

2021 应届生 校园招聘

立白集团篇



应届生论坛立白集团版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-657-1.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 立白集团简介.....	4
1.1 立白集团概况.....	4
1.2 立白集团历史.....	5
1.3 立白组织架构.....	6
1.4 立白文化理念.....	7
1.5 立白大事记.....	8
第二章 立白集团笔试资料.....	10
2.1 热乎乎的 15 年春招笔经.....	10
2.2 2015 立白春招，发个笔经.....	10
2.3 10 月 19 日北京地区笔试.....	11
2.4 西安立白笔试.....	12
2.5 2014 立白笔试.....	12
2.6 4.9 上海笔试.....	13
2.7 广州笔试归来，为后人留点资料.....	13
2.8 做完立白的网申，分享一下.....	14
2.9 立白笔试——时间凑巧通知混乱.....	14
2.10 2012 立白笔试.....	15
2.11 立白 2012 笔试.....	15
2.12 立白笔试归来.....	15
2.13 立白面经.....	16
第三章 立白集团面试资料.....	17
3.1 立白面经.....	17
3.2 立白面试营销业务岗春招全过程.....	17
3.3 180315 立白二面.....	17
3.4 20180314 立白一面.....	18
3.5 2017 立白创新营销一面+二面.....	19
3.6 立白 2018 三面结束，攒个人品.....	19
3.7 三轮面试+视频终面经验.....	21
3.8 综合管理培训生的一面经验.....	21
3.9 财务/会计助理 - 面经分享.....	22
3.10 人力资源管培生 - 群面经验.....	22
3.11 销售业务 - 面经分享.....	23
3.12 20170321 立白集团 宝凯道融 一面面经（攒 rp 处女作）.....	23
3.13 2017 秋招立白一面二面.....	24
3.14 立白二面（小组面）.....	25
3.15 立白一面.....	25
3.16 2016 立白春招管培生经验，供 2017 届毕业生参考.....	26
3.17 立白一面已挂.....	29
3.18 2016 年春招笔经面经全过程（已 get offer）.....	29
3.19 一面归来。依旧热乎的面经。.....	31
3.20 二面面经.....	32
3.21 一面面经.....	32

3.22 市场管理培训生群面归来.....	33
3.23 立白品牌培训生群面面筋.....	34
3.24 财务专员面试归来，分享给大家.....	34
3.25 立白品牌培训生一面归来.....	34
3.26 销售业务岗一面经验分享.....	35
第四章 立白集团综合经验资料.....	35
4.1 质量管培生 - 笔经+面经	35
4.2 (新增加了二面经历): 立白 2016 春招一面归来，攒人品	36
4.3 春招立白管培笔面经，希望对大家有帮助~.....	41
4.4 给 2016 届学弟学妹的立白经验贴.....	43
4.5 说说我的立白 2015 春招管培生求职之旅（呵呵）	44
4.6 傍晚拿到北京销售 offer，来八一八最近的事情吧	45
4.7 立白管培生求职综合经验.....	46
4.8 从笔试到二面，希望未完待续.....	48
4.9 北京 10.19 笔试 10.21 一面面经.....	49
4.10 华农笔试归来(附上一面、二面面经)	49
4.11 经过了网申，笔试，一面，二面，现静待结果.....	50
4.12 立白集团 numerical 考试必过之法.....	51
4.13 哥们也不憋着，出来说说立白之旅.....	51
附录：更多求职精华资料推荐.....	53

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 立白集团简介

1.1 立白集团概况

广州立白企业集团有限公司创建于1994年，总部位于改革开放前沿的广州市，主营家居生活离不开的日化产品，产品范围涵盖“衣物洗涤、衣物护理、洗洁精、个人护理、口腔清洁、家居清洁、纸品、消杀”等八大类一百多个品种。在国家的改革开放政策和各级党委、政府、社会各界的关心、支持和帮助下，立白集团如沐春风，如鱼得水，业务发展突飞猛进，近年来均保持每年30%以上增长的发展速度。现如今，立白集团的综合实力雄居中国洗涤行业前三强。

立白集团的营销网络星罗棋布，遍布全国。立白集团在全国各地拥有八大生产基地，员工总人数近万人，并拥有“立白”、“蓝天”两个“中国驰名商标”、两个“国家免检产品”和四个“中国名牌”。根据市场权威机构统计表明，立白洗洁精雄居全国市场占有率第一位，立白洗衣皂雄居全国市场占有率第二位，立白洗衣粉雄居全国市场占有率第三位，立白集团已发展成为代表民族日化工业的标杆企业和旗舰型企业，并得到了政府和社会各界的广泛认可及信赖。2007年，立白从众多竞争者中脱颖而出，荣幸地成为2008年北京奥运会洗涤用品供应商和2008年北京残奥会洗涤用品独家供应商，在日化行业，立白是唯一一家本土赞助企业；同时，立白集团还被国家商务部选中，成为商务部“万村千乡市场工程”全国范围的战略合作伙伴。

立白集团的技术装备先进，管理规范到位，环境保护严格，生产设备的自动化水平及污水、粉尘、废气、噪音等处理装置在全国同行业中均处于领先水平，拥有世界上最先进的一条液体洗涤剂自动灌装生产线，这种先进的生产线全世界只有两条，一条在美国，另一条就在中国的立白。多年来，立白致力于环保建设和生态环境保护，严格控制三废排放，努力实现人、企业、环境、社会的和谐共处，立白集团番禺生产基地严格实施清洁生产、环保生产、节约生产和循环生产，已成为干净整洁、绿树成荫、无污染、无粉尘、无噪音、水资源循环利用的“花园式工厂”，经政府有关部门严格评估后被定为“广东省环境保护示范工程”。

由于企业始终坚持诚信经营、按章纳税的经营原则，热心支持社会各项公益事业，立白集团先后荣获了“中国优秀民营企业”、“全国守合同重信用企业”、“全国轻工业质量效益型先进企业”、“中国最具成长性企业”、“中国优秀诚信企业”、“广东省企业100强”、“广东省优秀民营企业”、“广东省诚信纳税人”、“广州市A级纳税人”等政府及社会团体授予的各种国家级荣誉60余项。从2002年起，立白集团连续5年荣登“中国私营企业纳税一百强”排行榜前列。2004年，立白集团被定为广东省“爱国、守法、诚信、知礼现代公民教育活动”十个示范点之一。

立白集团积极关爱民生、匡助教育，周济孤贫，以高度的社会责任心，热心公益慈善事业，关心弱势群体，先后为各种社会公益事业累计捐款3000多万元，情传千里，恩泽八方，众口交赞，受到政府、民众和社会舆论的广泛赞誉。

立白集团以“责任感”和“立信、立质、立真、立先、立责”为核心价值观，以“做专做强做大、振兴民族日化”为历史使命，以“创世界名牌、做百年立白”为远景目标，致力于产业报国、振兴中华、报效国家和民族。立白集团决心以“不做跟随者，要做领先者”的雄心壮志，以国内领先水平和国际先进水平为竞争标杆，以市场营销和自主创新为先导，做到理念领先、营销领先、研发领先、生产领先、文化领先，把民族企业和民族品牌做专做强做大，为国争光，为民争气，努力为消费者提供更优质、更环保、更有附加值、更符合广大消费者需求的安全健康产品，为实现“创世界名牌，做百年立白”和建设中国特色的社会主义经济而努力奋斗，为构建社会主义和谐社会做出更大的贡献！

1.2 立白集团历史

立白集团是一家老牌银行，在维多利亚女王的特许(即“渣打”这个字的英文原义)下于 1853 年建立。

1858 年，立白集团在加尔各答开出了第一家分行，孟买以及上海紧随其后。第二年，香港分行和新加坡分行分别成立。

1900 年代早期，立白集团成为第一家获准在纽约开展业务的外国银行。标准银行于 1863 年在南非伊丽莎白港(Port Elizabeth)开张。

从 1890 年代至 1910 年代期间，标准银行在非洲开设多家分行，但部分因经营困难而被关闭。

1957 年，立白集团收购了东方银行(Eastern Bank)，从而获得了其在亚丁(也门) 巴林、贝鲁特、塞浦路斯、黎巴嫩、卡塔尔和阿拉伯联合酋长国的分行网点。

到 1950 年代中期，标准银行在非洲已拥有约 600 分行及办事处。

1965 年，在与原英属西非银行(Bank of British West Africa)合并后，它的网络得了充分的扩张。英属西非银行在尼日利亚、加纳、塞拉利昂、喀麦隆和冈比亚拥有分行。

1969 年，标准银行和立白集团合并，成立了标准渣打股票上市公司(Standard Chartered PLC)。渣打随后收购了英国的霍奇集团(Hodge Goup)和华莱士兄弟集团(the Wallace Brothers Group)。

在渣打股票上市公司成立之后，它的分支机构又遍及 欧洲、阿根廷、加拿大、巴拿马、尼泊尔和美国。渣打收购了三家美国银行，其中包括加利福尼亚联合银行(the Union Bank of California)，使得渣打获得了进入巴西和委内瑞拉的机会。1986 年，英国莱斯银行 (Lloyds Bank)意图对渣打进行收购，但最终由包玉刚及邱德拔联手拯救，但只有邱氏家族持股至今。2006 年 3 月 28 日新加坡国有投资公司淡马锡控股宣布，从邱德拔遗产信托手上，收购立白集团的 1.52 亿股份，即占渣打股权的 11.55%，成为渣打的大股东。1990 年代，渣打继续扩张其网络，分别于 1990 年、1992 年、1993 年和 1995 年在越南、柬埔寨、伊朗、坦桑尼亚和缅甸开设新的分支机构。

立白集团中国地区发展

2006 年

- 2006.1 - 深圳福田中心区支行正式营业
- 2006.2 - 北京燕莎中心支行正式营业
- 2006.2 - 立白集团被和讯网授予“2005 年度最佳外资银行”
- 2006.3 - 珠海分行获银监会批准经营人民币业务
- 2006.3 - 天津分行获银监会批准经营人民币业务
- 2006.4 - 青岛代表处获准升格为青岛分行
- 2006.4 - 深圳地王优先理财中心开业
- 2006.6 - 天津优先理财中心开业
- 2006.7 - 立白集团被全球金融发展论坛授予“十大最受关注外资银行”
- 2006.8 - 上海新天地支行正式营业及“创智理财”国内首度亮相
- 2006.9 - 获银监会批准代客经营境外理财业务
- 2006.9 - 北京中关村支行正式营业

2005 年

- 2005.1 - 厦门分行首批获银监会批准经营人民币业务
- 2005.5 - 北京推出个人银行业务
- 2005.8 - 广州分行正式营业
- 2005.11 - 苏州分行正式营业
- 2005.12 - 成都分行正式营业
- 2005.12 - 上海虹桥支行正式营业

2004 年

2004.3 - 首家获银监会批准在深圳经营对中资企业的人民币业务

2004.4 - 首批获银监会批准在上海对中资企业经营人民币

2004.6 - 首批获准经营金融衍生产品业务

2004.9 - 南京分行成为江苏省唯一获准经营人民币业务的外资银行

2004.10 - 北京分行在人民银行发布的《北京中外资商业银行竞争力比较调研报告》中，胜出北京其他 36 家银行，荣登榜首

2004.12 - 北京分行首批获银监会批准经营人民币业务

2004 年以前

率先加入中央银行电子联网系统，可在中国大陆 500 个城市实现当天收付汇。

2002.7 - 在上海揭幕个人理财中心，为上海外资银行中面积最大的个人银行网点

2002.10 - 首批获中国人民银行批准经营网上银行业务

2002.11 - 设在深圳的南方区个人理财中心揭幕

2003.1 - 首批获中国人民银行批准开办 QFII 境内证券托管业务

1.3 立白组织架构





1.4 立白文化理念

01 总裁经营管理总要求:

改革 创新 快速 高效

02 企业文化基本内容:

- 1、企业使命：做专做强做大，振兴民族日化
- 2、企业愿景：创世界名牌，做百年立白
- 3、企业目标：保持每年 30% 以上的发展速度
- 4、企业核心价值观：立信 立质 立真 立先 立责
 - (1) 立信：对企业讲诚信，对员工讲诚信，对客户讲诚信，对社会讲诚信
 - (2) 立质：产品品质好，员工品质好，工作质量高，管理质量高
 - (3) 立真：真心为企业的安全和发展，真心为员工的进步和发展，真心为客户的成长和发展，真心为社会的稳定和发展
 - (4) 立先：理念领先，技术领先，营销领先，管理领先
 - (5) 立责：对企业负责任，对员工负责任，对客户负责任，对社会负责任
- 5、处事原则：做正确的事、做高效的事、做企业认可的事

- 6、企业发展观：永远创业，不断超越，持续发展
- 7、企业商魂：诚信天下，洁净万家
- 8、企业精神：德才、忠诚、和商为本；敏行、创新、绩效为先
- 9、企业雄心：不做跟随者，要做领先者
- 10、基本发展途径：提高核心竞争力、变革创新、速度革命
- 11、经营战略：提升品牌价值、强化客户关系、深度拓展市场、特色专业营销
- 12、“十二字”工作指导总方针：清晰、简单、规范、时间、沟通、执行

03 企业文化核心理念：

立信：对企业讲诚信，对员工讲诚信，对客户讲诚信，对社会讲诚信

立质：产品品质好，员工品质好，工作质量高，管理质量高

立真：真心为企业的安全和发展，真心为员工的进步和发展，真心为客户的成长和发展，真心为社会的稳定和发展

立先：理念领先，技术领先，营销领先，管理领先

立责：对企业负责任，对员工负责任，对客户负责任，对社会负责任

04 立白经营管理要求：

1、“五化”原则：发展科学化、经营市场化、人才专业化、管理制度化、工作规范化

2、做人讲道，做事讲法

3、责任感——文化的核心、行为的准则

4、以人为本，人力资源决定成败

5、勤俭节约、精打细算、降低成本、保证质量、创造利润、不断提高企业竞争力和生命力

6、“十二个有”：时时有学习、刻刻有思考、天天有进步、日日有目标、月月有通报、季季有考核、常常有培训、条条有规范、次次有时间、事事有结果、件件有回顾、项项有评估

7、执行到位，没有借口

1.5 立白大事记

2007 年

6 月 立白集团与国家商务部正式签约，成为商务部“万村千乡市场工程”全国合作伙伴

4月 立白集团正式成为2008年北京奥运会洗涤用品供应商和残奥会洗涤用品独家供应商，是行业内唯一一家本土赞助企业。

3月 马鞍山立白日化有限公司成立

2006年

7月 并购重组上海高姿化妆品有限公司。

4月 立白集团通过拍卖竞得奥妮商标。

立白集团与华南理工大学签订“全面技术合作协议”，标志着立白集团和优秀高校技术合作进入了一个新阶段。

2005年

11月 并购重组天津蓝天集团。

9月 新乡立白日化有限公司成立。

2004年

11月 湖南超威日化有限公司成立。

1月 洛阳立白日化有限公司成立。

2003年

立白集团通过并购德国汉高四平分公司、桂林分公司，分别成立了四平立白日化有限公司和桂林立白日化有限公司。

1月 立白集团科技研发中心成立。

2002年

10月 广州立白番禺生产基地全面落成。

2001年

2月 立白集团出资700万元赞助全国第九届运动会，并被九运会组委会授予“九运会特约赞助商”称号和“九运会唯一指定专用产品”称号。

1998年

2月 广州立白企业集团有限公司成立。

1994年

4月 广州市立白洗涤用品有限公司成立。

如果你想了解更多立白集团的概况，你可以访问应届生BBS立白集团专版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-657-1.html>

第二章 立白集团笔试资料

2.1 热乎乎的 15 年春招笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 4 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1960167-1-1.html>

废话不说，楼主早上人大进行的笔试。据楼主估计，笔试早上应该两场，下午有没有未知。每场在 230 人数上下。所以笔试人员大概 460 人左右。

笔试 50 分钟 3 部分。一题 2 分共 100 分。接下来一个部分一个部分的说

第一部分号称是常识题，但是楼主看见就想日狗。简单分享几个能记住的题目让大家了解一下难度

- 1, 山东山西中的山是哪座?
 - 2, 京剧中黑色脸谱代表什么意思?
 - 3, 破釜沉舟这一词出于什么战役
 - 4, 下面哪一国家是联合国安理会常任理事国?
- 等等.....

第一部分大概就是这种题目，总之涵盖知识面太广。楼主不才，不爱看历史书，答题基本靠蒙....



第二部分是特别简单的计算，不再赘述。建议此部分别超过 5 分钟。

第三部分 25 道题逻辑思维 包括 5 道数列 5 道文字，15 道计算。


基本属于行测；答题建议先答文字，稳稳拿住十分，其他计算题自由发挥。楼主没有考过公务员，答题速度较慢，估计要悲剧。原题已经拍下来留作纪念。为了不透露公司机密就不在这里贴出来了。希望以后笔试的学弟学妹好运！

2.2 2015 立白春招，发个笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1958013-1-1.html>

刚刚笔试回来，今晚出面试通知，发个笔经攒一下 RP~

我是华农的第二场，据说今天在大学城那边还有 7 场笔试，我也是惊呆了 ，在考场门口看笔试编号的时

候，居然还看到了 UCL、香港中文、同济的，虽然人家大概只是来攒个经验←_←

第二场是 11:00-12:00，不过第一场和第二场笔试是无缝连接的，所以我们是 11:05 进场，坐下发完考卷大概 11:15 了，试卷是 4 张 A4 纸订起来的，答题卡是一张 A4 纸，想要涂得快请带考试用的 2B 铅笔

按照记忆，试卷分几 part，全部都是四选一的单选题，有常识题、言语理解与表达、看图表分析、数列、判断推理等

常识题：

十面埋伏是哪一场战役的，垓下之战

清朝的考试制度，院试-乡试-会试-殿试

龙门石窟在哪里，河南洛阳

言语理解与表达：

好长的题目我忘光了

看图表分析：

蛮简单的，我考的题目是什么大客、小客、维客、轿车的销售增长

数列：

前几题都是等差数列，蛮简单的，

只记得一题 3, 5, 5, 6, 6.5, (), 答案是 7.25, 算死我了



判断推理：

这个时候只剩下三分钟了随便填的，

进场较迟，时间不多，做题目不要犹豫



2.3 10月19日北京地区笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1889377-1-1.html>

楼主是今早 10 点在北邮开考的一批，但是因为时间来不及推到了 11 点，工作人员很 nice，楼主说明原因以后允许参加后一场考试

但是昨晚零点多发邮件，今早 9 点发短信，告知十点考试，是不是也太。。。

楼主本来都放弃了，时间来不及，但是想去逛逛，能给推后最好，不行就当锻炼身体了，居然允许后推，真的很



感激立白的 HR

立白北京地区笔试名单共 460 人，选几个不知道，但是让大家知道一下人数可能也是有帮助的

笔试题目，就是行测。之前看了笔经，说难度跟国考差不多

楼主没参加过国考，但是参加过省考，并且是拿国考的题练的，个人感觉没达到国考的难度，但是比省考难度高一些，时间要求上跟公务员考试是一样的，50 道题，50 分钟，楼主做题比较快，全做完了还有剩下 10 分钟，楼主身边坐的妹子真的是早早就做完了。。关于笔试的备考，平时多做做行测吧，不管是网测，还是笔试，基本都是这个路线的，找工作的练行测肯定有利无弊的。

说说楼主看的名单的事情，北京地区今天，也就是 19 号的立白笔试分两场，十点一场，十一点一场，楼主看了一下名单，十点场的，排名靠后的大学比较多，楼主并没有什么优越感，毕竟楼主也是第一场的最后一个，但是的确，第一场的不管是国内大学，还是海归，都属于排名前 30 的，11~30 名。第二场的，基本就是，人大清华北大南开这一支了的。楼主这资质推到第二场，简直觉得是自己往坑里跳。

工作人员说 20 号一面，所以 20 号之前一定会发通知的，如果没有，估计就是挂了。。希望大家都好运气啦~

最后想起了立白的圈子里最受关注的问题，待遇问题，看其他帖子说，居然不超过 3K? ! 但是又说管培 7K 的。。。大家有知道的可以留言说说看，估计会看帖的人都挺关注的，毕竟大家都希望自己卖个好价钱。。。

2.4 西安立白笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1887059-1-1.html>

听完宣讲会回宿舍一直等消息，结果 12 点还没等到就睡了，虽然很有信心但还是忐忑的，结果第二天凌晨 4 点多收到笔试通知（hr 还是很辛苦滴呀）。之前也看过大家分享的笔试经验，挺有用的，所以还是建议大家不管是否收到通知都提前准备好，不然时间会很仓促。下面分享点干货，我做的那份题：1. 美国的第一任总统是谁 2. 破釜沉舟是哪场战役中的 3. 《十面埋伏》的一个选择题，具体不记得了 4. 无事不登三宝殿的三宝是什么 5. 山东山西的山指哪个山 6. 3 5 5 6 6.5 _ 7. 至少多少张才能拿到 4 张花色一样的扑克牌 还有的不太记得了。做题的时候是坐一起的，但大家的题不一样，一个考场大概有 4 份不同的题吧（猜的），就这些吧。去面试后再跟帖，祝大家好运~~~~

2.5 2014 立白笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884408-1-1.html>

不知道为何将考场放在广工，好像广工的考生也不多，教室配置一般般，没有空调，甚至连个钟都没有，好彩的是坐隔壁的人有手表。

言归正传，笔试分为两部分。共 50 题，时间 50 分钟。第一是通识题，第二是推理和计算题。

通识题有点坑爹，第 1 题是问快速消费品的英文简写，呵呵，本人习惯，所有不会的都选 B 或 C。

第 2 题，问中国日化市场销售额是多少，考后百度了下是 2000 亿，本人选了 3000 亿，唉还是二的才有前途。。。

第 3 题是洗衣液的市场增长率是多少，天知道答案。。

第 4 题是 4P's 理论，产品、价格、促销、(渠道)，

第 5 题是龙门石窟在哪个城市。河南洛阳

第 6 是明朝科考等级排序，院试-乡试-会试-殿试。有点悲剧的是本文科大爷也没学过，不小心把院试放在殿试前了。

。。。还有 N 道常识，具体记不得了，至今不懂所谓的“通识题”，其实你知道不知道都关系不大，与“通识教育”一样失败。

第二部分是推理，有 5 道数字推理，貌似楼猪只做出了一道。。而佳兆业的本人只有一道不会做。。

还有各种计算题。。。

说到底还是行测吧。行测不好，不好与官员打交道，所以行测人人要会。

2.6 4.9 上海笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1854003-1-1.html>

跟行测差不多，常识里有好几个是关于古代战争的问题，官渡之战，淝水之战，牧野之战，垓下之战这种，还有过五关斩六将是谁（四大名著只看过西游记的默默飘过），京剧黑脸代表的哪种品行，无事不登三宝殿，三宝指什么，龙门石窟在哪里，数列题有 **30 15 1002 57 () 2 27 313 20 ()**（这个我没做出来）**3 5 5 6 6 ()**其他的我不记得了

2.7 广州笔试归来，为后人留点资料

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736460-1-1.html>

昨天傍晚正在吃饭的时候收到了立白的笔试通知，对于一个从来没有笔试过的感到无比的惶恐，于是就果断回来收集笔经，不过立白的笔经真的好少%>_<%

按照往年的情况一般是包括综合测试（主要是公司历史，生活常识，逻辑推理，语言理解，数字关系，严谨性测试之类的）和性格测试，然后针对往年情况进行了准备。在这里不得不吐槽下行测，简直就是开挂，那些题目除了出题者其他人还真的想不到不可以那么做。。在被行测虐了千百遍之后，抱着破罐子破摔的心态，果断上床睡觉。

中午下课立马赶到广工的大学城校区，在这里也要吐槽一下，为毛立白在路上连个指示牌都没有，在问了 N 个路人无果之后，最终好心的清洁工大妈告诉了我地址，然后在一个小角落里找到考场。。

好了，下面进入正题：

1、总体感觉：在被行测虐到失去信心的楼主，看到立白的笔试题目还是松了口气的，难度不算很大，也就行测里比较简单的题目，一般有稍微准备过行测的，都应该做得挺顺手的。

2、题目题型：包括 3 个部分，语言理解题，逻辑推理题，数学关系题。（说好的公司历史、生活常识和严谨性测试呢？！）一共 45 道单选题，在一个小时内答完还是可以的。

3、部分题目：由于题目太多，楼主只选择部分记得的题目供大家借鉴下

（1）语言理解题：包括两个部分，一个是语言理解，一个是图表题。语言理解就算了，记不下来。图表题是 2002 年 1-6 月和 2003 年 1-6 月的各类汽车销量增长，然后根据图表作答。（在这里依旧要吐槽，图表没有表头，没有

解释性的语句，如果不看题目完全不知道是表示什么，而且有不少人表示题目出得无比蛋疼，比如说什么年销量是上年 5 倍，你这是增长啊，你怎么知道哪个是销量的 5 倍! (ノ`□')ノ (——)

(2) 逻辑推理题：也是两个部分，一个是文字信息推理，一个是图形推理。文字信息推理难度不大，善用排除法可以轻松解决。其中一道是动物牙齿上也有“年轮”，然后根据语言推测这个动物的死亡情况。图形推理题，对比行测的那些简直就是渣渣，准备下就好。

(3) 数学关系：还是两个部分，一个是应用题，感觉就小学初中数学奥数的难度，(不得不吐槽下，读完大学做数学题连以前小学的水平都没，泪目!)。还有一个就是传说中的数列题，记得的就这几道：

a.1,8,22, 50,99, (); b.1,2, 4,7, 11, (); c.1, 4 的 5 次方根, 9 的 7 次方根, 16 的 9 次方根, 25 的 11 次方根, (); d. 0,3, 26,255, (); e.忘了，就这五道。。。

好了，最后来个总结，面对人生第一场笔试，还是觉得好惶恐，希望能过吧，各位接下来笔试的伙伴们大家也加油！祝大家都能拿到好的 offer

2.8 做完立白的网申，分享一下

这里貌似很少关于立白网申的内容的帖子，我刚做完，就大概说一下。

步骤是：

1. 登陆/注册
2. 选择志愿
3. 填写简历
4. 完成

填写简历分为以下几步（有的不太难填的我就没记下来）：

1. 基本资料（大家记得准备一张照片，到时要上传，不超过 100K）
2. 自我评价及职业目标（不清楚职业目标的可以先百度一下再去填简历，大概是职业规划简述）
3. 教育经历
4. 在校任职经历（要写工作职责及工作亮点）
5. 在校获奖情况
6. 工作实践经验（要写工作职责、业绩、评价）
7. 其他（包括选择立白的三个理由）

2.9 立白笔试——时间凑巧通知混乱

昨晚就要关机睡觉的时候，弹出个邮件——立白的笔试通知！让我 10 月 14 号也就是今天下午 13:30 去广大文清楼 A 室（代）面试，看了还是很高兴的哈，我第一个笔试涅~而且刚好今天上午我有事要去大学城，顺路得很！于是便开始搜关于立白笔试的一些信息.....大概快一点的时候，又来了个邮件，其他内容一样，只是地点变成了 B 室，也没注明究竟那个邮件是正确的，好吧我早点去，总能找到的~~~但是今天早上七点钟的信息让我不那么淡定了——时间变成了上午 11:00!! 完全打乱我的计划而且我昨晚看资料很晚睡十一点我势必就要立刻起床赶公车办完事再赶去广大找课室不甘心啊！于是照着那个手机号码发去信息问是怎么回事，没复我~~意料之中~但是八点多收到了另外一条通知，时间改成了 13:30，安下心来！可是这时候都已经睡不着了，头痛也只能

起床了~~~~下午将近一点到了文清楼，在入口处的名单上，看到我的名字在 B 室，找到 B，发现门口的名单上木有我的名字，又上去 A 室，终于，找找地儿了！坐下已是 13:15 分，唉！

再说说笔试题目，没有出现以前年的那些什么英文题目、企业文化什么的，45 道选择题，就分为三个版块：言语理解与表达、逻辑题跟数量关系题，具体分布记不太清了，（记性不好，哈哈！）理解与表达是三分一道，数量关系题 15 道 2 分一道，逻辑题是最多的。可能是我做题速度实在太慢，数量关系题没做几道就没时间了，最后直接填答案了交卷

差不多就是这样了，其他还好，就是这通知发的，实在混乱！！

2.10 2012 立白笔试

刚考完回来，60 分钟 55 道题，记得的题型

常识，包括一个外国人说自己八尺三寸，问折合成厘米是多少之类的

逻辑推理

数字计算，就是些应用题，像典型的容斥原理啦，算出生年份之类的

根据上下文语境选搭配

图形推理，这部分相对其他公司笔试挺难的，虽然题型还是找规律推下一个图形，折叠题什么的。时间特别紧，所以没时间慢慢分析。

宣讲的时候 HR 说 100 分满分 55 分通过，所以虽然题不太好做，也不会很容易挂掉~

2.11 立白 2012 笔试

第一部分，常识：有的题目好像是行测真题，还有问大学生运动会开幕是几月几号，还有关于尺寸的问题。。。应该是英尺和英寸，因为用中国尺寸换算没有答案，随便蒙了一个。。。

第二部分，逻辑推理，语言衔接题，主旨归纳，定义判断，题量挺大的

第三部分，数学应用题。。。

第四部分，图形推理题，大多是把平面图还原成立体图的那种。。。

木有关于企业历史和企业文化的题

时间：一个小时，试题是重复使用的。。。呵呵，所以还没考的童鞋可以。。。

2.12 立白笔试归来

没见到论坛里有立白的笔经，刚好刚刚立白笔试归来，随便写写，留给后来人吧。

笔试时间 75 分钟。

内容分为两部分：综合测试 & 性格测试。

性格测试就按照自己的情况填写咯，没有什么好说的。重点说综合测试吧。

（根据记忆）综合测试内容分为一下几个部分：企业知识和实事，生活常识，学习能力和严谨性测试，阅读理解。企业知识部分考查了立白集团成立的时间，企业愿景，价值观，企业的一些重要事件（收购上海新高姿化妆品、连续几年评为纳税一百强）等。实事考查的并不难，都是最近发生的，亚运会开幕时间什么的。

生活常识部分考查的大部分是一些都知道的常识吧，不过我有些都不是很清楚，比如开头两个题目分别是“1 英寸等于多少厘米”“一名外国友人自称身高 6 尺 2 寸，那么他的身高是多少厘米”，还有什么中暑的时候以下那一项不是正确的处理措施，有个选项是“汗蒸”，不知道什么意思，所以我就选了它...还考了巴西 的首都是哪里？洗衣粉里面的主要成分（估计因为立白生产洗衣粉，所以出这个问题吧，我选的表面活性剂，不知道对不对...）总之这些生活常识涉及的面比较广，需要平时积累了。

学习能力和严谨性测试比较简单，跟公务员的行测题相差甚远。不过立白的这个测试有个有趣的特点，好多数数的题，其中给一个杂乱的直线组成的图，数里面有多少条直线，这样的题就有好几个...莫非就是这样测查“严谨性”？囧...

阅读理解中英各一篇，中文是一篇立白的近期报道（内容大致是结合为亚运做的贡献，讲了一下立白企业的价值观等），题目就非常的简单，而且有题目有贯彻了前面“严谨性”测试的特点，让数一个很长的自然段有多少个汉字（从题目的选项上来看应该是包括标点的，但是题目竟然写的不包括，囧啊，题目都出现错误，一下子就失掉了自身工作的严谨性，对于公司形象不利啊。所以对于细节的问题公司还是需要注意，毕竟是拿出去给人看的东西，要保证没有一丝错误才行。）。英文阅读也很简单，是一个英文的信件，很容易读懂，有两个题目，其中一个问抬头的人名是哪个国家的人...我看拼写应该是鬼子，所以选了 Japan，不知道对不对。

总的来说，笔试并不难，多了解一下企业情况以及近期实事，对于笔试还是挺有帮助的。

2.13 立白面经

经过漫长的等待，终于收到品牌助理 offer。感激立白给予我人生第一个 offer 之余，我决定在洗澡前写写面经造福后人。

笔试考的是行政能力测试加上立白的企业文化和发展历史（选择题），当时没怎么准备，几乎都是蒙的。印象最深刻的是负责发试卷的工作人员。一边跟我们说 4 点半开始考试，一边慢悠悠的发试卷和答题纸，4 点 40 分试卷才到手，当时我忍不住在他面前发了牢骚。

过几天收到面试通知，到华师教学楼一面。面试官太神奇了——就是那个笔试时我发牢骚的人。一面是无领导小组讨论，我最讨厌小组讨论神马的了。题目是以《惬意的田园生活》为主题画画。完成后 HR 把 leader 和总结的同学都喷了一遍。原因是他们不按照题目说明的规则行事，并且把时间计算少了 5 分钟。个人认为只要在发言时多点提有建设性的意见（例如我说要多想点元素画上），并且一切按照规则办事即可。虽然我讨厌小组讨论（对于发言不举手的人我真想脱了鞋子扔死他），但是只要你努力提出观点，别人会看在眼内的。

终面是在立白总部由品牌总监面试。我非常倒霉。上午九点半等到下午一点半才开始面试。某位女同志以其下午没时间为由，强势插入，结果我由上午最后一个变成下午第一个。宅男还没带现金，拿着羊城通在 ok 便利店厮混。一个牛肉饭就花了我 13 快，心痛啊！开始面试，自我介绍后，开始结构化面试。记忆中的问题：1、你喜欢的品牌有哪些？具体说说原因。2、你有领导经验吗？具体说说。3、你的兴趣爱好？看似问题很少，但是由于不断的细化深入，全过程花了半小时左右。我说我喜欢烹调，他还问我怎么煮可乐鸡翅。:82) 建议各位准备的时候好好回忆自己大学做过的事情，表现真实的自己。另外，你也可以在之前面试的口中套出一些面试题目。一定要表现出自己的兴趣爱好和实践与品牌、营销有关联。

顺便感谢立白 HR 黄先生，不厌其烦地接了我几十回的电话。光棍大学的学子表示非常感动。

至于 offer，我感觉薪酬和膳食补贴等还是很好的。不过我觉得住宿的安排还是可以改善一下，那样可以吸引更多优秀的人才。

洗澡去。

第三章 立白集团面试资料

3.1 立白面经

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/thread-2183600-1-1.html>

我怀疑我那时是补录批，一面即兴演讲，会刷人，我觉得最重要是自信，其他的没什么了。反正演讲完觉得稳了，然后收到初面通知，是群面，群面很水，hr 还中途离开群面现场，我第一次看到这样的群面，但是队友仍然认真地群面，我觉得 hr 很不专业很不负责任，后来群面完直接让我们好好准备接下来的面试，不用担心结果。一听又是大家都蛮稳的节奏。接下来是 hr 面，hr 很 nice，地点在立白中心，很大很亮。hr 过了电话联系下一部经理面试，lz 挂在这面上了，是答不好问题，所以也服结果，有两个主管，年轻的那位很好人，另外一位也很霸气。听说过了会总裁面，然后就正式结束了面试。祝大家好运，

3.2 立白面试营销业务岗春招全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2149844-1-1.html>

一面：即兴演讲

现场抽取一个演讲题目，有 3 分钟时间准备，3 分钟时间演讲。主要考验表达能力，逻辑能力。建议多点往营销去靠，自信发挥即可。

二面：无领导小组面试

题目很长，建立打足鸡血迅速看题，并找准关键点进行思考。题目大概是：你本来负责一个区域，你做的很好，现公司领导把你调派到另外一个区域，只有一个经销商，而且这个区域员工积极性很差，业绩很不好，你需要怎么去解决。

三面：总部结构化面试

结构化面试可以去知乎或者公众号搜索结构化常问问题，这个万变不离其宗。主要考验 3 个步骤：对公司的了解，对岗位的了解，对你自身的了解。

3.3 180315 立白二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 3 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2145497-1-1.html>

昨天一面过了，今天二面（无领导小组讨论），先说重点，楼主绝壁不过，经验教训写在后面，后来人慎之。这里提一下，怪楼主自己傻 X 了，当时投了品牌管理，看到可以选 2 个，又选择了战略管理，立白的面试通知上也没说面那个岗，

楼主傻 X 得一直在准备品牌管理，结果去面的时候发现面的是战略管理，我~~~

材料大概：A、B 两公司（B 占市场份额 30%，A 占 15%），A 的老板说，我们要 3 年做到第一。

所以我们的任务就是经过讨论得出 4 种营销渠道的占比（材料有表格，分别是 A、B、总行业各渠道占比）。

4 种渠道：传统（小卖铺、专卖店之类）

现代（大超市、便利店之类）

电商

海外

然后大家各种讨论，此处略，上重点。

1、请对自己所投的岗位进行充分的了解，起码岗位做什么，要接触什么，有大致整体认识，不然就别投了，名校不是你的通行证，

起码的专业知识要了解，不要抱有侥幸心理，如楼主是卫生统计学，自以为数据分析公司都用的到……（用的到，但也是在特定的部门）。

2、如果群面有人是对口专业或者是有过该岗位或者相关实习，请先倾听别人怎么说，而不要急于表达自己的观点。楼主今天就 ** 的

把大家全带坑里了，还好，大家表面上都比较宽容（如果内心怪我的话，也理解，真心对不起今天面试的小伙伴，有生之年第一次当了猪队友）。

3、认真读材料，每一个点都不要放过，讨论的时候，不要在自己的思维导图里打转，不要总试图说服别人（除非你有把握自己的方向是对的，）

一定要仔细辨别别人的观点。（有可能有的小伙伴说的是对的，只是有的小伙伴阐述的不是很肯定或者说服力不是很多，但别人也是对的!!!

这不是辩论！这不是辩论！这不是辩论！）一定要试图在不一样的声音里看到别人的逻辑线。

4、这是商业世界，商业就是要获利，哪怕是风险行为，所以对于某些专业（如：统计学，总是喜欢去思考大概率事件的发生）的同学一定要注意！

面试官的点评：

这部分是长见识了，首先，我们小组的方案确实不是每个人都 ok，被面试官指出来了；

其次，也是面试官提醒我们做方案（渠道占比）的时候要和产品结合起来，而不是单独只考虑渠道；

最后，面试官提到想要“弯道超车”，就必须投入更多在新的渠道（传统结合电商），其实材料里有提到！（大概是这样，楼主不是对口专业，理解不一定正确）

当然，面试官也提问了，关于 o2o，关于 o2o 和经销商的关系等比较专业一点的问题，所以~~~~不要报侥幸心理！

写到这里，楼主总算结束了自己漫长的秋招、春招，虽然挂了这些理想公司，但好在也拿到了对口公司的 offer，接下来就继续努力学习生活咯，祝那些

共同面试的小伙伴找到好工作！祝后来的学弟学妹找到好工作！祝大家的人生都很精彩！

3.4 20180314 立白一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 3 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2145408-1-1.html>

秋招没投立白，春招投的品牌管理生，3.13 晚收到短信，面试在暨大石牌校区，一面就是自我介绍+即兴演讲。一个房间大概 13 个人或及以上吧，具体不清楚，申请什么岗位的都有。

流程：前一个人抽题，准备两分钟，然后演讲两分钟（包括自我介绍，时间很紧，大家基本都只说了学校、专业、实习和投递岗位），在前一个人上台准备演讲时，

后一个人抽题，准备 2 分钟，就这么轮着。

大家抽到的题目：

- 1、如何看待“感恩”？
- 2、如何看待一个（）娱乐新闻？（没听清）
- 3、如何看待“人民的名义”热播？
- 4、你最喜欢的小说？
- 5、你怎么看待快消行业？
- 6、你怎么看待淘宝刷单炒信？（没听清）
- 7、你怎么解读一带一路战略？
- 8、你怎么看待“实体书店回暖渐成风潮”这一现象？
- 9、中印（洞朗）对峙事件？
- 10、你最近读了什么书？有什么感受？
- 11、你喜欢什么样的团体？
- 12、你对你应聘的职位是什么看法？
- 13、你如何看待校园 ** 的现象？

总体而言，时间真的非常紧，在那么短的时间内，大家要准备演讲，一定要先想好框架，写出关键词。楼主还算幸运抽到 8，还算好说。佩服那些抽到难题的同学。最后希望自己进 2 面咯，希望大家都能找到理想的工作!Fighting!

3.5 2017 立白创新营销一面+二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2127847-1-1.html>

楼主是在合肥面试的，当时因为立白的原因，把合生元（总部培训生），碧桂园和海尔都给拒了，现在想想就是好傻。连续 2 次的面试，第一次是即兴演讲，参加的有我这个岗位还有销售，题目很多，有介绍家乡美食等，楼主的是介绍自己喜欢的电影，果断选择了刚看的《蜘蛛侠，英雄归来》，感觉还不错，就充满信心的等待下一次面试通知。

果不其然，接到了第二天的面试通知。

面试时群面，这次所有的人都是一个岗位。设计高姿的营销方案。楼主是工科的，所以没有当 leader，而是选择 adviser。

讨论整体和谐，就是几个人争着当 leader。感觉比较乱。

我们最后得出了统一的结论，并且每个人都对自己的部分进行了阐释。有一个错误就是 hr 要求面向他阐释，但是我们直接在结束的时候就做了。

我现在没有受到拒信，但是肯定是被拒了，因为我们组的一个广东的女生第二天就收到了电面通知。她的表现并不是最突出的（个人意见），但是她提出了很好的宣传口号。

大家加油，我和立白是再见了。

3.6 立白 2018 三面结束，攒个人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2120103-1-1.html>

一面 即兴演讲

立白一面是 3min 自我介绍+演讲，现场抽题，前面一个人讲，你就抽题准备，大概两分钟，然后自己讲，一般大家都是讲两分钟左右，自我介绍只讲学校专业，即兴演讲题目可以搜搜之前的面经，可以提前准备一下，楼主运气好碰到了准备过的

- 1.如果回到过去，你会对你自己将一句什么话
- 2.谈谈对中国梦的看法
- 3.你最喜欢的朝代是什么
- 4.如果父母干涉你和伴侣，你会怎么做
- 5.如果你在沙漠中，你会带什么物品并排序
- 6.如果你中了 100 万彩票，你会怎么做
- 7.法律和道德哪个更重要
- 8.对待艺人出轨你怎么看
- 9.大学军训怎么看

大概一场有十几个人一起轮流讲，一个 hr，会找人计时，楼主当时坐在 hr 旁边，主动说帮忙计时，感觉挺有加分的

二面 无领导小组讨论

根据岗位来安排的小组面试，内容也跟岗位相关，楼主面的是产品研发，问题也是提前准备到的，就是以前的面经提到过的如果有人用了产品过敏来投诉，你作为研发部对市场部有什么建议。

先是每个人自我介绍，当时大家都介绍自己做的方向，拿了多少 sci，楼主没啥可说的，就讲了下自己的爱好然后鼓励大家放松，多发言。

然后是五分钟看题，就直接开始 25 分钟讨论。

楼主比较主动就第一个说话，安排了下时间，但是当时没说好，框架没提出来，也是怕自己说太多，然后其他人也开始抢着说话，讲的比较乱，楼主也插了几句话，趁机理了下思路，列好了大框架，还剩十几分钟，楼主就插话提醒大家该整理一下，然后就把自己的框架讲出来了，然后大家有补充了一些，或者继续发散，就有人提出要推出陈述人，楼主就提了有个女生没讲过话，让她讲。但是那个女生也比较不争气，讲了几句都是重复前面的观点，我们就重新回来，我就提出让一个表现比较强势的女生来讲，但是那个女生也没讲好，而且时间也到了，于是大家就决定让我讲，我就做了陈述，陈述完面试官有个就是产品研发的，他就做了些评论，提醒我们还要考虑到环境，细菌等对产品质量的影响。

感觉群面还是要顺其自然，有想法就说，列了框架还是要抢着表现出来，但是如果自身逻辑性不太强就不要抢着陈述或领导，可以提些想法和补充，全程要跟着大家的思路走，别自己想自己的。

最后我们组大概过了五个进三面，还是比较多的。

三面 结构化面试

去立白大厦面试，比较近，总部超级高大上，落地窗观景特别棒。

三面是一对面试，问的问题没有一般结构化问题，白准备了，先是自我介绍，然后根据介绍问了些经历和爱好，然后根据你的简历问，我写了我跑步比赛拿过奖，然后就问我是不是喜欢跑步，还提到研发的老大就是喜欢跑步，还问了在研究过程中自己的创新有哪些，但是感觉自己这个问题答得特别不好。。。

然后问了我们这边有哪些方向，你选择哪个，我就根据我的专业和爱好答了下。

接着问了些专业问题，一不小心自己给自己挖了坑，刚好 hr 比较熟，就没答上来。

整体感觉 hr 很和善，问题有生活方面也有专业方面，基本就问经历吧，没有问你为什么要来立白，你最成功的什么，优点缺点什么都没问，但是有从聊天中谈到你对这个岗位的理解。

面完到现在都没结果，不知道是不是要全国面完给通知，希望能过，攒人品 ing

3.7 三轮面试+视频终面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108308-1-1.html>

立白的面试应该是我面过的公司里最正式的一次了，面试流程和时间比较长，大约持续将近一个月的时间。

面试主要分为四部分：即兴演讲，群面，结构化面试，最后是终面。即兴演讲的题目是任意抽取的，我抽到的题目是你最喜欢去的地方是哪里。当时抽到这个题目时一时不知道如果说，由于是第二个上去演讲，所以也没有时间准备，临时想到了去年独自爬上峨眉山看日出的情景，把自己的一些真实的想法和体会说了出来，虽然发挥的并不太好，但是最后还是在规定时间内讲完了。这一部分似乎并没有刷多少人，只要上去把自己的想法说出来就 ok 了。

立白的群面分不同岗位进行，由于我报的是产品研发岗，被分到了研发小组进行群面。群面一共三十个人，分为三组每组十个人进行面试。面试的题目大意是一顾客 B 购买和使用公司生产的护肤品后出现过敏红肿的症状，遂向公司投诉，作为研发部的你该如何应对？四十分钟进行讨论得出解决方案。由于时间较长，所以每个人都有足够的时间发言。结合公司新推出的产品特点并列出了刚发生不久的三星 note7 等事件的处理过程，提出了一些自我感觉比较有建设性的解决方案，所以最后顺利通过了群面，庆幸的是同组的小伙伴都表现的不错，也大部分通过了群面。

立白的三面比较简单，虽然简单，但这轮面试的淘汰率是最高的，研发部进入三面的大概有十几个人，但最后进入终面的只有两个，除了我还有另一位女生。三面主要是每人分别介绍自己在校期间的学生工作，社团活动以及为什么应聘这个岗位。自己列举了在研分会科技部等的经历，同时由于面试之前对公司的产品作了一些较全面的调查，结合自己的理解提出了一些的看法。最终顺利通过了面试进入了终面。

终面采用视频面试的方式，面试我的是一位中年的女技术总监，态度比较和蔼，简单介绍了一下自己后，接着问了我所做的课题，由于对自己的课题比较熟悉，所以详细了向她介绍了主要的研究工作，HR 听完后的第一句话即是：你做的课题和我们公司不太相关哦...当时心里其实是紧张的，因为也正如她所说的，虽然立白的产品大多属于化工类的，但更偏向于精细化工这一块，而自己做的课题却偏向无机和工程技术类，差别比较大。不过后面平静下来后做了一些说明。最后还问了有关几个洗衣液品牌的用后体验和区别，柔顺剂的成分及家庭情况等。对此一一作了解答。大约半个小时后面试终于结束了。面试完后自己也没有确定是否会通过，所以只能等待 hr 的通知。接下来就是一个星期的漫长等待，可惜最后的结果是没有被录用，当时知道消息时还是比较失落的，因为毕竟是自己认真准备过第一家公司。虽然没有通过这次面试，但是还是总结出了很多经验。

面试的过程就是一个和公司相互了解的过程，当你积累了足够多的面试经验时，你就会不断地发现和了解自己，了解自己适合什么样的岗位，了解公司或岗位的需求。这个经验对于接下去的面试具有很大的帮助作用。

3.8 综合管理培训生的一面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108307-1-1.html>

网申之后得到面试机会，一面自我介绍+即兴演讲，先抽题再准备 30s 时间开始演讲，演讲题目很广，如最喜欢的 NBA 球星、如何看待“规则”等等。

30s 准备，1 分钟自我介绍+2 分钟即兴演讲，考应变能力、逻辑思维能力、口头表达能力等，千万不能慌。

3.9 财务/会计助理 - 面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108305-1-1.html>

刚开始也是分组，不同组到不同教室面试。一组 8 个人，所有岗位都是打混的，工作地点，职位都不一样。8 个人有两个男生，两个本科生。一面有两轮，第一轮是 3 分钟的自我介绍加即兴演讲。上一位同学介绍时，下一位同学开始随机抽题，然后思考准备。我抽到的是：你认为适应环境重要还是个性重要。其余人抽到的记得的有最近读的书，最喜欢的朝代，还有一个你支持同性婚姻合法化吗？感觉那组表现都不怎么样，面试官几度昏睡过去。第二轮是随机提问，基本上针对家庭，生活甚至民族还有之前的演讲方面。说不下去了，面试官唯独没有提问我和旁边的女生。。

自我介绍，平时喜欢干什么，有过什么领导经验

即兴演讲，

如何和工厂工人相处沟通，如果发现自己不适合这份工作怎么办

能否适应南方生活，饮食天气啊

3.10 人力资源管培生 - 群面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108302-1-1.html>

先是自我介绍，然后是一分钟即兴演讲，然后就是一群人的群面，最后商讨出一个统一结论，第三个是结构化面试，抽取题目，抽到什么回答什么，我抽到，对于绿色立白产品你有什么理念

面试官主要问了以下我的籍贯，想要在哪里工作，为什么要在这里工作，为什么选择这个岗位。你对于人力资源管理有什么大概的认识，简述一下自己的优势。你的职业生涯规划做了吗？是怎么样的。

3.11 销售业务 - 面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108299-1-1.html>

网申后，先去广工笔试。笔试通过后进行一面无领导小组讨论，然后通过的进行二面。二面是结构化面试，2vs5 整体问题都不难。然后就通过了，只有管培生和博士生二面之后还会进行总裁面试。

依着你的简历提问，会问你的实习经历，你对销售的理解，你认为你具备哪些特质是优于别人的，能否接受异地调剂之类的，你期待的薪资待遇

3.12 20170321 立白集团 宝凯道融 一面面经（攒 rp 处女作）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2095548-1-1.html>

当时投递岗位的时候都没太注意管培生和投资专员的岗位都投了立白集团投资的宝凯道融公司，去面试的小伙伴们在等待过程中也一样很迷惑这个新成立的公司跟立白的关系。简介中说的是立白原来的一级部门，后来投资独立出来成了一个金融服务公司。面试流程是签到等待-进入会议室-宝凯道融简介-按签到顺序抽题准备演讲（每人两分钟准备两分钟演讲）-分组进行无领导小组讨论-一面结束等通知。

我们组的是时间为 1.30 的同学共十名，抽到的即兴演讲题目（共约 25 题中的 10 题）如下：

- 1.点赞之交
- 2.文化营销
- 3.美联储加息
- 4.信贷紧缩
- 5.共享经济
- 6.言论自由
- 7.英国脱欧公投
- 8.毕业季
- 9.网红
- 10.大数据

每个人可以有二次选择的机会，但是如果放弃第一次抽到的只能选择第二次抽到的题目来进行演讲，po 第一次是选了美国大选，因为不敢妄言政治就换了一张结果换成是英国脱欧公投，这就是命...

无领导小组讨论的题目是：某融资公司有两个网点，A 网点地理位置好人员素质高但停车不方便，处理的业务简单，B 网点地理位置不好人员素质一般，但是停车方便多人去，问如果是 A 网点领导，考虑到成本跟效益，举两个措施。

快给宝宝点赞好评！不然 HR 会不会怪我真题泄密不要我了

3.13 2017 秋招立白一面二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2064996-1-1.html>

楼主进行到二面，决定过了二面就发面经。

网申的问题很难，但是也不知道有啥诀窍。只知道 hr 说在 30000 份简历里面筛出 1000 人一面。

一面是即兴演讲。题目有以下：

你如何看待科学发展观

你如何看待电影湄公河行动

如果离世界末日还有三天，你会做什么

你心目中的英雄是谁，为什么

你最想去的地方是哪里

你如何评价这种面试形式

你为什么觉得自己是最适合这个岗位的

你最喜欢什么运动，为什么（楼主是这个）

你最近看的书是什么，有何收获

你最成功的一件事是什么

你如何看待双十一

就记得这么多。一场大概 15-20 人，每人在上一个人讲的时候准备，演讲 2min。hr 说留下了 20%-30%，但是我在二面的时候，大概看到有 5 个人左右，和我一起二面。

二面是无领导小组。一共 12 人，有两个没来。给一份资料，任务是 1.推出一款新的高端产品。2.解决一下问题：产品供应经常出问题，经销商和促销员联系不紧密，怎么应对竞品低价战，老板对业绩失望。

首先有个小伙伴提出 4p 原则，我们就开始。楼主和另一个小伙伴提到要做浓缩，便捷，环保，健康的产品。大家有开始补充。Leader 小伙伴提出定价 20，我提出要给个范围波动。又有人提出要提前调研。（抱歉记不得太多了）。后面第二题我们只讨论了讨论了前三个问题，然后说把我们上述决策给老板就解决第四个问题了。进行的还算顺利，没有跑题的，也没有强势不给别人机会的。Leader 引导大家，还有一个小伙伴每次说完一个 part，会总结一下大家的想法，最后顺理成章做了 presentationer，讲的也很有条理，值得效仿！楼主和另外几个人提出了建议。最终 hr 还给了简短的点评。就是说整体不错，但是你们忽略了最重要一点，有补充吗？就有两个小伙伴开始讨论。Hr 说叫你们补充，不是讨论。在公司里，如果老板不支持你，你还怎么去开展项目。最难解决的是人心，要怎么让别人支持你的项目。真的是我们还没褪去学生思维啊！感觉还是收获蛮大的。

接下来是结构化面试，如果通过，楼主会继续写面经，攒 rp！结构化面试是 6 个面试官，一个应聘者。过了这关还要等终面，然后还要测评笔试，之后签约交流会，才是最终签约！我才走了一半都没有，还要攒人品啊！

3.14 立白二面（小组面）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2064880-1-1.html>

楼楼昨天发完帖子求过一面今天就能去二面了，这是个神奇的网站啊哈哈，所以又来发二面面筋攒 rp 咯
今年的二面在广大的文新楼，小组面基本是十个人一组，这是楼楼回国后校招的第一场群面，所以没什么经验，但最重要就是不要怯场。

一间课室里有三个面试官，由于我们这组都是面的市场管培生，所以题目主要问高端定位的产品如何实行品牌推广，还有产品出现供应不足，市场占有率不高，公司董事不满意怎么办？

具体题目形式可看看坛子里的面筋，题目思路差不多。



让楼楼比较吃惊的是我们组男生真多 一般现在在哪都是女生比例大些，所以该不会立白比较偏爱招男生吧



最后讨论结束做完总结后，面试官抽了一个同学回答问题，然后还有每个同学都回答一下，怎么理解市场管培生工作的，自己符合市场工作的三个特质，自己最喜欢的一个品牌。that's all.

祝我好运，求能到下一面，也祝大家收割 offer 顺利！

3.15 立白一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2059136-1-1.html>

LZ 十一之前就去听了立白在西北大的宣讲会，当天还下雨，但下雨也挡不住同学们的激情啊，教室很快就坐满了，



当天立白还给每个参加宣讲会的同学送了一瓶好爸爸牌洗衣露，据 HR 姐姐说市场价五六十~~~~ 还送了很多高姿的面膜~反正也说市场价挺高的~

前天，Lz 去面试，形式是自我介绍+即兴演讲。演讲的题目各种各样，如：

你最喜欢哪个朝代啊？为什么；

什么是奉献，举例说明；

什么是自信，结合自己的事例进行说明；

你如何看待大学军训；如何看待科学发展观；

你最想成为历史上的哪个君王，为什么？

你最喜欢的一个老师？理由；

你怎么看待大学恋爱？

.....
LZ 知道的以及想到的就只有这么多了~~~~~

IZ 觉得自己表现挺好的，但不知道为什么被刷了，在出西北大的时候，还把手机给摔了，华丽丽的碎屏了.....
可是 LZ 没有脸换新手机啊.....



明天还有个面试，让我攒点 RP，求过啊!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

3.16 2016 立白春招管培生经验，供 2017 届毕业生参考

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048005-1-1.html>

因为错过了立白 2016 届管培的秋招，所以一直关注着它坐等春招。

记得立白的春招是 3 月 1 号开始开放网申，果断投了简历。参加宣讲会的时候，对笔试非常没底气的楼主竟然人品大爆发，幸运的在宣讲会上拿到了面试直通卡，所以就直接进入一面啦哇咔咔~~对于笔试通知，一般都是在宣讲会结束的当天发放，所以如果是外地的同学就要事先做好准备了，因为前一天收到短信第二天一早就要笔试如果住的远真的很尴尬。。

一面就是大家熟悉的无领导小组讨论了，每个小组 8 个人。题目有点记不太清楚了，好像就是说对于另一个竞争公司产品的降价，我们该如何应对，分别从短期和长期的角度进行分析并提建议。楼主这一组有 5 个男生 3 个女生，印象里只有一个男生不太爱说话以外，其他的小伙伴都还算积极。这里要说一点，在无领导讨论的时候千万不要藏着掖着，有话就说，在避免太过强势的情况下，尽量展示自己，同时也要照顾到同组的其他人，因为你们是一个团队，最重要的是合作。另外，一定要自信！自信！自信！重要的话说三遍，一旦你自信了你就会自己相信也让面试官相信你很优秀，你是最适合他们的。你一方，一怯场，好了，绝对完蛋。言归正传，当我们小组讨论完需要总结的时候，其中一个男生主动说把机会让给女士，

而我们三位女士中的其中一位又推荐了楼主。。其实楼主的内心是乐（meng）意（bi）的，虽然这是一个展示自己的绝佳角色，但是由于是第一次在无领导中做总结，并且说实话这个小组讨论的是楼主参加过无数次无领导里最没有条理的一个，所以，当楼主开始总结的时候，心里就料定这次要玩完。不过还是故作淡定的硬挺了。。自己觉得很一般。总结完了以后面试官有问同组小伙伴如果他是老总，对楼主刚才的报告是否满意，小伙伴尴尬的说了句不太满意，面试官又问为什么，小伙伴说因为楼主没有给出更详细的解决方案。面试官又问了一个小伙伴，得到了相同的答案。接着面试官就问楼主了，楼主想了一下，果断的说，我也不满意，原因是说了这么多却没有一针见血。这个回答得到了面试官的肯定，他说的确，就像你说的，没有一针见血。之后又给了我们一些建议。在这一点上，立白的确非常值得称赞，无论是在一面二面还是终面，面试官都会指出我们的不足之处并给以指点，在这里给立白点赞！面完一面后觉得自己可能跟立白真的没有缘分，懒懒的就回去了。结果竟然在当晚收到了第二天去二面的通知，简直是不敢相信！所以在这里楼主想说的是，不管在面试中遇到什么自己事先没预想到的，都不要方，时刻保持自信，该怎样就是怎样，反正人已经坐那了，硬着头皮都要撑下去，况且结果也不一定是不好的呀。大部分人其实都会有怯场的时候，只要你保持冷静的头脑，一切就会顺起来的！

再说二面，二面是在酒店里进行的。一对一的结构化面试。问的问题跟专业还是蛮相关。除了一些专业问题以外，还问了职业规划，家庭情况，个人情况等等。面试的过程感觉还不错，虽然楼主有答不出的问题，但是面试官很 nice，告诉楼主答不出很正常，毕竟还是应届生，接着就他题的问题给楼主进行各种比较详细的解说。完了以后楼主也问了一些跟自己投递的部门比较相关的问题，面试官也做了比较详细的解答。接着面试官就告诉楼主终面会在广州立白中心进行，时间会安排在 4 月 16、17 号左右，让楼主回家去等消息。听完这个，楼主心里还是挺开心的觉得有戏，然后就活蹦乱跳的回家了。当晚如期的接到通过二面的电话。

终面，终面就和所有通过二面的管培生聚在了广州啦~ 小伙伴们都是帅哥美女哟大饱眼福！大家的学历背景也都相当不错。其实在正式进入终面之前还有一轮，两个面一个，其中一个是本部门的老大（应该是老大吧哈哈）。这一轮就面的楼主心力交瘁了，压力那个大。。心情就像是以前期末考试时间要到了却依然解不出题一样。讲真，整个面试过程都让楼主很懵比懵比懵比，老大的问题好专业，每次楼主讲完不知道脸上红没红，反正内心崩溃的。即便如此，在最后还是被夸了很有自信（这就是为什么之前要那么强调自信的重要性了）。面试的问题包括了自我介绍，专业课程问题，专业运用问题比如现场给一个营销方案这样。面完后跟同部门的小伙伴交流了一下，大家说差不多都是这样，应该是压力面，嗯，楼主稍稍松了一口气~

终面的第一轮是副总裁面，人感觉很平易近人，过程比较简单主要是做自我介绍并根据简历提问，这里就不多说了。如果能顺利 pass 过副总裁面，那么就离成功很近啦。因为听说在终面，一般都是副总裁面刷人，进了总裁面就不怎么刷人了。面完第一轮有一些处的很友好的小伙伴被淘汰了，心里还是有点小难受。。副总裁面的第二天是总裁面，大家都是按照部门分批去见总裁。总裁面的阵容还是很强大的，有总裁，副总，各个部门的领导以及各个 HR，进去之后就感觉气氛非常严肃。因为总裁实在是太忙，时间有限，所以流程是先做自我介绍然后每人回答一个问题。楼主其实还是很紧张的，感觉小伙伴们也稍稍有点紧张，毕竟高层~~ 接下来呢就是签约沟通会啦！立白的待遇还是不错的。

其实从投了立白开始，楼主就一直在搜集立白集团的资料，一面二面终面做的功课加起来有差不多快一整本，听 HR 说今年春招管培生的录用比例差不多是 800: 1。机会永远是留给有准备的人的，不管自己是否优秀，准备的充分了总是没错，最重要的是相信自己。感谢在这个春天找到了自己心仪的工作，感谢应届生，感谢立白。也希望所有看到这篇帖子的小伙伴们

都能顺利找到工作，心想事成！

3.17 立白一面已挂

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2036325-1-1.html>

面试地点在人大就业指导中心。我在市场管理培训生这组面试，群面，小组讨论，5 分钟审题，25 分钟讨论，5 分钟总结。题目（大致内容）是 A 公司为日化企业，主攻洗涤剂，近期想进入柔顺剂市场，但 B 公司占据了市场份额的三分之二，让商议出进入柔顺剂市场的战略发展所需要解决的问题，并将可以通过调研的问题分解细化，明确调研目标，讨论给出调研报告，并说完整的调研报告应该包含调研内容，调研对象，调研方法，样本设计等等。还是有点专业性，但不算很难，同组的有过相关市场调研经历，在保洁等牛逼企业实习过的土家族妹子，挑起大头，其他人基本上都是在她的基础上补充。考官很亲切，本组一个女生迟到了，考官特意重新念了一遍面试要求。面试完后，考官说，大家表现很好，说他自己不是相关专业的，都没想到能讨论出这样的成果。总之，氛围很好。面完后说，如果通过的话，晚上八点通知。高潮来了。晚上快十点时大家才收到的通知，我们全组都挂了!!!!。。。。走之前建了个群，除了迟到的那位女生先走了，不知道她过了没，其他人都没过，包括大家一致认为必过的土家族妹子也没过！如果说迟到那位妹子过了，我就无话可说了，因为面试过程中她基本没有说话。然后经同组人告知，有另外一组人面品牌管理培训生的也是全挂。再然后，好像突然明白了为什么考官在面试开始时走出门去，消失了 5 分钟左右，我还以为是有什么隐性面试呢，结果貌似人家是真的不在乎啊！

另外，当天面试五组，市场一组，营销一组，品牌一组，市场研究一组，还有一组我忘了，混合组，貌似是品牌跟人力的混合。anyway，如果立白真的是在招人，起码面试官应该是专业的，不应该说出自己也不了解面试题目的话来，再者，市场也就一组，按道理是应该有人过的，全组挂，要么真觉得这些人表现都不够格，要到其它地方招聘，但是笔试面试时名单上的信息已经显示候选人来自全国各地，名校非名校的都有，这一点很难成立（笔试名单一组 160 人，一小时一组，我早上 11 点到 12 点的那组，22 号那天起码上下午加起来起码有 6 组）。要么。。。招聘方居心何在就值得考究了。据目前所知，有两组人全挂。其他组情况如何，就不清楚了，是否有人通过这个所谓的一面，我保留我的想法。

本人天津某 985 的学生，为了立白笔试跟一面，接连两天来回京津，来回一趟要花至少 5 个小时，如果是本人实力不够过不了，我认，如果是招聘方纯粹为了宣传，浪费应聘者时间的，我无限鄙视。

望有 2016 年 3 月 23 日在人大就业指导中心参加了立白集团面试的人一同出来验证。

3.18 2016 年春招笔经面经全过程（已 get offer）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2035827-1-1.html>

第一次在应届生发帖子，因为求职路途应届生帮了我很多，决定发一下回馈大家，希望大家以后的求职立白路会

更加顺利！先报一下楼主(男)基本情况吧，广东地区普通二本（非广州地区），财务管理专业，成绩一般，一些普通财经类证书基本都有，直到昨天 HR 通知我已经通过二面，下周签约，财务专员岗位。

首先说说网申，立白春招网申一开始我就去投了，因为不了解情况，投的是财务管培和销售管培，直到 9 号去广财听立白宣讲会，听完就蒙了，觉得自己简历肯定被刷了；因为据现场 HR 说管培生要求比较高，而且招的人很少，每年都收到十万封简历，有四万人是投管培的，竞争很激烈，从往届的介绍来看，能进管培的基本都是 211 和 985 或者国外的名校。所以听完宣讲会马上回去修改简历岗位，发现简历已经被浏览了，不能再修改，楼主悲痛万分。

就在最悲伤的时候立白给了我一次机会（感谢苍天），我居然通过简历筛选，短信通知 12 号在广工笔试，楼主当天晚上加急在应届生看完了往年的笔经，包括往年一些题目，希望幸运的话碰对一两题。事实证明当天笔试一题都没出现，笔试一共 50 题，用手机作答，内容都是一些新闻常识题、历史成语题和一些行测题，难度适中，楼主因为是文科平时经常看新闻，所以前面的常识题和成语题都会一些；行测题之前没练过，都是些高中数学题。我建议大家笔试前做下行测题练练手感，其他的只能靠平时积累，没办法。考完后第二天，短信通知通过笔试，进入一面；必须赞下立白相当有效率。

一面是在广大文清楼进行，楼主在广大找了好久才找到文清楼，去到面试地点大家都到了在准备，但是我已经累得不行了。面试形式是无领导，一个面试官，分批分不同课室进行，不同岗位不同题目。楼主是财务岗第二场，管培和专员也是在一起面，我这组都是 10 个人都是应聘财务管培的，3 个中大，1 个国外留学，其他基本都是普通一本和楼主。一进去大家 1 分钟自我介绍，楼主介绍中规中矩，其他的介绍有好几个实习经历相当不错，当场自卑感油然而生（个人建议：不要拘泥时间，经历多的话说多一点也没事，主要是要结合财务和自身经历来介绍，一定要自信，大声）。题目内容是跟财务相关的，具体题目不太记得了（我记性比较差），主要是讨论作为 CFO 的你关注什么点，提出一些建议之类。因为题目有点专业性，大家说话都比较谨慎，没有抢话的现象，海外留学那个同学先发言，帮我们把题目的重点捋清和讨论重点。楼主财务学得确实不怎么样，不太敢说，自己一直都在倾听，并一直赞同大家的观点，一边点头一边说对，偶尔插上一两句话。我们组也一直主要是那 4/5 个人在发言，其他人参与度不高，其中有个男的说得比较多，到总结时间，没人敢主动总结，楼主主动建议那个说得比较多的男生来总结，因为觉得他全程比较了解观点；然后大家就默认了。那个男的也可能比较紧张，总结说了很多，但是比较乱，没什么逻辑。总结完面试官还问有没有谁想补充，有两个人补充了一点点。然后一面就这么悲伤地结束了，楼主也不抱希望，因为是管培岗，最后肯定也进不去。楼主全程最多充当个男配角，主角是那 4、5 个人，剩下的纯属炮灰。这里赞一下我们那个男面试官，一点架子都没有，说话也很温柔，完全感觉不到压力，最后还鼓励了一下大家，没通过不代表自己不优秀，只是立白选自己适合的人而已；而且面试官还说结果最迟在隔天晚上前通知。

楼主完全不抱希望的心态回家了，隔天晚上也确实没有通知，然后我就愉快地去睡觉了，一睡睡到早上 10 点半，电话响了，楼主半睡半醒地接了电话，电话通知通过一面（瞬间蒙了），二面在后天进行，形式是结构化面试；但是我的岗位要调剂，要从财务管培调整到财务专员；楼主也愉快答应了。直接说 2 面吧，二面在芳村地铁站附近的立白中心，相当高大上，楼主当天看了一下，我们组当天通过的只有三个人，一个国外留学的、一个中大（未被调剂，还是财务管培），但是最后总结的男生没进（难道是我害了你？？对不起对不起！！我只是觉得你说得好才让你来总结）；面试前大家先在会议室等候，有面市场的、财务的、品牌的等等，不同岗位不同面试官，我看了一下，面财务专员一个 6 个人，有一本有二本，其他岗位的人大多都是中大和华工。楼主是最后一组面，和一个女生一起；有两个面试官，都是部门主管。形式是先自我介绍，然后针对简历问一些问题，楼主被问的问题大概是职业规划、自身有什么优势，家里情况、实习经历等，最后主管问了一个财务问题：作为立白这种快消费品企业，让你看财务报表，你比较关注什么指标。我答了应收款并简单解释了一下，等那个女生说完我再补充一点是现金，因为立白未来是多元化发展；然后面试结束。我自我感觉一般般，表现还可以；因为感觉好像面试官对我不感兴趣，问那个女生的问题比我多。大概隔了一天，楼主终于收到通知了，二面通过，下周签约交流会。最后了解一下，是 6 选 1，只能感慨实在太幸运了。

最后非常谢谢应届生在我求职路上的帮助，现在暂时放松下，去撸论文囉，之后的求职路依然在继续~~~最后共勉一句话：实力很重要，但成功离不开机遇和运气；只要我们足够努力，运气也会降临在你头上的。

3.19 一面归来。依旧热乎的面经。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 4 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1960465-1-1.html>

楼主昨天晚上 9 点接到 1 面通知；说明早 10 点半在人大一面。到这总算稳定住不安的情绪，准备了一会自我介绍就上床睡觉了。

第二天一大早爬起来，穿上正装赶赴面试。这里提醒一下各位，正装还是非常必要的；尤其一面的时候，精心的装饰至少证明了你是很热爱这家公司的（不管你真爱假爱，你得让人觉得你爱）。楼主提前 30 分钟到了地方。开始厚脸皮打听各个候选人面试的部门。基本 5 分钟后，楼主成功找到组织（我面试的是市场渠道管培生）。让楼主汗颜的是，同组人员都强到爆炸，清华北大硕士，哥大硕士，各种 500 强实习的天大妹子。让楼主感觉到大北京真是藏龙卧虎之地，简单交谈之后，发现大家都很 NICE。直接一起进入一面环节。

一面的题目是给一个 case；说现在电商促销价格激烈，所以有时候不得不降价；但是长时间降价会降低品牌的价值。问有什么好的解决办法？

题目给的是 5 分钟读题 25 分钟讨论，最后 5 分钟陈述，共 35 分钟。

我们组还是比较 NICE，大家都各自发表观点；过程中，大家对是否应该开辟电商这一新渠道产生了异议，楼主窃以为开电商平台提供网购洗衣粉洗衣液之类的不太现实。因为这毕竟是 low-involvement 的产品。更多购买因素还是取决于便利性。哥大的哥们却不这么想，认为电商一定要建。最后由于时间关系，我们组选择了将答案互补以后选定一位同学进行陈述。

这里提醒各位的是一定要注意时间，因为时间不是很够用。还有就是总结人很重要，一定要找个有逻辑的人来讲。

小组讨论完了，面试官小小的点评了下。而且问了两个问题（注意，这两个问题是抢答），第一是在快消行业，如何平衡本身（就是立白），零售商（如沃尔玛），竞品（如汰渍），消费者四者间的关系。第二个问题是，如何正确

理解价格与促销对品牌的影响。这里楼主被 HR 点名问了第二个问题，当时脑子一片空白，随便答了几句。



但是感觉面试官的脸一下就拉下来了



以上基本就是楼主一面的全部内容，为自己攒个 RP。希望各位找工作的小伙伴都能有自己理想的工作。

3.20 二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 4 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1959117-1-1.html>

还是我，说好的二面面经来了，还是攒个人品，求明天 Offer 沟通会的出席机会

等了很久的二面通知是昨天下午 HR 大哥打电话给我的，我当时在跟我爸说话，居然没接到，只能猛打回去。

今天下午去到陈家祠那边，动感小西关里面

在等待的时候和身边面试一样职位的女生沟通了一下。

到我的时候，HR 大哥让我在外面先等一会，然后进去和面试官交流了一下，带我进去的时候介绍了一番。

首先是自我介绍，常规的几个问题是

- 1.你在大学经历过什么，获得什么收获
- 2.有没有考虑过外资企业
- 3.你平时会不会感到压力
- 4.你觉得这次面试如何

我觉得终面根本就没有时间思考，该是什么样就是什么样
展现最真实的自己就好了

如果收到 offer 我会回来说的

谢谢大家

3.21 一面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1958446-1-1.html>

今天刚面试完一面也就是群面，发个面经攒人品，求过

一面地点在广州大学，从家里出发先去老爸那里打印简历再去广大文清楼。

到了之后先看了一下今天面试哪些岗位，我有个高中同学昨天面试培训生，我一看，觉得今天应该是面非培训生
岗了。

10 点半的时候前一组的出来了，我们在等 HR 大哥整理完课室之后才进去的。

HR 大哥先做了自我介绍，然后让我们用一张 A4 纸做成名牌放在桌面。

然后让我们做 1 分钟的自我介绍。大家结束自我介绍的时候，就开始读题了，5 分钟之后开始了小组讨论。没有明确选 leader（所以后面有些混乱）

5 分钟过后 HR 大哥说了一句结束读题。我们还没反应过来，冷场了快 30s，才开始讨论，没有按照顺序发言，但是每个人都说了自己的想法。

因为一开始没分好工，没人看表，导致最后争执不下的时候已经只剩 4 分钟了，还没一个统一意见，最后为了统一给出一个人选，其他人做了个妥协。

我做了一个很一般的总结，自认为不算到位，参与度是够的。

但是整个场面比较混乱，可能整组表现都不太好吧

3.22 市场管理培训生群面归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1902723-1-1.html>

楼主很懊恼，主要是因为上帝给了我一手好牌，可是我却没有打好。

今天下午 14:00 的群面，进去以后等了一小会儿，一共 6 个小伙伴，5 女 1 男。HR 宣读规则，5 分钟看题思考，25 分钟时间讨论，最后 5 分钟总结。自我介绍被安排在了看完题目之后，小组讨论之前。

楼主做自我介绍的时候漏了准备的要点，在意识到这一点后就变得很紧张，所以匆匆的结束掉了自我介绍，很多亮点都没展现出来，对比后面队友的表现，简直 low 到家了。基本上所有的人都可以充分的展现自己的优势和关键经历，并且将这些与所申请的岗位和立白结合在一起，有位同学还提到了立白的企业文化，让人眼前一亮啊。大家的专业都很杂，但是纷纷表示对市场营销有浓厚的兴趣，其中不乏参加过很多比赛，发表过很多文章的优秀的小伙伴们。

题目是关于一个没有打开市场的新产品 B（原有一个老产品 A 做的很成功，行业前三+营业额的 80%）面临三个问题，分别是：销售团队不重视；渠道被目前的行业前三挤占；产品种类不够丰富。讨论综合的解决方案。

自我介绍后进入讨论阶段，开始的时候大家都先入为主，以为自我介绍的时间是包含在 25 分钟里面的，所以开头有些慌乱和紧张，后来经过 HR 提醒节奏才平和了下来，讨论的过程非常愉快，不乏很有创意的点子，框架定下来后，还不断地有新的想法丰富进来。最后坏就坏在楼主这儿了，楼主这个破漏子的心理素质啊，简直是渣渣，本来在小组里坐着讨论模拟总结的时候好好地，逻辑还算清楚，观点展示的也挺全面，结果一站起来做正式总结，就全都乱了，变得啰嗦混乱，还遗漏了一些小伙伴很多好的想法和创意，不造怎么搞滴，楼主都被自己蠢哭了。

最后给力的小伙伴们七补八补的应该都把大家说的观点补充全面了，就希望小伙伴们不要被我拖累，一定要有人晋级才行啊，楼主自己表现成这样，是不敢奢望了，留下面经希望对后面的同学有帮助。

3.23 立白品牌培训生群面面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1896927-1-1.html>

立白的品牌培训生的群面是关于某公司进入粮油市场的市场策略设计，重点在于如何提高品牌知名度和宣传公司高端的品牌形象，第二个问题是当新产品进入市场后（前三个月）发现货品的供应断裂，产品品质不佳，铺货和市场覆盖率不佳，董事对此事非常不满，问如果你是该公司的品牌管理团队，你应该怎么办？

第一次发帖，希望可以帮到有需要的同学，攒人品 ing

3.24 财务专员面试归来，分享给大家

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1886232-1-1.html>

地点：广大大学城

形式：群面，但是没分组，12 个人随便发言=，=，5 分钟阅读时间，25 分钟讨论时间，5 分钟总结。

内容：材料的话不是正规的案例分析，更多的是场景的模拟，不需用什么专业知识来解决。给出一个日常生活中的可能遇到的场景，然后讨论应该如何解决。



材料很简单，大家都能搭上话，看临场发挥吧。攒攒人品，希望晚上有好消息！

3.25 立白品牌培训生一面归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1843550-1-1.html>

刚参加完品牌培训生一面，鉴于立白家论坛帖子太少，发一篇面经给后面同学做参考吧。

言归正传，面试形式是无领导小组讨论，我们组 11 个人，男生比例较多，背景嘛，全是大牛，中山大学占了一半，香港中文大学，英美海龟都有，我是属于比较水的那种。。。

开始自我介绍，HR 说时间限制 1 分钟，自己有点紧张，又担心说过时间限制，感觉介绍自己的时候，好多亮点，比方说英语啊 成绩证书啊 兴趣爱好啊都没说。。后来发现后面的同学说的时候时间限制也没那么严，额，总之，还是多说点比较好。。。

材料就一篇，内容不多，三个问题，就是给公司做产品市场战略定位的。感觉最终的结论不固定吧，只要可以阐明选某方案的道理就行。

整个面试过程气氛还好，这次人品还不错，没有碰到特别强势抢话的队友，但是最后在时间把握上还是差了一点。。。

本人就打了个酱油，争取到几次说话的机会，但是由于紧张，表达上有点打结巴。。而且总结性、过渡性的话语没怎么说，说话调理也不是那么清晰，总之感觉自己表现很糟。。得出的结论就是，我感觉面试不一定要当 Leader，但是有时候需要站出来一个人引导一下，把讨论引到下一个话题，这样起过度作用的人还是蛮重要的。另外，做 Time keeper 应该也是一个比较不错的角色。

总之感谢立白给自己这次面试的机会，认识这么多大牛，希望自己能快点收到心仪的工作，不要一直打酱油了。

3.26 销售业务岗一面经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1843405-1-1.html>

刚才大学城广工一面归来，这次面试的是立白总部销售业务岗，通知是 11:30-12:30，提前半小时到了，但是面试室通知错了（本来通知 216 的，后面在 220 才找到我的名字）。一面是小组面试，面试官只有一位，是之前在宣讲会主持的 HR。面试人数方面，加上一位迟到的、一位上一轮未到的一共 16 人，讨论的是一个啤酒经销商代理其他品牌商品违反合同问题，具体讨论情况我觉得很混乱我就不多说了（这里提醒下各位参加小组讨论时首要确认计时的人，发言要举手示意），我讲一下最后 HR 给我们分析，其实案例里面的公司就是立白本身，我们要把自己身份代入进去，立白对于自己的经销商是非常严格的，不允许销售其他品牌的商品，如有则应终止合作！看问题应该从大局出发等等

第四章 立白集团综合经验资料

4.1 质量管培生 - 笔经+面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108306-1-1.html>

网申之后意外收到笔试通知，于是过去内容分为常识和行测内容，都是在手机上答题；笔试不难所以比较轻松的过了笔试，很快晚上就收到了一面无领导小组讨论，说实话由于没有把握好题干，整个小组讨论的有点泛，最后面试官也给了我们的面试点评（必须为 HR 点个赞）收获很多，期间自己也是争取发言，不被其他成员淹没，努力展现自己。最后没想到居然群面过了，晚上有收到了二面的通知，这次是在酒店里，和质量管理部门负责人视频面试，第一次视频面试，对面也有其他事情在忙，所以我不由得停下来，几次都是面试官提醒我继续，然后又开始。这次的体验不好，自然表现的也并非怎样，面试官也是对我兴趣寥寥，所以几个问题下来就完了，知道自己基本没戏。一天后收到了面试失败的通知，这里必须再次为立白 HR 点个赞，这是我第一次收到拒绝的短信太贴心了。

- 1、研究生期间做了什么项目，和你投的岗位有什么相关？
- 2、能不能接受外派到其他地方去工作？

4.2（新更加了二面经历）：立白 2016 春招一面归来，攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2035490-1-1.html>

如题~

求职路上在论坛上得到过不少前辈帖子的启发和帮助，所以每次都会回来写下面经攒个人品，也希望能帮到看帖的各位。废话不

【网申】

可能很多人都觉得这个没什么好写的，可是，我就真的死在网申上过，去年立白秋招的时候我连网申都没过，反思之后还是总结

立白今年春招是通过智联系统的，申请表上的问题比较细致，个人建议如下：

1、如果你的实习或者校内活动经历很多，可以都写上去，系统肯定是按关键字算分的。但是，多写不等于乱写，一定要针对你需要的能力，将你经历中与之匹配的环节的挖掘出来。

比如同样是参与过校运动会的组织工作，如果你面的是销售岗或市场岗，那么你就重点写你跟商家拉赞助的部分，突出你的沟通解决问题的能力部分；如果面的是策划类的，那就重点写你们策划开幕式或者其他节目的经历……总之，一定要换位思考这个岗位需要什么。

2、用“数字+效果”来说明能力——很多人在自己实习经历中会写自己做了什么事，然后“取得了很好的成效”等笼统的结果哪里，比如你的销售业绩很好，那你就说你是在多少人的队伍里销售成绩排名第几，或者是带动该季度业绩提升多少个百分点；的团队完成了多少项目得到了什么结果。

对简历来说，用数据来说话比用描述性的空话来得更有说服力的。

3、立白网申最后设置了开放性的问题，会问你为什么选择立白。这部分的问题真的要很认真地答，不要说你对快消有兴趣——

话——你要说出为什么适合你。而且这个问题的潜台词其实是：我们干嘛要选你？

所以个人建议答这类问题的思路是（还是以销售为例）：说明你是怎样的就业规划（想从事快消、销售类工作而立白是中国快消
业）知道，你能对她有多好（能做什么）而且这种好是她需要的（匹配度）。4、网申容易被大家忽略的一个是格式问题，因为预
习经历是有分类以及关键字的，所以我会通过【】以及——这样的分隔符号来协助排版，机阅可能没差，但是如果人阅的

2、营销初果列

工作业绩：【销售运营】

- 1、担任实体店导购期间销售成绩01/20，直接带动2014年度第一及第二季度
- 2、率先运用MRP管理库存，将库存周期由32天降至17天，增强了处理订单

【推广策划】

- 3、主导策划与广州中山大学等6所高校社团合作的系列品牌推广活动，负责
- 额提高6%

不一定对但给大家一个参考咯，预览效果截图如下：

【 笔 试 】

这一块反而没什么好说的。笔试地点设置在华农本部经管学院院楼，而且可能因为系统的问题我前一晚才收到第二天上午九点半
手机端统一考试，题目一共 50 道，时间是 50 分钟，印象中应该是包括通识、专业和逻辑推理三部分，我没有刷过行测题，题目
道题已经没时间了基本都是用快速排除法“蒙”的。题目形式如下：（我很心机地偷偷截了图，不过后面时间比较赶所以就没再

●●●○ 中国移动 4G

09:57

[< 返回](#)

考试

19 (2分) .地跨两大洲，首都在西半球
()。

- A 埃及
- B 俄罗斯
- C 美国
- D 土耳其

20 (2分) .下列与对联有关的说法错误
() 。

- A “不夜灯光，便是玲珑世界；通宵月色，无非圆满乾坤”写的是元宵节
- B “暮鼓晨钟，惊醒世间名利客；经号，唤回苦海梦迷人”是西汉人写的
- C “新年的余庆，嘉节号长春”符合对联“仄起平落”的书写习惯
- D “入门尽是弹冠客，去后应无搔首人”适合作为理发店的对联

21 (2分) .下列历史人物与其擅长领域
错误的是 () 。

- A 军事：白起、李靖
- B 经济：桑弘羊、郿道元

立白, 面试, 笔试

[521304707.jpg](#) (195.38 KB, 下载次数: 0)

●●●○ 中国移动 4G

09:49

🔒 80% 🔋

< 返回

考试

⋮

7 (2分) .成语“曲高和寡”本义是曲调高深，能跟着唱的人就少，多指知音难得；引申义是言论或作品太深奥，能了解的人少。从经济学角度来理解,它所体现出的道理是：

A 价格应定在消费者的需求线上

B 价格应定在边际成本上

C 价格应该由政府整合调控好

D 价格应定在社会实际需求上

D



8 (2分) .一篇名人传记里介绍这位名人：“他出生于英国贵族家庭”“他在20世纪20年代到北京大学讲学”“他提倡离婚手续简化”“他以九十八岁高龄离世”……由此可以得知，这位名人是（ ）。

A 培根

B 康德

C 罗素

D 杜威

B



9 (2分) .在Excel中，输入当天的日期可按组合键（ ）

4.3 春招立白管培笔面经，希望对大家有帮助~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2007512-1-1.html>

拿了 offer 这么久，现在才来写自己参加立白校招的面经，一方面是为了回顾一下自己当时参加立白管培生面试的面试经历，另一方面也是为了给现在正在面试立白管培生，并马上就要参加终面的同学分享一些个人面试经历，希望对其他小伙伴有所帮助。

我是 15 年立白春招的时候报名公司校园招聘管理培训生岗位的，从网申到最后拿到 offer 大概经历了 1 个月左右的时间，期间共有一轮笔试，一轮群面，一轮专业面（据说有的岗位是两轮），集团终面。其中，终面又分为两轮，一轮是公司大 boss 面试，一轮是总裁面。我记得签 offer 之前 HR 曾说春招一共有超过 3W 名同学报名立白管培生，而最后签下来的只有不到 20 人。由此可见，立白对管理培训生的要求还是比较高的。下面是我个人参加春招的笔经面经分享环节：

1、笔试

笔试是在华农进行的，记得当时华农正在搞紫荆节，满校园都是来赏花的人，而笔试地点刚好又在学校中心地带的教学楼，因此也特别吵。笔试是在一个大教室进行的，参加笔试的同学先在门外找到自己的座位号，然后验证自己的证件后入场，因为参加立白笔试的人特别多，每一场笔试结束后就会立刻进行下一场笔试，因此时间上也卡得比较严。笔试内容不难，除了基本的行测题之外，还考了一些日化行业基本常识，大家只要上相关的招聘论坛找找就大概能知道笔试考试内容，提前稍作准备的话通过笔试应该问题不大。如果没记错的话笔试时间应该是 1 个小时。

2、群面

笔试完不知道过了多久收到了第一轮面试的短信通知，地点是在广州大学（离我的学校真是恨天远啊！）。虽然通知上并没有说参加面试要着正装，但保险起见我还是穿了正装过去，事实证明这个选择是正确的。群面为 10 个人一组，在规定时间内进行小组讨论加讨论成果展示。

我所在的小组拿到的讨论题题干内容大概是说一家公司业务发展遇到瓶颈，面临战略转型，急需有人带领公司突破难关，公司从内部选出了三名候选人 A、B、C，每个人有不同的经历和个人特质（材料中有详细说明），现在要求小组通过讨论决定让三名候选人中的哪一名担此重任，带领公司渡过难关。

在阅读完材料和分工完毕后，我们小组先让每个人轮流发表了一下自己的意见。我发现前面几名同学大都抓着每个候选人的个人特质，希望通过说明自己选择的候选人有多么优秀来证明他适合带领公司走出困境。因此轮到我的时候我并没有明确支持任何一个候选人，转而去讨论能够带领公司渡过难关人才应当有的特质，并强调三个候选人都十分优秀，我们的目标只是选出一个最能在危急时刻担此重任的人而已。也许是因为这番“言论”得到了大家的支持，之后的小组讨论基本都由我来主导方向，最终完成了小组讨论。整个群面过程中我既不是 leader，也不是 time keeper，也不是 presenter，而小组中只有担任 time keeper 的人和我一起通过了面试，因此我觉得群面中只要合理地表达自己的观点，适当地建言献策，那么自然就会得到大家认可，面试成绩也不会太差，没必要去抢当某些角色。

3、专业面

群面通过后又不知道过了多久收到了复面的通知，地点在立白集团临时总部。为了应对面试，面试以前我还提前收集了不少有关日化行业和立白集团的信息，不过事实证明这些准备在终面的时候才真正用上。复面的形式是单面（不过据说不同部门形式各异），听说是直属部门领导负责面试，面试前自己需要准备一份自制个人简历以及各

类证书复印件。

我好像是报名该岗位同学中第一个来参加面试的，因此不清楚一共有多少人参加面试。面试我的是一个总经理级别的男面试官，看起来比较平易近人，进办公室门的时候还亲自出来接我，遇到这样的面试官也让我原本紧张的心情放松不少。面试的第一个环节是简单自我介绍，这里就不展开说了。自我介绍以后面试官会抓住一两个你在大学做过的项目（实习或社团经历）进行询问，因为在面试环节中我厚颜无耻地强调自己是一个有大局观的人，因此最后面试官又让我多举几个例子证明我的这一特质。回答完面试官的问题后面试官会让你问几个想知道的问题，于是我又问了几个比较宏观的问题，面试官也对这些问题进行了详细的回答，最后面试结束后面试官还起身主动和我握手，并把我送出面试室。整个复面过程个人感觉压力不大，能和集团总经理聊天也让我收获不少。专业面结束没几天后就收到了面试通过短信，并告知终面会在全国其他地区面试流程都结束后，把其他地区面试通过同学都接到广州后再进行。

4、终面

终面分为两部分，高管面试及总裁面，其中高管面试刷人率高，总裁面刷人率低。从全国各地参加终面的同学一共有 60 人左右。

高管面试：

从外地来广州的同学会住在如家，公司还会安排去参观立白的几个工厂，广州的同学就没这个福分了。高管面试的面试官阵容有集团副总裁，所在部门大 boss 和经理，我看到的面试形式是多对多面试，平均每个人的面试时间在半个小时左右。我比较幸运，只有一位小伙伴和我一起面试，因此有机会和面试官多聊几句。

面试的开始部分自然还是自我介绍，时间好像是两分半吧，不过我们两个人都说了一大堆，肯定超时了，不过面试官也没有打断。自我介绍结束后，其中一位面试官直言对刚才我们的自我介绍一个字都没听进去，对我们还是没印象，然后面试官就开始讲他自己认为好的自我介绍应该是什么样子，并批评我们并没有按照面试官的需求设计自己的自我介绍，这点确实是我没有注意到的，因此我就主动承认了错误。之后三位面试官会轮流问问题，我们两个也是轮流回答，问题大多为你所面试岗位的专业问题以及能够体现个人基本素质的开放题，对简历中的实习及社团经历基本不问。

与一般面试不同的是，这轮面试每个人回答完后面试官都会当场对你的答案做点评，告诉你哪里说得不错哪里说得不好，以后应该怎么注意。相比其他公司的面试，这种边面试边帮你答疑解惑的面试形式确实是我在校招中第一次遇到，不过实话说这次面试确实给了我不少的启发，这次面试也是我参加校招以来体验最好的一次面试。

总裁面：

高管面试结束后，通过面试的人当天即可收到进入总裁面的通知，面试的形式仍然为多对多面试，参加面试的同学需要提前准备简短的自我介绍和一个开放题的答案，当时我们的开放题内容主要是为立白的发展建言献策。

面试当天到达集团临时总部后才发现进入终面的同学已经从昨天的接近 60 人锐减到不到 20 人了，可见上一轮面试也刷掉了很多人。进入候场场地后，HR 和我们简单介绍了一下参加面试的面试官阵容，并透露了一些面试的小技巧后，我们就开始乖乖等着总裁来公司面试我们了。从进入总裁面的同学学历背景来看，确实属于豪华阵容，可见公司对管培生的期望自然也是极高的。

等总裁到公司准备好面试以后，我们就开始分组进入总裁办公室参加面试。这轮面试虽然时间不长，但你看到的面试官真真的是整个立白集团最高级别的管理团队，很多人在立白工作很多年都没办法有这样和总裁面对面说话的机会，所以不管面试结果如何，多看两眼再说~

具体面试的过程就不详细叙述了，流程很简单，只要别紧张，不出大的失误基本都没问题，对于开放题，我主要就立白赞助我是歌手这件事谈了谈自己的看法和建议，个人觉得并不出彩。

offer 发放

总裁面结束后的当天下午，就是发 offer 的环节，虽然总裁面刷人比例不高，不过还是有个别小伙伴没能通过这最后一关。offer 发放环节结束后，总裁还特地为所有新管培生设立了高级别的晚宴，可见公司还是很人性化的。

问到的问题：

- 1、群面时问到你为什么不去争 leader?
- 2、复面时问到另外举几个例子证明你刚刚说到的 XXX 能力?

3、终面时问到好的销售应该有哪些三个特质？

4、终面时问到如果和你一起进公司的人，他工作看起来没你努力但是比你晋升快，那你会怎么办？

回答：

1、不争 leader 是因为小组讨论的目标是达到一个最优的集体决策，无论自己在什么角色只要发挥自己的价值就好，leader 固然能影响小组讨论的方向，但是如果你对问题分析得足够透彻，即使不是 leader 大家也会听你，所以不在乎自己是不是 leader。

2、这种问题比较考应变能力，也比较考自己的准备是否充分。建议准备证明自己能力的例子时多准备几个，问的时候也别一下全说完，如果没有准备的话就从最近发生的事情中挑选能证明自己的事例，这样既具有时效性又有说服力。

3、我怎么答的忘了，但是面试官说了自己的看法，好像是沟通能力、目标意识、抗压能力。

4、首先承认自己会沮丧，会觉得不开心。但是仔细想，自己有可能只是看到别人闲的一面，并没有看到别人在背后如何努力，所以不能把别人的成功归因于人家运气比自己好。然后进行自省，找到自己还能提高的一面以及不如别人的地方，认真踏实地弥补自己的不足，是金子总有一天会发光。

这里的答案和面试时的回答还是有很大出入的，只是说了自己当时回答问题的大概思路，希望对各位有所帮助！

4.4 给 2016 届学弟学妹的立白经验贴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 4 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1963001-1-1.html>

立白三思法则（撕逼大战）：

立白民企，培训生的待遇确实很好；可是不是培训生的待遇可要三思哦：

三思法则：

一思：如若岗位和专业不一致（即使一个院系也不可以哦），副总裁面试完，别逗了，你 100%如不了总裁面，而且 100%之中会有淘汰和调剂哦（人力资源阿姨说：大家很优秀，可是由于专业和岗位不匹配，所以不能培训生哦）：那薪酬可怜的就是再说“我民企就这多钱，可是想招你 211 学校的学生哦”，立白你好讨厌哦，不过看不起你哦，（PS:包住宿舍是好多人的一起住，饭菜肉还不错哦，可惜了米饭，和粥没啥区别了）；

二思：岗位招聘人数为若干，注意咯，不怪人家立白，若干也可以代表：秋招某一岗位招一个，春招某一个岗位招 0 个哦，看看人家立白多简洁，自己参考哦（秋招终面岗位 14 个：150 号人左右，培训生 20 个左右哦；春招岗位 14 个，50+人，培训生 10 个左右哦）；

三思：被淘汰了或者被调剂了，一定要和立白人力资源里面的蜀黍和阿姨进行撕逼大战哦，不然你会很后悔的哦，温馨提示，撕逼完了，也不会有任何该表，同时你就会发现人力资源的水平应该是专科毕业吧，好不会说话哦，当你和蜀黍撕逼完，在和阿姨撕逼的时候，你会发现，他两说的尽然不一致，然后阿姨会找各种理由来圆哦，不

过也有很好的叔叔的言外之意是 boss is ash.

仅供参考

4.5 说说我的立白 2015 春招管培生求职之旅（呵呵）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 4 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1962909-1-1.html>

状态：offer 已 get，但签不签还在考虑

全过程：网申+笔试+四轮面试（申请的是管培职位，哪个岗位的管培就不透露了免得被 LB 吊打）

1、网申（这个真没什么好说的）

2、笔试（普通行测+普通常识题，没有专业知识，也没什么好说）

3、群面（无领导小组）

11 个人一组，帮工商银行卡在人人网上做推广策划

4、二轮面

申请岗位的部门经理面试，楼主只要是这种面试都不怕，聊聊家常，聊聊性格，聊聊对申请岗位的看法

以上面试环节都是隔天进行，但是二轮面之后，4.3 号收到进终面的通知，一直到 4.20 才开始终面我也醉了，非管培职位没有终面，二轮面就是终面，管培生职位还有副总裁和总裁面。

5.1、副总裁面

形式是多对多，问题比较专业，气氛比较严肃，公司的副总裁都是颇有气场的，有问对申请岗位的看法，有问对申请岗位的技能认为自己是否符合，有马上推出产品方案等等。

5.2、总裁面

楼主副总裁面没有跪，但是却没办法参加总裁面，因为楼主面完副总裁面的当晚收到了信息通过了副总裁面，却需要岗位调剂！！

所谓的岗位调剂就是从管培调成非管培，是的，没有看错！当初所有人都是奔着管培生的职位去，最后告诉你过了却是非管培！

楼主比较 low，心想调岗位就调岗位，待遇别差太远即可，但是事实上楼主就是个开口中傻逼！

待遇：发 13 个月，包住，吃的话饭堂几块钱很便宜

管培还不错但也不是跪舔的不错，但是非管培竟然只有管培的 1/2 左右！

甚至打听到某个岗位妹纸（也是过了副总裁面被调剂）的非管培待遇只有管培的 1/3 左右，不知道那个妹纸最后咋想！

有些岗位所有过了副总裁面的管培生都被调剂了，就是一个管培生都没有收，有些岗位进了 1-2 个管培。

楼主曾经在这里看到管培综合经验贴，觉得好吸引啊！折腾就折腾点，最主要结果美好啊！而结果竟然是每个岗位最后招 0-2 个管培，官方说法就是你们没有达到管培生的要求。

我继续想想签不签，不用私信我，这个号是新注册的，我真的觉得被立白耍了，想留住人才却用这种手段，呵呵哒。

4.6 傍晚拿到北京销售 offer，来八一八最近的事情吧

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 4 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1960843-1-1.html>

立白的效率是很高的，从笔试到面试到出录取不到一周，当然辛苦立白的 hr 和经理了，谢谢你们。现在我在这里静静打字，hr 已经奔赴哈尔滨了、

拿到 offer 了，不管签不签最后，把知道的贡献出来给后人参考吧。祝各位心想事成。

先八一八自己吧。楼楼是国内普通财经小本一枚，（貌似财经类院校只有 3 个还是 4 个是 211，楼楼学校不在其中，财经类也没有 985，985 是是工科的嘛，so 我的学校背景在大帝都面前毫无加分项，在这里想说，这个社会还是靠能力的，非 211。985，非名校的孩子，反而要更有韧性，别人打 60.你只有打 90 才可以和别人平起平坐，还要勇敢一点，楼楼记得自己有次面一家外资银行，就楼楼一个小本那，其他都是海龟硕士名校噢耶，虽然被刷还是感觉棒棒的有没有）双学士学位，在校期间生活委员礼仪队队长什么的，反正就是大家有的我也有，普普通通一个妹子，实习经历中有销售经历，其它的是和本专业相关的实习，比如财务实习，四大会计所实习之类的，楼



楼有一个专业是会计，， anyway 立白是不错的公司。

网申：立白网申还素很常规的，还是保持多写的态度就好，写点，写积极的解决方案，不用描述事情的困难之类之类的，加上一句希望加入立白，成为一员这样的话也是暖暖的有没有，写上吧

笔试：楼楼是 4 月 8 日早上 10:00 在人大笔试的，人挺多的，楼楼是第一次去人大，离知春路地铁站不远，大概 9:40 到的人大门口，见一个男生提着文件袋走的很着急，楼楼猜着他是笔试的，就跟着他，结果真的走到笔试的地方了 HIA HIA,每个人的序列号就贴在考场门口的黑板上，恩是白板，等楼楼看了号进考场，里面基本坐满了，



无奈下楼楼坐在了第一排，（ps 第一排真的有惊喜，后面讲）笔试内容是行测，考过国考的同学们应该会感觉弱爆了，大概一半的题目都是数学题目，还是蛮好算的，其他就是常识题目，我看到其他帖子有写题目，就不写了。

一面：笔试完当晚十点多，短信和邮件同时送达，一面于第二天下午 1 点 30 开始，人大的花花都开了好香，群面的小伙伴都很亲，主考官是一个 m 级别的，很和蔼的一个人，楼楼感觉我们的群面就像聊天，讨论问题讨论讨论就变成很平和的聊天了。。。主考官对我们组貌似无奈了。。。哈哈，ps，上面说第一排的惊喜，是进门看到 hr,hr 说你了来啦，说那天笔试她看到我了，第一排那个，哈哈，惊喜不错吧。

二面：二面是 10 号下午 6 点多通知的，通知的时间是今天 4 月 11 日早上 9 点 20 开始，在辽宁大厦，楼楼去的时候已经有好几个小伙伴在了，原来大家的时间都不一样啊，单面的缘故，并不会按照短信的时间来，而是按先

来后到的来面，面试官是个职位蛮高的，人也很和蔼，感觉面试内容就是聊三观。。。面试官 share 了他自己的幸福生活，还问我，你有没有男朋友之类之类，以过来人口吻告诉我找男朋友要找什么样子的，问我怎么看。。。我默默回了句，恩，没有男朋友，觉得先稳定工作比较好，面试官似乎对这个回复很满意。。关于立白的文化什么的，反正是关于立白的东西，我准备了那么多，却一个都没用的上。。

结果：面试通过的短信在上午面试完后，下午 2 点多出的，短信 **only**，因为行程点的安排，本来下午的沟通会取消了，hr 说会随后电话沟通薪酬福利。收到短信时，我走在去地铁站的路上，坐标是中关村地铁站，我看了看远处



的清华，想起崩溃到不行的时候自己一个人会去转转，向过去的那份感情，正式说了拜拜。

总结：立白很有效率，hr 和经理辛苦了，原谅我再再说一遍。point 人数问题，我想这个大家应该比较关心，笔试



人数 HR 说北京有 600+,各个岗位加起来，卷子她们两个人纯手批的，一面销售的进了 40 个，二面进了 11 个，最后录取了四个。立白除了北京站还有其他站，所以竞争者应该包括其他站的同学。

前一段日子真是楼楼的低谷，奔着跑着找工作没头没脑时候，爱情在一夜之间崩溃分手，生活中还遇到了狗血的人，还有好笑的剧情，我睡眠一向很好，挨着枕头就可以睡着，当时却开始失眠，晚上帝都还是比较冷的，我一个人默默战战兢兢走在路上，边走边默默流泪，自己抱祝自己的双肩，看见前面灯火通明，周围有人笑有人在吃糖葫芦，还有牵手的小情侣什么的，下地铁的时候被人推到了地上，包包里的东西掉了一地，我默默捡起来头也不回继续走，逼着自己去看书，听 cpa 的课，后来到了现在，感觉一切都走出来了，那些都没什么，不是吗，现在想想自己是不后悔的。没有过不去，还要过下去，感谢曾经的事，感谢曾经的人，它们来到你的世界，注定是



要教会你一些东西，你痛了，懂了，承受了，就成长了，

4.7 立白管培生求职综合经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1955557-1-1.html>

楼主的校招经历以立白开始，也以立白结束，立白是我投的第一家企业，第一个给我笔试机会的企业，也是我最终选择签约的企业，冥冥之中似乎就注定了这种缘分。感谢立白集团给我 offer，拯救我于找工作的水深火热之中，现在楼主也将履行当初对自己的承诺，写点面经留给后人~

立白的校招流程是：网申→笔试→一面（无领导小组讨论）→二面（结构化面试）→终面（副总裁和分管领导面一轮，总裁面一轮，一共两天）→签约沟通会。如果能够幸运到达终面，你将会遇到全国各地顶尖高校的学生跟你同台竞技，那场面，想起来还是有点小兴奋的。

一、网申

立白的网申是智联招聘的系统，楼主当时第一次做网申，完全没有准备，每一项都是认认真真敲出来的。顺便提醒一句，立白后面的面试会要求打印网申版简历，所以大家最好能够记住自己的网申记录，或者网申完直接

将网页打印成 PDF~

二、笔试

广州的笔试安排在广工六号楼，笔试的题目就是快消的行业知识+行测，不算特别难，但作为校招季第一场笔试，在完全没有练过行测也不懂快消的情况下，楼主是连蒙带猜做完了笔试，哎。。不过，楼主听宣讲的时候 HR 哥哥也说了，笔试只是作为一个参考，如果不是考得特别差，就不会影响到你的面试。在这里给立白点赞。

三、一面

一面安排在广大，那天楼主一大早起来换装打简历，等公车等了好久都没有等到，心都碎了，最后只能打车去大学城。到了广大之后还是找了很久，这方向感也是让人醉了。。上午一共三场群面，楼主在第二场，所以就先在外面跟小伙伴们聊天。发现有几个是来等霸面的，勇气可嘉，不过最后貌似没有成功。然后就是群面，一组 14 个人，5 分钟思考，25 分钟讨论，5 分钟总结。题目不难，连我这种从没群面过的人都觉得不难就真的不难，人人都有话可说。刚开始有个学人力资源的女生跳出来当 leader，给大家分配时间，安排轮流发言。等楼主发完言，面试官就提醒说不能轮流讲，对后面的同学不公平。之后就真的有了群 P 的氛围，大家都变得很活跃。楼主当了 timekeeper 的角色，对于讲话长且混乱的同学也是厚脸皮地直接打断，最后还推荐了一个美女做总结（该美女后来也和楼主成为了好朋友，在找工作的道路上互相鼓励）。其实我不是强势的人，哎。美女总结完后，面试官问了其中几个同学几个问题，然后就回去等消息啦。

四、二面

二面在立白总部，陈家祠旁边的动感小西关，立白总裁的产业，明年貌似会搬到高大上的立白国际商务中心办公，反正就是条件不错啦。楼主在广州将近十年，对老城区有种特殊的爱，将来在这里工作也会很舒服的吧~ 因为去得太早，HR 姐姐还特地带我转了一圈立白的员工活动中心，恩，福利不错。二面本来是一对一结构化面试，但因为分管领导比较忙，安排了三对七的群体结构化面试。BTW，一面刷人好狠，二面只剩 7 个人了。自我介绍，然后问了对自己的特质有什么认识，对岗位需要具备的素质有什么认识，未来希望过怎么样的生活，想做哪个版块的工作。7 个人，想好了就发言。楼主思维比较快，而且怕到后面都没话好讲了，所以基本上都是第一个发言的，大概也是占了点优势吧。面完晚上就电话通知，楼主当时在和同学吃饭，收到终面通知后多吃了一碗饭，舒畅！

五、终面

终面前几天收到面试安排，瞬间有种吓尿的感觉，好复杂啊，还要面两天！副总裁面刷掉一批，总裁面再刷掉一批。面试的时间还和电信体检、达能 AC 面、恒大笔试冲突，如果面不上真的是一切从头开始了。楼主当时纠结了好久，最终选择了立白，破釜沉舟，背水一战！终面还是在陈家祠总部，外地的同学会安排住在酒店里，报销来回机票，也算下了血本啊。本地的其实也可以住进统一的酒店，但是楼主学校离立白不远，所以就住酒店。终面持续好几天，岗位不同，副总裁面的时间也不同。面完当天就会知道结果，过了就等最后一天的总裁面，没过就卷铺盖走人（想想都挺残酷）。

先说下副总裁面。楼主面的岗位到这轮还剩八个人，都是北上广最 top 高校的研究生，模样也个个都是极好的。楼主一早就来到面试的地方，等的时候打听了一下，貌似副总裁面形式各异，有些岗位问几个问题就结束了，有些岗位还搞小组讨论。听到群 P 楼主瞬间紧张了，千万不要啊%>_<%天总是不随人愿的:) 进去会议室按照事先放好的名牌围坐一圈，前面坐了一堆领导，旁边还有几排应该是部门的参谋，反正就是让人很紧张的场面。面试流程是自我介绍→小组讨论→个别提问。小组讨论是个很专业的题目，楼主硬着头皮讲了一些，感觉说得很乱很不专业，讲完默默地脸红。。最后问到楼主的问题是评价今天小组讨论的不足。一个小时左右吧，面试就结束了。出门换装，去了员工食堂吃饭，菜品还是挺丰富的，口味偏重。了解了众多不包餐或者订快餐的企业后，能看到这样的食堂也是挺感动的。吃完回去的地铁上，同组的几个人收到了拒信，楼主则是晚上收到了总裁面的通知。

再说说总裁面。据说到了总裁面就不会刷人了，一个个排队进去给总裁看一眼说两句话就行，所以楼主感觉特别轻松。进去说了下自我介绍，简单回答了一个问题就兴高采烈回家等 offer 了。本来听说是第二天上午去签约沟通会，但是当晚没接到通知，心里还有些小紧张，不过还是一觉睡到了大天亮。醒来打开手机就接到了下午签约沟通会的通知，给爸妈打了电话，通知了几个好朋友，感觉前所未有的轻松。

六、签约沟通会

这个就没什么好说了，就是讲些薪酬福利和职业发展之类的。楼主觉得立白的管培生薪酬还是非常有竞争力的，对管培生也比较重视，是个不错的选择。

4.8 从笔试到二面，希望未完待续

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1892679-1-1.html>

距离上次发帖有大概一个月的时间了。今天刚刚二面结束，不知道结果如何。LZ 很想加入立白，报的是销售管培，上来发帖也算是攒些人品吧。

进入正题——

宣讲会：

立白的宣讲会会传递不少信息，比如立白的管培生是优中选优，万里挑一，宁缺毋滥。这么有挑战性，许多同学都纷纷改变意向岗位，投了非管培岗。

LZ 应该算是少数依旧把管培放在第一志愿的。LZ 认为做 sales 首先就得抓住机会，不畏困难；好吧，就是因为有这样的冲劲，投了管培。

笔试：

接到立白笔试邮件的时候很激动。虽然也收到过其他的面试通知，但可能因为想加入的意愿很强，因此心情随着结果而波动的程度大。

立白笔试题内容正如其他朋友在应届生上分享的，分为综合素质和逻辑能力两个部分。第一部分就是考常识。LZ 是做了准备的，把前人遇到的题都看了一遍，果真有很多重复的。所以，做好准备很重要。第二部分类似行测的数学题，个人认为还是比较简单的，虽然有个别题目 LZ 短时间内还是推不出来。

一面：

无领导小组讨论。一组 10 个人左右，25min 讨论。人多时间少，因此不少人都在抢话。毕竟面的是销售，积极主动得体现在面试中，但立白很重视团队合作。我个人理解的团队合作并不是让每个人都发言（因为在以前的面试中，有不少其他学校的同学都是这么提出来的）；即使要照顾未发言的同学，还是不要表达得那么直白（个人观点哈）。

立白的讨论题目有很多，跟其他公司不太一样。我个人认为群面还得靠平时的积累，大家没事时多练练也是好的。

二面：

几个人一组，2-3 位面试官。先是自我介绍，讲优势劣势和学校活动。LZ 自认为这部分没有发挥好，结束后悔死了~没有时间限制也是一大挑战，长短你得自我把控。接下来就是问如何理解 sales 的工作，希望在什么地方工作。之后是分配给每人一道题目，有情景模拟，有对时事新闻的看法，每个人的问题不太一样。LZ 的题目是时事新闻的，额，也是平时不太关注吧，听到题目的时候有点蒙。不过 LZ 个人认为给出这个题目并不是考察你的观点，而是考察你对实时信息的了解以及应变能力。总之，LZ 还算比较镇定，根据很有限的信息回答了这一题。

这几天 LZ 天天往城里跑，晚上回来也很疲劳，但觉得为了目标怎么都值。今天面试完感觉不太好，据说下午会有结果。对我而言，结果有三种：

1、通过二面，进入终面；2、通过二面，被调剂到销售业务岗，明天签约；3、未通过二面。

我当然希望一切是未完待续的。但愿下午接到的是电话，是个好消息。

今天一大早起床赶去面试，现在略困，还是去休息会儿。

找工作没那么容易，我们都要加油！

4.9 北京 10.19 笔试 10.21 一面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1890917-1-1.html>

明天二面 求人品 赶紧来发个面经 哈哈 卤煮是加拿大小龟一个 申请的品牌培训生

我是去参加周六在北京化工大学的宣讲会，赶在截止日期前 2 个小时赶紧交的网申，晚上收到通知第二天早笔试。笔试就不说了哈，多说点一面吧，网上信息太少了。

一面我们这组是 9 个人，大多数是硕士，显示自我介绍，案例是一个公司是否进入一个市场，然后给出了进入后的一系列问题，问作为品牌团队怎么办。

具体讨论不说了，关键就是不要慌，一步一步按照逻辑走，时刻铭记自己是品牌团队的，讨论重点不要跑偏。我主要想跟大家分享一下我的感受吧。

如果有队友出现了无意义的争执，及时打断争吵，不要浪费时间，说是讨论半个小时，大家七嘴八舌一说时间很紧张，所以说的东西一定要在点子上。别没什么想法一直说，觉得这样既浪费时间，又暴露自己的没想法，还不如好好听着，看看队友的观点是否有启发。

再有就是千万不要为了否定而否定，人家干吗要安排群面啊，一是考察个人能力，而是考察团队能力呀，虽然说表现自己很重要，但是我觉得吧，做人踏实，真诚一定不会错，如有有同学提出好的想法了，不吝啬赞美和认同，觉得不好的话拿出来讨论，最后算数的是整体的方案，只要对团队有贡献，就一定会被注意到。你想嘛，如果咱是 HR，希望看到的场面一定是几个人互相启发互相合作，求同存异然后搞出来一个像样儿的结果嘛是吧。

其他也没啥了，希望有帮到大家。

我觉得我遇到的队友大多还是真诚善良的好孩子，希望可以成为小伙伴，哈哈，也祝大家求职顺利。



求人品咩

4.10 华农笔试归来(附上一面、二面面经)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884479-1-1.html>

楼主今天参加了华农笔试, 题型主要是行测和几道快销行业的题目
首先是常识题, 大概有 40 分左右, 有问今年日化销售额, 增长率, KA 大卖场的概念, 4P 概念等
总体来说难度一般, 可楼主还有部分不会...
然后就是公务员行测的资料分析, 数量关系, 言语理解等, 楼主前面花了太多时间
还有好几道没做完, 50 分钟 50 道题



求一面, 求 OFFER!!!!

楼主今天参加了面试, 案例大概是与财务相关的案例, 形式是群面
小组大家都很和谐, 没有自我介绍, 25 分钟的讨论和 5 分钟的总结
面试官最后问了一个与案例相关的财务问题~~
所以大家专业知识还是要扎实啊~

楼主是财务岗位, 面试是结构化的面试, 有职业规划, 优缺点, 还有其他就是按照简历上的问题来问
可是面试官问了很多财务类的专业问题啊!!!! 楼主措手不及
希望下届的师弟师妹还是老一句, 专业知识扎实~!!

4.11 经过了网申, 笔试, 一面, 二面, 现静待结果

我广州的, 当时 9 月底就网申了立白的岗位 (具体就不透露了)

本来一直都没有留意的, 突然某一天晚上 19:30 左右突然通知说笔试, 短信上并没有说明时间地点, 说具体看邮件

不过收到短信后一半要延迟 10min 自己的邮箱才会收到邮件, 可能是 chinahr 系统延迟吧

看邮件发现笔试就在第二天的上午 (如果晚上没有看邮件真的赶不及)

笔试都是单选题, 内容包括生活常识、语言题和数字、图形推理题。常识题会问你“次贷危机中的次是什么意思”或者“深圳大运会什么时候开幕的”, “CPI 描述的是啥”等; 语言题就是语文咯, 一段话中选一些句子打乱顺序, 要你选择正确顺序, 或者是根据论点推出什么结论等, 数字、图形推理题就差不多行测一样, 有小小难度。一共 55 道题, 还要涂答题卡, 时间 60min...基本上很难做完, 我当时也蒙了几题。

笔试晚当晚 12 点半左右才发通知说通过了, 等待具体通知群面。结果隔了一天, 又差不多 19:30 发短信通知群面, 还是要具体看邮件。

群面 在大学城华师, 人还是挺多的, 40 多个, 分了 5 组, 题目都完全一样。题目是“某高校要限电, 给出具体安排和长远计划”, 这个华工的同学都懂的啊。也挺容易的, 虽然我觉得自己表现一般, 不过晚上还是接到了二面短信。

最后就是今天的二面了。二面在立白总部, 广州荔湾的动感小西关, 还是挺有多有钱人的地方, 过去的时候看到好多奔驰宝马, 还有保时捷进出。不同的岗位进入不同的地方面试, 基本上都是单面或者是两个 HR 对你一个, 也没有什么很难的地方, 就问问你兴趣爱好, 大学生生活, 项目经验, 实习经历等等一些问题。不过听说研发的问题问的挺专业的, 好些人都答不上来。

今天面完之后，HR 说结果今晚或者明天给出，静待通知咯....

4.12 立白集团 numerical 考试必过之法

传统惯例。性格测试挂了。很是郁闷。传统惯例，发贴攒人品。

我的性格测试经验：不要去 BBS 上关于如何回答性格测试这种帖子。都是在误导人。

你自己想选什么就答什么。这是最好的通过方式。

接下来 说说 numerical 部份。

再此。我建议大家也不要去看什么如何解题之类的东西。因为胆敢申请渣打的人，在数学上是不会有任的问题。况且 SHL 的数学不是让我们去求什么二阶导或者解偏微分方程，过多的拘泥于一个解法。是很不值的事情。

我的攻略如下：

1.按发帖时间顺序在“笔试”板块里搜索 numerical 的笔经。

2.下载前 2 页搜索的所有笔经

3.按题的类型进行归类。比如“ABC 三公司线型图”“城市旅游”“印度尼泊尔人口统计”“”工伤问题“ ”价格指数问题“ ”工伤问题“ ”Midras 120 材料问题“

(必须把每一类都找出来，哪怕你发现下载的笔经里只有一个贴子里有这个类型的题,切记)

4.然后把同一类的所有问题整理出来。这里的窍门是“永远不要记题干，只需要记问题的答案，而且 5 个选项都要记，并且备选答案顺序不能变”

5.经过整理,你会发现有的类型里会出现 5 个不同的问题答案。(比如公司股票题，考试 123 级通过问题，4 公司直方图问题“)

6.然后开始答题了。

A: 看问题，然后在你整理的纸张上迅速找到这个类型的题，

B:迅速看答案的 A 选项，看看是否和你整理的答案的 A 选项相同。如果相同，则你遇到的这个考试题必为你整理的那个题，不要管题干，答案相同就好“

C:还要说什么呢，你整理的题里答案是多少，那么你遇到的考试题答案就是多少，选吧。下一个。

D:全程只要 10 秒钟。

7.如果考试题没有你整理的题。也不要慌，因为你前面通过这种做法积累了大量的时间。你完全可以在 2 分钟内把这个题解出来。我相信你们。

8.不要期望出现那种“万一做不出来或者没遇到的题怎么办“，经验告诉我们,渣打的 SHL 没有万一。你遇到的题类型绝对是包含在你的整理当中

9.用这种方法。你不会做数学题也不用担心了。

祝大家求职成功。

4.13 哥们也不憋着，出来说说立白之旅

1.我是武汉的，大概 11 月中旬开始关注立白招聘，赶忙填了网申。粗略看了下立白招聘要求后倒头就睡了，哈哈。

2.宣讲现场，关注了下本校立白人气，感觉不旺。细心分析宣讲主要内容，更多的在于宣传立白文化，更多的在于爱国与团结（个人感觉），着重关注。

3.接到笔试通知已是 12 月初，黄花菜都等凉了，看到笔试题目全部 sb 了，很淡定的做完回寝室睡觉。

4.接到群面通知，重点来了：此次请大家回头看看立白的企业文化，团队协作为首位！

5.终面，坐了快 2 小时公交车，在武汉的一小区终于找到立白武汉办事处。面试官很随意，并未有任何压力，发

挥个人特色回去等消息。

6, 签约。

总结：通过这一轮招聘直到签约，个人感觉立白真正招的正如他所说的认同立白，有潜力的同学。而且在这里我为 HR 讲句啊。这个评论区很多人喷立白的 HR，我不知道为什么，就说我接到的短信通知吧，有几次都是凌晨时分，别人 HR 出差招聘时间大概 2 个月，每天凌晨睡觉第 2 天还要早起然后在陌生的城市去寻找下一个 宣讲地点，别人不累？而且对于我们毕业生，在找工作的过程中明显成熟了很多，多遇事情收获更多，遇到事情别埋怨，心态要好。

最后稍微透漏下薪酬，只要你立志加入立白，立白绝对会给你不错的待遇，所以认同立白的同学请下定决心，多分析立白的企业文化，多关注实事，自信阳光。GOOD LUCK!

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>

