



# 2021 应届生 校园招聘

## 波士顿咨询篇



应届生论坛波士顿咨询版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-329-1.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、波士顿简介.....                                 | 4  |
| 1.1 波士顿概况.....                                 | 4  |
| 第二章、波士顿面试求职资料.....                             | 6  |
| 2.1 2020 BCG Summer 1st Round 面筋.....          | 6  |
| 2.2 2020 BCG Summer Pre-talk 11:25 面经 .....    | 7  |
| 2.3 BCG pta 热腾腾的面经~ .....                      | 7  |
| 2.4 2020 春 BCG PTA 面试经历 .....                  | 8  |
| 2.5 BCG 面试经历+咨询资料分享 .....                      | 8  |
| 2.6 BCG 2020 Fulltime pre-first-final 分享.....  | 9  |
| 2.7 BCG 上海 full time pretalk 一面 二面.....        | 11 |
| 2.8 2020 上海 Pretalk .....                      | 11 |
| 2.9 2020 上海办公室 Pre Talk 回顾 .....               | 12 |
| 2.10 BCG Fulltime Pretalk 面经.....              | 12 |
| 2.11 BCG 2019 Summer Intern 面经.....            | 12 |
| 2.12 2018 BCG Fulltime 面经.....                 | 13 |
| 2.13 2018 年 BCG 秋季 PTA 面试经历 .....              | 13 |
| 2.14 BCG 2018 summer pretalk 回忆.....           | 14 |
| 2.15 BCG 10.14 pre-talk 面经 .....               | 15 |
| 2.16 BCG 美东 pre-talk 热腾腾的面经 .....              | 15 |
| 2.17 咨询公司波士顿面试经验.....                          | 16 |
| 2.18 波士顿咨询笔试真题.....                            | 16 |
| 2.19 2016.2 伦敦 BCG Summer 2016 第一轮面试面筋 .....   | 17 |
| 2.20 BCG 2016 BJ summer 面经 .....               | 18 |
| 2.22 BCG BJ PTA offer get.....                 | 18 |
| 2.23 BJ summer-pretalk-2015.....               | 19 |
| 2.24 2015 年 3 月 22 日下午 SH-pretalk 经历 .....     | 20 |
| 2.25 Casebook 教材 .....                         | 21 |
| 2.26 一面归来，奉上自己总结的咨询面试的系统性总结，希望帮助到有需要的小伙伴~..... | 21 |
| 2.27 2015-BCG Pre-talk 面经上海.....               | 21 |
| 2.28 1018 BJ pre-talk 面经 .....                 | 22 |
| 2.29 2014.10.18 BJ pre-talk 面经 .....           | 23 |
| 2.30 滚烫的 SH Phone Pretalk 面经 .....             | 24 |
| 2.31 BCG SH pta 面试全过程 .....                    | 24 |
| 2.32 BCG PTA SH 面经 .....                       | 24 |
| 2.33 分享一些常见的 casebook.....                     | 25 |
| 2.34 BCG pre-talk（尤其对 Framework 机器） .....      | 25 |
| 2.35 波士顿面试经验.....                              | 28 |
| 附录：更多求职精华资料推荐.....                             | 29 |

### 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、波士顿简介

## 1.1 波士顿概况

波士顿官方网站

<http://www.bcg.com.cn>

波士顿咨询公司(BCG)是一家著名的美国企业管理咨询公司，在战略管理咨询领域公认为先驱。公司的最大特色和优势在于公司已经拥有并还在不断创立的高级管理咨询工具和理论，管理学界极为著名的“波士顿矩阵”就是由公司 20 世纪 60 年代创立的。BCG 的四大业务职能是企业策略、信息技术、企业组织、营运效益。作为一家极具创新精神的咨询公司，从该公司走出了不少的咨询界的奇才，国际著名咨询公司的创始人都是来自波士顿咨询公司。

波士顿管理咨询公司(BCG)成立于 1963 年。经过近 40 多年的发展，波士顿咨询已发展为一间提供全方位企业策略的顾问机构，重点关注金融服务、快速消费品、工业、医疗保健、电信和能源业；该公司在全球 34 个国家和地区、55 个城市设有分支机构，在全球拥有 2600 名员工。1966 年，BCG 率先进军日本市场；1990 年，BCG 香港办事处的设立揭开了该公司进军大中华市场的序幕。大中华区目前由四个办事处组成，包括上海、香港、北京以及台北地区。共有 150 多位员工，主要为大中华区的客户提供咨询服务。

波士顿咨询公司为管理理论的发展也作出了卓越的贡献，他们率先提出并成功运用推广一些著名的管理理念和分析模型，丰富了管理理论：

- 经验曲线(Experience curve)
- 以时间为本的竞争(Time-based competition)
- 针对市场细分的营销法(Segment-of-one marketing)
- 投资或产品组合策略（增长/占有率矩阵）(Portfolio strategy,the growth/share matrix)
- 以价值为本的管理模式(Value-based management)
- 持续增长方程式(Sustainable growth formula)
- 股东总值(Total shareholder value)
- 策略性的市场细分(Strategic segmentation)
- 拓展准顾客(Customer discovery)
- 价值链分析(Value chain analysis)

波士顿咨询公司创始人亨德森简介

作为他父亲出版社里的一名《圣经》推销员，亨德森很早就开始了他的商业生涯，而且开局良好。获得范德比尔特大学的工程学学位后，他进入了哈佛商学院，然而又选择离开学校，加入西屋公司（Westinghouse Corporation），此时离他 MBA 毕业仅剩 90 天。在西屋公司，他成为公司历史上最年轻的副总裁之一。1953 年，艾森豪威尔总统挑选他参加五人小组，负责评估马歇尔计划下的外国对德援助项目。1959 年，亨德森离开西屋，前往主持 Arthur D.Little。1963 年，他从波士顿平安储蓄信托公司（Boston Safe Deposit and Trust Company）的首席执行官那里接受了一项难以想象的挑战，着手建立为银行业提供咨询的部门——这就是波士顿咨询的前身。

亨德森及其领导下的波士顿咨询集团有志于改变企业界思考竞争的方式，他运用的工具就是公司战略。尽管某些基本的原则在军事上已得到了很好的运用并被广为接受，但令人惊讶的，是当 1963 年亨德森创立 BCG 时，这些原则在企业思维中还是一片空白。阐述公司战略原则为他在企业的神殿中赢得了一席之地，同时也推动 BCG 从一个人经营的公司发展到今日拥有 2600 名专业人士的世界性服务组织。亨德森提出的许多管理思想如经验曲线、增长份额矩阵分析模型（即波士顿矩阵）等为 BCG 在战略咨询领域的地位奠定了智力基础。

波士顿在中国

BCG 于 1980 年代率先在大中华区开拓管理咨询业务市场。1990 年在香港设立的办事处，确立了我们对中国长期投入以及致力于中国管理咨询业务的信心。BCG 其后在 1993 年于上海设立办事处，使我们成为在中国

大陆第一家设立中国合资企业的跨国咨询公司。随着 BCG 在大中华地区的业务逐步扩展，BCG 于 2001 年设立了北京办事处，以便更好地为越益广泛的大中华区客户提供服务。虽然台北办事处成立的年资最短，但 BCG 自 1990 年代中期起已开始为台北客户提供咨询服务，我们经常派遣香港办事处的咨询顾问到台北处理本地和国际客户的项目事宜。现在，台北办事处已成为 BCG 在大中华区咨询业务增长的关键成员之一。

我们把整个大中华区归在一个统一的咨询业务体系：从人员配置、培训到职业发展都是一体化管理的，项目团队的成员也是从整个大中华区调配。随着大中华区的业务拓展以及中国在全球业务增长的重要性不断提高，我们在 BCG 全球网络中也愈加重要。现在正是为 BCG 大中华区开拓璀璨未来而打下坚实基础的关键时候。BCG 把除日本外整个亚洲地区的办公室作为一个体系。这个体系被称为“东亚及东南亚”体系。亚太地区还包括澳大利亚—新西兰体系和日本体系；“东亚及东南亚”体系同时又再细分为四个区域：东南亚区、大中华区、韩国和印度。每个区域都在总体网络下独立运营和管理，每个咨询顾问虽有自己的常驻办事处，也同时隶属于该区域。

#### 企业文化

We are a partnership of individuals.

- (1) We collaborate without conforming.
- (2) We value ideas above tenure.
- (3) We respect individuality.
- (4) We embrace flexibility.

We believe in passionate engagement.

- (1) We put our clients first, and we measure our success by their success.
- (2) We empower our clients as partners and share the credit for-and the excitement of-discovery.
- (3) We insist on the truth, whether or not that is what the client wants to hear.
- (4) We seek to be a catalyst for creative and practical transformations.
- (5) We foster our clients' ability to achieve and sustain superior results.

We work to expand the possible.

- (1) We build on experience without repeating it.
- (2) We create sustainable competitive advantage through innovative solutions.
- (3) We invest in our people so that they are able to realize their leadership potential at BCG and beyond.
- (4) We are committed to creative and practical results.
- (5) We change the rules of the game.

如果你想了解更多波士顿的概况，你可以访问波士顿官方网站：<http://www.bcg.com.cn>



## 第二章、波士顿面试求职资料

### 2.1 2020 BCG Summer 1st Round 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 2 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254433-1-1.html>

1st round 是 back-to-back 的 45min case\*2，面试官分别为 Eric 和 Abby，都是 principal 级别的。今年没有 2nd principal 面，1st 后直接 par 面。

Eric b2b #1

- Self-intro
  - What did you do when you were at Bain & Tencent? (楼主有 Bain PTA 和腾讯的实习)
  - Case
1. 一个很长的 prompt(包含很多数据)，依据它算出# tyres needed per year in Shanghai (考虑 Replacement 和 New 两端)
  2. 一个欧洲 premium tyre manufacturer 进入中国市场，想进入 Shanghai 作为 pilot, whether to enter and how? (No addition info given, need to put forward some insightful points)
- Follow up BQ
1. Why BCG, not Bain?
  2. Which office (BJ/SH/SZ)?
  3. Any questions?

Abby b2b #2

- Self intro
  - Learning/JD of previous internship
  - Case
1. 美国 Biotech 公司一款治疗胰腺癌的 biotech 药物，whether to enter China mkt and how?
  2. 是她前两年做过的 real case, can be driven to multiple directions and need to deep dive in one (eg. growth, comp, future promotion plan...)
  3. feedback 是 touch 到了关键点，但应该继续 deep dive, 比如估计 5-10 年后 China mkt growth opportunity, 或者 How to increase penetration rate of biotech med with comps?
- Any questions?

已经收到 Final round 通知了，发来 1st round 面筋，求好运嘿嘿！

## 2.2 2020 BCG Summer Pre-talk 11:25 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 2 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254152-1-1.html>

攒 RP！许愿一面

- Interviewer: Roye (音)
- BQ (English): I min self intro, why consulting, learning/JD from preivous internship
- Sizing (中文): 2019 中国轮胎 mkt size (by volumn)，需要算出具体数
- Tips: BQ 分点讲，不要 too much into detail，清晰比详细重要

其他小伙伴的 sizing/mini-case:

- 估算隐形眼镜市场规模
- 2020 餐饮市场规模如何变化
- 现在晚期乳腺癌人数
- Key factors to consider for administration of an industrial park
- 三月底新冠肺炎感染人数
- 新冠肺炎对医药行业和其他行业长短期影响
- .....

## 2.3 BCG pta 热腾腾的面经~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 7 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247291-1-1.html>

12.7 上海 office 春季 pta 面试

Part1 英文自我介绍

Part2 问了比较熟悉哪个行业，说了跟过的一个项目所在的一个细分行业，开始了疯狂 challenge 之路，讨论的比較深入，所以建议对自己简历上也上去的行业一定要有足够了解，不然容易被问懵

Part3 case: 上海出租车数量，非常常规的题，但是！！不要答案，就要公式思路，被进一步问到渗透率的数怎么拍出来的（我从需求端考虑的，涉及到每个年龄层有多少比例的人乘出租车，被问了这个比例怎么估算的，当时没答出来，现在还是没想太明白，求各位大神指点）

part4 excel 条件求平均

第一次写面经攒点人品，希望对以后面试的同学有点帮助~

p.s.上面渗透率的问题有大神愿意分享下见解的话非常感谢，欢迎私信，约练 case 也可

## 2.4 2020 春 BCG PTA 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 7 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247143-1-1.html>

2019.12.10（面完后周二）回来更新：

刚收到了 offer letter!! 喜出望外 xixi

大家快去查查邮件～

---

刚面回来 热腾腾面经来攒 rp5555

一共五个 room，总共面试的人我感觉瞄了一眼怕是有 100 个左右 hhh～

我是 room4，是个很温柔面善的小姐姐。面试顺序：

1. Self-intro 1min
2. Behavior questions: 1) 3 characters you think is most important as a PTA? 2) Give an example of your high efficiency
3. Mini-case: 估算一下中国有多少宠物狗
4. Excel. 万年不变的筛选 20-40 年龄的平均收入。

1-3 EN, 4 中文

啊啊啊啊啊谁想到我万年不变的 excel 居然栽了，哎，平常一直用的 mac 一用 windows 那叫一个不习惯，各种搞不对，不过面试官小姐姐很好，看我老遇到麻烦就直接问了我有啥方法，我说了 averageif 和数据透视表，然后安慰我没关系。希望真的没关系吧 555

好啦，虽然 excel 那么惨烈，但是还是求一发运气！呜呜呜

## 2.5 BCG 面试经历+咨询资料分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2244499-1-1.html>

BCG 一直是楼主最想去的公司，奈何尽全力争取了，却也没有缘分，所以想把一些面试经历和一些资料分享出来，造福后人

### 1. 面经

- 整体感受：bcg 是一家很有人文气息的公司，love&peace 基本上是公司调性；楼主在这里遇到了很多优秀的人，也是这种榜样的力量驱使着楼主想要成为这样的人



- pretalk: bcg 的 pretalk 有时会问传统的 market sizing, 比如估算一下沙发市场的规模 (注意 To B, To C 的细分; 替换需求和新购需求), 有时也会有特别开放的 case 考验你的反应能力, 比如思考为什么租车可以取消预约, 酒店却不可以取消预约; 因为 pretalk 的随机性很强, 所以推荐做 bcg 的 pta, 做够一定时长可以在秋招时免去 pretalk, exposure 也不错
- 一面: 一面是两个 45 分钟的背对背面试, 最近的体会是现在 bcg 一面的 case 都比较传统, 基本都是 market entry, p&l 这类的 case, 基本功扎实很容易通过
- 二面: 一面通过了会马上安排二面, 是 principle 面试, 这轮的 case 会比较随机, 一般职级越高的面试官会越看重 candidate 是否有 sense, 是否 super smart, 所以平时对行业的积累和思考很重要, 他们希望你足够 sharp, 可以直击要害

## 2. 咨询资料 (除 loms 外下面提到的资料均见百度网盘链接)

- 如果刚开始准备咨询, 建议先看一看 case in point 和 case interview secrets, 大概了解咨询是做什么的; 推荐清华咨询协会的公众号, 里面有一些干货做 case 的文章, 很适合入门读
- victor cheng 的 look over my shoulder, 购买后有音频, 可以存在手机里没事就听一听
- 看完入门书籍后, 可以开始刷 casebook 和 mock, 附件中我上传了一些看过的比较好的 casebook 和一些年限比较新的 casebook, 会更紧跟时代
- 平时多动脑, 多思考, 多积累行业知识, 主动思考的能力很重要
- **资料下载方式:**
- **链接:** [link\( https://pan.baidu.com/s/1KGXx8AdAR1WBCPJH3lWGuw \)](https://pan.baidu.com/s/1KGXx8AdAR1WBCPJH3lWGuw)
- **提取码:** 90ps

希望这篇帖子可以对求职季中的你有帮助, 让大家少走弯路, 也少一些遗憾。虽然楼主没有去成 bcg, 但楼主也相信, 人生漫漫, 有的地方一步去不了, 或许可以多走两步。You never know

## 2.6 BCG 2020 Fulltime pre-first-final 分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 10 月 23 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2227008-1-1.html>

报答版面前人来分享下面试经验, 也算是写个心路历程~

LZ 本科美国 Top30, 研究生美国 Top5, 有比较对口的专业背景, 英文能力也较好。有一年 MNC 工作经验, 不过参加的还是校招 cycle。

10/13 Pre-talk: 仍是十几个房间同时面, 北京办也是同一天, 进去人超多坐的位置都木有了。有严重超时情况, 12 点约的 slot 等到 1240...

基本 pretalk 现在看来都是全英文面, 英文 ok 就问题不大。面我的是一个 consultant 小姐姐, 问了一两个问题, 做了个 lipstick sizing case, structure 完讨论两句结束, 10min

10/19 First round: 大概 pre 完后两三天收到的第一轮，自己选时间，估计剩~60 人左右

第一个 Finance PL: 全英文，非常 nice，做了个关于中国 pension fund 的 case，基本比较顺，被 challenge 了一些 assumption，和 diss 了计算能力（紧张了）..... 最后问题环节换中文了，因为有相似经历聊得非常好。

第二个 Healthcare PL: 中文，很 sharp 的一个 PHD 背景 PL，说话语速很快，做的 case 是医疗器械公司被 4+7（医药近年最大政策变化），evaluate 一下 impact 和应该如何应对。

我自己背景对口所以基本没问细节就开始做了，现在看来不管是多擅长的领域都应该问足 clarifying questions。并且擅长领域的面官自然对你要求更高。这个 case 做的时候因为紧张，计算又智商下线（LZ 的缺点），最后力挽狂澜疯狂给 insights。问题环节聊了聊行业相关的动态。

10/20 Principal round: 一轮过了当晚电话出结果，第二天 9am 叫回去面，没有反馈！这轮是过了的话，中午会电话通知下午直接面 Partner，如果没过就止步了。

遇到非常犀利的 Finance 女 principal，现在仍很崇拜她的气场。一来就问了对回答质量要求很高的 background question，感觉一直在拼命保持头脑清醒，保持我的回答是有 structure 的。

做两个 case，第一个更像逻辑题，完全做不出来，第二个关于线下消费金融产品如何提高 profitability。我用了差不多所有时间拼命 clarify 背景，列了个初步的 issue tree... 对于这个领域实在太不了解，到最后还没给出任何 insights 的时候只能挺住心情，并尽量给出 structured 的回答，可能就是这一点得到了她的认可。

10/20 PM: 中午三小时自然是非常非常煎熬的，非常不确定刚刚的表现能否过关。我内心觉得自己尽力了，到最后问问题的时候内心挺崩溃的，尽量调整了一下并问出的质量还算高。当时也得到了她对我个人优势的肯定（也被 diss 了智商... 前一天也被 diss 了...），所以暗暗觉得我还是 ok 的，后来果然收到啦~！

Partner 是之前见过的非常 nice 的一位，全中文，欢乐的做（聊）完一个重卡 M&A case，然后问了一些之后工作和自己 CD 相关的问题，给了非常多 coaching，也聊了下在公司做一个小朋友应有的心态。

整体来说 Partner 一定是要求很高的，就算跟你聊得很礼貌很 nice：做 case 的时候随时随地都在问 why? so what? what else? what if? 其实这就到了考验 1. business sense 2. structuring every answer you give 3. F2F communication skills，都是以后如果要面对客户最重要的技能，而且不是恶补能学会的。同时，随时随刻，他也在观察你的性格适不适合干这行。

10/21 晚上收到 offer，由衷感谢一路面过我的人们给我的认可，和对我帮助最大的那位前辈，以及家人 :)

给各位小伙伴总结了最真心的几点建议供参考，祝大家成功！

1. 心态大于做 case 能力，大于背景，大于一切。如果把每场面试当成考试的话就错了，case interview 是衡量你作为咨询人的整体能力的最好方式。
2. 见到的听到的 Real case 都没有固定框架，越往后越可能做到一半面官直接 pivot，让你随机应变列一套新的 issue tree。试想：客户不就是这样子？所以要学习整合 case 里的元素，不要把做 case 当成做 case，也不要把答案当成标准答案，最后你会进入一个不再需要背任何 issue tree 的境界。
3. 个人觉得最后问问题的环节非常重要，面官们能看出来你对咨询作为工作，和自己的发展规划有多认真，也能看出来是不是就是觉得咨询很 fancy 想来滚一圈。
4. 咨询师的特质是，没有一个人擅长所有行业，没有一个人擅长所有活，每个人也深知这点。人无完人，所以请理清自己的优点和缺点！一是会对增加信心有好处，二是如果理不清，可能证明你不适合这行，或者仍需好好提高自己。

## 2.7 BCG 上海 full time pretalk 一面 二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 20 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2225673-1-1.html>

本科非 target school, 是 target school 应届博士, 感谢 BCG 不嫌弃 让我一路走了这么远

10.13 pretalk: 操着北京口音的小哥哥, 英文自我介绍, 之后中文聊天, 关于简历上的经历 (为什么想做咨询, 咨询和投研有什么区别, 你怎么看中国的经济), 问他问题;

10.17 1st round: consumer goods 的一个 project leader, 全程中文, 关于简历上的一些经历, case 是估计一下河马生鲜每天的 break-even point (整体不难, 我边分析 interviewer 边给我数字, 主要讨论了 fixed cost 的来源, 最大的问题是我忘记了生鲜行业特有的 inventory cost, transportation cost);

10.20 2nd round: 今天是一整天的面试, 上午两位 principle 面, 通过了的话, 下午直接和 partner 面 (终面), 然后我止步在了上午;

展开说一下:

1st principle: 中文聊天让我仔细说了的我写的一篇报告的方法论和结果 (中间问了很多问题); 英文 case 是一家德国奶粉公司有中国和德国两个市场, 德国存在代购现象, CEO 很担这个问题心 a. CEO 为什么担心, 考虑到在哪买不是买, 有没有代购, 德国和中国总销量差别不大, 你怎么看? b. 如何通过市场调查估计一下 德国市场上被代购走的奶粉百分比 (我说了 offline 的两种方法, online 的一种方法, 感觉 interviewer 不太满意);

2nd principle: 全程中文, 问了我的做 visiting phd 的经历, 兴趣爱好; case 是一家豪华车想要开拓女性市场, 要考虑哪些因素 (我大概讲了一个框架, 就结束了)

今天很残酷的是中午等待电话通知的那两个小时, 我没有等到电话, 去了办公室问人力小姐姐, 她说我的话他们下周要讨论一下, 今天就没有面试了 (应该就被拒了的委婉说法)

感觉自己没进到终面, 应该是今天的第一个 case 做的不够好, 有点慌张, 几个点之间的逻辑关系没说清楚 (再加上语言问题, 再次深刻意识到作为一个土鳖博士, 专业英语真要提高)

P.S. 今天两个 principle 都和我讲, working load 大概就是早上九点到晚 11 点, 且同时要 keep high performance and be highly efficient, 真的是个很消耗人的过程, 并不是所有人都适合;

如何可以不断鼓舞自己, 调整心态, 从逼自己不断迈出 comfort zone 到享受挑战这个过程, 是一场漫长的修行, 希望所有致力成为 consultant 的年轻人们都可以想清楚, 做好准备

## 2.8 2020 上海 Pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2224361-1-1.html>

一直在应届生看各位大佬分享经验, 收获很多。渣渣来分享一下 BCG 的 pretalk。

1) 自我介绍 2) 遇到最大的困难 3) 估计上海出租车的数量

问题其实都有提前准备到, case 题也看了, 但是英语实在表达不佳, 有点紧张。所以挂了。。

## 2.9 2020 上海办公室 Pre Talk 回顾

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2222938-1-1.html>

BCG 没有笔试，海发 pre talk，面试时间是一个周末的中午，大概 15 个会议室会同时面试，每人十分钟所以一小时可以面将近一百人~ 这可能对应了 BCG 偏 nice guy/supportive teamplayer 的企业文化（误

因为只有 10 分钟所以每个人除了自我介绍以外其他都是不固定的，可能是 Behavior, Market Size, Q&A 的任意组合。根据一起乘电梯的同学反馈，如果 consulting 经历比较丰富可能直接做 case 了，反之可能就会问一问 motivation 之类的 behavior 问题。

## 2.10 BCG Fulltime Pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 5 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2220011-1-1.html>

9 月初网申，10 月 2 号收到 pretalk，坐标 hk 面试官是个小哥哥，hin 温油，先让我用普通话作自我介绍，后来发现我是内地人就说那就用英语.....

先问了 mini case 星巴克一天卖多少杯咖啡，然后根据 cv 现场编问题，1. 说一下喜欢什么样的 consulting project（没有太 get 到这个问题 qaq）2. 估计中国钢铁市场大小（因为楼主上一个实习）3. client 让你做 competitor analysis，怎样找信息

可能因为我每个回答都太短了所以问了好几个问题，555 所以感觉凉了，大家一定要思路缜密细致一点，不要答得太粗糙（捂脸

## 2.11 BCG 2019 Summer Intern 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 2 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2194626-1-1.html>

### 2.23

- Pretalk: 受到邮件都很震惊，周六面试。整个 10 分钟左右，英文介绍 & 经历问题，自选中文外卖规模估算。

### 2.24

- 1st Round: 没想到 pretalk 过了第二天就要案例面试，完全没有怎么准备，快速过了一下框架第二天就面试去了。第一位面官较严肃，中文聊天、英文案例（试官婴儿的利润下降 & 规模估算）；第二位面官比较随和，英文聊天、中文案例（地产集团如何进入教育领域）。

- 2nd Round / Principal (?): 第一轮面完感觉不太好，马上又面了一个。迅速做了一个滴滴如何扭亏为盈的例子。做完感觉还行，但是也没想到收到最后一轮的通知。

### 2.27

- Final Round: 高级合伙人极其严肃，面了 30 分钟，全英文，乘用车利润下降的案例。

总结：感觉最后一轮没怎么答好吧。最开始的时候没有按照标准的案例特地准备 Mock 那么多，但是没想到自己 BCG 能面完这么多轮，可能最后也不应该抱有太大的期望。这个过程也是一个认识咨询、相互选择的过程。

## 2.12 2018 BCG Fulltime 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2168625-1-1.html>

这周完成了 BCG 的所有面试，发帖回馈应届生。

- Pre-talk (10-13): 每人 10 分钟，面试官是一位 principal，问了三个问题：你认为 case 有哪几种；我应该知道的关于你的最重要的两件事；case 是有一家欧洲银行想进入中国市场，有哪些进入方式，每种方式各有什么考量。讲思路即可，没有计算。
- 1st round (10-14): 两位面试官都是 principal，各 30 分钟左右。第一位：behavioral 中文，当你完成你在 bcg 的第一个项目后，你希望你的 PL 用哪三个词语形容你；case 英文，预估一下明年中国乘用车市场的增长趋势，基于你提出的趋势，如果你是一个 auto OEM 的 CEO 你会怎么做。第二位：全中文，behavioral 让做了一下自我介绍和问了一个关于过去经历的问题，case 是一家轮胎公司遇到的利润下降的问题，应该怎么办。过程没有太多计算，面试官主要是看思考的逻辑和解题方式方法。
- Principal round (10-16): 面试官是一位做 tmt 的 principal，全中文，大概面了 30 多分钟。简单自我介绍之后，开始 case，客户是一家基金公司，他们对一家做肠胃镜测试 ai 影像的公司感兴趣，要不要投资，具体该怎么投。case 有大量的实质计算。
- Final round (10-17): partner 人很 nice，全中文，面了 30 分钟，简单问了一下简历，做了一个小的 sizing case，估算一下中国二手乘用车年销量。然后就开始聊人生，谈理想。

总体感觉 bcg 的人都很 nice，面的 case 比较看临场的反应和平时的积累，难度在于怎么把发散性的问题回答的结构化，并快速发现问题的本质。希望这些经验对以后的同学们有帮助。

## 2.13 2018 年 BCG 秋季 PTA 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 6 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2155057-1-1.html>

虽然知道自己大概率凉了，但是还是想求一波人品爆发啊啊啊啊啊！！

貌似是 5 月底做的网申，当时压根没抱任何幻想，所以网申都做得相当佛系。。6 月 13 日下午收到的电话，通知 16 号上午面试，后来才发现那天是端午假期的第一天，觉得很奇怪，不都说假期还面试的都不是好单位吗哈哈哈~

LZ 在论坛里查了一波面经之后，16 号一早 7 点半就出发了。陆家嘴站 6 号口出门就是国金二期，非常好找。上到 41 楼后跟 HR 姐姐说一声，就坐在门口等了。期间跟一位校友聊了两句，也发现来面试的人好像都有不一样的气质，也可能是心理作用吧。不一会，房间里前一位就出来了，HR 让 LZ 进去。进门之后有点失望，看论坛里的



面经都说面试官都是美过刘亦菲帅过吴彦祖的存在，然鹅 LZ 的面试官是一位胖胖的小哥。小哥温和的让我坐在他旁边的位置上，面试就开始了。

第一部分是英文自我介绍，一分钟。第二部分就是针对简历的提问，英文。面试官问了 LZ 前一段实习经历，从中学到了什么？LZ 之前有稍微准备过，但是还是答的不好。第三部分是一个小的 case 分析，英文，关于定价问题，这一部分 LZ 回答的简直是灾难，也基本直接宣告了我 over 了。。第四部分就用中文问 LZ 关于 excel 的操作，倒是不用真的做，而是说出有哪些方法，这一点好像跟之前的面经不太一样，其他人好像都是真的上手做了。最后就是中文向他提问。整个面试过程 15 分钟，谈不上多愉快，但是也不紧张，小哥从头到尾都很平和，不会故意给你施加压力。然后告诉我等下周的结果就好。

面完 LZ 就去隔壁看了场侏罗纪世界 2，算是给自己一点奖励吧。

-----  
更新

LZ 刚刚收到通过的邮件，真的是喜出望外！希望能从这段 PTA 经历里学到东西。也祝愿各位能找到理想的实习，最后拿到梦想的 offer~加油~

## 2.14 BCG 2018 summer pretalk 回忆

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 3 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2146390-1-1.html>

虽然挂了，还是上来发一下攒点 rp 造福后人。

BCG 海发 pretalk，lz 坐标魔都，目测 sho 有将近 200 个人参加，16 个房间同时面，一个人 10 分钟左右，behaviour+mini case/brainteaser。

behaviour 因为每个人简历不同问的肯定不一样，就没啥参考性了，据现场交流群里小伙伴们的回忆，mini case 包括但不限于：

私人牙科诊所月均收入

上海有多少交通信号灯

中国一年奶粉市场规模

XXX 机场一天飞机起飞量

上海有多少出租车

上海 air pods 购买人数

中国一年手机销量

+其他根据简历上出现的行业现场编的 mini case.....

---

pre 挂了但还是贡献一下

海外党线上面试，Beijing office，电话晚了一个小时左右，用电话面试声音不是很清楚

一个英文自我介绍之后就是 mini case，10 分钟



题目是估计 2018 年杭州市住房（公寓）购买量  
小伙伴遇到的题目还有预估价今日头条广告收入  
低端汽车进入高端市场如何进入，有哪些衡量指标，怎么推广

既然贡献了一些题目，也希望有小伙伴可以说下思路，帮助大家一起提高~

感觉今年 BCG 的题目都很怪很活，和传统 casebook 上的不太一样，一面回来的同学也是这样讲。所以该如何准备呢？大家怎么看？

## 2.15 BCG 10.14 pre-talk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2118344-1-1.html>

楼主两年外企工作经验，第一次面咨询公司，就是 BCG pre-talk。比较准时的 10 分钟面一个人，会面很多人，预计淘汰率和网上说的一样在 75%以上。面试经过如下：

1. 询问简历内容，介绍自己的行业。由于有一些专业成分，面试官要求用中文简介。
2. mini case: 你是一个公众号有很多粉丝，现在要卖一些周边，问 revenue。说实在的楼主紧张了没答好，framework 都没搭好就直接开始答了，面试官姐姐还温馨提示了一下：只从 customer 角度考虑对吗？楼主很萌的说：是的。。。其实是在提示我也要其他角度考虑这个问题才能全面。所以目测楼主是挂在 pretalk 了，但这份经验很值得
3. 给了时间问一个问题

顺求 在线 mock case partner。读过 case in point, case interview secrets 等。20+ mock case exp, 有意可以留微信, qq 等，楼主也投了其他几家，后续可能还会有面试可以一起准备。

攒人品

预祝大家面试顺利

## 2.16 BCG 美东 pre-talk 热腾腾的面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2118311-1-1.html>

几分钟之前楼主刚刚面完 bcg 的 pre talk. 热腾腾的面经分享给大家。

楼主人在美东，所以是打电话来的，约好的 9 点 50，10 点 20 才打来，欲哭无泪中.....

面试就真的持续了 10 分钟，电光火石之间就面完了。

全英文面试，一共就 4 个问题：

1. self-introduction

2 和 3 都是针对简历上的经历问了一下

4. mini case: 一个跨国企业想要在中国 launch 一个治疗胃癌的药, 怎么定它的 pricing strategy。

发个热腾腾的帖子攒人品! 希望小伙伴们也要加油哦!

## 2.17 咨询公司波士顿面试经验

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 24 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109082-1-1.html>

Pretalk:

5 分钟, 英语, 一对一, consultant 面。经历+business sense。

问题是各种各样, 这次被问到给你 100 万 start a business, 你想做什么; 以前还问过香港迪斯尼扩建应该考虑什么。这些大多是准备不到的, 还是靠平时多思考, 也是进 consulting 最基本的吧。

First round case interview:

2 个 case, 各 45 分钟, 英语, 一对一, consultant 面。

10-15 分钟聊聊个人经历, motivation, 接下来做 case 全部是 conversational case interview, 也就是说 interviewer 会把一个问题用一两句话告诉你, 问你该怎么解决。

然后你自己思考一会儿, 有条理地问一些问题, 试图寻找到问题的症结和可能的解决办法。

需要注意的, 除了之前说的不要死套 framework, 还有就是 think for client, 反正我做的 case 最后除了 summary 都需要提出可能的解决办法, 毕竟这才是 consulting 的价值所在。

Decision round case interview

和上一轮形式完全一样, 不再赘述。Interviewer 是 partner/principal

## 2.18 波士顿咨询笔试真题

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 24 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109088-1-1.html>

笔试真题(一)专业与作文

战略、人力、财务、营销模型名称各五个, 并深度描述其中两个的运用

笔试真题(二)、作文(500~800 字)

- 1、我看管理咨询业
  - 2、四大商业银行改革之我见
  - 3、中国民企成长之烦恼
  - 4、我看商业新业态
  - 5、我看中国房地产
  - 6、我看中国旅游业
  - 7、农业改革之我见
- 笔试真题(三)问答题
- 1、公司人力资源管理很乱，应采用什么方法？
  - 2、上海一年消费多少啤酒？
  - 3、如果原油开采成本降为 0，世界会产生什么影响？

## 2.19 2016.2 伦敦 BCG Summer 2016 第一轮面试面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 2 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2033214-1-1.html>

坐标伦敦，英本 Econ, target school; 本来今年申请的都是投行 IBD，但因为太弱，一直没拿 offer.

伦敦 BCG 暑期实习是 1.1 开放，1.31 截止申请，我本着随意申申，测测自己能不能过 screening 的态度，随手一申请，交了 CV 和 Cover Letter.

然后我拿到了第一轮面试，面试形式是 2 个 cases (45min/each)和 1 个 quantitative reason test (40min,比麦肯锡 PST 简单太多，就是数学题)，

第一轮面试从周三到周五，每天 8:00-17:00，我是周五 8:00 面的，一场 10 个人，下一场 9:30 开始，我面完两个 cases，再回到休息室，9:30 的人就已经来的差不多了。

第一个面试，面试官是 project leader,之前有在 EY, Oliver Wyman, YALE Master,人很 nice:

一个 international bank, 需要 cut cost, 你负责 HR 部门，你需要和 head of HR 汇报，然后内容大概是这个 bank 把所有 HR 人力放在 3 个大 region 的 headquarter, EMEA 在伦敦，APAC 在新加坡，美国在纽约，然后给了数据关于 cost saving, 伦敦可以迁到另 2 个 location, 新加坡可以迁到孟买或者新德里，纽约可以迁到新泽西某地，然后给了人头数，算了个 figure, 然后就结束了 ==。。。

第二个面试官，牛津本科 Balliol PPE 大神，是个 principal. 人很严肃,不苟言笑那种 typical British:

有一个 city, 举办一个 sporting event, 然后 Mayor 因为担心来当地旅游的旅游者没有好的 experience,所以想招 volunteer 来帮忙，然后这个 case 很奇怪,最后大概的 solution 就是给了点数据，把 volunteer 放在 1. Sports Stadium 周围 2. 国内交通枢纽 3.国际交通枢纽 4.主要旅游地，然后给了本地所需人数，假设每个地方开 12h 一天，然后又给了 sports event 一共 14 天，每个 volunteer 干几小时是一个 shift, 一人能干几个 shift; 让你算需要多少 volunteer,之后又把 4hr/shift, 改成 6hr/shift,重新算多少 volunteer 人数;

再然后让你评估 4hr 这个 option 好，还是 6hr 这个 option 好。(大概 criteria 有 feasibility, cost 剩下 2 个我忘记了)我最后要了 hint 才算是结束这个 case,,,

因为之前没准备过 cases,所以也就看了看 case interview secret,听了听 LOMS, 真正找人练 cases 也就 2 次，所以我毫不例外的当晚 8 点就拿到 REJ 了，也是意料之中，

但是我估算，3 天 BCG 第一轮少说也得面了 180 人，所以能进第二轮/最后一轮去面三个 cases 的估计 max 40 人。就是个流水账，然后高兴的朋友可以私信我练 cases.

## 2.20 BCG 2016 BJ summer 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2035114-1-1.html>

楼主背景：

BJ target school 经管专业大三，成绩中间偏上，有咨询 PTA、四大、创业等工作经历，大一大二学生活动参加的比较多

网申：

3.7 网申结束前一天完成的，3.10 周四中午接到了电话通知，形式是 pre-talk，时间 10 分钟

Pretalk：

楼主是 3.12 下午 2 点 10 分场次的，到了之后发现各种同学...顿时觉得干脆学院给包车来参加面试好了...

2 点 04 的样子就被叫进去了，面官是个很年轻的姐姐，但一进屋还没关上门就开始问好...英语真的好棒啊...一下子被震住了...所以前面 behavioral 答得磕磕巴巴的。问了两个问题，一是我自己觉得自己像哪种饮料，二是我上一段实习经历中哪个 case 学到了最多东西。

接着节奏很快地转向 case，指着桌子上的杯形蛋糕问 2020 年这款产品的 revenue 有多少...思考了一会儿我就 blah blah 的说上了，中间没有怎么打断，并不觉得是什么好迹象...好像是赶紧说完吧.....完吧.....吧.....

然后就问了面官一个 personal 一点的问题，她回答了大概 1 分钟，Pre-talk 就愉快地结束了。

一面：3.14 周一下午接到了 HR 电话，通知 3.16 周三下午面试，背靠背两轮总共 90 分钟。后来了解到，这一周每天都有人参加一面，一直到周末...

因为有同学还没面，所以这里只是写个大概~（虽然 case 基本上会换的）

第一个面官是个很 nice 的姐姐，在 BCG 十多年了，当然中间也去念书啊什么的~她简单的自我介绍之后就让我介绍一番，然后追着她感兴趣的经历问了好久，估计我们愉快地聊了 15 分钟才进入 case 环节。

Case 是一个非典型的 market entry，客户不是一家企业而是个人...总之我觉得自己做得不够好，应该跳出固有的 framework，更加贴合 case 现实的情况才行。

最后是几分钟的提问环节，第一轮结束。

第二个面官 base 在上海，所以是通过视频远程面试的。前面 behavioral 部分更多的是问我为什么选择咨询行业而不是自己感兴趣的领域，总之被 challenge 的很厉害...

Case 帮助物流企业找到成本高企的原因并提出怎么降低，中间信息会以 slide 呈现出来。自己感觉这个 case 对数字要很敏感，计算能力还是要很强的~

最后依然是提问环节，就这样结束了一面。

个人感觉进到下一轮的希望几乎没有啦，而且整体面试进度还是很快的，据说下周二之前就会全部轮数面完。与此同时，是否能进下一轮也是要一面两位面官一致同意才行的，而并没有一个固定的比例，所以如果能进下一轮就继续更吧~

## 2.22 BCG BJ PTA offer get

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1967708-1-1.html>

前段时间面的 BCG 的 PTA, 准备了很久, 但是现场去的时候, 发现一个人就 10 分钟。在我后面的是两个北大经济学院的, 一个大二, 一个大三。。。简历能过也是幸运。然后, 昨天下午拿到 OFFER。面试, 因为时间很短, manager 先让我英文介绍。但是我看着他, 他有时候眼神还漂开了。。。想想也不会认真听, 只是看看英语水平。

然后。。。然后就没剩多少时间了。。。先问了我一个案例, 距离市中心 150 公里外的高铁站旁边有一块 xxx 大的空地, 问我怎样发挥其最大价值。

楼主问问可不可以拿纸, 本想着画个 Tree 出来。。。结果 manager 说不需要, 听听想想就好。。。于是乎我羞涩的请求一分钟思考。。。不过貌似没有一分钟。。。因为有点紧张。。。我刚说完自我介绍, manager 就快速的说 case,,, 我还以为要问我 CV 的问题呢。。。所以节奏和压力一下子是上来了。。。

我的回答是, 发挥最大效益就只能进行商业活动。那么针对高铁的流动乘客, 而且距离市中心很远, 所以主要市场需求可能以酒店住宿为主, 附带以本地特色产品为主的小型商场。楼主紧紧的抓住 150 公里外这一距离, 说经常有乘客行程有变动, 也存在意外情况, 或者班次很早, 所以是需要住宿的, 要不往返成本很高。。。然后, 我举了自己在韩国机场旁的乐天的例子, 说明商场的重要性。。。最后强调客户主题为中层阶级, 所以酒店和商场定位要准确。

manager 问我, 如何在众多选择里选择酒店和商场的。。。楼主也只是说, , , , 市场特点和客户需求。。。然后进行市场调研看看是否存在这一需求以及已经存在的这一模式的经营情况来确保我的方案是可行的。

然后帅气的 manager 哥哥就说“很好, 因为时间有限, 就先结束了”。。。

总之, 个人体会是, 英语要好, business sense 要不错, 再就是沉稳冷静。。。我也是运气好, 拿到一个自己还算是熟悉的案例。。。特此第一次写面经。。。积累人品!!! 愿我 LEAP 成功(最后一面别把我筛了啊)!

## 2.23 BJ summer-pretalk-2015

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 3 月 23 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1957206-1-1.html>

为什么北京的同学不写面经呢==我是周五面的, 不过很多小伙伴都是周日面的, 可能我投得比较早。

面完问了大家的情况, 一个感受就是: 真是靠人品啊!

中英文情况: 我是一半中文一半英文(BJ 周五下午的都是吧), 有全英的, 有全中的, 也有只问了简历并且是全中的

周五面的是一个姐姐, 特别和善, 一进去就说一半中文一半英文

瞬间想要“感谢天, 感谢地”==我太渣了, 你不要打我

一共 10min, 5min behavioral questions, 5min mini case (中文)

[size=13.63636302948px]5min behavioral questions: PTA experience before, what did you do in \*\*, what's the thing that you don't like about your PTA experience?

[size=13.63636302948px]对, 你没有看错, 就是 don't。。



[size=13.63636302948px]我先说了一个 I actually like work in \*\*, the boss is good...然后觉得应该切题答，瞬间转变成 if I have to, the thing that I don't like about \*\* is that I worked off-site, and can't network with fellow PTAs. I actually worked on-site for the first week, and met a girl who just recieved \*\* offer, and I just congratulated..总而言之，我表达了自己的社交和与人交流的欲望==就是要机智有木有

[size=13.63636302948px]5min mini case (中文)：给你 10000 个警察去维护北京马拉松的秩序，你要怎么安排？瞬间激动了，因为我本来打算去跑半马的，只是没抽上签==我表达了这一层之后，面官松了一口气，说“终于遇到懂行的了”然后我开始扯。。起点--中途--终点，起点和重点多派一点（随便说个数），起跑之后把起点的人派到中途和终点去扯完了，我看面官反应还不错，而且没有打断我，就问还要不要以其他的方式来分配人员：然后我就从职能方面（指引，救护，跟随等等）说了说

我答完了就笑眯眯地看着面官，然后就没有然后了

另外，求 mock，请戳我~~

## 2.24 2015 年 3 月 22 日下午 SH-pretalk 经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1957108-1-1.html>

一直关注应届生，觉得自己也应该写一写，虽然 pretalk 就此 byebye 了（哭~~~）

以下是和面试官的交流过程

1，作为工科背景，为什么选择 consulting？

开始说了下自己参加案例大赛的经历，觉得对 consulting 很感兴趣，然后面试官说，is that all?

我又说了会有 big picture，会宏观的考虑问题，而不是仅仅局限于机械行业的一个产品。

2，谈一谈 IMA case competition 的经历。

3，谈一谈 stock market，我就蒙了，完全没有 idea，就结结巴巴的说是不是过了 2000 点，IPO 重启？

面试官告诉我其实已经过了 3000 点了（汗~），你认为是什么原因，然后我就磕磕巴巴几句，完全不在点子上，最后面试官无奈的结束了谈话，最后，问我有什么想问的（临终遗言吧），我就简单问了下如果想进咨询公司有什么可以锻炼自己的地方。面试官告诉我两点，一个是锻炼自己在中文和英文方面的交流能力，一个是需要找一个伙伴来进行 case study，模拟 case。

作为工科小硕第一次和咨询的亲密接触就这样结束了，不管怎么样，也算是一种体验吧，虽然耿耿于怀为什么明明知道自己是工科背景还要问这么专业的问题，只能慢慢修炼了。不过下午碰到了很多同学都是浙大的精英，因为时间关系也没有好好聊两句，如果有同一时间段的筒子看到可以冒个泡，以后可以 mock interview 哇~

## 2.25 Casebook 教材

Case 教材，初学者挺适合的。



[Vault guide to case interview.doc](#)

464 KB, 下载次数: 234

案例教材

## 2.26 一面归来，奉上自己总结的咨询面试的系统性总结，希望帮助到有需要的小伙伴~

一直很喜欢咨询行业，  
也喜欢 BCG 这个公司，虽然这次一面之后就 and B 家 SAY 白白了~但是还是感激一路走来的经历。  
附上这次集中总结的 InterviewPreparation

从最开始的 brain teaser (“纽约有几个加油站”这种问题，不要小看，很多时候 MKTSIZE 都会涉及到这方面的考量)，

到后面的各大经典 casebook 总结的框架，

再到 interview 过程中应该注意的各种点，

个人把能想到的心血都奉献出来啦！

希望热爱咨询行业的小伙伴们都求职顺利，实现自己的梦想~！

^^

University, 小伙伴, false, Style



[ConsultingCasePrep.doc](#)

89 KB, 下载次数: 689

## 2.27 2015-BCG Pre-talk 面经上海

今年 FULL-TIME 的第一场，简短说一下吧，在 IFC 41 层，BCG 上周六面的，一片黑压压，都是正装（唯独有一位仁兄穿着深绿色休闲衫牛仔裤大背包进来，鹤立鸡群，边上小伙伴惊叹，这哥儿们 MCK 来的吧。。。轻拍哈）

10 个房间，每间一个面试官，10-15 分钟每人，时间普遍拖后了，我 4:30 的，4:50 才进去，所以小伙伴们迟到了也不要慌张，人力会给你们安排，镇定一点，好好准备进去，做自己就可以。

我在 5 号房，我的面试官是一位非常年轻的女孩，人很 NICE，以下是问题：

1. so tell me, why do you want to be a consultant ?

=> want to learn about business operations on a micro level, understanding problems, break down problems and think analytically to solve them balabalbal....

2. You have an impressive resume. Which one of the case you consider most interesting or promising?

=> 挑了个高大上的 CGR 电商案例，从微观商业格局到宏观政策拐点，乱扯一通 xxx，面试官微笑说，good.

3. CASE 来了，其实还蛮简单的，问出租车司机月收入，楼主从 demand side 乱猜，弄了一大堆 assumptions，扯了 6 分钟才说道重点，面试官说了一句，too many assumptions, there is an easy way to break this down 提示了答案方向，楼主知道悲剧了，点了点头，离开了。case 答案就不想详细写了，据说往年有问过重复过，大家看看面经详解吧。

4. 离开的时候跟其他小伙伴在电梯交流了一下，一个题目是 给你一只恐龙你要做什么，如何商业最大化；还有一个是狂问之前券商实习的经历；总之感觉 pre-talk 这次压力不大，但是要刷掉 75% 的人，华丽丽的炮灰了~~

希望后来的小伙伴们不要再重蹈我的悲剧，准备充分，一定要看往年 case，事实证明，咨询的前几拨面试就是要拉门槛线刷些人，题目重复度很高，准备好了就都能过的，对自己有信心。加油，共勉~

## 2.28 1018 BJ pre-talk 面经

暑期申了 BCG，默拒，校招居然得到了 Pre-Talk 的机会，惊喜！发来面经作为回馈，攒人品~~

按照要求提前十五分钟到，waiting room 里等。今天共有 7 个房间，每个房间的前一个面完就会到这个房间来叫下一个。据面过的人说会有 30 秒的自我介绍，然后大部分人就 case，一个或两个（我就是那个悲剧的两个。。。），或者就纯简历，貌似看心情。

结果，我刚一进去，面官说完 hello 并一句话欢迎完之后就开始问我简历，汗。。。一时没反应过来呢。

记得两个问题，为什么想做咨询，为什么想来 BCG，无亮点地答完。

开始做 CASE。

因为我之前有一个能源行业的实习，面官就问我是不是熟悉页岩气。这个问题，我居然超囧地听成了问我父母是不是壳牌的！于是我毫不犹豫地回答“no”，面官愣了一下。这一愣，我立马反应过来，给自己跪了，赶紧亡羊补牢，说页岩气要求的专业知识比较多，不过我还是了解一点，试图掩盖，没说完呢，面官就给了我一题。

一个英国的油气公司，中等规模，想进入中国市场，到四川开采页岩气，问可不可行。（这里要补充点背景知识，中国四川页岩气现在很火，发现储量大）

典型的市场进入问题。

于是我先分析市场规模-----页岩气储量大，市场大

再看竞争对手-----四川就中石油和中石化，而以中石化居首。从四个方面来比较中石化和这个公司。资本、技术、政策和销售渠道。关于前两点，刚开始的时候已经问过，回答是本身资金不充足，但与银行关系不错，总之融资没问题，且技术是有的。

而政策，中国的政策规定外商不能独立开采油气田，需要和中国的公司合作，所以这个公司只能和中石化合作。

于是问题就是中石化愿不愿意跟我们合作。答案是肯定的，因为我们有钱有技术。

面官打断问，为什么中石化不同壳牌等大公司合作，而要选择我们？

我的理由是两点：大公司在全球的机会多，不会投入这么多精力；大公司的条件比较严苛，而我们可以提供更优惠的条件，比如更少的分成。

结束案例 1。

紧接着是下一个，估算家乐福在北京一年的销售量。

很常规的市场规模估算题，但我用了一个很多步骤的方法，后来面试官提醒我可以从估算北京人口或家庭数入手。于是就是每户每年（或每月）的开支是总的市场规模。

面试官追问：就这样？

马上想起还有竞争者，于是说看几个主要超市的市场占比，乘一下。

两个 case 就是这样。

结果不知道，听天命吧。

面试官真的好好，说了三次感谢我过来面试，我除了回答“thank you”之外实在不知道说什么。

觉得这两个案例都是面试官临时想的。尤其是第一个，明显就是因为我的实习背景嘛。或者很有可能就是他们遇到的 CASE，而我的回答也确实是基于现实的研究，貌似不算典型 case interview。。。

## 2.29 2014.10.18 BJ pre-talk 面经

看坛子里还没有今天的面经，那我先来一个造福后来者吧~~~从没面过咨询的我抱着打酱油顺道看看高大上 office 和 staff 的心态今天去了 BCG，废话少说，大致情形是 6-7 个 room, 10 分钟一人同时进行，全英文形式。下来交流发现有的组很考官问题很普通，基本聊聊简历，做个自我介绍，问问 why consulting、Why BCG 什么的。我那组面试官别具一格，首先呢大致浏览一下偶的简历，问了问在 SC 的实习，在一家咨询的实习，在某基金 WM 的工作后就开始问电力行业的评级 key drivers（可能因为我做过电力能源方面的信用评级工作），行业前景，信用评级是否可信，与美国 S&P 等公司比怎么样。紧接着开始问中国未来经济形势分析（从投资、消费、进出口或者三大产业说），关键行业，why 这个行业（我答的房地产行业，因为影响甚广，大规模房企集体性资金问题导

致的违约风险会加大金融市场内的系统性风险）blablabla~~~



我以为这就完了，没想到话锋一转，开始问最看好的未来行业（我可耻的说了互联网商务、金融）紧接着 market size 的问题来了，我的想法是北京购物网页的人均访问量，人均购买倾向（可能性），人均购买频率，估算出一

个数字，而且这个数据可以从后台数据库可以汇总得到。面试官说再换一种方法呢？脑子已经被问得脱线了，随口说那随机找个区域发问卷，推断总体。说完面试官说 OK，让我叫下一位童鞋了~终于结束了，给大家的建议是对自己研究过的行业、宏观经济还是最好有个比较深入的了解，每个面试官的风格真

的不太一样你以为 pre-talk 就是聊聊简历真是 too young too simple 了~



第一次发面经攒人品，也算是个纪念~写的不好各位拍砖求轻拍 最后说一句，祝大家求职顺利！

## 2.30 滚烫的 SH Phone Pretalk 面经

楼主港大本一枚，学 Accounting & Finance，10 月 10 日申 BCG，10 月 17 日下午收到 pretalk 预约，10 月 18 日早上 9:50 phone pretalk。因为楼主人在香港，所以 HR 说可以 phone interview，现在 share 一下我被问的问题，其实楼主的话比较多，10 分钟基本都是我在说，所以非常 nice 的 consultant 姐姐只问了两个问题：（ps:pretalk 是全英文）

- 1、你在两家 leading consulting firm 里做了很多 project，你觉得最 interesting 和学得最多的 project 是什么？
- 2、你觉得你做的这些 project 中，认为最 promising 的 project 是什么？为什么？（楼主说了 training&education，结合之前做 interview training program 的 TA 和 Mkt assistant 的经历，跟 consultant 姐姐有互动）

感觉楼主答得还可以，略有点紧张，总体的 progress 是比较 smooth 而且 enjoyable 的，不知道能不能进 case interview，不过能拿到 BCG pretalk 这样宝贵的机会，已经非常高兴！希望还在面的同学，一定要加油！！

## 2.31 BCG SH pta 面试全过程

此次 BCG 的 PTA 招募面试目测是从 5/20~5/22 三 ps 国金真心高大上，比恒隆更加屌。。。本屌在 30 楼转电梯的时候，看到德意志银行，差点腿一软跪了下来。。。

我是 5/22 面试，结合其他面试的小伙伴的情报，BCG 上海的 pta 面试如下：

【第一部分】self-introduction，针对简历问一些问题，或者 why consulting/why bcg/why pta 之类的 behavior 的问题（全英文）

【第二部分】做一个 case 或者打一个 cold call

我是做 case 的，一个中国的体育服装品牌要进入另一个国家的市场要考虑哪三个因素？

case 也是用英文来做，如果是打 cold call 的话是用中文

【第三部分】excel 使用，题目千年不变的样子。给你一堆数据，让你筛选出 20~40 岁之间的人的 income 的平均值。要求三种方法，可以用筛选、数据透视表、以及 averageif 的函数这三种方法来做。

最后，面试官总体感觉很 nice，毕竟是 pta 的面试，不会很 tough，如果有问题或者不懂的可以问面试官最后的最后，发帖求 rp，保佑~~

## 2.32 BCG PTA SH 面经

lz 今天面了 BCG 的 PTA~在国金二期 出地铁 6 号口 出来接着就是。进去之后先要根据身份证登记 所以大家千万不要忘记带身份证！！

面 LZ 的是一个帅帅的温柔的 GG>< 一开始是自我介绍，我问他语言是什么，他说 whatever u like :) 然后 LZ 就说了英文自我介绍

接下来是 behavior question。问：你最喜欢的经历是哪个？/why consulting(这个 LZ 回答的不是特别好 T T 落了一个点) /consultant 最重要的素质是什么？

然后是做 excel。LZ 巨紧张，一开始弄错了两次>< 他都特别耐心地纠正了。



接下来是一个 mini case 楼主在这方面没有太多经验，但是他特别耐心地引导，最后还告诉我他当时的解决方案，指出了我漏的一点

然后再让 LZ 问他问题。LZ 问了在咨询工作最宝贵的是什么

T\_T 然后就结束了 这是 LZ 感觉最温暖的一次面试。。感觉根本不是在面试 而是在听前辈指导上课一样！BCG 的人都超级超级好 HR 也特别好。。求 RP T\_T LZ 真的特别特别想进！

## 2.33 分享一些常见的 casebook

都比较常见。由于上传限制，先分享这几个



[教你如何做案例面试之 1-2004 沃顿商学院 case\\_book.pdf](#)

373.86 KB, 下载次数: 210, 下载积分: 应届生币 -2 枚



[Tuck Guide To Case Interviews.pdf](#)

338.99 KB, 下载次数: 85, 下载积分: 应届生币 -2 枚



[Stern Management Consulting Case Workshop.pdf](#)

170.94 KB, 下载次数: 119, 下载积分: 应届生币 -2 枚



[MICHIGAN CASE BOOK.pdf](#)

753.4 KB, 下载次数: 142, 下载积分: 应届生币 -2 枚



[Harvard Business School Consulting Club Case Interview Guide.pdf](#)

2.69 MB, 下载次数: 343, 下载积分: 应届生币 -2 枚

## 2.34 BCG pre-talk（尤其对 Framework 机器）

屈指算来，今年 BCG 大中国区的 pre-talk 应该已经结束了，所以发些面经给未来的学弟学妹或许不会有透题地嫌疑。在这里只以今年 pre-talk 的一点感想，希望对未来人，特别是被定义为“Framework 机器”的同学有点帮助。

我是星期六下午 2 点 20 分进入办公室的，面试官首先针对我的简历问了两个问题，主要是我以前管理微博时如何

鉴定僵尸粉，一些 criteria 是什么（由此我的 Hypothesis：面试官是 consultant 而不是 HR）。

接着就进入 case study 阶段，令我意外的是，题目居然是以前 BCG pre-talk 的题目，而且我前一天睡觉前还专门准备过：如果客户有 1M 美元，想在中国自己开公司或者投资现有公司，他该选择什么行业。

我前一天晚上模拟的其实略有不同，我给自己设定的条件是：我有 1 亿 RMB（网上面经都是 1M，但我自己改成 1 亿，潜意识里觉得这样更好玩），需要选择合适的投资对象。

我一激动，把问题 recap 了一遍，要了 1 分钟时间思考，并且把前一天的 Hypothesis 和 Framework 直接搭了出来。Hypothesis：投资的标准至少要比最保险的银行利息高，并且要平衡 Risk 和 Profitability 两个维度。Framework：搭出一个 Risk 和 Profitability 的矩阵，两者非线性增长（Risk 的增长快过 Profitability）。接着将投资对象定义为 Financial 和 Non-Financial，前者包括证券，期货，liability 等等；后者包括矿产，IT，快速消费品等，分别放到框架里。因为前者的 Risk 更高，而 Risk 与 Profitability 非线性，建议根据 20/80 原理，只将 20% 给 Financial，80% 给 Non-Financial，再进一步” Drill-down” 到各产业的未来发展。

其实明眼人看到这里就会哈哈大笑，因为这个思路并不适合 pre-talk 那天这一题的要求，面试官给我的题包含三个很关键的” Common Sense”：

1. 1M 刀的购买力相当有限：顶多购买上海市内环以内 2 套 100 平米以下的住房；顶多建设一个雪佛兰 B 级 4S 店；顶多支付市中心一层楼面半年的租金
2. 投资一个公司和自己开设一家公司的成本是相差很大的，原本不宽裕的资金因此需要更精打细算
3. 既然是选择行业，那么 Financial 就该放到一边

这道题比较好的 Hypothesis 应该是：在资金明显没有竞争力的情况下，以资金是否足够为唯一衡量，根据不同行业的资金需求情况，在自己开公司与直接投资一家公司之间选择。所以这不是 Risk 和 Profitability 的问题，而是你钱够不够的问题。自己当时就应该追问一句” Is that all?”，要是问了，就向面试官传达了两个信息：

1. 我明白了 1M 刀并不算多，有这个资本的人中国多的去
2. 会不会有追加投资？客户拿着这么点钱到底想干嘛？

如果我当时说了” Is that all” 这三个字，也就不会有面试官后来对于我” Framework 机器的评价”。

好吧，顺着我这个错误的框架，众位大牛也可以预料到后面发生了什么：首先，” financial” 这个 segment 被她直接善意地否决，我于是顺着框架到了” 矿产”，向她推荐了煤，她又笑着说煤价现在在大跌啊；我进行了反驳” 1. 煤是稀有矿产，供给曲线弹性低，未来总会越来越贵；2. 煤的下游产业，煤化工，在很多地区得到政府政策和资金的鼓励，未来总会增加对煤的需求，所以还应该乘低价期进入”。其实在这里，潜意识里就有了意念，好像这点资金去搅和煤化工明显不够啊。果然面试官也提醒我，我们只有 1M 刀哦。

我这时候心里已经有了改变 Framework 的想法，于是改口：” OK，看来煤是不太可行。我将以 1M 刀是否足够，还有 Risk 和 Profitability 三个维度来分析这个问题，我们接下来来看我的第二个选择：IT，尤其是电销行业”。我在分析了各家电销的优劣之后向她推荐了投资苏宁，因为 1. 电销目前还处于” 跑马圈地” 阶段，而苏宁是这两年这方面增长最稳定的 2. 苏宁有大量实体店，且库存和物流要比竞争对手更成熟 3. 投资者对于电销的热情没有因为他们没有盈利而降低。

电销并不是不可以，但如果我这时候直接用我第三个选项，快速消费品，可能会好一些，如果那时候我能想到我前面在说煤化工时的上下产业链，就会想到有些行业还是可以开公司的，只不过不是需要大资本的产销一体化公

司，而是下游的一个经销商，比如我可以开一家咖啡店，开一个摄影棚，开一间小小的特殊化妆品销售店，也是一种进入行业的方法……不过再我现有的框架下，其实是很难到达这个结论的。如果是按照“资金明显没有竞争力”的 Hypothesis 往下推理的话，可以很容易推理出开一家律师事务所，蛋糕店，花店等等结论，远远比投资煤，电销更契合原条件……但这时候已经来不及了

面试官结束时给我一句忠告“你英语可以，‘僵尸粉’，‘跑马圈地’，‘上下游产业’不能准确表达问题不大；Behavior 也可以，你知道 Consulting 需要的是什么；你最严重的问题在 Framework，看得出来，你做过非常多的 Case 练习，但是千万不要做 Framework 机器”我那时候已经傻眼了，只支支吾吾地说了句“您说的对，我现在正在把通常的 Framework 变成自己的框架来解决问题……”，但心里确是五味杂谈，以至于都没敢问她“那我到底该怎么提高”

半年前，我面试 BCG 巴黎办公室时，得到的评价是“没有 Framework，没有 Hypothesis-Driven”，而经过半年的训练，期间自己做 Casebook，看 Victor Cheng 的指导书，找同学做 mock-interview，找已经工作的 Consultant, Senior Consultant, principle 做 mock-interview，而这一刻得到的结论依旧是“没有灵活运用 Framework”，我没有死背 4P, 3C，却依旧没有能够跳出“Framework 之殇”，那一刻我都怀疑自己是不是还要继续咨询之路。

出了中区广场之后，将整个面试过程转述给老爸，他对于 case 的第一反应就是“1M 刀很难投资啊”，让我对自己的 Common Sense 无比羞愧……的确，如果在 tackle 问题前能真正问一下，这个问题到底要干嘛，我现在有什么，而不是机械性的直接找 Framework，僵尸般地 recap 问题，也许结果不会这样惨不忍睹，一句话概括就是——“我根本没有认真审题”，没有把它作为一道小学时的应用题那样做。

我开头形容我这次 pre-talk 为“悲剧，郁闷，失落，遗憾”，还是有根据的：

悲剧：结果肯定是悲剧了，在 MBB 这样的 top tier firm 中犯这样严重的审题错误，与被直接宣判死刑无异，再见 BCG。

郁闷：我是应届毕业生，如果想再次申请 BCG，法理上要等到一年以后，而在机会上，想再次引起 BCG 的兴趣至少也要在一家优秀的企业中有相当的工作经验才有可能再次得到面试机会，也就是 3~5 年以后，与等待一届世界杯无异，这不由得让人郁闷

失落：我之前实习的两家咨询公司，其创始人都是 BCG 出身，并将 BCG 的 academic 和 industrial style 都带到了企业中，我就是在这样的熏陶中，获得了对战略管理咨询最初的认知，没有机会到源头进一步学习这种 academic 风自然让我倍感失落的。

遗憾：当你在考试前一天专门对考试的题目做了自认为细致的准备，却依旧没有能够过关，还有什么比这更遗憾的事吗？我甚至会扪心自问，我到底要准备到什么程度才能够说服自己会通过。而在面试前，我特别给自己订的两个目标：1.不要紧张 2.要认真审题（因为前两天刚因为没有审题而吃亏），其实都没有能够做到

说到“仔细审题”这一点，也是我希望各位后来者最需要注意的地方，生背 Framework 固然是错，自己做的不合题意的 Framework 也是错的，关键就在于“仔细审题”，没有现有条件的约束，任意的天马行空是不可取的。

## 2.35 波士顿面试经验

我觉得 BCG 的人喜欢问的第一个问题是你有没有来我们的招聘会  
犹豫了 1/10 秒，我答了 ofcourse  
然后就说，那很好，说说我们还有哪些需要 improve 的地方  
我就瓜拉瓜拉说了一堆#\$%\$%&%^&^\*&\*(  
反正没停着  
好像面试官还挺满意  
以后就是自由轻松的气氛拉  
什么都问了，奇怪的是，呵呵，我都觉得跟面试没什么关系了  
比如，你喜欢体育吗  
我说 skatingandswimming  
然后就说那一周你去几次呢  
然后又问你喜欢音乐吗  
我说我在军乐队，吹了一番  
然后又问下周末你准备干吗，这个我比较分特，主要是没想到  
我说要看各个公司 interview 的安排，没准我还得去面试呢，  
他做同情理解状  
然后他就问还申请了哪些公司阿  
最后还问了一个个人问题，关于申请出国的，这个大家大概都不会碰到我就不说了  
最后就跟我叮嘱  
以后我的同事可能还会面试你  
这周到下周一定要记得开手机阿  
呵呵  
反正我觉得我现在是越来越能瞎掰了  
说了大概不止五分钟把，7，8 分钟的样子，呵呵  
中间还有个插曲  
我一进去坐下就说，这里好冷啊，当然是英文：）  
然后他说，是哦，就出去让大家去休息室里等，要不然太冷了  
我觉得这个面试官挺 nice 的：）  
上午 ATK 两个面试官一开始做极严肃状  
然后我跟他们开了个玩笑，两个面试官也都笑了  
那个年轻的 mm 笑起来还是恨 pp 的，我就奇怪她为什么不微笑呢  
呵呵，既然笑起来比较好看  
后来气氛也就好起来了  
大家如果心情好，不妨也逗面试官开心以下，气氛会好一些，而且人不会太紧张  
头脑还稀里糊涂的  
不过还好麦肯锡据了我，看到 bcg 叫很多人都不在  
呵呵，大牛们赶来赶去也挺辛苦的  
祝大家都 GoodLuck.

## 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>

