天提前半个多小时到，结果在一大排平房区里迷路了。。。到等候的会议室时迟到了 13 分钟，挺崩溃的。。好在上组没结束。那时候大家基本都到了，女士在会议室坐着，男生很绅士的在外面站着等。我们组大概 15 个人，算比较多的。后来进面试的房间，很长的一张桌子坐满了。。我在稍微靠中间的位子坐下，面试官在两旁。大家先做了个轻松的自我介绍，就发材料了。案例是一个客户购买了空调，可送货环节加安装环节出了问题，安装工人跟客户起了点冲突，客户嫌空调质量有问题，让讨论怎么解决这个问题，并且上级限制不能退货最多折扣 200 块钱。5 分钟阅读 30 分钟讨论。自我介绍环节有个男生说他来计时，后来阅读起来忘了，大家看了一会 HR 提醒我们讨论时间已经过一分钟了，大家都没说话。我很不淡定的开口了，随便说了几句（也不是要做 leader，就是感觉大家需要开始讨论了，感觉自己的 open 做的也不是很好）。然后大家就接着讨论起来了。这个时候有几点建议，别人说的别重复太多；要积极发言但别抢话；发言的时候组织好层次；语速适中态度谦逊；最好能有些创新点（这个是后来 CFO 提的建议）。后来要结束准备 Pre 的时候 HR 即兴说大家来角色扮演吧。我们边因为女生多被建议扮演暴怒的客户，安排好角色大家就又不吭声了，这个时候我还是不淡定的站起来了。。。说了两句坐下，我们组就开始热烈的挑他们各个服务环节的问题，后来 HR 又安排了角色转换。这个环节建议发言的内容要结合刚才讨论的东西，其实说来说去就是退不退的事儿，点就那几个，还是建议多想些新的东西，尊重对方，语速适中，当然最重要的还是要积极发言。后来 HR 问如果

去现场解决这件事儿会选那些人同去，人数不限，选的原因是什么。大家每个人都回答了下。然后就结束群面。大概一个多小时。

终面：

当天下午 5 点左右，收到第二天早上终面通知。晚上就认真的查了路线，保证不再迷路。。

终面是 4 面 3，我们三个分别来自周六上午群面的前三组。整个过程没有压力，每个问题大家都有回答的机会，也都必须回答。问题有对财务管培生的理解是怎样的，就实习经验来看用处最大的一门课，学校里最喜欢的一门课，最想回去重新学习的一门课，期望以后再哪个方向定岗，能不能接受全国范围的轮岗，希望接受哪些培训的课程，其他的不太记得了。。还有就是我们对他们提问的环节。整个下来差不多一个半小时。

差不多就这些，希望能帮组一些人。祝愿大家都能早点拿到 offer 啊

2.20 市场管培终面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1597770-1-1.html>

呵呵，霹雳姐进了终面，但结果很奇怪，让写一个调研报告，二周后交。

终面的时候，三面一，还有那天群面的红毛衣，他已换成了绿毛衣，依旧很拽的样子，每一个终面的人，都要描述自己在一楼的展厅看到了什么，然后就是宝洁八大问一类，没什么特别的。

我在终面的时候，已经向红毛衣提出了 15 人群面的不合理，他们解释说，大家都优秀，不想筛简历，时间又很紧，他们没觉得安排不好，我只好尴尬地笑笑。

我只想喝我一组的同学们说，在这个高度竞争的世界，企业不会顾及我们的利益，我们只有为自己争取，没有什么道理讲，更没有对错，

群面是一种奇妙的考试，插得上话叫强势，插不上话叫没用，说的对了叫逞能，说的错了是笨蛋，如果你表现的好一点，别人就会鄙视你，其实，大家都是要饭的，不是有钱人互相挤兑，而是垂死挣扎的人要活命罢了。

有人觉得我辩论队出身，其实我以前学过演讲，呵呵，我有过 7 次群面，从最开始的一句话没有，到你们眼里的霹雳姐，我觉得很能耐，生活的压力会在半年内使一个人迅速变化，或者是成长，

祝福大家都有好 offer，欧普只是我们的一个逗号，我们都会有完美的句号，人生最完美的句号是无名指上的婚戒，事业最完美的句号是最终的 offer 上大家的签名。

2.21 2013 欧普上海市场管培面后感想

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1594387-1-1.html>

对欧普的安排比较无语，我们这组放在中午 12 点，据说是今天的最后一场群面，这么尴尬的时间是让面试的人

吃饭好还是不吃好吃饭好呢

本来还想赞一下 HR 姐姐蛮贴心的，打电话通知临时从下午 2 点改到 12 点的时候还贴心地说可以早点吃饭呢可是张江那个地方真的是鸟无人烟，估计面好出来的同学连个车也打不到吧。祝以后在那里上班的同学好运了，希望有班车哦。

然后群面也是超级没有时间观念，我们这一组的前面一组拖了超过 15 分钟，我们这组 15 个人就在外面狂等，最后我们这组也是到将近 1:40 才结束。

公司里周六也还有人在加班哦

面试官感觉是广告公司出来的

所以这个部门肯定也是广告公司作风啦大家懂得

群面第一次遇到 15 个人这么大阵仗，讨论时有多乱大家也可以想象了

大家就各说各的，说来说去么也差不多的。。。。

总之比较无语，吐槽点好多哦

还是一句话，祝以后在那里上班的同学好运了。

貌似群面第二天就二面咯。哈哈哈，good luck guys

2.22 欧普市场管理培训生群面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1587602-1-1.html>

周五晚上宣讲会从 7 点到 9 点，人挤的满满的，过道里站的都是人。次日上午十点的群面，第一次面试心烦的觉也睡不着。早上九点二十我差不多就到了，只有一个南工大的女生比我先到。进了教室以后，大家随便找各自座位，我们这组一共 12 个人，有一半以上是学理工科的，大概有两三个研究生，门口一张表上 100 多人，只有我是一个是留学生，倍感压力。进去以后先交简历，最好带两份，只收最简单的那种。没有自我介绍环节，直接发案例，案例是循环使用的，不能在上面做笔记。两面 A4 纸，5 分钟读题时间，第一张基本是介绍规则，第二张是案例。说的是一个婴儿用品公司，产品一直很受欢迎，可是最近一位知名女士的女儿在使用该公司婴儿车的时候，从车上摔下，引起媒体关注。该公司最近的供应商 A 刚更新的自己的供应商，产品配件可能没有原来的好，但是 CEO 保证说没有质量问题。再者，由于一系列舆论的报道，有些员工辞职。在某位员工的工作日记中写道，该员工早之前就向上级反映了更换供应商后的质量问题，但是没有得到重视。最后让我们讨论 30 分钟，如何解决这次公关危机。

讨论一开始，一位男士发言，很有条理的陈述了下整个案例，大致分了下几个方面问题要解决。整个讨论过程中，有三个人讨论比较积极。南工大的女生面试技巧掌握的熟练，很想做 leader，比如每过十分钟她都要提醒一下。部分同学发言完，她会说：刚才一些同学说了不少好想法，不知道其他同学有没有更好的意见。讨论到一个阶段的时候，她也会总结下大家思路。最后总结发言选的她，她会说：很高兴各位组员给我这次机会发言。。。虽然我不太喜欢这种类型的，觉得说话有点假，可能跟性格有关。不过她的一些建议还是比较有建设性的，而且她阶段性总结这点是我要好好学习的。在小组讨论的过程中，要做到仔细听别人的意见，做好归纳总结，还要有自己独特的想法，确实不易。整个讨论过程，我最欣赏一个男生，他整个过程条理清晰，想法也都得到了大家的认可，同时也能发现他很尊重别人的意见。最主要的一点，他整个讨论过程给人一种很舒服自然的感觉，并没有那种刻意的想出风头。

其实任何一个案例都没有正确答案，但是每一个管理者处事的标准是不一样的，肯定有些想法是跟他不谋而合的。最后市场总监黄总给我们的建议是：1.我们讨论的时候大家应该围城一个圈（当时我想提的，可是。。。）；2.在我们小组讨论了这么多方面的问题后，应该进行合理的分工，充分发挥小组优势。

2.23 欧普面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1581286-1-1.html>

2012年10月30号,今天上午是欧普照明的初试,一大早我就起来了。说实话这次是我的第二次正式面试,去之前几天都很紧张,做了很多的功课,看了特别多以前牛人的面经,可惜到最后还是输了。

第一次的面试是无领导小组讨论,这次的欧普 AC 测评也是无领导小组讨论,



(怎么才能无领导小组讨论中胜出啊!!!!!!)

这次我们小组就7个人,一个房间,后面坐着两位制造部的老总,还有招聘经理,以及一个助理。总的来说有了上一次的经验,这次我已经不紧张了,发挥应该会好一些才对,悲催的还是我这个人太没想法,提出的观点现在想想连自己都想笑。初面就这么毫无悬念的结束了。

现在已经10月底了,看到有的同学已经顺利拿到 offer,考研的同学也在天天早起,而自己奔波这么久了才面试了三家企业,着急!!

希望能在年底找到心仪的工作吧!加油!

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>

