

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

无印良品篇

应届生论坛无印良品版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-3210-1.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 无印良品公司简介.....	5
1.1 无印良品公司概况.....	5
1.2 无印良品公司理念.....	5
第二章 无印良品笔试及综合资料.....	6
2.1 2019MUJI 上海 一二三面到 offer.....	6
2.2 2019 储干北京面试经验.....	8
2.3 2019 无印良品北京一二三面经验.....	9
2.4 2019 届 muji 储备干部一二三面经验分享.....	33
2.5 2019 秋招储备干部上海地区经验.....	35
2.6 2017 秋招, 三面被刷.....	36
2.7 无印良品 笔试一面复试.....	37
2.8 无印良品一轮网测+三轮面试, 经验分享.....	37
2.9 无印良品校招管培生网申+面经.....	38
2.10 储备干部笔试面试过程(成都) - 无印良品.....	38
2.11 成都一面.....	39
2.12 无印良品广州华工一面.....	39
2.13 财务助理面试.....	41
2.14 西安 二面.....	41
2.15 上海一二面经, 收到储干录取短信, 等 offer.....	41
2.16 2016 春招北京一二面.....	43
2.17 北京一二面.....	45
2.18 上海二面.....	46
2.19 2016 无印良品北京区一二面经验, 通过终审.....	46
2.20 第一次写面经, 刚刚收到短信通过最后筛选.....	48
2.21 厦门一面、二面面经.....	49
2.22 群面加二面面经.....	49
2.23 上海一二面面经.....	50
2.24 MUJI 深圳一、二面面经.....	50
2.25 16 届广州无印良品一面二面面经.....	51
2.26 12.16 成都二面面经.....	52
2.27 重庆终面面经~~顺带有没有参加了重庆 12.09 终面的小伙伴啊.....	53
2.28 新鲜的上海 muji 一面面经.....	54
2.29 武汉无印良品终面经验(终面通过~~).....	55
2.30 刚刚笔试完成, 滚烫的.....	56
2.31 新鲜刚做完的测评.....	56
2.32 刚做了大半的网测.....	57
2.33 11.24 六点半起床做网测, 我也是够拼了.....	57
2.34 几题网测图形题.....	58
2.35 春招网测.....	63
2.36 无印良品网测 图形推理补发两题~.....	64
2.37 春招~刚做完笔试, 一身冷汗.....	65
2.38 2014 春招网测题, 刚做完.....	72

第三章 无印良品面试资料.....	72
3.1 2019 北京春招一二三面经历.....	72
3.2 2019 无印良品上海储备干部全部流程面经.....	73
3.3 无印良品上海管培生一二三面.....	74
3.4 无印良品面试.....	75
3.5 无印良品面试体验.....	76
3.6 无印良品面经.....	78
3.7 无印良品 - 储备干部面试经历 .....	79
3.8 面试无印良品店面销售员.....	79
3.9 管理培训生面试经验- 无印良品 .....	80
3.10 无印良品非技术类储备干部一面二面经验.....	80
3.11 无印良品 2016 秋招-广州-一二面+offer .....	82
3.12 2015 武汉秋招网申群面二面经验.....	83
3.13 感谢前辈们，造福后来人 我的全部面经.....	84
3.14 5.9 深圳一面叨逼叨.....	86
3.15 2015 春招北京一面，被碾压了，热乎的！ .....	86
3.16 上海三面及 offer.....	87
3.17 上海一二三面失败经历，供后来人参考.....	87
3.18 成都 MUJI 二面问题补充版，来完善你的面试准备吧.....	88
3.19 无印良品深圳一终面.....	89
3.20 深大一面 攒 rp .....	90
3.21 北京一面归来面经.....	91
3.22 Muji 成都二面新鲜面经~.....	91
3.23 武汉 5 月 10 日无领导面经，应该没什么希望，造福后来人.....	92
3.24 5.9 深圳一面叨逼叨.....	93
3.25 29 号 muji 成都群面归来~ .....	93
3.26 上海一二三面，offer~~供童鞋们参考.....	94
3.27 写写面经，攒 RP~.....	95
3.28 奋战在无印良品的路上，上海一二三面.....	97
3.29 青岛一面二面.....	98
3.30 西安无印良品一二面，攒人品.....	98
3.31 2014 春季无印良品上海站 4.12.....	99
3.32 一面、二面情况，攒人品.....	99
3.33 MUJI 上海二面面经 .....	100
3.34 今天收到一面被刷通知写一面面经攒 RP.....	100
3.35 【12.10 深圳宝轩酒店】无印良品面试.....	101
3.36 12.9 广州面经~~ .....	101
3.37 广州一面.....	102
3.38 【12.8MUJI 一面】广州建国酒店 .....	103
附录：更多求职精华资料推荐.....	105

#### 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](http://www.yingjiesheng.com)

# 第一章 无印良品公司简介

## 1.1 无印良品公司概况

“无印良品(MUJI)”创始于日本，其本意是“没有商标与优质”。虽然极力淡化品牌意识，但它遵循统一设计理念所生产出来的产品无不诠释着“无印良品”的品牌形象，它所倡导的自然、简约、质朴的生活方式也大受品位人士推崇。

1980年，世界经济增长陷入低迷，日本也经历了严重的能源危机。当时的消费者不仅要求商品有好的品质，也希望价格从优。在这种情况下，“无品牌”概念在日本诞生了。当年，木内正夫创办了“无印良品”公司，向市场推出了第一批无品牌产品。这些产品包装简洁，降低了成本，所使用的口号是“物有所值”。

1983年，无印良品在东京青山开设了第一家旗舰店。由于大受消费者的肯定，几年内在日本就有了上百家专卖店。1991年，无印良品在伦敦开设了它的第一家海外专卖店，此后陆续进入法国、瑞典、意大利、挪威、爱尔兰等国家，2005年7月，其上海专卖店正式开业。

无印良品的最大特点之一是极简。它的产品拿掉了商标，省去了不必要的设计，去除了一切不必要的加工和颜色，简单到只剩下素材和功能本身。除了店面招牌和纸袋上的标识之外，在所有无印良品商品上，顾客很难找到其品牌标记。在无印良品专卖店里，除了红色的“MUJI”方框，顾客几乎看不到任何鲜艳的颜色，大多数产品的主色调都是白色、米色、蓝色或黑色。

在商品开发中，无印良品对设计、原材料、价格都制定了严格的规定。例如服装类要严格遵守无花纹、格纹、条纹等设计原则，颜色上只使用黑白相间、褐色、蓝色等，无论当年的流行色多么受欢迎，也决不出设计原则去开发商品。

为了环保和消费者健康，无印良品规定许多材料不得使用，如PVC、特氟隆、甜菊、山梨酸等。在包装上，其样式也多采用透明和半透明，尽量从简。由于对环保再生材料的重视和将包装简化到最基本状态，无印良品也赢得了环境保护主义者的拥护。此外，无印良品从不进行商业广告宣传，就如木内正夫所说：“我们在产品设计上吸取了顶尖设计师的想法以及前卫的概念，这就起到了优秀广告的作用。我们生产的产品被不同消费群体所接受，这也为我们起到了宣传作用。”

有人认为，与其说无印良品是一个品牌，不如说它是一种生活的哲学。它不强调所谓的流行，而是以平实的价格将还原了商品价值的真实意义，并在似有若无的设计中，将产品升华至文化层面。如今，无印良品的产品种类已达到6000种左右，国际著名的财经杂志《福布斯》，也曾经将它评为全球最佳中型企业。

无印良品在全国范围有门店28家、日本百余家。

## 1.2 无印良品公司理念

以“物有所值”为宗旨并研发出各种价廉物美商品的无印良品。是1980年由株式会社良品计划的母公司株式会社西友基于自身的开发经验，根据【无商标】的商品构思而诞生的。商品开发的本质是，以真正必要的方式制造生活中基本的并真正需要的产品。因此，无印良品重新选择了原材料，改善了生产工艺，并简化了包装。此方针符合时代的审美观，简约优美的商品长久以来广受喜爱。

无印良品的产品包括美味又有利于健康的食品、穿着舒适且得体的服装还有最优先考虑使用性能的生活用品。为了研发日常生活中容易被忽视的基本用品而重新选择原材料。无印良品充分利用那些品质相差无几但却因外观不够美观而被舍弃的东西，比如工业用原材料，世界各地发现采购的原材料，廉价且可保证货源充足的适时原材料等，制造价廉物美的商品。

無印良品对其产品的整个生产流程都进行彻底仔细的查验。仅保留必要的生产工序而省略了和产品本质无关的多余的加工流程（比如统一尺寸的分选和光泽加工），因此那些原本由于规格外尺寸或形状不佳等原因而被丢弃的原材料也能制造成产品。这才是充分利用原材料，降低产品成本的讲究实际的产品制造。

無印良品注重产品原有的颜色及形状，不做渲染和过度包装。多采用统一包装并使用通用容器。在生产简约产品的同时，还可以节省地球资源，减少垃圾排放。店铺陈列的所有無印良品产品的简约包装上仅仅印刷着成分等基本信息，并贴有标签而已。

如果你想了解更多无印良品的概况，你可以访问官方网站：<http://www.muji.com.cn/>

## 第二章 无印良品笔试及综合资料

### 2.1 2019MUJI 上海 一二三面到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2187458-1-1.html>

#### 2019MUJI 招聘流程

9.25-11.3 网申

10.8-11.4 测评

11.5-12.16 面试

12.17-1.10 offer 发放

#### 本人进度

10 月底网申

11.1-11.3 网测完成

11.28 参加一面

12.6 参加二面及终面

12.7 收到 offer

#### 网申及笔试：

10 月底才抱着试一试的心态提交网申，要填写的信息不是很多，算是繁琐网申程序中的良心，最后一题为什么选择 MUJI 有认真敲字回答。

11.3 前完成了网测，不难，感觉也不刷人。

#### 面试

一面：11.28 下午，提前 15 分钟到场，在越洋广场（芮欧百货）35 楼。现场等待人不多，感觉是特意错开候选人流。到场面试前 hr 还会再邮件确认以及电话询问能否参加，比较贴心。正式面试开始，2V1，其中一名面试官主要提问，另外一名主要记录。结合以前的面经，必问内容：MUJI 理念，MUJI 店铺数量，MUJI 产品，MUJI 业务线，对应聘职位储备干部的理解。其次还会问到对工作时间的理解，在 MUJI 工作的职业规划。最后会结合实习经历等个人经历提问。

整个一面环节：时间问题紧凑，需要快速反映及作答。客观题，比如对 MUJI 的理解，一定要提前准备，答对能看到面试官满意的微笑。主观题，比如为什么选择 MUJI，一定要如实作答，同时突出自己的优势。

二面：11.6 上午，提前 15 分钟到场，在越洋广场（芮欧百货）35 楼。6 人一组，和前一天面试小伙伴告知的不同，当天的面试形式是无领导小组讨论。题目是未来零售业是趋于标准化还是定制化，时间 30 分钟。正式开始时，我提议 5 分钟阅读，5 分钟发表观点，15 分钟讨论定框架，5 分整理完善，最后发言。讨论阶段我提议按顺序每个人讲一下观点，但是实际进行中一度出现混乱与轻微争执的局面，好在有 5 号小伙伴的助攻，场面又恢复了有序状态，LZ4 号提出了自己的分析框架，最后成为了全组分析框架，这中间也尽可能的融入了小组其他小伙伴的观点。最后 5 号小伙伴起草框架（二面讨论会给大海报罗列观点以备最后发言用），LZ 被推举为发言人完成最后总结。

整个二面环节：①不论是无领导还是辩论，自己的观点是非常重要的，表达自己的观点也同样重要。（丰富固然好，但如果内容少，就更讲求少而精以及逻辑和表达了）②群面讲求团队合作，要有给力的小伙伴一起促成最后方案的达成，如果没有给力小伙伴，自己一定不能乱。③保证参与感，最后的框架起草，LZ 和 5 号一起站起来写了，其实主要是她写，但是我觉得比坐着看，站着更能体现一种希望给到支持的感觉。④出现了有偏固执的小伙伴是挺棘手的，一度将讨论方向拽偏，但其实这位固执小伙伴的观点非常好，只是他过于主张那一个观点，没有想办法将这个好观点融入整个小组的框架中。这一点所有小伙伴们都应该注意及反思。

结果是我和 5 号进终面，6 进 2。

三面：11.6 下午，我是当天终面的第一位，还是二面的面试房间，但形式变为 2V1，面试官就是二面的两位面试官，分别为销售部部长及副部长。个人差异，LZ 被问为什么在一面的时候说要一年内成长为店长。此后的问题均围绕店长职责展开。包括：

1. 为什么想要在一年内成长为店长，以及你打算如何实现。
2. 利润、销售能力、对人员的培养，请排序。
3. 储备干部的目的和职责。
4. MUJI 员工数量多少，店铺面积多大，店铺资产多少。
5. 一年内，分不同月份，如何提升自己，怎么计划。
6. 将来想当店长还是进总部（这是第一个问题，LZ 回答了进总部）
7. 人力和财务，倾向于哪一个。

在客观题上，LZ 答得非常不好，与答案可以说是千差万别，所以当下已经是非常紧张且不抱希望了。但是 LZ 想，就当来学习一番吧（因为两位面试官，尤其是副部长真的眼神坚定、个人魅力爆棚，LZ 想要和他多交流，感觉能学到很多）在最后一个问题，候选人提问环节，LZ 问，感觉自己对于店长职位的认识很不足，有什么建议吗？副部长回答逻辑和表达方面都没有问题，但是对人员这块儿（培养下属，员工意识等）了解不足，以后应当多注意。

整个三面环节，因为比一面更拔高一个 level 提问，给到启发点是：1. 无论面试的什么什么公司，对岗位一定是要全面了解的，在全面了解的基础上，才能结合自己的优势，有针对性的表达，让面试官看到自己的优点。2. 一定要养成严谨的逻辑思考能力，在回答问题时，即便是回答的非常不对，但是说出你的思考路径和方法，也能获得面试官的认可。3. 保持谦虚、虚心学习的态度，保持淡定，保持微笑，保持好心情因为这会让你不忽视礼仪。

## offer

12.7 下午五点多收到 offer 电话，后收到邮件 offer。觉得很意外，因为终面确实没有答对客观题，后来想了一下，可能就是上述启发第二点让面试官愿意给我这个 offer 吧。

一点点小小的感想，希望能帮助到今后面试 MUJI 的小伙伴们。

## 2.2 2019 储干北京面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2184035-1-1.html>

11.29 更新~

果然神奇的网站！昨天接到电话，通过了三面，正式 offer 会在 12 月 10 几号发放。电话里说北京地区面试已结束，其他地区还在进行中~

### 一、9.25 网申+10.10 测评

楼主一早就以无印为目标，所以网申一开始就投递了简历结果等了好久没收到测评邮件，还以为自己挂在网申。测评题比较常规，和行测差不多，自己多练习一下应没问题。

**注意：**关闭网申后记无法查看简历了，所以最好自己备份一下啊，免得面试时忘记简历上有写什么。

### 二、11.19 一面

做完测评又过了好久好久，终于收到了一面通知。先有电话跟你确认日期和时间是否可以参加，确认后会有正式短信和邮件通知。今年要求带一张一寸照片，大家可以提前准备一下。一面是 2 对 1，氛围很轻松，基本都是面筋里提过的问题，围绕对企业的了解（三大理念、无印历史、店铺数量等等）、对储干的看法（什么是储干、和店员的不同、需要哪些能力）、自身情况（为什么选择零售业、自己具备哪些能力、职业规划、优缺点等等），但是问题密度很大，节奏很快，只要提前做好准备，保持自信微笑，语速适中就可以了。

**注意：**面试官性格不一样，当时面我的两个，一个比较温和，一个比较严肃，不要受太大影响，做好自己就好。一面可准备的东西很多，尤其多看看官网，上面基本都有，提前做好功课，也比较有底气。

### 三、11.24 二面+终面

第二天就收到了二面通知，要预留一天时间，通过二面下午会直接参加终面。二面是群面，楼主所在的是对抗式（5V5），类似于辩论，20 分钟组内讨论，每组各 2 分钟立论，20 分钟两组辩论，说服对方。（听说面试间 1 是无领导小组讨论，不清楚情况）。角色分配、说话时机、说话抓重点之类的群面注意事项就不多说了，重点说一下那天碰到的雷区。

先说楼主所在的 A 组。2 号妹子应该一开始就想好要做 leader，所以一开始就 carry 全场，甚至兼任了计时，这些都没有问题，组内也很配合，没有异议。前半程的组内讨论很和谐，大家也都说了自己的观点，楼主是 1 号，说完自己观点后就开始记录，345 号提出的观点很犀利。因为楼主之前在学校有过不少辩论经验，而且是立论角色，所以组员说完后马上总结了观点，给出两个方向，做了一次组内立论。到目前为止，leader 妹子除了开始的掌控全场之外，几乎没什么表现了，这是一个失分点。最后 A 组进了 4 个，除了 leader 都进了终面。如果想好要做 leader，那么一定要 carry 到最后，而且该说话该总结的时候不要犹豫，否则很容易被减分。最后面试官提问了 2 号妹子，为什么一开始把控全场，最后却让别人做了 pre。总之，群面时没必要非要做突出角色，有能力提出新颖观点，说话到点子上才是最重要的。leader 交给别人做，自己专心思考案例也是一个策略。

再说对面的 B 组。B 组组内讨论情况不清楚，就说说两组对抗辩论时的情况。首先立论。规定时间 2 分钟，

最好控制在 1 分 55 秒左右。如果感觉自己内容多，就适当加快语速。B 组立论结束后，A 组提问，B 组回答后提问 A 组，我们刚想站起来回答，没想到 B 组不给我们说话机会，三个同学轮番发言，这是大忌。毕竟是辩论式的群面，起码要遵守辩论规则和礼仪，不能因为要表现自己就置对方不顾，此时 B 组 leader 也没有制止，而且也是轮番发言中的一位。等 B 组三位同学发言结束后，我们组的 3 号同学马上抓住机会站起来发言（此时楼主也想发言来着，同时站起来了，想到自己已经做了 pre，就没有再争抢这个机会），还没说完就被 B 组打断，并且再次来了轮番发言。经历了这两次轮番发言，我们组也觉得不能坐以待毙，等 B 组一个人说完就立马站起，最后算是维持在一来一回的质询，大家基本都发了言。最后 B 组只进了一个做 pre 的同学，她在辩论时没有争抢发言，我觉得也是一个原因。

**注意：**争取到了角色，就一定要做好该角色要做的，负责到最后。全程思路要清晰，时刻提醒自己讨论的目的，不要被带偏。另外，对抗式群面可能不多，但是如果遇到了，一定切记不能把对面组视为对手就一直打压，每个人都想表现自己，时间也是有限的，如果你一直占着时间，不给其他人机会，这样表现出来的是什么能力呢？辩论虽然是对立的，但是并不是撕逼大战，表现得太过攻击性会适得其反。

最后是三面。三面更多的是考察你的个人情况，如实回答就好。楼主犯了一个错误，就是问什么答什么，没有拓展讲一下。比如，有过零售业经验吗？就只回答了问题，其实楼主大学应聘过无印兼职，最后时间冲突没能去，这个经验就没有说！现在想想真是傻了。还问了职业规划，这个问题感觉蛮重要的，一三面都问了，这个还是要好好准备。如果想进总部，还会问你想进哪个部门，为什么，也很难回答啊。总之三面可准备的不多，保持微笑，如是回答就好，太过投机取巧会被看穿的。最后可以问面试官问题，这个可以想一想。

第一次写面筋，希望对大家有所帮助。攒个人品，希望能拿到 offer！

## 2.3 2019 无印良品北京一二三面经验

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/thread-2183555-1-1.html>

11 月 25 号刚刚从北京回来，今天就来写一下面经，攒个人品，求 offer。

### （一）网申、在线测评

我是 10 月底在 MUJI 官网偷投了简历，然后过了一周左右就收到了测评的短信和邮件。

测评就是做一套类似公务员考试行测的题目，但是要比公务员的行测简单。另外，除了行测之类的题目，还有性格测试的题目，非常多，最后做的想吐血。但是，只要好好做就可以了。行测那种题目找身边考公务员的同学借一本行测的书看一下题型，稍微练习一下就可以。

重点来了。测评系统据说可以退出 3 次（我做的时候只退出过 2 次，没敢试 3 次，手动怼），这样的话，就可以先把特别难的题目（比如，图形推断、数学计算）截图，然后慢慢做，最后在登陆进去把答案填上，就大功告成了。

### （二）一面（11 月 20 日）

完成测评等了近 2 周，就收到了一面的面试电话、短信和邮件。先打电话和你确认面试的时间、地点，电话之后会有短信和邮件。

我之前填的面试地点是北京，所以就去北京面试。北京一面是单面，2 对 1。一共有 2 个面试间，同时进行，但都是 2 对 1。

问的问题都是一些基本问题。比如，一分钟自我介绍（必备，提前写好，背过，才不会出错）、店长应该有那些

素质、为什么选择零售行业、有没有去过店铺、全国有几点店铺、买过什么东西、MUJI 三大理念....., 等等。只要去查一下 MUJI 的相关资料, 就不会有什么问题, 其他的问题要随机应变, 好好看一下 MUJI 储备干部招聘信息上对于储备干部的要求, 回答问题的时候要围绕这个要求来回答, 可能会通过率高一点吧。全程要面带微笑, 不知道不要瞎说, 说不知道就好了, 不要撒谎, 要笑、真诚。

### (三) 二面、终面 (11月24日)

一面当天晚上就收到了二面的电话通知。要求留出一天的时间, 因为二面结束马上三面。

二面是群面, 也是分了两个面试间。2 个面试间的面试形式是不同的, 一个是无领导小组讨论, 一个是辩论。我的是无领导小组讨论。所以, 重点说一下无领导小组讨论。

无领导小组讨论给的是一个案例, 说的是一家店铺因为各种原因出现了亏损, 材料给出了部分原因分析, 同时给出了 12 个解决措施, 要求选出 3 个措施, 并按重要性排序, 最后给出具体的解决方案。一共 30 分钟讨论时间, 5 分钟总结陈述时间, 5 分钟面试官提问时间。具体的无领导小组讨论的技巧我就不多说了, 因为知乎上都有, 自己去看一下, 也可以去淘宝买个视频课学习一下, 这里只写一下我的一些经验。

首先, 要了解无领导小组讨论的流程, 这个很重要, 了解流程才能一步一步接近目标。如果你的小组其他人都不懂, 那你就可以带领小组展开讨论了, 也展示了你的组织领导能力。

其次, 要记住你们小组是一个整体, 不要只顾自己说话, 而不管小组的其他成员, 要合作。讨论的最终目的是解决问题, 而不是过度的自我展示。当然, 自我展示很重要, 要积极的参与讨论, 表达自己的观点, 但是不要盛气凌人, 这要说明你的团队合作意识的薄弱。

第三, 要抓住机会表达自己的观点。因为说话的机会很宝贵, 所以每次说话都要说道点儿上, 观点清晰, 论据充分有逻辑, 能推动小组讨论进展就更好了。一定要抓住说话的机会, 因为可能有的人就没有说话的机会, 不说话了怎么能让面试官知道你的想法和能力呢, 所以一旦有机会就要说。

最后, 一定要完成任务。我们小组因为没有人计时, 所以最后很仓促的就结束了, 没有完成讨论的任务, 感觉要凉凉。虽然 LZ 所在的小组没有完成, 但是 LZ 还是进了终面, 可能是因为之前的讨论说话在点上吧, 最好还是要完成讨论的任务, 这样才更有可能进终面吧。

终面就是二面的那两个面试官, 面试的会议室改成了面对面的桌面形式, 问的问题就是很简单的问题了。自我介绍, 然后针对我的专业问了一下, 因为专业很不相关, 职业规划, 优缺点。最后, 问面试官问题, 然后就结束了。希望能有好结果吧, 攒人品中。

最后把我整理的一些资料共享一下, 希望对大家有帮助。资料里面的内容来自网络, 如果侵权, 请联系我 ([zx0315china@163.com](mailto:zx0315china@163.com)) 删除, 谢谢。

## 一、何谓无印良品

1980 年无印良品诞生于日本, 主推服装、生活杂货、食品等各类优质商品。无印良品是指“没有名字的优良商品”。无印良品自始至终坚持 3 个基本原则。

1. 精选材质
2. 修改工序
3. 简化包装

从极致合理的生产工序中诞生的商品非常简洁, 但就风格而言却并非极简主义。就如“空容器”一样。正因为其单纯、空白, 所以那里才诞生了能够容纳所有人思想的终极的自由性。

(<https://www.muji.com.cn/cn/about/>)

## 二、無印理念

以“物有所值”为宗旨并研发出各种价廉物美商品的无印良品。是 1980 年由株式会社良品计画的母公司株式会社西友基于自身的开发经验, 根据【无商标】的商品构思而诞生的。商品开发的本质是, 以真正必要的方式制造生活中基本的并真正需要的产品。因此, 无印良品重新选择了原材料, 改善了生产工艺, 并简化了包装。此方针符合时代的审美观, 简约优美的商品长久以来广受喜爱。

### 原材料的选择

无印良品的产品包括美味又有利于健康的食品、穿着舒适且得体的服装还有最优先考虑使用性能的生活用品。为了研发日常生活中容易被忽视的基本用品而重新选择原材料。无印良品充分利用那些品质相差无几但却因外观不够美观而被舍弃的东西，比如工业用原材料，世界各地发现采购的原材料，廉价且可保证货源充足的适时原材料等，制造价廉物美的商品。

### 工序的改善

无印良品对其产品的整个生产流程都进行彻底仔细的查验。仅保留必要的生产工序而省略了和产品本质无关的多余的加工流程（比如统一尺寸的分选和光泽加工），因此那些原本由于规格外尺寸或形状不佳等原因而被丢弃的原材料也能制造成产品。这才是充分利用原材料，降低产品成本的讲究实际的产品制造。

### 包装的简化

无印良品注重产品原有的颜色及形状，不做渲染和过度包装。多采用统一包装并使用通用容器。在生产简约产品的同时，还可以节省地球资源，减少垃圾排放。店铺陈列的所有无印良品产品的简约包装上仅仅印刷着成分等基本信息，并贴有标签而已。

（<https://www.muji.com.cn/cn/net/contents/corporate/index.html>）

## 三、无印良品的历史

1980年12月「无印良品」诞生了。以「素材的选择」「工序的检讨」「包装的简略化」为主题，造出9种家庭用品和31种食品。

### 便宜有理

無印·良品。西友百货牢固地建立的商品群。如果是食品，就必须美味。如果是日用品，就要坚持以能改善生活为原则。然后，彻底的寻求应该怎样做，做到哪种程度，才能达到最便宜的方法。在材料、工序、包装、这三个阶段中，既要体现各种商品的特性，亦要做到控制成本。相比产品的规格和外观，我们更注重产品的实质性。把我们做到的成果送到您的手中。

1981年回到商品的起点，先考虑它的机能，制造出最简单的商品。

1983年在青山开设第一家直营店，引起了很大的反响。

1984年展开了活用素材本身优良性的产品制作。以素材天然的颜色，不经过漂染程序，制作出本色系列「自然的色彩」

### 自然的颜色

自然的羊、自然的骆驼、自然的人。生命的色彩是无限，而且温暖的。无印良品，崇尚自然的色彩。牛仔布洗水衬衣。

1991年首家海外店铺「MUJI」1号店在伦敦开业。

1999年为了迎接青年群体的结婚适龄期，产生了孕妇及婴儿服饰、儿童用家具等。用相同的理念开发的产品，扩大了消费群的年龄层。

### 旅行的明智之选

无印良品的旅行。提倡简洁但具功能性的旅行必需品。从西服收纳包到各种各样的小物品，在统一理念的前提下，为大家提供便利、机能性高、容易使用的旅行用品。

2000年无印良品迎接诞生20周年。接着，日本最大最新的店铺「无印良品 Platz 近铁」正式开业。

### 20年前的实感

现在20岁的年青人出生的时代，无印良品也同时诞生。它包含提倡简单的生活态度，向所有人宣扬「爱、不用修饰」这个理念。20年前是40种商品。现在是已经超越4000种的良品家族。

对于衣食住各个方面都要做到便宜、最好。無印是一件一件好东西集结而成的良品家族。

（<https://www.muji.com.cn/cn/net/contents/corporate/history.html>）

2016年12月12日，无印良品中国大陆第200家门店在杭州滨江宝龙城市广场盛大开业。

根据《日经新闻》的报道，2017年7月，无印良品的海外门店数首次超过其在日本的门店数量。这标志着无印良品距离成为一家世界级品牌的目标又近了一步。

无印良品母公司良品计画公布的截至 2018 年 2 月的财年报告，无印良品在全球 25 个国家共拥有 876 家门店，其中海外市场去年新增 54 家达到 457 家。

截至 8 月底，无印良品中国共有 235 家门店，上半年净增 6 家门店（新增 8 间，关闭 2 间），分别进驻北京坊、北京世贸天阶、海口宜欣城、深圳深业上城、杭州临平银泰城等 8 个购物中心。

值得关注的是，中国市场新增 29 家，为全球所有市场中净开店数最多。无印良品负责人曾在年初接受媒体采访时表示，计划在 2019 年前把无印良品在华的全球旗舰店数量扩大三倍。

自 2015 年开始，无印良品已在上海、成都陆续开设两家全球旗舰店，除了在繁华商业中心坐拥三层楼的面积优势外，全球旗舰店还包含 MUJIBOOKS 书店、AROMALabo 香薰工坊和 Café&MealMUJI 餐厅等覆盖生活方式品类的多个子项目，是良品计画从商品消费到购物体验的一站式体验门店，该店铺在日本市场该店铺仅有一家。

今年（2018 年）1 月 18 日，MUJI 全球首个“三合一”项目在深圳深业上城亮相，全球第一家酒店 MUJIHOTELSHENZHEN 的开业也引来了各行各业的多方关注。随后，6 月 30 日又在北京坊开出第二家酒店。这一次，终于回归本土。

最近，MUJI 官网发布公告，MUJI 将于 2019 年 4 月 4 日在东京银座开出全球最大旗舰店，同时，全球第三家 MUJIHOTEL 也将在同一栋楼同一天开业，MUJIHOTELGINZA 首次在本土亮相，将会成为全球旅客在东京的打卡新地标。

据《日经新闻》消息，良品计画到 2019 年年底在中国新开 4—5 家面积在 3000 m<sup>2</sup>左右旗舰店，大幅增加全球最大海外市场的旗舰店数量。目前中国内地已有上海淮海 755 旗舰店、成都远洋太古里旗舰店与深圳深业上城旗舰店。

MUJI 也在房屋建筑、花店、咖啡店等领域进行开拓。

#### 四、无印良品概况

“无印良品（MUJI）”创始于日本，其本意是“没有商标与优质”。虽然极力淡化品牌意识，但它遵循统一设计理念所生产出来的产品无不诠释着“无印良品”的品牌形象，它所倡导的自然、简约、质朴的生活方式也大受品位人士推崇。

1980 年，世界经济增长陷入低迷，日本也经历了严重的能源危机。当时的消费者不仅要求商品有好的品质，也希望价格从优。在这种情况下，“无品牌”概念在日本诞生了。当年，木内正夫创办了“无印良品”公司，向市场推出了第一批无品牌产品。这些产品包装简洁，降低了成本，所使用的口号是“物有所值”。（良品计画株式会社是西友株式会社于 1980 年开发的 PB 品牌）

1983 年，无印良品在东京青山开设了第一家旗舰店。店铺的室内设计由杉本贵志负责。由于大受消费者的肯定，几年内在日本就有了上百家专卖店。1989 年 6 月，无印良品从西友百货体系中独立，成立了“株式会社良品计画”。1991 年，无印良品在伦敦开设了它的第一家海外专卖店，此后陆续进入法国、瑞典、意大利、挪威、爱尔兰等国家。2005 年，良品计画全资投资成立无印良品（上海）商业有限公司，在上海开设中国大陆第一家“无印良品 MUJI”门店。2007 年 11 月，无印良品在纽约苏活区开设了美国的第一间分店。2018 年 1 月 18 日株式会社良品计画在深圳深业上城 Upper Hills 开设「全球首个无印良品旗舰店、餐厅、酒店三合一项目，共提供 79 间客房。旗舰店内面积约 2700 平方米，MUJI Diner 将位于旗舰店内，面积约 750 平方米，可容纳 120 人同时用餐。也是全球第一家 MUJIHOTEL。

坐落福田区 Upper Hills 的 MUJI HOTEL，分为 6 层，2 楼为旗舰店、餐厅及酒店大堂，还有主打文化生活的 FOUNDMUJI、MUJIBOOKS、IDÉE 及 OPENMUJI 等等，所有生活家品一应俱全。房间方面，共有 5 种不同大小的选择，每个房间均以标志性的简约风格为装潢。入住时更可以在 3 楼的 MUJIBOOK 图书馆中打发时间，内里放置超过 600 多本中外经典书籍，亦可以到 MUJI Diner 一尝健康美味的家庭料理。

无印良品的最大特点之一是极简。它的产品拿掉了商标，省去了不必要的设计，去除了一切不必要的加工和颜色，简单到只剩下素材和功能本身。除了店面招牌和纸袋上的标识之外，在所有无印良品的商品上，顾客很难找到其品牌标记。在无印良品专卖店里，除了红色的“MUJI”方框，顾客几乎看不到任何鲜艳的颜色，大多数产品的主色调都是白色、米色、蓝色或黑色。

在商品开发中，无印良品对设计、原材料、价格都制定了严格的规定。例如服装类要严格遵守无花纹、格纹、条

纹等设计原则，颜色上只使用黑白相间、褐色、蓝色等，无论当年的流行色多么受欢迎，也决不出设计原则去开发商品。

为了环保和消费者健康，无印良品规定许多材料不得使用，如 PVC、特氟隆、甜菊、山梨酸等。在包装上，其样式也多采用透明和半透明，尽量从简。由于对环保再生材料的重视和将包装简化到最基本状态，无印良品也赢得了环境保护主义者的拥护。此外，无印良品从不进行商业广告宣传，就如木内正夫所说：“我们在产品设计上吸取了顶尖设计师的想法以及前卫的概念，这就起到了优秀广告的作用。我们生产的产品被不同消费群体所接受，这也为我们起到了宣传作用。”

有人认为，与其说无印良品是一个品牌，不如说它是一种生活的哲学。它不强调所谓的流行，而是以平实的价格将还原了商品价值的真实意义，并在似有若无的设计中，将产品升华至文化层面。

### 五、存在的问题（一）多次降价，但销售额依然下滑

日前，无印良品母公司良品计画发布的第二季度财报显示，该公司期内营业收入、营业利润、净利润这三项业绩数据，均出现了环比下滑的迹象。分地区看，该公司中国市场可比销售首次出现下滑，跌势为 2.2%，这也造成了该公司的中国市场半年报表现低迷，收入微降 0.2%。

自 2014 年 10 月起，无印良品在中国推出“新定价”策略，降价频率基本达到每年两次。刚刚过去的 8 月，无印良品宣布进行第 9 次降价，平均降价幅度为 20%，最高达到了四成。但从近年来的销售增速上就能看出，这些降价策略显然并没有大幅度地刺激到销售增长。

内因：

其一，无印良品的价格一直被诟病。自入华以来，无印良品就被赋予了“优质品”的标签。然而，一直标榜优质、以高性价比闻名的无印良品在入华之前卖点却是便宜。没错，1980 年的无印良品在日本问世时就是以“有理由的便宜”为宣传口号，通过向日本消费者提供物美价廉的产品而发展壮大的。

其二，竞争者不断出现，无印良品现在“四面楚歌”。随着商品经济的发展，国内兴起了一股“杂购”风潮，“杂货店”模式正在崛起，各类风格相似的门店随之而来。其中，网易严选、小米有品等平台被认为是无印良品的劲敌。网易严选在线上时就宣称产品来自于为无印良品代工的工厂，因此在质量上可以与无印良品媲美，价格却只有无印良品的一半，如此物美价廉的产品吸引了大批消费者的关注。小米有品是小米旗下的第二个实体店，取名为“有品生活”。与无印良品在中国售卖的“信仰”一样，小米有品主张“品质生活”，而其门店装修风格与无印良品类似，都以简约风格为主，产品价格也更为“亲民”。

不断出现的“模仿者”们以其特有的优势，成功吸引了大量消费者的目光，分流了无印良品的受众群体，无印良品的市场发展空间遭到严重挤压。而随着这些“模仿者”的不断出现和发展，无印良品面临的竞争压力越来越大。

外因：

自“新零售”被提出以来就席卷了整个商业经济圈，线上线下的融合已经成为一种时代趋势，大多数实体玩家纷纷转型新零售。这主要取决于新零售所带来的先进技术能够解决传统零售行业中存在的痛点，比如会员注册手续繁杂、支付麻烦、一些相关的消费者数据难以获取等，这些问题的解决能够带给消费者更好的消费体验，容易吸引到更多消费者。在这种情况下，无印良品只能被迫进入转型行列，不然一定会削弱竞争力，被赶超甚至被时代所抛弃。

新零售之路艰难：

一来新零售市场的大头已被巨头瓜分，入局较晚的无印良品能不能在新零售市场中立足还处于未知阶段。在过去新零售大战中，市场基本已经被阿里和腾讯等互联网巨头收入怀中，除了还在一些细分领域或是一些较小市场上活跃的小玩家以外，大多数小玩家已经被两大玩家纳入旗下。对于入局较晚的无印良品而言，要想在新零售市场占据一席之地的难度不小。

二来，无印良品还没有跟上新零售发展的脚步，未彻底实现转型。之所以说无印良品还未实现彻底转型，原因在于无印良品还未触及新零售的核心，对于新零售的应用浮于表面。不可否认，无印良品转型新零售后对支付系统的升级在一定程度上简化了支付、会员注册等流程，提高了工作效率的同时，给消费者带来更好的用户体验。然而，无印良品还没有真正实现线上线下的融合，企业未能数据化，对于大数据、人工智能等技术的研究、应用还存在不足。

三来，转型新零售后的无印良品开始降价，然而，问题频发。

问题一：多次降价的背后丑闻频发。自无印良品实施降价战略以来产品标签混乱、质量不佳、不能维修等问题不断被爆出。此前，无印良品在国家企业信用信息公示系统上就曾显示，其门店销售的六角彩色水笔文具、水性笔等商品上无生产日期标签。除此之外，国家企业信用信息公示系统数据显示，2107年无印良品旗下门店就因产品质量问题被处罚4次。

问题二：与自身的定位发生冲突。自无印良品入华以来消费者对其的定位都与“高级”相关，这份高级感与其高昂的价格有着不可分割的联系。而现在无印良品开始亲手将这这份联系切断，随着时间的发展，无印良品的“高级光环”消散发生的可能性增加，尤其是丑闻风波的出现加速了光环的消散时间。

如何向新零售转型：

首先，在品牌定位上，新零售对于品牌而言应该是一次理念的升级。无印良品的优势之一就在“讲故事”，自出现以来其一直在宣扬自己的理念，无论是从产品上还是包装上，都格外强调简约自然，希望通过这种方式让消费者感受到简约自然的生活方式。

早期的无印良品之所以能让消费者买单与当时的生活观念有关，其宣扬的简约自然的生活方式刚好契合了当时消费者的生活观念。基于这种优势，无印良品未来应该将更多的时间和精力花如何升级理念上，例如利用大数据、云计算等技术，找出现代大众的生活观，将品牌理念与现代相结合，改变或者升级产品定位。时代在不断发展，人们的消费需求、生活方式等都逐渐发生改变，无印良品的理念如果没有顺应大众需求进行升级，难免会被时代所抛下。

其次，在技术的应用上，将新零售技术应用到生产运营之中，融合线上线下，实现真正的转型。无印良品一直以来都侧重于线下经营，线下门店发展较好。在巩固这点优势的基础上，怎样补足线上短板成为转型重点之一。移动应用、大数据等技术如何落地？云计算、人工智能如何应用到生产销售之中？物流、仓储等如何发展？这些问题在线上线下的融合过程中不可避免要遇到，如何解决是无印良品未来实现新发展的重中之重。

最后，在场景体验上，与其他品牌相比，无印良品在场景上具有较大的优势，如何凸出优势、升级优势，构建自身优势壁垒是无印良品未来发展的着重点。与过去单一的场景不同，新零售时代人们对于场景化的需求越来越高。构建更多场景、提高消费者的消费体验能够帮助无印良品实现新零售转型，吸引到更多消费者。

## （二）无印良品在国内是中高端品牌，可是在日本却是廉价商品，价格相差甚多

这可能的原因有税收，物流运输，人力生产，租赁等等。当然跟中国国情也有很多关系，中国人崇洋媚外的心理很重，简单一点就是说外国的，总是最好的。

## 六、新闻风波

2017年3月15日，无印良品被央视3·15晚会曝光，称在无印良品店中，一些日本食品的外包装上都被贴上了产地为日本的中文标签，但是当揭开中文标签后，露出了这些产品的真实产地为东京都，疑似来自于日本核辐射地区，名列禁止进口名单。

2018年1月29日，据新华社报道，援引国家测绘地理信息局通报的在全覆盖排查整治“问题地图”专项行动中查处的第一批8起典型案例中，“无印良品”商店登载“问题地图”案赫然在列：无印良品商店赠阅的《2017年秋冬家具目录册》中插附的地图存在问题。经查，该地图无审图号，存在错绘国界线，漏绘钓鱼岛、赤尾屿和南海诸岛等重要岛屿，海南岛与大陆不同色，台湾岛注记错误等严重错误。

2018年3月15日前后，有数位消费者向本报反映，无印良品门店购买的杯子、化妆盒等物品没有标签、看不出产地、材质和用法，更有家中孩童咬碎了杯子被划伤。另外，有数款无印良品在售电子产品，在中国市场是没有开展维修服务的，“产品用一年坏了就只能扔掉”，不少消费者都对售后不足表示失望。

2018年9月21日，北京市工商局海淀分局商品科对无印良品（巴沟华联店）开展商品抽检工作，却并未获得无印良品工作人员的积极配合，引发舆论哗然。

## 七、其他相关品牌的商业发展战略（一）优衣库

与无印良品服装的对比

### （二）宜家

我想这种比较来源于大众设计常识的模糊，这种模糊体现在对设计风格描述的词汇的匮乏，很多人可以体会到到

各种各样的设计感觉，但无法描述那些很微妙的情感和体验，自然也就难以解释它们。在很多场合，那些轮廓简洁干净、配色素雅的设计统统被称为“极简主义风格”，这可以说这是一种望文生义的错误，结果是阻碍了大众对设计独特个性美的欣赏。“极简主义风格(contracted creed)”来自于二十世纪中期的一场减少主义运动，由密斯·凡德罗那句人尽皆知的名言“less is more”发展而来。它推崇简洁的几何构成所传达出的美感，反对一切哗众取宠的装饰，以致达到与装饰主义风格相对的另一极端的形式主义。这种趋势在 20 世纪中后期受到了批判，认为其“干枯乏味、没有人情味，缺少人文关怀”

与之相对的是此时来自北欧国家的家具在北美巡展和米兰三年展上的出色表现。战后人们厌倦了乏味紧张的生活，渴望战前温暖的氛围。在功能主义和极简主义横行的当时，北欧设计无疑给人们带来了盼望已久的慰藉，被称为充满人情味的有机主义设计即斯堪的纳维亚设计。

宜家是来自瑞典的一个家居用品品牌，它即是传承了斯堪的纳维亚风格的一个代表。宣扬人文关怀、避免过于刻板 and 严酷的几何形式，既注重功能和生产工艺对产品要求又不忽视形式对人们生活和心理产生的影响，节制、有度又不失情趣，体现了北欧文化对爱与和平的追求。

而 MUJI 的设计理念源自于日本的和式风格。20 世纪后半期，日本的工业设计开始发展，时任东京日本民艺馆总监的柳宗理被称为日本工业设计第一人，他认为民间工艺可以让人们从中汲取美的源泉，促使人们反思现代化的真正意义。他将西方功能主义的思想与民间工艺融合，发展出体现日本禅宗思想、侘寂美学、虚空思想的一种新的设计风格。其特点是朴实、自然、谦逊、安静。推崇追求产品的本质，获得一种返璞归真的审美体验。

正如 MUJI 的艺术总监原研哉所说：最美的设计是虚无。虚无——正是一切事物的最初状态，MUJI 的每一件产品都在探讨这件器物的本源，也就是抛开了现代文明所沾染的色彩，其最初理所应当的样子。

当然，斯堪的纳维亚风格和日本和式风格在各自独立的发展过程中，难免产生共同的思考和追求：例如，崇尚自然带来的美感，于是多使用自然材质，产品无论对人还是环境都体现出友好；不浮夸不聒噪，简单好用；体现材质本身色彩和质感、避免矫揉造作的装饰；但是其差别也是相当明显的：斯堪的纳维亚风格似乎带有更多的童话色彩，导致宜家的产品造型看起来更活泼，颜色更也鲜艳缤纷，体现出更多趣味性和生活的随性。而 MUJI 的风格则更多富有禅意的思辨、更安静。

### （三）迪卡侬八、知名设计师

无印良品有许多商品是出自知名设计师之手，曾经合作的产品设计师包括深泽直人、恩佐·马里、山姆·黑古德、贾斯伯·莫里森，服装设计师则包括永泽阳一、山本耀司、植原邦雄等。无印良品的住宅则有建筑师北山恒、难波和彦及室内设计师吉冈德仁等人参与。

无印良品曾聘请已故的设计师田中一光担任视觉艺术总监，田中卸任后改以组成视觉艺术咨询顾问委员会取代。广告的视觉艺术由原研哉负责。其他咨询顾问委员包括小池一子、麴谷宏、杉本贵志、天野胜、原研哉及深泽直人。

深泽直人（1956 年一）是日本近代活跃的产品设计师。来自山梨县，1956 年出生，毕业于多摩美术大学产品设计系。他的设计作品被普遍人认为是朴素、不须思考就能使用的。而他本人称之为“withoutthought”。曾获得 2002 年日本每日设计赏等许多设计大奖。目前是日本品牌无印良品的设计师，也自行成立了“NaotoFukasawaDesign”工作室。深泽直人设计过许多知名的产品，包括：无印良品的“壁挂式 CD 播放器”，获得 2000 年好设计奖。

## 九、可能的面试问题（一）三、二、一分钟自我介绍

各位面试官下午好！我叫 XXX，XXXX 人，是 XXXX2019 年应届毕业生，主修专业是 XXXX。我应聘的岗位是无印良品的储备干部，对于储备干部，我的理解是：XXXX。这样的岗位对我来说很有挑战性，但同时我认为我也具备了胜任这个岗位的自身条件。我在大学期间，XXXXX。虽然这些经历和我应聘的岗位可能不相关，但是它对于个人能力特质的要求是共同的，都需要具备较强的学习能力、组织协调能力和团队合作的能力，需要能够自发思考并付诸行动，需要能在团队中虚心听取他人意见，实事求是地看待事物，需要不是为自己而是为整个团队而努力工作。我认为我做的很好，这也是我来到这里的底气所在。关于我的自我介绍就到这里，接下来我把宝贵的时间交给您，请各位面试官提问，谢谢！

（二）所学的专业与应聘职位的关系或者为什么不从事本专业、当时为什么会选择专业、放弃本专业不可惜吗或者没有考虑和自己专业对口的工作吗

大学所学的专业并不意味着将来一定要从事与专业相关的工作。大学所培养的是一个人各方面的综合素质以及对于新知识领域的学习掌握能力。所谓的专业只是在综合素质和学习能力的基础上对某一方面有所侧重而已。而工作，则更多的从实际问题考虑，比如自己的性格、想要发展的方向、对于公司的认可度等等。所以，尽管所学专业 and 所要应聘的职位并没直接的联系，但是由于在大学里面已经培养了自己良好的学习素养和迅速掌握新知识的能力，完全有信心做好那份工作。更何况，作为店铺储备力量的储备干部的工作需要的就是细心、耐心、明锐的观察力、应变能力，以及能够自发思考并付诸行动的能力，而这些能力，平时在学习、实习以及科研活动中已经很好的培养了。当然，毕竟由于所学专业与应聘的职位不完全吻合，所以需要一定的适应时间，但是我相信自己可以经过一定时间的学习后能够胜任。

### （三）工作地点倾向

一方面，本科四年是在 XX 度过的，对这座城市有着初恋般的感情。同时，XX 是一个有着深厚文化积淀的城市，..... 另一方面，我的好朋友在这里工作和生活，这样生活上互相有个照顾，爸妈也放心。

### （四）对无印良品的了解情况

1980 年无印良品诞生于日本，主推服装、生活杂货、食品等各类优质商品。无印良品是指“没有名字的优良商品”。1983 年，无印良品在东京青山开设了第一家旗舰店。店铺的室内设计由杉本贵志负责。

1989 年 6 月，无印良品从西友百货体系中独立，成立了“株式会社良品计画”。

1991 年，无印良品在伦敦开设了它的第一家海外专卖店，此后陆续进入法国、瑞典、意大利、挪威、爱尔兰等国家。

2005 年，良品计画全资投资成立无印良品（上海）商业有限公司，在上海开设中国大陆第一家“无印良品 MUJI”门店。

2007 年 11 月，无印良品在纽约苏活区开设了美国的第一间分店。

2016 年 12 月 12 日，无印良品中国大陆第 200 家门店在杭州滨江宝龙城市广场盛大开业。

2017 年 7 月，无印良品的海外门店数首次超过其在日本的门店数量。这标志着无印良品距离成为一家世界级品牌的目标又近了一步。

2018 年 1 月 18 日，株式会社良品计画在深圳深业上城 Upper Hills 开设「全球首个无印良品旗舰店、餐厅、酒店三合一项目，MUJI Diner 将位于旗舰店内，也是全球第一家 MUJI HOTEL。随后，6 月 30 日又在北京坊开出第二家酒店。

无印良品母公司良品计画公布的截至 2018 年 2 月的财年报告，无印良品在全球 25 个国家共拥有 876 家门店。

截至 8 月底，无印良品中国共有 235 家门店，上半年净增 6 家门店（新增 8 间，关闭 2 间），分别进驻北京坊、北京世贸天阶、海口宜欣城、深圳深业上城、杭州临平银泰城等 8 个购物中心。

无印良品自始至终坚持 3 个基本原则。

1. 精选材质
2. 修改工序
3. 简化包装

## （五）做一名店长需要具备哪些能力

一是能够团结他人的能力。

二是能够看清事物本质的能力。

三是能够克服困难的能力。

四是能够带领团队按时完成工作的能力。

### （六）你最大的遗憾是什么？

回答一：我认为人生不会有遗憾。因为，人生所有的选择都是自己经过深思熟虑后做出的，就算没有经过深思熟虑，那也是经过了自己的一番思考。既然我们已经做出了选择，那么我们就应该为自己的选择负责任，承担选择的后果，与其遗憾、后悔当初，不如好好面对未来。

回答二：遗憾的也就是有一件事情我努力的话明明可以做到，但是由于种种原因我没有去做，感到很遗憾。所以

我现在会比其他人更珍惜机会，更加的努力去争取。（语气中要透露出自己对改正错误的坚定，让别人相信你）

### （七）从什么时候成为无印良品的粉丝，有没有逛过长春无印良品的店铺

大学一年级成为粉丝。去过长春的欧亚商都、欧亚卖场和活力城店。

发现的问题：

- 1.有时候需要店员帮助的时候，发现自己的四周并没有店员。
- 2.有些商品不知道什么用途，看商品标签也不是很明白。
- 3.有些店铺的位置不好找，也没有指示的标识。
- 4.服装区的镜子太少。

### （八）以后的职业规划

我喜欢无印良品所传递的自然、简约、质朴的生活方式，我也乐于与他人沟通和交流，具有一定的亲和力，也敢于接受挑战，因此我选择了零售行业，这是一个可以将我的兴趣和工作结合起来的工作，是我非常喜欢的，所以我会很用心对待储备干部这个岗位。说到职业规划，近三年内，我打算在基层把自己放在店员的位置好好的磨练自己，多接触人多学新的东西，为自己积累经验，稳步提升，持续学到更多的知识，后续可以在店铺独当一面，独立负责店铺的所有事务，成为一名合格的店长。谈到远期规划，我会根据环境的变化，工作内容的变化，以及我自身能力的变化，不断进行调整，也希望有一天能去总部工作。以上就是我目前的职业规划，谢谢！

### （九）储备干部的工作内容是什么

储备干部的目的是将来能够成为合格的店长，再由储备干部向店长的过渡阶段，主要任务是学习店铺运作的相关知识和能力，主要包括 3 个方面：

首先是针对店铺业务支持的掌握，尤其是执行力和沟通方面。其次是管理技能的学习，涉及人、财、物三方的协作，例如常说的“报联商”（报告、联络、商谈）等方面的技能；最后是学习一些基础的领导力知识，包括培养部下的意识、加深数字分析能力等。

成为店长之后，店内员工的工作分配和店铺业绩把关就成了其工作的重心。

为了更好的调配人力，店长会在店面设立人员轮值表，并依据顾客数量和业绩曲线决定是否增加人手。在业绩方面，店长还要根据总部提供的终端店面业绩坐标，对比本店业绩。若畅销品在本店滞销，店长则需查找具体原因，并进行整改。

同时，门店店长还会收到总部发出的“周次指示”。在指示上，会有包含上周全国销售状况、新一周注意事项、需要调整的陈列等运营细节。店长需要根据指示在门店内安排做出调整，而所有的变动须在当周周五完成，毕竟周末是门店客流最大的时间。

而一名优秀的店长，绝非限于上传下达，其还需要有较强的运营能力。

提高门店销售的最好方法是增强店长的运营管理能力。一般的店长只会根据门店人流感觉改进销售策略，且极少考虑库存。而优秀店长会通过分析销售数据管理店铺，通过解读总部周报来了解和预测未来一个月的销售趋势。

对于门店管理，最重要的是店长必须身体力行执行管理细节，并纠正偏差。

当然，店长还必须留意营业额、预算比、同比环比增速、单品走向、库存等各类数字，熟读“五周报”以了解门店一个月内的销售状况。

### （十）你目前有什么优势能够帮助你成为一名店长

首先，我有很强的亲和力。这保证了我能够快速组建一支团结高效的团队。

其次，我有反思的能力，这有助于我能够看清事物的本质，在出现问题时发现问题背后的原因。

最后，我有克服困难的勇气，这使得我能够勇于接受挑战，实现团队的目标。

### （十一）你为什么想要到无印良品工作或者为什么没有选择其他公司

之所以想加入无印良品，原因有三：

首先，无印良品的所传递的生活哲学深深的吸引了我。“好的设计，好的材料，好的工艺”是无印良品留给我最深刻印象。同时，无印良品删繁就简、突出实用性的设计原则让产品回归本质，真正做到了好用、简约，这种简约却不简单的生活方式是我一直所向往的理想生活样态。

其次，无印良品独有的企业文化和管理之道也让我十分向往。无印良品一直坚持批量培养优秀的人，柔性的岗位

调动充分尊重了员工的意愿，标准化的工作指南使得操作井然有序，工作中的挑战和困境能够使得员工快速成长，崇尚团队合作……。这一切都能使在无印良品工作的人收获满满。与此同时，无印良品提供了完善的晋升渠道和丰富的海外研修活动，也更加吸引我。

最后，开一家杂货店是我一直以来的梦想。我自己很喜欢零售行业，小时候的梦想就是开一家杂货店，售卖各种不同的东西，接触各种不同的人，简单而快乐的生活。

### （十二）在校期间你学到了什么或者从校内校外的经历中获得了些什么

回答一：

首先是团队作战的精神。

其次是面对困难不畏惧的勇气。

最后是坦诚直率的人生态度。

回答二：

1、有了自己的人脉资源：大学对大部分的人来说，是求学的旅途上最后一个阶段，这个阶段会经历 4 年的寒暑，在这 4 年中自己的同学或是学弟妹，学兄姐，都会是自己未来在社会上最联系的最为频繁的一群朋友，这些都可能是你以后工作中能用到的人脉资源。

2、掌握了相关专业知识（技能）：隔行如隔山，每个科系都有自己本身的专业知识，因此大学的这 4 年时间，所学的每堂课，所看的每份研究就成为累积自己对自己所学的相关专业的知识和透过实务的应用达到学以致用的根本。如果你在这个过程中学会了一定的专业操作能力（PS/AE/JAVA.....），那就要一一的说出来，让面试官了解你是有备而来，真的适合自己应聘的岗位。

3、自我的生活管理：其实大学这 4 年，很多人是离开自己加到外地去念书的，一个人独自在外地生活，除了最根本的生活开销外，再者就是自我时间的掌握，从前在家中，夜深了长辈会要求自己早点睡，贪玩了长辈也会教训个几句，但是一个人生活在外，夜深了没人会要你早些睡，贪玩了也没人会叨念你，因此更加要学习时间上得掌控和生活费的运用，很多人的理财经验，大多都是从大学这 4 年开始的。别觉得自我管理是一件微不足道的事情，实际上在以后的工作中，这会是取得成功的一个关键。如果你连自己的生活都无法安排妥当的话，那又如何能够安心工作呢？

4、确定自己未来的方向：很多人其实在很小的时候，都曾梦想过要成为什么职业的人，因此上了大学，仍有部份的人，会利用这 4 年的时间不断的去打工，去参加一些活动，经由活动在一次确认自己未来的职业和方向。如果你回答这个方面的话，可以挑选一两个你认为具有代表性的事例具体分析，给面试官讲述你是如何确定自己未来方向的。

如果只是说“大学在校期间的最大收获”那还是比较简单的。像是有几个好朋友、学会自学的方法、学会专业课程这些都是可以的。别以为回答完了这题就算结束了，当你沾沾自喜长舒一口气的时候，面试官往往会出其不意的问题回答这一收获的原因。这时候才是这一题中最难的部分。所以在回答这一问题的时候，一定要好好的想一想，找一个合理的理由，能让面试官认可你的想法，这样才算是完整的回答了这一问题。

### （十三）你的优缺点是什么

1) 谈已经在改正的缺点 / 有明确计划来改正的缺点。尤其是你能够充分论证在近期就可以解决的缺点。2) 谈一个利用你的优点改正的缺点，顺便带出一个优点。3) 很关键的是，谈一个真实的缺点。如果你申请的投行资管咨询等工作，要记得你的面试官就是靠跟人打交道为生的。该条适用于所有面试问题，一定不要在简历上作假，你的赢面不大。正确的做法是选择性介绍你的经历，突出学到 / 用到关联技能，忽略无关部分。

优点：

1.工作细致、认真，一丝不苟。（例子：改参考文献的标点格式）

2.有亲和力，善于倾听。（例子：课题组的讨论，充分尊重每个人的发言）

缺点：

1.喜欢追求细节导致项目未能按期完成。（例子：项目论文的每一部分都要力求做到完美，文献综述要全面、深入，数据分析要科学、严谨）通过时间管理能力改变工作方式，先完成框架再改善细节得以解决。

2.不知如何拒绝，别人要求帮忙一概揽下，影响自身工作进度。（挑战杯，论文撰写、PPT 制作、拍照和录视频）

通过多任务处理能力设定优先顺序，以该优先顺序表向求助同事展示自己手上工作，并给其一个自己在何时可以给予帮助的时间估计，让求助者自行决定是否求助，问题解决。

运用 STAR 法则，详细描述一个事情的经过

什么是 STAR 法则？

S: 情境(situation)、

T: 任务(task)、

A: 行动(action)、

R: 结果(result)

举个栗子：

S: 开学发现很多学长在卖被子

T: 自己也想卖被子

A: 开始找货源，定价，选择位置卖

R: 认识了不少新同学，并且和小伙伴赚到了 1000 元

这么一套下来，

你证明了你的商业头脑、执行力、沟通交流能力

同时还证明了你曾自己赚过钱

这样展示了详细情况的案例，用来显示优点

HR 面就能轻松搞定

**部门主管要看稳定性，那就给他看稳定性**

主管想看你的心性，不会干一个月就跑

那就和他说你坚持过什么苦逼事

照着上面卖被子的经历

一开始卖不出被子，也没有认识的朋友

那几天过得日子，那叫一个苦逼啊

早上天没亮就去占位置，起得比鸡还早

晚上吃饭还得在摊位上吃，吃得还都是盒饭

哪怕再苦再累，你还是坚持下来了

终于凭借厚脸皮，加上给隔壁老哥递上一支红双喜

学会了怎么将被子推销给同学们

**大 BOSS 想看你的价值，那就展示你的价值**

很多筒子可能没在大学里赚过钱

那就谈谈自己的学习能力有多强

谈自己曾经花了多少天学会了一款新软件

谈自己曾经做 PPT 让多少人认可

甚至班里参加比赛的 PPT 都出自你手

班里人送外号“PPT 小王子”

你得向老板证明，就算你没有赚过钱的经历

你照样能给别人带来价值

你可能会说，啊我不会做 PPT，也没卖过被子，那我怎么办啊

那么接下来这招，你可得擦亮眼镜好好看了

### 3、如何强化你的优点

我们针对不同的三类面试官，知道了如何看菜下饭

接着就可以来强化自己不同优点了

我们得先找到两类能形成个人标签的优点

一类是稳定性忠诚度优点

一类是能给人带来价值的优点

稳定性优点比如这些：

在多长时间坚持过什么

就像坚持了 3 个月减肥 10 斤

或者是坚持早起 100 天晨读

这类是只要坚持就能说出来的优点

能给人带来价值的优点如这些：

给别人做 PPT，获得感谢

学会 Word 技能，帮舍友排版毕业论文

女神电脑坏了，免费帮女神修电脑

哪怕女神说了一句“我们还是做一些有意思的事吧”

你也要坚持帮女神修好电脑

证明自己修电脑的手艺可不是吹的

哪怕你再懒也可以去选择给图书馆免费做义工一年嘛

#### （十四）喜欢什么课程

哲学。过一种怎样的生活就拥有一种怎样的哲学观，同样，拥有一种怎样的哲学观就会过一种怎样的生活。就像无印良品一样，与其说它是一个品牌，不如说它是一种生活方式。（自然、质朴、简约）

#### （十五）遇到过最大的挫折是什么（失败经历）或者大学时间参加社团学生工作，最印象深刻的事

学院举办素质展演和元旦晚会，部长安排我剪个开场视频。但是我完全不知道什么叫剪辑，以前也没有用过相关的软件。所以我就通过问身边的同学，之后到网易云课程上找到了一个对应的课程，跟着上面的讲解把基础的操作学会，熬了几个大夜在 DDL 之前把任务完成了。

经历过这次挫折之后，使自己增强了面对困难和失败的勇气、学会了处理复杂心态的自我调整能力、认识到了能力不足的关键问题、提升了攻坚克难勇于进取的信心。

#### （十六）实习经历或兼职中印象最深的事，学到了什么

.....

#### （十七）假如你是店长如何策划店铺活动或者假如 12 月份让你做一份产品销售计划你怎么做？

1.总部的统一规划安排。比如现在全国的 MUJI 店都在推广轻量羽绒，所以首先要看总部的统一计划。2.结合当地的特色。结合当地居民的一些特别的民风风俗。3.结合圣诞元旦可以推出活动，比如福袋。

#### （十八）顾客和店员吵架怎么办，如果顾客是提无理要求呢？

1.首先要安抚顾客，顾客这时会是有一定的求偿心理，所以适当地给顾客一点补偿以及心理上的安慰。2.找员工私下交流，如果是员工的错，说明情况令其予以改正；如果是顾客的错，在安抚顾客解决了问题后，对员工进行安慰和疏导。

#### （十九）推出一种新的饮料或者新的自行车，要如何做推广

第一步：市场生动化陈列

摆在店铺内的显眼位置（端架陈列），张贴和悬挂宣传海报，网络商城、天猫旗舰店、京东旗舰店宣传推广。

第二步：免费试吃活动

免费试吃活动是新品上市后进入快销之有利武器，只要我们的产品品质过硬、口感良好，免费试吃是让消费者体验产品的一种重要方式，很多消费者均是通过免费试吃产生第一次购买，然后成为了忠诚顾客。

1、促销人员之专业化、试吃对象一定要与产品定位相吻合，如本司休闲食品只针对年轻一族男女、小朋友，特别是女性。如果将试吃品分给老年人一族可能就会牛头不对马嘴；

2、一次性分发免费试吃包不能太多，最多不超过 2 包，太多之情况会适得其反。

3、免费试吃包品质一定要过硬，口感一定要适用当地消费者口味，如在云南推广麻辣的食品对准云南人（甚至西南人）推广的话可能就很适合，并取得较好的结果，增加购买机会！

第三步：部分产品的特价促销

实行适量单品之特价活动，不作全部产品之特价推广，再一次地培养消费群体之忠诚度！

**（二十）最近去的一家 MUJI 店是哪家，一进去最吸引你的商品是什么，有什么建议**

.....

**（二十一）如何在不改变单价的情况下，提高店铺的利润率**

一、人

人员是我们销售的重要组成部分，但在我们目前的销售情况来看，我们的人员发挥的作用还很有限，一家健康的店铺业绩大部分来源于销售人员，但我们目前的情况来说，我们的业绩大部分来源于“自助餐”，而我们的导购更多的在做取货、熨烫、跟客（单纯的跟客），而不是真正利用自己的销售语言去激发顾客的购买意愿、挖掘顾客的购买空间，从而导致大量业绩的流失。

1、人之态度：态度决定一切，我们在招聘过程中常常会说，我来这里就是希望通过学习来提升自己，或通过学习掌握技巧以便以后自己开店，但往往，这句话在日常工作中体现不出来，更多的是过一天是一天，能比别人少做一点是一点，甚至对店铺的业绩从不关心，更别提去为店铺的业绩不好而紧张了，所以我们要摆正我们的心态，清晰的知道自己的目标是什么，从而一点一点去努力实现，每天进步 1%，加上时间的积累我们总会实现自己的目标，只要我们不是在退步，那总有一天会到达，时间过的很快，成功却总是迟迟不来，所以我们没有时间可以浪费，更不希望自己在数年之后依然是过着现在的生活，我们可以抱怨现在的一切，但我们也要改变这一切，我们在日常生活中常常看到，那些在路边摆摊的人为了促成一次销售总是使出浑身解数，不会轻易的放过每一个顾客，而我们在其他方面比她们更具有优势的情况下，我们做的却比她们要差的多，一个在我们门口摆摊的人一天都可以创造几百上千的业绩，而我们呢？

2、人之服务：良好的服务态度是我们作为销售人员所需要保持的，天下没有免费的午餐，销售的过程也是交易的过程，我们希望顾客掏出钱来，那我们就要拿出良好的服务态度，现在的服装行业竞争非常大，顾客有很多的选择，一旦顾客对我们的服务产生不满，那这单销售就会泡汤，所以，用心去接待进店的每一个顾客，因为我们的业绩来源都是在他们身上，用土话来说，既然你要我拿出钱来，那你就对我好点！

3、人之专业：每个销售人员都要掌握专业的知识，以便解答顾客对我们产品产生的问题，所以，店铺要对每个销售人员进行系统的培训；

4、人之团队：一个人强不是强，一家店铺仅靠一个人是做不起来的，即使及再紧张店铺的生意，而其他人不在乎那也是没用的，需要全体人员的共同努力，真正去为店铺紧张才有用；

5、人之协调：每个人的能力及擅长是不同的，我们要根据不同能力、不同时间段、不同的情况去调整我们卖场的人员或店铺的组织架构；

二、货

如果说人是我们的作战人员，那货品就是我们的战备物资，没有充足的弹药和精良的武器装备，我们很难打好一场战争

1、货之准备：每次的补货我们需要认真去分析，我们店铺需要什么样的货品，什么价位、款式好卖，什么不好卖，什么样的货可以大量储备，什么货可以申请退仓，除了从数据中获得情报意外，我们在每次补货时，也要对我们的销售人员进行了解，对顾客平时的反馈进行汇总分析，才能得出准确的依据；

2、货之储藏：货品到店后我们要根据不同的货品进行上架，好卖的货尽量放在显眼、易取的地方，仓库要保持整洁，货品摆放整齐，这样可以大大缩短我们拿货的时间及准确度，避免因为时间过长导致业绩流失；

3、货之调拨：对店铺的货品销售要了然于胸，对于一些好卖的货品要跟其他店铺去要，一些很久都不动的货品要尽量调到一些能卖的店铺去，做到资源共享，一般每家店两个星期都要去做一次调拨；

4、货之分析：数据是最能反馈我们店铺的销售情况，每次导出我们的销售数据我们总能从中看到很多的问题，每周甚至每天我们都要去查看我们的货品销售情况，以便及时调整销部署；

5、货之熟悉：每个销售人员都要时刻清晰我们的库存、价格，避免做一些无用功，尤其是对一些断码率较高的货品（比如我们现在的裤子），对仓库货品的摆放位置也要熟悉；

三、场

如果人是战士，货是武器，那卖场就是我们的作战场地，营造一个对我们有利的作战场地是至关重要的；

1、场之陈列：不同陈列可以营造不同的视觉效果，我们要根据货品的款式及颜色进行陈列，而且做到每周换，根据顾客的反应及销售情况找出最适合我们的陈列模式，在陈列过程中，我们要注意以下几点：货品颜色（不可太杂）、款式（归类摆放）、价格（差不多的价位）、库存（正挂要保证号码齐全）、天气（随时调整）、位置（设置区位：VP区即主焦点区，吸引顾客进店，如：橱窗、流水台等；PP区即易视区，增加顾客逗留时间，IP区即容量区，增加顾客选购机会）、销售数据（好卖的货品要尽量展示出来，要关注其他店铺的20大）；

2、场之卫生：一个干净整洁的店铺会带来一个良好的购物心情及工作心情，所以要随时保持卖场整洁干净，淡场时安排专门人员进行跟进，确保不留下一丝卫生死角；

3、场之动线：人气是可以增加我们的进店率的，顾客在店铺呆的时间长短跟我们店铺的动线是有很大关系的，一定要确保我们顾客进门后能够看到我们的全部货品，设定我们店铺的主要动线及辅助动线，主要动线要设在我们的易视区，摆放重点推介的货品；

4、场之氛围：卖场氛围由以下几点构成：人员氛围（要保证卖场人员积极状态）、灯光（根据不同时间段开关）、音乐（根据时段选择不同的因为，禁止播放伤感音乐）、声来声去（保持活跃状态）、速度（取货、交接要有小跑的速度，让人感觉积极热情的态度）

## （二十二）无印良品最近有什么活动，有什么大事件

### 1. 無印良品周

一直以来支持无印良品的顾客朋友们,11月16日|五|~11月26日|一|,無印良品周盛大展开。在此期间内 MUJI passport 会员可享受全品类商品 10%OFF 的专属折扣打折商品在折后价的基础上同时享有该折扣优惠。

※天猫旗舰店（无印良品 MUJI 官方旗舰店）和京东旗舰店（无印良品 MUJI 官方旗舰店）不参加本次活动，敬请谅解。

※Café&MealMUJI、Café MUJI、MUJI Diner 和 MUJI HOTEL 不参加本次活动，敬请谅解。

### 2. 轻量羽绒的推广

对自然友好、轻盈、温暖。

考虑了与大自然的相处方式而制成，经久耐用的轻量羽绒服：使用精心考究的、蓬松质感的天然羽绒，实现了即使量少也温暖轻盈的舒适质感。采用了柔软的锦纶面料衣料，可体验柔软的羽绒蓬松感。

贴近使用者的功能。

适用于各种场合的多功能性：追求无论是内搭还是外穿都适用的领口造型。

减少冷风入侵\*1，带来温暖：通过去掉 1 条肩部压线，防止冷空气从压线针脚处入侵。

※1 指因为采用绗缝而使压线部位羽绒变薄的地方。

方便携带的可收纳式样：可折叠收入衣服内侧口袋的款式，因此不需要另外的收纳袋、也不用担心收纳袋丢失。

轻量羽绒

秋季可作为披起来很轻的外套，冬季可作为羽绒内搭穿着。

### 3. GINZA 东京都中央区银座 3 丁目 3-18

最近，MUJI 官网发布公告，MUJI 将于 2019 年 4 月 4 日在东京银座开出全球最大旗舰店，同时，全球第三家 MUJI HOTEL 也将在同一栋楼同一天开业，MUJI HOTEL GINZA 首次在本土亮相，将会成为全球旅客在东京的打卡新地标。

## （二十三）店里员工和顾客争吵，因为顾客要退货（不是质量问题，顾客用过了，不喜欢），作为店长给不给退？

许多导购在面对顾客的退货要求时，表现出性情急躁、言辞激烈或者解释过于简单机械等情况。给顾客的感觉是导购竭力想推卸责任，如果是这样，我们在要去说服顾客就变得非常困难。

一个优秀的导购此时应该表现镇定。你首先在做的是稳住顾客的情绪，鼓励顾客说出想法并注意聆听，尽量找出顾客退货的真正原因，只要顾客愿意对你诉说，问题的解决就变得相对容易得多。

所以如果衣服真的不适合顾客，导购要勇敢地站出来承担责任，而不能以是顾客自己选的、不是质量问题等原因推卸责任。

具体方法是：导购在设法缓和对方情绪后主动迅速地以换货的方式来应对，这一过程中的态度与语言把握都非常

重要，当然如果顾客执意退货，导购则应适时满足顾客要求，不要去激怒顾客直至局面不可收拾。

总结：委婉真诚，换货优先，退货为限，面对顾客退货要求应避重就轻。

#### （二十四）店里要举办一场活动，作为店长你认为什么因素是最重要的

组织井然有序，密切关注细节，这是组办活动获得成功最为重要的两大要素。必须不断进行检查，以确保活动按照计划有序开展。所有参与主体——公司客户、活动策划人员、供应商——必须严格遵守合同所规定的指导方针。花费太长时间来批准某一项目，可能导致活动项目管理的失败。如果活动安排过于仓促，工作到了最后关头可能仍然无法完成。

因此，做出开展活动的决定之后，首要的步骤之一便是制作一份活动计划书，并以此作为活动的统筹安排依据。活动要素中必须设置严格的截止时间，否则，你将突然领略多米诺骨牌效应的威力。原本一件不起眼的小事，却会产生难以想象的重大影响。一次筹款活动中，组织方在最后关头决定改变座位的安排次序，导致自己没有时间来最后的检查。结果是漏洞百出，场面尴尬：同一张桌子安排给了两家高级赞助商，结果不得不为他们再安排另一张桌子，而到场的重要嘉宾只得站着等。由于没有规定要准备额外的桌布和摆饰，这张桌子和其他桌子相比，就难免显得另类。最后时刻改变座位安排，自己就不会有足够的时间来核查自己对座位次序安排所做的调整。在与客户、供应商以及一线策划人员进行前期会面之前，就应该将一切都安排妥当。前期会面按照计划应该安排在设备的搬入和安装之前进行，以便所有的参与者都有时间对相关细节做最后的检查，找出本来可以预见到，但由于物流方面的疏忽所导致的一些纰漏。你希望活动当天所有人都有良好的精神风貌，处于最佳状态，发挥出最好水平，成功地协调和执行活动的每个环节；你不希望他们到了最后关头还在四处张罗本该早已做好的基础工作。

#### （二十五）怎么看待服务业，认为无印良品是怎么样企业

服务业已经不是什么不好的行业了，与此同时，它的发展也是得到了世界的承认，也是离不开的一种行业，每一个行业存在都有它存在的意义。服务业是一个视帮助别人为己任的行业，通过帮助别人而使自己收获满满。（获得别人的尊重，有成就感）

服务业本不会产生任何价值，可能最多的情况就是在服务的过程中去发掘市场需求，同时又把此类情况反映给第一，第二产业，让所生产的东西能在市场中流通，一旦满足了这种供应关系，那么市场自然可以进行流通，而作为发现问题，及时捕捉这些信息的服务业就会得到他们相对于建立这份市场相应的报酬，也就是高于本来产品成本价的。

/ 当产品成为一种“哲学” /

“无印良品”(MUJI)这种销售模式，被业内称为“生活型态提案店”(Life Style Store)。

“无印良品”注重纯朴、简洁、环保、以人为本等理念，产品包括美味又有利于健康的食品、穿着舒适且得体的服装，还有最优先考虑使用性能的生活用品，类别则从铅笔、笔记本、食品到厨房的基本用具。

“无印良品”依照“精选材质”、“修改工序”、“简化包装”三大理念，通过彻底实现商品生产流程的合理化，制造了简洁而舒心的低价位商品。例如，省略纸浆的漂白工序，纸张会带淡米色。“无印良品”的目标不是“这样才好”而是“这样就好”，让顾客保持理性的满意度。与过于突出外表的一般商品相比，“无印良品”的商品群震惊了日本乃至全世界，取得了巨大的认同感。

“无印良品”的最大特点之一是极简。产品拿掉了商标，省去了不必要的设计，去除了一切不必要的加工和颜色，简单到只剩下素材和功能本身。除了店面招牌和纸袋上的标识之外，在“无印良品”的商品上，顾客很难找到其品牌标记。在“无印良品”专卖店里，除了红色的“MUJI”方框，顾客几乎看不到任何鲜艳的颜色，大多数产品的主色调都是白色、米色、蓝色或黑色。

在商品开发中，“无印良品”对设计、原材料、价格都制定了严格的规定。例如服装类要严格遵守无花纹、格纹、条纹等设计原则，颜色上只使用黑白相间、褐色、蓝色等，无论当年的流行色多么受欢迎，也决不出设计原则去开发商品。

为了环保和消费者健康，“无印良品”还规定许多材料不得使用，如 PVC、特氟隆、甜菊、山梨酸等。在包装上，其样式也多采用透明和半透明，尽量从简。此外，“无印良品”从不进行商业广告宣传。

有人认为，与其说“无印良品”是一个品牌，不如说它是一种生活的哲学。它不强调所谓的流行，而是以平实的价格将还原了商品价值的真实意义，并在似有若无的设计中，将产品升华至文化层面。“无印良品”也成为在“优衣库”

之后，又一个被中国消费者广泛认可和追捧的日本品牌。

**(二十六) 如果来了要每天站 8 个小时，还有可能要搬重物，而且日复一日重复，自己是怎么看待。**  
成长道路上必须要经历的，无可非议。

打好基础才能成为优秀的店长。

**(二十七) 当有客人投诉，你怎么反应**

1. 一定程度上的道歉
2. 仔细聆听顾客的声音
3. 记录要点
4. 把握问题的关键
5. 重复投诉的内容

不找借口，完整听取顾客的阐述，忠实记录顾客的态度及用词。

**(二十八) 如果有机会到总部工作，你会选择哪个部门？**

招聘职位：

餐厅-营业担当（营运支持部）

岗位职责：

1. 营业企划：制定餐厅菜品营销计划，完成宣传推广。
2. 营运支持：制定门店营业指示，确认指示落实情况；修正优化指示内容、提出改善对策。
3. 成本优化：有效控制餐厅各类支出，设定成本改善计划。
4. 资料完善：完善餐厅 SOP，规范餐厅员工业务操作流程。
5. 供应商维护：餐厅相关供应商合同修订及优化管理。

岗位要求：

1. 应届毕业生可留用。对餐饮行业有兴趣，有在餐饮营运管理岗位发展的目标；
2. 工作认真，细致，负责任，能够严格要求自己，同时乐于尝试超越基本工作期待的要求；
3. 具备良好的协调沟通能力和团队协作能力；
4. 对无印良品品牌认同度高，并认同无印良品餐厅的经营理念；
5. 熟练使用各类办公软件，如 Word, Excel。

招聘职位：

招聘培训担当（总务人事部）

岗位职责：

- 1、根据现有编制及业务发展需求，跟进各部门的招聘进度；
- 2、协同各地区发布招聘信息，进行地区招聘状况调查，促进各地区招聘工作；
- 3、收集、统计各类招聘数据；
- 4、安排并推进招聘各环节工作；
- 5、协助组织及安排相关培训活动；
- 6、可能需要出差。

岗位要求：

- 1、大专以上学历；专业不限；
- 2、熟练运用 OFFICE 办公软件；
- 3、良好的沟通与协调能力，有团队合作意识，有责任心；
- 4、较高的敏感度及一定的判断能力；
- 5、性格外向，有良好的职业道德和职业操守。

招聘职位：

培训担当（营运支持部）

岗位职责：

- 1.与部门同事协作，组织总部主导的各项培训。
- 2.作为讲师，实践部门内开展的各项培训课程。
- 3.与部门同事沟通协作，更新及制作培训体系、培训教案等文件。
- 4.通过日常巡店，实地了解店铺的培训情况及需求，了解店铺的 CS 状况，能够依据现状提出适用于店铺的改善方案，推进实施。
- 5.成根据 CS 调查结果，分析内容并推进店铺顾客应对能力的提高。

岗位要求：

- 1、大专及以上学历，有英语或日语沟通能力者优先。
- 2、熟练使用各类办公软件，如 WORD、EXCEL、PPT。
- 3、思路清晰，抗压能力强，具有良好的沟通能力。
- 4、笑容好，在顾客应对方面能够成为其他员工的模范。
- 5、深刻理解无印良品的理念，熟练店铺的运作情况。
- 6、热爱培训工作，能适应出差。

### （二十九）经过一面二面，有什么感想

我觉得面试这事儿确实是一种考验和历练。从最开始的无处下手，匆忙上阵，到后来的游刃有余甚至对面试上瘾，对真的是上瘾，我算是完成了从校园到社会的过渡。这期间，曾在东京街头寻找漫画原景，也曾到宝岛小巷追溯原著风情，在深夜的西湖边行走呼吸，在明媚的椰子林冥想休憩。这期间，瞻仰了国贸鳞次栉比的钢筋水泥，也感受了软件园区的喷泉草地，体验过金融大街的西装革履，也融入过创业大街的拖鞋 T 恤。虽然更多的时候是清晨的时候从北四环挤两个小时的地铁到大望路，啃着街边买的煎饼又踏上了去往望京的公车，再匆忙拖着疲惫的身躯赶往中关村参加晚上的笔试，最后，伴随着夜晚稀疏的小雨回到电脑前准备投递下一份简历。但是，你完全也可以换一种心情，把面试之旅变成一次次奇妙的出发，那是修炼自我的旅程。而面试过程中遇到的所有人，更是这世界绚烂的颜色。有幸被行业巨头的战略总监邀请午饭，听着她讲述从世界科技巨头任职的故事，以及回国打拼的原因；也曾坐在某国内“最有前景的创业公司”之一的联合创始人面前，聆听她对其所在行业前景的分享；感动于某境外行业翘楚的人力总监，特意飞到北京说服我成为大陆三号员工，甚至提出到家乡和我的父母进行更深一步的沟通；也惊喜于与签约公司的 CEO 师兄聊着学校学院的最新动态。群面的面友无论慷慨激昂，或是娓娓道来，无论提纲挈领，或是细致入微，都闪耀着无比的光辉，让我受益匪浅；一起准备的小伙伴，分享最新的招聘信息，提醒马上截止的 **deadline**，相约修改简历，练习面试，安慰彼此，总结深思。有他们在，旅途并不孤单。虽然，也曾有过被压力面喷得狗血淋头，被 **challenge** 到无地自容，被不靠谱的面友拐得无力回天，看到别人通过而自己落选的邮件心有不甘，但恰恰是因为那些经历而更加笃定而坚信，让我回过头来不禁莞尔。他们是你的灯塔，让你脚印的更坚实。这条路上，我甚至重新认识自己，认识世界。性格测试的结果让我自己都震惊，却又不得不承认自己心中最脆弱的一面；当试着回答自己做过的最牛逼或最二的事情时，有些信手拈来，有些却无从下手。这时才有一点恍惚，我的学生时代并非满是精彩，还充满了种种遗憾。从面试官的问题中，我揣摩到一些行业巨擘正在使用的策略，目前遇到的问题，惊叹他们设计之复杂与缜密，也感慨这世界上没有任何成绩是随随便便，轻轻松松。

回头望去，面试似乎并非满是荆棘，似乎还有点灿烂绚丽。再转回头，前方的风景虽然朦胧，但我并不害怕这份神秘，希望以后工作顺利吧！

面试了这么多的收获：**1.**不断的自我总结。面试完经常会想刚刚这个问题要是再这么回答就好了。捎带思考下人生。因为本人不喜欢欺骗或善意欺骗面试官及企业。很多时候面对企业提出的问题若我自身不是很肯定。我无法给出确切的正面的答案。所以这也是悲剧的原因之一吧。**2.**良好的心态。人生就是选择。将所有拒绝都是视为供给与需求的不匹配！虽然遭到拒绝但任需要对自己有信心！切不可放弃！要相信自己。只有你自己相信了自己别人才会相信你。**3.**面试除了基本的自我介绍当然还有许多别的技巧。不断的面试可以提高自己自我介绍的娴熟度。学会对答如流。在高压情况下迅速反应。以及一些专业面中可以温故知新。不断学习。在了解面试企业文化的时候也可以学习一些新的行业知识。高速发展的社会想要站稳只有不断学习。毕竟优秀的你对面的对手肯定也不会很差！所以还在面试的小伙伴们加油！

### （三十）你有没有购买过 MUJI 的商品

舒适沙发

颈枕

便携式折叠梳

手动碎纸机

扫除用品系列

卡片收纳夹

眼睛擦拭布

起泡海绵香皂碟

#### MUJI to Sleep

食品：酸奶味蛋糕卷、蝴蝶脆饼碎、黑胡椒味薯条

超声波香薰机：噪声、不防水、变黄

轻量压缩折叠伞：小、两种折法

铝制铅笔盒：太小、划痕

黑色橡皮：再生纸、答题卡纸上有残留

横格本子：不适合中文书写

牙刷：刷毛太硬

弹力拖鞋：不防水、打滑

羽毛枕头：蓬松度维持时间太短

洗发水：钾皂基，洗不干净（中国水质太硬）

马克杯：耐摔性不好、容量小、接热水漏水

零食：椰丝曲奇饼（贵）、盐味巧克力派（盐味巧克力像发苦的豆沙）、怀旧棉花糖（太甜）

### （三十一）讲一下你从初中到现在的教育经历

略。

### （三十二）如果你作为店铺的管理者（店长），会如何去管理店铺？

#### 1 控制流失率

任何店面都会面临店员流失的问题，情趣行业的实体店流失率也是非常高的，而从业人员的工作性质、对于工作的认可与否，是店员流失的重要因素，但是店员流失率过高会对销售产生很大影响。作为一个店面管理者，要从根本上提高店员的素质并改善其工作心态，为其传达店面的企业文化，使其产生信心和信任，真正让其感觉自己是企业的一员，从而保证店员的稳定性。

#### 2 因人定岗

店面经营性调整不可避免，这时人员也会适当变动，调整时要稳定店员的心态，避免店员产生消极的态度。同时，在调整时进行有效的人员组合，注意在保证销售的同时便于日后工作的管理，这也是一个不断调整的过程。

#### 3 实行人性化管理

一方面，店员对制定的服务规范是必须遵守的，原则问题上坚持严肃、严格，这样才能使整个队伍有序规范，如日常的考勤、各项报表的提交等，一定要遵照员工管理制度执行，对该处罚的不可手软；但另一方面，店员也是常人，要对其思想动态加以关注，店员情绪的好坏直接影响到销售热情，对生活有困难、困难的店员要加以帮助和关心，体现管理人性化。

#### 4 适当地运用激励

如果一个店员工作做得好，是会让其产生成就感，没有哪个人希望自己是落后的，如果一个管理人员只会用处罚手段，那无疑是监工，适当的激励会让人从心底里接受并做的更好。比如早会上，批评时可以只说现象，不提人名，犯错误者一定知道说的是自己而有所触动，而表扬的时候，最好点名，这样的效果会很好。

#### 5 坚持不懈地培训

店长需要组织有针对性的培训，尽量坚持每周进行一次，培训时间不要过长，一个小时以下，安排不同的培训主

题，日积月累的培训会对店员的素质有所提高。

#### 6 管理者要具备培训、指导能力

店长培训店员，首先要自己先明白，商品知识、销售技巧、商品陈列等，作为一位店长，自身能力要强，除了定期培训，现场管理也是一个培训指导的过程。

#### 7 划定销售任务，激发销售热情

在进行以上的所有管理活动中，最核心的目标是——销售。店面管理的方式可以因人、因地治宜，灵活运用，但对店员的销售业绩考核不能有任何放松，毕竟这是他的职责所在，对其制定合理销售任务，月、日加以细分，完成的好坏是评定是否优秀的标准，站得再规范、笑得再甜美、纪律遵守得再好，不创造销售是没有意义的。“没有压力就没有动力”从销售任务上刺激销售热情。

#### 8 组织集体活动，增进团队精神

适当的阶段，可以组织集体活动，不用太大，可以是一起吃饭、一起娱乐之类的，让员工参与享受其中的过程，这样可以激发这个年轻团队的热情，为缓解其工作压力。

#### 9 为员工提供实惠的奖励

有些激励是不能单单放在口头上的。店长可以在员工表现优秀时，为这位员工买一些小礼物、奖励员工一天假期等。

#### （三十三）在大学组织过的活动

考官可能想看看你的组织能力和性格吧。但如果是学生的话，刚进公司，组织能力再强，也不太会有发挥的机会。所以不要太过主要内容，可以回答没有（如果真的是没有的话），但我经常参加学校组织的各种活的。如.....这样表示你比较合群，在公司会比较容易融入。或叫团队精神。

#### （三十四）如果你进入 MUJI 的话，你准备怎么开展自己的工作作为起步

第一，简述心态，珍惜机会，全心投入，全力以赴。

第二，充分运用自己已有相关知识以及具备的能力，直接进入工作状态。

第三，对于工作中遇到的不懂或不会的问题，主动虚心向主管和同事请教，直至解决问题。在专业知识和技能这两个方面，我也会用业余时间自我充电，提升自己的水准与能力。具体来说，就我本次应聘的这个职位而言，我准备这样开展工作（此处，需要同学们根据自己具体职位的工作职责，进行相应的叙述）。

总体而言，对于工作要求而言，我知道自己尚有诸多不足，但我有信心不断改进和提高，把工作按时按质完成，做到让公司和主管满意。

#### （三十五）最大的成就

.....

#### （三十六）为什么选择零售，怎样看待零售业

因为零售业是一个综合性较强的行业，在零售业中你几乎可以遇到在其他行业中的大多数问题。一个好的零售业人员，他必须要具有较好综合素质。零售业可以历练人生。

零售行业充满着无限的可能性。我们无法预估它的发展方向，所以时刻充满挑战。比如现在的零售正在向新零售转型。新零售「新」在四个方面：品类更多、速度更快、产品更好、价格更便宜。

##### 1. 品类更多。

比如你一个线下杂货店，产品的多少受限于物理空间，但是由于你是线下的，有地理优势，离你近的居民，来你这里买东西，比去淘宝上更方便，那你是否可以借助新技术突破空间限制，在保持便利性的同时，增加品类呢？比如你做个简陋的 app，或者干脆建个微信群，连接周围 3 公里的其他水果店、菜场、小卖部、超市、奶茶铺等各类小店家。

有个客户到你店里购物，除了买点锅碗瓢盆，还想买一斤水果和 10 杯奶茶，就可以打开你的这个 App，一键下单，20 分钟，这些东西就会送到客户家！

这样，你就扩展了你这个小店的产品品类，你这就是「杂货店的新零售」！

##### 2. 速度更快。

3 公里范围内去买个东西，来回 2 个小时；

1 公里范围内去便利店买点东西，来回半个小时；

淘宝店上买个东西，从下单到你收到快递，大概需要 2 天~3 天，路途遥远的会更久。

你能否可以想办法，将这个时间缩的更短呢？比如最近很热的新零售方式「无人便利」，直接把商品放在你办公室里面。从你想吃东西，到吃到东西，只需要 3 分钟....这就是新零售！当然，无人便利现在还有很多问题需要突破。因为他的快，是增加了「交易成本」的，客户每付 10 块钱，可能就会拿走 20 块钱的商品.....

3. 产品更好。

我知道也许你家里已经用上了好多个智能家居了，可是有什么商品你用了 10 多年还是老样子的吗？比如你家的洗脸盆？锅铲？拖把？扫帚？垃圾桶？

这些家用品好像几百年都没有升过级了，你购买他们的渠道也是通过杂货店啊，超市什么的，有没有可能对这些产品进行升级？比如「小米杂货店」？让你加的垃圾桶拥有健康分析能力？

你可以吧这种方式叫做「消费升级」，当然你也可以把这种方式叫做「新零售」

4. 价格更便宜。

你是否有能力改善零售的交易结构？去掉中间的流通环节，提高从工厂到用户的连接效率？

你是否可以降低交易成本？把原有的人力成本、运营成本、运输成本也都通通去掉？

如果你可以，那么你就可以大大的降低成本，从而「让更多的利」给到消费者。消费者能以更便宜的价格买到同样的商品，这就是更便宜的「新零售」！比如名创优品、拼多多、C2M 的平台，比如必要，网易严选，都是走这条新零售道路。

#### （三十七）为什么当初要读研究生

就业前景不好、保研机会。

#### （三十八）大学是怎么选的

自己选的。

#### （三十九）如果有顾客打电话来说产品质量有问题，要求上门更换产品，你会怎么处理

耐心听顾客诉说，确定是质量问题，就要给顾客更换，或者退货。

#### （四十）有没有遇到过事先跟别人约好的事情，然后自己没有做到的，怎么办

到期没有完成，需要主动跟委托方联络，把自己遇到的问题用对话听得懂的方式告知他，不要让别人来问了，你才说，这时就真的很被动了。

于此同时，尽量安排时间接着之前已经做完的事去处理，要让别人看见你在努力，就像三国曹休战败，让断了手臂的儿子曹爽回朝向皇帝请罪一样，对方看你已尽力，也不好意思太为难你。

对方打来的电话要及时接听，对方发来的信息要及时回复。在别人得到你的尊重的同时，心情相对要好受很多。

在当面或电话给别人报告进度时，要先表示歉意，并说明自己和团队已在拼命的处理中，相信很快可以得到结果，并感谢对方的理解和支持。同时语气上要柔和。

可以的话在给对方补一个进度清单，以及未完成的部分预计完成日期，定期更新并传送给对方，这样才能让对方放心，也不至于动不动就电话催促你。

#### （四十一）有没有遇到过自己付出很多努力，但最后失败的事情

虽然结果失败，但是经历了过程，过程比结果更重要。

（四十二）除了来面试 MUJI，还面试了其他哪些公司，失败的原因是什么，有拿到的 offer，不去的原因是什么

没有。

#### （四十三）有没有遇到自己计划的事情，但是最后没有完成的

写论文开题报告的时候，已经列好了时间表，但是中间有其他事情耽误了一段时间。

怎么办：首先，先回顾一下已经完成的任务，厘清当时的思路。其次，按照轻重缓急重新制定时间表，并吸取教训，考虑中间有变故应该怎么办；最后，严格按照时间表的进度执行。

#### （四十四）为了来 MUJI，有做过哪些准备

首先，买了前社长松井忠三先生的书。《解密无印良品》、《无印良品的育才法则》、《无印良品世界观》

其次，去店铺观察了解现场运作。

最后，看了关于无印良品的新闻。

#### （四十五）父母期望你从事一个什么样的行业

我的父母是普通的公务人员，从小就教我老实做人，踏实做事。在他们的教育培养下，所以我为人处世比较正直，做事能够认真负责。对于行业的选择，父母一贯尊重我的选择，并没有对我有过多的限制，只要是我自己喜欢的他们都可以接受。

#### （四十六）你之前有没有一些管理的经验

做项目主持人时管理过团队。

管理团队不是拎着团队中的人向前走，而是给周围的人带来好的影响。其次是让团队成员保持高昂士气的关键是让成员获得成就感。最后，要做到及时的沟通。

#### （四十七）如果顾客买了东西回去发现商品质量有问题该怎么处理

首先，表达歉意。

其次，仔细倾听顾客的诉求。

最后，根据顾客诉求退换货，并适当的给予补偿。

#### （四十八）如何完成自己的目标

首先，目标清晰。

其次，制定详细的计划书。

最后，严格执行。

#### （四十九）你对无印良品工作内容的看法？

店员可能要布置店面，收银，解决客户提出的问题之类的。每次进无印良品，感觉都很轻松。无印给人一种很舒服的感觉。

#### （五十）如果两件事冲突，你怎么解决

首先，用枚举法分别列出放弃某件事的利弊。

其次，根据利弊，综合权衡做出选择。

最后，当完成那件事情以后，看看被放弃的事情还有什么补救的机会。

#### （五十一）无印良品的产品种类？

衣服杂货：男女童装、配饰、鞋包、内衣

生活杂货：织品、家具、电子产品、居家用品、文具、卫生和美容用品、户外用品

食品

#### （五十二）储备干部与普通店员的区别

首先，薪资起点就不同，说储干最开始虽然也要和店员一起在店面实习，但是薪酬会高 1 到 2 点（还是一到两个层次？记不清了，总之不一样）。其次，储备干部在录取之后会到上海总部统一进行培训，接触总部各个职能部门的工作，这个作为店员是没有机会的。第三是今后的发展，储干是培养成为管理层的，以后有机会到总部去工作，不过刚开始都是从员工到店长这样的路线。

### 十、无领导小组讨论

（一）实体店无人化弊大于利还是利大于弊

（二）目前零售业营业利润下滑，就实体店和电商提出两套可行性方案

（三）关于一家咖啡馆，它自己提出来几个造成经营亏损的原因，让你再分析除此之外还有什么因素造成了亏损，并提出解决办法。

选址、宣传、成本、人事

#### 4Ps 营销理论

（四）某品牌的经营现状，材料里透露了一些经营问题，要求提出至少三条提高利润的可行性措施

（五）杂货类品牌，不涨价的情况下，群体讨论，提出三个可以提升利润的点

（六）一个母婴用品连锁开的新店货品陈列问题讨论解决方案

(七) 一家运动休闲品牌主要面向 16~25 岁的消费群体, 本来在一线城市发展得很好, 现在在二线城市的文化广场开店, 该公司是实行“零库存”策略, 现在该店有 5000 件的商品, 其中 2000 限定款, 3000 基础款, 提出五个解决措施。PS: 该店面临的问题是: 1、该公司年底在网络商城会有折扣; 2、该城市有其他本土休闲品牌经常搞促销活动, 而该城市的人对价格比较敏感; 3、忘了。。 sorry

(八) 合理的商讨出店铺统一化的标准

(九) 店铺选址

(十) 该不该禁止顾客带饮料进卖场

(十一) 一香港服装公司, 2002 年成立, 在香港销量很好, 然后也不哪年到上海办厂, 可是业绩一致不温不火, 给了三种销售方式, 排序。三种方式分别是: 直销, 网络销售, 平台销售, 每种方式优缺点都给了。

(十二) 一家类似于无印良品的店——原木, 吧啦啦啦, 在中国发展面临瓶颈, 新老店铺管理不统一, 要实行标准化管理, 增加销售营业额, 然后就有下面 10 条措施。1.制定标准化的制度 2.忘了 3.定期巡铺或者实行“神秘客户”方案 4.统一的店长培训制度 5.忘了 6.加强现场管理, 一有问题就改正 7.忘了 8.忘了 9.统一的店员培训 10.吧啦啦啦, 好像是讲市场调查, 然后根据资料记录调整销售情况。挑 5 项你觉得最重要的, 说重要性, 原则性, 排序。。。

(十三) 一个叫做“清岚”的零售商在二三线城市设立新店, 要求选择 12 个考虑因素中最重要的 6 个并且排序。

(十四) 题目是对企业的标准化的建议与策略, 排序题。从给的策略中选出 5 条认为最重要的, 并排序。

(十五) 题目大概就是 2010 年广州亚运会为了提升酒店行业的服务质量, 给出 10 项相关指标来给各个酒店做排行。要求选出其中的 5 项, 并排序给出理由。具体的项目大概有: 顾客投诉率、酒店舒适度、交通、周边环境、服务等。

## 十一、向 HR 提问

1, 2015 年 MUJI 的开店计划是 30-35 家, 而另一家日企 unique 的开店计划是 80-100 家, 双方在服饰领域有一定竞争, 那么 MUJI 是怎么制定商业计划的?

2, 与优衣库、迪卡侬等零售巨头相比, 日常生活中几乎看不到 MUJI 的平面广告宣传, 请问 MUJI 为什么没有进行大量广告宣传?

3, 店铺储备干部的职业发展路径是什么  
部门/公司期望我的加入带来哪些改变?

如果是终面, 你最后可以直接问, 「您觉得, 这份工作所需的能力, 我还有哪些不具备?」有点挑衅是吗? 不, 我会觉得你很自信。你可以从我的反应, 看出你的胜算几何, 如果我的反馈里有怀疑, 你还有机会弥补! 「您可能觉得我没有表现出 xXxX 能力, 其实.....(举例, 或递补充资料)」

如果我有幸入职, 对于我这个岗位, 您对我 3 年/5 年职业规划的的建议是什么呢?

感谢您刚才给我时间, 请问我的经历和能力, 有哪些是不符合公司预期的吗?

## 十二、重要知识点 (一) 新零售

### 什么是新零售

所谓新零售, 是指企业以互联网为依托, 通过运用大数据、人工智能等技术手段, 对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造, 并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合。简单来说, 新零售就是以大数据为驱动, 通过新科技发展和用户体验的升级, 改造零售业形态。

线上线下和物流结合在一起, 才会产生新零售。2016 年 10 月的阿里云栖大会上, 阿里巴巴马云在演讲中第一次提出了新零售, “未来的十年、二十年, 没有电子商务这一说, 只有新零售。”

自此概念被提出以来, 已经有包括阿里巴巴、腾讯、百度、京东、小米、网易等众多企业开始了新零售的探索之路。其中比较出名、并且从一开始就完全按照新零售模式操作的, 有阿里巴巴的“盒马鲜生”、腾讯京东系的“超级物种”、小米公司的“小米之家”、网易公司的“网易严选”等。

### 新零售的政策背景

2016 年 11 月 11 日, 国务院办公厅印发《关于推动实体零售创新转型的意见》(国办发〔2016〕78 号), 明确了推动我国实体零售创新转型的指导思想和基本原则。同时, 在调整商业结构、创新发展方式、促进跨界融合、优化发展环境、强化政策支持等方面作出具体部署。《意见》在促进线上线下融合的问题上强调: “建立适应融合

发展的标准规范、竞争规则，引导实体零售企业逐步提高信息化水平，将线下物流、服务、体验等优势与线上商流、资金流、信息流融合，拓展智能化、网络化的全渠道布局。”

### 新零售的信息

电子商务平台消失是指，现有的电商平台分散，每个人都有自己的电商平台，不再入驻天猫、京东、亚马逊大型电子商务平台。举例：每个人在电商平台都有自己的店铺，集中在平台下进行销售，只能在一块水池里生活，这是很局限性的。创建新零售，满足以下须求：域名；云平台；云市场；全域营销。

包括“新零售”在内，马云认为五大变革将深刻影响各行各业，分别是新零售、新制造、新金融、新技术和新能源。过去，制造讲究规模化、标准化，但是，未来 30 年制造讲究的是智慧化、个性化、定制化；未来，新金融必须支持新的八二理论，也就是支持 80%的中小企业、个性化企业；这个说的是：原来的机器吃的是电，以后吃的会是数据；所谓新资源，马云认为，数据是人类第一次自己创造了能源，而且数据越用越值钱。

### 新零售的未来趋势

第一个趋势：新零售推动门店体验再升级。线上品牌会逐渐布局线下渠道，使得线上与线下渠道有机融合，形成全渠道资源共享。数字世界和物理世界融为同一个世界，将成为新零售行业发展的新方向。

第二个趋势：新零售服务商将大量涌现。随着市场重心从制造商转向零售商，再到消费者，谁接近消费者谁就是赢家。

第三个趋势：数字化将向产业上游渗透。数字化进一步从消费者向零售商，最后向上游品牌制造商迁移，也就是我们常说的零售业互联网化进一步转向工业互联网化。工业互联网化不再是中国制造、美国制造，而是互联网制造。这个制造是基于新商业基础设施和消费者需求，将重新定义制造业。

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%96%B0%E9%9B%B6%E5%94%AE>

## (二) 4Ps 营销理论 (TheMarketingTheoryof4Ps)

### 4Ps 营销理论简介

4P 理论产生于 20 世纪 60 年代的美国，随着营销组合理论的提出而出现的。1953 年，尼尔·博登 (NeilBorden) 在美国市场营销学会的就职演说中创造了“市场营销组合” (Marketing mix) 这一术语，其意是指市场需求或多或少的在某种程度上受到所谓“营销变量”或“营销要素”的影响。为了寻求一定的市场反应，企业要对这些要素进行有效的组合，从而满足市场需求，获得最大利润。营销组合实际上有几十个要素 (博登提出的市场营销组合原本就包括 12 个要素)，杰罗姆·麦卡锡 (McCarthy) 于 1960 年在其《基础营销》 (Basic Marketing) 一书中将这些要素一般地概括为 4 类：产品 (Product)、价格 (Price)、渠道 (Place)、促销 (Promotion)，即著名的 4Ps。1967 年，菲利普·科特勒在其畅销书《营销管理：分析、规划与控制》第一版进一步确认了以 4Ps 为核心的营销组合方法，即：

产品 (Product)：注重开发的功能，要求产品有独特的卖点，把产品的功能诉求放在第一位。

价格 (Price)：根据不同的市场定位，制定不同的价格策略，产品的定价依据是企业的品牌战略，注重品牌的含金量。

分销 (Place)：企业并不直接面对消费者，而是注重经销商的培育和销售网络的建立，企业与消费者的联系是通过分销商来进行的。

促销(Promotion)：企业注重销售行为的改变来刺激消费者，以短期的行为 (如让利，买一送一，营销现场气氛等等) 促成消费的增长，吸引其他品牌的消费者或导致提前消费来促进销售的增长。

### 4Ps 营销理论的理论框架

4Ps 的提出奠定了管理营销的基础理论框架。该理论以单个企业作为分析单位，认为影响企业营销活动效果的因素有两种：

可控因素	不可控因素
产品、价格、分销、促销	社会、人口、技术、经济、环境/自然、政治、法律、道德、地理

内部环境	外部环境
一种是企业不能够控制的，如社会/人口（Social/demographic）、技术（Technological）、 <u>经济</u> （Economic）、环境/自然（Environmental/Natural）、政治（Political）、法律（Legal）、道德（Ethical）、地理因素（Geographical Factor）等环境因素，称之为不可控因素，这也是企业所面临的外部环境；	一种是企业可以控制的，如产品、价格、分销、促销等营销因素，称之为企业可控因素。企业营销活动的实质是一个利用内部可控因素适应外部环境的过程，即通过对产品、价格、 <u>分销</u> 、促销的 <u>计划</u> 和实施，对外部不可控因素做出积极动态的反应，从而促成交易的实现和满足个人与组织的目标，用 <u>科特勒</u> 的话说就是“如果公司生产出适当的产品，定出适当的价格，利用适当的 <u>分销渠道</u> ，并辅之以适当的促销活动，那么该公司就会获得成功”（科特勒，2001）。所以 <u>市场营销</u> 活动的核心就在于制定并实施有效的 <u>市场营销组合</u> 。

注：P1—Product（产品） P2—Price（价格） P3—Place（渠道） P4—Promotion（促销）

此模型优势是显而易见的：它把企业营销活动这样一个错综复杂的经济现象，概括为三个圆圈，把企业营销过程中可以利用的成千上万的因素概括成四个大的因素，即 4Ps 理论——产品、价格、渠道和促销，的确非常简明、易于把握。得益于这一优势，它不径而走，很快成为营销界和营销实践者普遍接受的一个营销组合模型。

#### 4Ps 营销的评价

尽管营销组合概念和 4Ps 观点被迅速和广泛的传播开来，但同时在有些方面也受到了一些营销学者特别是欧洲学派的批评。这主要有以下几点：

（1）营销要素只适合于微观问题，因为它只从交易的一方卖方来考虑问题，执著于营销者对消费者做什么，而不是从顾客或整个社会利益来考虑，这实际上仍是生产导向观念的反映，而没有体现市场导向或顾客导向，而且它的重点是短期的和纯交易性的；

（2）4Ps 理论是对博登提出的市场营销组合概念的过分简化，是对现实生活不切实际的抽象。博登认为，提出市场营销组合的这个概念并不是要给市场营销下个定义，而是为营销人员提供参考，营销人员应该将可能使用的各种因素或变量组合成一个统一的市场营销计划（Neil Borden, 1964）。但在 4Ps 模式中没有明确包含协调整合的成分，没有包括任何相互作用的元素，而且，有关什么是主要的营销因素，它们是如何被营销经理感受到并采纳等这些经验研究也被忽视了，“对于结构的偏好远胜于对过程的关注”（Kent, 1986）。同时，营销是交换关系的相互满足，而 4Ps 模型忽略了交换关系中大量因素的影响作用；

（3）4Ps 主要关注的是生产和仅仅代表商业交换一部分的迅速流转（fast moving）的消费品的销售。况且，消费品生产者的顾客关系大多是与零售商和批发商的工业型关系，消费品零售商越来越把自己看成是服务的提供者。在这种情况下，4Ps 在消费品领域的作用要受到限制；

（4）4Ps 观点将营销定义成了一种职能活动，从企业其他活动中分离出来，授权给一些专业人员，由他们负责分析、计划和实施。“企业设立营销或销售部具体承担市场营销职能，当然，有时也吸收一些企业外的专家从事某些活动，比如像市场分析专家和广告专家。结果是，组织的其他人员与营销脱钩，而市场营销人员也不参与产品设计、生产、交货、顾客服务和意见处理及其它活动”（Christion Gronroos, 1994），因此导致了与其他职能部门的潜在矛盾。而且它缺乏对影响营销功能的组织内部任务的关注，“如向企业内部所有参与营销或受营销影响的人员传播信息的人力资源管理以及设计激励和控制系统”（Van den Bulte, 1991）；

（5）市场营销组合和 4Ps 理论缺乏牢固的理论基础。格隆罗斯认为，作为一种最基本的市场营销理论，在很大程度上是从实践经验中提炼出来的，在其发展过程中很可能受到微观经济学理论的影响，特别是三十年代垄断理论的影响。然而，与微观经济学的联系很快被切断了，甚至完全被人们忘记了。因此，市场营销组合只剩下一些没有理论根基的 P 因素堆砌成的躯壳（Christion Gronroos）。高斯达·米克维茨（Gosta Mickwitz, 1959）早在 1959 年就曾指出“当营销机制中基于经验性的工作表明企业采用了彼此之间大量的明显不同的参数时，市场中的企业行为理论如果只满足于处理其中的少数几个，这样的理论的现实性就很差了”。

针对这些批评，后来的学者们又在不断得将 4Ps 模型进行充实，在每一个营销组合因素中又增加了许多子因素，从而分别形成产品组合、定价组合、分销组合、沟通和促销组合，这四个方面的每一个因素的变化，都会要求其他因素响应变化。这样就形成了营销组合体系（如图 1—2 所示）。根据实际的要求而产生的营销因素组合，变化无

穷，推动着市场营销管理的发展和营销资源的优化配置。  
 营销因素组合的要求及目的就是，用最适宜的产品，以最适宜的价格，用最适当的促销办法及销售网络，最好的满足目标市场的消费者的需求，以取得最佳的信誉及最好的经济效益。  
 因此至今为止，4Ps 理论模型仍然是营销决策实践中一个非常有效指导理论。笔者在后面的应用分析中仍然使用了这一理论模型。

### 4Ps 与 4Cs 的相互关系

众所周知，4Ps 与 4Cs 是互补的而非替代关系，即 Customer，是指用“客户”取代“产品”，要先研究顾客的需求与欲望，然后再去生产、经营那个和销售顾客确定想要买的服务产品；Cost，是指用“成本”取代“价格”，了解顾客要满足其需要与欲求所愿意付出的成本，再去制定定价策略；Convenience，是指用“便利”取代“地点”，意味着制定分销策略时要尽可能让顾客方便；Communication，是指用“沟通”取代“促销”，“沟通”是双向的，“促销”无论是推动策略还是拉动战略，都是线性传播方式。4Ps 与 4Cs 二者之间的关系参见下表。

4Ps 与 4Cs 的相互关系对照表

类别	4Ps	4Cs		
阐释	产品 (Product)	服务范围、项目，服务产品定位和 <a href="#">服务品牌</a> 等	客户 (Customer)	研究客户需求欲望，并提供相应产品或服务
	价格 (Price)	基本价格， <a href="#">支付方式</a> ，佣金折扣等	成本 (Cost)	考虑客户愿意付出的成本、代价是多少
	渠道 (Place)	<a href="#">直接渠道</a> 和 <a href="#">间接渠道</a>	便利 (Convenience)	考虑让客户享受 <a href="#">第三方物流</a> 带来的便利
	促销 (Promotion)	广告， <a href="#">人员推销</a> ， <a href="#">营业推广</a> 和 <a href="#">公共关系</a> 等	沟通 (Communication)	积极主动与客户沟通，寻找双赢的认同感
时间	20 世纪 60 年代中期 (麦卡锡)	20 世纪 90 年代初期 (劳特朗)		

<https://wiki.mbalib.com/wiki/4Ps%E8%90%A5%E9%94%80%E7%90%86%E8%AE%BA>

### (三) PB 品牌

PB (PrivateBrand) 商品也称为自有品牌商品或中间商品品牌商品，即零售企业通过搜集、整理、分析消费者对某类商品的需求特性的信息，开发出新产品功能、价格、造型等方面的设计要求，自设生产基地或选择合适的生产企业进行加工生产，最终由零售企业使用自己的商标对该新产品注册并在本企业销售的商品。与 PB 商品相对应的是使用生产企业商标、面向全国市场销售的 NB (NationalBrand) 商品。

## 2.4 2019 届 muji 储备干部一二三面经验分享

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/thread-2181271-1-1.html>

首先先自我介绍下，我是上海某财经类院校的本科生，性别女，性格比较活泼。和大家分享一下我在 muji 的面试经验，并默默祈祷能够拿到 offer~

### （一）在线测试

投简历的时间我不记得了，我是在 10 月 26 日收到了测评的邮件，muji 的题目算是笔试题中比较简单的，我没有提前准备，直接打开就回答了～

### （二）一面：一对一面试

11 月 1 日的时候我收到了一面的通知邮件，面试时间 11 月 8 日 13 点半，在越洋广场 35 楼，要求提前十五分钟到并携带一张一寸照片。（我个人感觉 muji 总部的装潢特别的美，是 muji 的极简风，好几面大落地窗，特别对我胃口。）

其实一面我也没有准备，因为等候的同学比较多，我现场背了 muji 的三大理念/上海店面数/全国店面总数，再准备一个一分钟左右的自我介绍。面试的时候是个女面试官，首先会让你自我介绍一下，之后就会问你 muji 的三大理念，你最喜欢的 muji 产品，你认为此产品符合哪个理念，以及上海店面数，还问了我为什么不留在现在实习的公司等问题。我认为一面主要是想看你的面试 muji 的诚意以及基本的语言表达能力。

### （三）二面：群面+辩论

11 月 12 日的时候我收到了二面的通知，时间 11 月 15 日，要求预留一整天，因为二面三面会在同天进行，但是我因为时间冲突改到了 16 日参加。

二面是一个房间分两组，每组 6 人，两个面试官，每组用二十分钟左右的时间讨论一个题目，选出一个 reporter 用两分钟总结，再用 10 分钟时间互相说服对方。一开场大家就很沉默...但是因为我是个话痨，我不能接受这种沉默，所以我就安排大家先用几分钟读题再进行讨论，然后是另一个女生进行的总结，我来进行了最开始的辩论。最后是面试官进行提问，面试官有点严肃，但是说的也确实特别有道理。这场群面我因为紧张表现的不是很好，有的同学我没照顾到，最后有个男生没有发言，我也因此被面试官批评了。我自己对此也很愧疚，所以群面后我还向我们小组进行了道歉，大家一起去吃了午饭～

还有就是向面试官提问的环节，我建议大家谨慎一点，每个面试官的喜好都不一样，有的同学也因为提问的不太好被面试官批评了。。。。。。

群面我建议大家在按照自己的性格来表现自己，最重要的是表达要有逻辑以及提出的观点要有意义。当然太内向的朋友还是要努力多表达自己的，你要让面试官先看到你的呀～～

不过实话实说，我因为性格的原因，大多数群面话说的都比较多。而且一到群面我就一边紧张一边嗨，我也不知道为什么。。。。。。

### （四）三面：二对一

吃午饭的时候收到了三面的电话通知，时间大概不到一点，让我三点钟回去面试。我们 team 只录取了我一个，对面 team 的我不太了解，但是等待的时候好像没有看到熟悉的面孔，从一开始很多人到三面时人也少了很多。不过三面我等了蛮久的，我坐在沙发上都坐累了哈哈哈哈哈，而且真走到这一步反而更紧张了。

三面的时候还是二面的两位面试官，这次他们都特别的温柔，提问的问题都不难。三面开始也是要自我介绍的，然后问了我优缺点/父母职业/父母对你求职路上起到的作用/血型等问题，这里因为我太爱我爸爸妈妈了，一提到他俩我就热泪盈眶，还好我憋回去了。还有就是我了解到日企好像会比较在意你的血型，而我又是日本不太喜欢的 B 型血，希望不要因此而被刷下来嘤。

而且面试官真的超级好，最后面试官还建议我好好珍惜校园生活，好好学习，多参加学校活动，真的好喜欢他们!!!

以上就是我的面试经验啦，有空可能会上来整理一下。这次面试让我更喜欢 muji 了，无论是总部装潢/面试流程以及面试官的表现，都让我觉得 muji 真的不止是在卖产品，而是在贩卖一种 lifestyle～

## 2.5 2019 秋招储备干部上海地区经验

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/thread-2178533-1-1.html>

写在二面前

开个帖子，记录一下自己的求职过程吧，能够帮到大家的话最好了，同时为自己攒攒 RP~

LZ 在法国念的研究生，10 月 19 日投递的简历，22 日收到的网测链接，但我没看到，因为 LZ 当时忙着彻底回国，23 日上的飞机，24 日下午 2:30 到的上海。一落地发现无印良品的短信说 24 日下午 4 点网测链接失效，吓出一身冷汗。在等待行李的时候，赶紧打开电脑一看，发现网测链接在垃圾箱。所以大家网申的时候一定要多刷刷收件箱同时也不要忘记看看垃圾邮件啊!!! 拿完行李之后，克服着长途旅行的疲惫，在浦东机场做了一个多小时的网测，讲真，muji 的题目真的好多，不过难度中等。而且事实证明只要在截止时间之前开始做就是有效的，做完已经 5 点半了，LZ 喜滋滋地回家了（当时还有点担心这网测到底算不算）。

10 月 30 日那天接到电话通知我 11 月 10 日上午 11:30 越洋广场一面，11 月 1 日的时候发了邮件，要求带好一张一寸照片。看了应届生上面的面经，发现从去年开始一面改了不是群面了，心里放心了一些。背好无印良品的发展历史，必问的三大理念，自我介绍和动机就去了。当天穿的介于正式和休闲之间，主色调为黑色，西装偏宽松休闲的那种。到了会先在等候室等待，叫到名字去小会议室门口等一会儿，面试官会让你进去。和去年不一样，今年是一对一，先自我介绍，然后会根据之前网申填的内容逐条问下来。个人觉得自我介绍不用讲的太死板，而且有些问题不用等着面试官来问，这样太被动了，自己掌握节奏可以显得比较游刃有余。大致内容和论坛上说的差不多，比较意外的是问了我之前几段实习经验的工资和今年秋招是否投了的别公司、情况结果怎么样。大家随机应变吧~不要表现出很紧张的样子，看起来很菜鸟就可以了！自信最重要，自己都不相信自己的话，怎么让用人单位雇用你呢~

面试完确实感觉不错，果然很快 11 月 12 日就接到了电话通知 11 月 16 日上午 11:30 去二面。当时在电话我确认了二面是群面，并且当天要预留出一天的时间，因为上午群面结束了之后，下午就是终面了。于是今天又爬上来看面经~因为之前有无领导小组讨论失败的经验，所以这次更加认真对待了。。。

之后的经验等我更新吧~也祝愿大家求职顺利~!

11/16 更新

感谢加精~

今天上午 11:30 二面的，和论坛上说的一样，分 ab 组阅读材料辩论，两个面试官，一组 6 个人。没有自我介绍，直接开始。20 分钟阅读材料小组讨论，2 分钟立论，10 分钟自由辩论，最后面试官选人提问。

LZ 没有当 leader 或者是 timer，就普通组员。自由辩论环节我是全场最后一个发言的，听取了面经的意见，避开了总结，而是开辟了一个新角度，扣题分析。感谢当时我旁边的 B5 同学给我鼓掌，包括结束后 B6 同学对我的肯定。我讲的时候两个面试官突然开始翻材料，当时还觉得有戏。而且男面试官提问 A 组的时候挑了个辩论环节没讲话的男生，所以我想当然觉得我们这边也是如此，没想到女面试官问了我。

我不清楚是不是提问环节的问题导致我没有进终面（因为我个人觉得我辩论环节确实说的挺好的），我发出来给后人们参考，看看 HR 到底有什么深意。女面试官好像问了我几个问题，但我现在只记得一个问题了。。。对不起大家。。。我就记得女面试官问我你对前面那位第一个发言的同学还有什么补充吗，我就说因为发言是我们一起讨论的结果，所以没什么好补充。。。可能对我有什么期待???

最后结合我们这场面试官的态度给大家提个醒：

1. 面试官在结束无领导小组讨论之后会留时间给大家问问题，大家要是没问题别尬问。我们组的 leader 就问想问一下储备干部的发展路径，然后面试官反问：请问你有仔细看我们的招聘宣传吗？气氛一度很可怕...
2. 其实这点老生常谈了，不要太 aggressive。对方有个女生特别强势，结果被男面试官说作为领导者没控制好，那女生还道歉说不好意思是我这边的失误 blabla。
3. 就算淘汰了也别太难过，有时候并不是因为你不优秀，可能只是不适合这个公司的选人标准，也可能是你太优秀了公司觉得用不起。（找工作时大家真的想开些）
4. 很多面经都说不一定非得争角色，但其实你积极些肯定被面试官看到的几率大一些，爱表现的人请尽快表现，不爱表现的也别勉强自己，否则适得其反。

以上就是我无印良品的全部经验啦~希望能对大家有帮助！

## 2.6 2017 秋招，三面被刷

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2136366-1-1.html>

首先当你选定了 MUJI 去面试 储备干部

如果你的表达能力比较差，或者大学经历比较匮乏或者出身学校在本一以下。可以点击右上交关闭。

1：下面来说 网申

网上申请渠道比较多，我是通过微信公众号 (MUJI\_CHINA),进行申请的。比较繁琐，需要填写的内容较多，建议备份一下，以免忘记自己的简历内容。

2：网申通过相对容易，接下来就是网测

市面上所有的题目类型，基本上都包含在内。题目比较难，而且限时。但是通过率比较高，如果有小伙伴在附近可以一起做题。不建议百度，可能来不及。

3：网测通过后，会收到一面电话

接到电话后，需要准备 MUJI 的一些常识。

包括来由，店铺多少家（全国和各城市），什么是储备干部等等

以及自己的经历的归纳总结。

如果经历匮乏或者无兼职记录，基本上就挂了。

4: 一般一面进二面的人数在 40%左右。

一面通过以后，会进入二面。需要注意的是，进入二面未必是自己的几率变大了。很有可能是 HR 需要业绩，所有感觉希望不大的可以及时放弃。

今年二面是群面。相对而言 几个组通过率也在 40%左右。

如果逻辑不是十分清晰，或者担任一定的小组内职务，很难被录取。

进入本轮会发现，硕士，留学生，985，211 等等会很多，但是在这以前学历不是排除项。

5: 如果二面通过，会有三面通知。

今年上午二面，下午三面。

三面基本上是走个过场，把一些问题细化。个人估计，三面刷学历，从上倒下排，学历不够的先刷掉。因为在其他方面没什么破绽。

## 2.7 无印良品 笔试一面复试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2134647-1-1.html>

无印良品面试系统还是比较单独的哈，认真填写一下 open question 啥的

笔试真的，我做过的最多题目的一家公司，一共有 11 个部分，估计题库的类型都拉出来溜溜了吧，不过也八九不离十，行测+性格测试

笔试过了就是一面，今年的一面嘛，是 1 对 1，在越洋广场。面试就是问那些经典问题，好好准备就好了。

一面过了就是复试，复试是群面+单面，群面过了才有单面。

群面 11 个人围在一起，讨论选址的因素排序，挑最重要的 5 个。嗯。。我们组的讨论一言难尽啊。最终我没有进入下一轮。

好好表现吧。进了终面的小姐姐说，无印良品的问题没有怎么问，基本围绕着简历问的还有常去的 muji 店啊，有啥建议啊之类的。

祝之后的人加油。

## 2.8 无印良品一轮网测+三轮面试，经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109584-1-1.html>

非技术类储备干部面试这是要中奖的概率才进去的啊

先说说网测，通过朋友的介绍在官网上投了简历，很快就收到了邮件，要求在指定时间内完成网测，大概花了一

个半小时时间，内容很多分了几个板块，包括文字题、奥数题、图片逻辑题、情景假设排序、心理测试等等，感觉跟公务员题差不多，每个板块都有单独时间限制，比如奥数题，10道题限时7分钟，没有完成页面自动提交，所以之前看网上经验答题的时候可以百度答案，完全不靠谱，因为没时间呐

然后四月中旬接到通知在成都IFS国际金融中心面试，2对1，两个女面试官很亲切，叫我不要紧张，先是自我介绍，问了无印良品一些基本问题，如三大理念，如何理解选择材料这一理念，更多是针对简历提问，看到简历上我考了人力资源三级证，问了原因并让我对当天面试流程以人力资源角度提出建议，简直靠反应能力，最后还问了“你觉得为什么我们要用你”、“能否接受加班”等等，总的来说对自己的简历一定要熟悉，对公司了解要清晰

最后是四月底通知五月四号二面，在一家酒店，群面，6人一组，分A、B组对抗式无领导小组讨论以及辩论，两个男面试官，桌上有一篇材料和铅笔，每一组各有白板和记号笔，题目是“实体店无人化弊大于利”，另一组是“利大于弊”，小组讨论的时候没有明确领导者和计时者，按照顺序阐述自己观点，等所有组员答完总结观点，两组开始辩论，感觉所在小组整体没有另一组逻辑清晰，思路被带偏，最后有种说不知道该怎么说的感觉。最终小组内只有一个妹纸通过。

二面结束后收到短信未通过，一个参加了的妹纸告诉我们三面还是2对1，整体比一面难很多，最后签三方是要去上海签，所有过程就是这样啦，虽然没通过也算走了一大半，就算积累经验吧，希望对后面同学有所帮助

## 2.9 无印良品校招管培生网申+面经

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年7月31日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109583-1-1.html>

无印良品的校招过程很漫长，前后有一个多月吧。首先是网申，网申好像花了一两个小时，题目挺多的，一般的语文逻辑题数学题还有几何题样样不落，似乎性格测试也有。等待了一两个星期才有短信通知，我当时差点以为没消息通不过了。大约是11月份开始第一轮面试，无领导小组讨论，也就是群面。

这一轮我们当时似乎通过率很高，当时有个人建了个微信群方便大家交流，11个随机进来的人全部通过了群面。我自己当时的感觉一般，当然过了我还是很开心的。群面一般是讨论咖啡馆的经营不善问题，很多群面面经都有的，我个人认为熟悉了题目，自己又思路清晰，敢于说出自己的观点是没什么太大问题的。我当时发言不多，但我们小组似乎讨论方向有点偏颇，我觉得可能是提出了对讨论方向的建议吧，面试官可能是看中了这一点。

二面是终面，有点可惜我没有通过。我当时看完了所有我能找到的面经，通宵记题目才去参加面试的。但尽管我似乎尽力了，但还是未能如愿通过。现在回想起来，可能是我表现的太明显，提前抢了面试官的问题，并且问了她的职位让她觉得不悦把，似乎自己的表现有些急功近利的意思了。希望大家引以为戒，说话一定要多注意。

面试官的问题：

问网上有人认为无印良品在中国定价比较贵，你怎么看？

答我认为是存在关税，运费等原因，使得产品成本增加不得不加价。

## 2.10 储备干部笔试面试过程(成都) - 无印良品

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年7月31日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109581-1-1.html>

首先是在网上做了个笔试，就是在线测评，主要的题目是行测和工作场景假设，行测的题当然比公务员考试简单一些。大概十天左右接到面试通知。初面就是无领导小组讨论，没有自我介绍，分为两个小组，一组7人，两个

问题针对目前零售业营业利润下滑，就实体店和电商提出两套可行性方案，两组进行辩论。主要还是不要紧张，特别是发表自己观点时，能当 leader 当然是好事，如果没有能力做好领导者，还是做好自己的角色，当时我说话也不算多，发表了自己的观点，辩论时完全一句话都插不上，结果第二天还是收到二面通知，感觉一面并没有淘汰多少人。

二面时就是结构化面试

自我介绍？对无印良品公司的了解，发展历程，企业理念等？

喜欢什么课程？遇到过最大的挫折是什么？为什么选择无印？

## 2.11 成都一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2017221-1-1.html>

楼主 9 点的面试，估计是第一批吧，哈哈。9 点正式开始，有 12 个小伙伴。群面。没有自我介绍，没有自我介绍，旁边有人帮忙计时，到点前一分钟会有提醒。

先是五分钟的阅读时间，个人觉得题干有点复杂，刚刚把题干看完理清就提醒只剩一分钟了。

然后就是个人观点陈述，不用按顺序来，谁先想好谁来。不过还是要尽量早点说，越到后面越没有什么可说的。楼主就是，拖到很后面，干巴巴的陈述完，完全不出彩。每人一分钟，超过 hr 会直接打断。

然后就是小组讨论，我们组还是很和谐，有几个积极分子在带领，也没啥意见不和，不过全程楼主基本没有说话，应该是悲剧了。

说一哈我们这组的问题，有个妹子提出举手表决，我想这应该是无领导小组讨论的大忌吧。还有就是有小伙伴提到模型分析讨论，我也不清楚这样好不好。

嗯，最后，hr 说这次没有通过也没有关系，可以继续去官网投递简历，说隔壁的旗舰店现在有很多的储备干部（不知道说的是伊藤点还是太古里）我只想说这样会不会有群面呀，还是群面的话我就还是放弃吧，毕竟群面几乎都悲剧了的。

没有提到什么时候通知二面。

题目：关于一家咖啡馆，它自己提出来几个造成经营亏损的原因，让你再分析除此之外还有什么因素造成了亏损，并提出解决办法。

嗯，大概就这么多，楼主是悲剧了，祝后面的童鞋好运！

## 2.12 无印良品广州华工一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2017282-1-1.html>

楼主专业财务方面，之前看了好多面经，虽然今天面试表现不好，但是给大家发个面经，希望大家都有好运~~

3 号晚上六点左右接到无印广州这边的电话，问 5 号可不可以面试，说可以，然后那边说第二天给发短信。

4 日也是五六点钟接到短信，告知在华工面试

5 日，华工真心很大啊，我坐地铁下的，他的门比较隐蔽啊，就在地铁对面，正对面，但是你要进去走一小段才能看见门，楼主真的是有点路痴，进去之后完全迷失方向，幸好遇见一个华工妹子，超级 nice，带我去的，非常感谢你哟，虽然不知道

你叫什么名字~  我感觉从五山地铁到走到 32 教学楼大概要走 15min 左右啊，或者更多？大家要预留好时间喔~~

然后就到了，我是最早的那场的，到的也很早，他那个签到都是按照到场顺序的，就是如果你到的最早，那就是 1 号，第二就是 2 号之类的以此类推~

终于开始面试了，没有悬念，是无领导，题目是 coffee rose 在是国际咖啡怎么怎样的，可是在无锡文化街连年亏损，让小组分析、讨论解决方案，5min 的思考+1min 陈述+20min 讨论+3min 陈述。这个材料挺长，而且给了两个观点。个人觉得这个题目非常坑 啊，因为问题出现的真的挺明显的，大家都能想到，说的都差不多，所以呢，最好还是快点回答，要不然真的就

没什么可说的了。卤煮啊本来想出一点，什么营业时间的，结果发言太晚，就被别人说了~~~` 

然后就开始讨论咯，小组里马上有个妹子就说我给大家计时吧 ，卤煮也想计时好嘛~~结果又没机会了，那个妹子真的超强势，而且说得确实很好，卤煮很是佩服啊~~balabala 觉得那个妹子超厉害，既担任了计时者，又担任了领导者，还

担任了总结者，像我这种只能默默地打个酱油了~~~~ 

其实分析的就是那么几点，实在没什么好说的，楼主提了个因为是高端咖啡应该解决停车不方便问题.....大家说是什么文化街

大家都走路来就把我否掉了 

最后面试观问既然定位成 60~70 元的高端咖啡，大学生是目标人群嘛？有个妹子说有，偶尔花个七八十买杯咖啡拍拍照发个

朋友圈也挺正常的 。

后来另一个面试官又提了个问题给一个人问如果延长营业时间，大学生兼职不愿意干怎么办？？？呜呜，卤煮也想回答，可

惜并没有问我 

...

好啦，就这些咯，祝大家好运，找工作顺顺利利

## 2.13 财务助理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2042908-1-1.html>

今天去了财务助理面试。先说一下网测吧。个人认为挺简单的，分 4 个部分。图形题目，简单的数学题还有逻辑题。举个栗子：从 1 到 100，哪个数字出现的次数最多。我觉得不管什么题目其实考的都是逻辑思维。10 分钟 10 道题目，时间很赶。不懂得不要浪费时间，猜一个，错了不倒够分的。

面试，我一开始来坛子上看大家都是一面二面。这个财务助理岗位好像只有一面。我看大家说面试官会问有关企业的知识，所以前一天晚上百度学习了一下。结果就是完全用不到。问的都是简历上的问题。面试官是个女的，全程无比严肃。我感觉她好像从第一眼就不喜欢我？第一次见到这么严厉的面试官，我那个紧张啊……问我以前我的实习内容。说实话之前实习很水，根本没什么东西讲。说到最后自己都尴尬了。最后还问我之前的实习是自己找的还是父母找的。我无比诚实的说了实话……神奇的论坛，求 offer 啊！

## 2.14 西安 二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2040913-1-1.html>

19 号一面，20 号收到通过短信。二面安排在 30 号下午两点。我一点半到了面试地，人特别少，加上我一共两个，两个房间同时进行。等了不到 5 分钟就轮到我了。进去会议室一个女面试官，打了招呼后就开始了。先做自我介绍，没有时间规定，然后是结构化面试。问题基本论坛都涵盖了。问我的是：兼职中印象最深的事、MIJI 三大理念、假如你是店长如何策划店铺活动、顾客和店员吵架怎么办、西安有几家店、最近去过店铺吗。我想说的是，去面试之前一定要做些功课，对 MUJI 有一些了解才行才有话聊啊。我朋友告诉我跟我同时进去的那个女生不到五分钟就出来了。我大概 15 分钟。最后补充一点，签到的是智联工作人员，如果有人面试迟到就视为自动放弃，一分钟也不行，所以大家要把握好出发时间。大致就这些，发帖攒人品啊啊啊啊啊啊

## 2.15 上海一二面经，收到储干录取短信，等 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2040627-1-1.html>

楼主参加了 muji2016 年春季校园招聘，历时一个月，收到录取短信，现在正在等 offer 中。

（楼主的经验是：如果面试通过，面试完一个半天就会来短信，虽然官方会说 3-5 天之内来消息）

楼主先简单地介绍一下自己：

楼主是非 985 非 211 的上海一本院校应届本科生一枚，学的是市场方向的专业。之前由于是一个内向的人，看到校招要群面什么的就开始发抖，所以错过了去年 9 月开始的众多校招。当最近周围人基本都有去向时，心里开始慌了，决定发愤图强。

>>值不值得在 muji 工作？（这是很多人的疑问）

网上也有很多说 muji 储干的工资低，很多人就开始犹豫了。值不值得在 muji 发展？

——楼主觉得这是一个价值取向的问题：你觉得第一份工作是钱比较重要，还是成长比较重要？

（楼主不否定钱比较重要的观点，但是楼主更希望通过工作得到成长）

楼主的导师说：如果你是一个不甘于懒散的人，第一份工作要么去大企业，要么做能提升自己能力的工作。第一份工作是要能为自己积累资本的。

那楼主认为，muji 既是一家规模相当大的在大陆地区快速发展的日资企业，培训体系非常完善，而储干的职位又非常锻炼人，完全囊括了以上两点。

**当你准备好决心和诚意之后，你就可以开始了！**

（先投简历，然后笔试，笔试过了通知一面）

### >> 一面（群面） 上海 旺旺大厦

群面是十个同学一组，两个面试官。没有自我介绍环节，直接 5 个面对 5 个坐好，桌上有群面要求 1 张，群面材料 1 张（满满一张 A4 纸，楼主看着看着差点吐血，复杂），草稿纸 1 张，水笔 1 支。

（面试官会计时）

先阅读群面要求一分钟，然后阅读材料五分钟，然后好像是 20 分钟的讨论时间（面试官会提醒倒计时 2 分钟），最后派代表 3 分钟陈述。面试官会选 3 个同学提问。

楼主的想法：

不一定要有 leader，不一定要有 timer，你也可以什么特别身份都没有，但是一定不要打断别人，阻碍小组讨论结果。

不要去可以表现，就当是普通的讨论就好。

都说最后被提问的面试通过几率比较大，那是真的。但是没有被提问，不要沮丧，也可能会晋级。（楼主一组未被提问的妹子也晋级了）

### >> 二面（单面） 上海 旺旺大厦

一面后的一个星期，二面。吓了楼主一跳，二面看到的同学比一面还多，都满到外面来了。

先自我介绍（无时间规定）

然后会被提问（楼主每次面试都会被狂轰滥炸，已经习惯了）楼主简单列举一些问题：

为什么加入 muji？你的职业规划？你在实习经历中学到的东西？如何策划 muji 当月活动？你的优缺点？你接受全国派遣吗？...

这些都是常规问题，楼主几乎每一家企业的面试都会问到，关键是不要准备得太假，要有诚意。

能不能通过这轮面试，其实面试官已经会有所暗示。

### >> 细节问题

1. 要不要穿正装？ 楼主觉得要，态度！！穿一套让你最自信的衣服！

2. 面试的关键？真诚！！自信！！别紧张！！~要有礼貌有礼貌（想象成自己是个日本人）

（很多人说要笑得怎么样，楼主觉得就带上一个最让人舒服的表情吧，镜子里试试。楼主就不太适合保持微笑）

最后，希望楼主带给你们有用的东西了，希望大家对第一份工作都不要将就，要真心。

加油~

## 2.16 2016 春招北京一二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2040537-1-1.html>

网申：

lz 去年秋招的时候本来签了一家公司，可是到 4 月 1 号的时候（真的不是愚人节）权衡之后又不想去了，所以解了约又重新找。

正好我去年在 muji 做过兼职，微信关注了 muji 公众号，收到那个网申快要截止的推送，就去网申投了份简历

4 月 4 日网申截止的当天就收到了测评邮件（5 号又收到了提醒查收测评的短信），测评的内容就是那些行测题，lz 当时很久没找工作了，所以做的我觉得很烂。

一面（群面）：

4 月 11 日收到群面短信，通知 15 日 17:00 在北京理工大学国际交流中心参加群面。

因为 lz 家在北京附近的河北某城，怕从北京西到北理工会有什么突发情况，票买的有些早。



结果当天下午 3 点多就到现场了，感觉负责签到的工作人员也对我有点无语。

在等候室等到 4 点多，工作人员来通知说因为 4 点那场有些人没有来，就把我和另外两个也是 5 点那场的妹子提前到了 4 点。群面的内容就是某品牌的经营现状，材料里透露了一些经营问题，要求提出至少三条提高利润的可行性措施。

5 分钟阅读材料，30 分钟无领导小组讨论，最后选派一人总结发言（忘记最后这个环节具体几分钟了），两个面试官姐姐。小组讨论开始以后，我们小组沉默了几秒，于是 lz 就成为了第一个发言的人。我先说了一下我们可以从几方面来想措施的总体思路的建议。

我们小组一共 10 个人的样子，之后我们小组有 4、5 个妹子（加上 lz）一直都很热烈的讨论。

lz 中途有把组员发言提出的几个同一方面的小措施合并归纳为一个大措施。

总结是由我对面的妹子来做的，因为时间快结束的时候她把自己记录的措施念了一遍，我们觉得没有问题就直接推选她做总结发言了。

一个面试官姐姐问了最边边的汉子一个问题，问他是否同意我们小组最后得出的结论。

lz 觉得无领导小组讨论和谐的氛围很重要，毕竟不是让我们来吵架。

另外不要在一个问题上纠结太久，尤其是两个同学各持相反意见的时候，其他同学一定要发言尽快结束这个问题。

如果某一个同学觉得某一个措施很重要但有同学觉得没必要的时候，把那条措施加上也无妨。毕竟我们的题目要求是至少三条，多了也没关系啊。（我们小组就出现了这个情况

不一定要指派一个专门的 timer，面试的会议室的墙上有表，我们组就是没有固定的 timer，但是到一定时间总会有同学做提醒的。

lz 的群面大概是下午五点结束的，lz 之前是以为 5 点才会开始，所以买了晚上的火车票回去，时间富裕就只好在北京逛了个



街

二面（单面）：

4月16日收到二面通知，短信里写明了是1对1面试

lz的面试时间是19日上午10:30，还是在北理工的国际交流中心。

这次lz本来想打算刚刚好十点到场就好，谁知道两班火车晚一班就会迟到，早一班又有点早...

于是lz又早到了...我是9点多到的，碰到了群面的时候另一个发言很积极的妹子，在等候室等候的时候又碰到了群面作总结的妹子。

9:40左右lz就被叫进去面试了。

一面和二面都是不需要自备简历的，二面进去面试前会有工作人员把一沓装订好的材料给你，让你拿进去给面试官，里面就有你网申时的简历。

我终于见到了传说中的唐峰先生，因为之前在muji做过兼职，参加过培训，这次春招又看了一些面筋，所以对这个名字简直太熟悉了。

问的问题几乎都没有出乎我的意料：

- 1.一分钟自我介绍，lz就按照大学四年每一年分别做了什么简述了一下，并且说明大四做过兼职。
- 2.问我在哪个店做的兼职，店长是不是某某某。
- 3.因为lz是学小语种的（不是日语），所以问了我当初为什么学这个
- 4.意向工作单位是哪里
- 5.大学时间参加社团学生工作，最印象深刻的事
- 6.推出一种新的饮料，要如何做推广
- 7.无印良品在中国的第一家店的成立时间
- 8.最近去的一家muji店是哪家，一进去最吸引你的商品是什么。

然后问我有没有什么问题要问他，我就问了面试通过后的安排

他说十天内就会给通知，然后会根据我在哪来确定签协议，之后安排实习，七月份去上海培训。

整个面试大概进行了十五分钟的样子。于是lz就再去逛了个街然后坐上火车回家吃午饭了。

就像之前很多前辈的面筋说的，面muji一定要对他的品牌有了解，lz之前在官网上查了一下一些muji的创立历史，再加上本来做兼职时有过培训，所以还算了解。

还有就是一定要守时！早到点也没关系，根据lz的经验，早到很可能就可以早些面试！（虽然并没有什么优势）

至于服装，两次面试lz都碰上了穿正装的同学，不过lz一直穿的是muji家的衬衣，加黑裤子和白色的帆布鞋。

这是lz之前去做兼职时的服装要求，上身一定要穿muji的衣服，下身和鞋子穿黑白灰色调。

而且lz自认为穿muji家的衣服会比穿正装更容易获得面试官的好感



4月24日收到通过的短信通知。说是会在五一之后与我联系，发放offer

不过lz还没有确定要不要去，因为二面的时候唐峰说离lz最近的就是在北京工作，可是听说muji的工资不太高，lz怕在北京活不下去

## 2.17 北京一二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2040148-1-1.html>

先说一下我现在才写面经是因为之前一直有事情要做，还有一件重大的事情是楼主面试通过了，因为之前就是借鉴了论坛上很多前辈的面试经验，所以现在开一个帖子把我的经历也讲一下，给以后的学弟学妹们做个参考。还有原谅我可能像流水账一样来记录我的面试过程。先总结一下楼主的情况，楼主属于跨专业考研失利的那一挂选手，所以在各大公司开始春招的时候找工作，之前参加过几次面试，但是几乎都是楼主本专业的，楼主非常希望以储备干部或者管培的方式找到心仪的工作，所以看到无印良品的网申就马上参加啦。



=====我是华丽的网申笔试分割线=====

先说一下网申，无印良品的网申，楼主真的是很久很久之前投的网申，所以忘了网申的界面是神马样子的，暂时不能提供太多意见，但是我记得貌似有什么是否同意分配其他地点的，如果你是真心想去的话，请一定要选择同意这一选项，因为如果你选择不同意的话很有可能网申被刷，虽然我还没看到这样的事情，但是有些公司是真心根据这一点刷网申。还有笔试，笔试题量很大，但是整体来说不难，应该是分了 10 部分，然后有一半差不多跟公务员考试的行测题相似，题型涉及同义词类比、简单的图形推理、计算、还有一些语文理解；另一半大多数是性格测试题，有选择情况跟你不相符合的、还有根据类型选择场景的；笔试大概就是这样，具体的我也记不清楚了。不过貌似友谊部分的题目是选最合理的选项，给你一些原因让你选择最靠近结果的一项。具体的难度跟公务员考试相比相差的大不大我也不是很了解，我觉得可以分为以下几种情况准备，你参加过很多公司的笔试测试，我觉得可以简单地不需要太多的准备；如果你之前没有参加过网申，那楼主建议你找几套公务员行测题练练手。



=====我是面试华丽丽的分割线=====

收到面试通知要求 16 日下午 5:00 参加群面。

2016 年 4 月 16 日 下午 5:00 群面

面试安排在北京理工大学的国际交流中心，楼主是 4:20 到的面试场地，面试的时候先去签到，但是据楼主观察有很多人没来，也有一部分人调整到了 3 点场，估计是我是面试的最后一组的原因，所以当时到场的人不是很多。楼主大概等到 5:20 左右才面上，是因为之前 4 点场的那一组就来了 4 个人，现场安排的工作人员让上一场的人等一等，结果之后还有一个人要来，大家就一起等最后的一个人所以就晚了点。

面试方式是无领导小组面试，话说楼主也是第一次参加无领导小组面试，之前听很多人说，什么无领导小组有 3 个角色，leader、timer、和做 presentation 的人，其他的都是与会者。虽然在面试看了很多面经，但是其实对于没经历过的人来说可能还是不是很深刻的了解这三种角色的分工，因为是第一次参加这种面试，所以楼主当时的策略是如果没有人做再来做这三个角色中的一个。面试安排在 3 楼的一个大会议室里，进场之前会有人给你排号，然后告诉你你进场的号码是多少，进去直接按号码座就行。每个人的前面都有一张草纸和一份资料，资料是不可以勾画的，所以记得面试的时候代笔去。我之前看的面经也有说没有草纸的，所以我建议铅笔、黑笔各带一只。开始讨论之前给 5 分钟的看题时间。楼主的小组讨论题目是：如何在不改变单价的情况下，提高店铺的利润率。资料上面很齐全，所以就尽你可能的分析就可以了，建议在中间偏前发言比较好，这样方便你在之前了解别人的说法并对自己的想法加以完善。楼主遇到的这个小组听奇特的，因为 leader，timer 和最后总结的都是一个人，所以也不存在角色分配的问题，也没遇到 timer 推进进程的问题。其实楼主觉得只要你能有你独特新颖的点就可以，不必要去挣角色。楼主就是想到了一个很好的点，然后其他在楼主之后发言的人几乎都提到了也顺承了楼主说的点，所以楼主有幸进了二面。面试大概 40 分钟左右，然后楼主就出来啦，负

责人说让楼主等通知。楼主在当天晚上 11:00 收到录取参加二面的短信。然后，接到了一个自动回复的电话，很神奇。2016 年 4 月 18 日 下午 3:00 一对一面试

这应该就是传统意义上的面试了，建议穿正装，穿正装，穿正装，重要的事情说三遍，楼主的正装是妈妈的，虽然有点老气，但是千万不要为了美，而放弃穿正装。楼主的衬衫是休闲的，上面印了口红，所以楼主被面试官盯了很长一段时间，所以记得一定要穿着正式。

面试地点还是在群面的会议室，面试官是一位女士，但是她没介绍她的职位，楼主由于想上厕所，有点紧张也没问。不用准备简历但网申时的简历一定要填写好，因为内个就是你面试时候的简历。进去的时候他会让你简单的做一下自我介绍，我觉得用一分钟时间突出一些你简历中没有的特点，楼主因为紧张所以几乎是想到什么说什么了。然后就是一些能在网上找到的一些问题，下面楼主大概总结一下：

- 1.学软件为什么要进入无印良品（零售行业）？
- 2.无印良品在中国有多少家店？什么时候知道的？通过怎样的方式知道的？
- 3.为什么学会计学？为什么没有找会计学相关专业？（PS：楼主的本专业为软件，会计为二学位）
- 4.在两段实习和兼职的经历中，你认为哪一段兼职经历的工作对你有很大的挑战？为什么？
- 5.如果你现在是一个店长，客户跟店员发生冲突，你会怎么办？
- 6.现在无印准备推出一款橙子味道的汽水，你准备如何推广？
- 7.想在哪个城市工作？

上面的问题顺序可能不太对。然后面试官姐姐，跟我说这是最终面，可以问他几个问题，所以我问了两个关于无印店铺我发现的问题。就结束了。

话说楼主真的认为可能不会有好消息到来了~~但是，两天之后我到家就收到了无印录取的短信，说 5 月份会发 offer~~最后感谢大家看这篇面经，希望对你有帮助，如果有什么需要的话可以在下面留言，联系我~~我没事儿就在论坛上逛啊逛~~~

## 2.18 上海二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2039197-1-1.html>

4 月 10 日下午 14:00 群面，面试完了说是一个礼拜内通知。然后二面的通知是 16 号晚上收到的，17 日上午 10:00 参加二面。以为会问到三大理念，MUJI 历史什么的，背了一下。结果一个都没问到，想问下这一场是不是都没问啊。一对一，面试官很亲切，然后回答问题的时候会一直做记录，偷偷看到好像画了几个圈。

自我介绍，问了为什么选择 MUJI，作为店长的话如何组织本月的主题活动，实习过程中印象比较深刻的事情，对储干的理解，还有一些其他的问题记不得了。因为专业不是对口的，感觉还挺注重这一点，问我有没有从事过销售行业，现在的实习工作



是否会直接接触客户，我很诚实地回答不会因为做的是后台.....

可能语速有点快，感觉自己面试的时间挺短的，应该还是一个礼拜内通知，攒人品

## 2.19 2016 无印良品北京区一二面经验，通过终审

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 24 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2024892-1-1.html>

今天收到无印良品的短信, 说是通过最终审查, 欢迎加入 MUJI 大家庭! 应该算是拿到 offer 了吧, 发一篇经验贴, 攒人品, 希望大家都能拿到自己满意的 offer!!

先介绍一下楼主的基本情况, 女, 本科 211, 学的是计算机, 研究生去英国学的管理。本身是打算投身互联网行业的, 奈何回国比较晚, 错过了互联网的校园招聘季, 在各种招聘网站查校园招聘的时候刚好看到了无印良品, 然后就投了网申。

网申之后会有在线测评, 都是一些行测题, 这个只要平时多练一练都是没有问题的。

一面是在农大, 12.4, 群面, 小组讨论。

大概因为是下午并且那天北京很冷, 所以去的人比较少, 我们小组加上楼主就 6 个人 (5 女 1 男), 进去之后有三个面试官, 桌上有号码, 按照你签到时候的号码对号入座就行。题目就是一家咖啡馆经营不善, 让你找出问题并给出解决方案。先给 5min (具体时间记不清了) 阅读材料, 然后每人 1min 阐述自己的观点 (自愿开始, 不分先后), 之后就是 20min 小组讨论, 然后 3min 总结汇报。我记得材料中隐晦的给出了四项咖啡馆经营不善可能的原因 (貌似是选址、宣传、成本、人事), 下面的问题是你能不能找出其他的原因并给出解决方案, 所以在个人阐述观点的时候, 最好的是能找出其他的原因, 如果找不到的话, 就要把材料中提到的问题提炼深化一下, 阐述清楚, 同时要记得把握好时间, 因为有一个面试官会计时, 到时直接打断你。楼主当时是按照 4p 模型 (算是小小的装了一回), 把提到的问题总结了一下, 并加入了自己的一些想法, 而且楼主语速比较快, 刚好在 1min。之后 20min 的小组讨论, 楼主自愿做了 leader, 我们按照之前提出的问题纷纷给出解决方案, 还算是比较和谐, 最后还被推选为总结人, 向面试官汇报了一下小组讨论的结果, 之后面试官也没有多问问题, 就让我们回去等通知了。

个人阐述, 观点最好新颖独到, 这样能给面试官留下印象;

小组讨论, 我们是讨论不是吵架, 是观点的交流融合不是要争个你死我活, 最好不要出现争执不休的场面, 要知道在评分中小组合作也是有分数的; 关于 leader, timer 和总结者, 这三个是最容易表现得, 能给面试官留下印象, 所以有很多经验都说去争当这三个角色, 但也要知道表现得不好也会多扣分的, 所以要量力而行。leader 首先你对题目很了解, 自己有一个大概的架构, 类似整体的讨论大概分几步, 目标是什么之类的, 然后在架构内引导小组成员讨论, 出现偏题现象要及时拉回来; timer 不是说只看一下时间还有几分钟, 提醒一下就可以的, 也是需要跟 leader 配合, 推动整个讨论进行的; 至于总结者, 最好是总结能力强的人, 逻辑思维要清楚, 说的条理清楚, 有理有据就行。(楼主本身这方面还是比较欠缺的, 这次被小组推选出来算是赶鸭子上架嘛) 如果这三个角色都不适合你, 那就做好你自己就行啦, be yourself~

二面在人大, 12.14, 结构化面试, 1V1。

本来是通知的上午 11 点, 但是前一天打电话说是需要调一下时间, 改成了下午 1 点, 吃过中午饭过去的, 发现好多人在外面等, 到招聘人员那签到后就坐着等了, 碰到了一个一面时候的小伙伴。面试每个人大概十分钟, 我的前面有七八个人, 等到两点半左右的时候才进去。面试官是专门从上海飞过来面试的, 飞机晚点了, 所以我们整个面试的时间都稍微向后推了。问题就是一些常规结构化问题,

自我介绍, 面试官有你的简历, 所以不要重复简历上的内容, 最好围绕简历内容, 说你具备哪些素质, 而这些刚好是 MUJI 需要的;

为什么加入 MUJI? 大概因为楼主的专业是工科, 为了我两三遍类似的问题, 所以如果是跨专业的童鞋, 要好好准备这方面的问题;

储备干部应该具备的能力?

对 MUJI 有哪些认识? 之前上网查过三大理念, 按照自己的理解把三大理念展开说的, 同时把官网上的一些信息也说了, 什么原来成都太古里是最大的旗舰店, 但是 12.12 上海淮海 755 旗舰店才是最大旗舰店之类的;

之后关于那个分配地点我选北京。就有问我北京有多少家店? 接着问我第一家店在哪? 全国有多少家?

谈一下之前有过的失败经历？

如果店员和客户发生争执该怎么办？

让我提问题的时候，我提的是储备干部的培养路线是什么样的，面试官说是先到上海集中培训一个月，之后再分配，优秀的可以从副店长做起，还有可能调到总部，大概就是这样。

总之呢，结构化面试的问题，一半是关于 MUJI 的一半就是你平时的积累，面试前多在网上查一查 MUJI 的资料或者去店铺逛一逛，面试时把真实的自己表现出来就 OK 了，很多时候不是我们表现得不好，可能是我们确实不适合这个岗位~~

当时是说之后还会有三面的。。然而并没有任何消息，估计要等培训完吧。。。

12.24 中午 11 点左右 收到通过终审的短信，算是拿到 offer 了吧~~

也算啰嗦了不少，楼主本身不太擅长写作啊，面经整的跟流水账似的，大家多多包涵~~

另祝各位平安夜快乐，圣诞快乐，元旦快乐~~

## 2.20 第一次写面经，刚刚收到短信通过最后筛选

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2024184-1-1.html>

先到 MUJI 官网申请，申请后会收到测评邮件，网测较往年比简单了很多，没什么难度了。

十二月六号下午三点，一面一如既往地群殴，12 个人（第一次参加这么多人的群面，而且妹子真多啊），不过海悦酒店环境不错的哈哈，会议室外边的校园大使草草的写了个牌子提示接待地点，要走了一份简历。会议室里桌子摆成了 U 型，12 个人对号入座，围着两个面试官；桌子上有铅笔题目和草稿纸，题目很常规，就一个母婴用品连锁开的新店货品陈列问题讨论解决方案，读题 5min，个人陈述（举手陈述）一共 15min，讨论 20min，总结 3min，只要积极参与讨论就没什么问题，但是好多人都很沉默，加上我一共只有四个人很活跃，我身旁的女生控制欲很强一直在带节奏，但是一路还算是顺利直到总结的时候一个不怎么说话的女生主动请缨总结，结果过于紧张说话磕磕巴巴，而且小组之前总结的方案她也没有描述清楚，我正好坐在面试官对面，看见面试官有一根很明显的动作——在记录的纸上画一个大大的叉，那位女生就悲剧了……………哦对了，面试官全程面无表情一言不发的。面试结束就回去等消息了

十二月十五号下午三点半，（今年面试环节精简了，二面就是终面，也没能有幸见到传说中的唐峰先生）二面是在川大副楼，我习惯提前一个小时到场，正好 HR 打电话过来问我能不能早点面试，所以我到川大立马就面试了，流程很快三点我就面完了。进了房间感觉好暖，川大就是牛，面试间有空调，面我的 HR 哥哥一直面带笑容，说话很柔哈哈，挺轻松的，就是我语速比较快就一直把面试节奏带的比较快，问题也很常规，自我介绍，对无印良品的了解（这都是最基本的功课啦，简单的历史，三大理念，多少家店大概在哪，最近有什么活动，有什么大事件，面之前最好去店里逛一逛，我在面 MUJI 之前从来没去过他们的店），未来三年职业规划，优缺点，针对你实习经历的问题（类似于实习做了什么有什么收获），为什么选择 XX 城市之类的，最后是提问环节，我只是问了一下什么时候能得到这次面试的结果，之后会有什么安排（个人觉得面试环节主动问薪资不好，网上可以查到大约薪资，后面也会专门谈薪资的问题）总之面试很轻松，结束的时候就自我感觉良好。

十二月二十二号十点多收到短信，我通过了最终审核，准备签了。希望对大家有用哈，祝同志们面试顺利

## 2.21 厦门一面、二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2023902-1-1.html>

呐~潜水默默关注很多大神的面经，终于可以写一回面经攒人品了，进入正题：

一面：12.09，无领导小组，话说这是我第一次参加无领导，一开始还蛮紧张的，不知道该把自己摆在哪个位置，因为我的性格不适合总结，也不适合计时，不过面试过程中发现自己一个优点就是比较能抓住重点，所以大家要是有的想法一定要争



取第一个说出来，会加分很多的！！当时的题目要总结五条解决措施，我们小组其中两条是在下第一个提出来的，所以无领导不一定要做总结或者计时啊记录啊什么的，点子王也是很好的角色。不过我们组的一个妹子总结得很好，她算是一开始就主动发言，所以我们最后推她做了总结，不知道这个妹子有没有进，感觉应该是有的，还有有专门的工作人员在计时，所以就省掉计时这一角色了。题目是一家运动休闲品牌主要面向 16~25 岁的消费群体，本来在一线城市发展得很好，现在在二线城市的文化广场开店，该公司是实行“零库存”策略，现在该店有 5000 件的商品，其中 2000 限定款，3000 基础款，提出五个解决措施。PS：该店面临的问题是：1、该公司年底在网络商城会有折扣；2、该城市有其他本土休闲品牌经常搞促销活动，而该城市的人对价格比较敏感；3、忘了。。sorry 然后大概一两天就接到电话准备二面了。顺便吐槽一下那天太倒霉了，下大雨，走在厦大里面高跟鞋卡缝里了拔不出来，然后海洋楼比较偏僻，很多同学不知道在哪，导航也是不太靠谱，结果迷路了，最后绕了一大圈回到原点发现门就在那边= =好吧，暮然回首，那人却在灯火阑珊处，幸好提前出门了，不然就迟到了，所以同学们一定要早点出门以防万一啊，然后面试完去同学宿舍，有点远，公交还半路坏了，换了一辆车，依然下大雨，当晚就喉咙痛了，赶紧喝了感冒药。



二面：12.18，两个面试官，还蛮严肃的（男的还有笑，女的全程严肃脸 不过后面回答问题反正好像有看到稍微笑了一下。。）自我介绍、为什么不从事本专业、当时为什么会选择专业、放弃本专业不可惜吗、（因为我的专业比较特殊，专业性较强，所以这方面感觉他咬着不放）、优缺点、有投过其他公司吗、意向工作城市（题主回答厦门，然后就继续问只有厦门吗）情景模拟题：1、店里员工和顾客争吵，因为顾客要退货（不是质量问题，顾客用过了，不喜欢），作为店长给不给退；2、店里要举办一场活动，作为店长你认为什么因素是最重要的。然后问有什么问题，我就问了如果面试过了，是不是要马上实习？答曰是的。因为以前都是三面，所以我们今年只有二面吗，答曰是的。PS:不用带简历，人过去就行了。二面感觉不是很好，因为太紧张了，这是题主人生第一次大公司面试，希望不太大。。不过各位面友都美美哒，人也都很好，也知道了自己的不足，所以每一次都是成长，加油加油~~

## 2.22 群面加二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2023718-1-1.html>

群面北京农大面，大概 12 个人左右（人好多记不清了）。Cafe 的 case,中文面，楼主被选了做 pre,感觉当时为了时间说的太匆忙了，结果没想到还是过了群面。

二面由于我之前提前一周答应了一家上海的银行的群面，所以电话沟通给挪到上海面了，在旺旺大厦。经典结构化面试，两名 HR 对我一个，经典问题：如果发现顾客跟店员吵架了你怎么处理？如果顾客是提无理要求呢？12 月份怎么策划店铺活动？理念什么的那肯定会考的，最后你可以问面试官几个问题。

就是这样  
求 offer

## 2.23 上海一二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2023622-1-1.html>

上海地区 10 号一面，17 号二面。

一面：8 个人一组无领导小组讨论，常规无压力，讨论的时候要讲重点说，有条理性即可

二面：一对二的面试，不过一个是主面试官，一个是记录员。一上来会让你自我介绍，然后根据简历对你的一些经历提出问题，遇到一些关于跨专业就业的问题可能会问得更深入。接着就是问有什么优缺点，为什么来无印，无印的三大理念，如果让你筹备当月的活动你会怎么做，作为店长如果顾客和员工发生争执怎么处理，最后一个应该是对储备干部的看法。基本上之前的前辈的面经里都有针对性地策略，好好准备问题不大。

基本上就这样，一周后等通知。

## 2.24 MUJI 深圳一、二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2023553-1-1.html>

我不知道结果是怎样，先分享出我的经历，就像之前的前辈一样，他们分享的经验绝对给了我很多帮助。也不知道此次秋招还有多少未进行二面的同学，希望我这滚烫的分享能给你们一些帮助。

一面（11 人）：无领导小组讨论。主要有两位面试官，旁边还有一位宣布面试规则的工作伙伴。进去之后每个人先各自找到自己的序号坐下，没有自我介绍。无领导的流程上每个人先阅读材料 5 分钟，之后一个人一分钟阐述。接着进入 25 分钟的无领导讨论，25 分钟过后必须达成一致的结论并由一个成员来总结。

讨论的主题是关于一个世界精品咖啡连锁店在无锡的文化街开店，经营状况不好，列出了一部分原因。任务是让你再找出其他的亏损原因。

在个人阐述的时候面试官说的是一共 11 分钟，所以我们按照顺序起立阐述。这时先发生问题了。前面几位同学都说了超过 1 分钟，到了第 4 位左右面试官提醒我们一共是 11 分钟个人阐述，所以每个人是 1 分钟，但是现在已经过了 8 分钟。

所以之后轮到我的时候，我非常简洁明了地说了几句。前面同学说了的我不再说，就补充了自己的一个想法。要随机应变。

之后进行讨论的时候我做了 timekeeper。我认为在讨论中无所谓你一定要担任 leader 或者 timekeeper。Be yourself! 我刚好是一个比较有时间观念而且细心的人，所以我做了 timekeeper。

无领导小组讨论最重要的不是结论，而是你在团队合作的表现。能够说出不错的主意又能倾听别人的意见，也愿意给别人说话的机会。

我作为 **timekeeper**，话不多，但我一直在听，当我感觉时间不多而我们还在讨论一些过于细节的点子时，我提醒了我们的 **leader**。

结束的时候，一位面试官问了两位同学还是关于咖啡屋的问题，另一位面试官问了我另一位不怎么说话的同学“为什么你们说话少”。我告诉面试官我认为团队合作也需要有聆听的人，这样有助于及时发现问题，不跑题。面试官点了点头。（注意，我并不是没有说话，只是相对没有说很多话。）

所以无领导小组讨论，一定要参与，但不是说得越多就有用。而且团队合作很重要！

面试结束 6 天之后我收到了二面通知，很开心。距离二面还有 8 天，我做了以下准备：重新充分了解无印良品的理念以及发展，研究官网以及 APP，查看关于无印的新闻，归纳了之前前辈所有的面经，将有可能提到的问题都准备了，还去逛了几家无印良品的实体店。另外我面试是穿无印的衣服去的。

二面这一天我提前去了面试地点，先去了洗手间整理了仪容再去现场等待。

这次也是两位面试官，一男一女，他们轮流向我提问。不过他们很随和，所以我觉得我们是在交流。坐下之后他们让我先自我介绍。问了我哪里人。之前有在星巴克兼职，所以我着重介绍了我的兼职经验。

基本上问题是：怎么看待服务业，认为无印良品是怎么样的企业，无印的三大理念，中国与深圳的门店数量，去过深圳哪些门店，意向工作地点。之前有没有面试过其他的企业。为什么不留在星巴克。如果来了要每天站 8 个小时，还有可能要搬重物，而且日复一日重复，自己是怎么看待。另外，当有客人投诉，你怎么反应。如果接下来 12 月份要搞一次活动怎么做。另外，如果进入无印，首先 3 年的职业规划。还有自己的优缺点。最后还问我有什么问题要询问面试官。

基本上问题就是这么多。不过很多问题是结合我在星巴克工作展开的。

面试官很随和，所以我也很自在。我边说着他们会一边做笔记。

结合前面前辈的分享以及我的感觉，无印良品面试确实是更倾向于寻找喜欢以及了解无印的同学。

## 2.25 16 届广州无印良品一面二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2022493-1-1.html>



今年 10 月至今都没有找到合心水的工作，莫非是因为我没有写面经攒人品？  
攒攒人品啦~

今天就写写这次无印良品的小小经验



直入主题~

**12 月 7 日下午 2 点，广州华工五山，一面。**

提前到了，于是被安排在面试房间的隔壁等待。时间快到时，工作人员给在场的人排号，10 人一组，排队入座。

面试形式：群面。

- 1、前 5 分钟看材料，跟之前看的面经差不多，也是咖啡馆的经营问题的。看完小组每个人一分钟自我观点陈述，工作人员会计时的，不要超过一分钟，不然会被掐断。
- 2、然后好像是 18 分钟的小组讨论时间（记不清了），我们小组还蛮和谐的，通常一个人发言其他人会先听着，然后再进行讨论或补充，我们也没有明确地分明各自的角色，就是大家一起讨论而已，这个时候我觉得要多发言，不然真的会被埋没掉的。
- 3、最后 5 分钟的 presentation 是推了一个发言较少的美眉来讲，我觉得这样不错，显得我们很和谐，又给了妹子表现机会。

妹子讲完面试就结束了。面试官全程没讲一句话，只是默默地观察着每个人的表现。



12月11傍晚收到二面通知，14号收到短信通知，短信上写的是终面通知，不知道是不是今年有所改变。

**12月16日下午4点半，广州华工五山，二面。**

还没出发之前工作人员特地打电话让我不能迟到，于是我3点多就到了，到了面试地点签到，直接就安排面试了，天，我呼吸都还没调整。

之前看过很多面经，但是今年的面试有稍微调整。

- 1、一分钟左右的自我介绍。（面我的是一男一女，表情比较严肃，然后人家就好、紧、张、）
- 2、读金融专业为什么想来无印良品工作。
- 3、无印良品最新动态。
- 4、问实习经历，实习中最让你印象深刻的是什么？
- 5、假如3月份让你做一份产品销售计划你怎么做？
- 6、你是店长，员工跟客户发展争执怎么处理？
- 7、如果进入无印良品，三年内你的计划是什么？
- 8、如果有机会到总部工作，你会选择哪个部门？
- 9、向面试官提问。

其实总结下来，问题也是不少，可我面完出来一看时间只是过去7分钟左右啊，看别人好像都有15分钟左右的，是因为我紧



张了讲话太快吗？还是没戏了啊？啊啊啊，好担心。

最后，还是希望有机会到无印良品工作，也希望各位找到合心水的工作啦~~

## 2.26 12.16 成都二面面经

本文原发于应届生BBS，发布时间：2015年12月16日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2021999-1-1.html>

首先感谢论坛上童鞋的帮助，让我在错过面试电话的情况下能联系上HR政策进行面试，非常感谢！由于本人平日里非常喜欢MUJI（虽然他家的东西我觉得略贵），能得到这次二面机会我是相当开心的，面试九点开始，我八点四十多到的，那时候只有一些工作人员，我粗略看了下桌上的名单，人还不少，估计要刷掉一批人。签到完还听到工作人员在那念叨：我就喜欢这种有时间观念的，最烦那种踩点来的，我是面试官先扣个20分！所以，童鞋们，面试要提前来啊~可能我们不看重，但是工作人员组织面试是相当辛苦的。

后面又稀稀拉拉来了几个姑娘，穿着都比较随意，毕竟冬天嘛，但也有穿正装外面套羽绒服的。我是第二个进去的。面试官一男一女，男的比较和蔼，全程问问题，女的面无表情，但是也只是在一旁听着写着。面试过程大致如下：

- 一、自我介绍（简短介绍即可，简历有的就不要着重说了，多说说实践经历比较好）
- 二、为什么要来应聘MUJI（我是国贸专业，我就说本专业也会学关于营销管理方面的课程，最重要的还是喜欢MUJI的品牌文化）
- 三、既然喜欢MUJI，那么说说MUJI的一些情况吧（包括三大理念，每条展开说；MUJI在中国有多少家店；最近新开的店：上海淮海路755旗舰店）
- 四、实习兼职的经历（LZ之前在家乡某贷款公司实习，国企控股，LZ说不喜欢国企的氛围，然后后面就问到了原因，要具体说。另外就是最好有个兼职的经历，LZ就说大二曾经在快餐店当过暑假工，其中做了什么，学到了什么）

五、要在十二月份设计一次产品的销售可以怎么做（LZ 主要说结合圣诞元旦可以推出活动，比如福袋）

六、MUJI 有个商品，客人强烈要求退货怎么办（这个问题不太好回答，如果从不退货的理由来延伸的话面试官会一直揪住顾客要退货这个点来问，LZ 最后妥协退货了，但出来后想想不应该这么答，但是一时半会儿也没有好的解决方案，这真的是个难题呢，另外就是 LZ 在这里思考的比较久，导致有点结巴，如果面试没过肯定是栽在这个问题上了）

七、进入 MUJI 后自己的职业规划（不要说要当个什么，更不能说要提高多少的工资，Lz 大致说的是首先在基层就要把自己放在店员的位置，多接触人多学新的东西，为自己积累经验，在一年后向商品营销，运营的方向努力）

八、你的优缺点（这个结合自身情况说，缺点不能暴露的太明显）

然后最后问面试官问题，我其实特别想问待遇，但是女面试官一直盯着我看，SO 放弃了.....就问了关于储备干部的晋升，然后女面试官回答我说店里不管是店员还是储干晋升都一视同仁，都是靠实力说话（好吧，我的理解是，跟店员应该并没有什么区别吧）

大致就这么多，虽然我觉得储干估计是个比较坑大学生的职位，不过也影响不了我喜欢 MUJI，希望这个面筋能帮助到后面的人，也祝愿大家早日得 OFFER~

## 2.27 重庆终面面经~~顺带有没有参加了重庆 12.09 终面的小伙伴啊

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2019829-1-1.html>

也不知道结果什么时候会出，感觉表现还好.....

12 月 3 号参加的初面，有点想吐槽的是 2 号才通知第二天就要面试。

初面是一个无领导小组讨论，就是咖啡馆的那个案例，看样子大家应该是一样的。然后讨论完了初面就结束了，表示准备的



东西都没用上啊

当时的感觉就是应该能进二面的，哈哈哈哈哈！！虽然没有做 leader，但是发言还算积极，而且提出的观点也是同小组



组员没有提到过的，传说中的自我感觉良好咩

然后就是等待通知的了.....期间都有想过是不是自我感觉太好了，其实人家 HR 都不会要我的。

等了五天，终于等到你！！还好我没放弃。因为还是很喜欢无印的产品所以还是，而且朋友在里面做过兼职，说工作氛围很好哒~收到二面通知的时候，还是小小的兴奋了一下！！话说其实当时我还在睡觉呢，但是一看上海的电话，瞬间清醒有木有啊！！8 号收到通知，依然是第二天就要面试 Orz。。。

因为初面之前就有准备过，所以这次也不着急也不慌张。慢慢的又把之前的面经贴看过一遍，问过到的问题都准备一下，可



以说我还是准备得很充分滴

通知的是一点半面试，我呢一向有早到的习惯，于是一点过一点点我就到面试地点了，万万没想到的是！！居然外面等候区



没有人！！我想着说可能是我来太早了吧....去签了到，原来里面已经有人在面试了 也不知道是前一批还是跟我一

样来很早的。然后我就坐着傻等了...大概十几分钟左右吧,前面的妹纸出来了,签到的人就叫我进去了,开始面试!!(废话说了这么多,终于进入正题了,表嫌弃我)

- 1.同样的自我介绍
- 2.我们专业的主要就业方向
- 3.从我校内校外的经历中获得了些什么
- 4.优缺点
- 5.三大理念(因为我说了我平时就很喜欢无印)
- 6.职业生涯规划
- 7.如果在店里看到服务员和顾客在争吵,我会怎么做
- 8.无印要推出一款新的自行车,我会怎么去推广
- 9 我是哪里人
- 10.接受的工作地点
- 11.我觉得无印是一个怎么样的企业



好像差不多就是这些了噢..先后顺序肯定不一样哈。有漏掉的话怪我记性太差咯

都是准备到了的问题,只有自行车那

个没准备到。所以前辈们的面经还是很有帮助哒~~小妹在这里谢过了,前辈们么么哒么么哒么么哒



面试官问完了,就问我有何问题要问的,我就问了一下,以后能不能去总部发展工作,哈哈哈哈

于是终面结束。出来的时候,也是看到外面等候区只有一个妹纸,很奇怪无印终面通知的时间段是怎么安排的...

终面是二对一,一个男的面试官一个女的面试官,男面试官全程发问,表情也很 NICE;女面试官全程面无表情,好吓人的说,而且一句话都没说过。



然后又是煎熬的等待时间。终面也是自我感觉良好,希望也能让我进啦,哈哈哈哈哈!!!

最后希望面试的小伙伴们都能成功~~大家么么哒

## 2.28 新鲜的上海 muji 一面面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 12 月 9 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2019069-1-1.html>

哇哦哦哦哦哦哦哦....生平的第一份简历第一次面试就交给 muji 了~网申测评神马的都顺利通过,上午十点半刚参加的一面面经~~

楼主这是人生中第一次找工作啊- -相比于那些求职路的老手可能太稚嫩了...就发点自己的感想吧

和之前的一样,群面,应该坐满 12 人,可惜在等的时候两个 HRMM 在给没到的打电话通知,有几个调整时间有的干脆就

不来了，好可惜的说--最后进去面试的有 7 个人。只有两个汉子--

题目还是很简单的，是关于促销的想法，五分钟读题每人一分钟阐述自己的想法，时间还是挺紧张的--LZ 比较紧张没想出来什么太多东西就把平时见过的都说了说。一分钟不到就说完了，剩下的 6 位同学都说满了时间被叫停。讨论的时候最后要 3 种以上的方法，我们七个人在第一种上浪费了太多时间，而且 LZ 好几次想说话刚说三个字就被别人抢去话说上了--。导致后面在讨论的东西就时间不多了。队伍里面还是需要一个提醒大家注意时间的人，最后总结三分钟，还是由我们中间那个 leader 做的，lz 在讨论最后的时候做了一个简单的总结给她然后有她最后展开的，时间还是比较充沛。最后面试官提问了还有没有补充，有个妹纸又提了自己的想法。最后出门回家~ ( ^ ▽ ^ ) 。

散了以后我们七个建了个微信群--静候佳音。

## 2.29 武汉无印良品终面经验（终面通过~~）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969598-1-1.html>

之前有一二面的经验。链接如下。

### [2015 春招武汉二面面经](#)

先介绍一下自己，985 硕士，有自主创业经验。

我感觉一二三面都非常简单，没有什么刁钻的问题。甚至在二面的时候我都感觉自己要挂了，因为面试官根本没问啥有特点的问题，让我一度以为自己根本不是他们的菜。

三面是 6 月 5 日的早上，我提前半个小时到达信息学部就业服务中心，MUJI 面试对于着装没有要求，我很欣赏 MUJI 对于其品牌生活哲学的贯彻，体现在公司的各个环节，各个方面。大家注意只要传的不出位不夸张，符合 MUJI 本身平实自然的风格就可以了。当然如果你有他们家的衣服，穿过去自然是极好的，也许面试官不会注意到，但是至少展示了你的诚意。

进入面试室之前，我敲了三下门，然后再打开门。我觉得基本的面试礼仪大家还是要留心，MUJI 作为日企，应该还是很注重细节的。

面试官示意我坐下，我表示感谢然后坐下来。面试官简单介绍了他自己，姓谢，并告诉了我他的职位，我一听见职位就会脑袋短路不记得，但是应该是想当高的职位的。自动忽视职位名称这个缺点，在以后的职场打拼中，是一定要改的。。楼主也不知道自己怎么有这个特质。。。

其实面试的问题和二面相差无几，例如：

必备的自我介绍啦~两分钟

经过一面二面，有什么感想。（楼主说自己和 MUJI 很有缘分，面试官问为什么，我就傻帽了，然后就扯说感觉面试没有很困难，觉得自己性格和契合巴拉巴拉的，大家最好提前准备一下）

武汉有几家无印良品，你去过哪些，有什么意见。

你觉得自己哪些方面适合应聘这个职位。

你有没有购买过 MUJI 的商品。（楼主说自己买过一些文具和日常用品，的确是这样，贵点的家居买不起也暂时还不太需要）

面试官是个严肃的人，但是说的话都很有道理，他跟我说，遇见硕士来应聘，都会多说几句，他告诉我硕士虽然以后的发展跟个人学历有一定关系，也许前景更好，但刚入职的待遇和本科生没有任何差别，销售工作也很辛苦，不是固定的休息日，让我做好心理准备。

面试官的一席话的确是发自肺腑，希望我们能够提前准备好。我也很感谢他的这些箴言。

6 月 8 号就收到了终面通过的消息，虽然那个时候楼主基本已经决定放弃这个 OFFER。心里非常欣喜，觉得得到了肯定。

总结一下，楼主能够通过一二三面，首先是沉着冷静，大家面试的时候平常心就好，展示自己，如果你适合 MUJI，MUJI 也会毫不犹豫的选择你。

其次是个人经历，楼主有三四年自主创业的经验，对店铺管理和销售都有一点实践积累。我觉得这是 MUJI 给我 OFFER 的一个很重要的原因，所以大家如果有一些销售经验，一定要毫不犹豫的说出来，是很好的加分项。

收到无印良品 OFFER 的邮件，楼主就很快回复了拒绝，希望能尽快把这个机会让给其他人。首先是刚入职的薪资确实有限，但是我听说晋升以后的收入还是蛮可观的，喜欢 MUJI 并且没有其他更好的 OFFER 的同学可以坚持一下努力一把。其次是的的确确很多身边的朋友告诫我女生做销售听辛苦，要慎重考虑。刚好也有更加好的 OFFER，所以楼主很遗憾的选择了拒 MUJI。但是仍然感谢 MUJI 给我这么宝贵的机会，肯定我的能力。我也在面试中受益匪浅。

会一直支持 MUJI 的产品，将这份自然真实的生活态度融入到我的生活中。

也真心祝贺拿到 OFFER 并签约的同学，希望你们前程似锦。

也祝福以后应聘 MUJI 的学弟学妹，顺利拿到 OFFER。

## 2.30 刚刚笔试完成，滚烫的

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1917926-1-1.html>

楼主我一直从今年暑期找实习开始，一直看前人给的各种帖子、福利，感觉受益颇多，现在下来，也把自己的一些小经验分享下来，算是传承下去，希望给用的找人一些帮助吧，也给自己攒攒 RP 吧。刚才做了 MUJI 的笔试，可以中途退出来，但是我只是退出来了一次，集体几次还不确定。答题分为两大部分，一个是性格测试，一个为行测题目。行测题目又分为四个部分，除却性格测试，每个部分基本都是 10 道题左右，每个部分 10 分钟。也有 7 道题的。希望可以帮到有需要的人。

## 2.31 新鲜刚做完的测评

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1917915-1-1.html>

21 号收到的测评邮件，本来以为被刷了呢，还蛮惊讶的。由于这两天都很忙，所以一直拖着没做。

本来还挺悠哉的不着急，结果今天中午又收到了一封邮件提醒我快点完成，终于有紧迫感了  其实之前有看过前几次测评的帖子，感觉题目还蛮难的，而且量很大，担心自己根本做不完。结果自己开始做了以后发现页面和题型都跟以前的很不一样了。

题目总共分了六大部分：

第一、第二部分是性格测试题，不计分，不计时，但是题目还挺多的。反正没有正确答案，也不知道什么样的性格会被喜欢，就干脆很轻松地选完了，平常心就好。

第三部分开始的四部分是正式的测试题，每一部分分别有 10 小题，限时十分钟，小题可以退回去

修改，做完有多余时间系统还会提醒你要不要检查，但是最后确定提交转到下一部分后就不能返回修改，多余的时间也不能累加到下一个部分中。

四个部分分别是图形推理，图形推理和计算题，图表题，分析题。个人觉得大部分题都不难（相比

于以前帖子里的题目），除了部分图形推理和计算题有点难，最后时间不够用只能靠猜着选。另外由于时间挺紧的，所以根本来不及百度。。。也来不及截图啥的。。。就记得一道印象很深：2 个珠子串成一串项链，如下图所示。现在要将项链截成几段，使截断的项链能够重新组成珠子数为 1 到 23 中任何一个数的项链。最少要将项链截成几段？（原谅我可怜的记忆力吧）

感觉这次测评系统比以前的要人性化了许多，页面也很干净，虽然没有暂停退出键了，每一部分都是一口气做完的，但分成 10 分钟 10 分钟的比一下子做上百道题轻松多了啊。啰嗦了一堆。。。大家凑合看吧。。。

## 2.32 刚做了大半的网测

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1917871-1-1.html>

20 号下午收到的测评邮件提醒，24 日早上截止。前几天还特地去图书馆借了本公务员的行测，专门看图形推理，迷迷糊糊。然后今晚去图书馆机房（要选个安静的地方）开始做题，浏览器要 IE6.0 版本以上的。

一共是两部分组成，第一部分是两大类性格测试方面的，分别为 14,16 分钟的样子，做完发现好像还可以超时的。

第二部分有四组，我第一组是图形推理，难度一半一半吧，哈哈有些可能错了也不造咩。然后第二组应该是数学推理，这题不像去年很多直接显示的一个个数字找规律的，而是出现了好多字母，还有一个是扑克牌来代表数字的。有些题型巨大的就直接乱选了。然后，还剩下最后两组的时候机房提前关门了。默默地按了退出。第三题例题也是计算题，计算总人口的。表示第二部分好像没看到暂停键，还是说被我忽略了。进入测评前也没看到说可以退出几次。题目不是论坛里去年显示的很多题排在一起，而是做完一题才显示下一个。

一个。明天要早起做剩下的了。吼歪一通，大家加油。 11 月 23 日

刚做完了剩下的第三第四组。第三组基本是图表题，题目大部分还算简单，仔细做就可以了，做之前摊着书看了下公务员行测的计算公式，特地看了下同比增长量的概念，因为去年题目有出现过，结果真考来了。最后一题插了个下列哪个观点支持材料论点的。第四组是问题解决，发现有个别题目在其他网测里有出现过。前三组都是 10 题 10 分钟，第四组 7 题 10 分钟。 11 月 24 日

## 2.33 11.24 六点半起床做网测，我也是够拼了

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 24 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1918014-1-1.html>

非常感谢 MUJI 在我最郁闷的时候给了我一个网测机会, 因为各种各样的事情本打算 24 号做的, 后来定睛一看 24 号 10:00 链接失效, 无奈, 早上六点半睡眼惺忪爬出被窝开始做笔经, 昨晚两位同学的帖子还没更新出来, 我做的是春季招聘的笔试练习题目, 等打开链接完全不一样啊, 不过页面清爽, 也没有很慌乱。

笔试共有两个部分 (30 min+40 min),

第一部分: 性格测试, 30 min, 共 168 道题目。par1 是选择符合程度的, 14 min; par2 是情景选择, 12 min or 16 min. 快速做时间是足够的。

第二部分: 能力测试, 40 min, 共 37 道题目。

par1, 逻辑推理, 10 min, 10 道题。四个图型推导最后一个, 或者找出缺的一部分是啥。大多数题目没有见过。时间勉强。

par2, 数学计算, 10 min, 10 道题。这部分时间很紧, 1 分钟 1 道题目要速度很快的。

LEFT=25, LET=18, LITTLE=37, TITLE=26, 问 ITL=? , 其实已知条件是过量的, 可是紧张状态下容易失去理智啊啊啊啊!!

par3, 数据信息, 10 min, 10 道题。主要是图标和数据信息题目, 三个题干 10 道题目, 搞清楚题意做起来很快。

par4, 实务巧算, 10 min, 7 道题。这一部分的题目是很 tricky 的那种, 蛮有意思的。时间很够, 认真做会乐在其中。五个球队两两比赛, 给出四个队的胜负情况, 问剩下一队的战绩。

六个裁判打分, 其中一个分数被抹掉了, 去掉一个最高分一个最低分平均分是 80, 问被抹掉的成绩是多少。

有一瓶 600ml 的酒, 400ml 和 300ml 的容器各一个, 问倒几次可以将酒分配成 100ml 和 500ml 的分量。

杠杆问题。

## 2.34 几题网测图形题

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 4 月 9 日

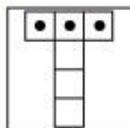
地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1853891-1-1.html>

Q39、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



- A.
- B.
- C.
- D.

Q40、下面四个所给的选项中，哪个可以由题干所给的图形折叠而成？



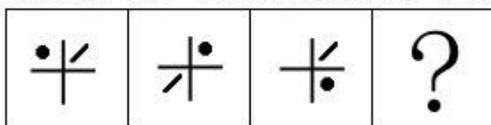
- A.
- B.
- C.
- D.

Q33、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



- A.
- B.
- C.
- D.

Q34、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



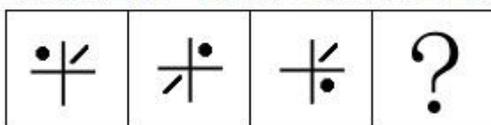
- A.
- B.
- C.
- D.

Q33、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



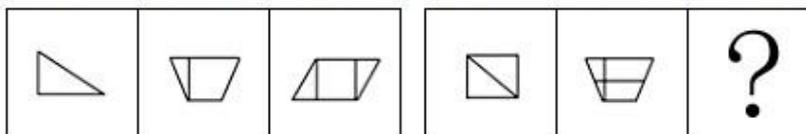
- A.
- B.
- C.
- D.

Q34、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



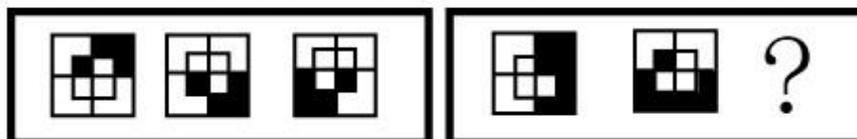
- A.
- B.
- C.
- D.

Q35、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



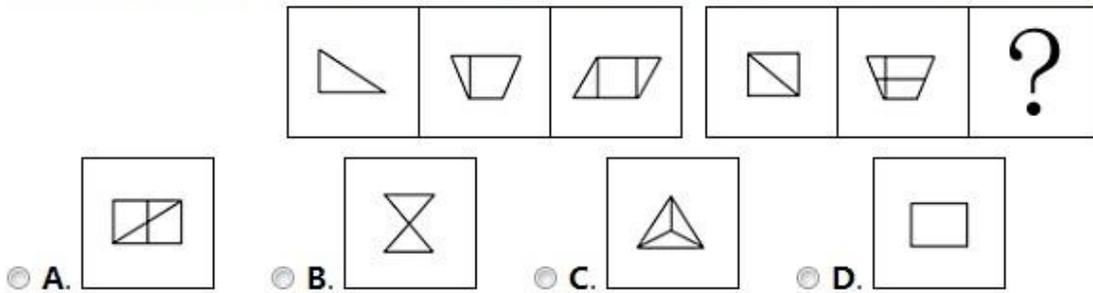
- A.
- B.
- C.
- D.

Q36、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。

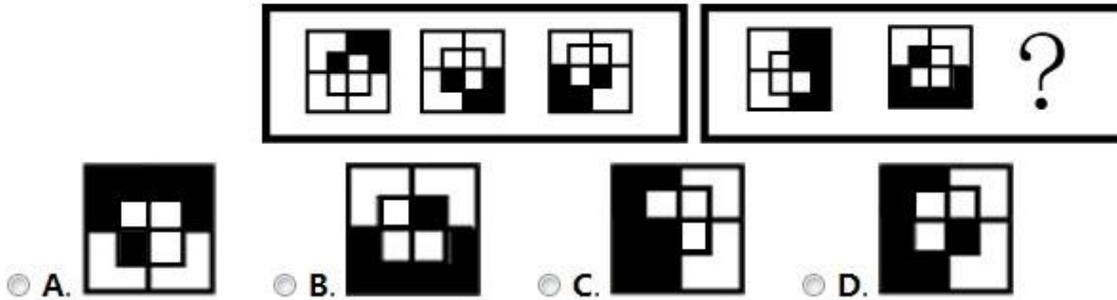


- A.
- B.
- C.
- D.

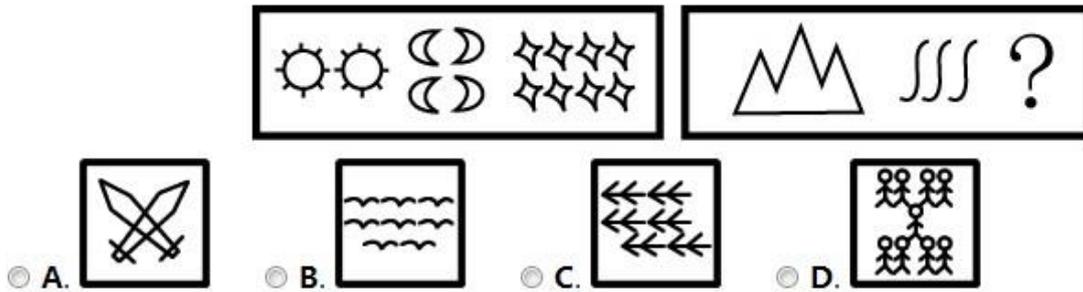
Q35、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



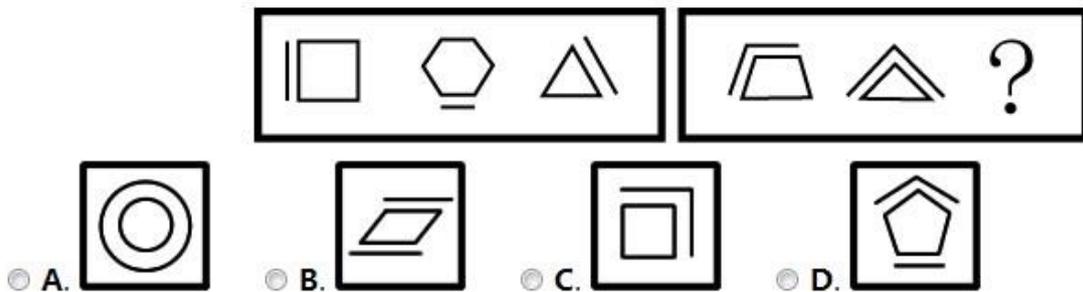
Q36、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



Q37、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



Q38、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



Q37、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



- A.
- B.
- C.
- D.

Q38、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



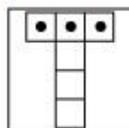
- A.
- B.
- C.
- D.

Q39、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



- A.
- B.
- C.
- D.

Q40、下面四个所给的选项中，哪个可以由题干所给的图形折叠而成？



- A.
- B.
- C.
- D.

## 2.35 春招网测

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1850853-1-1.html>

时间刚好做完了看了之前一些同学发的 还是有帮助的  
有些重复的题目  
所以这里也来回报攒 RP

### 二、数学运用

本部分为数学计算和数量关系的内容。请根据题目要求，在四个选项中选出一个正确答案。

Q11、0,  $\frac{1}{3}$ ,  $\frac{5}{8}$ ,  $\frac{5}{6}$ ,  $\frac{9}{10}$ , ( )。

- A.  $\frac{5}{6}$      B.  $\frac{8}{9}$      C.  $\frac{13}{14}$      D.  $\frac{21}{20}$

Q12、3, 2, 11, 14, ( ), 34。

- A. 18     B. 21     C. 24     D. 27

Q13、 $\frac{2}{5}$ ,  $\frac{3}{5}$ , 1,  $\frac{7}{5}$ , ( )。

- A. 2     B.  $\frac{8}{5}$      C.  $\frac{9}{5}$      D.  $\frac{11}{5}$

Q14、4, 11, 18, 25, ( )。

- A. 29     B. 31     C. 42     D. 32

Q15、3968, 63, 8, 3, ( )。

- A. 1     B. 0     C. -1     D. 2

**Q9**、任何一项公共政策，即便获得再多的满意，也不排除可能存在反对的声音，但是这反对或者批评的影响到公共政策合法性，毫无疑问，这是一种基于民主法治的自信，不相信批评的言论有什么危害。这也在民主法制比较健全的社会，伴随着公众的批评声，公众身处的这个国家却能一直在进步。这段文字意在

- A. 每项公共政策都不能令人满意
- B. 公共政策应该接受反对或者批评的声音
- C. 民主法制健全的社会公共政策总是受到公众的批评
- D. 公众的批评在某种意义上对国家的进步有着一定的促进作用

**Q10**、热污染首当其冲的受害者是水生生物，由于水温升高使水中溶解氧减少，水体处于缺氧状态，同时生物代谢率增高而需要更多的氧，造成一些水生生物在热效力作用下发育受阻或死亡，从而影响环境和生态。此外，河水水温上升给一些致病微生物造成一个温床，使它们得以滋生、泛滥，引起疾病流行，危害人类健康。1965年澳大利亚曾流行过一种脑膜炎，后经科学家证实，其祸根是一种变形原虫，由于发电厂排出的热水使河水温度升高，这种变形原虫在温水中大量孳生，造成水源污染而引起了这次脑膜炎的流行。下列表述符合原文意思的

- A. 由于水温升高，水中溶解氧减少，同时，水生生物代谢加快，这样造成水生生物缺氧而直接死亡
- B. “热污染”能够引起疾病流行，目前唯一可以证实的事例是1965年澳大利亚曾流行过一种脑膜炎
- C. 造成环境污染和生态失衡的直接原因是一些水生生物在热效力作用下发育受阻或死亡
- D. 河水水温上升给所有的微生物造成一个温床，使它们大量繁殖，引起疾病流行

## 2.36 无印良品网测 图形推理补发两题~

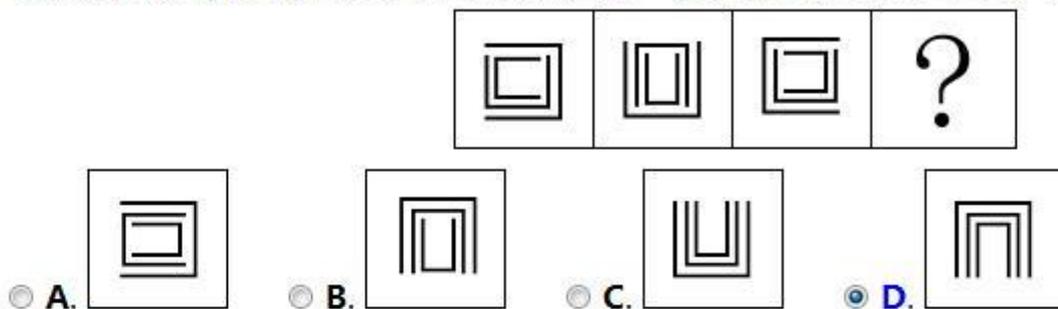
本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1848086-1-1.html>

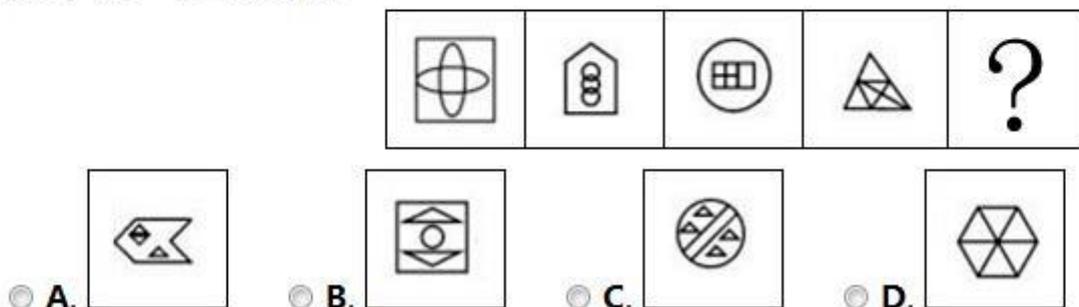
做完马上来发了，新鲜出炉~因为跟 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1847193-1-1.html> 这篇帖子大致相同，所以就只补发两道图形题~剩下的小题几乎都百度得到~

最近做的同学可以好好拜读一下上面这帖，应该八九不离十，反正我觉得很管用~可能是自己比较慌张，没看到任何说可以退出的链接，所以干脆一口气做完了~从第一题开始就边做边百度，速度比较慢~但因为做了功课，后面刷刷的把时间补上来，总共花了不到 40 分钟好像~

Q31、请从下列所给的四个选项中，选择最合适的一个填入问号处，使之呈现一定的规律性。



Q32、题干所给出的图形呈现一定的规律。根据这种规律，需要从A、B、C、D四个选项中选择出答案。每道题只有一个正确答案。



## 2.37 春招~刚做完笔试，一身冷汗

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1847193-1-1.html>

本来知道时间会很紧张，想着可以百度，也就放心做了。结果发现百度时间还是好紧张啊~大家一定要注意可以退出 3 次啊！因为其他大部分都可以百度的到答案，但是图形推理只能自己做，所以要把握好 3 次的退出机会的分布。最后给大家发下我做到的图形推理题目。



Q17、某司机开车从A城到B城。如果按原定速度前进，可准时到达。当路程走了一半时，司机发现前半路程中，实际平均速度只可达到原定速度的 $\frac{11}{13}$ 。现在司机想准时到达B城，在后一半的行程中，实际平均速度与原速度的比是（ ）。

- A. 11:9     B. 12:7     C. 11:8     D. 13:8

Q18、某公司甲乙两个营业部共有50人，其中32人为男性，已知甲营业部的男女比例为5:3，乙营业部的男女比例为2:1，问甲营业部有多少名女职员？

- A. 18     B. 16     C. 12     D. 9

Q19、某旅游景点商场销售可乐，每买3瓶可凭空瓶获赠1瓶可口可乐，某旅游团购买19瓶，结果每人都喝到了一瓶可乐，该旅游团有多少人？

- A. 19     B. 24     C. 27     D. 28

Q20、赛马场的跑马道600米长，现有甲、乙、丙三匹马，甲1分钟跑2圈，乙1分钟跑3圈，丙1分钟跑4圈。如果这三匹马并排在起跑线上，同时往一个方向跑，请问经过几分钟，这三匹马自出发后第一次并排在起跑线上？

- A. 40910     B. 1     C. 6     D. 12

### 三、演绎推理

本部分为文字推理的内容。请根据题目要求，在四个选项中选出一个正确答案。

Q21、20世纪50年代的某个时期，摇滚乐永久性地把爵士乐逐出了乐坛。这一点从那时年轻人的行为能明显地看出来。在拥挤的夜总会，他们热烈地为摇滚乐欢呼。但当爵士乐表演开始时，他们就出去喝饮料，只有爵士乐表演结束时他们才回来。下面的哪个陈述，如果正确，对上面结论构成有效的反驳？

- A. 爵士乐是美国对世界文化在音乐方面最重要的贡献  
 B. 虽然有些50年代去夜总会的年轻人确实也试图听爵士乐，但他们最终对之感到厌倦  
 C. 自20世纪60年代以来，摇滚乐不仅给年轻人带来娱乐，还成为表达对社会意见的一种集聚点  
 D. 虽然到1960年爵士乐不那么流行了，然而在中产阶级行业人员中有一股对爵士乐兴趣的复兴潮流

Q22、当土地在春季被犁时，整个冬季都埋在土壤里的藜的种子被翻到表面，然后重新沉积到表层的正下方，种子短暂的曝光刺激了感受器。感受器在种子埋在土壤里的那几个月期间已对太阳光变得高度敏感，受刺激后的感受器激发种子发芽。没有漫长的黑暗和随后的曝光，藜的种子就不会发芽。上面的陈述，如果正确，能最有力地支持下面哪一个关于一块将要在春季犁的土地，且有藜的种子整个冬季都埋在土壤里的陈述？

- A. 这块土地在夜晚犁要比在白天犁生长的藜类植物少  
 B. 这块土地根本就不犁要比仅在夜晚犁生长的藜类植物少  
 C. 在犁地的过程中，被翻到土壤表层的藜的种子不会发芽，除非它们被重新沉积到土壤表层的下面  
 D. 在这块土地被犁之前，所有已经位于土壤表层的藜的种子都会发芽

Q23、不管你使用哪种牙膏，经常刷牙将降低你牙齿腐烂的可能性，科学家得出结论“当刷牙时，通过去除牙齿与牙龈上所形成的牙菌斑薄片可降低牙齿腐烂的可能性。因此你可以不用加氟牙膏，只要认真刷牙就能告别蛀牙。”下面哪一项是对上面论述推理的一个批评（ ）。

- A. 用加氟牙膏刷牙可以降低牙齿腐烂的可能性  
 B. 刷牙可降低牙齿腐烂可能性的事实并没有表明氟不起任何作用  
 C. 几乎没有人可以通过刷牙充分的消除牙菌斑  
 D. 在绝大多数的时间内，人们的牙齿上都有牙菌斑

Q24、一项调查结果显示，即使普通人的后代与成功人士的后代同样的努力，其成功的几率也仅为后者的一半。由此可以得出结论，成功与否主要取决于遗传因素。下列最能反驳上述结论的是（ ）。

- A. 成功人士的后代往往比普通入更加努力  
 B. 许多成功人士的后代事业上毫无建树  
 C. 很多所谓的成功人士出身于普通家庭  
 D. 成功人士的后代较普通人后代有更好的成长环境

**智联测评**

答题进度:  5页/9页 剩余时间为: 00:21:07

**Q33、** 请从下列所给的四个选项中, 选择最合适的一个填入问号处, 使之呈现一定的规律性。

A  B  C  D

**Q34、** 请从下列所给的四个选项中, 选择最合适的一个填入问号处, 使之呈现一定的规律性。

A  B  C  D

**Q35、** 请从下列所给的四个选项中, 选择最合适的一个填入问号处, 使之呈现一定的规律性。

A  B  C  D

**Q36、** 请从下列所给的四个选项中, 选择最合适的一个填入问号处, 使之呈现一定的规律性。

A  B  C  D

**Q37、** 请从下列所给的四个选项中, 选择最合适的一个填入问号处, 使之呈现一定的规律性。

A  B  C  D

**Q38、** 下面四个所给的选项中, 哪个可以由题干所给的图形折叠而成?

A  B  C  D

**Q39、** 下面四个所给的选项中, 哪个可以由题干所给的图形折叠而成?

A  B  C  D

**Q40、** 把下面的六个图形分为两类, 使每一类图形都有各自的共同特征或规律, 分类正确的一项是:

A. ①②③, ④⑤⑥  B. ①③⑤, ②③④  C. ①②④, ③⑤⑥  D. ①④⑥, ②③⑤

下一页



**六、资料分析**

本部分将给出一定的材料和若干个小问题，请为每个小问题，在四个选项中选出一个正确答案。

某港口2007年生产统计表

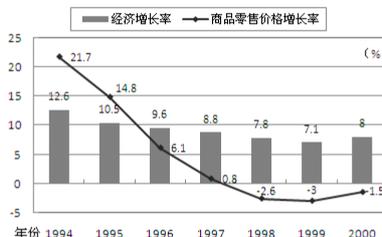
月份	港口货物吞吐量 (万吨)				港口集装箱吞吐量 (万 TEU)			
	本月数	累计			本月数	累计		
		本年	上年同期	比上年同期		本年	上年同期	比上年同期
1	872.1	872.1			8.4	8.4		
2	806.7	1678.8			5.9	14.3		
3	905.5	2584.3	2379.6	8.6%	7.5	21.8	15.6	39.7%
4	912.8	3497.1	3244.2	7.8%	8.6	30.4	21.8	39.4%
5	990.3	4487.4	4139.1	8.4%	8.4	38.8	27.1	43.2%
6	927.5	5414.9	4898.7	10.5%	8.9	47.7	33.0	44.5%
7	918.2	6333.1	5653.6	12.0%	8.8	56.5	39.1	44.5%
8	929.1	7262.2	6448.9	12.6%	9.8	66.3	45.5	45.7%
9	904.5	8166.7	7221.5	13.1%	9.9	76.2	53.2	43.2%
10	871.1	9037.8	8133.6	11.1%	10.1	86.3	62.0	39.2%
11	905.2	9943.0	9121.9	9.0%	9.8	96.1	71.8	33.8%
12	916.1	10859.1	10088.8	7.6%	9.6	105.7	80.0	32.1%

- Q51、** 2007年该港口货物吞吐量最高的季度是 ( )。
- A. 第一季度     B. 第二季度     C. 第三季度     D. 第四季度
- Q52、** 2006年4月到2007年12月间，港口货物吞吐量高于900万吨的月份有多少个？
- A. 12     B. 13     C. 10     D. 11
- Q53、** 2007年4—12月间港口集装箱吞吐量同比增长率最高的月份是 ( )。
- A. 8月     B. 5月     C. 6月     D. 7月
- Q54、** 2007年，港口货物吞吐量和集装箱吞吐量均低于全年平均水平的月份有几个？
- A. 5     B. 4     C. 3     D. 2
- Q55、** 能够从上述资料中推出的是 ( )。
- A. 2006年第一季度，月均港口货物吞吐量超过800万吨
- B. 2007年第一季度，港口集装箱吞吐量高于全年平均水平
- C. 2006年4—12月间港口集装箱吞吐量低于6万TEU的月份有3个
- D. 2007年第四季度的所有月份港口货物吞吐量均比上一年同期有所下降

下一页



“九五”期间(1996—2000年)，我国全面完成了现代化建设第二步战略部署：1996—2000年，我国国内生产总值(GDP)分别为67884.6亿元，74462.6亿元，78345.1亿元，81910.9亿元和89404亿元；全社会固定资产投资总额分别为22913.5亿元，24941.1亿元，28406.2亿元，29854.7亿元和32619亿元。附：“九五”期间我国经济增长率和商品零售价格增长率图：



“九五”期间我国经济增长率和商品零售价格增长率图

- Q56、** 2000年我国GDP比1999年增加多少亿元？
- A. 21519.4     B. 7493.1     C. 8757.3     D. 14941.1
- Q57、** 不考虑物价指数，1999年全社会固定资产投资总额比1996年约增加了多少？
- A. 25%     B. 30%     C. 35%     D. 40%
- Q58、** “九五”期间，我国经济增长率低于8%且商品零售价格增长率为负数的年份是（ ）。
- A. 1998年  
 B. 1999年  
 C. 1998年和1999年  
 D. 2000年
- Q59、** “九五”期间，我国经济增长率最低的年份的全社会固定资产投资总额为（ ）。
- A. 29854.7亿元  
 B. 32619亿元  
 C. 22913.5亿元  
 D. 81910.9亿元
- Q60、** 根据材料，下列结论中错误的是（ ）。
- A. “九五”期间我国的经济增长率和商品零售价格增长率较“八五”后期都有一定程度的下降  
 B. “九五”期间我国成功抑制了通货膨胀，有效遏制了通货紧缩的趋势，保持了价格水平的基本稳定  
 C. 针对“九五”后期出现需求不足的迹象，我国应实施积极的财政政策和稳健的货币政策  
 D. “九五”期间，我国经济增长率出现明显的下降趋势，商品零售价格增长率的持续回落表明我国经济已进入到相当严重的通货紧缩期

完成



### 五、问题解决

本部分将给出若干需要解决的问题。请根据题目要求，在四个选项中选出一个正确答案。

- Q41、** 你有四个装药丸的罐子，每个药丸都有一定的重量，被污染的药丸是没被污染的药丸的重量+1。现有一个天平，请问至少需要称几次才能判断哪个罐子的药被污染了？
- A. 1     B. 2     C. 3     D. 4
- Q42、** 从一份报纸中抽出一张，发现第9页和第20页在同一张纸上，试问这份报纸共有几页？
- A. 26     B. 27     C. 28     D. 29
- Q43、** 两个圆环，半径分别是1和2，小圆在大圆内部绕大圆一周，问小圆自身转了几周？
- A. 1     B. 2     C. 3     D. 4
- Q44、** 有四个人晚上过一座桥，桥很窄又没有扶手，而且因为过桥必须要用手电筒且只有一个手电筒，所以一次最多只能过两个人（后面不能跟人）。四个人独自过桥的时间不同，分别是：甲1分钟；乙2分钟；丙5分钟；丁10分钟。但是有两人同时过桥时，所需时间就是过桥慢的人所用的时间。请问四个人先后都过到桥的另外一边最短要用多少时间。
- A. 17     B. 18     C. 19     D. 20
- Q45、** 有两个人要从甲地到乙地。其中A全程骑自行车，B先乘火车走了前半路程，后半路程不通火车，改坐马车。如果火车的速度是自行车的6倍，自行车的速度是马车的2倍，谁先到达目的地？
- A. A先到达  
 B. B先到达  
 C. 两个人同时到达  
 D. 条件不足，无法判断
- Q46、** 有一炉铁水，浇铸成铁锭后，其体积比铁水缩小了 $\frac{1}{11}$ ，而后又把铁锭冶烧成铁水，问重新冶炼后其体积增加了多少？
- A.  $\frac{1}{10}$      B.  $\frac{1}{11}$      C.  $\frac{2}{11}$
- Q47、** 已知的条件如下：M、N、O、P、Q和R是两对三胞胎。此外，我们还知道以下条件：(1)同胞兄弟姐妹不能婚配；(2)同性不能婚配；(3)六人中，四人是男性，二人是女性；(4)没有一对三胞胎是同性兄弟或姐妹；(5)M与P结为夫妇；(6)N是Q的唯一的兄弟。下列哪一对人中，谁和谁不可能是兄弟姐妹关系？
- A. M和Q     B. O和R     C. P和R     D. R和Q
- Q48、** 以下的四个选项中，哪一个最有区别于其它的三个？
- A. 牛     B. 虎     C. 蛇     D. 狗

下一页



Q17、某司机开车从A城到B城。如果按原定速度前进，可准时到达。当路程走了一半时，司机发现前半路程中，实际平均速度只可达到原定速度的 $\frac{11}{13}$ 。现在司机想准时到达B城，在后一半的行程中，实际平均速度与原速度的比是（ ）。

- A. 11:9     B. 12:7     C. 11:8     D. 13:8

Q18、某公司甲乙两个营业部共有50人，其中32人为男性，已知甲营业部的男女比例为5:3，乙营业部的男女比例为2:1，问甲营业部有多少名女职员？

- A. 18     B. 16     C. 12     D. 9

Q19、某旅游景点商场销售可乐，每买3瓶可凭空瓶获赠1瓶可口可乐，某旅游团购买19瓶，结果每人都喝到了一瓶可乐，该旅游团有多少人？

- A. 19     B. 24     C. 27     D. 28

Q20、赛马场的跑马道600米长，现有甲、乙、丙三匹马，甲1分钟跑2圈，乙1分钟跑3圈，丙1分钟跑4圈。如果这三匹马并排在起跑线上，同时往一个方向跑，请问经过几分钟，这三匹马自出发后第一次并排在起跑线上？

- A. 40910     B. 1     C. 6     D. 12

### 三、演绎推理

本部分为文字推理的内容。请根据题目要求，在四个选项中选出一个正确答案。

Q21、20世纪50年代的某个时期，摇滚乐永久性地把爵士乐逐出了乐坛。这一点从那时年轻人的行为能明显地看出来。在拥挤的夜总会，他们热烈地为摇滚乐欢呼。但当爵士乐表演开始时，他们就出去喝饮料，只有爵士乐表演结束时他们才回来。下面的哪个陈述，如果正确，对上面结论构成有效的反驳？

- A. 爵士乐是美国对世界文化在音乐方面最重要的贡献  
 B. 虽然有些50年代去夜总会的年轻人确实也试图听爵士乐，但他们最终对之感到厌倦  
 C. 自20世纪60年代以来，摇滚乐不仅给年轻人带来娱乐，还成为表达对社会意见的一种集聚点  
 D. 虽然到1960年爵士乐不那么流行了，然而在中产阶级行业人员中有一股对爵士乐兴趣的复兴潮流

Q22、当土地在春季被犁时，整个冬季都埋在土壤里的藜的种子被翻到表面，然后重新沉积到表层的正下方，种子短暂的曝光刺激了感受器。感受器在种子埋在土壤里的那几个月期间已对太阳光变得高度敏感，受刺激后的感受器激发种子发芽。没有漫长的黑暗和随后的曝光，藜的种子就不会发芽。上面的陈述，如果正确，能最有力地支持下面哪一个关于一块将要在春季犁的土地，且有藜的种子整个冬季都埋在土壤里的陈述？

- A. 这块土地在夜晚犁要比在白天犁生长的藜类植物少  
 B. 这块土地根本就不犁要比仅在夜晚犁生长的藜类植物少  
 C. 在犁地的过程中，被翻到土壤表层的藜的种子不会发芽，除非它们被重新沉积到土壤表层的下面  
 D. 在这块土地被犁之前，所有已经位于土壤表层的藜的种子都会发芽

Q23、不管你使用哪种牙膏，经常刷牙将降低你牙齿腐烂的可能性，科学家得出结论“当刷牙时，通过去除牙齿与牙龈上所形成的牙菌斑薄片可降低牙齿腐烂的可能性。因此你可以不用加氟牙膏，只要认真刷牙就能告别蛀牙。”下面哪一项是对上面论述推理的一个批评（ ）。

- A. 用加氟牙膏刷牙可以降低牙齿腐烂的可能性  
 B. 刷牙可降低牙齿腐烂可能性的事实并没有表明氟不起任何作用  
 C. 几乎没有人可以通过刷牙充分的消除牙菌斑  
 D. 在绝大多数的时间内，人们的牙齿上都有牙菌斑

Q24、一项调查显示，即使普通人的后代与成功人士的后代同样的努力，其成功的几率也仅为后者的一半。由此可以得出结论，成功与否主要取决于遗传因素。下列最能反驳上述结论的是（ ）。

- A. 成功人士的后代往往比普通人更加努力  
 B. 许多成功人士的后代事业上毫无建树  
 C. 很多所谓的成功人士出身于普通家庭  
 D. 成功人士的后代较普通人后代有更好的成长环境

## 2.38 2014 春招网测题，刚做完

做之前，看了论坛了大家关于笔试的帖子，感觉很有用。

1、测试可以退出 3 次，谨慎使用，最好用在自己薄弱的环节。个人感觉图形题太难，截图退出了以后，做出的答案也是半信半疑。

2、很多题都是行测真题，不会可以百度，可以多找几个朋友帮忙查。

3、做过的题，一旦点了下一页，无法后退。

附传一些做题时，截下的图。祝大家好运！要好好运用规则啊

## 第三章 无印良品面试资料

### 3.1 2019 北京春招一二三面经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2201745-1-1.html>

从北京回来一个星期了,今天攒人品写下面试经历(经验算不上),求 offer.

(一) 网申、在线测评

这比较久远之前的事了,我的印象不是太清晰.题目难度中等,题量大,留够时间就好啦,应该大家都没有什么问题

(二) 一面:二对一(4 月 14 日下午三点)

完成测评大概过了一段时间,会收到确认电话,确认你的时间后会有电话和短信

我之前填的面试地点是北京, 所以就去北京面试. 还有有点难找,找路大概是花了一段时间,还好有留够充足的时间.

北京一面是单面, 2 对 1. 一共有 2 个面试间, 同时进行, 但都是 2 对 1. 进去就签到, 签到之后到一个房间里等待, 会有工作人员来喊你, 大家都到的比较早, 早一点总没错, 需要带一寸照片(电话短信邮件通知里会提示)

大体流程: 一分钟自我介绍, 然后面试官会根据简历提问. 主要是实践经历和实习经历的提问, 职业规划, 就业意向理想薪资, 是否有其他 offer.

另一部分是关于无印良品的提问, 三大理念, 对无印良品的印象感受, 有没去过店里, 最近一次, 最常逛的店, 中国有多少家店, 从什么地方知道这个数字的. 买过什么东西, 最喜欢什么, 从三大理念的角度分析这个产品.

Tips: 不要迟到, 准备好自我介绍, 了解背诵 muji 资料.

(三) 二面: 无领导小组讨论. (4 月 20 日)

一面第二天上午就收到了二面的电话通知. 要求留出一天的时间, 因为二面结束马上三面. 电话确认后同样短信邮件提示.

一组 7 个人, 到场的先后顺序不影响编号, 编号会按工作人员手中的表格上来. 到了就领编号牌子, 时间到了就会进去面试, 我们一组七个围圈坐, 两个面试官坐在旁边, 中途没有起身观察.

无领导小组讨论一个辩题. 一共 30 分钟讨论时间, 然后总结陈述面试官提问. 具体的无领导小组讨论的技巧网上有很多我也不是特别专业. 有一点需要注意的是 muji 有不要在题本上涂写要求, 然后会有草稿纸和笔提供, 但是如

果可以的话带个橡皮保持整洁,我没有带,不知道是否允许.

**Tips:**说话有条理,注意细节,可以提前对市场销售有些了解,帮助快速理清思路,描述的时候用上一些专业名词帮助表达,我大学的时候有相关课程就没有提前看这些,我觉得看下可能可以描述得更好一些.

不要迟到(有个妹子我觉得表现还不错,但是没有进入终面,可能是因为迟到的原因)

#### (四) 终面

二面结束之后,工作人员会让你稍等,马上出结果,念到名字的留下,没有的可以离开(修罗场,社会真的残酷)会留几个的数量应该不是固定的,我们这组和下一组留下终面的人数不同.时间在二面结束后大概一个半小时.

终面就是二面的那两个面试官,面试的会议室改成了面对面的桌面形式,基本上和一面差不多,一面可能侧重你对 muji 的了解的考核多一点,终面可能是对对你是否适合甚至是你是能够担任哪个岗位的了解.

自我介绍,职业规划,优缺点,三大理念.觉得 muji 有什么需要改进的.最后,问面试官问题,然后就结束了.

**Tips:**注意面试礼仪

关于装化:一面我只涂了口红,二三面全妆(不过是淡妆,此处推荐路一同,我基本是跟着她的视频化的)

服装方面虽然不是同一套,但是我基本就条纹衫加牛仔裤,牛仔裤是 muji 的,鞋是 nb.一面天气冷一点就是厚一点的外套,二三面暖和一点就是衬衫当外套.整体颜色是蓝色绿色为主,干净清爽.同组的朋友也有正装出席的,看个人选择.

我的资料主要就是看 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2183555-1-1.html> 这个帖子的感谢楼主.希望可以拿到 offer,许愿许愿~(♡ゝゝ')ノ♡

## 3.2 2019 无印良品上海储备干部全部流程面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 11 月 17 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2180753-1-1.html>

我应该是无印良品今年最早一批完成一二三面的,三面的时候签到,等待区有一面的妹子惊呼“哇都三面了,厉害”哈哈没啥只是比你早一个星期而已。

10.9 投简历, 10.11 日网测, 11.8 日一面, 11.15 日二面、三面, 现在就在等结果, 发个面经攒 rp, 希望能开奖啊, 我第一个走完全部流程的公司。

我感觉无印良品网测通过率不低的,一面的人有很多,一面就是单面,在芮欧楼上的写字楼,可真好啊,是我去过最舒服的公司了,之前在隔壁的静安嘉里中心实习,都感觉没 muji 公司好,一个巨大的前台,带着落地窗,典型 muji 装修,啊,舒服.还有洗手间,居然是智能马桶盖,也太人性化了 8. 疯狂心动.我是上午 11 点半场的最后一个,因为我来得最迟,十二点半左右才进去面试,面我那个面试官是个温温柔柔的小姐姐,披个 muji 格子披肩,画了桃子粉桔的腮红,面试全程我都在想,好好看,好像问是什么牌子什么色号,结果忘了问,二面也没见到这个小姐姐, sad. 问的问题就是比较共性的问题,自我介绍,为什么选择无印良品,之前的实习经历什么的,也有问对无印良品的了解,介绍一个单品,无印良品有多少家门店.我感觉我答得还不错,挺顺利的,大概十几分钟就结束了。

好像第二天还是下周一就通知我一面通过了，进入二面，就是这周四，要求准备一整天的时间，二面结束后当天下午参加三面终试。无印良品效率真的很高，喜欢。

二面时，还遇到了一面和我一起的小姐姐分到了一组，7个人做无领导小组讨论，每个人领胸卡，也有桌牌，不得不说 muji 的面试体验真的不错，整个流程井井有条，道具准备的也超充分。二面是在一个比较大的会议室，中间几张桌子拼一起让我们做，前面有两位面试官，后面还有两位应该是记录员。讨论时间好像是 20 分钟，关于零售行业趋势的问题，材料很充分。我们组大家都比较羞涩，我就首先规划了一下时间安排，请旁边戴表的同学计时，先审题，再发言，再讨论，再总结。值得一提的是，这道题有两个选项，我们这一组大部分人都选择的一个选项，只有两位选择了另一选项，后来被我们说服，达成统一意见，后来这两位同学有被面试官提问为什么改变想法，她俩说得理由也不太好，就凉凉了。我们这一组主要就我提了好几个角度，从不同的方面说得这题，用十几分钟就讨论完了，也 re 了两遍，最后提前结束。

12 点结束，一点就给打电话通知结果了，我们这一组应该是就只有我和另外一个建议者进了。结束才知道我旁边的妹子是日本人，复旦研究生，哇可惜无领导站错队了，说话不多凉了，不然三面肯定过啊，哎。

三面就是二面的那两个面试官，面试的会议室改成了面对面的桌面形式，一直是女面试官问我问题，有点压力面的感觉，自我介绍，然后挑简历问，有问到为什么没在我之前实习的公司干下去留任，也有问对无印良品的了解，对店铺工作的了解，能接受在店铺干多久，我居然说六个月，我可能是蠢，后面想她可能是要问，如果走店铺储备干部的话，能不能干下去的意思，而我一心只想进总部，好几个问题没有答地很好，哭哭。不过这种问题还是实事求是也好，毕竟我读出研究生来，并不想一直在店铺做下去，进不了总部就算了。

凉了也不冤。

另外之前有人说过学历，我是上海某科研院所的研究生，有个两三份实习，但不是快消零售行业这种，做得也是 in house。

总得来说，无印良品的面试过程还是很舒服的！能进去真的值得！

求开奖求 offer 啊啊啊啊！

### 3.3 无印良品上海管培生一二三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2138847-1-1.html>

今天完成了无印良品管培生的最终面试，最终结果可能要等待一个星期左右才能出来。写下一路过来的一些心得，希望给有需要的小伙伴一点提示。

无印良品管培生校招其实相对容易一些，从在线测评其实就能看出来，通过率应该还是挺高的，平时有机会多参加在线测评，熟悉短时间内快速思考的做题感觉以及题型模式，其实是很有用的。这个没啥好说的。

再就是一面，知道进了一面以后楼主自然有看往年面经，但是没想到的是今年的无印良品面试流程和以前有些不一样。往年似乎是一面群面，二面单面，但是今年一面是单面。楼主也是到了才知道，心里立马就有点慌，因为单面必备的自我介绍都没有准备，果不其然，HR 小姐姐第一个问题就是简单做个自我介绍。。。磕磕巴巴地说完，心里其实还有点释然，想着反正开头就这样了，轻松点发挥吧。。。所以小伙伴不管什么面，自我介绍半分钟版和一分钟版都提前准备好！之后一面的整个过程都是 HR 姐姐问一些单面大部分会问的经典问题，还有对无印良品的历史和理念的了解等等。需要注意的是无印良品确实十分在意你的简历内容，很多东西都会围绕你填

写的简历去问。因为简历投递时间比较早，HR 小姐姐说到我部分简历内容的时候我都纳闷自己还写过这些内容哈哈。。。

没想到就这样还是过了一面，然后就到了今天的二面和三面。没错，无印良品的二面和三面是一口气完成的，二面结束后等待十分钟左右就会当场宣布进入下一轮的候选人名单，然后很快就进行第三轮。效率是很高，但是这个方式我总觉得对于二面没有通过的同学还是有一点直接。二面我们一组七个人，每个人按照签到顺序拿到一个标有数字的牌子，我是第二个到的，所以是 2 号。进入面试间后对着桌子上的号码牌对号入座。二面群面讨论问题之前会有一个每人 30 秒的自我介绍。可能很多同学没有想到群面还有自我介绍，包括我。。我们组似乎只有第一个和第三个同学有提前准备，或者可能以前有过这种经验，说的还比较平稳流畅。其他同学，包括我看得出来都是临时大脑飞速编辑，故作镇定站起来讲，确实有一些弱了。。尤其我们组有一个女生，大概是第一次遇到这种情况，明显硬着头皮说了几句，说不下去就慌忙坐下了，举动上带有非常明显的逃避色彩，这个是大忌。30 秒自我介绍结束后就是 30 分钟的案例讨论。我们的案例讨论题目是在其他面经里看到过的题目，类型是结合所给背景，选出所给 12 个因素里最重要的 5 个。在 30 分钟计时开始后，大家都急着看题没人说话，楼主也是第一次参加群面，所以打算观察为主，没有采取任何主动行为。这时三号同学就主动提议了一下时间分配问题，建议大家 10 分钟看题加思考，20 分钟表述和讨论总结，大家都没有意见。她还用了手机计时，可以说非常淡定大方了，点赞！之后就是 10 分钟的看题和思考时间了，**这里建议大家思考最好按照类别和框架来进行，高效且有条理，而且这样在做表述的时候也会显得逻辑清楚，听的人也听得比较轻松。**其实楼主觉得自己过了这个二面群面有两个主要原因。一是我的回答比较有逻辑，我说了我从哪两个角度考虑这个问题，那么从第一个角度，考虑到 XX 背景情况，首先，其次，然后，从第二个角度，怎样怎样怎样。这样有条理的回答可能比较容易得到面试官的好感。二是回答一般按照序号顺序来，我来的比较早，签到顺序决定了我第二个表述，所以还是比较可以抢占先机，面试官可能会印象深刻一些。**所以这里也建议大家参加群面的话早一点来，搞不好就是个优势呢。**还有不得不提的一点就是二面中一个我认为表现挺棒的女生没有进入三面，后来想一想可能是因为，她是最后一个，在做表述时虽然说得很全面很有条理，但是在面试官提问时，她的回答表达出她的表述中是听过前面同学的表述后修改完善的综合结果，虽然对回答来说没什么问题，**但是面试官可能比较重视大家自己在审题时的思考，而不是要听你根据其他同学的表述和思路修改之后的结果吧。**总结时一号同学推荐了三号同学，大家都没什么意见。她一直都很淡定，总结得也很好，可以说是很棒棒了。总结完毕后，面试官会抽同学进行提问，表达清楚自己的观点和内容就 ok 了，这个没啥好说的。**这里还要注意一点就是讨论一定要严格控制时间。**二面就结束啦。

接下来是三面。二面结束差不多 10 分钟就宣布了结果。我们组进了 3 个，果不其然一号和三号同学进了，我进了还是有一些意外的。三面的面试官还是刚刚二面的面试官，这次问的问题不太牵涉到无印良品公司本身的信息考察，而是比较偏向对个人职业和职位还有实习经验方面的了解，总的来说照实回答就好了，没有什么技巧牵涉其中了。

一二三面就啰嗦完了，打算简单写写结果打了这么长一堆出来。。。虽然不知道最后能不能拿到 offer，但是不管怎么说无印良品是我第一个完整走完笔试和面试流程的公司，也是我第一个群面经历的提供者，还是觉得满足啦。最后呢，就祝大家都能在校招发挥出自己最好的水平！

## 3.4 无印良品面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2131402-1-1.html>

无印良品初面，本来电话通知的时候有问是什么形式，当时说的是小组面，结果到了发现是一个个叫进去的单面。。。

通知我的是下午 4 点到上海面试，我提早到了，发现 3 点的时候还有 2 点场的没有面，不过后来我还是准时在 4 点面了，据说是因为我来的比较早，所以小伙伴们如果有事想要早点面，还是需要提前到的。

言归正传，主要就是问三大理念，选择其中一个讲讲自己的理解，有没有去过店铺，有什么感觉，全国有多少家店铺，还问了对储备干部这个岗位有什么了解，我就卡壳了，没看特别详细，后来出来有个妹子说就是看你能不能吃苦，心里累。。。。。。路上耽误 5 个小时，等待 2 个小时，最后我只用 5 分钟就结束了，感觉还是不会延展话题，好多应该多说几句的，不能只是单纯回答。据说 5-7 天后会通知终面，不知道结果如何，发帖赞经验吧，攒人品！希望秋招最后收获适合的 offer！

## 3.5 无印良品面试体验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109575-1-1.html>

面试职位：市场专员

第一步：网申、做题，这个之前有许多同学都发过面经啦，题目不算多（在被优衣库和联合利华的题虐过之后 muji 的题真的不算什么。。。=）基本上都能过的。

一面：

时间：5 月 14 日

地点：锦城美丽华酒店

居然在大厅遇到了同专业的同学！！

一面就是很常规的无组织讨论，大家不用担心，我们组的题目是“合理的商讨出店铺统一化的标准”。

参加几次无组织讨论之后发现，话不宜多更不宜少，但话多比话少好（不说话直接就被刷了啊。。），之前一场是大家按编号依次发言，无印是自由发言，我觉得位置靠前或者居中都可以，不要落在最后就好了。大家一定记住戴手表，如果当时没有人自告奋勇当 timer 你就上吧！一定要注意把握一个度，太锋芒毕露的话可能会被认为自我意识比较强而缺乏团队合作意识。。对了，带上铅笔橡皮，因为你在看题时难免需要勾画，虽然桌上会为你准备签字笔，但一般都不允许在试卷上标记！！ = = 如果自己觉得思路比较清晰的话就去做 presentation 吧！！说得好应该会很加分的！

二面：

时间：5 月 19 日

地点：川大就业指导中心

通知我 2 点半面试，我两点零几分就到了，旁边已经有同学在等待面试了。签到后我坐下来，想着应该还能再准备一下，结果直接就被叫进了面试间。。！有一点点没回过神。。

面试官是一位面善的女士，说话轻言细语挺温柔，交流的过程也挺顺利。一分钟自我介绍，之后是关于无印的历

史问答，各位一定要准备准备准备！！这些问题应该是二面的必问环节~给大家稍微整理一下~

### 1、发展历史：

a、日本良品计划株式会社是西友株式会社于 1980 年开发的 PB 品牌；

b、1983 年于东京的青山开出第一家独立旗舰店；

c、1990 年成立良品计划株式会社。

### 2、

a、在海外的第一家店：1991 年 伦敦

b、在中国的第一家店：2005 年 7 月 上海

c、在成都的第一家店：2010 年 10 月 春熙路伊藤 目前成都有几家店铺这个我不确定，后来在 MUJI 的官网上查分店地址数地标是 10 个。。我答 10 家面试官没有异议，这个大家可以自己再确定一下~

### 3、三个理念：选择材料、检查工序、简化包装

这个是二面三面都被问及的问题，足以见得有多重要！！并且会挑出其中一点让你解释你的理解，我被问及了选材和检查工序，MUJI 的官网上是有讲的，用自己的话说就可以啦。

面试官还会问你为什么想来 MUJI、你最想在 MUJI 的哪一个部门工作，这个大家说真实想法就好，也没有标答。

二面就结束了，全程 20 多分钟。

### 三面：

时间：5 月 27 日

地点：川大就业指导中心

5 月 27 日收到了终面通知，时间是上午 10 点。签到的还是二面那三个小哥，所以感觉还挺亲切的哈哈~ 等了大概 20 分钟上一位同学出来了，稍作整理我被带进了面试房间。

终面必定是 boss 级人物（之后先生自我介绍是上海总部的谢副总。。果然啊！！），所以一言一行要更慎重。进门前我敲了门，听到对方说“请进”我才进入。面试官是一位中年男士，进门便主动问我：“已经是三面啦，之前两轮的感觉怎么样？”我答挺顺利的，他似乎觉得有点诧异（。。我没说对么）闲聊几句之后他说进入正题（。。所以之前都不是正题吗 哈哈）第一步还是两分钟的自我介绍，“前菜”把自我介绍的内容说漏了一些 == 所以不到两分钟我就介绍完毕了。。有几十秒沉默还挺尴尬的。。接下来就是一些常规的问题啦，你为什么来 MUJI、对于检验工序的理解、有没有在零售业工作过、会不会日语、遇到的最挫折的一件事是什么。

对了。。当时我说“我希望把自己第一份工作的热情献给无印”，后来觉得这句话确实不妥，因为面试先生反问我“你还要第二份第三方工作吗”。。。当时 lz 感觉就。。。吃翔了。。。所以大家一定要好好准备自己的自我介绍，字斟句酌啊字斟句酌！！

面试官全程脸色都不是很好看。。因为自我感觉真的答的像一坨翔。。大家这个时候一定要淡定！镇静！脑子千万不能乱了！

大概 15 分钟不到我就出来了。。说实话万念俱灰，觉得肯定没戏了。。

结果 3 天之后居然！居然！居然收到了录取通知！！！！！！

顿时 lz 就觉得世界都美好了哈哈哈~

希望此面筋对各位还在苦苦各种面试的同学们有帮助~ 有什么问题都可以问我~一定知无不言~

大家加油~！

## 3.6 无印良品面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109577-1-1.html>

不过转念一想，从兼职做起又何尝不可？

先了解再看嘛。

楼主是应届生。

面试流程如下：

首先是一个长得很清秀的短发女生面试我，主要问题和其他帖子里写的差不多：

你的优缺点

对 MUJI 了解多少?(楼主昨晚刚好认真背了 MUJI 的历史)

为什么想进入？

没有考研究生么？

没有考虑和自己专业对口的工作吗？

讲一下你从初中到现在的教育经历

还有就是根据简历发问。

之后让 LZ 在外等候，一会再进去则是换成大概职位高一些的 HR 面试

谈了详细的工作时间、地点等，问楼主是否能适应

LZ 是北方人，谈到回家过年这个问题好心酸的表现一定要回家

于是面试官有些介意

最后问你还有什么问题么？

LZ 很实诚的问他，您觉得我今天的表现可以进入 MUJI 吗？

面试官大人说，我们要研究研究，在最忙的时候您想要回家耶.....

就是这样了。面试结束后本想再冲回去表达热爱 MUJI 的决心，但觉得太狗血于是算了。

三天后出来通知!!

已经拿到 OFFER~

因为是学生，所以从兼职开始。

工资是按时薪算，分等级的~个人认为实习工资算已经不错了。

每天都能看到自己喜欢的东西，这也是人生的一种幸福~

其实有时候不用想太多。

未来的发展走一步看一步~

## 3.7 无印良品 - 储备干部面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109578-1-1.html>

群面是 12 个人一起，讨论如何提高企业利润率的问题，只要提出自己的观点问题应该不大，注意，不要一遍一遍又一遍的总结观点很浪费时间而且老插话又不说重点很讨人厌，一对一面试是下午三点场，一个女面试官面我，还算和蔼可亲，沉着冷静的多练几遍可能会问的问题，把自己回答的内容写在纸上，一句一句分析看看有没有表达出自己的特点，或者分析一下所回答的内容是不是符合公司招聘的要求，大概就这些

面试官提的问题：

自我介绍，西安有几家店，全国有几家店，难忘的实习或校园经历是什么，为什么选择之前在网申时所填的工作地点，为什么想加入无印，两年内的职业规划是什么，店员和顾客吵架作为店长你怎么做，设计一个当月的主题活动。我个人觉得，回答问题的时候要补充完整，例如问西安有几家店，回答六家，分别是什么什么，例如提问全国有几家店，回答截至到目前为止是 162 家，因为我在官网上查看到 15 年底开了 160 家，今年 4 月 28 日开了西安王府井永宁门店和天津店。等等之类的，但切忌不要给自己挖坑，回答的内容不要有你自己不熟悉或能让人抓住你继续深入问的问题。大概就这些。

## 3.8 面试无印良品店面销售员

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109579-1-1.html>

通过官网申请的职位。很快就收到了面试通知，当时店铺还在装修，故面试地点是因地制宜就在商场里的空地。

面试官是区域店长加华南区经理。我比较走运，两个采取的都是压力面，问题速度很快，且咄咄逼人，怯场的人可能很快就会被问怕了。其实关键就是看你的自信心和应变能力，能跟得上面试官的问题速度，口齿清晰，逻辑有条不紊就可以了。

还有就是考察你对 MUJI 的了解程度，譬如 MUJI 的理念、基本色等，网上面经提到的关于 MUJI 的问题，基本都问了。要做好功课。还有一些关于服务业的问题（这里是压力面最厉害的一 PART，基本都是刁难你的），和最经典的血型，都问到了。

大概是我的表现还不错，当场就通过了一面，由区域经理进行二面。同样是压力面，问的问题跟一面大同小异，因为两个面试官都坐得很近，所以关键就是保证自己的回答不会打自己的脸，不要前后不一，可以将答案补充得更好，证明你对问题有深思熟虑过。

二面还会让你自由发挥问问题，并且会谈到资薪年假这些。区域经理谈完后，直接问我能不能去参加封闭培训了（新店开业都有这一步，培训完后就是个小官了，可以带后面进来的新人了。因为资历浅，所以压力也挺大的）。

MUJI 是一个怎样的品牌？基本色是什么？你为什么选择 MUJI？你能适应轮班工作吗？

如果在工作中，你不小心弄脏了客人的衣服，衣服很贵，且对客人有很重要的意义，对方很生气，你怎么办？对方要求你全额赔款呢？

### 3.9 管理培训生面试经验- 无印良品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109580-1-1.html>

首先是校招投简历，做没做测评我忘了。

随后是群面，AB 两组，发同一份试题，内容是店铺选址，有两个选项，但是 A 组只能选 A 选项，B 组只能选择 B 选项，然后小组分别讨论原因，这个流程和一般的无领导一样，讨论完了两组分别推代表陈述理由，随后两组进行辩论。

群面我是通过了，因为我的发言比较有条理，然后也适当的把握了节奏，因为我自告奋勇当了 Timekeeper，辩论的时候我也提出了新的反驳。

随后是第二天的一对一，这个被刷了，面试官主要问我学了 7 年日语要去做店长，放弃专业愿不愿意，我当然说愿意，但是还是没通过，理由我也不懂了。

就是这样，二面的通知是在差不多一个月后发的，短信通知我没过。

群面不再赘述了，一面由于是很久了，记不太清楚，首先自我介绍，其次要说职业规划，然后就简历问一些问题，最后是问我有什么问题，我问她在无印良品得到收获了什么，她说一是薪资，二是自我提升，感觉这个问题我问的不好

### 3.10 无印良品非技术类储备干部一面二面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109589-1-1.html>

通过校招进行网申，过了后会发网测链接，类似行测的题目，网络测评后本以为做的不好没过的后来收到一面通知。

一面在华东理工大学，不需要简历，群面，无领导小组讨论，10 人一组，题目是讨论关于某品牌提高利润的可行的方法，有三四个面试官。由于之前在优衣库面试事先不知道是群面所以对此没有准备，发挥的很不好，意料之中地挂了。这次在面试通知时说是群面，在去之前我就在网上查无领导小组讨论的介绍，经验，技巧等，做了些准备。还查了无印良品的面试经验，查了些关于无印良品的历史店面之类的信息，但是一面没用到，因为群面面试官最后才说话，后来就让我们走了。

一面是算是 leader 的角色，表现的也还好，所以一面后还算有信心觉得应该能进二面。后来收到二面的通知，这次是一对面试，在无印良品上海总部，旺旺大厦六楼。听说无印良品喜欢问血型，为此我还特意去医院查了下

血型。

二面时间是在上午，所以我不得不提前一天去，订了附近的宾馆（24K 国际连锁，还不错），前一天到了担心第二天找不方便就去总部踩了下点，很近，步行 5 分钟左右就到了，但是我去的时候已经下班了，只看到玻璃门后大大的 MUJI 的 logo，还观摩了下茶水间什么的。接着又去附近的 818 广场三楼的 MUJI 店里去看了看。

第二天我穿着正装，带着包和简历去，到那儿看到几个等候的人，有一个女生面完出来跟同伴讲说是连环迫击炮一样地发问，似乎不太顺利的样子。不一会儿就进去了。面试我的是一个女的，不清楚是什么职位，一开始让我做一个简单的自我介绍，后来就开始问一些问题，问了不算少但也还好，没有压力面试的感觉，很流畅地下来了，最后她问我还有什么问题问她，我就问了个问题，面试就结束了。全程 10 分钟左右，面完出来就可以走了，走出大楼的时候觉得浑身都轻松了。

着装：有人说有 MUJI 的衣服最好穿他家的，没有的话最好穿正装，或者穿不带 LOGO 的简单的也行。我还是选择了穿正装，感觉这是对面试的重视和对面试官的尊重。

无领导小组讨论：面试还是需要认真准备准备的，一面的无领导小组讨论，有必要好好学习下无领导的流程，注意点，技巧，提前想好自己要担任什么角色。同组的人不要把他们当做对手，因为整组的发挥和气氛还挺重要的，一组表现都好的话也可能都过呢，你 pk 的还有其他人。

对 MUJI 的了解：这个一面基本用不到，二面的时候用到。往年都是有三面的，今年只有两轮面试。二面是一对一，会问很多无印良品的问题，比如什么时候成立？什么时候第一家店？什么时入驻中国？全国有多少家店？你所在的区域有多少家店？你最喜欢无印良品的什么产品？无印良品的三大基本原则？无印良品的基本色是什么？为什么选择无印良品？（基本必备）说说你的优缺点。（必备）还有你是什么血型。

PS：问的一些其他问题

来之前对无印良品有没有做过了解？（有的话就会继续问相关的问题）

有没有去过无印良品的店铺，为什么选择去看那家店

你大学里有没有兼职经历

你未来 3 年的职业规划

你的血型是什么（在网上查说喜欢 A 型，不喜 B 型，但是他家销售总监就是 B 型的，本人也是，也过了）

你还有什么问题要问我的？

这些网上一般是可以查到的，也可以去当地或者近一点的 MUJI 店里感受一下，简单了解了解。

教训：

1.日企比较注重时间，我是 10:00 面试，结果后来 9:40 才收拾好从宾馆出发，虽然 5 分钟这样就能到，但是穿着高跟鞋，而且怕晚了会印象不好，就打了的，其实非常近，但是起步价 16 =\_=

2.针对他必问的一些问题我准备不够充分，比如自我介绍，之前没有系统理一遍也没有自己演示一遍，所以自己讲的时候完全是自我发挥，没有把自己很多优点和优势体现出来。

3.了解的信息要准确，我回答错了好几个问题。一个是第一家店是开在哪里的，是在上海南京西路，但是我多嘴说了店铺结果错了。还有全国有多少家店，这个我真不清楚，网上查了很多也没查到，而且店铺数量是动态的，很多新店都会陆陆续续开。我回答了我已知的，还说了 4.28 号会新开两家店。结果后来她就问我新开的是在哪里，哪两家店，我之前看的已经忘了，说是在上海和成都，店铺具体名称不太记得了。但实际上是在天津和西安。所以后来想如果没过应该这几个问题因素很大吧。

面试官的问题：

问如果你是店长，现在是 8 月份，你来定店铺本月主题你会考虑哪些因素？

答 1.总部的统一规划安排。比如现在全国的 MUJI 店都是“麻”主题，所以首先要看总部的统一计划。 2.结合当地的特色。结合当地居民的一些特别的民风风俗

问如果你是店长，遇到员工和客人吵起来了，你会怎么处理？

答 1.首先要安抚顾客，顾客这时会有一定的求偿心理，所以适当地给顾客一补偿以及心理上的安慰。 2.找员工私下交流，如果是员工的错，说明情况另其予以改正；如果是顾客的错，在安抚顾客解决了问题后，对员工进行

安慰和疏导。

## 3.11 无印良品 2016 秋招-广州-一二面+offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2024638-1-1.html>

开门见山【前辈说过的细节我就不再说了 大家多用心翻下前面的帖

网申（11.19）：

相比起优衣库 题目要难一些 但是如果之前申银行什么的 肯定做过很多行测题了 题库里的题目会有重复 所以建议平时就多做题练手 熟能生巧【当然度娘也是可以用的 但不要养成依赖 万一考试界面不能退出呢

一面（12.6）：

1.时间：12.4 收到的一面预通知（这是短信时间 之前会有电话先提示你过了网申） 然后 6 号下午 4 点在华工（五山校区）面试

2.形式：10 个人一个小组群面 2 个面试官 1 个发言人（这个姐姐充当了 timer 但是我自己也有计时 个人认为对时间的把控很重要）带了简历然而没有收

3.过程：题目是一家咖啡馆的经营问题和解决方案 其实问题都非常明显 所以每个人想到的都差不多 这时候先发言的就有了一定优势 但是不代表后发言就没有可以讲的 我所坐的位置不是很好 刚好前面被三个女生挡住了 从一开始我就在举手准备发言 然而一直到了第五还是六才轮到我 这时候 很多能讲的都被讲了 所以要尽快冷静的动下脑子 找找案例里面的细节 可以联系现实生活讲解 如果够新颖 那你就足够以一个点吸引目光 我们那组没有之前遇过的比较主动想当 leader 的人 然后因为时间很紧 我就被迫做了隐形 leader 最后被组里推荐为总结发言人 其实我觉得我总结时候有点乱 但是面试官仿佛没有怎么在意这个部分 最后的提问也只有问两个女生 都是关于案例的（她们提出了同一个问题）我猜测面试官对面试者的了解是从整个过程中来的 所以大家不要太在意最后讨论的结果是怎么样的 倾力在其中做最真实的自己最重要

二面/终面（12.16）：

1.时间：12.14 二面预通知 16 号早上 11 点同样地点面试

2.形式：结构化面试 1vs2 面试官一男一女 时长十分钟以内

3.过程：去的比较早 有七八个人在等 跟大家还聊的挺开心的 然后前面耽误的比较久吧 轮到我面的时候已经快 12 点了 男面试官比较冷面 女面试官比较亲切 我是由男面试官提问 大致包括【自我介绍 为什么想加入 MUJI 认为储备干部所需具备最重要的能力 职业生涯规划 如果有店员和客户发生了争执要怎么处理】然后我提的问题是 MUJI 的店铺扩展计划之后是怎样的&薪酬 总体来说没有超出自己准备范围外的问题出现 我前面有个男生被问到了 MUJI 的一些基本情况 第一家店铺时间 中国首家时间等等 这些都有准备过所以心里不慌 遗憾就是自我介绍不是特别流畅

4.建议：①着装方面 MUJI 没有要求正装 所以最好可以穿它家的衣服去 或者是穿它家的主色调衣服【除非是银行硬性要求个人面试从来不穿传统正装（例如可以把白衬衫换成其他纯色或者条纹衬衫）跟大家都一样的话 是从一开始就把自己埋没在人海之中的完美选择：）

②准备方面 去 MUJI 的实体店逛逛 上官网天猫微信公众号微博 看它最近在做什么活动 在哪里新开了店铺 然后本地有多少家店铺 就一些基本情况要了解 然后我还去图书馆借了原研哉和 MUJI 的书来看 虽然最后面试并没有派上用场但至少让你更加了解企业 也有了更多底气

offer (12.23) :

今晚快 7 点的时候收到的短信 通知已通过审查 后续会有邮件和电话沟通细则

谢谢 MUJI 给的机会 虽然不知道最后会不会签 但这个过程收获不错 也希望大家都能收割到自己满意的 offer【明天两门期末考试 祝我过吧哈哈 XOXO

## 3.12 2015 武汉秋招网申群面二面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2023980-1-1.html>

先说，本人已经有一年的兼职经验了，所以有可能不太适用大部分群众。

首先是 11 月中旬的时候，店里的副店长告诉我，储备干部秋招开始了。

然后从微信渠道投了一次，回家过了两天重新又网投了一次。（切记，千万不要多投，每次的投递时间都会在最终简历上打出来的）

12 月 5 日收到电话，通知下周一（12.8）在武汉怡莱酒店面试，12 月 7 号店铺盘点完，还是第二天早上第一批面试的。



群面当天早上，加上之前都完全没有准备的。直接到现场...还忙着做盘点考试的试卷。醉了

---

9 点钟的时候，只到了十一个人，就让进去了。一男一女两个面试官（应该是区域经理或者人事部的吧，不过不是华西、华南区的，因为本人都认得），然后一个 timekeeper。

案例一页，流程一页。

案例不是 cafe，是服装销售行业，制定促销计划，销售 3000 件基本款+2000 件限定款，而且有详细的背景材料，包括店铺地理位置、销售市场分析、消费人群构成。

旁边一个女生应该是群面经验丰富，第一个发言，并且依次记录了每个人的发言。妥妥的 leader 汇总发言。

本人表现一般，提出的都是一些 MUJI 的销售策略，同样也质疑过其他几位面试的促销方案。

什么电视台宣传（MUJI 2015 新定价活动的宣传失误情况），校园代理促销（分销禁忌），支付宝微信等快捷支付....balabala

---

其实群面完了都不抱太大希望的，因为发挥真的非常一般，结果还是收到二面电话以及短信通知了。

二面就是今天（12.22）面试官是销售部部长 唐峰（回去的路上碰到副店长，然后问出来的），另外一个应该也是销售部的还是总务人事部的吧。

进去以后第一个：自我介绍。然后说了下个人情况以及在无印的工作经验（有在无印兼职经验的就要另作准备了，还好也有底）。根据你情况，会问在店铺工作情况如何，因为本人时间较长，所以更多——包括店铺上个月的销售完成情况，本月销售预算。不过同时也略过了很多问题：包括三大理念、公司历史、其他工作经验都没有问到。结果问完对店铺的了解以后就放大招了——如果你作为店铺的管理者（店长），会如何去管理店铺？这个问题真的很辨识有没有储干能力了。。。本人也是继续把现有的店铺管理说了一遍（感觉很没创新点，不过是结合店铺实际情况的）。

在此之前，个人介绍之后也有问工作地点有没有要求，在得知我没有要求以后，另外一个记录者（非唐峰）写下了全国。。。最后我也有问，这次之后还有三面吗？得到的回复是没有，这次就是最终面试。。。 （果然跟 MUJIGRAM 上面写得一样）

目前等待回复当中。。。。

### 3.13 感谢前辈们，造福后来人 我的全部面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1968873-1-1.html>

lz 一直藏匿于论坛中，看了很多前辈的面经，在无印的面试中起了很大的帮助，基本上每一个问题都被提前准备了，所以也较顺利的通过了这次的春招，昨天已经签下了 offer。为了对前辈们表示感谢，造福后面的新人决定 lz 也来谈下自己的面经。lz 在重庆上的大学，也到了很多公司实习过，但大多都是没有意义和我不喜欢的，其中有成都本地的一些公司，也有世界五百强，也有事业单位也有传说中很厉害的公司，但最终我觉得自己喜欢的才是最好的，一个公司的企业文化和同事真的很重要，待遇往往是其次的，因为能力上去了，钱自然就跟着来了。

无印的工资确实不算高，但是其良好的品牌形象，还是很吸引现在的年轻朋友们，话说回来，才出身社会的我们，我觉得这个工资也是在情理之中的，话说九月有一次调薪，应该还会再高一些，所以我觉得只有公司发展好了，里面的员工的待遇才会越来越好。好了，不多说，lz 准备在豆瓣再开一帖，专门论述这个话题，这里还是主要讲面经吧。

网申 测评

lz 一直觉得面试的要义其实不是对 hr 回答正确的答案，而是通过每一次考验证明自己的态度和清晰的逻辑。其实在网络如此发达的今天，很多东西都能寻找到答案，测评这些东西我觉得就是考验自己收集答案的能力吧，所以楼主其实并不是很会测评里面那些逻辑题什么的.....答案找找总会有的。

宣讲会

网申之后也不知道过了好久，lz 都要忘记这件事情了然后收到了宣讲和一面的通知，宣讲会上海来的 hr 姐姐，一身无印衣服，讲了公司的发展空间是很巨大的，晋升速度也是很快的，还有关于企业文化等等等等，因为 lz 一直是无印的脑残粉，所以基本这一块都是跟我的认知是重复的，获得的有效信息是，无印应该会喜欢穿他们家衣服的同学，工资较低确实是无印这个岗位的一个硬伤，也提到了关于豆瓣某贴事件，承诺会在九月调薪，保证比现在要高，具体没有透露，目前以达成 100 家店目标，未来是 1000 家店目标。然后整体上感觉 hr 姐姐挺幽默能力强的，公司也比较重视储备。

一轮群面

无印整个面试都没要求着装，无印的 hr 和高层都没穿正装，但都是无印的衣服，所以 lz 一面也就穿了无印的 T 恤和鞋子就去，希望能够证明自己是爱无印的孩子。到了现场人很多，签到之后是 13 个人一组面试，全程也不用自己带笔和简历，无印都会准备，给了一个排序题，一家店准备到某二三线城市开店，给了十六个选项，要选出十二个进行排序，以达到这个店销售目标，并说出理由。我们这组的面试官就是上海的 hr 姐姐和另一名应该是公司的某经理吧（太古里店开业时新闻上看到负责媒体接待的姐姐）先是每人几分钟的自由阐述，然后是二十分钟自由讨论，最后是推荐一人总结。然后 lz 在整个无领导小组面试里面都表现是很平淡，只是在自我阐述里面表现了自己的归纳总结能力，抢着第二个说的，但没等 lz 说完时间就到了，瞬间感觉很沮丧。在自由讨论环节里面，lz 并没有去抢，只是在僵局的时候表达了自己的观点，话并不多，左边和右边的两个人感觉话最多，一直占据了大部分时间，并且一直在很多老问题上纠结，lz 觉得其实这种时间应该主导整个讨论的方向，在关键时候提出具有说服力的观点，并且多让说话少的同学发言，就好了。讨论结束 lz 觉得整个小组左边的同学表现的都很积极，右边的同学都很少话。总之 lz 觉得自己发言很少，除了有一句说完感觉面试官姐姐在本子上记了什么，整体感觉确实人太多，时间很少，要么不发言，要发言就要很有说服力。

二面

过了 6、7 天的样子，收到二面通知，lz 当然很高兴，觉得 hr 姐姐们还是很会慧眼识人。着装依旧是无印的 T 恤加无印的鞋

子，裤子黑色。地点在川大，lz 一直觉得这个地点挺奇怪的，为什么会在一个学校里面。通知的是下午 5 点 45，去的时候还碰到了群面在左边话很多的那个女生。然后 lz 在去之前已经在论坛上准备了要问的问题和答案，结构化面试，进去了就直接问。问题有三大理念，对工序检讨的理解，品牌成立时间，内地第一家的时间，成都有多少家店，都去过吗，当初是如何选择大学的，如何处理学习和社团的时间等等，没有超出预料外的问题，在论坛都可找到答案。lz 问了无印对储备的要求和期望，对我的意见。面试官说着说对我我现在不好评价，储备的话是希望能够在快速的时间内成为店铺的优秀经营人才。然后微笑的离去了，面试官并没有自我介绍，所以我也不知道是谁。二面出来后感觉挺稳的，发挥都还好，时间也不长，感觉不到十分钟，5 点半到的，45 已经出来了。lz 准备的很多问题都还没问。总结一下就是结构化面试其实挺机械的，论坛上都能找到问题和答案，无印最主要还是重视对无印的了解和喜爱。

### 三面

又是过了 6, 7 天，收到三面通知，宣讲的时候已经知道是公司的高层来面，所以三面从准备到面试完到收到 offer 都一直在紧张着，希望后面的同学不要这样，紧张挺影响发挥的。在面试之前 lz 为了克服恐惧，避免死的不明不白，翻完了近两年的面经，包括豆瓣和知乎，做了充足的准备，特别感谢上一篇被高亮的硕士姐姐的面经，起了很大作用，因为都是同一个人面的，问题基本上都是一样的。

lz 准备了如下问题和答案，两分钟的自我介绍，职业规划，在大学组织过的活动，进入无印如何开展自己的工作，店长最重要的能力，专业对工作的帮助，两次面试的收获，为什么选择无印，最大的成就，为什么没有选择其他公司。更加详细的无印历史。

事后发展自己准备的过多了，lz 主要是太紧张了，而且十分爱无印，很害怕失去这个机会。

三面是上午 10 点 45，到了就直接开始了，面试官是一位很严肃又慈祥的人，看了我的简历，笑着说面了两轮了是吧，最大的收获是什么，因为看了前面吧友的帖子，感觉很多人都跪在这个问题上了，因为实在问的太意外了，lz 也是精心准备了这个问题，就从三个方面谈了自己每次面完后都去了店铺再学习，也从很多渠道收集了更多的信息，清楚了自己的定位，制定了更加完整可靠的职业规划。顺着就问到了职业规划，当然就是在店铺快速成长为优秀的经营人才，然后往 IA 或者 VMD 发展，因为 lz 是学设计的，也是班长和学生会干部，最后就成为一名优秀的职业经理人。接着感觉面试官就严肃起来了，记了些什么还故意挡着不让我看。然后他说那我们开始吧，感情现在才开始啊，感觉面试官挺聪明的，前面看似随意的问题其实应该是最大的考验。然后就是自我介绍，lz 在真的是太脆弱了，因为前两个问题回答的没底，加上高度紧张，声音突然有点抖，普通话有两次都变成川普了，其中还卡顿了一次，说了句不好意思，我太紧张了，面试官埋着头没理，我就继续了，继续抖着说完了。然后问了家庭情况和是哪里人，我现在不知道这种问题的意图是什么，问了是不是想做 VMD，觉得在店铺的工作是什么，想在哪里工作等就是很模式化的问题了。然后 lz 问了两个常见的问题，面试官在回答的时候突然说到自己是公司的副总，说到无印基本上都招的是大学生，并且都是很喜欢了解无印的，这也是他们跟其他家比较特别的，在商业上也不喜欢去做大量广告狂轰乱砸，喜欢做 passport 这样的 app 去影响消费者。然后 lz 就飘去了，出来后 lz 不知道为什么有种想哭的冲动，感觉还没二面发挥的好，太紧张而导致的，心里确实没底，不过慢慢回想到面试官最后介绍了一下自己，觉得还是有一半多点的把握，便还是静静的等结果了。总结依旧是面试官喜欢真正爱无印了解无印的孩子，很多问题在论坛上都能找到答案。对了，lz 为了面试专门前几天又去买了一件无印的衬衣，面试官也注意到了，还问了我是无印的衬衣吗。最后回答问题的时候，因为问题确实太简单了，面试官突然大笑，说你这么喜欢无印良品，这个问题你应该知道啊，你来回答好了，lz 还真就自问自答了。

两天之后也就是昨天收到通过短信了，下午就发来了 offer，lz 果断签了，培训安排在七月下旬，工作地点写着太古里旗舰店，不知道是不是一直在旗舰店，lz 其实也挺喜欢其它店的。工资嘛，我觉得能够接受。关于豆瓣上的那个帖子，我只能说，每份工作都有不同的优缺点，自己的能力大小自己知道，只有先付出才会有回报，希望大家选择了，就入定好好工作吧，总会有美好的那一天的。

## 3.14 5.9 深圳一面叨逼叨

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1965154-1-1.html>

今天去深圳一面啦。简单分享下。

提早了 20 分钟到场，已经有 3 个人在等了。进去会议室以后知道了今天是无领导小组面试。

每人桌面摆着一份材料，有 5 分钟阅读材料的时间，然后每人 1 分钟自我陈述观点及理由，这个过程是自己安排次序的。

自我陈述结束以后，团队讨论 20 分钟，要求得出统一意见。最后给两分钟时间，派一个代表总结。总结完后，面试官会点名部分人回答问题。

我们的题目是 该不该禁止顾客带饮料进卖场。选择赞成或反对，然后阐明理由即可。

下面说说我那组的实况，我们组很巧，除了一个妹子外，其他人都认为不能禁止顾客带饮料。。。。所以基本上我们就直接开始讨论反对禁止的理由和措施了。我自己和雪纺衫妹子是相对不活跃的，其他人都相对平均。有两个妹子 A、B 说话气势比较强，还有一个姑娘 C 虽然比较温柔，但一旦开口就一套一套的，说话时间也长。

我为什么不怎么开口呢，是因为我觉得材料和队友已经把大部分理由说了，自己再补充也是陈词滥调。所以我就做了个吐槽担当，问了两个【你怎么确保顾客会接受呢？有和措施呢？】这种反问延伸的问题。还提醒总结小哥有两点可以合并。还问了句现在还剩多少时间，但是我们 timekeeper 自己都忘了。

讨论结束以后，决定由一个和颜悦色，发言也多的小哥总结。小哥有点紧张了，为了说的好听，不够简洁。所以时间不够用。

总结完以后，面试官问了 A 妹子，怎么评价和颜悦色小哥的总结。然后又问了某个成员一个问题，具体是什么我忘了。

过后我反省，还是比较遗憾我为什么不做他们的对立面呢~ 大家都一样观点，思路就有点局限了。

希望我和大家都提高阅读和思考的速度吧，尽可能在那五分钟里多想，打开思路！进入讨论以后要变做记录边思考！虽然有点难做到哈哈

## 3.15 2015 春招北京一面，被碾压了，热乎的！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1964983-1-1.html>

北京 8 号下午 13:50 的场，面完刚出来，昨天晚上收到的短信，之前都忘了有这事了。

无领导小组面，分两组，我们组 9 个人，另外一组 10 个，我们组只有我和另外一厉害大哥俩男的，其余全是女生。

五分钟看题，一分钟陈述观点，25 分钟讨论，2 分钟总结。

我们的题目是一香港服装公司，2002 年成立，在香港销量很好，然后也不哪年到上海办厂，可是业绩一致不温不火，给了三种销售方式，排序

三种方式分别是：直销，网络销售，平台销售

每种方式优缺点都给了

楼主纯粹是去打酱油的，除了阐述观点，讨论时就说了三句话不能再多了...

同组内厉害大哥 hold 住全场，很厉害。

一面完说一两天给答复，过不过都会通知，我觉得要是选一个进二面的话肯定是内大哥了...

另外有一起面看到的，愿意的话发通知以后告诉下自己进没进^\_^

就酱。

### 3.16 上海三面及 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1936981-1-1.html>

刚刚收到 MUJI 短信，通过了店铺储备终面，来汇报一下。

11.30 号参加一面，一面就是群面啦，11 个人讨论，U 字形坐了一圈，三个面试官。

12.09 号参加二面，楼主的面试官是唐峰，销售部长，从他的面部表情就看出了对我答案的态度--，问的问题有为什么选择零售？大学中最难的课程是哪课，怎么通过？有没有后悔的事情？优缺点？当店长和进商品部选哪个？血型？期望工作地点？还有些简历上的，记不太清了==

12.17 号参加三面，面试官给我的感觉不太好==可能这就是传说中的压力面？首先他的衬衫上有一大块咖啡渍。。。面的时候他又喝了口咖啡。。又滴在衬衫上了。。。之后又喝了次。。。滴了一桌子。。。。这是考验吗??？然后就看简历，问楼主籍贯，然后。。。。。。看到了大学，面试官表示楼主大学不好，成绩差。楼主好尴尬，默默的说了句 211 还行吧，然后就问为什么不选择本专业的工作啊，为什么来 MUJI 啊，还面了哪些？优衣库？为什么没有去面 HM，MUJI 三大理念，选择工序的概念，举例说明下，MUJI 何时成立，日本第一家店在哪里，什么时候？中国有多少家店，上海第一家什么时候。希望工作城市，以后是想做店长还是进总部。之后到了问面试官问题环节，楼主问了个很实际的问题，薪资，2500 到 3000+具体的也没问出来，反而有点把面试官问不耐烦了。然后在今天收到了通过的短信，就酱，祝大家好运。

### 3.17 上海一二三面失败经历，供后来人参考

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1936945-1-1.html>

一面 11.30，无领导小组，一组 10 个人左右，时间 30 分钟左右，面试官有 3 个。无自我介绍，最后面试官会找人提问，楼主这组只有一个男生被问到，是关于小组结论的问题。

二面 12.9，算是结构化面试，单面，时间 25 分钟左右面试官有的一个人有的两个人，面楼主的是两位女士。首先有 1 分钟自我介绍，然后是回答各种问题，最后自己提问题。需要回答的问题包括无印良品成立时间，所选城市有几家门店，三大理念，自身优缺点，面过那些企业，觉得最难的课程是什么等等，各方面都有。

楼主二面比较紧张，但是感谢两位姐姐给我机会。

三面 12.17，前面两面时间比较久了记不大清，三面是热乎乎的。个人认为属于压力面试，单面，传说中的唐峰先生，时间在 15 分钟左右。手上拿着一大摞应该是之前所有的面试记录，冲上来第一句话是你是 XX 学校 XX 专业那你学习一定很不好，然后楼主解释==问了无印良品全国一共有几家店，楼主说不清楚大概有 110 几家==问了无印第一家日本店开在哪里，楼主说不清楚可能是在东京==还问了优缺点，找工作的过程等等，感觉跟二面差不多，只是觉得面试官很不屑然后楼主全程都在被鄙视。

三面最后问我有什么问题要问，我还是问了二面的时候问的那个“校招和社招有什么区别，就是我们作为应届大学毕业生进入相较于其他途径来说有什么优势，公司上层是否会有更多关注”二面得到的回复是肯定的，除了最开始会有 3 个星期培训外其他完全相同。虽然答案很明确，但是楼主也不知是脑抽还是别的什么，就是想要听听唐峰先生的回答。他的解释差不多但是我居然又强调了一遍，所以我觉得如果我被刷只能怪自己多嘴，不懂事。

既然公司上层可以直接说明不会重视大学生，对所有员工一视同仁，那么何必要创造一个校园招聘储备店长的空名。抛开上面的不开心，楼主是真的很喜欢无印良品。从高一开始就喜欢这个品牌，面试那半个月把南京 4 家苏州 6 家门店全部逛了一遍，跑了 3 次上海也逛了上海的 2 家店，看了各种资料视频，做梦都是梦到这个。。。可惜终面被问到的问题自己正好没有留意，也多嘴说了不该说的话。我只是真实的。总之还是对 offer 抱有希望吧

最后希望大家都能找到好工作！

12.19 收到拒信。不多说什么。无缘

### 3.18 成都 MUJI 二面问题补充版，来完善你的面试准备吧

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1934222-1-1.html>



面试形式什么的可以参见前面小伙伴的面经~

MUJI 的 HR 还是很 nice 的，不会让人紧张~两个 HR 面前都有一张表格，问题貌似是从那上面挑的，所以每个同学的问题会有所不同~每答一个问题 HR 都会在上面狂做记录。。。嘛~这里就做一些面试问题的补充吧~前面面经有的这里就不啰嗦啦~希望让后来的学弟学妹们能准备的更充分~



那么问题来了！

- 1.关于 MUJI 的历史还问了：第一家海外店铺的时间地点，第一家中国店铺的时间地点
- 2.当初为什么选这个专业，所学专业 and 经营 MUJI 店铺有什么联系

3.为什么当初要读研究生

4.觉得最难学的是哪一科，楼主停顿了好几秒没想出来，问题就换成了最喜欢的是哪一科，为什么喜欢，分数多少

5.问还辅修了什么课程，对你今后的生活有什么影响

6.职业规划问的是最高你想做到哪一步，你觉得需要多少时间能达到，然后让你说具体的每一阶段的规划

7.你为什么想要留在成都

8.有同学被问了最让你难过的事是什么，当时会不会觉得所有人都在针对你

恩恩，差不多就这些啦~哇今天天气不错呢，太阳暖暖的~等下也该出去觅食了~喵~

PS:找工作也有一段时间了，虽然还没有拿到 offer，但是一路上看到自己的成长还是很开心的，也遇到很多同样在战斗的小伙伴，大家都在努力，所以，带着希望继续加油吧！相信只要用心准备，offer 总会降临的！

### 3.19 无印良品深圳一终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1934216-1-1.html>

难道#无印良品只招收贫困学生#?!!

时间：2014 年 12 月 15 日 地点：深圳大学 事宜：无印良品储备干部终面

2014 年 12 月 11 日下午，随着一阵欢快的手机铃声，楼主收到了来自#无印良品#HR 的终面邀请。12 月 15 日清晨 7 点钟起床，然后怀着一颗兴奋的心情，愉快的飞奔到了面试的地方。因为前两次的面试经历确实还算不错，因此这次也觉着应该也挺有可能通过的。

在门口等了大概 20 分钟，然后就进到面试房间了。进到面试的房间，里面有一位面试官，我和他打过招呼之后就坐下了。第一印象还蛮不错的。然后对方拿着一摞我的资料就开始翻看，2 分钟没有说话。（我心里默想，难道这就是所谓的压力面？）

突然他似乎看到了我的闪光点。

然后问你是在 XXX 大学读的研究生？我说是的，正想继续往下讲在读研期间的种种收获，就被打断了。然后说，嗯，这个学校学费蛮贵啊（海外学校，但世界排名前 30），我说还好。然后试图去告诉面试官我是如何努力的从不起眼的本科（楼主本科是二本）读到现在的比较著名的研究生学校。楼主此刻还暗喜了一下，因为这确实是一个可以证明我能力的地方。但此时楼主又被打断了。

他带着鄙夷的表情问：“那你本科为什么不去复读，然后读个更好一些的大学呢？”哎，说到这里楼主也是一把辛酸泪啊。高中一直是班里前 3 名，但是由于压力太大，高考前轻度抑郁，然后发挥失常。但也正因为这样，所以没办法再去复读。一来自己精神确实没办法承受多一年的巨大压力，二来家里也害怕这样下去迟早会出大问题，然后就选了一个分数可达的二本学校去读书了。原想着本科拼命读书，读个好的研究生就可以了，但不想现在还是因此被认为没有毅力，没有能力。楼主把

这些都告诉他了，而且当我想告诉他我本科是年级第一毕业的，多次取得奖学金，被他打断了。前面的话也不知他有没有听到。

这时他又回到之前的话题，问我：“所以你是靠优越的家庭条件才能去 XXX 大学读研的吧？”就这么一句话，把我大学的学霸生涯全部否定了... (这个学校每年不到 10%的录取率) 所以他真的没有在听我讲话。

先写到这里吧，楼主心塞，需要吃点东西补充能量

## 3.20 深大一面 攒 rp

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1931770-1-1.html>

2014 年 12 月 3 日 深大一面 群面

6 人一组 其实着装方面没有要求，面试官也穿得很 casual，不过我们 6 个人 5 个都穿了正装。

对无印良品的印象就是超舒服的一家杂货店

当天面试纯属攒经验，因为面完有基友带去吃好吃就一路带着轻松愉快的心情。

群面题目（脑补回忆记不清请轻 pa）：一家类似于无印良品的店——原木，吧啦啦啦，在中国发展面临瓶颈，新老店铺管理不统一，要实行标准化管理，增加销售营业额，然后就有下面 10 条措施

- 1.制定标准化的制度
- 2.忘了
- 3.定期巡铺或者实行“神秘客户”方案
- 4.统一的店长培训制度
- 5.忘了
- 6.加强现场管理，一有问题就改正
- 7.忘了
- 8.忘了
- 9.统一的店员培训
- 10.吧啦啦啦，好像是讲市场调查，然后根据资料记录调整销售情况。

挑 5 项你觉得最重要的，说重要性，原则性，排序。。。

大概就这样。。。然后群面一般流程：先自己讲观点再小组讨论然后总结补充

楼主群面是渣渣，然后大学专业是医科没怎么接触这方面的事情，脑袋转得又没有别人快，楼主就一直保持愉快的心情讲了自己观点后，在神游中听别人陈述观点，然后觉得~好厉害~好屌~啊~自己为什么想不到，在试图统一了一下大家意见未果后，就~那样了。。。虽然时不时插上了话，但是说服力也不太够，因为



讲不出东西呵呵呵呵。。。

组内有个男生计时不过最后紧张过度就忘记了时间，HR 哥哥最后关头有提示时间，组内气氛一直很好，大家都没有太强势，很高兴能跟这样的小伙伴共组啊！最后总结之后有个女生提出了补充，讲了自己跟得出结论的不同观点，很好的引起了面试官的注意哦！面试官最后还问了她问题，在不打扰大部队前进方向下能保持自己的原则，让人眼前一亮，然后她就收到了二面的通知~~~棒棒棒！



啊~就这样，很高兴认识群面的大家~好像就没什么了~

看了好多面筋，觉得，无论屌不屌，只要你用心准备了，就会拿到适合自己的 offer，大家也继续加油吧，cu 也是，bye~~有缘再见~

## 3.21 北京一面归来面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1930839-1-1.html>

在人大就业指导中心面试的。先吐槽一下负责签到的那两位 HR 男士不认真.....本来我十点面试的，很早就去了，结果安排的时候把我看漏了，改到了 11 点，多等了一个小时。11 点，点名，排好，八个人进入一个小型的会议室，对号入座。靠门有一个 HRMM 宣读规则，靠窗户的桌子有两个 HRMM 拿着电脑记录评价。

形式是无领导小组讨论，资料是一个叫做“清岚”的零售商在二三线城市设立新店，要求选择 12 个考虑因素中最重要的 6 个并且排序。十分钟看材料，一分钟个人陈述和 20 分钟（还是 18 分钟忘了诶）自由讨论，5 分钟总结陈词。没有自我介绍认识的环节。

这个个人陈述的安排我觉得挺好的，以前有参加过没有要求每个人先陈述的，会有一些人漏掉，这样感觉很不好。一分钟陈述是队员和 HR 对你的初印象，所以尽量要有条理，逻辑思维清晰一些。讨论的时候要毫不犹豫地发表个人意见，要不被人抢话了呢，不过前提你说的是一个很好的点或者充分的理由。可以坚持自己的见解，但最后小组内要充分讨论出同一个声音。

什么领导者角色，时间控制者，想法贡献者了，都是老生常谈啦，这里不罗嗦了。

第一次写面经呢。

## 3.22 Muji 成都二面新鲜面经~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1934140-1-1.html>

二面的感觉还是在海面啊，一面小组 10 个人感觉进了一大半~好吧，Muji 这是准备啥时候海刷啊二面模式就是 2v1，问题都很常规，基本上每个人就 15 分钟左右，所以比较轻松啦

- 1.自我介绍（1 分钟）
- 2.对 Muji 的了解（楼主这里谈到了 Muji 的历史，三大理念，中国以及成都 Muji 店铺情况）
- 3.谈谈对于简化包装的理解（所以不仅要背，还要理解啊同志们~）
- 4.职业规划（楼主谈到了希望未来可以接触电商领域，为自己挖坑。。。）
- 5.优缺点
- 6.希望工作地点
- 7.让你挫折的一件事
- 8.为啥选这个大学读
- 9.去过太古里那个旗舰店嘛，有啥印象

## 10.你有什么问题

总之问题很常规，也就是聊聊意向之类的，关键是去之前还是多看看 Muji 资料，包括历史、理念、店铺、产品、促销活动、官网等等，感觉 Muji 还是很在乎你对他文化以及理念的认同感，其他的也就临场发挥了吧，祝各位都早日拿到 Offer~~

## 3.23 武汉 5 月 10 日无领导面经，应该没什么希望，造福后来人

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1965219-1-1.html>

今天上午去武大面的无领导，本来是 10 点 40 的那一场，不过自己提前了 2 个多小时到（怕堵车，提前出门，没想到那么顺利，要知道上次面试我迟到了半个多小时），所以就提前了两场，是 8 点 50 的那一场。题目和昨天一个面经帖子一样：如果你作为店铺的储备管理培训生，你面对卖场不让顾客将饮料带进去是支持还是反对，材料会给你背景和正方、反方的理由，所以其实我觉得你自己不用想多少理由。我们一组 12 人，3 男 9 女，然后 5 分钟审题思考，一分钟个人陈述，20 分钟讨论，2 分钟总结。我们这组最后虽然也得出了结论，但是如果我是面试官的话，我会给我自己这组的打分很低，而且事后和别的小伙伴交流，别的小伙伴也都觉得面试官对于我们这组是很无语的。在面试过程中，我们没有确切的 leader，有一个女孩子比较的强势和固执，我们无法说服她，在讨论的前面 7、8 分钟的时间都是她在评论别人的观点和我们对她的解释和劝说，我甚至当面说了一句她很固执（但其实这样是不好的，我事后想一想。遇到问题时我们应该解决问题，而不是一直围绕着问题转被问题牵着鼻子走，那样你会失去理智和冷静），因为我是计时的，在那样讨论下去的话我们会时间不够，得不出结论，更谈不上有时间梳理和总结。这里讲的比较清楚是希望看到面经的各位看到这里可以想像一下如果自己遇到这样的情况的你应该怎么做，我现在都不知道怎么解决这种问题，因为我很不擅长处理分歧这类的问题。所以，最后正反和反方都做出了妥协，钻题目的空子得出了一个折中的答案，但我我个人觉得它不伦不类，连我自己都无法被说服，更别提面试官了。最后陈述总结完之后，面试官什么都没问就让我们各回各家，各找各妈了。自己都觉得整个过程惨不忍睹，跟菜市场大妈吵架一样的，而且有些同学在那样的环境下甚至都没怎么说话。所以我觉得我们这组的团体合作性和组织协调是很烂的。

我给大家也是给我自己的建议就是：（1）不要看太多面经技巧，技巧其实都没多大用，你平时什么样的面试就怎样，技巧并不能掩盖你的不足（比如我性格比较急躁，所以我会当面说那个女同学固执）。（2）真的要有冷静和有逻辑的思维，不要被别人甚至被问题牵着走，牢记这一点，我觉得这一点很有用（我就是被存在的问题牵着鼻子走了）。（3）多考虑团队合作吧，有些同学一直不说话的，如果可以的话，引导他说自己的看法，毕竟大家是整体嘛，我现在就觉得当时的争执使得一些人没怎么说话真的很不好。（4）我觉得上面总总都是一个优秀的协调者和引导者或许才比较容易做到的，如果你的性格不是这样的，那么努力做一个思考者、记录着和最后的发言者（我回来的时候想了一下发言，觉得只要你话说的漂亮，逻辑思路清晰，其实那个不伦不类的答案或许可以变得更有说服力一点）（5）如果你要和我说话，你什么都不适合的话，那就做一只沉默的羔羊吧，默默的关注大家，见缝插针说个话也行，毕竟少说少错、多说多错

最后，祝大家面试顺利和成功，我就不攒人品求过了，因为连我自己都很不满意自己的这次表现，更别说面试官了，所以收到二面通知是运气，没收到也是情理之中，希望大家不光是在这次面试中顺利，在以后的各种面试中也顺利，加油吧！

## 3.24 5.9 深圳一面叨逼叨

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1965154-1-1.html>

今天去深圳一面啦。简单分享下。

提早了 20 分钟到场，已经有 3 个人在等了。进去会议室以后知道了今天是无领导小组面试。

每人桌面摆着一份材料，有 5 分钟阅读材料的时间，然后每人 1 分钟自我陈述观点及理由，这个过程是自己安排次序的。

自我陈述结束以后，团队讨论 20 分钟，要求得出统一意见。最后给两分钟时间，派一个代表总结。总结完后，面试官会点名部分人回答问题。

我们的题目是 该不该禁止顾客带饮料进卖场。选择赞成或反对，然后阐明理由即可。

下面说说我那组的实况，我们组很巧，除了一个妹子外，其他人都认为不能禁止顾客带饮料。。。。所以基本上我们就直接开始讨论反对禁止的理由和措施了。我自己和雪纺衫妹子是相对不活跃的，其他人都相对平均。有两个妹子 A、B 说话气势比较强，还有一个姑娘 C 虽然比较温柔，但一旦开口就一套一套的，说话时间也长。

我为什么不怎么开口呢，是因为我觉得材料和队友已经把大部分理由说了，自己再补充也是陈词滥调。所以我就做了个吐槽担当，问了两个【你怎么确保顾客会接受呢？有和措施呢？】这种反问延伸的问题。还提醒总结小哥有两点可以合并。还问了句现在还剩多少时间，但是我们 timekeeper 自己都忘了。

讨论结束以后，决定由一个和颜悦色，发言也多的小哥总结。小哥有点紧张了，为了说的好听，不够简洁。所以时间不够用。

总结完以后，面试官问了 A 妹子，怎么评价和颜悦色小哥的总结。然后又问了某个成员一个问题，具体是什么我忘了。

过后我反省，还是比较遗憾我为什么不做他们的对立面呢~ 大家都一样观点，思路就有点局限了。

希望我和大家都提高阅读和思考的速度吧，尽可能在那五分钟里多想，打开思路！进入讨论以后要变做记录边思考！虽然有点难做到哈哈

## 3.25 29 号 muji 成都群面归来~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1923521-1-1.html>

26 号下午接到电话让 29 号上午去面试，于是我踩着点就去啦。

虽然川大离家很近，但是还是找了很久才找到了传说中的就业指导中心附楼。

进去一排的人坐的笔直在等喊号，我在他们的注视下冲到最前面把到给签了。奔跑的途中转眼一瞥，二十多号人里面只有三个男的，是的你没看错三个男的。。。所以我就醉了。

等了几分钟就进去了，一组 12 个人（前两天玛氏的群面一组才 6 个人这一对比。。），我心里就在盘算话估计都说不了两句吧。。呼啦啦进去了，一张不算大的长桌，所有人按号数围坐一起，面试官坐最前面看住全场。。桌子真的不大有两个同学都被挤得看不见了。

没有自我介绍，上来就是 10 分钟看材料。有一个男的在后面帮我们看时间，所以也不存在 timer 了= =题

是案例讨论，让我们从十个建议里选五个最好的并且排序，材料其实很简单，但是我觉得有陷阱，不过当时气氛还是比较凝重所以我脑子比较转不过来就没多想。

材料完了每一个人有一分钟自我陈述时间，不按顺序，谁先想好谁先说，然后我就惊奇地发现大家都挺能说的，加上我秉持着低调的原则，理所应当被拖到了最后一个。。。。

接着是 25 分钟的自由讨论时间。这里有一个 bug，那个 timer 开始把时间给我们说错了，说只有 18 分钟自由讨论，然后我们的进度就是按照 18 分钟来的，结果 18 分钟到了我们问他他却说有 25 分钟，搞得最后几分钟就冷场了。。。 (不过应该是他后来的那句说错了，因为我出来之后外面的同学跟我说和我们同时进去的那一组十几分钟前就出来了，所以这里应该本来就是 18 分钟，这个 timer 自己搞糊涂了) 讨论的时候有一男一女 (我们组就一个男的) 非常强势啊，话超多，我都等了好多轮才说上几句话，我觉得可能除了三四个人以外其他人的话都没说上几句。。。还有一个同学 (被挤得看不见了其中之一) 跟我们的意见一直不太和谐，我也跟她争辩了两句。不过最后还是很快达成了一致。

那个男同学被我们一致推举出来做 pre。最后完了那个考官问了我们一个问题，可能我们开始没有考虑到，然后我就自告奋勇来说了几句自己的见解，那个男同学也补充了我的。。。于是就结束了。

我问了一下考官何时出结果，他说要等人力的讨论之后。。。而且还有二面，汗 = =

不过 muji 的待遇真的很低，不管最后去不去我都当攒个经验和人品吧，这次我的表现比上次玛氏的时候沉着冷静多了，所以有经验就是好呀。。。

最后，祝大家都能找到满意的工作！

## 3.26 上海一二三面，offer~~童鞋们参考

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1937040-1-1.html>

11.29 一面：无领导小组讨论。题目是对企业的标准化的建议与策略，排序题。从给的策略中选出 5 条认为最重要的，并排序。每人陈述一分钟，接下来是自由讨论。楼主不是一个强势的人呐，没有做 leader，也没有做总结，话讲不是很多，但还是有适时发表一下自己的看法，我主要是谈到了店员与顾客的直接交流，说了我认为店员培训的重要性等等。面试那天正好事重感冒，一直咳嗽~整个会议室就听到我在咳咳咳.....本来以为面试官一定很嫌弃我，没想到最后问问题只问了楼主一个人啊！当时整个人是懵的，回答的也很没条理，没想到还是通过了~谢谢 HR 姐姐们

12.15 二面：两个面试官哥哥，结构化面试！自我介绍，优缺点，大学的社团经历，为什么选择无印良品，对无印良品了解些什么 (第一家门店，第一家海外门店，第一家中国门店，三大理念，你当地有几家无印良品的门店等等)，血型 (这个我自己也不清楚，我爸是 O 型，我也就回答了 O 型，哈哈)，你的职业规划等等。我的职业规划说的很烂，因为完全没有准备过，哎。后来提问环节，我主要问了这次校招的培训问题，秋招的孩纸们都会在上海总部进行 3 到 4 个星期的培训，公司会安排住宿等问题~~

无印良品是一家比较注重细节的公司，因为面试时我手上拿着外套和包，没手空着，于是忘记关门了，被面试官



说了，希望大家能在细节上好好把握，留下好印象！

12.17 终面：还是在一个小会议室里，面试官是夏锋先生~~感觉他有一种不怒而威的气场，面试时我还是挺紧张的。先是自我介绍，然后他会根据二面的情况再补充地问一些问题~~二面有问题没回答好的童鞋，要再准备一下

哦，说不定三面会继续问你的！”目前中国有多少家无印良品门店？？”这个问题我二面没回答准确，说一百多家，三面还是没问答出来啊，心里好虚！！

总体感觉和二面差不多，我感觉自己发挥得也不是特别好。但是我面试之前有去门店进行探访，自己也发现了一些存在的小问题等，所以最后和面试官进行了探讨，可能是他我还是比较用心的吧。



12.19，收到了短信通知，说我已经通过了无印良品面试，后续的培训 and 入职会电话和我沟通的，总算是  
不枉我来来回回跑了 3 趟上海啊~只要努力，一定会有回报的！  
希望在求职中的孩纸们都能找到自己喜欢的工作！

### 3.27 写写面经，攒 RP~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1857467-1-1.html>

本人地理位置 CQ!

第一次写面筋。希望看得懂、看不懂的同学、都能有所收益。

如大家所言~一二面是一起的。

一面群面。我的小组人不少阿。有 13 个。。。。（开始有点担心时间不够的说。。）

带着表去的，希望能充当上 timer 的角色。可是，居然面试官直接充当了主 timer~随时提醒我们时间。

面试的 MM 和 GG 大好人阿~!



妈妈再也不用担心我的计时问题了~~

无领导讨论的题目大概就是 2010 年广州亚运会为了提升酒店行业的服务质量，给出 10 项相关指标来给各个酒店做排行。要求选出其中的 5 项，并排序给出理由。

具体的项目大概有：顾客投诉率、酒店舒适度、交通、周边环境、服务等。

需要提示的是，我们这个小组的 leader 和 reporter 都是自告奋勇来充当的。

不过我觉得我们组的 leader 有点太强势了....本来当这两个角色应该是好事的。结果有种一个当不好把

另一个也压下去了的感觉。。



当然，卤煮并没有要吐槽谁的企图。只是给后面的小伙伴们一个提醒。尊重他人是服务行业的基本礼貌。

前人已总结了种种经验，我们是需要虚心学习滴~譬如说吧~在小组讨论中，一定不要不发言。合适的表达自己的观点，那都是极好的~保持好心态很重要。（其实卤煮也保持不了太好的心态，谁那种时候

会不紧张阿。。除非是自己没太大欲望要去的地儿~卤煮就会说些风凉话  )

好了，又回归正题。小组讨论完后，通知叫大家都在门口等一会。过几分钟就会有人再通知留几个人下

来，剩下的人回家等通知。这个效率阿~! 一针见血。。  。。太紧张了。。

很幸运的，卤煮是留下为数不多的人之一。。。呼呼呼，这种时候是狂喘气阿。。稍微有点解脱的感觉了~~心里有点小兴奋。不过也担心其他孩纸。。希望大家都能有个好结果吧~!

二面。1V1。是个人非常非常 nice 的 GG~~

虽然 GG 没有自我介绍~不过一口流利的普通话~~非常亲切~~ 

自我介绍过后问了对 MUJI 的了解，

问：CQ 的第一家 MUJI 在哪里~~

答：解放碑。。。。吧。。?

（欢迎知道正确答案的小伙伴们随时来稿，我真诚的期待着您的答复。）

我当时以为自己是来的着，虽然不大确定。但是就这么坚信着。。。结果度娘告诉我不知道，反正不

是解放碑。。我顿时就。。 

还问了 MUJI 的三大理念。职业规划。大学是怎么选的。如果自己是店员，有顾客打电话说需要上门修理东西，怎么处理。还有个就是老员工犯错的问题。最后是自己提问时间。

真心真意希望能加入自己喜爱的 MUJI，做个称职的管培，未来好好发展~跟着自己的规划走~。

\*\*\*\*\*

攒阿~攒阿~攒 RP~攒到好多个 RP~敬个礼来，握个手~希望我们都通过~!



现在希望能收到 3 面通知，并且顺利通过吧。。小伙伴们一起加油~~祝愿你我好运~!

## 3.28 奋战在无印良品的路上，上海一二三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1857130-1-1.html>

关于一面：楼主是 19 号下午 13:30 参加的群面，无领导，题目是排序题，大意是 2010 亚运会选酒店，然后列出了很多指标，有顾客投诉率，酒店服务专业化水平，酒店设备的档次和舒适度等等 10 项，团队要选出 5 项并排序，我们那组当时是 9 个人，2 个女生，7 个男生，10 分钟读题思考，35 分钟讨论，5 分钟陈述，刚开始，一个男生作为 leader 来指引着我们讨论的进行，大家都表现得不是很针锋相对，我们主要是以投票的形式来决定的，我在 leader 旁边，被指派来统计大家的投票结果，然后楼主也比较留心记了时间，在讨论过程中提醒时间，楼主说话的次数不是很多，不带攻击性。最后，我们那组留下了 2 个人，楼主很幸运地被留下来了，还有一个比较有自己想法的男生，也是楼主在组里最欣赏的一个人。总的感想就是，不一定说话最多就是好事，也不一定做 leader 或者 presenters 就好，在无领导讨论里面，能适时表达自己的看法就好，找准自己的定位，错误的说法或者推荐，都不会给自己加分，反而适得其反，面试官不是傻子，刻意去做表现，而表现得又不好，或者举动明显对团队不利，这都是很致命的错误。

关于二面：二面，一对一，先是自我介绍，然后问了 MUJI 的三大理念；问了他们家最近搞什么活动；问了如果有顾客打电话来说产品质量有问题，要求上门更换产品，你会怎么处理；问了有没有遇到过事先跟别人约好的事情，然后自己没有做到的，怎么办；问了优缺点是什么；问了有没有遇到过自己付出很多努力，但最后失败的事情；问了除了来面试 MUJI，还面试了其他哪些公司，失败的原因是什么，有拿到的 offer，不去的原因是什么；问了有没有遇到自己计划的事情，但是最后没有完成的；问了为了来 MUJI，有做过哪些准备；问了楼主是什么血型；……好像还有，有点想不起来了，最后走的时候，面试官说如果楼主通过的话，会一个星期之内给通知，楼主表示感谢，然后离开。面试完大概 3 点，5 点 30，楼主接到了三面通知，说是 21 号上午面试。

关于三面：三面，一对一，也是先让楼主自我介绍，然后说看了楼主的面试记录，说 MUJI 的三大理念你知道，发现季马克杯活动你也知道，那你就说说你为什么从事零售行业吧；然后还问了在大学期间，组织过哪些活动；问了如果你进入 MUJI 的话，你准备怎么开展自己的工作作为起步；问了做店长的话，有没有想过去公司总部，比如商品部之类的；问了一个公司的话，他的发展前景也关乎到我们自己的发

展，你是怎么看待 MUJI 的；问了其实我觉得你更适合做研发，你看起来也比较文静，经历多数也是关于学术之类的，对于我们这个行业，不仅要和团队合作，更要服务于顾客，你是怎么看待的；还问了一些吧，有点想不起来了。最后说如果通过，会在周五之前通知。楼主表示感谢之后离开。

一路走来，感觉很喜欢 MUJI，在煎熬地等待通知的日子里，祝愿所有努力寻找工作的小孩都能顺顺利利  $O(\cap\_n)O$

## 3.29 青岛一面二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1856986-1-1.html>

为了以后的童鞋~今天早上应该是 8 点半开始的，然后人到的有点少 9 点 20 开始的，我们是第一批，6 个人，先无领导，选员工的题目，30 分钟左右，留三个人，这个一面好像是智联招聘的人。然后等了一会儿二面，在我前面的女生说放松答就好，然后我就答的太放松了。。。一对一，无印良品的员工，男士，问了三个理论，问了为什么选择无印良品，父母的情况（这个我是真心不知道怎么答，我说都有工作。。汗。。），专业是谁选的，我说父母，然后就顺势问现在后悔不，还有问工作地点的选择，然后说有什么要问的吗，我就说三面什么时候。。。戳爆了。。。因为我在济南啊，我要知道时间看要不要回来啊。。。汗。。。希望对以后的童鞋有帮助~~

## 3.30 西安无印良品一二面，攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1856685-1-1.html>

之前准备无印良品算是一段时间了，很喜欢 MUJI 的理念，也觉得人性化，很贴心，了解之后投了简历。做了测评大概两周多了，给了面试通知。

去面试的时候，一面群面，可是秋招是木有群面的，掩面。。。

我们这组男生很少，几乎都是女生，小组讨论，普通的排序题，面试看材料加上讨论大概一个小时，应该是有几套题目的，因为试卷好像不一样。我们组整体讨论的思路还是比较清晰的，在规定时间内得出讨论结果，这可能也是群面的一个重要因素吧！之后等结果，留下的人参加二面。

实在是挺幸运的留下了，二面应该是区域店长面试吧，可能是招聘任务太多，所以安排的很紧凑，面试问题一般就是 MUJI 经常问的，为什么想要去之类的。

面试之后说是一周内给通知，希望进入三面，面试完的同志们可以多交流，真的很想去他家!!! 攒人品求 offer!!

### 3.31 2014 春季无印良品上海站 4.12

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1855430-1-1.html>

2014 年春季招聘，投了一下，N 久之后收到了网测，网测就是中规中矩的测评，行测。做完之后 N 久之后，忽然来了个电话，我估计中间时长得有一个月。不知道为啥要隔那么久。上海地区面试在无印良品行政办公楼，旺旺大厦，当时电话通知的时候，还在想为啥是旺旺啊，果不其然，就是旺旺集团，英文翻译居然是 want want plaza，哇靠，太土了啊这个名字。

言归真传，在 6 楼，外包给前程无忧负责安排面试排场和候场，但是面试人员应该是无印良品的工作人员。面试分为两轮。

第一轮，群面，8~9 个人一组，就一个话题就行讨论，也不需要自我介绍，就是很传统的排序题。一会，一个小时的时间就过去了。然后离场，等候一会，有个淘汰率的，我们这组淘汰了一位，听说有的似 50% 淘汰率，估计是看整体表现吧。

第二轮 单面。2V1，亿人负责面试，一人负责用电脑记录。很快的说，首先 自我介绍；其次，无印良品的理念和最近搞什么活动。第三，父母期望你从事一个什么样的行业；第 4，期望月薪是多少。差不多了。然后说一周之内给结果三面。

GOD bless me

### 3.32 一面、二面情况，攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1854983-1-1.html>

上海旺旺大厦面试

一面无领导小组，3 位面试官坐在前面，一位在后面角落（估计有人没注意啊...）

开放性问题，条理清晰表达自己的观点，发挥些作用就好（当然玩技巧的话能说得好没问题，不要弄巧成拙），一定要发言，一声不吭没戏，纠结于自己的观点辩论的也不好；

30%左右进入下一轮，我当时的情况是坐等结果，半小时，报到名字的留下（一群人聊得挺好，忽然当面来略有不忍啊）...

二面二对一，一位主要看简历提问，一位打字记录些什么，无压力，问的都是些基本问题，关于 MUJI 的也有，比如理念、产品之类的，看过都能答出来。待遇要自己谈。

所以放轻松，把自己展示出来就好。

二面一周内通知

### 3.33 MUJI 上海二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1805805-1-1.html>

果然是发帖子可以攒人品啊~~啧啧~~在发完一面面经后 LZ 收到了二面通知~~~于是 LZ 就 17 号去二面了~~地点和一面一样~~~

在外面签完到等了 10 分钟就进去了~~还是两个面试官，这次换成一个 GG 一个 MM，都很和蔼，不知道是不是心理上的缘故，总觉得一个公司的员工都带有公司特有的气质，两名面试官就感觉有很棒的 MUJI 气息，感觉很干净，很文艺?! 哈哈

进去还是一开始自我介绍，由于有点紧张，就说了 30 秒，被问到专业问题，对口的工作是神马，为什么不找对口的工作，理想的工作地点，还有很好玩的是，由于一面的时候面试官问我关于公司的理念，我木有打出来，所以可能面试官很可爱的在简历上标注了，于是二面面试官就问我一面木有答出来现在是不是清楚了，好有爱，有木有，还有一些公司的历史啊神马的，整个过程轻松愉快，面试官也很和蔼，说是三天内给答复，可是都过去一天了，还木有消息啊~~~好紧张~~~求人品啊~~~

哈哈~~祝大家都找到满意的工作~~

最后帮 MUJI 做下广告，虽然大陆店铺标价有一丢丢的高，但东西真的很好用啊~~~

MUJI 大发!!!

### 3.34 今天收到一面被刷通知写一面面经攒 RP

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1800679-1-1.html>

楼主湖南人，现在天津上大学，无印良品投的长沙，广州，深圳三个志愿工作地点。

11 月份网申店铺储备干部。11 月 16 号收到邮件，说通过简历筛选进行网测。数学运用能力、演绎推理能力、图形推理能力、言语理解能力、资料分析能力四部分。我觉得好难，以为自己肯定没戏。就勉强做完了。12 月 2 号收到短信和邮件通知一面。

面试时间：12.6 下午 2: 40

地点：北京温特莱酒店

形式：一对一。三位面试官，全中文。

内容：先把你的简历交上去等待 2 分钟（简历不需要自己带，无印的工作人员有你网申时候的简历，他会帮你交给面试官）。自己把握时间，2 分钟后敲门进入。

首先 1 分钟自我介绍。（巴拉巴拉巴拉，我情不自禁来了一句职业理想是会计师！给自己挖了一个大坑！哭死.....）

1.说说你对店铺的了解。（你自己说，她不怎么会问你）

2.从哪了解到的店铺信息？（我说百度，官网。。随即就问你上官网了？最近咱们官网在巨型什么活动？我忘记了%>\_<%因为我去官网主要是看看全国的店铺信息，完全没注意到最近的活动！又一个坑！）

3.你为什么要去了解这些信息？

4.你为什么选择无印良品？

5.你对店铺储备干部的工作内容有什么了解？

6.你对薪资有什么要求？（我回答 2500 到 3000，她说这么点钱在北京，天津能坚持下去吗？我马上说，自己投的是长沙的岗位。面试官立马有些不满意？还是什么的感觉，给我的感觉就是好像不太了解我选的地点是长沙，但是我网申的时候明明选的长沙的啊。。）

7.你的职业理想是会计师，但是我们这个岗位转财务的可能性非常的小，你没有关系吗？（自己挖的坑终于来了，我说虽然理想是会计师，但是并不排斥这个工作。。。现在想想真想拍死当时的自己啊。。。）

8.你对我有什么问题吗？（我说没有，因为我基本上就是没有问题想问，转财务那个她也告诉我了）

然后面试就结束了，面试官笑得很和蔼地说我们将在 1-2 周内电话通知二面，如果没有电话的话那就是没通过。我当时看着面试官笑得挺开心的，还以为有戏呢。现在想想当时面试的情形，怎么可能有戏→

于是，今天，12 月 13 号我收到了短信，通知我没进入二面。ㄟ ( ▽ ㄟ ) 发一面面经帖，为我之后的各种面试攒 RP。米娜桑，加油！

### 3.35 【12.10 深圳宝轩酒店】无印良品面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1797709-1-1.html>

大概比预定的时间早到了半个小时，一进去到签到台签到，大概等了 20 分钟就到我面试了，还挺快的。面试大概就 10 分钟吧，没像其他楼主有些 20 分钟的。面试的人也不多，也可能是我面试的时间比较晚。

问的问题就是 1 分钟自我介绍，三年职业规划，无印良品的理念，何时成立的品牌，日本的第一家开在哪。然后问了关于专业的问题，什么怎样看待零售业啊，然后就是问楼主择业方向的问题。没有很严肃但也不欢乐。

最后面试的说一星期内如果通过会通知二面。

求二面啊！

### 3.36 12.9 广州面经~~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1796702-1-1.html>

个人经历感觉 MUJI 这次是速度面试，楼主今天是九点四十五面试的，不知道有没有五分钟就出来了。



楼主前一个女生面试的时间更迅速。估计这次是海面吧，面试官一男一女，不过到楼主的时候男的 HR

貌似出去了，所以就变成了我和女的 HR 单面。。然后差不多面试完那个男的 HR 才回来。。。





面试的流程都是：一分钟自我介绍，然后就跟着简历问一些问题，主要是为什么要选择MUJI啊，实习经历，校园实践之类的问题~~

虽然楼主的面试很简短，但是还是可以感受到 MUJI 对于面试候选人对 MUJI 的了解的重视。MUJI 希望它的候选人在面试前都对这个企业有比较深刻的认识吧，楼主被 HR 问了企业的一些历史和经营理念，还有 MUJI 主要的品类的问题，很可惜楼主没有记得它的经营理念，于是很坦白的说不太记得了（估计



这是狠狠的扣分，本身自己也没准备很充分！！检讨！！）。

这次也是一个启示，去面试每个企业之前都要做好 research，准备充分！！！年末了，可能经历那么多次面试后有点松散，所以没有做好准备！所以也要提醒大家要打起精神！！好好准备每一次的面试咯！！



最后祝大家都可以在年末得到自己欢喜的 OFFER！！实在不行就等春招吧！！哈哈！！！！



又是一条好汉！！！！

### 3.37 广州一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1796643-1-1.html>

第一次发帖。。就献给 MUJI 吧。。。

本来是今天下午面试，但由于下午要拍学位照，上周就打电话去调时间，电话打过去是前程无忧，好吧外包服务，所幸调时间这个比较顺利。

今早 9 点 50 在广州建国酒店面，我 9 点 35 到，酒店门口有指示牌说是 21 楼，不过上去就没指示牌了。。选择走左边，看到大厅有两个穿正装的人，桌上有手写的“签到处”，都不知道是不是 MUJI。。。不过两个人倒是很淡定地叫我签到，然后到一边坐。

等候区有两位同学，是 9 点 45 面的。

面试时间很准时，我前面那位同学出来刚说了一句问“三个理念”，就被工作人员制止了，说面试完后不许交流。。挺囧的，不怪得那么安静。到我面试，进去一看，两面试官，一男一女，女的问我，结构化面试。

- 1、自我介绍（1 分钟）
- 2、我自我介绍提到有考人力证，问我人力资源管理的知识对我作为店长有什么帮助。
- 3、MUJI 的三个理念（我记得）
- 4、MUJI 有多少家分店（我在网上没找到准确的数据，于是我就把华南区的数量说了出来）
- 5、什么时候知道 MUJI 的

- 6、之前投了哪些企业（我说优衣库，但是笔试没过）
- 7、如果优衣库和无印良品都发 offer，你去哪（我囧了，直接就说这不可能啊，优衣库已经没戏了）  
HR 坚持问，如果呢？（我比较了一些，发现还是不知道怎么回答，囧）
- 8、我有提到有位师姐在无印良品做，于是问我她在哪一家店，有没有和她交流
- 9、问她一个问题

最后她问我是因为紧张还是本来就说话这么快。。。囧。。。这个面试，我是对答如流啊。。。囧死我了。。。

面试时间很短，5 分钟。说通过了，会再通知二面。

整场感觉平平淡淡，问题不难回答，但也没亮点。氛围有一点点严肃。

### 3.38 【12.8MUJI 一面】广州建国酒店

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1795671-1-1.html>

刚面完试，心中忐忑无比，写点东西吧，怕过了时间就不想写了。



广州建国酒店无心良品一面，好像是 7 号到 9 号，我是 8 号下午 5 点 45 分的。4 点半就出地铁了，看着时间还早就去了东方宝泰的 muji，星期天人特别多，不过店员看到人都会说句欢迎光临，态度很好，转了一圈买了个睫毛夹就去面试了。

面试地点在 21 楼，我算是早去的那里只有我一个，签到后他让我坐一下，5 分钟就让我进去了。

两个面试官，一男一女。

问的问题挺多的，面了我 20 多分钟呀！是因为人少么，我心里就在 yy 说仲么还有问题仲么还有问

题... 

把问题都写出来了，顺序神马就忘了，早知道把录音开着了...不过进去能记得自己姓什么就不错了，muji 其实我今年的第一个正式面试...囧了个囧~

- 1.你之前有木有一些管理的经验。我就是算不上管理应该叫组织，因为之前是副主席神马之类的...
- 2.你现在实习的那家公司有什么地方让你满意的，为什么要离开那家公司。我就说平台很好呀，肯放手让你去做神马的，离开是因为那里圈子太小了，全公司就我一个没结婚的...我其实觉得这样回答不好，好像太自我了，可是我的确是因为这个原因的，没经历过的人根本不知道在一个陌生的地方没朋友回家没人说话是什么感觉。这也是我觉得我会被刷的最大原因...
- 3.也是由上个问题引起的，因为我是学经济的，为什么不去银行金融什么的要来零售，我说我喜欢这个

行业，我不喜欢那种整天做办公室，喜欢跟人交流，喜欢活跃一点的工作，我对金融什么没兴趣。



4.问我是哪里人，父母现在在哪里，父母希望我做什么工作，我说做公务员，他说挺好，为什么我不去...其实我那个时候有点被逼急了，我都说了我喜欢活跃点的工作...然后我就直接说了做公务员闷...唉，我也知道我不对...我还跟他说我是摩羯座的，唉，人家都没问我都不知道是不是被门夹了跟人家说这干嘛



5.问我知不知道员工要做什么，这个问题问了我两次...我说陈列，销售，客人交流，他说最开始我们也会从很低职位做起，打扫搬东西什么的，你可以么，是我穿得太淑女了么我怎么跟他表达我是多么纯正的女汉子呀...我马上说我可以呀，之前公司去展会都是我一个人布置之类的

6.问我3年的职业规划，这个问题也问了我两遍！！这个问题我也没回答好，虽然说得是真心的但是我觉得不是hr想听的答案，各位大神支招吧...

7.问我薪酬标准是什么，我说没想过，满足我衣食住行就行。他就问我现在工作的工资多少，我说2800包吃住，他就说刚开始实习没那么高的，也没包吃住，我说我可以住学校，另一个面试官问我得多少钱才可以满足衣食住行，我说在广州大概要2500—3000吧。

8.血型是什么，还真想说a的，没说谎还是说了我是o型

9.muji什么时候成立的，第一家店什么时候，进去中国什么时候，三大理念是什么之类的

10.问我学习工作中有没有想过什么点子的例子

11.面试失败了，我会怎么做，去从事哪行业之类的，我说还是选择快消行业，他说你可以尝试一下我们的正式员工或者兼职。

最后他跟我说他感觉我很迷茫...，如果进入下一轮会一星期内通知。



我感觉没什么希望，虽然整个过程答得还算流畅，可是感觉不是他们想听的。我现在也的确是迷茫，我尽力了。如果rp够过了的话，我会继续更新的。

在回去的路上写完这篇东西的，差点地铁都坐过站了，坐两个多小时车去面试再坐两个多小时回来，明天还要上班，买点好吃的奖励自己吧。

各位也加油，毕业季，就是这样的！

哦对了，面试什么都不用带，他会帮你打印好简历的

衣服方面大方得体就行了，广州那么热，单穿衬衫我都嫌热了，去的时候没化眼妆，只有底妆，喷了点香水，熟悉的味道在身边没那么容易紧张。

好了，我去看拥抱太阳的月亮了，加油啦么么哒~~~

## 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](http://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>

