

2021 应届生 校园招聘

欧莱雅篇

应届生论坛欧莱雅版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-351-1.html>

应届生求职大礼包 2021 版-其他行业及知名企业资料下载区:

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

应届生求职招聘论坛 (推荐):

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章 欧莱雅简介.....	6
1.1 欧莱雅公司概况.....	6
1.2 欧莱雅主营业务/品牌.....	6
1.3 欧莱雅品牌历史.....	7
1.4 欧莱雅文化与价值观.....	7
1.5 欧莱雅竞争对手.....	8
1.6 欧莱雅在中国的经营之道.....	8
1.6.1 欧莱雅在中国市场的产品策略.....	8
1.6.2 欧莱雅在中国市场的广告策略.....	9
1.6.3 欧莱雅在中国市场的销售策略.....	9
1.6.4 欧莱雅在中国市场的包装定价策略.....	9
1.6.5 欧莱雅在中国市场的组织策略.....	10
1.7 欧莱雅职位介绍.....	11
1.7.1 研发部.....	11
1.7.2 工业部.....	11
1.7.3 财务&运营.....	11
1.7.4 市场部.....	11
1.7.5 销售部.....	12
1.7.6 传播.....	12
1.7.7 人力资源部.....	12
1.8 欧莱雅员工发展.....	12
1.8.1 薪酬福利.....	12
1.8.2 职业发展.....	14
1.8.3 培训及项目特点.....	14
1.8.4 员工感受.....	16
第二章 欧莱雅笔试资料.....	16
2.1 2020 春招-欧莱雅百库线上测评分享	16
2.1 春招笔试笔经.....	17
2.1 2019 欧莱雅暑假实习网申情况.....	17
2.2 2015 管理培训生网申经验分享---from Amo	18
2.3 2015 管理培训生网申经验分享---from Shawn	18
2.4 欧莱雅的新招 微信网申	20
2.5 分享 L'OREAL 2013 网申 open question	20
2.6 笔试经验.....	20
2.7 关于 REVEAL 的一些情况~.....	21
2.8 关于做 REVEAL 的一点点感受	21
2.9 loreal 网申 OQ 第一题.....	21
2.10 给大家关于 reveal 的一些资料	22
2.11 关于 REVEAL 经验	22
2.12 欧莱雅 REVEAL 笔记和资料分享(Finance+Marketing).....	22
2.13 2015 管理培训生网申经验分享——Laurel	23
第三章 欧莱雅面试经验.....	24

3.1 欧莱雅管理培训生面试经验.....	24
3.1.1 欧莱雅管培 Skype 面试.....	24
3.1.2 【面试体验】不是我吹 真的是体验最好的一家公司了	24
3.1.3 2020 finance mt sd 综合面经	25
3.1.4 写个 mkt 面经来祝福进 SD 的小伙伴.....	25
3.1.5 Selection Day 超长日记	26
3.1.6 Skype 面结束句+面经	27
3.1.7 11.18 MKT 面经	27
3.1.8 12.5-12.6 欧家 SD 全记录	28
3.1.9 New Retail MT 终面面经.....	29
3.1.10 非典型 MKT MT selection day 面经	30
3.1.11 2020 MT 全论坛第一份 HR 方向 Skype 面面经.....	31
3.1.12 1115 MKT 面经	32
3.1.13 11.15 MT MKT 面经	32
3.1.14 11.15 MT 面经	33
3.1.15 2019.11.13 marketing MT 面经.....	34
3.1.16 2019.11.14—IT 面经	34
3.1.17 11-15 面试心得分享（欧家的 HR 小姐姐真的太亲切了!!!	35
3.1.18 11.11 的 MKT 面经	35
3.1.19 11.14 MKT 面经	36
3.1.20 11.13.r & I skype 面试.....	36
3.1.21 欧莱雅 2019sales 管培生面试	36
3.1.22 R&I 热腾腾面经.....	37
3.1.23 2020 年 R&I 的 Skype，不知道结果，写一下过程来攒人品啦~.....	38
3.1.24 R&I-Skype 面经（2020 年秋招 MT）	39
3.1.25 欧莱雅 sales selection day 面经	40
3.1.26 2018 欧莱雅 skype 面试问题汇总.....	41
3.1.27 15 号数字化营销管培面筋.....	42
3.1.29 11.14 Skype MKT 面经	43
3.1.30 11 月 14 日 MKT 面经	43
3.1.31 截止至 11.13 欧莱雅 Skype 面试问题集锦	44
3.1.32 11.14 新鲜面经	45
3.1.33 11.8 skype 视觉陈列面经+Next Round?	45
3.1.34 MKT 管培 第一次写面经献给我最喜欢的欧莱雅	46
3.1.35 新鲜出炉的 欧莱雅销售及电商管培生 Skype 面试	47
3.1.36 it 管培生面试的新鲜面筋！	47
3.1.37 11.9 MKT Skype 面	48
3.1.38 1109Skype-HR 岗	49
3.1.39 Mkt MT Skype interview 面试帖	49
3.1.40 欧家 Sales & EC Skype 面经-11.07.....	50
3.1.41 11.7 sales MT 面经	50
3.1.42 11.6 热腾腾的 MT SKYPE 面试	51
3.1.43 欧莱雅 Mkt HR 面面经.....	52
3.2 欧莱雅其他综合面试经验.....	52

3.2.1 19 秋招面经（百库电商培训生）	52
3.2.2 lrt 一面过程 攒 rp（零售培训生）	53
3.2.3 2020 年 LRT 面试分享（零售培训生）	53
3.2.4 2020 欧莱雅 LRT 视频面试分享（零售培训生）	54
3.2.5 欧莱雅零售培训生-视频面试（零售培训生）	55
3.2.6 lrt 挂经分享（零售培训生）	55
3.2.7 处女面筋贴献给 loreal.....	56
3.2.8 LRT 面经分享	56
3.2.9 LRT 面试经验新鲜出炉	56
3.2.10 L'oreal commercial 电面.....	57
3.2.11 2019 电商财务方向 终面面经.....	57
3.2.12 百库市场管培生群面+单面.....	58
3.2.13 2019 管理会计方向初面.....	58
3.2.14 欧莱雅生产运营 SD 经验分享.....	59
3.2.17 HR 面试经验（MKT）	59
3.2.18 PM HR 面面试分享	60
3.2.19 HR 面	60
3.2.20 Sales & Ecommerce 的 Skype 经验分享	61
3.2.21 summer skype 面 分享攒人品.....	61
3.2.22 Sales&Ecommerce hr Skype 面经.....	61
3.2.23 Sales 面试经验（群面+单面+两次终面）	62
3.2.24 GZ SALES 一面到二面经历	63
3.2.25 欧莱雅 18 暑期 MKT 群面-单面面经（杭州场 18.5.8）.....	65
3.2.26 欧莱雅宜昌工厂 MT 面经（二面已跪）	66
3.3 欧莱雅实习面试经验.....	67
3.3.1 MKY LD 终面面经分享	67
3.3.2 MKT 终面.....	68
3.3.3 欧莱雅 2019 Summer Intern 面试分享.....	68
3.3.4 MKT LD 终面面经.....	69
3.3.5 市场营销终面经验,攒人品.....	69
3.3.6 欧莱雅 LOreal 暑期实习 marketing 终面	70
3.3.7 面试感悟.....	70
3.3.8 新鲜的 sales&economy 面经	71
3.3.9 关键词：R&I, skype, 正能量分享,“压死骆驼的稻草”	71
3.3.10 2019 暑期 MKT Skype 面试分享	73
3.3.11 HR 面试经验,攒人品	74
3.3.12 Sales&Ecommerce hr Skype 面经.....	74
3.3.13 欧莱雅 loreal 暑期实习生 MKT Skype 面试	75
3.3.14 R&I skype 面经分享	75
3.3.15 MKT Skype HR 面分享~	76
3.3.16 PM HR 面面试分享	76
3.3.17 欧家 CPD MKT 全程面经及时间线.....	77
3.3.18 2019 SUMMER INTERN MKT:从网申到 OFFER 经验分享.....	79
3.3.19 19 暑期实习大众化妆品部 Sales & Ecommerce 已收到 offer.....	80

3.3.20 2019 欧莱雅暑期实习 RI 研发 已拿到 offer	81
3.3.21 拿到欧莱雅 summer intern offer 论坛还愿	83
3.2.22 欧莱雅 loreal 暑期实习生 MKT Skype 面试	84
3.2.23 欧莱雅 18 暑期 MKT 群面-单面面经 (广州场 18.5.4)	85
第四章 欧莱雅综合面试经验	86
4.1 【干货】分享：如何在欧莱雅 Selection day 中杀出重围，让欧家看到你。	86
4.2 没有快销实习经历？没关系，你也能拿到欧家 MKT 的 offer！	90
4.3 2020 Supply Chain MT Offer 心得	93
4.4 欧莱雅 2019 届 Marketing 管培生 offer 分享	94
4.5 如何打怪闯关升级进入欧家（欧莱雅 MKT 全链路面经）	98
4.6 让我与欧家结缘的开始——Call out！	100
4.7 欧家 luxury department-marketing&digital 岗位面经(已拿到)	100
4.8 Loreal New Retail 全申请过程	101
4.9 快跳到我的碗里来，欧家 MT 个人经验总结！	104
4.10 欧家奇遇记	105
4.11 2020 Supply Chain MT Offer 心得	105
4.12 欧莱雅 IT 管培生 offer	106
4.13 欧莱雅 2019 年秋招 finance MT 经验分享	107
4.14 2019 Commercial MT 综合经验	108
4.15 研发 MT 申请经验【攒 RP】	109
4.16 被幸运女神眷顾的欧莱雅校招经验分享	111
4.17 2019 Finance MT 综合经验	112
4.18 2018 视觉陈列面经分享	113
4.19 2018 R&I summer intern 面试经验分享	114
4.20 【从网申到 OFFER】2018MT 经验分享（攒人品）	115
附录：更多求职精华资料推荐	118

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 2021 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 欧莱雅简介

1.1 欧莱雅公司概况

欧莱雅官方网站:

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

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

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

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

1.2 欧莱雅主营业务/品牌

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

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

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

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

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

1.3 欧莱雅品牌历史

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

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

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

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

欧莱雅公司聘请了巩俐、李嘉欣、裴蓓、张梓琳作为其在中国的形象代言人。

1.4 欧莱雅文化与价值观

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

价值观：

Striving For Excellence

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

A Passion For Adventure

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

Enrichment through Diversity

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

Valuing Individual Talent

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

Leading Innovation in Beauty

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

1.5 欧莱雅竞争对手

联合利华、宝洁等。

1.6 欧莱雅在中国的经营之道

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

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

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

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

1.6.1 欧莱雅在中国市场的产品策略

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

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

1.6.2 欧莱雅在中国市场的广告策略

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

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

1.6.3 欧莱雅在中国市场的销售策略

1、广泛的销售区域:

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

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

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

2、独特的销售渠道:

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

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

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

特殊化妆品:特殊化妆品部通过指定药房及其他专门渠道销售皮肤护理产品。

1.6.4 欧莱雅在中国市场的包装定价策略

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

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

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

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

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

1.6.5 欧莱雅在中国市场的组织策略

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

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

鉴于不同层次管理的需要，欧莱雅 L'oreal 是这样分配权力的：

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

中层管理者：他们负责资金、人力和信息资源的调配；

高层管理者：他们更注重建立一个良好的组织整体。

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

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

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

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

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

1.7 欧莱雅职位介绍

1.7.1 研发部

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

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

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

1.7.2 工业部

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

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

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

1.7.3 财务&运营

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

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

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

1.7.4 市场部

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

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

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

1.7.5 销售部

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

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

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

1.7.6 传播

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

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

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

1.7.7 人力资源部

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

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

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

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

1.8 欧莱雅员工发展

1.8.1 薪酬福利

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

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

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

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

薪资

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

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

年终浮动奖金、利润分享

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

股权

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

晋升与岗位轮换

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

培训机会

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

与高层沟通

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

1.8.2 职业发展

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

1.8.3 培训及项目特点

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

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

专业技能培训

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

管理才能培训

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

亚太区管理培训中心

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

欧莱雅的“按需培训”

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

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

欧莱雅的领导人培训

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

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

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

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

“责任激励”——在实践中培养领导人

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

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

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

经理就是各业务部门的经理。

1.8.4 员工感受

管理培训生成功案例 1

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

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

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

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

第二章 欧莱雅笔试资料

2.1 2020 春招-欧莱雅百库线上测评分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 1 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254891-1-1.html>

主要跟大家分享一下今年欧莱雅百库的线上测评吧

【本人申请的是财务控制方向的培训生】

主要分为两个部分

第一部分 性格测试(61 道题) 限时 9min

第二部分 36 道题 限时 21min

内容涵盖 逻辑推理、简单的数学运算还有一些类似于性格测试的题目
这些类型的题目都是随机混乱排列的

建议：

①时间管理很重要！遇到不会的先跳过不要浪费过多的时间。

因为题目顺序是随机的，也并非先易后难的排列顺序，而且时间有限

②可以在测评前准备纸和笔，以备计算使用

2.1 春招笔试笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 2 月 28 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254791-1-1.html>

据说来应届生发帖子能攒 RP！！

希望大家看到能 pass pass pass～

笔试分为两大部分：

第一部分是性格测试（限时 9 分钟），

第二部分大多为行测题 36 题（限时 22 分钟）；

第二部分题目组成：工作场景题大概有 5 题左右、逻辑题、数学题（这部分时间有点紧，建议大家把握好时间啊！），23 题之后是性格测试 again。

整体难度不算太大，对于不会的题目舍得跳过很重要！！

希望大家春招都顺利呀～

2.1 2019 欧莱雅暑假实习网申情况

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 3 月 16 日

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

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

问题 1

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

问题 2

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

问题 3

欧家注重团队合作。请结合自身经历，分享你是用什么样的方法与其他小组进行跨团队的协作？你遇到什么困难或者问题？结果怎样？

2.2 2015 管理培训生网申经验分享---from Amo

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 28 日

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

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

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

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

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

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

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

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

Amo

2.3 2015 管理培训生网申经验分享---from Shawn

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 28 日

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

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

一
开始的开始，请保持冷静。

找工作就像发生在夜里的长跑，你需要有足够的勇气和耐力。问问自己，你准备好了吗？你的简历是否内容完整、丰富。有哪些硬件你是缺少的，例如：一份起码 2 个月以上的长期实习、奖学金、学生工作、好的成绩、实践经验等等。简历的排版工整美观吗？你改了多少次，标点有没有瑕疵？通常大多数人，每每到这个时候会很焦虑，觉得自己缺乏的东西太多，准备好的东西太少。作为过来人，非常理解毕业季时不我待的焦

灼感，每个人都不是完美的，并不是所有人都对未来有着超长的视野。甚至大部分优秀的人，也只能看清楚未来的光明一隅。所以，回到上面那句话，请保持冷静。泰戈尔关于星星和月亮的道理谁都懂，只要你自己不觉得晚，永远都不会晚。因为个人原因，我之前都没有太长的实习经历。当我要找工作的时候，甚至很多网申都已经结束了（这点大家不要学我）。第一份比较长期的实习是从去年 9 月份才开始的，那时的我，也很着急。然而我知道，然并...！所以到最后 12 月份拿到欧家 Offer，我也一直还是坚持在实习。这期间不也有 3 个月时间么。再举个我身边的例子，我一位港中文的学姐，因为香港的金融项目大都只有一年，所以其实入学后时间相当紧张，你既是刚入学的新人，你也是即将面临毕业的毕业生。当同学们都很浮躁地边学习边找工作的时候，她安安心心学习。毕业后大家急急忙忙地只想赶在校招热潮中找一处落脚地的时候，她心甘情愿做“廉价”劳动力，在一家基金公司实习。我丝毫不觉得她会找不到工作，反而觉得她处在一个厚积薄发的过程。不要在意别人在进度，有时候你的节奏才是对的。

没有就努力，努力后等待，等待有结果。

二

踏实、方法、坚持。

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

三

最后这一部分，我想分享一下我申请欧家的经验。看到欧家的网申其实蛮偶然的，但是是比较感兴趣的。因为形式很特别，这点和大部分公司中规中矩的网申是不一样的。我不需要填很多文字性的东西，因为懒嘛。但是恰似这种很 Easy 的东西，你愈发要认真对待。虽然只有几个 Open Questions,但大家作答的时候，一定要有自己的思考和 idea，回答的时候要有逻辑和条理。不要假大空的去谈一些不着边际的方案，给出一个切实可行的 solution。欧家虽然喜欢创新、多元的人才，但前提是一定要做自己，这点不管是网申还是面试的时候都非常重要，做自己的人自信，做自己的人才让别人尊重你。如果可以的话，多了解这个行业，它的发展趋势，各类品牌，甚至具体到产品的功能特性，都会成为你之后面试的助力和谈资。面试的东西就不在网申经验里面谈了，如果说网申技巧的东西多一点的话，我更希望大家在面试的时候回归自我，不要听太多看太多面试的时候你该怎么做的建议，刻意地模仿和伪装很容易被 HR 揭穿，会很尴尬的。平时你是什么样，就表现什么样，用你的真诚，你的特质去征服面试官。最后送大家一句当时对我影响很深刻的话：

所有的姗姗来迟，都只为等待一个深情款款的你。

Shawn

2.4 欧莱雅的新招 微信网申

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 14 日

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

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

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

欧莱雅管理培训生 OPEN QUESTION

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

2.5 分享 L'OREAL 2013 网申 open question

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

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

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

2.6 笔试经验

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

2.7 关于 REVEAL 的一些情况~

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

我自己没做完~也不清楚情况~希望 HR 解答~

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

大家还是可以去玩玩~会对欧莱雅有一个跟深刻地认识的！

2.8 关于做 REVEAL 的一点点感受

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

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

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

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

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

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

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

2.9 loreal 网申 OQ 第一题

OQ 三题分别是

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

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

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

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

2.10 给大家关于 reveal 的一些资料



[reveal 的资料.doc](#)



[REVEAL 里的一些截图.rar](#)

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

2.11 关于 REVEAL 经验

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

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

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

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

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

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

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



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



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



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



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



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



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



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



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



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

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

2.13 2015 管理培训生网申经验分享——Laurel

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 10 月 10 日

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

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

1. 假设在大学里, 老师布置了一个高难度的作业给你, 你觉得老师没有把具体要求描述清楚, 你会怎样做, 来确保高质量的完成作业。(选项 A, 找这个老师教过的学姐长咨询, 他们可能也做过这个作业; B, 根据已知信息推测老师布置作业的意图并自行查找资料完成作业; C, 直接询问老师关于作业的细节问题。可将 ABC

三项排序)

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

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

这是个人的一点见解和经验, 希望能帮到大家或者给大家提供多一条思路~

Laurel

第三章 欧莱雅面试经验

3.1 欧莱雅管理培训生面试经验

3.1.1 欧莱雅管培 Skype 面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 11 月 19 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2239975-1-1.html>

非常 Enjoy , 中间信号不好卡壳了好几次, 但面试官非常耐心地表示理解; 被问的问题如下:

1. 实习中印象最深的一次经历是什么?
2. 你从所有实习中学到最重要的东西是什么?
3. 怎么去 prove 你所说的 divergent thinking?
4. 最近 2-3 个月的一个购物体验
5. 工作地点

最后 Q&A 环节面试官分维度很清楚地回答问题, 表达简练让人舒服, 让人更想去欧家修炼了; 而且听完她个人的职场感受后很有感触。

3.1.2 【面试体验】不是我吹 真的是体验最好的一家公司了

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 11 月 20 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2240874-1-1.html>

我觉得欧家面试体验最好的几点：

- 1.每次都有通知。这个真的太重要啦，有些公司回绝都回绝的不利索，好耽误大家时间。而欧家，不但每一步都有短信和邮件的双重通知，截止时间快到了还有悉心的提醒，每个阶段也有明确的时间，体验不要太好。
- 2.形式多样。虽然没有参加阿瓦隆好可惜
- 3.HR 沟通及时。应届生 BBS 有 HR 关注的，我接触过的只有欧家了。有问题也都可以很快捷的联系到 HR，好棒。
- 4.HR 好亲切好友善，问题也很有水平。SKYPE 面虽然也有点紧张，但 HR 全程都很亲切，问我的问题有一些可能我确实不太了解，回答的不是很好 HR 也都仔细的在听，还会针对性的问一些问题，引导我深入思考。

总之经过这么长时间的应聘，综合体验最好的就是欧家了，现在只期望快点受到 SelectionDay 的通知（虽然预感凉凉了，Skype 没有发挥的很好，遗憾啊啊啊）。祝各位好运，也祝欧家越来越好。

3.1.3 2020 finance mt sd 综合面镜

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2241698-1-1.html>

前两天刚结束的 finance sd～想着还是来回报论坛，造福后人吧

finance 的日子跟大部队好像不太一致...提前到前几天的下午就搞完啦 整个流程还是比较快的 但是任务重重吧 不能仔细的跟大家分享案例内容等，但是环节形式可以说说

准点到达公司楼下，会分发可粘贴的名牌，上楼之后是抽签分成几人左右的小组，然后大家就排排座开始面试啦 一开始会有自我介绍，需要根据抽到的卡片内容进行介绍哦，考验大家的临场反应能力

其次会有个人笔试，需要独立思考回答问题，需要财会的背景。大家带上计算机！

最后就是小组讨论啦。很真实的案例，感觉受益匪浅。

小组之后，面试官们会迅速决定出进入下一轮单面的人选并当场宣布。一共大概能进三分之一～

单面就是跟部门老大们聊聊天啦，问啥说啥。能不能进就看缘分啦～走之前还带走了一袋小礼物 哈哈哈 每回去快消类的公司面试都能顺手带走一堆产品。。

虽然楼主秋招不顺，面一挂一，但还是祈望好运来！心仪的工作总会有哒！

3.1.4 写个 mkt 面经来祝福进 SD 的小伙伴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2241906-1-1.html>

其实 hr 面试的问题大家都说过了 我说一点自己的感想

主要就是自我介绍（要突出你的经历怎么帮助你去 match 欧莱雅这个岗位）

平时喜欢的牌子 综艺 公众号（同样的 要“厚颜无耻”的告诉 hr 为什么你喜欢的这个节目/公众号可以帮助你 in mkt 上一展鸿图）

反问（欧家 hr 回答的很认真 也给了很切实的建议 我觉得这种体验感 max 的秋招 即使是落选的小伙伴也不会感觉太难过 只是感觉可惜 之后有机会也要冲一冲欧家 或者一直是欧家的 loyal customer 啦）

这次面试晚开始了几分钟 不过也说了差不多 30 来分钟 希望 hr 小姐姐不要觉得我话多 哈哈哈

投 mkt 的小伙伴太多了 一定个个都很优秀 目前楼主在 pending 虽然也期望着 但是知道竞争这么大 emm 你们懂得
但是真心祝福进欧家 sd 的小伙伴 去展示最真实的自己吧

3.1.5 Selection Day 超长日记

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247797-1-1.html>

我在 HR Skype 面那轮还是处于 IT trainee 的队伍里，但这轮过后我就被调剂到 marketing & digital trainee 的队伍里
Selection Day 分两天，报销路费统一安排住宿，入住当天还赠送化妆品小样礼包（今年是理肤泉+香邂格蕾+卡诗）
酒店在日月光旁边，距离欧莱雅培训中心一站地。

第一天：上午是预热活动，可以跟 hr 们聊天，拿到分组之后可以去找队友现场还有小样盲盒（我超喜欢里面的小胸牌，我的是#锦鲤本鲤和#加个 buff），发朋友圈可以抽奖（我抽到了科颜氏黄瓜水中样）

重点来啦～下午是正式群面，我们组总共 7 个人（也有 6/8/9/10 人的）五个研究生两个本科生。除了我以外，都在快消公司实习过，联合利华、强生、雅诗兰黛、城野医生、雀巢...反观我，海陆空全方位硬核工业实习他们讲了好多亲身参与的营销 case，一只小菜鸡在大佬们面前瑟瑟发抖、强行镇静 orz

1 开放话题讨论，小组自己定主题，自由讨论

2 看图说话：结合图片自定主题介绍自己

3 Case study+presentation+Q&A：总共两个 mission～第二个 mission 的时候，我们还演了小品，但其他组都贼正经面试官提的问题都很犀利，紧张的我语速真的是快的飞起。

我在复盘的时候仔细思考了一下面试官的问题，我们确实点想的很全，但没有紧扣产品/品牌本身，没有可以一石激起千层浪的点。重理论/经验，轻实际/产品这确实是大忌。

晚上九点左右接到 HR 的电话通知，我十分幸运的进入到下一轮啦～品牌是赫莲娜！

第二天：换了身紫色衬衫+黑色鱼尾裙，毕竟赫莲娜这么贵气～面试前 HRBP 特别温柔的给我们做了心理预设，告诉我们在等待期间可以做哪些准备～

我选择打开淘宝，再看一看赫莲娜的产品！

重点来啦～面试官是赫莲娜的 manager，超级爱笑，还特别温柔有耐心，好感 up！问题很开放，主要是了解我的经历、偏好和对品牌的认知。我也主动跟老板讲了一下我最爱的 function，比较期待的工作内容有哪些～

等通知的时候最煎熬，越到晚上越焦虑，不停的关注大群里的通知

0:08 终于接到了！

HR 跟我讲述了一下我面试过程中 HR 们对我的各种看法，被小夸了一波，暴风感动！

这大概就是我今年的高光时刻吧！

面试准备 Tips:

1 逛淘宝！了解产品很重要！我接到面试通知之后，也有去过几次商场，逛一下线下专柜，就体验和尝试一些产品。

2 欧家的校招公众号，可以翻一翻合辑，有一篇会讲 MKT 都有哪些 function，具体都做什么～也推荐大家去看一

看欧气商学院，了解一下欧家的工作日常！

3 欧家对于面试穿搭很具有包容性，时尚得体即可！

3.1.6 Skype 面结束句+面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2239637-1-1.html>

想问一下各位 hr 在结束的时候和你们说了什么呀 我的是小姐姐说“我觉得已经很清楚了”快结尾的时候又说了句“非常清楚”然后就 say goodbye 了

听说有些同学有被问到某天是否有空 而我没有 所以有点点慌张

顺便 share 一下面经

用英文介绍自己

你对欧莱雅的了解？

最近印象比较深的 mkt campaign？

对联名的看法？后来又深挖到了故宫联名

问我有什么问题要问她 我问她需要选择部门吗 她说本来我想后面问的 既然你问了那你就说吧 哈哈哈哈哈

阐述一下选择某品牌的原因

然后就结束啦

小姐姐很漂亮！也很温柔！之前网络出问题晚了几分钟收到电话 因为网络不好 后来直接电话面了... 也完全不尴尬

攒人品 希望能够去 sd！

也祝大家一切顺利呀

3.1.7 11.18 MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2239618-1-1.html>

约的下午面试，在上周五 HR 就加了 Skype 好友。在约定时间过了几分钟接到电话，是个小姐姐，整个面试过程 17min。整个过程大致包括：

1. 自我介绍
2. 根据你的实习经验问的问题，分享一个我的实习中做的最好的活动，实习过程中有什么收获
3. 印象深刻的品牌营销活动
4. 最喜欢的品牌
5. 想给欧莱雅带来什么
5. 有什么兴趣爱好

6. 反问

面试结束之后觉得自己太啰嗦了，感觉就是自己不停的讲，不够简洁明了。有点紧张，整个思路也不够清晰，没有把活动亮点和解决困难的点讲清楚。听说分享面经能有好运，希望能有机会进入 SD 啊啊啊，之后的小伙伴们加油哦！

3.1.8 12.5-12.6 欧家 SD 全记录

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2248097-1-1.html>

这是一个神奇的论坛，上次发完 Skype 面经顺利通过，紧接着就为 SD 祈福。拿到 offer 也来还个愿～今年的流程相较以往更加紧凑，原本分在上午下午的两个群面一起压缩到下午。

下午首先会有个 impress HR 的环节，主题形式不限，最后会有几分钟抽卡片自我介绍。因为我们组很多人上午就来参加了 optional 环节，于是一起吃完饭之后定好了下午的自定形式是分享自己印象深刻的 MKT 案例。建议大家还是尽量参加 optional 环节，可以认识队友熟悉下，缓解紧张情绪～

Impress HR 之后是两个 case，第一个偏 brainstorming，第二个比较常规的 MKT case。内容要求保密在此不多说，不是很难。但是第一个 case 尤其要把握好节奏，因为时间比较短，十个人的想法又天马行空合不到一块去，很容易就崩了。我个人觉得第一个 case 我们组表现不佳，大家都太想表达自己于是没有合作的很好。第二个 case 就稍微好一些，但是不得不说有些队友太想表达自己。。打乱了整个 team 的框架和节奏。十个人的想法又的确非常多，框架还没按顺序走完有些小伙伴就跳到了执行层面。这时候一定要勇敢把他们拉回来～我个人其实不是很喜欢表现自己的类型，但是如果团队一盘散沙，我会站出来去找回节奏。感觉自己可能是在这个环节被 HR 注意到，有点力挽狂澜的感觉吧。另外，两个 case 我都有参与 pre，所以 pre 做的好也会加分哦。我觉得最重要的就是有逻辑、自信、大方的表达自己的观点，说话要不多不少，恰到好处，不要说没意义的话，也不要一味甩术语，毕竟团队里有很多小伙伴是没有 MKT 相关经验的。

下午结束之后和两个新认识的朋友一起吃了饭，大家坐在一起等 call，还去喜茶喝了科颜氏合作款吸吸欧气～在此也感谢欧家让我认识了很多又美又帅又有才华的朋友，相信你们不管走到哪里都会是最靓的仔！最后我在回家的地铁上接到了第二天去面 Lancome 的电话，真的很感动，说实话群面我肯定不是最跳脱最活跃的那个，感谢 HR 能够挖掘我的闪光点～

第二天一大早就要去面试，没睡几个小时就五点半爬起来化妆...不知为何很镇定并不紧张，心里有个声音在说 go and get it，那个 offer 就是你的。我是第一个进去面的，我一直以为可能就是 MD 来面，没想到是 Lancome 的中国区 GM，可见欧家对校招的重视。问题不会很细致，大部分是一些人生观价值观的东西，主要看你是否 fit in 品牌和公司。非常舒服的一次交流，因为我也几乎没时间准备，就是把最真实的想法表达出来。说实话这个 level 的老板完全可以看出你心里在想什么，所有的不真诚都会被榨干，所以建议大家不用过多准备，be yourself. 面完直接回家了，煎熬的等了一天。自我感觉是很好的，但一直到晚上十点多都还没接到电话，也不知道会招多少 hc，心情起起伏伏。后来十一点多知道有两个小伙伴拿了 offer，以为发完了，心里非常崩溃。这周还面了另外一个终面挂了，想着自己连挂两个想去的公司，彻彻底底的怀疑人生。正当我在被窝里抹眼泪的时候，奇迹发生了，HR 在十二点多给我打了电话！看到手机亮起的那一刹那简直是不敢置信。

我本身是学财经的，投欧家也完全是追求梦想。想好了如果欧莱雅不要我，我就不再折腾安心去搞金融了。还以为自己这辈子就真的与化妆品无缘了，但兜兜转转还是又回来了。只能说努力过了，老天自有安排。希望把好运传递给看到帖子的每个人，相信奇迹会发生，相信努力会 pay off.

3.1.9 New Retail MT 终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 11 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2248418-1-1.html>

求职期间在论坛上收获很多，现在接到 dream offer 也来反馈一波，为明年的宝宝们提供参考～

1. 自身情况：985 本硕，非商科专业，三段 500 强 mkt/sales 实习经历
原本楼主超自信 hhh，但是秋招碰到的都是大神也是遭受了一些打击（hhh）
所以真的是要保持平常心啦，相信自己的同时也要好好准备才行！！！！

2. 岗位选择：New Retail

第一份实习是在美妆类公司，然后发现自己真的超爱这个行业，所以后续实习都是在美妆类品牌做的 mkt/sales 岗。

也是在这个过程中发现自己对 sales，特别是 ecommerce 更感兴趣，秋招的时候都是投递的 sales 岗位，欧家也是一开始就选择的新 retail～

3. Final 面试：

- 没有自我介绍，直接切入正题。
- 整场面试都围绕实习经历展开，包括具体的 project 和 details，会根据回答继续追问。
- 因为楼主有在雅诗兰黛和欧莱雅实习过，所以着重问了几家公司的差异，我主要谈了下公司文化和自己实习的 learning～
- 随后有些类似快问快答的形式，诸如你是否是一个创新的人？是颠覆传统的人吗？是一个很有 consumer insight 的人吗？刚听到问题有点慌乱，冷静了下根据自己理解&实习经验来谈的，比如自己对创新的理解（从 1 到 1.5 的进步）&实习具体 project。
- 整场面试大约 20 分钟，GM 超级超级 nice 有活力，一直面带微笑，边听还会边点头示意，最后也给出了 feedback。

4. 感受&Tips

从 HR 面再到 GM 面，都可以感受到欧家对校招的重视和对面试者的尊重，会超级认真地面试并且给出 feedback 和建议。

面试过程中虽然也感受到了压力，但是也收获了超级多。在准备面试的过程也是不断认识自己、了解自己的过程。

从自身经验来说，能够给到的 Tips：

（1）一定要想清楚自己要什么：why loreal/why new retail/why you

（2）仔细挖掘自身的经历：实习/校园生活中的 key projects/ achievements/ take away
甚至具体到每个 project 的细节，比如你参与制定了新品上市的方案制作，那么你的 consumer 是

什么（具体的 feature& needs）？产品的 selling point 是什么？定位是否准确？有否足够 attractive？如果再来一次，你会怎样去做得更好？这些都是需要想清楚的～

（3）核心：你能创造什么价值？

这一点是之前的 MT 告诉我的，事实证明，真的，非常，有用。准备过程中需要思考的不仅仅是我需要从这一份工作中学习到什么，获得什么，而是我能为公司、为团队创造什么样的价值？回答的时候也可以顺着这个思路来组织你的观点。

（4）Ambitious & logical thinking!!!

- Ambitious!!! 最重要的是能够让面试官感受到你对这个行业/公司/岗位的热情！面试的时候提到之前参与的 campaign，因为全程参与比较熟悉，讲到消费者部分的时候，楼主全程在比划并且面带迷惑微笑（面完觉得自己太傻了...），但 GM 还挺感兴趣的，追问了很多细节，说很 creative。应该是感受到了我的热情 hhh
- 回答一定要有逻辑!!! 比如快问快答的问题中，后续 GM 说其实是故意问一些相较于常规面试来说比较奇怪的问题，想看我会不会被带跑偏 hhh 遇到这个情况，我是先说了自己的理解，再加上论据去证明。而不是一味地说是或者不是。

以上是整场面试下来的自己总结的经验，很幸运能够收到欧家的 offer，也希望我的回答能够为未来的小伙伴提供帮助～

3.1.10 非典型 MKT MT selection day 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2249204-1-1.html>

飞机起飞的前一秒接到了 offer，倒完时差之后来分享一下这两个月的经历，希望能对之后想来欧家的小伙伴们有帮助～

首先想要表达一下真的非常感谢整个招聘历程中一路陪我走来的 HR 校招天团，SD 的可爱室友和队友们，还有最后单面的 GM。不仅仅是因为 offer，整个面试过程都非常让人愉快，可以说是欧家的独特魅力之一了吧！

我的背景就比较非典型，在美帝学写码，实习经历主要是金融相关，秋招快消只投了欧家一家，动力真的是出于对美妆行业的爱吧！所以如果背景不是 MKT 相关的小伙伴们也不用灰心，欧家选人真的是不拘一格，只要你证明了自己的个性、经历和能力能够胜任，专业并不会成为障碍，一些技术方面的背景反而更适合越来越 data-driven 的 MKT 行业～

-----DAY 1-----

打飞的来了上海，第一天上午是 optional 的欧气加油站，提前了解欧家的品牌、事业部等可以在拼手速环节中得到上台机会哦。还可以和现场的 HR 聊天，提前召集群面的队友相互了解，可以帮助下午的群面环节更好地合作。然后重点来了，为什么说这次经历非典型呢，因为群面 team 一般是 6-10 人的规模，但那天我们 team 因为机缘巧

合最后参加面试的只有三个人。因为之前心理准备更多地是如何在大团队中和队友们尽快达成一致推动 case 进展，小 team 在沟通成本上较低，但同时每个人在规定时间内 deliver 压力和责任也更大，这一点是之前完全没有心理准备的.....

下午第一个环节 impress jury, 30 分钟的 free talk, 因为 SD 的时候每个人已经分好了品牌和事业部，HR 和相关品牌的 manager 会在周围旁听或者提出建议。我们在正式开始前已经提前决定好了 topic，把这个 topic 当作 case 去做，也是为了之后的 case interview 预热。两个队友都很可爱，大家都愿意以结果为目标，给每个人展示的机会而不仅仅是突出自己表现。

第二个环节是两个 case 分析，具体内容不方便透露，但是我想把当时 HR 和 manager 们给我们的建议分享给大家：一，不要单纯地去套模板，一定要结合 case 实事求是的分析，我们当时因为人数比较少思路比较受局限，导致最后 pre 的内容不够完善也不够 organized。二，不要因为时间紧、压力大都忽略了关注别人的想法，对于小 team 来说容易达成一致更容易全员跑偏，听取更多人的想法才能避免“思路受局限”的情况出现，这也是我在这次面试中学到的独特的经历之一吧。（也非常感谢当时的负责人姐姐能一阵见血地指出我们的问题><）

面完第一天当晚接到终面的通知，分在另一个事业部的室友也接到了，很开心地吃了酸汤鱼喝了奶茶哈哈

-----DAY 2-----

我们被分到的部门由于老板出差所以推迟了一些，所以终面其实不是 day 2 是好几天之后了，之前看到一个 new retail 的帖子面的同一个大老板，11 号的时候我们 mkt 这边几个小伙伴还没面完哈哈。面到这一步，已经不再有什么面试套路，更多的是公司和候选人之间相互了解，确定彼此是不是 the one 了。GM 人非常直爽，和 new retail 小伙伴的那个帖子里说的一样很有个人魅力，有那种雷厉风行的感觉，让人真的很希望有机会能和她共事。我的面试没有很多”提问“，没有市场专业问题和品牌方面的问题，主要就是愉快的聊天，聊我过去的经历，为什么想要来欧家，对这里的 expectation 和之后的职业发展目标等等。很感谢 GM 能够帮助我发掘自己的 motivation 并且 set expectation，并且分享了她在 FMCG 行业将近 20 年的经验。

关于如何准备面试的 KEY TAKEAWAYS:

想清楚自己为什么要来，对在这里工作的期望和未来发展目标，不仅仅是为了面试、拿到 offer，而是为了自己长久的职业发展；

除了 fit question 之外，我准备的其他简历相关和专业问题基本没用上，反而是跟 HR 和大老板讲了很多没有写在简历上的东西。多积累经验，锻炼自己的 storytelling 能力吧，面试靠的最终不是准备了什么，而是平时的思考和积累。

最后再次感谢校招天团，祝大家都能好运鸭！

3.1.11 2020 MT 全论坛第一份 HR 方向 Skype 面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238501-1-1.html>

面试总共持续十四分钟左右，比约定的时间晚了三分钟开始，我是发现过了约定时间以后主动发信息给 hr 说我准备好了，请问什么时候方便开始呢？

面我的是一个超级 nice 的姐姐，全程微笑，no challenge, no stress。

没有自我介绍，全程中文面试。一共问了三个问题，第一个是我在实习中比较 proud of 的事情。（我曾经在 GUCCI 做过 hr intern）第二个是我比较 frustrated 的事情。我第二个问题用的是校园经历做的说明。第三个问题是身边的朋友形容我时频率最高的三个词。其实我说的东西还蛮多的，主要是我一个人在扯，基本上不用姐姐问，我就自己解释了为啥我朋友要用那三个词形容我。但是我觉得我答得逻辑没有很好。事先准备的问题一个没问哈，虽然这三个问题我有想过可能问，但是不是最集中精力准备的三个。所以，看命哈。

两个问题之后就是反问。我问的是关于具体工作职责的问题，然后 hr 姐姐非常详细的给我解释了，超级感谢可爱且 nice 的 hr 姐姐。希望以后有机会做姐姐的同事。最后姐姐告诉我 hr 方向没有 SD，过了 skype 的话就可以终面，说可能会在下周有结果，叫我注意看看邮箱和信息。

听说发面经会有好运，之前想的就是，一定要进欧莱雅，所以秋招好好投的只有欧莱雅。那么既然我都发了面经，还劳请幸运女神务必照顾照顾小弟。

命运啊!!! 给我安排!!!

3.1.12 1115 MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238462-1-1.html>

由于我的 skype ID 留错了 HR 提前一天发邮件告知 最后成功的加上了 HR 小姐姐！

预约时间 10.30，面试官很准时地发了一个笑脸过来，然后我回了一个更大的笑脸哈哈，紧接着视频电话就拨过来了。

问题：

1. 自我介绍
2. 选择一份实习最看重它的哪一点？（因为我的实习经历极其散乱令人摸不着头脑..）
3. 选择欧莱雅的原因，以及如果能进入欧莱雅，你对欧莱雅有怎样的期待？
4. 分享一件能够体验你领导力的例子。
5. 想做 MKT 的哪个方向？（PR/Branding/Digital MKT 等等，小姐姐先问我了解吗，我说有了解过，能给我再详细地说明下吗？然后小姐姐就简要地做了一下介绍。）
6. 最近关注的比较 impression 的 campaign？
7. 反问

HR 小姐姐全程特别温柔，很认真地听了回答并且做了记录，并且最后也很耐心地做了解答。

发个面经攒 RP，希望能进 SD，也希望大家都能好运鸭！

3.1.13 11.15 MT MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238452-1-1.html>

面试的 hr 小姐姐人超级好！ 很温柔和善，耐心解答我问题，也没问什么刁钻问题，面试过程很舒服！
全程中文，问了以下问题

- 1.自我介绍
 - 2.针对我的 MKT 实 习 进行深挖，这块问得很仔细，有被问到最有成就感的事情
 - 3.问我实习中不愉快的经历，怎么解决
 - 4.近期印象最深的化妆品 mkt campaign
 - 5.如果加入欧莱雅 你 3-5 年的职业规划
 - 6.我最喜欢的欧莱雅品牌
 - 7.让我向她推荐一款欧莱雅产品
 - 8.反问
 - 9.没想到反问完了，hr 又问了我一个实习相关问题（完全没想到）
- 最后 hr 小姐姐说，你足够优秀才进入到这个 hr 面，我接着来了一句，希望更优秀能进入下一轮，她说希望可以在 sd 看到我（不知道是不是客套了，反正我开心了一下）
- over
- 总用时 22 分钟

3.1.14 11.15 MT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址： <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238390-1-1.html>

HR 小哥哥很有亲和力，很耐心的听我回答。感恩~~~

面试问到的问题：

跳过了自我介绍直接问问题

1. 回顾自己的实习或者大学期间分享一段比较 impressive 的经历。
- 反问： 你觉得最困难的地方是什么已经你怎么应对的
2. 在实习当中，有没有什么比较 innovative 的 idea。
3. 体验你领导力的列子
4. 最近关注比较 creative 的 campaign(你觉得做的好的方面有哪些)
5. 你觉得这个品牌还能做些什么、增加什么样的功能或者如何再推广？
- 6.反问 （我问了关于 MT 培训和轮岗的内容）

总时长： 23 分钟，全中文面试

最 最后结束的时候和我说了 SD 什么时候通知，我结尾说了超级希望能进 SD，小哥哥说也希望能在 SD 见到你。

不知道是礼貌回答还是有好运。。。超级想进欧家的呀，分享祈祷能进到下一轮！！ 各位同学加油呀~~



Z
Z

3.1.15 2019.11.13 marketing MT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 13 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2237408-1-1.html>

【面试问题】

1.过去最困难的一段时间 2.why you

3.why [L'Oréal](#)

4.印象深刻的 marketing 案例

5.反问

全中文问答～

【我的教训（也不算是教训啦，主要是我觉得需要改进的～）】

1.简历上有明显错误。大家一定要好好 check 简历，要把握住每一个小细节；

2.回答的时候比较紧张，缺乏逻辑。要好好梳理自己的经历，多多练习，对每一个你想讲述的经历都熟透，才能自信大方地讲给 hr 听啊。

3.在回答 marketing 案例时，我的答案不够深入，说明我对 marketing 的观察其实不足。反问环节有询问 hr 小姐姐她看中的欧家 mt 特质是什么。除了欧家 5 大通用能力以外，我印象最深刻的是作为 marketing 的 mt，需要从生活中持续积累对市场营销的 sense 和反思，无论案例坏与好，都可以去想值得改进或能够更好的点在哪。作为一个无 marketing 工作经验但以后想从事这份职业的我来说，觉得很有帮助！

【最后】

面试我的 hr 小姐姐特别温柔，作为面试者我能感受到她的专业、认真和耐心，感谢有这次 Skype 的机会！不管这次面试最后的结果怎么样，欧家一直会是我心中的白月光～

也想感谢之前论坛里分享面经的同学，让我有了准备的方向。这几天很多同学都着急 Skype 没加上的问题，我也担心。但我在面试前一天收到邮件，让我添加面试官 Skype。成功加上后，面试时间比预约时间晚了些，因为上一位同学还没有结束。这几天 hr 们可能比较忙，所以没收到申请的小伙伴们先不要着急，可以检查下自己的邮箱或其他联系方式是否正确，保证出现问题时 hr 可以联系到你。

我的第一份面经，就这样献给欧家啦～

3.1.16 2019.11.14—IT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238121-1-1.html>

全程中文面试，不仅有 HR，还有 IT 部门的成员（因为 IT 部没有 selection day，这轮结束之后就是 CIO 终极面试）

1. 自我介绍
2. 对于自我介绍中的某一项经历，介绍一下面对的困难与如何解决
3. 对于简历上的某一项经历，请讲一下如何带队/团队配合
4. 为什么选择这么部门，对于那项工作比较感兴趣（因为我有提到我看了欧气商学院）
5. 自我规划
6. 反问

结束面试我就觉得每个问题我都有更好的内容可以去回答，想爆锤愚蠢的自己

我觉得欧气商学院是欧莱雅面试准备必看的内容！帮你了解欧莱雅，也可以帮你去做面试准备～
大家一切顺利！

3.1.17 11-15 面试心得分享（欧家的 HR 小姐姐真的太亲切了!!!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238309-1-1.html>

面试时常大约为 32 分钟，从 23 分钟开始是反问环节，小姐姐很耐心地解释了我提出的问题。整个过程很轻松，以交流分享为主，会通过我讲述的内容进行深度挖掘。我觉得，调整好心态，把自己想分享的内容都分享到好啦，就不会感到遗憾了！

面试问题分享如下：

1. 自我介绍
2. 为什么选择去国外读书？为什么读 mkt？
3. 中国美妆行业的趋势？
4. 反问

以上的问题全都是根据我的自我介绍和我的背景去深度挖掘的，虽然有些没有准备到，但我还是尽可能把我自己想说的都表达了出来。表白欧家的 HR 小姐姐，真的很亲切，所以我完全没有感觉到面试的紧张。希望接下来能入选 SD 吧！大家加油！冲鸭!!!

3.1.18 11.11 的 MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238174-1-1.html>

1. 介绍自己的情况
2. 根据上一段的回答，问最喜欢的欧莱雅品牌
3. 是四川人，父母不会担心在上海工作吗
4. 过去的两段实习经历中，哪一段最有帮助
5. 反问，我问了 SD 的时间和欧莱雅人都具备的特质

HR 很专业也很 NICE，问的问题比较灵活，给还没面试的同学参考。
希望欧莱雅把我这个热爱美妆护肤的男孩收了！

3.1.19 11.14 MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2239507-1-1.html>

约的早上十点的面试~HR 小姐姐提前了一天加我，过了十几分钟就拨过来啦~我之前还担心了好久怕面不上了~时间 10 分钟左右，一共四个问题，全部是中文：

1. 介绍一下 cv 上没有的内容
2. why loreal
3. 自己有什么特质能够留在欧莱雅
4. 感兴趣的牌子

问题比较常规，好像和大家比起来我面试的时间挺短的，不知道是不是我答得不好，希望人品爆棚能进 SD 吧~

3.1.20 11.13.r & I skype 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 16 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238789-1-1.html>

我是下午两点的面试，hr 小哥哥一大早就加我了，准点拨过来的，然后 hr 小哥哥先自我介绍了下，然后面试开始：自我介绍(中文)

欧家公司文化是什么(自我介绍衍生问题)

课题相关(这个楼主真的是太悔了，楼主一共经手了 3 个课题，其中一个是两年前来练习写文章的课题，发表后就再也没看过了，认真准备了另两个，没想到问了这个，所以答的不好)

领导力(英语)(这个楼主有准备过，但是一开始英语楼主有些紧张，中间忘词了，要求 hr 小哥哥给我一分钟组织下语言，哎)

职业规划(英语)

最大的挑战或成就(英语)

用过欧家的产品 (中文)

欧家产品和别家比起来 (中文)

反问

最后确认 sd

这几天太忙了，14 号面经现在才发。

总之整体过程真的很好，欧家 hr 真的超级 nice，没有 challenge，stress。简历上的东西真的好好准备吧，关于那个课题楼主真的悔不当初，哪怕在此之前把文章看一遍也好。

好希望能进 sd 呀!! 剩下小伙伴好好加油吧!

3.1.21 欧莱雅 2019sales 管培生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 31 日

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

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

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

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

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

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

之前看面筋说面完当场给结果，可是这一届好像不是这样，都是面完回去等消息。好吧，那就等着吧，反正能走到今天这一步已经后悔了，不过还是希望能够拿到 **offer**。祈祷！

3.1.22 R&I 热腾腾面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 7 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2234506-1-1.html>

网申：听宣讲之后立刻投了欧家，只恨自己没有早点去了解和准备。网申是微信小程序的三个 OP，觉得需要对自己有一个清晰的认知，把自己最 **match** 欧家气质的经历写上。还有就是一定记清楚自己这时填的 SkypeID。

30s 英文小视频：回答一个 30s 以内的全英文短视频。除了流利的说出自己的想法以外，终极要义就是展现自己自信大方的样子，微笑！！（那天拍摄脸都笑僵了），当时有一点不自信，担心不能过。后来收到邮件应该说明当时也许还不错吧。

接下来就是 Skype 面试

下午刚面的试，是一个很温柔的小哥哥，约的下午两点，到点准时加的好友，在此之前心里十分慌张就怕自己填错了 SkypeID

问准备好了吗，准备好了开始

分两段，前半段是英文，后半段中文

英文部分：

1. introduce yourself（说的言简意赅感觉并不吸引人）
2. 遇到的困难
3. 所做的努力（准备过这个方面的问题，但太紧张说得很乱而且没说到点上所以自我感觉很不好）

这部分回答的很烂，没有条理和层次

感觉完全就是自己没有准备好，希望接下来面试的小伙伴一定要好好准备呀

中文部分：

1. 实习经历（深挖、学到了什么）
2. 对欧莱雅的了解

嗯...还问了我想过读博吗

3. 反问：如果我想在这个行业里走下去，您觉得还有哪些能力需要提升

A:给我的感觉是你对科研很有 passion，但是语言组织和表达有点凌乱（太紧张了，不知所云）

所以：小伙伴们一定要好好准备啊！！



全长大概 14 分钟，算很短的，感觉没有表现好，另外大家记得要展现自己最自信最美丽的一面哦~秋招加油

希望能有机会进 SD 吧！发帖吸欧气！

3.1.23 2020 年 R&I 的 Skype，不知道结果，写一下过程来攒人品啦~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 8 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2235120>

面试加好友的问题：大概在面试前半个小时左右会加好友，如果没有加上 Skype 好友会发短信询问，所以不用太着急。

面试流程：

视频电话准时接入

HR 介绍面试流程，会一半英文，一半汉语（具体哪一部分是英语看情况，我的是先中后英）开始

1) 中文自我介绍

【3 个中文问题】

1) 对欧莱雅的了解

2) 根据简历中的前半部分课题成果等内容询问

3) 根据实习经历深挖询问

4) 英文询问大概 3 个八大问的问题（这个可以网上搜到，感觉自己没特别的准备）

5) 继续中文深挖前面问到的问题（不知道是不是因为我英文回答的他听不太懂，吓）

最后：问了 HR 几个问题。

总时长 26 分钟

总体感受：面试氛围很轻松，中间 HR 笑了好几次（难道说这就是传说中的...），不过自己还是有点紧张，说话有时候咬舌头。

总结一下面试前可以准备的一些内容：

1) 了解欧莱雅的官网，不同系列有哪些产品

2) 八大问的准备

3) 自我介绍（中&英）

4) 对自己的简历要熟悉，要能讲出具体的事件

5) 如果可能提前去参加一些欧家的线下或者线上活动，加深对欧家的了解

6) 模拟一下全过程

发现总结下来，还是可以发现自己有很多需要提升的地方的，无论最后结果如何，这都是一次非常有意义的经历，继续加油，希望大家都能收获满满~

3.1.24 R&I-Skype 面经（2020 年秋招 MT）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 6 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2233991-1-1.html>

可能是自己运气真的好，在 10 月 25 号最后一天才知道要上传视频，对于小视频一定要有创新的想法或者观点，可以天马行空。



预约的 5 号早上的面试，面我的小姐姐人漂亮又 nice。真真切切感到 O 家的诚意和尊重！

1. 首先是暖场的问题：自我介绍，我觉得这个地方要突出自己的优点（能力，然后再外加举例）；

2. 为什么选择欧莱雅（常规问题），对于欧莱雅产品的了解（说出产品名字，我就说了自己用过的产品和产品体验感等）
 3. 关于自己遇到的最大挑战是什么？（英文回答，测试你的口语能力和逻辑思维能力）
 4. 就 3 的答案再深挖问问题。
 5. Leadership 的举例，然后回就该例子问很多细节的问题（这个地方千万不要编造故事，如果是编的 HR 很容易发现破绽）。要感谢的是，HR 小姐姐帮我提高了对组织活动的认识，不仅仅要看活动的反馈，还需要反思，自己或者团队。另外还会问，如果换做你现在再做这件事情，你会怎么做？
- 第五个问题我是收获最大的，真真切切感到 O 家对人才重视和培养的态度。即使运气不好止步于 Skype 面，我也收获满满，感谢 O 家。
6. 用三个词概括自己（我前面两个是有点，然后再说了一个缺点），再追问缺点的细节或者自己怎么克服该缺点。

三十分钟还要多，和 HR 小姐姐聊了很多，非常感谢 O 家对我的尊重和重视（不像别的快消，体验感太差，可能因为市场不好不招人吧，在面试环节打击人。）

攒一波人品，给后辈们点方向。

也希望自己可以到最后的 Selection day!

3.1.25 欧莱雅 sales selection day 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 13 日

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

Selection day 之前

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

selection day 1

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

selection day 2

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

总的来说，欧家真的校招做的非常非常好，各个环节设计的都很合理，同时也很尊重我们面试者。大家只要展现出最真实的自己就好，be yourself,sales 要变现出你的亲和力，你的逻辑要是清晰的，口齿伶俐就好！

希望我的书写会帮助大家了解一下大概的 selection day 的一个流程～也希望我能攒点人品拿到 offer。

3.1.26 2018 欧莱雅 skype 面试问题汇总

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 16 日

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

发帖攒 RP

错过了邮件只能选择最后一天面试时间的我要哭瞎了

在线表白 16 号的 HR 小姐姐嘿嘿

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

（一）实习经历

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

（二）岗位相关

- (1) why marketing
- (1) why L'Oréal

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

(三) Case Study

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

反问：还有什么问题

3.1.27 15 号数字化营销管培面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 15 日

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



听说是个很神奇的论坛，写下面筋希望能进 selection day

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

- 1.为什么觉得它前景不错
- 2.和欧莱雅的产品怎么契合
- 3.现在市场占有率多少，有多少家门店，业绩怎么样
- 4.营销手段有哪些
- 5.主要的产品类型有哪些
- 6.有没有什么要问的

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

3.1.29 11.14 Skype MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

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

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

之后的问题就很常规，一个是问了自己的实习经历，二是问为什么想要去欧莱雅，这两个问题之前都列了一二三，可是感觉每个问题都没有完全表达清楚就进到下一个问题了，就是没有完全把该准备的表达完就结束了，现在想想都是因为自我介绍没介绍好，后面整个人处于高度紧张状态，逻辑都没有了，实在是太不应该...

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

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

3.1.30 11 月 14 日 MKT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

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

全程中文面试，

主要问题有

自我介绍

WHY 美妆行业

WHY 出国

圣诞营销例子

对欧莱雅品牌的了解

最想去部门

最想去的品牌

WHY 不留在国外工作

说了 SHARE THE BEAUTY WITH ALL 的理解

还给小姐姐说了一下国外也开始过双 11 了

简单谈了谈欧莱雅对中国人审美的影响

一共 33 分钟，不算之前耽误的时间。

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

希望我的经验可以给最后两天的的小伙伴们一点帮助

3.1.31 截止至 11.13 欧莱雅 Skype 面试问题集锦

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

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

归纳所有欧莱雅的问题，准备了很久，以下是楼主的模拟卷，可惜楼主依然表现的非常差.....

纪念一下把楼主留下的汗水！

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

卷一

1.自我介绍

2.为什么选择快消？

3.why marketing，和市场相关的学到了什么，Creative Marketing 的例子

4.为什么选择欧莱雅？

5.描述一个印象最深的经历，为什么？

6.在与人沟通产生分歧怎么解决，说服别人的经历，让举了两个例子

7.对欧莱雅旗下品牌的了解，用过哪些，对关键个品牌的社交平台运营做出评价

8.最近印象最深刻的广告？

9.为品牌做圣诞/圣诞/第二年新品推广策划

10.反问：是否有问题

卷二

1.你如何描述自己，自我评价一下是个什么样的人？

2.为什么想做美妆行业？

3.职业规划

4.缺点各三个

5.怎么理解消费者？谈谈你的实习经验

6.介绍简历实习经验里面遇到困难，很难解决的地方，其中遇到的变革和大的挫折

- 7.举例说明你的团队合作事例，并说明你在其中主要扮演了什么角色？
- 8.最近用的护肤品，向 hr 推荐一款产品？
- 9.对一个特定品牌的分析和目标人群，你喜欢的品牌以及对品牌的理解，这个品牌还能做些什么？
- 10.除了欧家还投了什么，目前是否有 offer

卷三

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

3.1.32 11.14 新鲜面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

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

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

问题是：1、自我介绍（英文）

- 2、你为什么想来欧莱雅
- 3、最近印象深刻的营销事例
- 4、你最想去的三家公司
- 5、反问。

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



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

反问的话我就问了问去 SD 要准备些什么？HR 说不用做什么准备...

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

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

3.1.33 11.8 skype 视觉陈列面经+Next Round?

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

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

11.8 skype 视觉陈列的面经

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

1.自我介绍

2.为什么要换专业（数学-》设计）

3.为什么想回国

4.今后什么发展方向

5.为什么申请这个职位

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



5.5 吧

6.提问

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

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

希望所有努力的人都如愿以偿！给大家传递欧气！

3.1.34 MKT 管培 第一次写面经献给我最喜欢的欧莱雅

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

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

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

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

1. 英文自我介绍（之前看到说有人自我介绍有人没有，建议还是准备一下吧，我就被问到了 hhhh）

2. 为什么想进欧莱雅

3. 最近看到的一次印象深刻的化妆品广告/campaign，为什么印象深刻

4. 最近一次的购买经历

5. 最想进的三个公司，为什么

6. 对这次欧莱雅整体的招聘流程感觉怎么样

7. 反问一个问题（在这里我给自己挖了个坑，被 HR 反问我有没有参加过欧莱雅宣讲会，因为之前人在国外没能



赶上宣讲会时间，我就直接回答了两个字：没有。这时候好想打自己啊啊啊啊啊啊

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

3.1.35 新鲜出炉的 欧莱雅销售及电商管培生 Skype 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 12 日

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

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

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

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

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

问题：

全程中文

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

希望人品有增，一次不是特别走心的面试的样子><

3.1.36 it 管培生面试的新鲜面筋！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 12 日

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

刚刚结束了欧莱雅 it 管培生的面试，跑来送上新鲜滚热辣的面经。

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

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

哎哟有点小紧张有点小害怕～

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

大家都加油呀!!!

3.1.37 11.9 MKT Skype 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 9 日

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

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

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

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

3.1.38 1109Skype-HR 岗

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 9 日

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

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

//过程

①聊了 30 分钟.....口干舌燥.....真心羡慕那些 7 分钟的，15 分钟的.....

②无英文，无自我介绍。看过简历了。提前 10 分钟问我能不能开始，我说能，所以就开始了。

③问题的话，因为我之前有在欧家广州这边实习过，所以问了一些实习的情况。后半段，问的问题主要在雇主品牌还有培训这块（所以我感觉可能 hr 姐姐是做这一块）难度一般，不刁难人，如果没听懂问的什么会给你换种方法解释。就全是简历上的东西。

（自我评价/相较他人的自己的特点和竞争力/对宣讲会的建议/和上司起争执了怎么办等等的）

④反问环节，问了一个问题把 HR 问倒了.....晕死.....我是真没想到.....还问了一个有关【Selection Day 环节】的问题。这里给大家划重点：**HR 岗位（包括一些其他的 function）应该不参加 Selection Day，最后的环节可能是多对一~（几位 team leader 去考核你）然后 Selection Day 基本都是 marketing 和 sales**

//感受&建议

①大家梳理自己的简历吧。做过什么活动，收获了什么。比较困难的地方。这些东西前面的朋友重复了 n 遍，我就再重复一遍，因为我确实是被这么问到的。

②感受很轻松.....HR 姐姐蛮好看的= =

③建议大家去看看官网，新闻也好，活动也好，产品也好。好歹是要了解一些。包括最近欧家又爆出的热点【美美与共】，这个东西我虽然没被问到，但是感觉如果有机会带出这个事，HR 会觉得你认真做过功课了。

④我是真感觉面我的 HR 是做雇主品牌，校招，培训这块的，老是在抓着我问经历和给欧家的建议。这个我觉得 HR 岗的同学可以参考性地思考一下。

拜托拜托，大家都加油!!

3.1.39 Mkt MT Skype interview 面试帖

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

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

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

说一下基本情况 11.7 下午的 Skype 面 Mkt 的 MT 15.00 准时开始 整个过程差不多 17 分钟左右

btw，HR 小姐姐是宣讲会的主持人哦 人蛮好的~

（中间有几个问题的顺序记不清了...）

1. 首先是英文的自我介绍

2. 对于欧莱雅旗下品牌的了解 用过哪些

3. 除了 L'Oréal 还投了哪些公司岗位
4. Why L'Oréal
5. 最有趣的一个品牌 理由
6. 策划圣诞推广活动
7. 公众号关注的情况 如果只能保留一个选择哪个
8. 提问环节

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

发个经验贴攒攒人品 也希望大家都能有个好结果吧

3.1.40 欧家 Sales & EC Skype 面经-11.07

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

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

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

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

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

3.1.41 11.7 sales MT 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

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

说在前面

提前上线很重要

提前测试设备、声音、网络、画面非常重要

接到 Skye 视频电话结果网络不好耳机换了

hr 姐姐人很好加了微信面试的

然而微信的信号也不是特别好

orZ

问题：

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

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

希望之后面试的小伙伴可以得到一些经验。

3.1.42 11.6 热腾腾的 MT SKYPE 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2175946&extra=page=2>

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



所以就硬着头皮上了想着早结束早放松

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



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

说完自我介绍后，就开始问问题了

一：为什么选择 L'Oreal

二：为什么选择 Marketing

三：说出一则你最近喜欢的广告

四：举例说明我的团队合作事例，并说明你在其中主要扮演了什么角色

五：问我的 Dream Company, why

六：最喜欢的欧莱雅的美妆品牌



再然后就是提问了，一直觉得老师的兴趣不大，感觉说的时候都没咋在听 提问也是，很简单的回答两句就

结束了，，感觉凉凉

还是祝大家好运啦~

3.1.43 欧莱雅 Mkt HR 面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2175644&extra=page=2>

感觉还问了蛮多的，但结束一看才过了 17 分钟。

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

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

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

3.2 欧莱雅其他综合面试经验

3.2.1 19 秋招面经（百库电商培训生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2215123-1-1.html>

之前在 bbs 上收了很多资料，回来写个面经回馈 bbs，也给自己积累一波 RP 啦~

面试两轮，一轮群面二轮单面。

群面先要你在 1 分钟内根据给你的题卡（题卡上都会有一个问题，比如你最大的优势是什么？你最大的缺点是什么？）要围绕这个题卡进行自我介绍。然后这一轮的话，出彩的英语表达会很加分，英语能力水平也是很重要的。最关键围绕问题，回答精确。比如回答优势缺点经历等等这些，不要巴拉巴拉说一堆东西，说一个最特别、最能让人印象深刻的【1 个点】就够了。毕竟 1 分钟时间也有限。

自我介绍完以后就是群面的 case 啦，case 不难，一般 500 强企业群面面试题都会有。be yourself, try your best 即可。关键是要注重 teamwork 和协作，群面其实考验的首先是团队协作能力、情商、解决问题的能力，进而是你能否带领团队解决问题的能力。所以一切从团队角度出发，设身处地代入自己的角色就 ok 了~

终面是单面。单面的话是总监+HRBP 面，基本上就是围绕你的经历作出提问，当然也会问你为什么想要加入欧莱雅百库。我觉得这部分需要对自己的经历很熟悉，然后最好表达的时候有逻辑性+亮点，应该问题不大，因为没有问一些很刁钻的题目，很 typical 的 PG 八大问类型。

（只是 lz 觉得我的表达可能还可以再琢磨琢磨，回答的时候有 1 丝紧张导致觉得答得好像一般....希望有好消息吧 555555）

BTW

HR 处理招聘的速度挺快的，不会拖你很久。群面完第二天就收到终面通知了，HR 用的第三方 agency 是猎聘。公司的环境也是不错的，感觉是很 open 的办公环境。（图片和实物相符 hhh）

有问题欢迎提问！祝大家都要顺利上岸！

3.2.2 lrt 一面过程 攒 rp（零售培训生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2256127-1-1.html>

约的面试时间是 2.25 下午 2.15 到 4.25，本来以为自己不会过所以一直没分享，现在分享一下就当为二面攒人品吧 /。我从 2 点开始一直在网页等，等到 2.30 面试官都没有出现，而且我前后都没有面试的同学的，就网页上显示只有我一个人在等待面试。。然后我就联系了 qq 群里的技术负责人，他告诉我再联系面试官要我等一会，然后就是漫长的等待...

后来大概等到 3.20 左右吧，有 hr 打电话过来跟我说直接在微信上视频面试。

就加了一个 hr 微信，hr 把我和面试官拉到了一个群里，然后开始了群视频面试。

面试官感觉很沉稳，虽然说话挺亲切的但是能感觉她还是带着一丝高冷的。

问的问题：（顺序不记得了）

自我介绍

本硕专业是会计，为什么投这个岗位

遇到过很困难的事情，如何处理，举例。

与别人发生分歧，如何解决？举例。

面对重大抉择怎么选择，举例。

进大学对自己的生活有什么规划，举例。

反问。

一共大概面了 15 分钟。

其实大部分是宝洁八大问的内容吧，我在秋招时准备过，不过我看面经没有写会问宝洁八大问的这次就没准备，

结果....



所以这些问题几乎都是临场发挥的，再问最后一个问题的时候，我还跟面试官说，时间有点久了，让我想一下



本来挂视频的时候以为自己不会过，因为都是自己临场编的，而且面试官给我感觉也时一直都面无表情。。

后来没想到周四收到了二面 to

3.2.3 2020 年 LRT 面试分享（零售培训生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 3 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2255083-1-1.html>

托大家的福面试的题目我基本都准备到了，非常感谢这个平台，所以也把我自己的经验拿出来分享一下。原本是浏览器面试，但是后来被拉进了微信群面试，面试形式 1V1，对方是很温柔的小姐姐，因为可能设备问题我们微信上讲话听不到所以改成了电话面试。

我碰到的问题是

1. 自我介绍
2. 可以介绍一下校园经历最有成就感的事情
3. 在这件事里碰到了什么问题
4. 自己在这个活动中担任了什么职位，自己有什么贡献

5. 根据简历提问关于实习经历
6. 实习过程中学习到什么，再深挖一下
7. 提问碰到顾客是怎么推销产品的

8. 平时自己有没有喜欢的品牌
9. 自己用什么护肤品
10. 彩妆和护肤更偏向做什么

整个过程大概是 15 分钟，然后 HR 小姐姐人很好很 Nice，整个过程给人感觉很舒服。希望能通过吧，也祝愿大家都能通过。

3.2.4 2020 欧莱雅 LRT 视频面试分享（零售培训生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 2 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254847-1-1.html>

我是 2 月 27 号下午的视频面试。面试的前一天下午接到了 hr 小姐姐的电话，加了微信，同一天面试的同学都被拉到了一个微信群里面。

我面试当天下午提前一个小时上线的，之前看了挺多面经我以为应该都是 hr 来面试，结果面试我的是欧家某品牌的区域经理 [笑哭]。

开始面试是在前程无忧的线上面试间，然鹅我的摄像头好死不死出问题看了看不到图像，然后就转微信视频面试了。

面试问题：

1. 自我介绍
2. 你觉得你有什么地方适合这个职位
3. 实习经历中遇到的矛盾，怎么解决的？
4. 和同事有过意见不合的事情吗，怎么说服？
5. 社团经历，担任了什么职位，做了什么事情
6. 社团活动中遇到的困难，怎么解决的，你在其中的作用是什么？
7. 针对实习经历的一些细节问题
8. 能接受一线柜台零售工作吗
9. 家庭情况
10. 向面试官提问

（面试全程差不多 25 分钟，我注意了一下基本上我们那个群里的同学面试都是 25 分钟左右，所以面试官对你和你的一些经历会进行一个深度的提问，建议准备多一些应对材料）

我感觉面试官问的问题还是挺细致的，也有一些问题涉及到宝洁八大问，建议大家对自己的简历进行一些深度挖

掘，特别是实习或者项目的细节部分，也可以参照宝洁八大问准备一些自己的例子，我觉得比较重要的两个方面是领导力的例子和说服他人想法的例子。

我感觉自己全程和面试官还是谈的比较轻松的哈哈。虽然开始的时候很紧张，有一两次的卡壳。不足的地方是逻辑条理还不够清晰，废话有点多了。建议面试经历不是很多的同学可以提前把自己准备的回答和材料熟读几遍，这样即使你很紧张的情况下也能说出大概，不会脑子空白。

最后希望大家都能收到终面的邀请呀~~

3.2.5 欧莱雅零售培训生-视频面试（零售培训生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 2 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254721-1-1.html>

26 号下午面试，感谢之前的同学给我的宝贵经验，虽不知是否能进入下一轮，还是感谢并祝愿大家都能过！

背景时间：因为我前面的几位同学没上线，我就临时顶上去了，好像是提前了半个小时。

整体感受：面试官很和蔼，如沐春风面试体验好棒；但是时间较短全程十几分钟，所以要抓住重点介绍自己优势，由于时间紧迫，能给到对方一个重要的 point 就已经很棒了。（可能是一天面试好几百真的很累，本次视频面试只是作为一个初选）

问题：1.自我介绍，我讲了创业和做生意的点吸引了对方（自我介绍时不要讲全、重点讲成就，引导面试官提问再回答具体的，可以促进深度讨论增加印象）

2.仔细问了我的创业经历

3.一个灵魂的拷问：在接下来柜姐的岗位上可能要熬 3 年能扛得住不？其实，面试前我有心理准备，这些月在国内外工作也见到了很多，如果能进大公司，刚开始从基层做我觉得大家要想明白，至少做得好总部还有其他机会可以晋升。小公司就是一个萝卜一个坑，这一点大公司是优势。再者，我之前想要留国外的，其实也是做导购。

4.让我提问，问了进度，3 月第二个星期有结果

国内经济形势不好，又有疫情的影响，各行各业都挺艰难，传统行业都在努力开展线上平台，我们反倒应该用发展的眼光看待职业的选择。

总之，希望付出的都有好的回报，也有好的期待
期待进入欧家！

3.2.6 lrt 挂经分享（零售培训生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 2 月 25 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254604-1-1.html>

刚刚结束，聊了不到五分钟吧。

manager 给到原因是我和岗位的匹配度不符，更适合做 mkt 而不是 sales，所以经历 fancy 也不可以。

哈哈哈哈哈确实是 sd 挂掉的人嘛。

“销售的最终是做生意，管理人的岗位，而不是市场分析和策划，你对这个岗位的理解有点偏差。”是印象蛮深刻的一句话。

自我介绍完之后就是 why sales，然后就 fail 了😭。

后续的集美们希望都能想清楚自己为什么要做这个职业叭，我要去角落悲伤一会儿嘤嘤嘤。

3.2.7 处女面筋贴献给 loreal

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2239971-1-1.html>

刚刚面完!!

知道今年秋招压力超大，开始申请也非常晚了，本来不抱太大希望不过也陆陆续续收到了几个面试哈哈。loreal 的 hr 小姐姐是真的平易近人，感觉像和朋友聊天一样。

问的问题也比较常规：

- 自我介绍 最记忆深刻的经历
- 为什么回国
- 为什么选择欧莱雅
- 根据我的经历问了几个问题
- 最近一次比较愉快的购物体验
- 反问了几个问题

hr 小姐姐真的认真对待我问的每个问题，回答的非常详细，听完之后就就很激动，更加想加入欧家啦!! 希望本帖多给我积攒点好运! 也希望大家面试都顺利!! selection day 见就好了!!!

3.2.8 LRT 面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 2 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254723-1-1.html>

新鲜出炉的 LRT 面经啊~~~

HR 小姐姐人很 nice，说话很温柔~

问题包括：

自我介绍；

讲一下团队合作遇到的挫折，以及你是怎样克服的；

列举与人沟通中三个你做的好的点和一个希望改进的点；

你是怎样克服工作中的压力并且缓解自我情绪的；

你认为本科的学习对你现在有帮助吗（因为本科是工科）；

了解 LRT 三年的工作内容吗；

了解 BA 的工作日常以及销售指标吗；

反问环节。

神奇的网站，希望顺利过面啊啊啊

3.2.9 LRT 面试经验新鲜出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 4 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2255120-1-1.html>

面试我的是品牌区域经理，比较干练、温柔的一位女士，态度很好哟。主要面试内容分享一下：

- 1.自我介绍
- 2.为什么选择 LRT 项目
- 3.简历与岗位匹配的问题
- 4.作为研究生怎么看待长期柜员岗位
- 5.销售相关经历的挖掘
- 6.数据获取能力
- 7.与人沟通的能力
- 8.对 LRT 项目的了解
- 9.地域选择问题
- 10.提问

整体面试比较轻松愉快，但是中间由于网络问题掉线多次，建议大家选择良好的网络环境进行面试，以免打乱面试节奏哈。

祝我们都好运连连！

3.2.10 L'oreal commercial 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 19 日

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

欧莱雅 电面回顾

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

投的是销售和电子商务：commercial

HR 小姐姐估计比较累，就没有英语自我介绍，一上来就是中文。

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

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

3. 用关键词形容自己
4. 关于管培生，有什么想问的。

整个面试，持续了 17 分钟左右。

小姐姐也很友善，总体感觉自己状态还行，比较放松，跟对方没有距离感。

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

面试之前忘记自己投的部门了，这个是可以再邮件上查到的。保佑我能进

3.2.11 2019 电商财务方向 终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 26 日

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

听说在这里分享会有好运

一面群面顺利通过后通知二面 还是之前的面试地点

二面之前有在路途中接到 HR 的确认电话 非常贴心了

到达面试地点 面试官有 3 个 一个财务部门的总监 一个 HR 一个未知职位

面试氛围较轻松友好 听说岗位是和业务方向有合作的 具体有问一下情景类的问题

比如：如果业务伙伴不合作该怎么处理

你对电商美妆是怎么看待的 未来的发展趋势 为什么选择百库

怎么看待管理会计在电商美妆行业起到的作用

大概就是这些 有对简历进行挖掘 需要对美妆护肤有一定了解吧

总体难度不算特别高

希望好运~~~

3.2.12 百库市场管培生群面+单面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2182950&extra=page=1>

来发个帖攒人品吧。

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

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

今天单面，三个 HR，主要的问题还是关于你的简历，深挖了一下，首先要你详细的自我介绍，还会问问你最喜欢的美妆品牌和护肤品牌，为什么选择欧莱雅。

其实这轮我感觉不是特别好吧，有点压力面，会问些很 challenge 的问题，比如你觉得 emarketing 和线下有什么区别？hr 会 diss 你的 point。

接下来就默默的等消息吧，按照常理，3 天内会出消息，之后我会来跟进下。

3.2.13 2019 管理会计方向初面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2181308&extra=page=1>

很忧伤的来分享下面经 LZ 为了欧家特地提前一天去广州 住的酒店抢修断网

真的很惨

欧家时间没有控制好 前面的小伙伴自我介绍太久 到了我自我介绍都没说完就被砍了

感觉这部分流程应该精进一下。。。。

简单说一下流程

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

3.2.14 欧莱雅生产运营 SD 经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 25 日

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

听说分享攒 RP，就来此记录一下今年欧莱雅的生产运营暑期实习生。
欧莱雅生产运营这个岗位报名人数相对于总部来说会少很多。
我们这次进 SD 的人总共 40 人，从中选出 14 人进入终面，最终岗位听说有 3 个。
SD 的一面没有经典的 case 题，对，甚至没有自我介绍，而是游戏+不同角色扮演，具体内容不是特别方便透露。
两个组同时进行，每组 10 人，所以一场下来一共面 20 个人，5 个面试官。
个人觉得这个过程，面试官并不能很好的考察每个人在其中的表现（面试人数太多，且每个人都限定在自己的角色之中，没有一个相对公平的均等的发言和表现机会。可能面试官最后谁是谁都分不清楚）。
最后群面结果出来之后，对面组有全程没发言的人（留学经历）进了终面，我们组也有表现相对好的人没进。（所以我认为还是会很大部分按照简历进行筛选到二面）。
进到终面就是部门总监的简历深挖+八大问的问题了。

3.2.17 HR 面试经验（MKT）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 22 日

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

楼主在国外，所以选择了国内的五点半到六点面试。

整个面试没有想象中的那么正式（以为氛围凝重哈哈）
整个过程 20 分钟，也有可能是我太能说了..

MKT 岗面试：

自我介绍

印象深的 campaign

对欧莱雅的了解，觉得欧莱雅是个怎么样的

是否有欧莱雅旗下品牌的使用经验，感受如何

给一个欧莱雅家某品牌的 campaign 的产品取一个 slogan

有没有意愿进入的部门

对简历中的一个经历提了一个问题。

能记住的大概是这些。

3.2.18 PM HR 面面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 22 日

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

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

下面进入正题，整个面试流程大约 25 分钟，问了蛮多问题的。

1. 自我介绍
2. 实 ** 遇到最有 challenge 的 project
3. 基于我讲解的 project 细问了几个问题
4. 问我是否有接触过 PR 部门的工作
5. 希望在 l'oreal 哪一个品牌实习
6. 反问

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

整个过程非常愉快，小姐姐很 nice，一直在给予我肯定。

最后希望大家都面试顺利，收到心仪的 offer 呀~

也给自己攒攒 rp 咯~

3.2.19 HR 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 22 日

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

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

1. 自我介绍
2. 针对自我介绍里面的某段实习经历有一些 follow-up 问题，按实际情况回答啦
3. 欧家最吸引我的 3 个原因？
4. 谈谈对欧莱雅旗下品牌的认识？
这个问题我觉得太泛了，所以就问了下我能不能重点谈一下我比较喜欢的几个品牌，HR 小姐姐说当然可以啊 hhh
感觉在面试的时候不能问什么答什么，要沟通，把问题转化到你做过准备或者更容易回答的方向。
5. 印象比较深刻的近期品牌 MKT Campaign?
6. 如果能进入欧家实习，最想去哪个品牌？
7. 暑期实习 7-8 月是不是可以全勤？
8. 反问~

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

小伙伴们加油，希望攒人品顺利通过到下一轮呀~

3.2.20 Sales & Ecommerce 的 Skype 经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 16 日

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

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

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

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

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

整个过程大约 15 分钟左右,十分轻松~~~

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

3.2.21 summer skype 面 分享攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 21 日

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

投的是 mkt, 全程中文, 10 分钟出头的样子(感觉自己凉得很彻底。。)

1. 自我介绍
2. 之前实习经历方向不是 mkt, 为什么要申 mkt
3. 喜欢的品牌
4. 刚才提到的品牌中有没有印象深刻的营销活动, 与其他品牌的营销活动有什么不同之处
5. 兴趣爱好
6. 还有没有其他想要分享的
7. 反问

反问问了一下下一轮面试形式, 小姐姐说是单面~

3.2.22 Sales&Ecommerce hr Skype 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 17 日

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

今天下午面的~

没用过 **skype** 中午登上去发现 **hr** 提前一天加了我, 赶紧通过了好友。

提前了五分钟开始的, 没有自我介绍, 十几分钟就聊完了非常简短了 hhh

问了四个问题

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

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

最后小姐姐说两星期内出结果

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

3.2.23 Sales 面试经验 (群面+单面+两次终面)

本文原发于应届生 **BBS**, 发布时间: 2018 年 6 月 5 日

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

算是给自己一个总结吧。

lz 在北京, 金融专业本科生。

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

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

终面 1, 等了很久的终面, **PPD** 的 **trading**。当天上午还要面试一家 **FA** 的群面, 所以因为时间冲突提前从群面出来了, 赶紧找地方面欧莱雅。面完欧莱雅随便吃了个三明治, 下午又回那家下一轮面试。所以对终面的准备而言不是特别充足, 思路转换有点来不及。反正生活总是会遇到突如其来的 **bug**, 要你积极的采取应急措施。不过好在 **manager** 很和善, 我因为简历上和快消有关系的不是很多, 所以试图控场面试主要讲自己和欧莱雅有那么点点关系的经历, 以及自己对 **PPD** 的了解和想法。这里说一句, **PPD** 是唯一 **2B** 的部门, 业务会不同一些, 主要对接的是沙龙之类的机构。对方对我态度还是积极的, 说她面了这么多人我是第一个跟她主动说 **PPD** 是做什么的, 面试的最后, 她问了我哪里人、暑期什么时候可以去、可以工作到哪天、是否愿意留在上海工作、通知我这个职

位需要做什么、以及过一周就会给邮件通知。然而并没有邮件，过了两个星期，电话通知我被调部门了。

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

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

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

3.2.24 GZ SALES 一面到二面经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 12 日

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

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

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



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

单面环节：题卡+case



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

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

忘记了) 案例如下:

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



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

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

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



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

说的就是我最熟悉的淘宝经历，也和 sales 贴切。以致于到现在 12 号了我没收到三面通知我都想不明白！同组的 2 个已经昨晚收到了邮件，据说不过也会有通知 那我就等待晚发的过的通知吧！但愿如此，不知道这份经历能不能帮助到大家，最后跪求 offer！

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

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 9 日

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

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

面经分为三个部分，前期准备、群面经验、单面经验。

一、前期准备

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

二、群面经验

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

后，要注意完整性，题目上的 **bullypoints** 一定要答全，不能过于片面。如果你是 **pre** 的同学，我觉得很大的优势就是帮助理清大家的思路，并顺畅地解释清楚，基本上就比较稳。

三、单面经验

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

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

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

最后奶一奶我喜欢的妹子，通过单面，收到 **YSL** 的终面通知！！

3.2.26 欧莱雅宜昌工厂 MT 面经（二面已跪）

本文原发于应届生 **BBS**，发布时间：2017 年 11 月 15 日

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

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

欧莱雅运营部实际上就是欧莱雅的工厂部门，在中国有宜昌，广州和苏州三家工厂，关于工厂岗位的具体介绍可以参考欧莱雅应届生板块里的校招项目介绍。欧莱雅工厂和欧莱雅上海总部是分开进行招聘的，或者说其走的流程是相互独立的。投欧莱雅上海总部的岗位是通过网申平台进行，而运营部是通过直接给运营部 **HR** 的邮箱发简历或者在欧莱雅宣讲会现场投递简历来进行申请。我就是通过后者在校园宣讲会投递了简历，随后又通过邮箱发了一份。

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

收到初面通知大概是 11 月初的样子，我申的是宜昌工厂，所以面试地点安排在武汉，在华科。初面大概有 50 人左右，感觉电面可能是刷人最多的一关。初面是群面，中文 **case**，中文讨论，中文展示。但是在 **case** 之前会有

简短的英文自我介绍和英文话题展示，算是考察英文口语和演讲能力。群面也是比较 **general** 的群面，主要要注意团队配合，把握好自己的角色，积极主动地参与。我们组本来有六个人，但是有三个人没来，所以就只有三个人参加了群面。我们三个都挺和谐的，表现也很积极，最后没想到我们都进了二面。初面大概也是会刷掉一半的人，参加二面的大概有 25 人左右。

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

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

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

最后，祝大家好运~并提前祝毕业快乐~

3.3 欧莱雅实习面试经验

3.3.1 MKY LD 终面面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 4 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2206836-1-1.html>

刚刚面完 LD 的终面，发一波面经求好运~

面试我的是一个小姐姐，很攻气，有台湾口音。Anyway，面试问题如下：

- 1.自我介绍
- 2.最喜欢的品牌和最不喜欢的品牌（问起最喜欢的品牌没有说被分配到的这个美妆品牌，不知道会不会 gg）
- 3.这一生里遇到最大的挑战
- 4.想要在欧莱雅学到什么，能给欧莱雅带来什么？
- 5.你觉得欧莱雅实习生日常工作是什么内容？
- 6.你有什么问题？

面试全场 11 分钟，可能 lz 说话太快，感觉很快就结束了...没有上一波 hr 面试那么有底，希望大家能加油。

3.3.2 MKT 终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2206435-1-1.html>

海外党凌晨面试...只有 3 个小时准备时间，很感谢论坛里的一些面经～
面试官很温柔也很专业！

自我介绍

根据简历有一个比较深入的挖掘，对自己的经历要很熟悉

最近感兴趣的美妆/护肤/美发的 campaign，或者做的很不好的

聊了聊对品牌的看法

问问题

全程不到 20min

可能我个人原因说话比较快...hr 面也只面了 10min 就结束了

注重 beauty sense，还有对美妆行业的了解与热情吧

祝大家顺利呀

3.3.3 欧莱雅 2019 Summer Intern 面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 25 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2208707-1-1.html>

网申：通过微信，填写基本信息，选择想去的部门，并回答三个 open question。每年应该是有不同的。考察了应聘者 and 欧莱雅文化契合上的一些经历。要结合自己的经历来写，这样才不会空洞。感觉不需要控制字数，但语言要精练一些，争取能高效的表达信息。这个环节和大部分企业不一样，因为这个环节欧家不看简历，相比根据背景 judge，欧莱雅给了所有有能力的人同等的机会。

Video Interview：给一个视频题目（全英），然后面试者根据题目录制一段不超过 30s 的视频。感觉这个阶段一是考查英语能力，二是看大家的 presentation 是不是自信，流畅。至于回答的内容应该是其次，但也不要乱讲啦 hhh。不过这个环节要上交简历咯～

HR Interview：通过 Video 的话会收到 HR Interview 的邀请，可以自己选择时间。这个环节就是很典型的 Structure Interview，会问一些与简历相关的问题，还是要对自己的情况很了解，也要了解欧家的基本状况和文化。同时，HR 也会问感兴趣的 brand，这个回答相当于问你细分部门的偏好喽。会作为细分部门的参考，但是绝大多数情况下，HR 还是会根据岗位和应聘者表现的契合度来分，不是想去哪里就去哪里喽。

部门 Interview：这个面试通知我等待了超级久，一度觉得已经凉了。收到邮件的时候正在床上躺尸，邮件里会直接通知面试的部门和时间，没有选择的余地，而我的面试就安排在大概两天以后（此时我还有个论文的 due，与面试时间几乎同时 hhh），于是准备地比较着急。分到的不是最想去的部门，但是也算比较理想啦，谢谢 HR 小姐姐～。具体准备的话，因为是业务面，我准备了一些和自己了解到的工作内容有关的内容，但发现还是扣简历

和自身经历比较重要，提问类型还是比较类似宝洁八大问。准备的例子要真实，不要拿别人做的说是自己做的，面试官会推敲细节哦，而且自己诚信的讲会比较有底气嘛～。面试过程中，感觉要有和面试官平等交流的心态，而不是被检视。感觉这样才能表现出最好的一面，面试官也能更真实地了解到你。最后反问，我问了他们对于能够留在欧家的 candidate 的要求。面试官回答得非常中肯，表示业绩是一方面，也要看你的性格是不是真的适合欧家。并且告诉我，工作中要保持真实的自己，不要为了留下刻意去伪装，否则即使能留下来，也不会开心，做不长久。如果你骄傲的品质并不被这个公司所接纳，那你也没有必要强行 fit in，去寻找适合自己的才是正确的事情。很感谢面试官的回答～有种恍然大悟的感觉哈哈～。

总之，欧家的招聘效率非常高，全程线上，面试过程也很专业，从面试官的回答中也能检视到自己的很多不足。分享出来希望可以帮到大家，一起加油变优秀啊～

3.3.4 MKT LD 终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 5 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2207058-1-1.html>

听说这是一个神奇的网站 求 offer 啊 TT

大致问题和 hr 面有点像，全中文，非常温柔美丽一个姐姐面的。

1 自我介绍，可能因为我已经讲了 why mkt 和 why 欧莱雅后面就没问我

2 过往实习/交流经历里收获最多的一段+追问

3 过往经历让你觉得喜欢/不喜欢什么工作，为什么

4 职业规划

5 反问

感觉他们挺希望要有热情的 candidate 的

真心很喜欢这家公司

希望能有 offer!!!

3.3.5 市场营销终面经验,攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 30 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2206300-1-1.html>

我是 20 号面的 HR,似乎听说没有收到拒信的都有机会,说欧莱雅是按顺序面试,会先给 HR 面表现最好的面,如果没找到合适的再顺序往下面找

1:自我介绍

2:为什么欧莱雅

3:你对市场营销有什么了解

4:你是男生,会不会不适合彩妆行业

5:反问

反问的时候问了不好的问题,希望有机会吧,攒人品

3.3.6 欧莱雅 LOreal 暑期实习 marketing 终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 30 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2206274-1-1.html>

热腾腾的面经，昨天接电话收到的面试通知，时间定于今天下午的面试。所以只隔了一天准备。不管怎样在我的求职初体验里要感谢这个论坛，很喜欢这个论坛的氛围和回馈的习惯。我这个平常很少网上发言的人希望在这里回馈让我面试之前也能看到终面经验的小伙伴们，还是一样，希望大家拿到自己喜欢的 offer。

面试差不多是按时开始的，然后面试官会说这是一个半小时的面试，表明自己来自哪个部门。btw，面试小姐姐很好看长得像迪丽热巴哈哈哈哈哈。

- 1.做自我介绍
- 2.讲了一些我的专业和为什么跨专业
- 3.在自己曾经做过的事情当中扮演的是什么样的角色
- 4.为什么会对 mkt 感兴趣
- 5.why loreal
- 6 对该部门产品的了解和看法
- 7.关注了什么类型的美妆博主，喜欢看的内容是什么
- 8.星座

大概是这些，虽然网上面经不多，但是起码比没有面经好太多了，再次感谢论坛让我每次都能抱个佛脚。希望大家都有好运。

3.3.7 面试感悟

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2206147-1-1.html>

我面得是 sales&ecommerce，我一个菜鸡（真的是菜鸡!!!）走到终面，自己都觉得不可思议，双非本科+小实习，欧莱雅真的不看重出身，感动哭。能走到 HR 面，我就已经很知足了，毕竟之前都没经历过。HR 面完之后就当自己没面过，放平心态去投其他实习了。结果昨天收到了终面的电话，说今天 2 点面终面，没有太多的激动，只想尽力准备。我先把面经看了一遍，所有可能会问道的问题都写了一遍，昨天弄到凌晨 3 点，今早 7 点又起来准备，逃了两节课，抓紧把所有问题过了一遍，但是时间的确是有些紧，我准备得不够充分。

我实在是没想到，终面跟第三面问得差不多。hr 一个产品问题都没问我，当时时间紧，连自我介绍都省了，那个紧张度你们能感受到吗？？!!! 我因为很紧张，说话没有条理，谈自己经历的时候时间节点说错了，然后我就说了一句：我在说些什么？？？（朋友们，一定要记住，别说这话，说话一定要有条理，别紧张。）后来虽然谈到自我探索的部分时，我说得比之前好一点，但不知道有没有用。

终面的经历大概就是这样了，或过头再来看之前的三轮筛选，我大概有一些经验可以分享：

- 1.网申:需要大家对自己的有一个清楚的认识和平时活动经验的累积，我没有花很多时间写三个问题的答案，但每一个问题都想得比较仔细。
- 2.视频录制：我看面经有的人录了几十遍，有的加了创意点，我就说了 24s，录了 5 遍就提交了（因为我当时在一个小山村过五一，设备啥的都没有，也没想俺那么多）。后来我遇到另一个小伙伴，她说她只录了两遍，也是过了。

所以我觉得视频录制主要是考察英语能力，我说得挺简单，内容比较容易懂，所以大家不一定想着要用很高级的词汇，最主要的还是流利度和说话时的状态，看 bbs 统计，过视频的大概有 300 来号人，所以大家也不要掉以轻心。

3.HR 面：这场面试准备了大概 2 天半，把自己过去的经历都梳理了一遍，特别是简历上的经历，一定要想清楚“发生事件的过程、遇到了什么问题、怎样解决、你的反思和下次改进”，why 欧家，用欧家的哪些产品？最好是能结合自己使用的亲身经历谈一谈。

4.终面：还是要把自己的经历梳理一遍，要对这些经历的方方面面，各个细节都要很清楚，因为你也不知道 hr 会具体问哪一段。

结语：我一直觉得每一件事，只要尽心尽力了，最后结果怎样不是很重要，毕竟我已经表现出自己最好的样子了。一路从网申都终面，我感觉自己收获了很多，既梳理了自己的经历，又坚定了自己以后想要从事的行业。对于欧家了解越多，真的就会越喜欢它，希望能过吧，如果没过，欧家的秋招大军里一定有我。以上的内容能够对大家有一点点的帮助，我就满足了，希望大家最后都能如愿以偿获得心仪的 offer。

3.3.8 新鲜的 sales&economy 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 23 日

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

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

自我介绍

简历（会深挖追问）

why 欧莱雅

有什么比较有意向的品牌

介绍自己使用的产品（因为在上一问提到了美宝莲）

印象深刻的营销活动

why sales

提问

回答一定要有条理有逻辑，很重要~

3.3.9 关键词：R&I, skype, 正能量分享，“压死骆驼的稻草”

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 23 日

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

背景

hi!

我是 bobo

第一次参与欧家网申，经过了 question, 30s English video, skype 后，虽然止步于此略有遗憾，但总结经验的过

程是我想分享的

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

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

-目的

我写这篇帖子想要告诉大家的就是

1) 不要抱有任何侥幸心理，明确短板就努力填补

2) 全力以赴、充分准备是脱颖而出的必要条件

-内容

1) skype 面试内容整理

业务部门: **Research and Innovation**

面试问题: -为什么选择欧莱雅, 为什么选择 **summer intern**

-你在做什么样的研究, 有什么创新的地方

-你认为什么是 **leadership**, 并分享你的经验

-会被问有什么问题想问 HR

语言要求: 英文面试

面试时长: 17 分 27 秒

2) 面试体验及过程:

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

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

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

2.精神状态影响应变能力。因为教授的要求, 我必须把写好的英文学位论文通篇换成韩文。我不得不连续熬通宵

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

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

综上所述

我写这篇帖子想要告诉大家的就是

1) 不要抱有任何侥幸心理，明确短板就努力填补

2) 全力以赴、充分准备是脱颖而出的必要条件

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

更希望打开帖子的你是那个收到 offer 满心欢喜的存在~

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

有队友一起吗？

欢迎奋战秋招的宝宝抱团，vx 731502081，注意，非诚勿扰~

以上~

一个可爱的小姐姐 bobo

3.3.10 2019 暑期 MKT Skype 面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2204562-1-1.html>

昨天刚刚面了 MKT 的 skype 面试，给还没面试的小伙伴分享一下，顺便自己求个好运~是全中文的面试，整个过程 15 分钟左右

1. 自我介绍

2. 简历提问（因为我在做快消的实习，所以这部分问的还挺细的，简历部分提问因人而异，总之要提前做好~）
3. 在做实习的过程中最 challenging 的是什么
4. 对最近哪个营销策划/活动印象深刻（可以不是化妆品）
5. 最想去哪个部门，为什么
6. 反问（我问了大概什么时候能出结果，HR 小姐姐说一到两周，我估计下周五这轮面完就差不多了）

其实问题都很常规之前在论坛看面经也基本都有看到，但感觉回答的时候还是有点紧张，逻辑组织不是特别清楚，但还是希望能过！！

祝大家和我自己都好运！！

3.3.11 HR 面试经验,攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2204935-1-1.html>

就直接说重点吧 1:自我介绍(中文)

2:为什么选择欧莱雅？

3:阿玛尼在你心中是什么样的品牌？

4:给阿玛尼建议

5:你最想工作的部门

6:反问

最后小姐姐说,HR 会再和我联系二面时间,意思是过了吗? 还只是客气一下

面试大概用了 25mins 左右,我就一直在说说说,感觉语速太快,可能紧张的逻辑都乱了

3.3.12 Sales&Ecommerce hr Skype 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2204443-1-1.html>

今天下午面的~

没用过 skype 中午登上去发现 hr 提前一天加了我，赶紧通过了好友。

提前了五分钟开始的，没有自我介绍，十几分钟就聊完了非常简短了 hhh

问了四个问题

1.为什么选择这个岗位

2.之前有没有 sales 相关经历（讲了一段校园大使 campaign）

3.在这段经历中自己压力最大的点

4.对欧莱雅有什么了解 general 就可以

提问环节

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

最后小姐姐说两星期内出结果

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

3.3.13 欧莱雅 loreal 暑期实习生 MKT Skype 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 23 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2205358-1-1.html>

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

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

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

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

3.3.14 R&I skype 面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2204392-1-1.html>

周三晚上 Skype 面的，预定时间是 6 点 20，忐忑地等到了点但是 Skype 软件上依旧没人联系，过了十五分钟后，接到了 HR 小姐姐的电话，原来是没搜到 Skype 账号，告诉了她 live: 后面的账号后才能在 Skype 上看到了 HR 发来的信息（提醒大家一定注意下 Skype 账号要输入正确，在准备欧家 SI 期间，一直在群里看到有小伙伴 Skype 账号登记成了自己的邮箱。我自己倒是百度查了下，但是可能之前输入账号的时候还带上了那个 live: 或许这个给 HR 姐姐带来了点困扰？）HR 小姐姐给人感觉很亲切，开始竟然没有让我进行一分钟英文自我介绍。（因为楼主有面同一个部门的朋友在前一天的面试中是经历了这样的过程），而是直接问为什么选择欧莱雅的研发岗位。我的回答是分公司和岗位来说的。在讲到很喜欢欧家开放的文化时，小姐姐 challenge 我你怎么就知道欧家是这样开放，有活力呢？楼主就说了，这是我参加欧气马里奥的活动时在欧家分享的文档里看到的啊，而且自己到现在也参加过很多次欧家线上线下的活动了，从这些活动中都感受到了这个公司的团队氛围。然后 HR 姐姐表示哇，那你应该



很熟悉欧家了。问我在那些活动中都担任了什么角色。楼主立马赶紧纠正，表示自己并不是以 organiser 的身份参加这些活动的。

之后 HR 姐姐又问了楼主一个领导活动的 case，这个问题感觉特别容易被问到，前一天面试的那个朋友也经历了。我朋友是很坦诚地告诉面试官自己不常做 leader，而后被问了其他问题。楼主则是从自己之前蛮多的经历中，选择了一个能较好地体现出自己对应于欧家五大用人原则的领导经历，详细讲述了一下。过程中 HR 姐姐一直很 nice 地倾听并点头给予正面反馈，也给了楼主很大鼓励～

之后用中文询问了目前研究生阶段做的研究，楼主表示自己目前所做的课题非实验方向，但是本科阶段毕设做的

是实验探究的。小姐姐就说不论哪个 case 都可以讲讲自己是怎么做的。楼主就详细讲了下本科的毕设内容，并且过程中提到了针对当时课题的问题，自己设计搭建了个新的实验平台，小姐姐随后问了下试验方法相比于其他方式 unique 的地方在哪儿。说实话这部分我前期回顾时没有准备到，内容虽然有点慌张，但是还是强装镇定地想了几点进行回答。HR 小姐姐反馈表示很好~真是让楼主送了口气

之后小姐姐跟楼主聊了平时用什么欧家产品，感觉怎么样。为什么选择欧家产品，能对比它和你用的其他品牌的产品区别么？这部分其实回想起来自己答得有一点混乱。也陆续说了好几个欧家产品。提到了欧家产品质量好，同时欧家有不同层次定位的产品，对贫民窟女孩来说有些价格很友好 2333 而后还聊到了楼主面试时擦得阿玛尼烂番茄色。主要是在过程中表达了一下自己对欧家很多产品的喜爱。

最后就是跟 HR 姐姐确认暑期实习后续信息的时间了，最后按照惯例问了下有没有想要问 HR 的问题，楼主就提问了两个提前准备好的问题。最后结束时看 Skype 面了有 22 分钟。

总体面试感觉还是很轻松的，HR 姐姐也比楼主之前预想的要亲切地多。结合自己和朋友面试的经历来看，还是多做准备，结合研发岗位更好地回顾自己的经历，所做内容。剩下的就是真实地呈现自己，be real me

其实本来是在浏览玛氏的，但是想想发个面经攒 rp 吧。希望后面能得到欧家终面的机会啊~

要是最后能参加终面，会来论坛还愿的哈哈，包括楼主前期准备 OQ 以及 30s video 的过程。

3.3.15 MKT Skype HR 面分享~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2204390-1-1.html>



大约 27、8 分钟左右，全中文。感觉问题还是比较常规 但是自己在一些问题上纠结了一会。微信视频面试的形式~

1. 自我介绍
2. 大学如何处理工作实践与学习？
3. 之前的某一段实习经历的收获？
4. 志愿活动的经历的收获？
5. 专业不相关，为什么选择 MKT？
6. 在用哪款产品？想去哪个部门？
7. 最近的营销活动，有没有影响深刻的？
8. 怎样处理职场中的工作冲突？
9. 向面试官提问

主要就是这些啦！希望能进 SD 鸭

3.3.16 PM HR 面面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2205192-1-1.html>

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

下面进入正题，整个面试流程大约 25 分钟，问了蛮多问题的。

1. 自我介绍
2. 实习中遇到最有 challenge 的 project
3. 基于我讲解的 project 细问了几个问题
4. 问我是否有接触过 PR 部门的工作
5. 希望在 l'oreal 哪一个品牌实习
6. 反问

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

整个过程非常愉快，小姐姐很 nice，一直在给予我肯定。

最后希望大家都面试顺利，收到心仪的 offer 呀~

也给自己攒攒 rp 咯~

3.3.17 欧家 CPD MKT 全程面经及时间线

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 5 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2206968-1-1.html>

时间线：

- 4.26 网申
- 4.29 收到 video assessment
- 5.03 提交 video assessment
- 5.09 收到 HR Skype Interview 通知并预约时间
- 5.22 Skype Interview - 时长大概 20min
- 5.29 收到 Final Interview 通知
- 5.30 Final Interview - 时长大概 10min
- 5.31 Offer Time!

【网申】

这个感觉没什么好说的，欧家的网申就是填一些很简单的个人资料，然后主要是回答几条 open question

1. 创新是欧莱雅的 DNA。请与我们分享你的一个创造性的贡献。你是怎样获得这个想法，又是如何推动它实现的？
2. 如果一个第二天的 event 准备开始，什么都宣传好了通知好了，但是突然场地不能用了，怎么办
3. 不记得还有没有第三个了..

第一条问题偏向于行为面试，回答的时候加一点 STARL 的东西上去，间接明了地把故事说清楚，然后故事一定要真的看出创新就好了

第二个问题偏向于情景假设，回答的时候分情况讨论一下，再把你准备做的事情分类整理一下，显得比较有逻辑，思虑周全一点就好了

【英语短视频】

问的是“如果你是欧家校招怎么创新校招”我个人感觉，这个视频并不需要你在内容上和视频剪辑上多么的出彩，

本质上就是考察你的英语口语能力，还有在视频中是否从容大方看起来符合欧家气场。3 内容上的话，每句话都简洁一点，思考一下自己说的每句话是不是必要的，整个 30s 之内是不是有一个简单的 justification。比如我的框架就是，第一句话总结这个建议到底是什么-->现有的校招有什么可以改进的地方-->两句话描述建议的详细内容-->一句话 justify 这个建议的合理性。

【Skype Interview】

气氛比较轻松，像聊天一样。能感受到欧家并不是特别在意你过往的经历，而是更在乎你是一个怎么样的人，还有你有潜力变成一个怎么样的人。欧家 HR 面的行为面试痕迹还是很明显的，具体问了什么记得不是太清楚了.. 下面列了一些我记得的..

1. 自我介绍
2. Why marketing, 选择学习 marketing 的契机和动力是什么
3. 你经历过什么你认为你的 involvement 比较多，也比较成功的项目
4. 在过去 20 多年的人生中，你遇到过什么样的困难/挑战性比较大的事情（强调了不一定要是学习或实习方面的）--> 你是如何解决这个困难的
5. 你还有啥问题问我（我问了这是什么部门）--> HR 反问我你知道我们有哪些部门 --> 回答之后给我介绍了他们的部门 --> 再反问我你用我们哪些产品 --> 回答之后告诉我他们是 CPD，然后疯狂给我安利不要总是想着 LD 好，其实 CPD 也是非常好
6. 还有一些杂七杂八的闲聊，并不需要怎么准备，就如实轻松回答好了
7. 好像还有一个是你为什么想加入我们

就面试前的准备来说，不要想着去找到很多面经题目，然后把提前准备的答案全部背出来，这样很容易在面试中显得你的回答紧张而僵硬。面试之前一定要对整个美妆市场有一个宏观的感觉，对欧家的品牌、部门都有一个大概的感觉，多看看他们最近的 campaign 和新品，因为这种东西是真的没了解就是没了解，没办法临场应变的。面试过程中就从容大方地聊天好了，甚至可以在谈到某些点的时候笑笑，和 HR 分享你的经历而不是和 HR 汇报你的经历。

【Final Interview】

!!! 面试官很帅！气质很好！aswl

回归正题，我是在 29 号下午接到的面试通知，30 号早上就要面试，接到电话的时候我刚从外地坐飞机回来在机场等行李.. 可想而知回家收拾一下之后我就几乎没有什么时间准备面试了，我整个 final interview 几乎是裸面+只面了十分钟，面完之后当事人就是非常地 fang zang，觉得聊得挺好的但为什么只有十分钟!! 面试问题继续如下：

1. 自我介绍
2. 你经历过什么你认为你的 involvement 比较多，也比较成功的项目 --> 在项目中遇到了什么困难
3. 你想从我们的实习项目中得到什么
4. 开始闲聊 --> 我现在在哪？上学期在英国交换？如果来上海实习要租房？入职什么的到时候和 HR 聊，他不管这个？他也不知道什么时候能通知结果..
5. 还有啥问题要问我 --> 我问了一个关于欧家很多欧美系产品如何在中国一边 localization 一边保持本身的品牌调性的问题 --> 小哥哥 blablabla 一顿解释顺带一顿夸他们欧莱雅的 marketing 就是能够不改变品牌本身的调性的同时把品牌变得更好

然后面试就结束了？

总体感受还是上面那个，自信从容！因为四月五月也经历了很多面试，感觉基本的问题回答已经比较熟练了，之前准备过 HR 面，也对欧莱雅有基本的了解，所以才能在准备那么少的情况下还好好回答吧..

【Offer】

面试完的第二天傍晚，收到了 HR 电话通知 offer，晚上回到家就收到了邮件 offer。快乐回复 accept，快乐扫码入

群

3.3.18 2019 SUMMER INTERN MKT:从网申到 OFFER 经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 6 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2207183-1-1.html>

非常幸运拿到欧家 2019 暑期正式实习生的 offer，申请过程中 BBS 真的帮助我很多，所以拿到 offer 后决定写一个帖子帮助一下后面想要申请欧家实习的大家~

时间线：

3.28 网申——4.29 收到需要上传 English Video 的邮件——5.8 收到英语视频通过邮件并预约一面时间——5.15 SKYPE HR 面（一面）——5.30 接到 HR 电话通知一面通过——5.31 SKYPE 业务部门面（终面）——6.6 收到 offer

综合经验：

（一）网申：网申就还是 open question，一共三个问题论坛也有人分享过，感觉三个问题分别就是考验应变能力、创新思维和团队协作能力。我写的比较多，每个问题都 1000+字小论文了，不过这个可能也不必要，个人认为这三个问题经历真实、思维清晰富有逻辑性就好。

看统计说今年网申一共 8000+人，竞争还挺激烈...

（二）English Video：这部分 MKT 的题应该是如何让校招更 engaging，感觉主要就是考察英语口语能力。要求是 30S，我录了 49S，是分层次给的答案，有点担心时长超过限制了。后来看到有 20 几秒的朋友也过了，看来是真的不在于时长，主要是要清楚地表达观点和英语比较流利。也听说有人用抖音什么的剪进去了特效，觉得也很有新意！

看其他伙伴的帖子有提到 bbs 统计的过了这个视频的大概 300 多人，还是要谨慎一点~

（三）HR 面：我！HR 面刚开始就犯错误了，电脑用的耳机不在身边，HR 那边声音忽大忽小，好几个问题让 HR 重复了几遍，还去找了耳机。所以面试的同学面试前一定要检查设备齐全哇，不要像我到时候抓慌了。

HR 问我的问题：1、自我介绍

2、Why L'Oreal，对集团的认知

3、为什么跨专业到 MKT

4、如果录取想去的 brand 以及部门

5、接下来的计划

6、反问（这里问了 HR 在欧家工作了多久，是否喜欢这里及原因）

总体感觉就是首先要对自己的简历比较熟悉，因为 HR 大多是基于你的简历进行提问。第二，说话一定要有逻辑和条理。我在一面二面的时候都被 HR 们说到的一点就是“你的回答很有逻辑/条理”。最后要有一定适当的主导性，我有意识的将对话引向我想谈及的方面，但是要掌握好和 HR 对话的主导度。

（四）终面：好了终面的时候我又犯错了，我简直是关键时刻掉链子大王！！约的早上 10:20 面试，我 10:00 就坐在电脑前傻等，结果 HR 一直没联系我，到 27 了才发现是校园网断了（手动微笑），然后赶紧再登录了一遍，发现 HR 已经给我打了 6 个未接视频了.....道了歉赶紧回过去了。

终面的小姐姐是个气质很清冷的姐姐，我好喜欢天呐，不太笑但是给人感觉非常舒服！全程也没什么压力，一定不要紧张，按自己准备的说！

HR 问我的问题：1、自我介绍（这里我就说了 Why FMCG、Why MKT 以及 Why L'Oreal，所以耗时也很长，后面 HR 也就没再问我为什么选择欧莱雅了）

2、简历经历的深挖（这部分主要是对我实习经历的提问，比如上一段在券商行研部，我说我

除了写研究报告，也有跟着 leader 去做市场调研，就会问具体调研了什么、学到了什么。一定要往申请的岗位靠)

3、我的 brand 是美宝莲，就问了对美宝莲的理解、产品的了解度

4、近期看到的印象最深的营销案例（我并没有说美妆行业，说了一个我觉得做得好的，一个做的不好的）

5、反问（这个我问的是实习生短期内能为公司带来什么）

总体感觉依然是要对你的简历非常熟悉、要准备充分。我面试前专门去“复习”了上一段实习里有关 MKT 的全部东西，甚至包括我在做调研的时候那边的工作人员提出的所有品牌策略精确到了月，这个才让我有的说了（毕竟跨专业真的很虚...）

就是这些啦！整个网申到 offer 大概两个月，每天都在盼星星盼月亮地等下一步。总体来说体验超棒，欧家真的是一个很包容的公司，包括一面的时候 HR 也跟我说欧家会给年轻人很多试错的机会，也会提供一个每个人都能发挥潜能的平台。

希望接下来申请的同学都能拿到满意的 offer！

3.3.19 19 暑期实习大众化妆品部 Sales & Ecommerce 已收到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 1 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2206513-1-1.html>

之前每次面试前都来这个神奇的论坛求经验，今天自己也分享一波，求攒人品～

【流程】

网申—英文视频—HR 面—业务面

【时间点】

0426 踩着 DDL 提交的网申问题，0429 收到要求提交英文视频的邮件，0503 踩着 DDL 提交的英文视频，0520HR 面，0528 通知业务面，0529 下午业务面，0529 晚上拿到 offer

【网申问题】

一个是预约好的年会场地因为天气原因无法使用问你解决方案，一个是宝洁八大问的一个经历，还有一个记不太清了，个人认为回答的时候要注意下逻辑和长度（太短了可能容易被认为没有诚意 hhhh）

【英文视频】

30s 英文视频，我的是如何在校招环节中创新，其实 30s 可以说的东西很有限，之前看经验帖说不用多标新立异，观点清晰、逻辑通畅、表达流利就很好了，1z 刚好是外语专业，所以可能占了一点优势，险过

【HR 面】

（通过 Skpye 进行，最好提前调试好 Skpye 和电脑设备，音量、角度、光线什么的，提前加好 HR Skpye，避免 bug；全中文，氛围比较轻松，聊天形式）

1. 讲讲你印象最深的一段实习经历
2. 为什么不走本专业
3. 打 cold call 成功率，不成功怎么办（1z 实习经历涉及到的）
4. 和 sales 比较相关的某段实习经历
5. 你对欧家品牌和部门的了解
6. 你的职业规划

【业务面】

（上海总部 25 楼，只有一位业务的 manager，很 nice，全中文，就是聊天的形式，氛围比较轻松）

1. 自我介绍（lz 实习经历相对丰富，因为之前和 HR 沟通已经知道是做电商渠道，所以在自我介绍部分就 cue 了两段和电商相关的经历）
 2. 某段实习中有打 cold call 经历，你遇到过什么挫折，怎么处理
 3. 详细问了某段互联网实习经历
 4. 你作为消费者和从业者，如何看待传统电商和社交电商（因为 lz 那段互联网实习是和电商相关的）
 5. 你对欧莱雅的认识
 6. 你对部门的认识
 7. 你还有什么问题（lz 问了比较保险的部门工作的内容、流程，暑期转管培生和管培生发展路径）
- 面试的时候就非常喜欢欧家的工作环境，还挺期待的哈哈～也祝大家都能拿到心仪的 offer！

3.3.20 2019 欧莱雅暑期实习 RI 研发 已拿到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 1 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2206523-1-1.html>

楼主申请的是 2019 欧莱雅研发 RI 的暑期实习，经过一个多月的申请过程，终于拿到了 offer. 感谢应届生论坛，感谢一路支持和陪伴申请的小伙伴们。特此奉上申请回顾贴，回馈论坛。也期望自己可以经由暑期实习斩获 MTOffer!!!



面试进度条：（前期准备）-- 网申开放式问题--30s 短视频--（5.14）HR skype 视频面试--5.23HR 发邮件收英文简历--5.30 业务经理 skype 面试--5.31HR 电话交流--6.3 Offer Call

【前期准备】

在申请之前一定要做好准备，主要是更加了解欧家，了解欧家的招聘要求和自身的匹配度。可以从欧家官方的资料 包括微信公众号、公司网站，还有其他资料包括应届生论坛、知乎等网站了解。特别要指出的是，欧家微信公众号有很多干货和活动，包括欧气商学院、游戏化招聘等，参加这些活动可以获得很多申请的 Tip 甚至面试直通卡，包括加入欧家的官方微信群，HR 会空降微信群答疑。我就是在欧家公众号上参加了打卡活动，收获了一些欧家官方申请 Tip 资料，自己整个申请的流程更如鱼得水。

在这里重点表扬官方微信群。在整个网申环节，我们作为申请人和公司之间隔着巨大的网络，我们往往有些问题无法从网上的材料中得到准确的答案。通过官方微信群，有欧家的各大高校校园大使帮忙回答问题（在这里给唐老师打 Call！欧家公众号的发文里也有这个明星欧家大使哈哈），大家可以获得准确的消息和最新的动态。真的很棒!!!

【网申环节】：

2019 网申截止时间是 4.26. 楼主在 4.21 提交的开放式问题的回答。网申问题对于所有岗位是一样哒，对于问题要对着欧家的要求好好准备答案，如果担心自己答案不行，一定要参加的欧家其他活动，从活动获得的直通面试机会可以让你不用担心在开放式问答环节被卡！

今年的问答是三道题：

问题 1 创新是欧莱雅的 DNA。请与我们分享你的一个创造性的贡献。你是怎样获得这个想法，又是如何推动它实现的？

问题 2 你是北京分公司年会的负责人，因暴雨航班延误，你抵达北京已是活动前一天的深夜，并被告知因暴雨原定场地已无法使用。但关于年会的通知都已发布出去，场地搭建也已完成。作为负责人，你该如何应对？

问题 3 欧家注重团队合作。请结合自身经历，分享你是用什么样的方法与其他小组进行跨团队的协作？你遇到什么困难或者问题？结果怎样？

【30s 短视频】：

一起网申的小伙伴一定一定多交流信息。在开放式问答结束之后，就会有短视频邀请。我是 4.29 下午收到的邮件，要求在 5.3 晚上 12:00 前提交 30s 短视频。短视频题目根据岗位会不一样，今年研发的是文字题目：Please share a case about how you handled a conflict you encountered. How did it happen? How did you deal with it? What's the final result?

而从其他小伙伴那里得到的消息，其他所有岗位的题面也是短视频：真人小姐姐用英文说的题面，问校园招聘的创新路子。

短视频要求是英文，拿到题目之后可以花时间好好准备再录制，只要规定时间内上传就可以。不过要提醒的是 30s 真的太短了，说不了几句话。在我收获的官方资料里，有前辈分享的应对办法是可以利用一些道具或者剪辑来让短视频出彩。

【HR skype interview】：

我在 5.9 收到进入 skype interview 的邮件。Skype interview 是可以自己给定的几天和时间段挑选的，还可以即时更改，很人性化。研发今年给的时间段是 5.13-5.16，从早上 9:30 到下午 6:00，每二十分钟一个时间段。

这个阶段其实人还是很多，如果前面的人超时了，后面的人就需要等待。HR 什么时候加你就看 HR 的个人风格了，有的 HR 是提早一天加，有的 HR 是面试开始前才添加。

因为我前面一个人超时了，到了我的时间 HR 还没添加我，当时有点慌，但隔了几分钟，HR 就添加我了，让我等等。

面我的是一男一女两个 HR，对我的问题就是：自我介绍，根据我的简历深挖，我的职业规划，然后问了类似宝洁八大问的：你在某段经历里的 achievement 是什么？遇到的困难是什么？我的毕业时间是什么？然后就是例行的问我还有没有问题。

面试的语言不固定的，我经历的是在提问的过程中，HR 某些问题会用英文问，也要求使用英文回答。

我整个过程只面了将近 12 分钟，面完当时还担心时间偏短会不会有问题。后来证明我想多了，估计真的只是 HR 要面的人太多了，他们想节约时间而已。毕竟我前面的人超时了呀。

HR skype 面试这个环节，不同岗位的时长不一样，好像我们研发岗位 HR skype 面完之后，两三个工作日还有的岗位仍在进行 HR skype 面。

然后在面完十几天的忐忑等待之后，我收到 HR 发的邮件，让我尽快提交英文简历。发出去之后，又过了一周，我收到 HR 的邮件通知，下一轮是业务经理 skype 面试。

【业务经理 skype 面试】：

由于我不在上海地区，所以没有被邀请去上海参加 AC 面，只是通过 skype 进行业务经理面试。我专门跟 HR 确认了，这一轮 skype 面试就是我的终面了。5.30 下午我开始 skype 面试，面试内容也同样是，自我介绍，针对简历提问，然后问我对研发不同岗位的偏好，我的职业规划。然后让反问。视频面试结束之后，我表达了期望暑假可以见到面试官，面试官也说期望暑假可以见到我，当时就感觉应该是稳了。

面完之后时间快到下班时间了，我收到了 HR 的邮件，让我加微信，说第二天我们要再简单聊一聊。我觉得很开心，因为可以加微信说明十拿九稳了。

【HR 沟通】：

我跟 HR 约了第二天早上（周五）简单沟通。HR 主要就问我一路面试感觉下来怎么样，然后根据我的回答又追问了一些细节。我的感觉是这个过程还是一个最后的考验，就是欧家跟自己气场的匹配，HR 也有要求我对自己的特质用以往的经历具体说明。所有的回答，还是那句老话：To be real，一个真实的你是可以打动到欧家的。简单聊了之后，HR 也问我有什么问题。我就问了定岗问题。（因为据说 AC 面的时候负责不同业务的人会来挑选一个他们认为合适的候选人，而我没有这些过程，所以定岗我就不清楚。）HR 回答我说他们会根据我的简历，来帮我决定一个他们认为匹配的位置。

【Offer call】：

周一下午，我接到了 offercall，HR 告诉我说 Skype 面试的小姐姐就是我暑期实习的 linemanager。之后，就收到了 offer 邮件。



所以现在楼主就进入了入职前程序阶段啦！人在外地的楼主七八两个月还需要去上海租房子，希望这些入职前的问题一个个都顺利解决！！也预祝自己在两个月的实习里收获多多，之后直接收获 MToffer 哈哈！！

祝大家都有理想的 offer！！！！

3.3.21 拿到欧莱雅 summer intern offer 论坛还愿

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 12 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2207570-1-1.html>

迟来的还愿

本来想等 SI 的一切尘埃落定了再来回顾，不过昨天收到了 pending 很久的 Unilever 的终面拒信，虽然还有家公司

也依然给我 pending 着  但是已经收到欧家的 offer，其他就抱着无所谓的心情了~

重新来梳理这段找 SI 的经历，虽说是实习，但是感觉就跟找工作一样，本身开始决定找实习的时候就是抱着为秋招积攒经验的想法的。

找 SI 的这段时间里，从二月末开始，一直到六月初，经历了无数迷茫、困惑而焦虑的日子。

一开始不知道要去做什么，什么行业什么公司什么工作。最主要的是源于对自己的不够了解，以及直到开始求职才清晰意识到的自身储备不够。转行要趁早，如果能给过去的自己一些忠告，一定是要告诉她更广阔地了解市场上的工作，并且要更深入地思考自己要做什么，然后多多通过实践来深入体会想法和实际的距离。

找暑期的这段时间里微信上关注了不少求职公众号，也进了不少裂变式扩张的微信群。（有机会来聊一聊这些机构，感觉也有点东西哈哈）一开始做了 excel 大致归类了四五个行业，然而最终的重点还是放在了快消行业。暑期零零碎碎投了也有十来家公司，最终只有四家算是走了完整的流程。

说回申请欧家暑期实习的全过程。

欧家今年网申阶段是从 3.11-4.26，楼主重点关注的四家快消公司基本都在这个时间段内，网申阶段是 3 个 open question，中文回答，字数有下限没上限，但是也不建议长篇大论。在后面参加欧气马里奥的活动时 HR 们就提到了这一点。（虽然楼主本人算是写的还蛮多了）网申题主要聚焦在 innovation、cooperation 的经历以及 situation 模拟上，回答得时候注意条理性，逻辑性，注意尝试契合欧家五大用人原则来进行表达。OQ 据说是 AI 筛选，但是个人感觉应该也结合了人工。楼主要是提前了解到题之后，再三编辑，并且和小伙伴一起分享交流，修改几遍后再

提交的。包括联合利华的 AI 测试也是这样。

网申过后进入了小视频阶段，研发和其他部门的题目都不相同，是要求举例说明如何解决 conflict，视频要求是 30s，全英文。欧气马里奥中学到的是可以构思些创意性表达，音乐，剪辑什么的都可以用上。其实后来进入终面后和小伙伴交流才发现也没有那么严格，随便自拍录的，超过 1 分钟的也有通过的。所以小视频的筛选标准也是很迷。但还是建议认真对待。因为时间不够，楼主后来是用手机自拍加剪辑 APP 拼接的。30s 很短，讲 conflict 的背景我都是通过加字幕来带过，而后重点在讲解决措施上录了下脸。重点在于，小视频一定要脱稿，要体现英语的流利性，自信，清晰，有条理地表达。最好也尽可能地拾掇好看点 hh

小视频阶段刷人还是挺多的，所以虽然五一因为准备欧家以及亿滋的暑期而没回家，差点自闭了==但是通过的时候还是很开心的~

第三阶段是 Skype 面试，具体内容放在之前的帖子里了。Skype 面之前也是针对论坛里历年的帖子进行了整理和准备，虽然总还是没有准备完全吧，但也硬着头皮上了。面过后意外地感觉很轻松~

R&I skype 面经分享

<http://bbs.yingjiesheng.com/foru ... 92&fromuid=10851054>

(出处: <http://bbs.yingjiesheng.com/>)

Skype 面过后，在 5.20 去参加我的第一家线下终面回去的路上，收到了欧家 selection day 的邀请。同期连着另外两家的 AC 面，时间很紧。

终面的流程是上午进行一个 teamwork（个人更倾向于说是 teamwork 而非群面）下午再进行技术面。上午的题目是针对男性消费者构思设计一款护肤品。一个小组 12 个人，最后需要面对很多（大概有 20 人？？）HR 以及部门经理进行 presentation。分析材料是中英的，并不算很多，讨论时长有 1 个小时，坦诚说楼主真不觉得自己在在这个过程中表现得有多亮眼，尤其前半段大家讨论的过程中自觉并没有贡献什么好的 idea。现在想想不知道是不是因为最后做了 presentation 并且回答了下提问才被捞中进入下一轮的。

对了需要说明的是，在群面合作之前，HR 姐姐会组织大家进行一个破冰环节，是由左边的同学来介绍右手边的。个人觉得这个环节还是很重要的，不要过于紧张，自信有趣地展现自己，可以给面试官们留下印象。

总之上午整个过程走下来，个人经验是，不要太拘泥于面试的结果，而是把这当做是一个具体问题，全身心投入地去解决。然后就是，争取做 pre，因为我们组后来进入下午技术面的五个同学里，除了 leader 和另一位讨论中思路比较清晰的同学，剩下三个都是作为代表进行 pre 的。。。然后做 pre 的时候，一定不能过于紧张，还是那句，自信、自知地表达，争取让面试官们看到你。

技术面的话，面试官们主要是针对过去的实习经历进行了深挖，毕竟有相关性，所以半个多小时内基本都在聊那一份实习经历。并且也问到了对于上午自己表现的看法和选择的理由。幸运地没有分到全英面试（全英的话是真的没准备），三个面试官也没有进行压力面，整体过程还是比较轻松的。也对于欧家暑期实习的研发工作有了更多了解。

之后焦灼地等待了一个星期，终于等来了 HR 小姐姐的 offer call，收到的时候真的是超激动了，感觉之前所有的努力和等待都是值得的。

找暑期的过程中，见识了求职竞争的激烈，也遇见了不少优秀努力的小伙伴，身边也有不少人给了我很大的帮助。这一切都让我超级感激~希望所有一起奋战暑期的小伙伴们也都能一切顺利，秋招时拿到想要的 offer~

3.2.22 欧莱雅 loreal 暑期实习生 MKT Skype 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 23 日

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

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

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

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

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

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

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 7 日

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

题目：YSL 三合一面霜的推广。

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

群面：结合图片自我介绍 + 无领导讨论

进入群面先是结合图片自我介绍。每人 1min 准备，1min 介绍，上个开始，下个翻卡准备，上个结束，下个就开始，循环。面试官掐表会打断，我们的要求是全英介绍，有的好像没这要求。之后面试官介绍规则：10 人再分为两组，就同一个问题讨论，10mins 讨论，3mins 汇报。1 号随机抽了题目，如上，并把题目发在我们事先建的微信群，然后就开始了。事后回顾，时间很紧... 确实比较慌乱，因为我们当时还把产品分为男性和女性两条线，导致最后 10mins 结束，我们没确定谁阐述。所以如果节奏这么快，最好考虑的全面但不要发散比较好，时间不允许。只见第一组先陈述时，我右边的妹子就很冷静的捋了一遍我们的讨论，最后是她阐述的。插一句，当时我左边的妹子一直使眼色给我（因为不允许再讨论了），到底谁阐述？可见我们的讨论是未完成状态的。最后面试官又给了三个 10s 发言机会。

结果是第一组一个妹子进了，我们组我和总结的那个妹子进了。

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

单面：

主要概括为简历深究+职业规划发展的提问。

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

简历部分就不聊了，大家准备好自己的回答就好。

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

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

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

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

第一篇面经，产出回馈下~ hhh~

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

第四章 欧莱雅综合面试经验

4.1 【干货】分享：如何在欧莱雅 Selection day 中杀出重围，让欧家看到你。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2248116-1-1.html>

接到欧家 offer 觉得老天待我不薄，我实在是太幸运了，这里我一定重重感谢一下三位校招小姐姐，Rachel ! Heidi ! 感谢你们把我带到 SD 的舞台，让我有机会向欧家展示我自己!! 在我焦急等待的时候一直宽慰我! Doris 谢谢你给我的 offer call 让我真真体验一把美成真的感觉! 感恩，感谢!

想到一路求职也会去网上搜面经，希望有缘看到这篇文章的你能在追梦的路上多一点信心和运气。看完后能给你带来一点点帮助。全文阅读大约需要 10 分钟，主要内容如下：

- 楼主背景介绍，让看帖的你长长自信（我都可以，你真的可！）

- Selection day 的流程介绍

以下全是干货拿走不谢

- 决胜 Selection day 的策略?
- 如何准备欧家的面试，白金级的材料哪里找。

【背景介绍】

本人国内双非本科+法国 TOP4 高商硕士。有三段各自半年以上的实习经历 +三段校内经历。

实习经历： 三段没有一个是美妆行业相关，（但是我自己私下很喜欢看杂志，买彩妆护肤品，研究肌肤保养。）其中最后一份实习是海外 500 强实习。

三段校内经验： 分别是辩论队领队，商业社团项目部经理，以及海外和同学组队参加了 LVMH inside program.

劣势：

我的本科学校很一般，在 SD 那天各种 985、211 我都见到了，都是双一流高校。但是我用我的研究生学校+经历弥补了我的不足，所以如果有同学超想来欧家，不要因为双非而泄气，欧家比我们想象的 open，非常的 diversity，拿出你别的优点+经历说服欧家。我可以 你也可以！

优势：

感谢法国商科 GE 项目的学制（两年授课+一年强制实习），我将有两份海外 500 强的实习经验。我想这是我比起别的 candidate 最大的优势。说“将”是第二份 2020 年一月才开始，所以我没有写到简历里。但这一份是法国欧莱雅总部 CPD 的实习，可以说在来参加 SD 前，我已经因为这份实习，把欧莱雅集团四个事业部扒个底朝天，大部分牌子我都烂熟于心。并且和欧家法国的 HR & 品牌经理面了 4 次了。每一次都是一次实战 mock，因此等到 SD 和 1V1 的时候，我已经一点也不紧张了，而且我确信我就是欧家想要的那种人。而且海外实习让我对自己的英语还是很自信的，毕竟 SD 有可能抽到全英文讨论呢，虽然最后我们组没有，但是总是要时刻准备好啊。

找工作时一遍遍梳理自己，你的优势劣势是什么？尤其是你的优势，这个很重要，那是你最自信的地方，是你希望 HR 看到的、在 SD 展现出来的关于你的闪光点。

【Selection 的流程介绍】

今年 SD 欧家帮忙解决了外地同学的住宿和交通，check in 后会有一个欧家产品小样的礼盒，都是像洗发水面膜这类很实用的产品，很贴心。

第一天早上：欧气加油站（optional），签到后打卡拍照，领惊喜盲盒（也是各类欧家产品），然后现场有四大事业部的 HR 和品牌经理，你可以去勾搭你偏爱的 HR 或品牌。同时校招 HR 姐姐会组织两轮小游戏活跃气氛，一个是即兴演说，一个是即兴辩论。可以说高手辈出，场面一度很火爆，上场都得抢。

第一天下午：是 impress HR+创意自我介绍+case study。

- Impress HR: 每个组自选一个 topic 展开讨论，HR 围观。这不是一个自我介绍的环节，而是开放话题自我讨论，可能是为了缓解大家的紧张，并慢慢把大家带入接下来群面的真实氛围。
- 创意自我介绍：每人面前有一张卡片，一分钟考虑，然后一分钟结合图片介绍自己。
- Case study: 第一个 session 给了英文的材料，是关于 Gen Z 的各种 implication 和数据。让总结并选出重要的三个+why，第二个 session 给选定的品牌做一个 360 度 IMC 方案。中间还会突降“打击卡”（名字我自己瞎取的。）就是突然告诉你“由于预算不够了，你的经费砍半”之类的降维打击。

第一天晚上到第二天一整天：就是各个品牌挑人去 1V1 面试了。

【决胜 Selection day 群面的策略】

1. 抓紧时间熟悉你的队友，去 social 去聊天。

第一天早上的欧气加油站其实是非强制的项目。可来可不来。但是我强烈建议去参加。一是你可以在现场提前和 HR& 品牌代表混个脸熟，毛遂自荐你自己。据我观察，他们基本都出现在了下午群面的评委团中。其二也是最重要的是提前熟悉你的群面团队。签到后就能知道自己的组号。我在第一时间找到了我的小伙伴，并且大致了解了每个人的背景，以及特长。比如我们组有个姑娘两份实习分别在欧莱雅和雅思兰黛实习，是我们当中最有美妆行业经验的，可以帮忙在群面里把握 case 的大框架。另一个男孩子说他看问题很全面，常常能问到别人没有考虑到的点，那他可以帮忙在组内自我检查我们的方案是不是还有欠缺点。

2. 小组协商的群面 strategy 有助于避免因为一人跳 leader 组员全陪葬的悲剧（真的有小组最后 8 进 1，以前还有全军覆灭的）

由于我们小组一开始就互相了解了，所以我们小组在群面前就协商制定好了群面 strategy：不跳 leader，以团队协作并在有限的时间内做出一个尽可能完善的方案为大家的共同目标；案例材料下来后先各自仔细看材料，不要着急抢着发言；case study 我们先搭方案框架，框架打好后再倒回来扣细节。因为这个 strategy 我们组在 Impress HR 和两轮案例环节保证了每个人都有发言的机会，并且每次当有人开始纠结细节的时候，都有队员提醒大家把大家拉回主线。并且因为有共同的目标，我们团队总体磨合得很好，氛围 love&peace，中间有小伙伴想到“把防晒霜推广到高校的军校学生”这个绝妙 idea 时，更是全组人当场秒变夸夸群。

以上两点基本保证了小组群面不会整场垮掉或者现场组内撕逼翻车的状况。就个人而言，我觉得还有以下的点值得注意：

3: 说话要有逻辑。

不论是在头脑风暴试图说服队友，还是再 presentation 短时间向评委阐述方案：what is the customer、why them、How they spend money、where they spend most、How we make it happen、why we did this. 我觉得比起多发言，更重要的是说话要有逻辑，做到言之有物，言之有理。以理服人。ps:多参加辩论赛可以提高此项技能。

4: 要具备基本的 business sense. 和行业知识。

毕竟案例最后要你做出一个完整的方案，基本的商业常识要有，除了 4P 以外，对化妆品行业的了解，对欧莱雅旗下品牌的了解（品牌背景、产品卖点、明星产品、目标消费者、售卖渠道。。）这些可以让你在群面中更加突出。群面我们组有个小姐姐在 impress HR 说出了好多美妆行业的新营销案例，有没有 impress HR 我不知道，但是真的是 impress 到我了。

【如何准备欧家的面试，白金级的材料哪里找？】

1: 了解你自己，梳理你的过往履历，可以试着回答**宝洁八大问**找出你的优势/亮点/强项。反复提炼这些经历，推荐使用 **What+STAR 法则**描述，力求能在几句话之内讲明白“在什么样的情况下，你接到怎样的任务，目标是什么，你采取什么措施最后达成了怎样的结果。”

2: 同时如果你要来欧家，也要问问自己 why L' oréal/ why Mkt /why this division /why this brand (你不问 HR 也会问的。)好好想一想而不要只是说“因为我是贵牌忠实用户”“用过欧家好多产品”这种没有说服力又每个人都在说的理由。放一个我自己之前 CPD 时候想的 why CPD 供参考。（因为是英文面+准备的就不翻译了，见谅）

1: Because consumer products division is very powerful and promising that account the largest turnover in the L' Oréal group for almost 50% (more specifically, account 44% in the first half of this year.).

2: also, the continuing success of your influential brand that I was familiar with since I was a teenager. L' Oréal Paris, the number one beauty brand in the world. Maybelline New York, number one makeup brand in the world.

3: And your division shows agility that reacts quickly to consumer needs and beauty trends. Like 3CE Stylenanda to cater to the Korea beauty trend in China.

4: Besides that, I admire your mission that making beauty accessible and affordable to each and every one. For me, choosing consumer product division means to embrace the universe of a fast-paced environment and to service the largest part of customers in the world. it's a meaningful job that will improve myself in all aspects and fulfill me an accomplishment by serving beauty to others.

3: 去了解欧家以及欧家的事业部&品牌，尤其是要了解你心仪的那个品牌。

我准备欧家的面试的时候，我看了欧莱雅 2017+2018 的年报，2019 年的半年报和第三季度业绩我都从头到尾看了。这个真的是白金资料啊，尤其 2018 年年报有一个网站介绍的很详细，从事业部到品牌，从欧家的社会责任一直到创新壮举，统统都有。2018 年年报网站链接如下：lorealannualreport2018.com

另一个很好的白金资源就是欧气商学院。欧家的大佬直接开课，最生动的案例，最内部的信息，可以学到很多东西，我当时就是看第二季欧气商学院，通过巴欧复颜 7 天安瓶那个案例，学会了新品上市的营销方案该如何做，整理成了笔记在后面的群面中帮我更快的抓住重点和框架。

4: be yourself.

这个真的是老生常谈。欧家最终还是招和自己气味相投的，我看到很优秀的人最后没有拿到 offer，也看到完全没有相关实习的人顺利拿到 offer。没拿到 offer 的小伙伴并不妨碍他的优秀，也许只是和欧家想要的人不太匹配。重点是欧

莱雅永远比你想象的更包容多元，你永远不知道你身上的那个点会被欧家看中。因此 be yourself, be the best of yourself 就是在整个求职旅途中我们能做到的。

最后，感谢你花时间看到这里，希望你求职路上欧气满满、得偿所愿、喜提 offer！

4.2 没有快销实习经历？没关系，你也能拿到欧家 MKT 的 offer！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2250618-1-1.html>

个人背景

- 学历：研究生毕业于法国 TOP1 的索邦大学，本科是 211、985 和巴黎四大（那时候四大和六大还没有合并）的双学位。
- 实习经验：3 段在有政府背景机构的 marketing 及 BD 实习，无五百强和快销行业的实习经历。所以由此可见，欧家真的是 focus 在人的软实力，并且注重公司的 diversity。

欧家面试体验

和其他人一样，我也是很快就收到了 offer call 和邮件。天团真的是效率满满！！而且必须得承认，欧家是我所见到的形式最为丰富、程序对应聘者最为友好的秋招。由此可见“创新”和“消费者为中心”是真真切切的贯彻和渗透在欧莱雅的每一个细胞中。



特别要感谢天团的 **Doris** 小姐姐，从 Skype 面相识，一直到最后的 offer call，人非常 nice，而且在关键时刻的鼓励，让我满血复活。感谢！！

网申

网申题目，是针对欧家比较看重的几项能力的深挖，例如：创新、合作、领导力、执行力等。相较于其他公司的网申，欧家的网申 Open Question 没有作答时间限制，也没有字数限制。所以，可以认真思考、反复斟酌之后，尽情发挥。我个人的经验是：

- 虽然没有字数限制，但是内容还是要简洁明确，结构清晰。我个人借鉴了 CAR 和 STAR 法则。
- 回答内容一定要言之有物，不要空谈。
- 可以尝试在经历中，加入与主题相关的关键词。
- 另外，参加 2021MT 的同学，在实习中也可以重点积累之前提到过的几项能力，为秋招季准备素材。

短视频

我是在某天凌晨睡前，习惯性顺手检查了一下垃圾邮件，发现了刚刚收到的欧家英文短视频面试通知。有小小的开心一下，毕竟每年欧家在网申阶段，也会刷掉很多人。但当我一看到题目，立马就开心不起来了，甚至有点懵——如果我是欧家的 CEO，我会把欧家变成什么样的公司？其实在招聘季，会碰到各种各样的问题。但无论问题再宏大，或者再抽象，一定要看到问题背后，出题人究竟想问什么。

一点小建议：

- 不要被问题吓到，无非就是问你对行业的 insight，或者你对欧家是否了解。
- 英语表达一定要清楚。不要用长句子。观点清晰，论证完整。
- 表达时一定要自信！
- 着装可以稍微注意一下，毕竟是和 HR 的第一次见面。

Skype 面

个人觉得，Skype 面试是整个面试过程中，最难的一环。虽然不像 SD，一下午讨论 case 那么 heavy，但是如何在短短的 20 分钟之内，隔着屏幕 impress 到 HR，让他觉得**你为什么比其他同样经过两轮筛选的应聘者，更加适合欧莱雅**——我认为这是在准备 Skype 面，每个人应该想清楚，并去克服的难点。

我的个人“备考”提纲可以供大家参考：

• Who am I ?

我究竟是谁？我为什么适合 marketing 这个岗位？我和其他面试者有什么不同？我最大的优势是什么？我的职业规划是什么？.....如果对这些问题的，有自己明确的答案，并通过有条理地安排，融入到自己的自我介绍中。我觉得面试就已经成功了一半。

自我介绍，相当于在面试中，你给对方的第一印象。我建议，永远不要吝啬展现自我。如果你在一开始把握主动权，告诉面试官自己有多厉害有多好，后面就容易变得被动，并且越来越没自信。

但在这一 part，也切忌用力过猛。你可能有很多闪光点，但我建议抓住最核心的那一个。像我本人，主要是围绕自己在法国的生活经历，并用一瓶 DIY 定制香水来 illustrate 这段经历。既突出了自己的特点，还能为后面的面试埋下伏笔，方便自己随时 call back。

• Why L'Oréal? ——欧莱雅集团、4 大事业部及其品牌

其实在 Skype 面中，几乎每个人都会被问到：你为什么会选择欧莱雅？那么这个问题背后的内涵，就是你究竟不了解欧莱雅。

我建议可以从集团的整个背景出发，比如去年和今年 Q3 的营业额（数字），以及欧莱雅的目标、价值观等等。再细分到 4 个事业部：CPD、LD、PPD、ACD，每个部门旗下都有什么品牌。如果把竞品，说成是欧莱雅的品牌，还是很尴尬的...最后，每个事业部，可以选择 1 个品牌，了解它的产品、受众、市场定位以及 Marketing Campaign。

• Why cosmetics industry? ——美妆行业的 insight

最直接了解的，就是欧家竞品，同样也是产品、受众、市场定位及 mkt campaign。

如果还有余力的同学，我也建议可以稍微梳理一下从 21 世纪初到现在，中国美妆市场的变化。例如，产品的变化，渠道的变化，以及宣传手法的变化等等。除此之外，未来还有什么新的趋势，特别是科技和数据带来的变化，也可以关注一下。

其实，如果能够完成这三方面的 benchmark，我觉得已经非常足够了，甚至可以应付最后的 SD。但是还有一点——一定要把这些资料变成自己的。最基本的是，你可以用自己的话，把内容复述出来，甚至可以融入到自己的 idea 中。此外，如果还能发现其中的内在逻辑，把它变为你分析问题和 case 的一种思考角度，对之后的 case study 也会有很大的帮助。

Selection Day

M&D 的 Selection Day 有两天，大概有 250 人左右参加。为了方便不在上海的同学，到上海面试，天团会提前拉群，统计交通和住宿相关事宜，全程高效且耐心。

• 12.5 上午 10:30

所有人会被邀请去参加一个预热活动——欧气加油站。虽然不是必须参加，但是还是建议能去则去。首先，活动还是非常有趣的，可以抽奖，参加 call out 等等。而且鉴于露天场地，天团还贴心的准备了暖宝宝，但是大家状态好像都十分火热，基本都在自燃取暖哈哈。参加预热活动，更重要的一点原因是，可以借此调节自己的状态。无论是跟 HR 的面对面交流，还是提前和下午同组小伙伴面基，我都尽量让自己更加适应到当天的面试氛围和节奏中。

• 下午 13:00

开始签到 在正式进入各个会议室之前，天团的 Rachel 会做一个简短且清楚的 briefing。但最重要的一句话，还是叫**大家放平心态**，展现真实的自己。其实，回过头来再看，这句话真的很重要。很多时候越想得到的，反而会失之交臂。

等 10 位小组成员都聚齐之后，首先会展开一个 30min 的 free talk。主题自选，形式不限。由于我到的比较晚，之前的成员已经决定说，从分享每个人的护肤美妆习惯开始，我觉得也有的说，就开心地复议了。由于我的发言顺序比较靠后，所以我采取的策略是先听为主。但实际上，大家比我想象的要活跃，不一会就开始对话起来了。我也迅速调整自己，特别是遇到自己非常熟悉的话题，开始输出观点。最终，轮到我的时候，作为一个“归票位”，对前面的发言做一定的总结，再在此基础上发表自己的看法，上点价值，自己在自由讨论的环节就结束了。

紧接着是自我介绍时间，形式是每个人抽一张卡片，然后由此展开 1 分钟自我介绍。整个过程还是非常公平的，不会因为后面发言的同学，准备时间就多。我有一个小 tip，就是之前在对 Who am I 梳理的时候，要有几个关键词的总结，感觉还是有一定几率用上的。但像我抽到的是红酒，就很难和创新、领导力或者沟通能力挂上钩，所以还是看临场应变。我个人是比较喜欢心平气和，有条不紊地产出。

在一个短暂的 break 过后，就开始紧张刺激的 case study 了。整个过程分为两个 sessions，前半部分是比较宏观的讨论，后半部分会结合欧家的一个 brand 有的放矢。而且过程中，HR 还会下达神秘任务，真的非常真实且有趣了。我的同组成员，还是延续了开始的好状态，不停地贡献 ideas。那么对于我来说，还是努力做好一个归纳总结的角色。但其实将近两小时的头脑风暴，大家在不停的说服和被说服，不停的推翻再建立，老实讲是真的 overwhelmingly exhausting。其

实结束之后，我感觉自己并没有表现的很好，以至于我接到晋级 call 的时候，声音都在颤抖！真的非常感谢天团的 Doris，不停在电话中鼓励我，给吃了一剂定心丸。

• 12.6 终面

最后，终面的面试体验也非常棒。正式面试之前，**Rachel** 小姐姐，会很 nice 地跟每个人说，各自需要注意的地方。而到面试开始，对方没有因为身居高位，就特别居高临下，反而很亲切，很舒适。而且不知道是不是本人反应比别人迟钝，也没有感到所谓的 pressure。

整个面试还是 base 在我的简历上。特别是在工作经历方面，对方也完全没有纠结在我没有快消相关的实习，反而很 open-minded，让我分享过去的在一些政府机构的经历。当然也聊了不少行业的 insight，可能是感觉对方完全不会 judge 自己的想法和观点，所以我说的也非常真实且天马行空。最后，我还提了有关“小众”和“快销品”是否矛盾的问题，也得到了非常有见地的解答。也更加坚定了我要加入欧家的决心！

写在最后

写下这段话的时候，2020 届秋招已经接近了尾声。其实，回过头来看，这喜忧参半的几个月，首先觉得自己真的非常幸运，可以被欧家赏识。从茫茫人海中，可以看到一个悄悄发出微光的我。

这一路走来，自己一直抱着学习的心态。无论是在群面中，遇到非常优秀的对手，还是在和业界前辈的单面中，交流探讨。每一次结束之后，不管结果如何，自己静下心来梳理总结，找出不足的同时，也认可自己的长处和进步。就这样，一点点从秋招小白，到最后拿到心仪的 offer。

而且，心态真的非常重要。之前读到，国内著名脱口秀表演艺术家和婚纱照代言人李 O 先生的一段话，

- -“人活着是不是靠随大流、碰运气和勤奋？”
- -“嗯是，这三样你占哪样？”
- -“……我占一心态好。”——得失心，真的不要太重。
-

最后，很多面经都会让你 Be yourself。我认同，但我还想追问一个问题——Who are you？很多时候，我们会被误导说，做最真实的自己就好了。但其实真实的自己，也是有很多面向的。而你要准确的抓住那个最真实且最闪光的自己，并将这个自我展现到极致。所以我想建议的是，努力**做最好的自己**。

希望我的体会和总结可以帮到你，咱们欧家再见咯～

4.3 2020 Supply Chain MT Offer 心得

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 2 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2255002-1-1.html>

今天刚收到欧家 MT 的 Offer，没想到我也有写面经的一天！

【个人背景】

1. 美国 200 开外本科+澳洲 Top 50 硕士
2. 一段海外 20 强工作经历，一段国际校园工作经历，和一些零散打工经历（不需要写上简历）
3. 学习成绩一般，应付考试没问题。

【2.11 网申】实习僧

1. 简历最好放在一页，最好简洁，一定要 Bulletpoint，Bulletpoint 一定要有数字结果展示
2. 中英文都填好
3. 早点投，早点投，早点投（重要的事说三遍）当面试官面了 10 个人以后他的内心是会有变化的，你懂的。

【2.17 一面】

1. 不像群面那么多人，网申能过就直接电面
2. 电面 15-20 分钟，自我介绍，为什么选欧家

【2.18 二面】

1. 视频面试，20-25 分钟
2. 自我介绍，为什么选欧家，为什么欧家要选你，反问环节

【2.24 终面】

1. 全程英文面试，我其实没想到，30 分钟（从开口那一刻起，直到结束）
2. 自我介绍，工作经历中的项目，对 Future Supply Chain 的看法，反问环节。
3. 其实个人觉得终面更多是考察英语聊天能力，外企在这方面还是蛮注重的。

【03.02 OFFER】

1. 整整一周收到 Offer，这一周也是度日如年，心态波动不小
2. 同期也收到了其他 3 家公司的 offer，所以心态也慢慢好了。

【小总结】

硬实力只是一部分，更多的是你要好好想想自己哪里最值得拿出来，并且好好想想怎么说。（不要总是生搬硬套 STAR）

面试这个东西，随着次数增加，你会越来越淡定，越来越能把你想说的东西说得更自然，流畅。

只要你面试能说到点子上，剩下的就是自信，眼缘，和沟通的流畅性的事了。

最后，要好好表扬一下欧家的 HR 小姐姐，非常非常高效率，而且微信基本都秒回！

4.4 欧莱雅 2019 届 Marketing 管培生 offer 分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 6 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2208065-1-1.html>

从来没有写过面筋的我第一次在这里发帖，因为这个是我唯一一次完整的走完一个全套的校招流程，也是唯一一个走校招流程的工作申请（因为个人原因大部分都是走社招）。居然很幸运的拿到了 offer，也要非常感谢之前在这里所有发帖的学长学姐们给我足够的资料来大致准备面试所需要的材料。以下我会分为几个阶段和部分和大家尽量详细的从我所知道或者猜测的角度来讲解。如果有什么不对的也希望大家能直接纠正我。

我申请的是 L'oreal 的 2019 届 Marketing 管培生

第一部分网申：

欧莱雅的网申是我看到所有的招聘流程最特殊的，也正是因为这样，一下子就吸引住了我。对于这么大的一个公司采取这样创新的招聘，让每个申请的人都有机会展示自己最好最优创意的一面，我也感到非常的惊讶。

- 只开放使用微信申请。网申的时候并没有要求申请人投递自己的简历，所有的申请人只需要回答三个问题（印象中每个回答都在 250 字以内）以及录制一段小视频。今年的小视频在我印象中是关于提高微信平台的关注和流量的，要求用英文录制 30 秒以内的短片。
- 难点：要很精确、简短和有利的叙述你的观点，对于每一个字的效率都要很高，必须要去掉所有多余的文字。更加重要的是你的结构一定要非常的清晰，而回答的逻辑一定也要清楚，要让人读完一遍马上就了解你的论证论据和观点。在我认为你不需要一定要天马行空的创意，但是一定要证明你这个人自信、大方（从视频可以看的出来），并且有很强的思考能力（在三个文字问题回答中尽量不要让人找出任何逻辑的漏洞）。我有个朋友短片录了超过 148 遍才好不容易拍出一个完美的。

个人观点：听说 2016 年有好几万人申请了欧莱雅。我相信当中一定有很多人并不是认真的，而是抱着玩的心态来申请，所以从这方面来说如果你能够好好的回答这些问题你绝对能够大大的提升自己下一轮的机会。相信我，我做完这些前后差不多花了半个多小时而已。我在影片里也是很随意的自拍（没错，在床上穿着一件听-shirt 用手拿着手机，对着自己录制）。另外，我想说的是如果你没能进入下一轮，很有可能完全不是你的能力有问题。我从来都不相信校招真的能够从几万个人里面挑出那么几百号完全对的人去进入到下一轮面试。你可以自己设想，如果今天丢给你 3 万个视频，每一个都是 30 秒，那你起码要花上 250 小时才能看完全部。你不看懵圈我都懵了。所以不要气馁，也不要灰心，很可能是自己的运气不太好。

第二部分 Skype 面试：

如果你很幸运进入到第二轮，那么你就会进入到 Skype 面试。很多 Candidate 都身处在世界的各个角落，所以 Skype 面试在我认为是最合理的能够短时间内有效筛选 Candidate 的好办法。

- 自信、稳重、大方。这三个是关键中的关键。HR 们不会太刁难你一些具体关于欧莱雅的问题，毕竟有 20 多个品牌，几万甚至几十万种产品，你如果真的全部都能背的出来他们的性能、价格、代言人的话，要不还是考虑去申请吉尼斯纪录，或者参加世界记忆大赛。
- Why L'oreal? Why marketing? 你过往经验怎么 match? 过往都做过些什么？工作遇到什么难题？怎么解决？

- 基本上还是一些比较常见的问题。如果你好好准备，不会有任何问题的。说是说半个小时的面试，我聊了十分钟 HR 就和我说他没问题了，然后开始给我介绍下一轮的流程，大概就知道自己应该 ok 了。

个人观点：被问到 Why L'oreal 的时候，或者 Why Marketing 之类的问题的时候其实就很好的侧面烘托你到底对这个公司有没有了解。可以的话尽量插入一些你觉得欧莱雅独特的原因，为什么你觉得这些点很吸引你。这样可以很自然的展现出你对这个品牌确实是有了解的，而你也比较容易去 lead 这个话题，HR 自然而然也会跟着你的思路走。这一轮其实很讲究你的 soft skill，基本上整个面试过程都是像聊天而不像你问我答。所以正如我所说的，一定要：自信、稳重、大方。

第三部分 Selection Day1:

Selection Day 1 和往年不一样的地方是 Cocktail Party 安排在了第一天群面结束以后，往年都是安排在 Selection Day 的前一个晚上。Selection Day 1 全部都是群面，分成上午和下午。具体的内容我无法与大家交流，但是基本的形式离不开一组人一起合力完成一个 case 的 proposal 和 presentation，以及可能会有辩论等。

- 基本上我看过所有的面筋都会和你说 be yourself。我想强调的是，所谓的 be yourself 还是要看具体的特质的。在我认为所谓的 be yourself 就是尽量发挥自己最擅长的优势，不要当天突然想着要变成一个完全不一样的人。如果你是个非常害羞的人，不太愿意交流自己的想法，那尽量还是强迫自己稍微在适当的时候做出一些发言，不要害怕对或错，只要你说的话是有建设性的、有逻辑的、对团队有贡献的，那就大胆的说出来。你不一定要做一个 leader，但是如果你一句话也不说，肯定不会让你过。所有的人都会有自己的一些 quality。如果你是个很喜欢分析，并且有很清晰的脑袋，那就做自己擅长的事情。如果你是非常有想象力和创造力的人，那就大胆的去设想。做自己擅长的事情肯定就会对团队有贡献。

当初 我们小组参加一面的人有 10 个，从最后参加第二轮的人选来看，大多数都是在面试中自信心较高的人，这种自信心是说话的声音，举止和神态背后所体现的一种气场，但凡是在这些方面表现较好的人进入下一轮的几率都很高，当然这些也都是建立在你能够正确的说话和说正确的话的前提上的，不然谁也救不了你。。。

以上的摘录取自大街网 10 年 MT 的面筋

link(<https://www.dajie.com/corp/1002010/discuss/66239>) (作者：黄啸坤) 我认为比我更好的总结了面试的经验。

- 上午的环节我贡献了一些自己的想法，团队也互相监督确保自己的时间还充足，也确保讨论的范围不会偏题。但是下午的环节我认为并不是很符合自己的个性，我还是比较务实的，而下午的一些题目更加的空泛，因此我发言的较少，基本上都是以 supporting 和支援队友为主。

- 很多人往年都会纠结到底穿什么衣服去参加 Selection Day。我想告诉你的是：真的无所谓，只要不要太休闲都可以。当天诱人西装笔挺加上领带，也有人一件休闲的衬衫加上一个西装外套配上牛仔裤，而这些人我第二天单面也看到了他们出现在办公室。女生的话也是一样有人很正式，有人打扮的很漂亮，也有人比较休闲。所以服装方面，真的完完全全的 Be yourself。

个人观点：还是和之前不变，一定要大方、得体，表现的成熟稳重。

第四部分 Selection Day 2:

到了这里你基本上就会被安排和品牌的比较有话语权的人面试，一般大概是 director, GM, HRBP, 或者一些其它有权力决定你拿不拿 offer 的人来面试你。到这里了以后每个人的经验都会很不一样，毕竟那么多品牌，我怎么可能帮你把所有的品牌面试经验全部概括呢？我想说的是，你都进到这里了，就不要再担心准备一些面试材料什么的，因为你根本不知道会面试什么品牌，也不知道是在哪个部门，当天也有可能额外再突然插入一两个面试给你。更重要的是，这时候就是看你和面试官有没有合的气场。有些人可能会刁难你一些 marketing 的知识，有些人则是和你很愉快的聊天。

我面试的第一个部门坐下来就感觉我的气场、能力、背景并不是和面试官能有很好的搭配。开始讲话的头一分钟我就大概知道了结果。后来还是有被分到其它地方再面试，也比较顺利。

- 到了这一关，我只想要给你几个提醒。
- 1. 千万不要松懈，就因为面试官是和你聊天，不代表你就可以突然又变回自己。我听说有些人 Selection Day 1 的群面很自信的带领团队发言之类的，第二天面试的时候太害羞，最终没能拿到 offer。
- 2. 服装或者行为举止不要太过展现自己的“壕”气。记住你是来找工作的，你如果全身上下所穿的衣服或者你手上戴的一些东西加起来的价值可以买一台车，又或者你带的表比你面试官带的更名贵.....你自己看着办吧。每个人的解读都不一样，可能有人会觉得你吃不起苦，也有些人会觉得你娇生惯养，活着也有可能有人觉得你从小就有很好的奢侈品 sense，很适合。你的服装可以展现自己，但是请记住，所有的冒险都是有风险的。有时候或许低调一点、中规中矩一点才是最明智的选择。
- 3. 不要忘记自己的礼貌和风度。HR 姐姐们这几天每天都是加班的在帮 candidate 处理面试的安排和确保我们的面试过程能够很顺利。有时候她们可能会忙不过来。所以不要一味的只想着自己有些需求还没有被满足到，而要替别人想想。能力固然重要，但是态度才能决定一切。做人也是一样。

总结

- 一定要做好自己，不要害怕展现自己最好的一面。曾经在网上看到一句话：“你不主动，我们怎么会有故事？”
- 自信、稳重、大方。我已经强调了非常多次。这三样东西真的非常重要。不论你是不是在面试欧莱雅或者其他公司，甚至你在学校，做人，在家里，在任何地方你都应该如此。什么时候该站着，什么时候该坐下，什么时候可以发言，什么时候不应该发言？好好考虑清楚你每一个动作、每一句话背后的意义在哪里？如果这句话说出来不会有任何影响，那就是屁话。说了要干嘛？如果说不到点上，还会误导人家，那你说出来只会害人或者让人讨厌。如果你的动作很幼稚，那你做出来干嘛？
- 逻辑。Why? Why Plan A? Why L'oreal? Why XXX? 和上面一点很像，想清楚为什么。如果一时找不到方向，大胆的提出来，让别人给你十秒钟，想清楚。宁可花长一点时间想一个好的 idea 也不要再几秒钟之内说出一些垃圾。
- 没录取不代表你不行，你只是缺少了一些他们寻找的特质。Move on. 往前看。甚至明年再来！好的女生本来就值得我们多追几次。之前看到很多人说欧莱雅没要她们，好难过，快死了。我想说的是，就算你没有机会进入这个公司，你依旧可以继续用这个公司的产品，也可以在心中一直支持欧莱雅。“喜欢足球的人很多，但是最终能当上球员的很少，大部分人都成为了忠实的球迷。少了球迷的支持，球员什么也不是。”

最后的最后我想要感谢所有在各大论坛发布过面筋的学长学姐，没有你们我或许就会被刷掉，没有机会加入这个大家庭。感谢 Campus team 的所有 HR 姐姐们，还有其它 Experience Hire 的 staff 和面试官。这几天我们 candidate 很辛苦，他们更是头疼，要在那么多优秀的 candidate 里面心痛地做筛选。

如果想听我吐槽，或者有任何问题想和我交流都可以私信我。

4.5 如何打怪闯关升级进入欧家（欧莱雅 MKT 全链路面经）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247814-1-1.html>

本人 211 本科车辆营销工程，英国商业分析硕士最终拿到 L'Oreal LD MKT 的 offer。L'Oreal 的整个面试给我的感觉就是创新，细致和迅速。

创新体现在并不是千篇一律的网申个人信息填写，Case 中各种有趣的小任务，加油站阶段的盲盒等等（等大家自己来体验）！

细致更是体现在方方面面，在 bbs 上一直有 hr 小姐姐驻守可以随时反馈问题，后期也有微信群，帮你解决所有校招的问题！

迅速，从 case 面到终面中间只隔了 1 个小时，终面到 offer 只有 1 天，请问还有比这更有效率的校招吗？

接下来给大家介绍 L'Oreal 的面试全程，分为网申，视频录制，Skype 面，selection day，终面（可能两轮）这几个阶段，下面把经验分享给大家！

【网申】

欧家的网申极具个人特色，并不是一堆没有感情的表格，会有一些极具行业色彩的 question 给大家，也是在考察同学们的创新能力与对行业的洞察力！

【视频录制】

通过了网申之后会有一个线上测试要求同学们录制 30s 的英文视频，我们这一届的问题是你想给 L'Oreal 带来什么，个人感觉这个时候可以迸发想象力，或者结合自己的专业知识！大方，自然就可以啦。之前看面经有同学录了 200 多遍，真的太努力了！我当时只在要不要开美颜纠结了一下

【Skype 面】

Skype 面试的面经论坛里已经有很多了，可以自己选自己想面试的时间，主要围绕着 3why 来进行，而且因为之前也有一份快消的实习，hr 小姐姐也围绕之前的实习经历问了一些问题。面经里有很多问到 campaign 的，我准备了一些但是没有被问到哈哈。

【Selection day】

Selection day 是有两天，分为欧气加油站，briefing，impress HR，group case 和 final 这几个部分，final 等下单独说。

没有了 cocktail Party 真的好气啊！不过在欧气加油站大家也可以认识一些朋友和 hr 小哥哥小姐姐们，在欧气加油站是一个大家进行沟通交流的 warm up 阶段，不过一般小伙伴这时候都把自己的 groupmate 聚集了，可以提前认识下！也会有一些有趣的小游戏帮助你 leave impression 给 hr 哦～

下午就是真正的面试阶段了！

Impress hr 是让大家在桌上讨论一些感兴趣的 topic，这里尽量不要讨论一些没有意义的话题哦！而且要讨论半个小时，希望大家平时多多积累，不然无话可说可能就要扣分了！

Group case 第一阶段是自我介绍，没错到这里才有真正的自我介绍！中英文没有局限，会给到大家一张卡片，每人一分钟准备时间，这里注意大家一定要结合卡片不要只想自我介绍，而且不要讲跟自我介绍无关的东西！第二阶段就是 case 了，内容就不具体透露了，个人感觉 L'Oreal 的 case 非常有趣而且希望看到大家的**创新精神**，这里给大家的小建议是一定要有**逻辑**，对待问题一定要**全面**，对材料不理解的 part 可以跟 hr 沟通噢！

【Final】

当天晚上就收到了 final 的通知真的超级开心，网上的面经各种各样，老板面我就是跟聊天一样，先说我是不是北方人哈哈可能有点北方口音，然后问了对幸福感的理解，以及为什么喜欢这个行业和这个 position，因为我是唯一的男生，老板问了我平时会用哪些产品哈哈，老板追问为什么要用 lamer 和 Lancome 两种水，以及用了 mkf 的哪款粉底。感觉面试成为了好物分享？

第二天晚上就有 call offer 了，为 Hr 小姐姐疯狂打 call，为了我们真的经常在加班！！L'Oreal 作为美妆护肤的快消老大，希望申请的同学能真正对这个行业包括产品，campaign 平时多多了解，多去积累，这样在面试的时候一定会轻松许多！然后全部的面试都非常轻松，不要紧张，**keep really u!**

4.6 让我与欧家结缘的开始——Call out!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247845-1-1.html>

背景：北京 211 本科大四学生（专业：电子商务及法律）

实习经历：中船重工、GE 航空、宝马中国（海陆空全方位硬核工业实习，这也能看得出欧家真的很包容开放）已经拿到 LD MKT 的 offer 啦~（后面附上了我的 HR 面面经和 SelectionDay 经验贴链接）

我是从大三开始关注的欧莱雅校园招聘公众号，一直很关注欧莱雅 MT 的招聘信息，一开始看到 call out 没有北京场，还特别失落。后来觉得，既然这么喜欢欧莱雅，折腾一下又如何，机会就在你面前，一定要尽力把握住啊！我选择了对我来说时间方便的浙大场，call out 的前一天从北京做高铁赶到杭州。

call out 需要大家提前以两字词语为主题，表达自己的态度。第一个人先发出主题，后面的人以相同主题攻擂，第一轮结束后 hr 进行打分，后面的人再发起自己准备的题目，以此类推。在发擂和攻擂环节都获得一分即可进入下一阶段。如果你表现优异，即使没有拿到两分，也有机会进入到下一轮！第二阶段为指定话题演讲，一人一分钟。胜出者可拿到 Green Pass 直通 HR 面！

大家准备的话题都很有趣，有的很生活，比如“洗澡”，最后落在了生活没有什么过不去的坎，洗个澡就好了，还有人落实在社会热点现象，比如“追星”，好多人都对这个话题感兴趣，还有几个人甚至撞了话题，还有的人分享了一下种草，给大家安利了好多欧家产品。我讲的“世面”，因为欧家曾经有个 slogan 就叫 beauty for all，欧家的目标消费者包含很广，不仅有 LD，还有 CPD，我觉得做人就是要有读得圣贤书识过众生苦的世面，公司也是一样。欧家有超级平价好用的巴欧和美宝莲，也有充满高科技的赫莲娜，这也算是我喜欢欧家的原因之一。

如果大家平时喜欢看奇葩说或者有过校园辩手、演讲、谈判赛的经历，又或者你本身就是很有态度的人都很适合来参加 call out！

附：

我的 HR Skype 面面经：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238121-1-1.html>

我的 Selection Day 经历：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247797-1-1.html>

4.7 欧家 luxury department-marketing&digital 岗位面经(已拿到)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 2 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2248085-1-1.html>

本人背景：

本科中英双学位，硕士 g5-marketing，有过 2 段 g5 游学经历，一段创业背景，4 段市场岗实习，多个市场营销比赛

欧家校招面试体验关键词：

美丽、科技、创意、高效、贴心、舒适、细心

面试流程:

网申->视频录制->Skype 面->selection day->终面(单面)

网申: 4 个大问题, 跟欧家行业发展和你申请的岗位有关的问题, 要好好准备哦

英文短视频: 30s 英文短视频录制上传, 可以在一个时间段内任意时间上传, 注意要精炼你的语句和观点, 注意个人形象哦, 自然大方是最好的

Skype 面: 与 hr 小姐姐的 30min 左右的交流时间, 欧家很有效率, 很快就给大家发送邮件让我们选择自己要 skype 的时间了, 面试前一天 hr 小姐姐会主动加 skype 账号, 让大家心里放心. 大家主要准备一下 why u, why loreal(对欧家的了解), why this position (对本岗位的了解, 热点新闻要关注哦)

Selection day 流程: 第一天上午欧气加油站->第一天下午 impress HR->第二天 final 终面

1. 首先来之前, 欧家会发送邮件并让大家回复要不要来, 之后自己要主动进群聊哦, 很多信息都在群里面. 另外, 外地报销住宿和交通(欧家帮忙订飞机票和酒店, 全程不用你操心), 在酒店还摆放了欧家的小样(整整齐齐), 去参加第一天上午的活动还分发小样, 简直太贴心了, 好感蹭蹭 upupup!!!

2. 欧气加油站: 是一个 optional 活动, 可以来认识自己的组员和欧家小姐姐小哥哥, 另外可以来参加活动, 领取奖品的同时, 让 hr 认识你哦

3. Impress HR: 2 场群面+自我介绍

第一场群面: free talk 30min, 组员们围在一起讨论一些感兴趣的话题, 不要讨论无意义的话题哦
自我介绍: 每人拿到卡片来介绍自己, 1min 准备+1min talk

Case: case 不能透露的, 但是行业知识的积累, 在校园做营销方面 case 的积累必不可少, 逻辑+创新+合作, 最重要!!

4. 终面: 终面的通知在晚上, 电话通知, 手机保持开启哦~ 第二天最早的 8 点就来了, 大家都在准备间等待, 一个个去. 每个部门终面形式不一样的, 轮次也不一样. 我个人的话, 我的老板人特别直爽, 很有魅力, 聊天 15min 就结束了, 超级愉快. 全程没有聊专业问题, 主要问了我个人对于商业的一些看法, 我觉得这个我个人经历有关, 因为我有自己的创业项目在做, 所以更多的围绕我自己. 我另外的朋友又被问到很专业很品牌的问题, 大家还是多准备一些, 产品、竞争对手、内部资源、外在市场环境和大环境, 都看看. 我给大家推荐的一些网站: 知乎、微博、微信、各电商平台等, 不要总看别人写的文章, 多去自己体验一些会更好~

结束: 欧家结束当晚就接到了 offer call 和邮件确认, 这个效率真的佩服. 这里真的要表扬一下欧家 hr “校招天团”: 太负责、太认真、太有效率, 为了校招生加班了很久, 整个过程一直在陪伴着, 一直都能找到人, 很靠谱!!!!

最后, 希望大家都有个好结果, 保持热爱、保持好奇~

Be Yourself is the most important thing!!!

4.8 Loreal New Retail 全申请过程

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 12 月 11 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2248141-1-1.html>

拿到 Offer, 为 final 攒人品, 也分享点个人经验给下一届学弟学妹们! 也谢谢上一届所有辛苦写面经的学长学姐啦!

申请的岗位就是 New Retail 的 MT, 因为之前在互联网战投的时候看的投资领域就是消费和零售, 也一直对 online retail 很感兴趣 (一开始申请就有清晰的想法和定位, 对后面面试是很有帮助的时候~)

网申和视频录制:

网申的时候填写了三个问题, 具体是什么问题, 已经不记得了。但是回答的内容都是跟自己的实习相关的。今年视频的问题大概是关于对 Loreal, 这个 tech 美妆概念的一些想法, 我回答的内容是 loreal 是一家 data driven 的公司, 然后 data 的重要性, 例如说可以根据收集起来每个客户的特性, 做营销方案, 在视频中稍微举了个例子。

HR 面:

在这里再次非常感谢我的面试官 Grace! 谢谢帮我选进 Selection Day~ 全程面试体验非常好, Grace 小姐姐主要问了实习经历, takeaway 有什么, 碰到的困难有哪些, 和一些 follow up 吧。问的问题其实比较少 (可能因为我自己话很多, 在回答这些的内容中, 我也说了为什么对 new retail 很感兴趣, 我是怎么想的, 为什么想来 new retail/ 为什么想来 loreal, 把这些都交代了一遍)。面试时长大概 17 分钟左右, 并没有很长。在面试过程中虽然 Grace 有问我想去那个 division, 但是那时的确没有啥 preference, 最后就说了都可以哈哈 因为是对 new retail 这个概念很感兴趣, 想着去哪儿都好啦。但是大家可以在 hr 面之前, 好好想想这个问题哟, 然后面试中也可以讲一下, 体现出对 loreal 的了解

Selection Day:

群面:

今年的群面第一轮是 impress hr (小组自己选内容进行讨论), 第二轮是根据手中拿到的卡片进行自我介绍, 第三轮是做 individual case, 第四轮是做 presentation, 第五轮是做一个模拟的 persuasion。全程都会有 hr 在旁边观察大家, 进行一个评分

下面有几个群面的 tips 给大家吧:

群面的时候, 一定要主动给予其他小伙伴们发言的机会, 例如说在做内容讨论的时候, 主动分内容给队友 pre (面试官在旁边会看在眼里的)。其次, 尊重其他队友的意见也很重要, 一定不要强求自己的想法完全被采纳

风格不要太 aggressive, 不要打断其他队友的发言 (这个是群面的大忌, 也不要当场刚起来) 发言的内容要简洁明了。就算有不同意见, 可以先表示赞同, 然后再提出自己的意见

如果场面实在是非常乱, 可以出来制止, 来提出一个更高效的讨论方法

感觉没有很好的点说, 就不要说, 不要总是重复其他队友的发言, 或者说是做总结的那个人, 如果刚好顺序到你

可以总结, 但就不要突然一下子来总结别人说过的 abc, 然后再加以评论

发言的时候一定要自信, 女生背要打直哦~ 整个气场要拿出来

不是说说话多就一定可以被选中, 也不是说少说话就不可以。争取每次发言的内容都与主题息息相关, 都是新的

观点。

最后一轮 GM 面:

在 GM 面前, 第一轮 HR 面试官和群面中的面试官, 会根据你的个人情况和你的兴趣分配到不同的事业部进行面试, 我拿到的是 CPD-Maybelline-EC (知道后非常开心啊, 因为一直很想做 ec, 刚好美宝莲主要业务也是在 ec 这

块)

我相信我的 GM 面很有可能是今年 MT 中最坎坷的了，因为 GM 比较忙前前后后总共换了三次时间，最后是全部 candidates 中最晚一个完成面试的。本来是群面当天的晚上进行面试，最后是第二天下午，在练琴的时候突然 hr 问我，可不可以现在面试。硬着头皮，也啥都忘记了，就这样面完了。但是必须说！GM 真的是我整个秋招终面里，碰到过我觉得最对眼缘的面试官了，非常非常的有气质，而且全程逻辑性非常高，也非常简洁干练。

GM 非常 Nice，一开始我先进行了一个比较简短的自我介绍，主要提了一下为什么对消费和零售感兴趣。GM 并没有一开始就针对我的实习进行提问，首先对我的留学经历进行了一些提问，例如说为什么想去美国读高中是怎样的，为什么想回国，现在大学的生活是怎么样的，上了那些课等等，还问了我的 gpa 怎么样，觉得这个成绩满意吗，每天学习时间大概是多久。(PS:说实话，我觉得这些问题听起来都很 easy，但感觉每一个都是个 trap 啊 大家回答的时候也是要小心)

除了常规的实习经历 follow up questions，还问了一些 behavioral questions 和 1 个专业问题：

- 1.你的朋友会用那个形容词形容你？（我说的是他们会形容我是个不太安分的人，其实最好说有冒险精神吧，不安分这个用词太 informal。主要 relate 到我之前几个实习的转换过程，为什么从 A 实习换到了 B 实习，想体现我一直在不断的学习并且寻找我自己喜欢做的事情，为之付出）
- 2.在实习中，什么问题会令你非常焦虑？（我回答的是 lack of information，然后迅速很快的就转换到，我的解决方案 instead of 继续讨论这个问题为什么会令你很焦虑，我这个回答其实要说很好的话，也没很好。大家可以多准备点类似的）
- 3.坚持过最久的事情是什么？（回答了弹钢琴，因为的确从 4 岁到现在，一直都有在坚持，也没存在一些回答技巧了）
- 4.近期见过最好的 marketing campaign/case 有什么？（我回答的是完美日记，主要讲述了完美日记是怎样全程做预热/打爆品到后期服务客户的，我说 我很欣赏完美日记做的内容营销和微信私域流量中的精细化营销）

可能因为之前面过宝洁，准备过宝洁八大问，所以反应起来都比较快一些。建议大家在面试之前也可以看看～接近尾声的时候，GM 问我 Sales 和 Marketing 更想做那个。我回答的是 Sales，但同时也讲了对 marketing 也一直都很感兴趣。mention 了一些 sales 和 marketing 共同的一些 point 吧并且结合了自身性格特点而言。

整个面试大概 22 分钟左右，时间也不是很长。但是过程非常愉快，大老板真的非常有人格魅力，面完之后，立刻化身为大老板小迷妹（已经开始期待上班啦）

GM 面试准备 TIPS:

知道岗位是 CPD -Maybelline-EC 后，我先查询了一下美宝莲的线上 Revenue（淘宝上公布的一些数据，销售排名，占比等等）和做过的一些营销方案，以防老板在面试过程中会提问。面试中多说相关的数据，也会体现你的专业度和对产品的了解程度

大家可以在微信/百度上查一些文章。非常碰巧，我在查阅文章资料过程中，碰巧看到了 GM 的一篇采访稿（看的时候就在想面试官会不会是她，结果真的太巧了，真的是!），详细记录了 GM 在这篇采访是怎么样评论零售，数字营销，和营销方案。其中在说到内容营销的时候，运用了老板在演讲中说到的 AIPL 理念(Awareness, Interest, Purchase, Loyalty)

从 HR 面试之前开始，就一直准备一个文档写了关于 L'Oréal 的发展史，感兴趣的几个品牌的特点，数据和一些关于 New Retail 的研究。所以到终面的时候，准备的内容不是很多

面完后第二天早上接到了 offer call～

最后，再次感谢所有忙前忙后的 HR 们都辛苦啦！也希望下一届的 MT/MT Intern 们好运！如果有任何问题，可以给我评论哟！我会积极回答的～

4.9 快跳到我的碗里来，欧家 MT 个人经验总结！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 11 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2248148-1-1.html>

本帖为欧莱雅 2020MT 秋招大型攻略帖，希望可以帮助更多的小伙伴了解欧家的招聘流程和 objective person。废话不多说，马上开始。

欧莱雅的 MT 招聘流程分为网申，小视频筛选，skype 面试，selection day，call offer 以及 sign offer letter 这几个部分。

欧莱雅的 MT 也会分为很多岗位，Marketing，new retail，sales，digital，IT，PR 等很多方向，这些在官网可以自行查阅，不做赘述。对于欧家感兴趣的小伙伴一定要把欧家的官网看几遍，去了解岗位的职责，分工，以及欧莱雅的品牌故事，这对于在每一轮面试中个人的回答有着逻辑上根本的影响。

网申，其实时间太长了，再加上网上实在太多，我本人是忘记网申的流程，不过大概是在微信上直接选 title 和 job，然后简单介绍自身的情况，不过值得注意的是，欧莱雅网申，主要还是看你的经历是否与他们的公司文化和岗位匹配。所以，如果你有幸看到这篇帖子，请在大学的时间里多多参加各种商赛，实习等，这对于网申的成功有着非常重要的作用。

小视频筛选，30 秒，今年的话题是作为 CEO，带来一个创新的点子。个人心得：这一轮主要是考察个人的综合素质，在 30 秒内如何将一个有趣的 idea 进行系统的有逻辑的阐述。个人建议，小伙伴们应该尽早的关注美妆行业的相关动态，包括快消行业的相关资讯，才能在平常的时候就积累思考，在视频录制时 idea 迸发。在录制视频的时候一定要有逻辑，多用逻辑次，穿着合体，讲话节奏不紧不慢。因此总的来说，这一轮主要考察逻辑，idea，基本素质

skype 面试：这一轮是 hr 面，这一轮主要是针对你的简历进行深挖！有些岗位 IT 还有英文面。因此个人建议是要把自己的经历进行大致梳理，并且要将自己的简历和自身发展规划，欧莱雅文化，岗位需求结合在一起。这一方面需要小伙伴们多做功课，将上述的所提到的方面进行融合，另一方面也需要小伙伴们有着基本的应面技巧和自信。可以说，能起到这一关的小伙伴都非常厉害，大家都十分优秀，所以一定要注意自身的欧家气质的散发，这也是在简历同样的情况下，选择谁的主要依据

by the way，这层面试其实很真诚，一定要告诉 hr 你的真实想法，因为他们不仅仅在面试你，在后续的面试中也会帮助你进行职业规划和职位变动，这非常有责任心。

skype 面试之后几天，接到了 hr 的电话，问我想不想要调岗，因为从我的职业规划和专业素养上来说，更认为我是和别的岗位，在跟 hr 沟通了一下岗位职能后，接受了调岗，并由衷感受到欧莱雅对于应聘者的 respect，再次特别感谢 campus 团队，所以小伙伴们一定要有职业规划和相关的专业素养，以便 campus 团队可以快速准确定位你。

最后就是 selection day 和 one to one interview。one to one interview 是最后的面试，面试官一般都是各个事业部或者职能部门的老板，考察的重点主要是对于综合素质的考察。小伙伴们一定要准备双语版本，因为英语交流是欧莱雅的常态，我的最后一场面试就是全英面试，英语能力是一个非常重要的考察指标。如果英语能力不错，自身

又很有想法，身上有散发出欧莱雅员工那种 innovation idea 的激情和自信，那么这样的小伙伴很容易会被注意到。我的面试流程中，尽管每个问题都是对我个人能力和个人建立的深挖，但是我在每个问题交流的过程中，始终保持着自信，幽默，积极的态度。

个人小结，大概一周之后，收到了 campus 团队的 call offer，从刚开始的网申一路走来，可以说 MT 的战线是比较长的，在这个过程中小伙伴们一定不能三天打鱼两天晒网，要在这个过程中不断的去了解欧莱雅和自身的职业方向。一定要有职业自驱力，在整个过程中不断总结反思，不断调整自己的应试技巧和职业方向，不断去了解欧莱雅，接触欧家文化，认同欧家的价值观，只有自己认同了自己，欧家才能感受到你的热情，加油吧小伙伴们！

4.10 欧家奇遇记

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 11 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2248345-1-1.html>

楼主幸运地拿到了欧家 mkt 的 MT offer，回想这两个月的经历也挺神奇的，希望给明年的宝贝们一些参考！本人 985 本+英国 G5 硕，但专业和 marketing 不相关，实习经历大多是咨询和证券；但自己对化妆品护肤品等比较了解以及感兴趣，会关注行业新闻和新产品发布等等~而且性子比较活泼，在很多时候还是有优势哒！大家一定要善于表达自己！
接下来是整个秋招的一些流程：

网申：欧家的网申在秋招中简直是一股清流，没有奇奇怪怪的图形逻辑题，也没有一眼望不到头的性格测试，简单大气清爽！主要需要填写一些个人信息，和三道简答题，与你申请的岗位和之前的经历相关。楼主记得有关岗位写了一道对于新零售的见解~ 大概 150 字左右，应该需要逻辑清晰和 cue 到一些关键词吧！

30s 短视频：网申筛选通过后就是 30s 短视频环节啦。这里应该大家是统一的问题~比较 general，考察一下大家在 30s 时间内输出的信息和逻辑，应该也需要 cue 到一些关键词！楼主在准备前 browse 了很多资料，并且写了一下框架，还定了一个主题~ 30s 真的很赶，最后还是筛选了一些比较 key 的内容。录视频的时候可以录到自己满意为止哟

skype 面：准备 skype 之前好好把自己的经历梳理一下，对于三 why 以及申请职位 function 的了解也需要好好准备。之前写过面经，指个路☞

skype 新鲜面经

<https://bbs.yingjiesheng.com/for ... mp;fromuid=11906641>

4.11 2020 Supply Chain MT Offer 心得

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 2 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2255002-1-1.html>

今天刚收到欧家 MT 的 Offer，没想到我也有写面经的一天！

【个人背景】

1. 美国 200 开外本科+澳洲 Top 50 硕士
2. 一段海外 20 强工作经历，一段国际校园工作经历，和一些零散打工经历（不需要写上简历）

3. 学习成绩一般，应付考试没问题。

【2.11 网申】实习僧

1. 简历最好放在一页，最好简洁，一定要 Bulletpoint，Bulletpoint 一定要有数字结果展示
2. 中英文都填好
3. 早点投，早点投，早点投（重要的事说三遍）当面试官面了 10 个人以后他的内心是会有变化的，你懂的。

【2.17 一面】

1. 不像群面那么多人，网申能过就直接电面
2. 电面 15-20 分钟，自我介绍，为什么选欧家

【2.18 二面】

1. 视频面试，20-25 分钟
2. 自我介绍，为什么选欧家，为什么欧家要选你，反问环节

【2.24 终面】

1. 全程英文面试，我其实没想到，30 分钟（从开口那一刻起，直到结束）
2. 自我介绍，工作经历中的项目，对 Future Supply Chain 的看法，反问环节。
3. 其实个人觉得终面更多是考察英语聊天能力，外企在这方面还是蛮注重的。

【03.02 OFFER】

1. 整整一周收到 Offer，这一周也是度日如年，心态波动不小
2. 同期也收到了其他 3 家公司的 offer，所以心态也慢慢好了。

【小总结】

硬实力只是一部分，更多的是你要好好想想自己哪里最值得拿出来，并且好好想想怎么说。（不要总是生搬硬套 STAR）

面试这个东西，随着次数增加，你会越来越淡定，越来越能把你想说的东西说得更自然，流畅。

只要你面试能说到点子上，剩下的就是自信，眼缘，和沟通的流畅性的事了。

最后，要好好表扬一下欧家的 HR 小姐姐，非常非常高效率，而且微信基本都秒回！

4.12 欧莱雅 IT 管培生 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 2 日

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

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

1. 简历筛选

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

2.英文短视频

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

3.Skype 面试

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

4.终面

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

5.offer 终面

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

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

4.13 欧莱雅 2019 年秋招 finance MT 经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 2 月 23 日

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

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

一.流程：

- 1.网申回答开放问题；
- 2.英文小视频；
- 3.hr skype 面，
4. selection day。

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

二.内容因为保密的原因，我不能透露太细节的东西。粗略的谈一谈有哪些内容。

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

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

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

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

4.14 2019 Commercial MT 综合经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 2 月 9 日

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

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

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

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

1.Open Questions

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

2.英文短视频



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

3.Skype 面试

好了，亮点以及我和欧莱雅的抓马就此开始。。。。。

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

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

问题也不是什么 3why/how 啥啥的，问了我做过的项目，主要是技术相关。也不意外，毕竟是 IT 管培生嘛。总共聊了快四十五分钟，挺愉快的过程，后来在论坛上也找到了其他几个投 IT 的小伙伴抱团，感觉他们的背景更相关些（我不是 cs degree）

4.SD

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

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

5.总部终面

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

6. 峰回路转????

如果到此就结束了，那也就不算抓马了。。。。。

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

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

4.15 研发 MT 申请经验【攒 RP】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 1 月 18 日

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

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

1.网申【这一步应该部分部门，都一样】

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

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

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

2.英文短视频

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

【注意】这一步好像会要求上传简历

3.skype 面试

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

Skype 面试主要为中文面，根据你简历里的内容会询问一些，比如你参加/领导的活动。这里还是推荐八大问，虽然不是说八大问一定会被问，但是的确是一个非常好的梳理你自己经历的方式，会让你对你自己的优势更加了解，更加知道你的哪些经历是值得一说的。另外，由于是 **RI**，所以会问一些你课题相关的东西，这里建议大家要熟悉自己的课题，从我询问小伙伴看来，一面的面试官可能是 **HR** 也可能是前任 **MT**，而对于课题的描述可能正好是他们的研究，也可能你的面试官并不懂，所以大家尽可能的将你的课题梳理一下，想想如何去 **tell a story**（对，就像是你和导师交流那样）。差不多之后会问一两个英文问题，需要用英文回答，这个就不涉及专业问题，主要是问你个人的想法/意向，比如 **Why Loreal?** 这类的。

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

4.Selection Day

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

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

上午群面分俩组，进行案例分析，出于保密，不讲具体内容，但是的确是个 **brainstorm**，也比较有意思。这里建议大家分工合作好，注意控制讨论时间与 **presentation** 的准备时间。两组分别进行 **pre** 并且进行 **QA**，**QA** 有挑战性，也很有趣，其实不会问太多技术的问题，但是会根据你们的理念问一些概念性的问题，建议大家弄清楚 **What?**

Why? 这两个最重要的。值得一提的是，当时我们两组撞 **idea** 了 XD，所以也要想一下万一被提问比较性的问题要如何回答哦~

两组分别进行完 pre+QA 后会进行实验室参观，以及午饭休息。接着下午之前公布进行技术面的人选。这里需要提到的是，RI 额其他部门面的不同，之前看经验，其他部门终面是分 CPD、LD 之类，或者品牌。RI 部门不是这样分类，而是护肤、美妆、美发这样的功能性分区。所以这一步不存在什么你面就知道会去哪条品牌线。终面是一对一，但是有的面试官可能面很多个，有的可能面一个，有的面试官就是 MT，会问很多技术问题，而有的面试官可能是 manager，会问一些更加能了解你个人的问题。但是从我，以及其他小伙伴的感觉，这一步面试非常非常放松，就像是聊天一样，也会和你聊一下职业规划。（其实欧家整个过程我都很放松，哈哈）

5.等待 offer

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

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

4.16 被幸运女神眷顾的欧莱雅校招经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 1 月 4 日

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

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

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

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

1.网申

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

2.30s 视频

楼主真的就说了三句话。录了 2 遍。没有后期没有特效。

考察逻辑能力和语言表达能力

3.Skype 面试

之前分享过面试过程，

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

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

4.SD

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

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

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

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

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

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

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

结果当天就出，12 点之前 HR 会通知第二天的面试。

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

5. 单面

简历+专业知识+眼缘

校招季，希望大家都能收到满意的 offer!

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

4.17 2019 Finance MT 综合经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 20 日

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

大家好。

网申

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

30 秒英文视频

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

Skype 面试

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

Selection day

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

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

相逢是缘，一切天注定，祝大家幸福。

4.18 2018 视觉陈列面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 18 日

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

先简述一下个人情况

本科 双非 视觉传达专业

第一轮

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

第二轮

30s 英语短时频 超级无敌慌 毕竟四级考了两次才过，六级都还没过。记得我的答案一共三句话，非常的简单，简述背景，为什么这么做，这么做会得到什么样的结果。中等语速，刚刚好 30s。有两个朋友英语很好的，都在这一轮被淘汰了。我觉得应该是她们想讲的太多，而 30s 又很短，以至于讲的太快，没有表达清楚自己的想法。在接到这一轮题目的时候，应该要想，为什么是 30s，为什么是英语，为什么是这个问题，想要考察你什么。想清楚这几个问题，就一定能回答的很好了。（通过以后，我就很喜欢欧家，感觉她很注重人才，没错就是发现了我这个金子，hhhh）

彩蛋

我还投了密室逃脱游戏，拉了一个同学一起，我的简历都没过。她过了。然后第二轮英语短视频有个没过的同学，

通过了这个的简历，去玩了一把虽然也没有进入第三轮。但我觉得欧家真的在尽全力给每一个人机会，所以这个没过，也可以尝试一下其他方法，可能运气好呢！

第三轮

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

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

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

4.19 2018 R&I summer intern 面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 6 月 9 日

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

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

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

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

简历过了之后就是一面。一面是电话面试大概十几分钟，主要看下你的英语，对欧家的热爱程度，和简历上经历的真实度。我的一面十分波折。自己在加拿大，收到电话的时候大概是晚上十点，然后电话那边说要面试，我心里是又激动又紧张。这样的突袭让我不知所措，因为很珍惜这个机会，所以我就和招聘者说是否可以改天，欧家的前辈也很 nice，答应约到几天之后。到了约定的一面时间又由于我手机没法接收电话（这是我之后才知道的），一直没有等到电话，然后又预约了一次，还是出现同样的状况。当时心想肯定要挂了，不过我还是勇敢的为自己争取，发邮件给招聘者道歉并解释，还好最后有惊无险，这里也十分感谢面试我的那个前辈。

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

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

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

4.20 【从网申到 OFFER】2018MT 经验分享（攒人品）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 28 日

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

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

也为自己的毕业论文攒攒人品哈哈哈哈哈。

网申：

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

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

英文短视频面试：

今年的题目是跨品牌合作，考察的重点是 1.英语理解和口语能力。2.眼界，或者说行业视野。3.创意。

要求录制一段 30s 的视频，不能加滤镜，不需要太多剪辑。记住，这是一家快消外企，不是一家影视制作公司。个人认为这一轮有一丢丢看脸的成分，并不是说你要多美，而是说，你要有一种符合欧莱雅的气质吧。干净和干练就可以。

skype 面试：

我真的真的很感谢我的 skype 面试的 HR（JANE），当时是我的求职低潮期，非常的迷茫。和 Jane 聊天前，我好

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

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

selection day 之前：

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

selection day1:

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

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

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

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

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

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

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

当晚 9 点，不出所料收到了第二天面试的电话

selection day2:

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

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

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

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

这么模棱两可的话，我觉得可能需要再面其他的品牌了吧。

面试有 3 种结果，**offer**，换岗，淘汰。

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

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

千万不能抱着“我是来学习”的态度来面试。

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

至于之前有学长说到“穿的贵不贵”的问题，我觉得其实真的无所谓。

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

还是那一句，“**LOREAL** 远比你想象的要 **open** 得多”

下午就飞回广州了，飞机上还在复习第二天的考试...

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

写在最后的话，

经历了秋招季，说的最多的是两个字“谢谢”。

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

谢谢宿舍的小伙伴，在我好几个视频面试的时候都专门腾出空间让我好好面试。

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

谢谢各家媒体和品牌的小伙伴，不停帮我打听面试的消息，给了我很多力量。

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

谢谢父母，谢谢朋友，

谢谢坚持下来的不愿意妥协的自己。

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十五版，2021 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，2021 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

