

2021 应届生 校园招聘

宏珏高级时装篇

应届生论坛宏珏高级时装版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2750-1.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 宏珏高级时装简介.....	4
1.1 宏珏高级时装介绍	4
1.2 宏珏高级时装愿望使命.....	4
1.3 宏珏高级时装人力资源政策.....	4
第二章 宏珏高级时装面试资料.....	4
2.1 2018 宏珏秋招上海场面筋 止步复试经验总结	4
2.2 宏珏高级时装股份有限公司品牌顾问面试经历	5
2.3 宏珏高级时装股份有限公司品牌顾问面试经验	6
2.4 宏珏高级时装股份有限公司店长面经.....	6
2.5 宏珏面经汇总.....	6
2.6 宏珏高级时装股份有限公司品牌顾问 面试过程.....	7
2.7 宏珏高级时装导购员面筋.....	8
2.8 宏珏高级时装股份有限公司储备店长-实习生面试过程.....	8
2.9 2016 宏珏 OFFER+面经（南京地区）	9
2.10 2015 放弃宏珏 offer——面经+个人看法（文长慎入，申精）	10
2.11 昨天刚结束的二面（群面）	12
2.12 HR 面面经，止步于此	13
2.13 第一次写面经，为明天天津的赵总终面攒人品	14
2.14 2013-10-30 天津宏珏二面	14
2.15 成都地区 1234 面经验.....	15
2.16 宏珏南京面经~~	16
2.17 2013.05.17 宏珏服装深圳面试.....	16
2.18 【2013 南京站】完整面经.....	17
2.19 听说写面经可以攒 RP 我也来繁荣下版面	18
2.20 宏珏北京 2013.3.23 群面~	18
2.21 宏珏群面经.....	20
2.22 宏珏一路走来 无怨无悔 为易贸求人品	21
2.23 SH 集体面试	23
2.24 南京 群面十点三十 秦淮厅的 hr	23
第三章 宏珏高级时装综合求职经验.....	24
3.1 2015 年宏珏校招经验贴——从初面到 offer 发放	24
3.2 宏珏面试结束后的生活与感慨.....	26
3.3 宏珏 HR 真心 NICE.....	27
3.4 半年专卖店工作的感悟.....	27
3.5 宏珏一路走来心灵感悟（长，慎入）	28
3.6 应聘宏珏的一点感悟~~~	30
3.7 谈点我应聘宏珏的真实想法.....	30
3.8 【面经】宏珏一路走来心灵感悟（长，慎入）	32
3.9 深圳编制储店 offer 完整面经（流水账，慎阅，申精）	34
3.10 应聘宏珏的一点感悟~~~	37
3.11 谈点我应聘宏珏的真实想法.....	37
附录：更多求职精华资料推荐.....	错误!未定义书签。

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 宏珏高级时装简介

1.1 宏珏高级时装介绍

宏珏高级时装有限公司是一个国际上知名的奢侈品牌代理及管理公司。

公司创始人曾将 Salvatore Ferragamo、Yves Saint Laurent、Valentino、GIADA 等国际品牌成功引入中国市场。

凭借公司强大的营运网、多年从事奢侈品零售行业的资深管理人才，以及高效精准的商业管理运作，公司旗下代理经营的意大利奢侈品牌在短短的几年内已开设精品店近 50 家并取得令业界羡慕的骄人业绩，成为在中国发展速度最快的奢侈品牌。

1.2 宏珏高级时装愿望使命

通过专业文化水准和文化凝聚，成为一个在国际上有影响力的知名时装控股公司，培养奢侈品行业的中国精英，为中国的和平崛起贡献一份力量。

宏珏希望每一个宏珏人要心系祖国怀揣梦想，努力进取和奋斗，在实现宏珏理想的同时实现个人的人生价值。

1.3 宏珏高级时装人力资源政策

用最优秀的人，给他们最好的待遇。

宏珏把每一位员工当作一块天然的玉石，用相玉、赏玉、凿玉、惜玉之育人之道，将其精雕细琢，成才成器。

宏珏出色的发展环境和企业文化已经吸引了牛津大学、曼彻斯特大学、北京大学、清华大学、中国人民大学、浙江大学、武汉大学、香港中文大学、香港浸会大学等国内外知名高校的学子，并使他们快速地成长起来。

相玉：以“德”和“才”框定人材，因才适用。

赏玉：为每一位员工的成长，量身定制出适合自己的职业生涯规划。

凿玉：用科学的绩效考核体系及人力资源政策，结合严格的跟踪考核和培训，让每位员工不断地突破自己。培养人才终身就业的能力。

惜玉：为每一位宏珏人寻找适合发展的环境，给最优秀的人最好的待遇，让他们找到属于自己的舞台，在实现社会财富的同时实现自己的人生价值。

第二章 宏珏高级时装面试资料

2.1 2018 宏珏秋招上海场面筋 止步复试经验总结

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2130656-1-1.html>

宏珏在我们学校吴文政开的宣讲会，主要内容大同小异，放放时装周宣传片之类的，听宣讲的大部分是女生。讲

的是一群美丽的人如何在做一个美丽的事业，主讲的 HR 听说是北大的本硕，还有一些海龟，所以职能部门确实是人才济济的。值得一提的是这次创始人也来了，Q&A 环节回答了一名学生问的有关公司战略方面的问题，也正是这一个 part 让我真正重视起这家公司来。因为老总给人的感觉很谦和，看得出来他和部下的关系也比较融洽，上海门店的一些店长自发跑过来支持宣讲，结束后创始人被热情的同学围住，又在门口回答了很多问题，一直到光华楼赶人。

本来安排宣讲之后马上面试，但因为时间有限没能执行，所有人直接进入群面环节。第二天楼主去群面，发现大部分是海龟、香港或者内地 985 的硕士，全部是女生，大家的综合素质都还可以。群面的题目是 6 个人一个小组，分工合作设计一场开业酒会（所有环节包括邀请函），再派两名代表进行 3 分钟的销售演练。讨论完之后每人一分钟自我介绍。有心的同学会发现群面的题目和往年是类似的，楼主当时刚好看过，所以专门了解了一些开店的流程和酒会设计方案。所以算是比较顺利，贡献了一些点子同时也承担了总结的任务。

当晚就收到第二天的复试通知。复试是 HR 面，楼主第一志愿是 HR，因为当时看到其他岗位的要求，感觉门槛太高，权衡了下没有选专业对口的岗。HR 面问题比较常规，但暗流汹涌。主要涉及自我介绍，核心竞争力阐述，岗位匹配度阐述，就职地点意愿，还问到了不了解宏珏除 giada 之外的品牌。楼主当时是秋招第二面。比较小白，HR 一直在追问我为什么不选择专业对口的岗位，而当时楼主职业规划不够清晰，先选公司再选岗位，所以毫不意外被刷掉了。

建议：群面可以把之前的题目都认真准备一下，有备无患。销售的话术可以好好准备，注意高级的推销靠的是品牌的魅力，服装的质感，和专业的、到位的、不卑不亢的解说。

复面：一定要绷紧神经不能大意，对自己的经历好好做一个梳理，同时至少要有有一个清晰的职业定位，以及你为什么适合这个岗位，全方面地展现你具有这个岗位相匹配的基本素质。还有就是我觉得不要随大流，公司没有匹配 / 喜欢的岗就不要强凹了，到时候自己干着也别扭。虽然我很热爱时装行业，但是宏珏或许不是我的最佳选择。

攒个人品，下周继续面伊利和雀巢，希望有好运。求职让人迅速成长，这些拒绝和纠结姑且当作步入社会的前菜吧。不管怎样，认真反省，善于思考和总结。祝愿大家都有好 offer。

2.2 宏珏高级时装股份有限公司品牌顾问面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109547-1-1.html>

在北大举办宣讲会，当场投简历，简单自我介绍，然后短信通知第二天的群面，群面是活动策划方案的讨论，然后是 hr 单面，问一些简历内容，为什么想干销售等等类似的问题，接着是销售经理单面，有销售场景模拟，遇到刁钻的客人，考察应变能力，止步于这里

面试官提的问题：

你是一个目标性很强的人吗

安于家庭还是想做女强人

近五年的职业规划

自我介绍

在学校担任过领导吗，下属对你是什么感觉，工作中严肃吗，看起来你是一个内向的人，你做这个工作有什么优势

2.3 宏珏高级时装股份有限公司品牌顾问面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109548-1-1.html>

首先是通过智联申请职位，HR 电话咨询，问问你对宏珏的认识，为什么想去宏珏，你的学校情况等，然后就到店里面试，因为 HR 周末休息加上出差，所以我等了一个星期，接到 HR 面试通知店面实习，目前在准备，好紧致，放弃了所有的工作，希望真的能被留下！！

你的优势是什么？

你有男朋友么？

你的老家在哪里？

能接受加班么？

能接受所有节假日不放假么？

你父母能接受你男朋友么？

什么时候结婚？

2.4 宏珏高级时装股份有限公司店长面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109550-1-1.html>

一面是自我介绍，无领导讨论。

2017 春天，校园双选会，投递简历，给了面试通知，一面是自我介绍，无领导讨论，论题是宏珏要学习学校，宗教，还是军队，参加一面的大概我们这组有 15 个左右，分成三组，小组内讨论 15 分钟，然后，选一个汇报出 5 个点，限时 2 分钟，还要选一个补充发言的，限时一分钟。然后各组提问题，互相伤害.....注意，在大家组内自由讨论的时候，面试官是在观察的，所以不要认为自己是最后总结，这个时候就不发言或者不贡献点子，发言时，要言简意赅，条理清晰。二面，是人力单面，会问为什么来这个公司，职业发展，简历上的东西，问性格，问家人男友看法，在校活动经历，这个人力很喜欢在校经历，用无限崇拜的语气跟我说某个迅速成长的店长曾经是学生会主席三面，是区域经理面，会问怎么看待销售，前景规划，在团队中怎么角色，会抓住你说的话，不放过你，再就是模拟销售，推销自己身上那件大衣。不知道能不能最后获得储店的 offer，面试的过程，很正规，很专业，相比人力，更喜欢区域经理姐姐。是一次不错的练习面试的好机会。如果真的想进这里，就一定说它们企业文化哪里好，坚定说自己想清楚了，不想跳槽，不会走，表现自己的忠诚，喜欢销售！就这么多了。

2.5 宏珏面经汇总

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109551-1-1.html>

品牌顾问销售，从初面到终面

一面：30s 投递简历自我介绍时间；碰到的一个哥们儿还真没收到二面通知；

二面：群面，30s 自我介绍，两个 hr，一位北大哲学系毕业女士，一位留学回来的新人 g 姓男子。十五人一屋，分成三组。案例分析。新店开业，举办酒会。五个内容需要策划。店员 8 人，需要

(1)、确定主题并且分析原因

(2)、邀请物业及沟通方案

(3)、邀请 vip 及沟通方案

(4)、物料准备

(5)、人员确定如何分配，是否需要向其他店借调店员帮忙，借调几人，几天，借调的地点应该在哪里？等 15 分钟讨论时间，每个人都需要陈述。

三面：HR。一个萌小哥儿，整个话题是你在主导；

终面：区域经理+店长。进去直接横冲直撞地问你适合做么？我觉得我适合。哈哈

问终面的确定你对职位及以后从事工作的决心？不，是兴趣，以及适合度。

2.6 宏珏高级时装股份有限公司品牌顾问 面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109552-1-1.html>

面试重点考察你对奢侈品行业的理解以及对于公司企业文化是否认同

1，宣讲会现场收简历，一分钟自我介绍面试。

2，通过的第二天群面，群面是 20 个人左右坐一起，先自我介绍，说自己对于宏珏公司的认识以及宣讲会的感受等，之后分成 4 组，每组四五个人给个题目进行讨论，30 分钟一个办一个主题酒会需要准备什么的题目，面试官不看过程，只看最后展示的结果。群面刷人不多，刷掉三分之一吧。

3，群面后是与 HR 一对一单面，主要问为什么选销售，有哪些优势，哪些方面适合我们公司，你读的专业为什么做销售，家里是那的为什么选济南等，对我们公司怎么理解等常规题目。

4，培训会，一上午，主要讲公司的发展，设计，等等，现场会让同学发言回答问题。之后要提交个笔试作业。

5，区域经理和店长面，也就是终面，会抽个题目回答问题，比如客人把你借来的产品买走了怎么办等，再问一些遇到一些事情怎么处理等，稍微有些压力，没有 HR 和蔼。

十月份面完，十一月下旬出的 offer，基本大多数同学都可以走到终面，他们公司是每一面进行打分，最后算综合评分，然后全国宣讲完了之后再综合打分比较发 offer，发 offer 时也分为了两部门，一部分同学先收到的通知去当地店里实习三天进行考察，还有一批是直接拿了 offer，当然我是直接拿的，今天刚收到电话，来写一下面经。

问你觉得相比其他同学你来我们公司有什么优势

答第一，销售经验丰富。第二，对服装行业有一定了解，也拿到一些服装公司 offer。第三，了解到我们公司的企业文化和理念，符合我的未来目标 表达出很想加入的愿望，并一定要表现出很认可公司的企业文化，可以说说对奢侈品和销售的理解。

2.7 宏珏高级时装导购员面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109553-1-1.html>

面试卡在 HR 单面。

第一次：晚上宣讲会，交简历，对 HR 作 1 分钟的自我介绍。晚上等短信回复。第二次：接到短信的同学进行群面。我们那次是 12 名，分为了两组。首先 HR 跟我们闲聊一下宏珏，大家大致互相了解。然后进行一个销售方案的设计，时间 25 分钟。类似于无领导小组讨论。时间挺紧的，建议分工完成每部分。然后陈述，每个人都要发言。然后，另一组针对性提问。群面结束后，等短信通知。第三次：HR 单面。因为我没有销售经历，所以 HR 对我做了两个销售场景模拟的提问。我的同学是另一个 HR 面试的，就没有销售模拟。可惜没有进终面，不能分享后面的了。主要想说的是，HR 看中的是你一颗非常想当销售的心，所以一定要积极沟通，表明很迫切想加入。

问向 HR 推销你身上的外套。

答我是从款式，颜色，面料来讲的。但是貌似没有起到很好的效果。

2.8 宏珏高级时装股份有限公司储备店长-实习生面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109554-1-1.html>

喜欢奢侈品销售的同学可以去试试，要明确自己的目标。

1 群面 群面大家开始比学历，比自己有多么喜欢奢侈品、销售这个行业。很多海归、985 学校的学生都会在你身边出现，不要太惊讶。我在的那组大家都很和谐，没有出现抢话的现象。在小组讨论的时候每个人都有自己的一小题目。大家轮流发言，注意时间的把控。其实，我觉得这个环节没怎么刷人，印象深的一些同学在二面都见到了。

2 二面 一对一 hr 会让你说为什么选择宏珏，有多喜欢销售，也会有题目问你，比如过去的一些经历哪件事让你印象深刻，为什么。总之考验你对宏珏的忠诚度有多高，你有多么喜欢销售这个行业。

3 分享会 分享会比较轻松，HR 会发给大家一本内部期刊《宏珏人》，是宏珏的员工写的一些在宏珏工作的感悟，拿回去后让写一个类似读后感之类的东西，包括对宏珏的一些认识、对销售的理解等。然后就是大家做个自我介绍，最后 HR 会用 PPT 介绍一下宏珏的情况，期间会问大家一些问题。

4 终面 终面是区域经理面试。我终面的时候一进去就感觉气氛不对，HR 没怎么问问题，之前听同学说会有出一个问题让自己解决，可是到我这却没有。区域经理估计也是累了（对了，我是上午倒数第二个面试的），再看看我这屌丝的气质，估计也就懒得问问题了。

PS：对了，我被刷的理由是：应变力差（好吧，都没有给我出问题就这么说，醉了），对奢侈品的理解有偏差（好吧，这点承认，确实不像了解优衣库那样）。后来的伙伴，要明确自己的目标，如果让你去站店做销售你能不能放下自己的身份（特别是 985 211 的学生），还有就是你真的喜欢销售吗？搞清楚再决定投不投宏珏！如果喜欢，就认真去准备，毕竟宏珏刚开始的薪水给的不少！

问让你印象比较深刻的一件事。

答我本科时有创业的一段经历，我就回答了这个问题。PS:回答问题要和自己对销售的喜爱以及对自己品格锻炼结合起来，最终目的就是让自己成为宏珏所要的那种人。

2.9 2016 宏珏 OFFER+面经（南京地区）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2009523-1-1.html>

2016 宏珏 OFFER+面经（南京地区）

希望能给春招和以后想进去的小伙伴一点经验。

LZ 小本，学校还不错，985+C9，但是本人不是什么大牛，成绩一般，特普通的一妹子，打扮打扮能过得去，一般时装公司如果真心想去面试一定要好好拾掇自己，记得化妆。

宏珏的面试整体非常舒服，高大上，相比许多公司群面随便找了个教室这边一开始就是金陵饭店的会议室，确实有奢侈品公司的范。HR 非常漂亮，非常有气质，这点举手投足间很明显。

10.29 初面

宣讲会的礼物的明信片，宣讲会整个感觉也很好，宣讲会之后直接面试，很短，每个人三十秒自我介绍，我之前因为有准备所以卡着时间讲的，应该还算说的有特色，这一面估计看整体谈吐以及形象吧，刷的人应该不多。其实我当时因为特别紧张还说错了很囧，不过很快就改过来了。

建议：稍微打扮一下，不要太过，说话声音清晰，面带微笑就好。

10.30 群面

我大概是当天的第一组，女生很多，但是男生也不能说很少有那么五六个，群面就是先随便聊聊，看看你对宏珏的了解，看看《宏珏人》啊官网什么的能说出一点就好。然后做姓名牌，这时候要记得记名字，然后是一个结合自己专业做一个自我介绍，这个时候要好好听每个人说了什么，后面 HR 会让人起来复述一下也就是简介每个人，当时我自己比较细心，所以那个人就是我，估计这一块加了不少分。

后面是无领导小组讨论，类似辩论，但是难度低很多，气氛比较好，说的是微软、苹果和脸书的管理模式会选哪个，说出理由就好，刚好我们三个组三个组选的都不一样，然后就是各自说，观点清晰，不超时就好，当时我做了最后的总结，我们组选的是微软，当时从内外都分析了一下，应该做的还可以。

后面互相提问的时候有点激烈了，有几个妹子好像太 Aggressive 了一点，基本上连辩论的礼仪都丢了（可能因为不是正经辩论吧），好像后面都没进，所以群面注意整个人的感觉吧，讲话要温柔有礼，不要抢话，要给队友机会，我在做完总结之后再也没有开过口，因为觉得前期锋芒太露，后面还是乖一点比较好，大概就是这样子。

我没有穿正装，穿了一条玫红色的带点礼服款式的衣服，也还算 Formal。

10.31 HR 面

这次是一对一的交谈，二十几分钟吧，很亲切，注意礼仪，进门敲门，离开要感谢并关门，注意细节。这一关就是看你是不是喜欢宏珏的文化，是不是能受得了销售，家里人男朋友是不是支持你做这一行，然后问你对应聘岗位的理解，如果真的想进要好好表达自己真的喜欢，这一点很重要。

我依旧没有穿正装，换成了红色的连衣裙，依旧淡妆。

11.1 分享会

一上午，布置了一个笔试作业，比较好写，觉得只要文笔尚可、立意清晰就好了。

写的是对奢侈品行业的理解+对应聘职位的感悟，当然最好表达你喜欢这个公司。

以上。

纯休闲装，直接穿了线衫和牛仔裤去。

11.3 销售经理面（终面）

差不多二十分钟，问的问题蛮多的，但是我是语速特快的人所以说了很多也没过去多久，依旧会问你对岗位的理解，问你的性格，在朋友中的角色，为什么来宏珏，我莫名被问到你对这次面试表现打几分（汗）。两道情景模拟，一个是调货错了，一个是如何说服一个老顾客买大衣，不是很难，说清楚就行，反正大家都没经验怎么想怎么说就好。

正装，头发全梳起来了，之前都是披着的。

然后就结束了，11.19收到 OFFER 电话和邮件，编织地一志愿苏州。

这也算是今年校招季比较认真准备的一场面试，结果也还不错。

自己对于这个 OFFER 的态度：

如果没有更好的，这个不错，但是要作好压力山大的准备，销售，肯定是这样。

现在因为大家都知道的原因，奢侈品客户量少了很多因为不能报销了嘛，所以，估计业绩压力还是很大。

宏珏待遇确实不错，但是要想好是否愿意去一个都是女孩子的公司，根据面试经验应聘的人基本 211 学校，985 硕士也很多，所以素质应该还不错，竞争肯定存在，我个人认为出现那种互相斗来斗去的情况不太大，但是过于不均衡的男女比例是事实。

自己真的能吃苦吗？现在大学里大部分妹子估计和楼主情况差不多，独生女，家里也宠，从小到大估计没有什么大挫折，所以我自己对于自己是否能顶得住还有点怀疑，毕竟这行是要看别人脸色的，而平常都是自己甩脸色给别人看的，所以其间反差，自己体会。不过新人入场估计都差不多，只是销售可能更明显一些，毕竟是个抛头露面的工作。

其实我自己还是很喜欢宏珏这家公司的，只不过这个 OFFER 到底要不要签还需要考虑一下，毕竟也要体贴自己家人那边的意见，祝大家都能拿到心仪的 OFFER，也希望已经下定决心去宏珏的宝宝们一帆风顺，楼主大概还要纠结会，不过宏珏给的考虑时间还挺长的，所以不急不急，我还可以多咨询下。

都加油吧么么扎。

2.10 2015 放弃宏珏 offer——面经+个人看法（文长慎入，申精）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 4 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1959853-1-1.html>

放弃宏珏 offer——面经+个人看法（文长慎入，申精）

宏珏的人气在招聘会比较高。人多 HR 也没有一个个提问，有的妹子停留的时间会稍微长一点，不过也会大致看看你长什么样= =这个刷脸的世界。

第一面——群面。20 多个人左右，只有几个男生。首先自我介绍，然后分成三组讨论问题。这些问题考核的核心在于你对团队的认识 and 对团队精神的理解。还考核了你对宏珏的理解。个人认为 HR 一个人看那么多个人辩论有点辛苦，hr 的素质很高，and 别的公司的 HR 不太一样，估计也是海归吧。

第二面——HR 单面。了解你到底有没有做销售的决心，and 宏珏的文化是否契合。问问你将来的规划打算。

分享会路过~~~~你可以看到几乎没有长得丑的，而且也没有学历低的。这个刷脸刷学历的世界= =分享宏珏的文化，感觉还不错。当然，前提是你得当上店长了才能享受那些福利。

第三面——区域经理单独面试。继续考验你做销售的决心。然后用一些难题来为难你，情景模拟考验你的随机应变能力。最后要写一个《宏珏人》读后感，还是考核你对宏珏的忠心程度。普通本科做 品顾，清华北大本科做 储店，硕士也是 储店。要问 储店 and 品顾有什么区别，那就是年薪上的区别。调剂到品顾的也不用觉着委屈，想想人家当初考上牛逼大学比你多了几百分，人家和你一起来站店总得让别人心理平衡一些。

好啦，接下来呢要说说我对宏珏的看法。尽量客观一些。

Strength:

First~~**初始月薪相对较高**。可以说这是对应届毕业生的极大诱惑，放眼望去，哪个企业不是 3500 起步？而宏珏就很牛气的在招聘专栏写着年薪 8w—12w，这也是宏珏人气高的原因，都是冲着钱去。Second~~**福利多**。当然，必须看清楚一点，参加高大上的年会酒会等等，都是需要你当上店长以后噢亲。Third~~**晋升速度快**。分享会上分享的都是特例，什么一年多当上店长啦，3 年多当上区域经理啦。其实你去店里考察一下，就能知道有的人两三年也是照样没当上店长。这个看你个人能力的啦。Forth~~**工作氛围不错**。跟你一起站店的都是大学生，让你心理非常的平衡自在，因为大家都一样。你就没有优越感或者委屈感。

Weak:

1st 选择了销售这个行业，意味着你永远**没有一般人的节假日**。一个月只休息四天，为了你的业绩，你永远不可能每天站 6.5 个小时，可能是 10 小时甚至更多。2nd 销售永远**无法转到职能部门**。职能部门是海归的世界。你是 sale 就无法 marketing。这也是我觉得宏珏让我最心塞的地方。永远只有一条上升路径，店员—店助—店长—区域经理—大区经理。而且每年人那么多，店长就那么几个，你想当就能当？掂量一下自己，确定自己适合做再来做吧。不要那么短视，为了一时的高薪就选择做销售。真心热爱就请加入！

I don't know《宏珏人》中，那些姐妹们写的是不是真心话。姑且认为是真心的吧。but 我非常不认同宏珏的一个观点，所谓的大学生比中专生大专生更有同理心，眼光和四五十岁的精英女士一样。

这一点让我觉得非常的 ridiculous，活在象牙塔里面，要说有什么同理心，无非就是比较单纯好骗。你敢说那些看了十几年时尚杂志的中专生大专生眼光就会差到哪里去吗？你敢说你一个非时尚专业的大学生能比一个技校出来的专门学美容化妆服装设计的时尚鉴赏能力要强？我承认宏珏的文化很强大，这也是为什么宏珏 only 选择愿意接受自己公司文化的人，你要是不认同公司的文化，进去以后处处跟公司对着干也很无语。我也理解宏珏，站店不找大学生，都不好意思说自己是奢侈品。

有点销售经验的人都知道，《宏珏人》里面写的故事啊，那些销售感悟啊，都能从别的销售书上找到。当然，大学生就是比中专生大专生要有点素质，你进店能感觉到。强烈建议各位姐妹去实地考察一下啦，你可能会爱上宏珏，也可能会放弃销售。你可能去别的店，有的中专店员看你不是有钱人，就懒得搭理你。不过宏珏的店员也是经过培训，也会去搭理那些其貌不扬的客人，因为每一个人都是潜在的消费者。所以说中专生大专生短视就短视在这里，善待每一个客人就是善待自己。

有一期宏珏人还说什么别的柜台的妹子都很羡慕宏珏的妹子英语最好工服最漂亮 balabla，我看完也是醉了。== 什么跟什么嘛，你作为一个大学生，英语没有中专生大专生好，那么你的大学真算是白念了，CET4CET6 这些基本能力都能成为自豪的资本，我不明白这个妹子是太安于现状还是怎么回事。当然，站店的大学生也许就只有宏珏一家，你 and 别的店铺的中专店员一比，自然有莫名的优越感啦。工服漂亮什么的，你卖几万块的衣服，不穿好一点，顾客看到你都觉得你们店质量不咋地啊，这都是品牌展示最基本的常识吧。而且你完全可以去 LV\prada\gucci 这些地方看看，他们店员的工服都是穿自家品牌的衣服 ok？你去看看那些化妆品专柜的妹子，用的都是自家的产品好吗？

说了那么多废话，我依旧认为，**职业不分高低贵贱**。没有什么好不好的职业，只有**适不适合你的职业**。如果你恰巧喜欢时装，喜欢做销售，那么宏珏的确非常的适合你，能够发挥你的所长。but，如果你觉得自己读了很多书，来做销售就是浪费人才，心态也没有调整好，那么最好是选择别的公司别的职业。不然做着憋屈再跳槽对大家都不好。而且宏珏给的工资那么高，你再跳槽可能很难找到别的愿意给你高薪的好工作，你在计算成本中又错失了你对人生的规划。

希望宏珏能够客观的展示自己的公司文化，总是在那里放特例的人才，放各种炫目的年会酒会的诱惑真的太虚，不如实实在在的告诉他们，你们站店会多苦，会遇到哪些困难，你**不一定就是那个一年多就能做到店长的人，你真的愿意做吗**。这样才不会让大家心理落差太大。而且最好对每个人都安排三天的实习，给他们一定的考虑时间，这样对大家都有好处，不然 hr 辛辛苦苦筛了那么多人，工作没多久又跑了，怎样都不好啊。

我也希望宏珏**对学历歧视不必那么严重**，表面上说什么留住人才。职能部门永远是海归的天下，我们内地学生只配在一线工作永远不能参与职能决策了是吗？心塞= =~~~

Finally~很感谢宏珏，面试的逼格很高，我很喜欢，跟各名校的高手竞争能够让自己感觉是人才。

宏珏有很多很高明的地方，就是能够让高素质的大学生们心甘情愿的为他们卖衣服。一步步的糅合自己公司的文化，能够让许多真心热爱的人快乐的做下去。But sorry= =我自己是比较抗拒洗脑的，做过了销售也许更懂得销售技巧与手法，因此更加理性。原谅我不太能接受这种公司文化。

然后呢，希望最后选择进入宏珏的姐妹们加油！选择了就要坚持下去，希望不要后悔，希望能够做到一定的级别，出现在电视上啊啥的，让我们仰视你们~

而那些离开宏珏的姐妹们，也希望你们能够不要意气用事，需要**客观的评价宏珏**，不要误导后来人。你们心态过不了关也不代表在里面的姐妹们不开心，吐槽公司假期少工资低啥的，可是这些公司一开始就已经说得非常清楚了。如果真的渴望假期，还是不要做任何行业的销售吧。

奢侈品再光鲜亮丽，**跟你没有一点关系**，你只是负责把它卖出去，因为你永远不是消费奢侈品的人群。

顾客再精英再牛逼，也只是你的顾客，不会成为你的朋友，最多就是问问你衣服怎么搭配好看，你和她们不是一个阶级的，不要指望谈心，更别说什么积累什么人脉跳槽。

别以为和设计师名模参加了酒会年会就能怎么怎么地，不过就是发个朋友圈炫耀一下而已。酒会结束，人家设计师照样去设计，名模照样去走秀，职能部门人员照样回公司继续脑力劳动，就你苦逼的回去**销售**他们的大衣~

调整一下你们的心态啦，**祝大家都能找到自己心目中理想的工作！**

2.11 昨天刚结束的二面（群面）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1906167-1-1.html>

LZ 去的复旦大学宣讲会，宣讲会结束之后，直接半分钟自我介绍。大家到另一个厅里面，在 4 个(貌似是 4 个) HR 那边排队。半分钟自我介绍真的很短，感觉 HRJJ 当时并没有太注意听。。。当天晚上收到了面试通知，后来想想估计是看整体是否端正。

于是隔天来到了威斯汀大酒店，LZ 被分到了其中一个厅。一共貌似是 18 个姑娘。进去之后，分坐到两边。两个 HRJJ，分别发了一张表格，让我们传下去填写。表格中是基本信息，姓名，学校，电话，应聘岗位，期望薪资。在大家填写信息的时候，其中一个 HRJJ 和大家闲聊，问从什么地方过来的，LZ 这组居然有从黑龙江那边过来的也是醉了。。。= = 也问了是否去过加达实体店等问题。LZ 填表格期间没有说什么，一直在听，且笑眯眯的。觉得这个环节比较随意，大家有话就说，也不需要一定要去表现什么。

表格填完之后，HRJJ 开始介绍今天面试的流程。分成两个部分，第一个是“交朋友”，第二个是“做游戏”。其实，“交朋友”也就是自我介绍。之前的攻略中提到过，这一环节会让大家记住对方的名字，和对方所说的自己的个性等。但是，大家开始自我介绍，结束之后，HRJJ 表示今年没有这个环节。大家瞬间都松了一口气，哈哈。，其实 LZ 觉得自我介绍也是要有逻辑性的，一点两点三点说清楚之后，再结合宏珏的文化，说一说为何来到这里。总共时间估计是 1 分钟这时候，另一个 HRJJ 一直在计时的。HRJJ 提问，大家都不远万里来到上海这个城市，在刚刚的同学的自我介绍中，哪一位同学给你留下的印象最深刻，你觉得印象深刻的这一点和上海这个城市有什么相关性？大家听到这个问题稍微愣了一下，不过有一个同学先抢答。居然说的是 LZ。。。略修设。。。既然被提及，于是 LZ 就说了另一位姑娘。

接下来，“做游戏”也就是“辩论”环节。18个人被分为三个小组。这一次给我们的 case 是关于中国合伙人的。里面的三个男主角，谁对于公司的推动作用最大。

讨论时间 10 分钟。LZ 是 time-keeper。在讨论的时候，我们组很快就打成共识，于是让一个姑娘进行陈述。最后的时候，LZ 把对方可能会提出的观点抛出来，大家稍微做了一下辩驳。于是就进行三组各自陈述了。第一轮陈述基本上是一个代表陈述，组员补充。LZ 在这一环节补充了一下。下一环节，就是自由辩论，这是一对一的辩论。说话的人很多，我们组有几个姑娘还没有开过口，于是 LZ 把机会给了其他的几个姑娘。HRJJ 对每个人的发言情况都掌握得很好，当她提出最后一次问答结束之后，她忽然对 LZ 说，这一环节，你还没有发言，那么，如果你是对方辩友的立场，你该怎么为他们的辩论？纳尼！瞬间，LZ 的立场就倒戈了！！好吧，还好之前我一直在用心听其他组的陈述，于是我结合了自己的观点，大致说一下。

最后，HRJJ 还提问了其中一个组的一个姑娘，在这一次的讨论中，组内分组情况。在这里，LZ 觉得不仅仅要说组内的分组情况，更要说一下的自己的组内的作用。

这样，群面就结束了。当天晚上，LZ 收到了三面通知，也就是明天。分享给大家，希望对大家有点帮助。也希望明天 LZ 能进入终面啊，阿弥陀佛。。。

2.12 HR 面面经，止步于此

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1910208-1-1.html>

LZ 之前发了群面经，于是第二天就去了 HR 面，于是，于是，于是！！LZ 当天晚上就收到了华丽丽的拒信！！哭瞎。。群面经链接：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1906167-1-1.html>

不过，虽然这样，还是给大家分享一下，不要犯 LZ 的错误。

进去之后，是两个 HRJJ 面试。一对二的形式。进去的第一个问题就是为什么来宏珏？之前就有准备，于是 BLABLA。但是 LZ 没有销售经验，做的实习和销售都没太大关系。所以，如果之后的姐妹们想加入的话，可以去找找相关的工作，或者至少是兼职一两次也是很好的。

于是，从这之后，HRJJ 一直和 LZ 周旋没有销售经验问题啊，LZ 也是醉了。。。TT

比如之前既然没有做过销售，为何会想来做这个，宏珏的什么最吸引你。

比如觉得自己之前的实习经历和宏珏的销售有什么不同的地方。

LZ 表达自己确实没有销售经验，但是很感兴趣，所以想试试。尼玛，当 LZ 说出“试试”这个词，就觉得不对经啊，HRJJ 果然抓住了这个词，并意味深长地重复了一遍。。。此时 LZ 心中一万只草泥马奔腾而过，觉得尼玛我真是嘴贱啊。。。

总之，觉得 LZ 之前没有销售经验，真是一个超级大短板。

另外，还问了比如你的父母是怎么看待这份工作的，如果他们开始的时候有误解，那你是如何说服他们的。

最后，HRJJ 说，说实话，从刚开始到现在，你一直很严肃，并没有你在测评上自己所写的亲和力。LZ 平时真不是这样的啊。。。TT 因为之前的问题，都没法很好回答，所以 LZ 紧张啊 TT

出来之后，就觉得没有戏了。

觉得以后的 JM 们在 HR 面试的时候，可以尽量放轻松，不用太紧张啦。。。= =另外，最好，做一做和销售相关的实习或者兼职。LZ 就止步于 HR 单面这一环节了。为了给自己攒 RP，也给之后的 JM 们留一些经验吧希望之后 LZ 能找到自己喜欢的工作！！！！！！！！！！！！！！！！

2.13 第一次写面经，为明天天津的赵总终面攒人品

第一次写面经献给宏珪。

1、海选：清华二教，还是建议穿正装的好，至少第一印象不能给人造成对这个行业的不尊敬吧。赵总提到的浩姐和清华的刘媛（很有可能字打错了）可以重点关注一下，结合宏珏的企业文化先有一个自己的认识吧。面试时 4 个 HR 坐在第一排，然后大家排队，我是市场部总监 Jason 面的，30s 的自我介绍我估计就说了 10s，因为老师催我回去交报告伤不起，当天晚上 11 点收到的信息：

2、群面，清华文津，23个人，两个HR（有一个还是我HR面的HR），开始大家交流一下自己有没有去过GIADA的店铺啊（基本上就是靠着HR的那几个女生说了，离得远的都没说）、看没看过宏珏人啊对赵总的宣讲有什么感受啊...我一句都没说，头一天晚上熬夜写paper脑子转不过来...然后30s自我介绍（用一种动物形容自己），我站起来的时候椅子倒了囧..，之后就是传说中的记名字时间，我旁边的女生基本上都记住了，我继续头痛欲裂...这个能力对于身处奢侈品营销行业的很重要，customer development是基本功吧。完了就是讨论了，我们的是军队、宗教、学校三者哪个是最重要的，分成了4个组，我们组分到了宗教（当时还担心一边倒，结果有两个选的宗教）。挺和谐的，第一次面试全都是女生但是没有出现很progressive的人。从后边碰到的战友貌似发言比较多的出现了，倒是我觉得比较有条理、有逻辑的妹子不知道什么原因却一直没有看见（no offense），HR最后让我做的总结，我们队作总结和提问的人都不是我...

3、单面：依旧清华文津，HR，基本上都是拿着简历、申请表和你做的在线测试问问题。和论坛里的姐妹一样也问了父母、男朋友支不支持的问题，我觉得自己的发挥其实不是很好，我那天表现得收的有点过头，觉得可能唯一没有挂着死人脸就是 HR 应该能感觉我对这个行业的热爱吧，楼主是不折不扣的收藏狂人（成衣、珠宝从姥姥妈妈那儿得来之外一大癖好就是逛巴黎、安特卫普的 **vintage** 店和拍卖行，从小就喜欢摸着 **newlook** 想象它的每一任主人都是穿着它去过什么场合怎么打扮见过怎样的人，这是支撑着我的动力吧，一说到这个就开始傻笑，在 HR 面前也有点手舞足蹈）。下午跑去慕田峪拍照，晚上都准备周六宅一天结果收到了通知（ps.听分享会上的姐妹们说宏珏是每次面试打分最后综合考虑，自我感觉，这个环节就是“做自己”）：

4、分享会：关注了各位宏珏人的成长吧，浩姐、娟姐是重点，刘媛的成功让我有更多的思考吧，机会只会给予最有准备的人，无论每个行业都需要像浩姐一样脚踏实地。

攒个人品，祝各位姐妹好运，选择这个行业、选择宏珏不知道大家的出发点是什么，但是觉得对这个行业的热情还是比较重要的，也要做好孤独、不受认可的准备。

2.14 2013-10-30 文津宏珏二面

上周末去的小组讨论，过了之后就进入到二面了。

这次是单面，在文津大厅等了一会，然后 HR 姐姐来电话了，让我直接去 19 层面官在的房间~~

所以这次是 1v1 面试，也没有看网上测试那个答案，还是对着简历聊一聊。

主要是了解你为什么选这个职位，自己专业和实习跟这个职位的匹配度，以及对这个职位上以后工作后的想法。

最后会让你问面试官问题。

面我的是市场总监，没太多难问题，就是房间内好热。。。

据说之后会有 hr 的分享会。。然后公司老总会下周一过来。
同志们好运!!!

2.15 成都地区 1234 面经验

一直想写面经，来晚了，大家看看，露珠硕士一名，应聘储店。

露珠是 10.17 号早晨网申，当天下午收到简历过了的通知。晚上上坛子看面经，整理资料，这里先谢谢坛子里的前辈们。

10.18 号露珠从重庆做动车去成都，开始宏珏近一周的面试。18:30 在川大西五教听宣讲，露珠 5 点就到了，看见 HR 在宣讲会门口拍照，后来就是我的面试官 SINA，大眼睛，身材好爆了，本科日本早稻田大学，研究生牛津啊！师姐也是学历超赞！当然这些具体信息是露珠后来才知道的。露珠当时就胆怯了，完全不敢上去打招呼，默默走开，准备等大部队来了再进。下面说说面经。

1、海选 宣讲会结束以后，每个人 30 秒的自我介绍。HR 太专业了，素质超高，本来在一堆美女中，略微紧张，一坐下来，HR 亲切的笑了，露珠瞬间平静下来了。介绍了自己销售经验和学生会活动。这位 HR 和 SINA 接下来一直都是露珠的面试官，超好，微笑天使。当天晚上快 12 点收到第二天群面通知。

2、群面 露珠是第二天早上 10:30 面试，12 点结束，全组 19 个人，大家都看了之前的面经，所以早早到场外就开始相互认识，记名字。面试主要有以下几个部分：一、大家随便聊，主要围绕赵总在宣讲会上讲的，HR 问大家有什么感受可以聊聊 二、无领导小组讨论，这里说一下，题目是什么根本不重要，注意多发言，讨论 10 分钟，讨论过程中，HR 会在边上走动，你的表现 HR 都看的到。在说一下 LEADER，leader 不一定是发言人，起到组织大家的作用都可以。每组还有补充发言，如果不是陈述人，这里抓住机会。最后还没有机会发言的同学你还有机会，补充提问环节。HR 非常好，会主动给这些同学机会。露珠自己神经粗，把群面当成讨论班会了，过于轻松，后来想想挺惊险的。露珠自己是补充发言人。在随便聊环节露珠发言 2 次。

3、HR 面 2V1 面试 20 分钟。露珠当时觉得自己肯定悲剧了，其实露珠发现，这个环节话题其实都是你自己在引导，当然是面完才发现。HR 会根据你的话头接着问，所以一定想好。露珠当时提了自己的男朋友云云。后来提到最难忘的事儿，露珠想起一件很艰难的事儿，哽咽着说完了，结果尼玛跟销售也没多大关系，事后想想很悲剧。主要露珠当时被微笑天使迷惑了，太放松了，完全把她当做朋友了。哎，露珠太爱这个 HR 了，名字都不知道，后来见到的筒子们你们给打听下，跟 SINA 一起的。后来美娜又问我，你觉得你跟其他面试者比的优点是什么，露珠不过脑，直接说露珠气场十足..... 这里再次提醒大家，自己引导话题时好好想想，露珠完全没引导好，后来过了可能是因为露珠真的超爱销售？！

4、企业分享会 由我们顶顶有名的师姐做分享，师姐真是大长腿。分享会一天，这里和很多好姐妹熟悉了。登登，小月，F 颖，mango，宇倩，祝我们都过过过！！

5、销售面，曹昕姐和一位哥哥面的我。露珠是最后一天上午最后一个面的。提了一堆行李，因为大家都走了，只好把行李搬进面试厅，曹昕姐问我这是什么情况，露珠说准备回重庆啦，觉得工作十拿九稳了，露珠又二了。还会很轻松的聊，露珠在一次把话题引跑偏了，曹昕姐说你净身高 172，体重只有 60 公斤？怀疑的看看露珠。露珠只好说露珠体重采取了四舍五入，曹昕姐又哈哈大笑。。。这面有三部分，一是自我介绍，二是就填的表格和简历问些问题，三是销售情景模拟。

总结：HR 太好了，容易放松警惕，大家小心，露珠已经上当了，虽然过了，但是在揪心中度过。露珠真是非常喜欢销售，非销售不做，来面试的同学，大家自己对于未来的事业也考虑清楚。感谢露珠的第一次面试能遇到宏珏，真的太幸运了，HR 专业亲切，非常好！大家如果见到我的微笑天使，SAY 下 HELLO。祝大家好运，也祝露珠自己拿到宏珏 OFFER

2.16 宏珏南京面经~~

第一次在论坛写面经，为自己攒 rp 呀，希望对以后的 ddm 有帮助~~

1、宏珏的一面是海面，在南京大学，面试基本是在前拥后挤之下完成的，还要面带微笑对 hr 姐姐介绍一分钟，当时挤的就一个感觉，热。总结一下，海面的自我介绍尽量个性一点，给 hr 留下印象，不过海面基本上都是能进的，这个正常表现就好，不用紧张啊~~

2、群面。我们的群面总共有 27 个人，当时那组回来好几个海龟，爱丁堡的，还有普林斯顿什么的，不过不要在这个时候被这些名校的标签压住了气场哦，其实大家现在是在一个起跑线上。群面先是聊天，看看大家对宏珏的了解啊，个人觉得宏珏人可以看看，但讨论的时候可以不限于宏珏，大家畅所欲言，我们当时就谈了就业难怎么调节内心之类的，很和谐。群面这 27 个人会分成小组，大概 5 人一组。当时我们讨论的题目是“对于一个企业来讲，该以哪一种方式进行管理，分别有三个选项：宗教，军队，学校”。讨论时间比较短，会尽快给出一个答案，这时争取做一个陈述，会加分的。

3、然后就是 hr 面了。这个时候最重要的是自信。因为你已经走到这一步了，要表现出你对宏珏对工作的热爱。同时他会根据你的测评结果来提问，千万注意要前后一致，要不无法自圆其说，会让 hr 怀疑你的诚信。

之后就是分享会了~~

最后我想说一下自己的感受，如果真的爱服装，爱销售，宏珏是一个不错的选择。但是真的要做好吃苦的准备，因为储店最初干的也是品顾的活。

有梦就去追，不为自己留遗憾，不为自己找借口，尝试过就好，最后祝大家好运！

2.17 2013.05.17 宏珏服装深圳面试

好久前看到应届生求职网上宏珏服装招聘的信息，我面的是顾问。简历筛选做-网上测试-电话面试-1 对 1 的面试-等通知。我是一名医学生，今年应届毕业，我看到过面经上说的来面试宏珏服装的都是美女都是高材生，我不是，就一普通二本，本科，我找过一些工作，都和本身专业较匹配，有药业的质量检查，有医院的临聘，有一些健康顾问，都是一些比较小的新的公司，说这么多只是告诉大家我是普通人。两周前交的简历，不久就拿到验证码做了网上测试，一直没消息，我以为就没了。昨晚突然接到宏珏服装人力的姐姐电话，进行了一次普通电话面试，我第一次电面，真的紧张，答得乱七八糟，错漏百出，居然最后告诉我恭喜，过了电面，第二天 10 点半面试，并且告诉我有个作业，也就是一篇 2000 字那样的文章。我以为会是像大家说的那样，群面，昨晚想着有点睡不着，我没有群面过，之前优衣库的面试，因为当天发烧错过了。

中午面完，睡了一觉，这次面试没有群面是 1 对 1 的，先是人力的姐姐给我面试，聊了好久，具体问的都是什么，真不太记得，大体是你为什么选择销售，问我现在拿到几个 Offer，后面就是告诉我在宏珏服装靓丽外表下，很是辛苦，而且是底层，就是卖衣服。看我还是坚持，她说这次面试算过了，让我等 angel lover 的经理，还要面一次。

等了十几分钟，见到经理，她一开始就问我会不会销售，怎么理解，简直一问三不知，还让我模拟销售。最后告诉我回去等通知，会尽快给答复，好吧，真的没戏了，我觉得。

这次面试和之前面经上说的都不同，大体吧我按社会人士招聘渠道上放，因为缺人。今晚还得把作文写了，作文截止时间是明天中午 12 点。尽管没什么机会，还是写吧，就这样。这家公司给的工资还是不错的，所以那么多人来，但是如果真的那么多高材生去面店长，我觉得可惜，毕竟按人力姐姐说的，真的就是卖衣服，做到很好，就是销售总监。也还是卖衣服。

没戏的人走了，大家加油

2.18 【2013 南京站】完整面经

今天下午收到口头 offer，太兴奋啦~没心思干别的，来坛子里奉献一篇面经好了！

【3.27】现场面试（约 400 人）

初面很简单，做一个 30s 左右的自我介绍即可（我只说了 20s，表达了一下对宏珏的欣赏）。

稍微打扮一下，不用太隆重，面带微笑，展现你的自信、开朗、亲切。

29 号收到通过短信。

【3.30】集体面试（约 160 人）

整个氛围很好，共分为 3 部分：

一、自我介绍

每个人自我介绍 30s，可以有点小创意，记得当时我们组一个女孩把自己比喻成了一种水果。宏珏不太看重你在校期间是否是学生干部、是否有过很牛的实习经历，比较注重你整个人的素质和是否具备宏珏人特质。大方、自信、微笑就好了。

二、记名字

每个人自我介绍以后面试官会问大家记住了多少名字，这个还是有加分的。当是我们组 20 个人，除了自己以外的 19 个我记住了 18 个人，我觉得主要是这个环节帮助我通过了群面。

三、案例分析

比其他公司的无领导小组讨论轻松多了，如果你不是最后的 pre，还可以争取补充机会和提问其他小组的机会，这个环节争取有一次发言机会就好。

30 号收到通过短信。

【4.1】HR 面（约 80 人）

当时面我的是司姐，好喜欢她，圆圆的眼镜黑黑的头发，长得很可爱又有气质，一看就是邻家姐姐。。。

面试很轻松，司姐太温柔了~大概问了我网测的内容，我最佩服的老师、工作地点、薪资.....对宏珏的看法，为什么要来宏珏。司姐还说做销售很辛苦，问我有没有吃过什么苦。

我觉得这一轮要让 HR 看到你的诚恳吧，宏珏希望招到的人是真心喜欢宏珏和这份工作的。

2 号收到 HR 面通过通知。

【4.3】培训分享会（40 人）

坐了一天.....很累，对宏珏更加了解了。

这次我们南京站的 mm 算是运气超好了，中间有个很浪漫的小插曲.....哈哈，这就不说啦！

【4.5】终面

终于走到终面了，我那天因为私事状态挺不好的。终面只有一个面试官，似乎是销售部经理~这个姐姐有点严肃啊，都不怎么笑的，而且效率太高了.....不到 20 分钟就完事。

她当时问了我一路走来的感受，我噼里啪啦说了一大通，然后又问了工作地点。最后是一个随机抽的情景模拟题。我的题是这样：公司规定 VIP 生日当天购物可以双倍积分，王小姐的生日是昨天，但是她昨天没有来购物，今天她买了 5w 多的衣服，要求双倍积分。你是店员你会怎么办？

等了将近 20 天，终于有结果了.....一路走来各种心酸算是值得了。顺便科普一下宏珏的终试结果分为 4 种：

- 1.正式 offer: 提供电子版、纸质版正式 offer, 里面会包括你的编制地、薪资待遇等内容;
- 2.conditional offer: 这种 offer 会要求你去店面做一个为期 3 天的实习, 通过以后可以拿到 offer;
- 3.waiting list: 这我就不知道干嘛的了。。。
- 4.拒信。

大致就是这些, 为以后的 mm 留点经验, 有问题可以问我噢!
希望大家都能找到满意的工作, 有一个美好的未来! 撒花!

2.19 听说写面经可以攒 RP 我也来繁荣下版面

LZ 面的是在南京面试的储店(南京)的岗位

顺利杀过群面 然后栽在了 HR 手里

群面我就不多说了 版里有很多介绍这方面情况的 大概情况就是好多人围着一个长桌子 lz 不爱表现 就挑了离 HR 非常远的位置, 和 HR 互动的环节也没怎么发言, 如果想在这一块好好表现的话 尽量靠着 HR 坐才有发言权。其次, 就是无领导小组了, lz 比较 relax, 所以就和大家一边调笑一边把问题讨论完了, 最后被推举为代表发言, 觉得自己想展示的点都搞定了, 之后的互相讨论环节就没有再和大家争发言的机会, 顺其自然地过了群面。

HR 面大概和群面隔了三天, lz 还是好好准备的, 包括宏珏的企业文化、岗位要求和自身匹配度都做了深度挖掘。。。并且面试的时候也做到了淡定的、有逻辑的阐述, 最后还是给跪了。。。总结了一下几点供大家参考:

- 1.网络测评, 宏珏 hr 非常看中测评结果, 许多问题都是依据部分测评题来问, 这部分可能就在衡量你是否像一个宏珏人的重要标准, 大家可以去官网看一下 宏珏人 这部杂志, 个人感觉宏珏会喜欢恬淡、踏实的人; lz 本质上是一名女汉子啊, 而且面试的时候毫不掩饰自己的事业心啊, 难道这也踩到地雷了么? 面试的时候伪装自己会被鄙视, 不懂得伪装也容易躺枪啊
- 2.自身定位, HR 姐姐说宏珏最重视员工是不是踏实, 不管品顾 储店 储经都是要从销售服务做起的, 所以面试的时候最好放低自己的姿态, 有空可以去 giada 这些店逛逛, 学习一下宏珏员工说话处事的方式。。
- 3.岗位选择 lz 报的南京地区的储店, 只有一个名额 所以风险很大, 或者出现很牛的 candidate 或者公司可能关闭这个通道等等; 建议真心喜欢宏珏的妹纸们 慎重考虑 毕竟品顾 储店 储经都是一条发展路线, 一些品顾甚至比储店 储经发展更好

下面 lz 忍不住吐槽几句:

- 一是 hr 面五小时之后 lz 就收到来自应届生网的宏珏的拒信啊, 这效率高的让人忍不住想多啊, lz 瞬间感觉自己就是棵当绿叶的大青菜啊 有木有, 忧桑。。
- 二是 hr 面并没有像有的帖子里面一样 2vs1, 而是一对一, 严格来说, 这是第三轮面试了, 只有一位 hr 面感觉流程不严谨, 因为 HR 的个人认知和喜恶直接影响 candidate 的接下来能否走下去啊。。

2.20 宏珏北京 2013.3.23 群面~

网申和网测之后收到了短信去 21 号的人大双选会, 去了之后人那叫一个多...排了长长的两大队, 我就先去逛别的摊位投了几个简历然后等到四点多去面的宏珏。

无论宏珏这个企业如何, HR 真的都非常负责和认真, 两个女 HR 面了一整天到下午四点多那会, 面对我的时候还

是面带微笑，虽然看起来有点疲惫但是很有耐心，这一点很多 HR 都做不到，有不少 HR 相当的不尊重面试者，什么面试的时候接电话啊忙自己的事情啊\ (￣▽￣)"

PS 第二天去清华的双选会逛发现还是这两个 HR 面对大批学生~非常辛苦啊...还要在当天晚上发信息通知....

人大双选去了之后其实已经不想面了，因为人太多了，但是想着专门跑来北京花费了路费连简历和测评都没有投实在是亏本，就在四点多人少了一点的时候排队面试~

排到我大概已经四点半了，递上简历然后说“您好，我叫 XX，这是我的个人简历，网申简历和测评”

HR 姐姐看了看问为什么选择宏珏？

按照备好的答案说因为企业文化啊，对女性员工的关怀啊，自己去看了宏珏人啊什么的，正说着有个招聘会的工作人员过来问 HR 事情把我打断了，之后就继续说了几句~然后 HR 姐姐就说可以走了有消息会通知~

想着肯定没希望通过毕竟那么多人，结果晚上收到了 23 号的群面短信。

一、自我介绍+比喻水果

23 号去了文津酒店，18 个人的群面，第一次群面全程非常紧张，要求自我介绍的时候把自己比喻成一种水果~结果我在前面说根本没准备好~完全就语无伦次那种~

二、文化交流

之后大概是四十分钟的文化交流~

问是否看过宏珏人？有何感想？哪一篇文章印象最深刻？有几个人举手回答，大家就有说有笑的~总之提前看官网和宏珏人就对了~

三、记名字

接着就是把名字的名牌翻过去问谁记住的名字比较多，就有个女生起来说名字~

四、小组讨论，我们分为三组。

问题是假设你现在是诸葛亮，你会选择魏蜀吴哪一个国家，以及为什么这么选择？

每人分了一张纸大家就分别围起来讨论~小组的女生都比较强势~大家都是抢话的状态，我在旁边默默的补充了几句~

有个女生做 leader，就开始安排什么的，但是另外的人就提出其他的意见，反正就是抢话说....

HR 会站在各个小组身边观察每个人的发言状况~

最后推了个总结的姑娘，接着讨论时间到，一个一个组的说~每个小组的总结人说完之后其他组员有一分钟的补充时间。

接下来是辩论差不多，向某一个小组提问，然后对方回答。

一开始我试图举手起来说，结果发现大家都是直接站起来就说话因为都在争发言机会....最后我抽了个空也站起来说了几句~

五、HR 提问

最后是 HR 提问了几个姑娘，让她们推荐三个自己认为应该通过这次面试的人~以及对自己组里没什么发言的姑娘问问看法~

接着就结束啦。

出来的时候就知道自己群面过不了，因为基本插不上话....

说到这里，我觉得宏珏的 HR 挺厉害的，18 个姑娘对着自己抢话说....想想这个场景都觉得不容易....

积攒了群面的经验，因为我估计不会有哪次群面碰到比 18 个人更多的场景了....所以之后参加了个 8 人的群面觉得完全没压力...

我天生很怕麻烦，但是女人多的地方麻烦和是非是最多的...尤其是如果要和强势的姑娘在一起，估计压力会很大，所以没通过也不失望，但着实不太喜欢面试时候那种特别强的竞争和表现氛围，这是我的个人心理问题，与宏珏无关~

因为宏珏的 HR 真的是无比敬业又认真，每个人都很耐心，即使我是个旁观者也会觉得她们非常辛苦，对每个学生很耐心这一点说起来简单，但是见过了不少 HR 的那种不屑的样子后，再看宏珏的 HR 觉得太温暖了啊~我自问是做不到连续三天面对上千的求职者还始终保持微笑的，何况还有回去筛选简历和通知.....

最后我就想吐槽一点，为什么宏珏作为高品质的奢侈品行业，会要求员工看完《读者》写读后感啊!!!
百思不得其解啊!!!

读者什么的都是大家初中看的啊....我们高中看的时候都觉得太幼稚又假的慌...看的人鸡皮疙瘩都起来了...太心灵鸡汤了里面的很多文章....

看名著或者名电影写读后感不是更好么~读者总觉得不符合宏珏所自称的企业文化的定义和层次~

2.21 宏珏群面经

之前投递过简历到宏珏时装，一直没有任何消息，直到 3 月 15 日去参加了招聘会，现场投递简历之后和 Hr 进行了简单的交流，争取了一下。我看到她在我的简历上化了一个圈，估计这个就是她们的内部信号吧，画圈的代表可以来面试的。

宏珏的人力真的很辛苦，当天晚上 10 点给我发信息，告诉我通过了现场面试，让我隔天去参加群面。心里有点小欣喜。

当天我们那场群面试 10 点开始的。共 25 个人，只有一个男生。面试的 HR 依然是招聘会上的那两个人。

先是 HR 简单的说了一些话，比如“有没有从外地赶过来的啊？”“之前有没有看过我们的网站”啊之类的，简单的介绍之后，开始进入群面环节。三个步骤：1、自我介绍；2：案例分析；3、自由问答。

首先，自我介绍，每人规定的时间是 40 秒。有些人介绍的蛮好的，自己当时觉得一点也不紧张，可是轮到之后却有些语无伦次，说话的速度也非常快，有时候两个字甚至几乎要重叠了.....（这可能就为我群面的失败埋下了伏笔）；我要强调的是虽然自我介绍只有 40 秒，但是这 40 秒还是很关键的，基本就奠定了 HR 对你的印象。所以提前准备一份简短有力的自我介绍还是必须的。

一个小插曲就是，自我介绍之后，HR 会问我们记住了多少人的名字。当时每人面前都有姓名牌，当时让我们把牌子翻过去，当时我们那场有一个女孩子记住了 11 个人的名字。这也是最多的了。（我在这个插曲中毫无发言，大概我记住了 6 个人的名字）。所以，在别人自我介绍的时候，大家要刻意记一下名字。

其次，第二个步骤，案例讨论，当时 HR 给出了五个字：命，运，德，知，行。让每组选择一个字进行分析说明，说明这个字是人生中最最重要的。有 10 分钟讨论时间，之后每组有两分半的陈述时间。这个其实每组都做的还可以，毕竟都是比较优秀的人嘛，想点案例，再加上有序的陈述，都还是不错的。

第三部，就是自由问答时间了。这时候可以对上述案例陈述的小组，进行质疑，觉得谁的论证有漏洞，可以提出来。像辩论赛一样。

最后要说的是我们这组是面试储备经理和储备店长职位的，美女不少，但是也有长相比较普通的，但是都是五官很端正的。另外，全是硕士，无一个本科。还有几乎三分之一的是海归硕士。说实在的，很不理解，去做一个高级卖衣服的，居然能吸引到如此多的高质量女生。真的很佩服宏珏人的聪明，摸透了应届生的心里，但是说实在的，在宏珏工作虽然开始钱多，但是日后呢，比如三年之后，也未必有很好的跳槽单位。后来呢，我问了同面试的朋友，有一个人收到了复试通知，那么我就知道，我是真的被淘汰了，有点失落，但是还好，因为我知道，即使我拿到了宏珏的 offer，我也许不会去。每个人都有自己的选择，也许我宁愿开始每月挣 4K-5K，希望工作 2 年之后，有一个大的提升，甚至能跳槽到一个更好的单位。但是真是进了宏珏卖衣服，我不知道自己的职业未来在何方。自己的一点经验之谈，虽然是失败的经验吧，但是希望能够对走在宏珏时装求职路上的姐妹们提供一点帮助，祝你们好运，不管能否拿到他们的 offer，大家都是最棒的，风雨路上，我们共勉之。

2.22 宏珏一路走来 无怨无悔 为易贸求人品

虽然宏珏终面已是 11 月 15 号的事了，写面经或许有点晚，不过面试的过程历历在目，下面 lz 就分享下啦，也希望能给各位妹纸点经验。

10 月中旬网申的宏珏，在网申第三天就收到宏珏的在线测评通知，短信就是一个初始密码，但是很可惜，初始密码用不了，于是给宏珏招聘微博留言，因为很多妹纸有这种情况所以问题很快解决了，做了网测，很快也收到了宣讲会邀请函，妹纸们注意了，如果想参加面试，宣讲会是一定要参加的。下面我就一面一面的来讲了。

1，宣讲会+集体面

我是 11 月 7 号晚上 7 点上海交大那一场，本来都不打算去宣讲会的因为觉得苏大这种学校跑上海那边就是炮灰呀，再一个我是要参加国考的，没有那么多时间耗在这上面，但是呢，还是想试试，于是在 11 月 7 号下午 1 点决定去上海交大，到了宣讲会现场，真真是遇到好多好多美女啊，好多交大，华理，东华的。。也有从武汉，浙江，大连，广州过来的。。。回归正题，宣讲会主要就是赵总介绍宏珏，企业发展，文化，还有些名人等等。。。宣讲会一定要认真听，楼主就是没听所以在 HR 面的时候，被发现了。。。宣讲会结束之后是每个人 30s 自我介绍，这个过程只要自然大方表达清晰就差不多了，lz 是晓燕姐面的，HR 很 nice 的，上海交大那一场大概 400 左右人参加吧，这个出面还是会刷人的，但是只要不紧张应该没什么问题。一般第二天上午就可以收到群面通知了，这边如果被拒是不会收到拒信的

2，群面

相信我们大多数人还是比较害怕群面的，lz 也是滴，不过 lz 因为宏珏一直是打酱油的态度，所以还好，什么面经都木有看就这么去了。。。当时是 8 点半在希尔顿酒店彩云轩面的，我差不多 8 点 10 分左右到的，发现我们那一组已经不少人到了，她们当时和 HR 有在聊天，因为木有位置了，我就坐到了外面和其他几个一起没事的姐妹聊天，时间到了，一个男 HR 叫我们进去，坐下来，后来知道是郝帅哥（本名郝天津不知道是不是怎么写），一起群面的有 20 个姐妹，大家分别坐在师姐和郝帅哥的左右边，我在师姐右手边第四个，一开始师姐就调节气氛，很亲切，一开始师姐就抛出一个问题，大家有没有看过宏珏的官网，大家都举手了，又问有没有看过宏珏人，又一部分人没举手，很不幸 lz 就是其中之一，之后师姐就问，大家看宏珏官网或者宏珏人有什么感想大家简单的说说，于是下面的场景 lz 就震惊了，第一个女生站起来就是巴拉巴拉的说，于是大概又有六七个女生说了，真的，我震惊了，每一个人说的都超好，一个结都不带的，滔滔不绝。。。当时我打酱油的心态更严重了。。。接下来，郝帅哥就抛出第二个问题就是自我介绍，每个人把自己比喻成一种化妆品或者饮料同样是 30s，我是第四个讲的，灰常灰常不幸的是正当 lz 讲到情深处是听到冷冷的一句，不好意思，时间到了。。。于是 lz 顿时清醒了，灰溜溜的说了句不好意思，就坐下来了。。。于是我正常就是一个看客了。在这里要说的是妹纸们，你们要用心记的整个场子的人的姓名以及一些具象的信息。。。大家都讲完时，郝帅哥又发话了，下面我们看看同学们能记住几个人的姓名和她们把自己比喻成什么的，但是你要把你的笔记翻过来，不要看。当时 lz 发现没人说话了，于是我就举手说了 一个人的姓名巴拉巴拉说了一堆，于是又有几个同学发言了。。。接着就是真正的群殴了，20 个人 3 个小组，议题是对于一个员工来说最重要的是能力，忠诚度，还是兴趣，原因。我们那一组是兴趣。。。中间讨

论是 12 分钟，然后由一个人总结，之后两个人补充，之后可以对其他团队提问，lz 在团队中不是 leader，也是组织发言的那个人，也参与大家的讨论。这边个人觉得，要是你没有领导才能就是要揽领导这个活，如果你表达能力不行，也没必要一定要当一个总结的人。。。但是虽然这样但是你要有自己的想法，把你的想法在讨论的过程中表达出来，还有一定要重视团结，和谐这个非常重要。之后就是三个小组发表了，在这个过程中，大家一定要注意其他组的发言，因为后面有个提问的环节或许可以用到。。。整个过程中楼主一句话没说，不过我有把三个组的想法，思路记在纸上。。。在提问环节，有一组问我们组一个问题，当时 HR 点名让我左手边的姐妹回答，当时 lz 觉得这个姐妹回答的不是很好，因为这个关系到这个团队，于是 lz 就举手说针对刚刚那个问题，我补充一下我的队友 xx 的回答，于是巴拉巴拉。。。这个环节结束后，郝帅哥发言了，下面请一位同学来总结这次讨论，要是没有发言的同学一定要把握住这次机会。。。lz 没有把握住，之后师姐总结了，这时候，这时候，lz 的手机响了，它就真的响了，当时我唯一的想法就是这次真的是酱油，而且华丽丽的。。。于是回去很淡定，觉得毫无悬念了啊。。。但是在第二天晚上我很神奇的收到了 HR 面的邀请，当时我一度怀疑是不是发错了。

总结：在群面过程中，做自己，或许咱不是领导的那个人，不是总结的那个人，也不是补充发言的那个人，但是我们要在整个过程中表现的积极，主动，善于发现问题，善于倾听，善于记笔记。。。

3, HR 面

lz 的这一面是在光棍节那天，早上 11 点。。。早上早早到了上海于是在火车站 KFC 吃了早饭，当时看到一对情侣，顿时伤感之情喷薄而出，于是 10 点前往希尔顿，到那已有姐妹已经面完了，就说放轻松随便聊。。。于是我也安心了，正当我跟姐妹们聊的开森的时候，hr 叫我的名字了，当时 lz 的嘴巴还是处于张开状，于是赶紧整理一下衣服进去了，这时张凌哥说了句这么开心，聊什么呢，我就随便说了几句，之后面试就是针对你的简历呀，还有在线测评问的，主要是有没有看官网，宏珏人，为什么选宏珏，为什么选这个职位，怎么看销售，抗压力啊，还有什么时候想做销售，然后我又模拟了一个销售现场还有以后的生活工作状态什么样子，下面就悲剧了，你觉得宣讲会赵总的讲话哪个点给你印象最深，当时我内心暗骂尼玛，lz 完全没听啊，我整场就听到一个词慈善，于是我就就慈善这点说了些。。。又问父母是什么样的人，我能说我特别没出息的眼泪包眼里了，因为真的是戳到心里去了，于是 hold 不住了，张凌哥递纸巾给我，虽然没哭出来，但是眼泪还是可以看到的，丢人啊。。。之后就是我提问了，楼主就是没事找事啊，问了一句宏珏会不会把干了 15,20 年销售岗位向其他方向发展。。。这时师姐就说句你是不是听我们赵总讲浩姐的事，当时我就蒙掉了，我不知道什么浩姐啊，当时因为害怕师姐继续追问，只能硬着头皮问浩姐是谁，这时，师姐立马说哎，你宣讲会没听噢，那你在做什么。。。lz 于是就说因为去的比较晚，坐在很后面，有一部分听得不是很清楚，就看宏珏的宣传册了。。。这时候师姐就说你对我们公司不用心，lz 一听又挂了。。。于是就随便说几句了。。。我走的时候，师姐还特地重复了下，你对我们公司不用心。。。于是我彻底死心了。。。但是奇迹再次发生了，第二天夜里收到了分享会的邀请，进入终面。。。

总结：做自己，展现自己，对公司一定要用心。。。

4, 分享会

分享会就不用多说了，不刷人。。。大家就是对公司有个更深刻的认识。。。这边会介绍终面面试官

5, 终面

这次 lz 有点小紧张了，之前三面真的是一点不紧张，因为一直是酱油心态，但是这次不一样了。。。于是面试的时候真的有点紧张了，自我介绍 30s 加案例分析。。。lz 的案例是一个顾客要模特身上的衣服，结果店员小李拿的时候不小心弄坏了作为店长的你你怎么做。。。这一面，楼主挂掉了。。。个人感觉案例分析 zl 分析的很好，自我介绍还行。。。那为什么挂掉呢，原因很简单，我给面试官的感觉还是对公司不够用心，对服装不够热爱，甚至说要考虑进不进的感觉。。。虽然面的过程中 lz 没感觉但是事后我仔细回想下真的是这个样子的。。。宏珏终面其实就是面的你爱不爱服装，爱不爱宏珏。。。所以妹子们你们一定要好好的表决心。。。表要想 lz 一样悲剧。。。

姐妹们，其实要是你爱销售，你爱服装，宏珏真的是不错的选择，加油！希望每个人有自己满意的工作。。。

其实 lz 上星期四晚上有收到另一家公司的 offer，所以也还好了，最后为我即将迎来的三天个的易贸面试以及最重要的 12 月 23 号上海公务员考试攒大大的 RP，求易贸面试通过，求公考笔试通过，加油！

2.23 SH 集体面试

今天刚刚群面归来，分享一下造福一下明儿的姑亮~

面试大概会持续一个半小时左右~

面官是昨天宣讲会的两位帅锅，进去以后大家就开始聊~

帅锅问是不是看过面经啊、是不是看过宏珏官网啊、对宏珏有什么了解啊~这样轻松愉快的话题，大家都好积极地表现自己（都素美铝啊！！！！压力山大的 LZ 还是去制造业吧...）

然后声音也很好听的帅锅就开始讲~不要被面经影响啦~然后大家放松自然发挥啊~

然后又说职业发展的问题，LZ 小本只能申销售类的岗位

HR GG 就讲说销售岗要干嘛啊~~譬如说怎么扫地啊...点数啊之类好基础的工作~

聊了蛮久就开始面试了，每人 30s 自我介绍，必须要把自己比喻成某种饮料或者化妆品，然后大家就各种温水啊矿泉水啊...各种包容啊...淡定啊...总在最需要的时候出现啊什么的...

然后就把名牌遮掉让大家回忆记住了多少名字~以及对应的比喻

然后就是一个讨论了，三个因素里面哪个重要的那种~其实没什么好讲的，但是大家还是纠结在一起讲啊讲的~很容易各种抢啊什么的

12min 讨论然后每个组 2min 陈述，然后互相提问 3min？忘记了。。。。

然后辩论 15min。。。。

然后选出 3 个你觉得能通过面试的人...可以选自己~然后好多姑亮也选了自己~

整体来讲妹子都挺漂亮的~但系 LZ 想说的是~~毕竟卖的是奢侈品~谈吐举手投足请有气质啊~请高端大气上档次啊！

具体就不吐槽了...LZ 要攒 RP~

所以请各位姑亮们加油！记住有气质且高端大气上档次啊

2.24 南京 群面十点三十 秦淮厅的 hr

南京大学站，群面十点三十，秦淮厅的那一位男 hr。

温文尔雅，但是说的话都充满正能量。

发一个帖子，表示下感谢，有 你这样 hr。

面试真的是非常辛苦，群面一对二十五。

而你尽量都做到了给予更多的是指导而非冷眼旁观；

你鼓励大家都有公平的发言机会，不鼓励大家辩论；

你忙不停歇地，冷静客观地观察每一个人的表现，做着记录，

也就在我们讨论时零星的时间，捏捏双眼中部，缓解缓解疲劳。

今天看到帖子，有人说 hr 面的时候，被你劝了慎重考虑销售的职位。

我多么希望我的 hr 面也是你呀。

起码也有个人和我说，你慎重考虑是否能够熬住几年抗销售业绩的生活？

感觉很贴心！

之前发的一篇宏珏的帖子没有被审核通过，不知道是什么原因，希望是技术性的问题吧。

这位 hr 让我会很愿意相信，这个会是一个很值得去奋斗一生的公司。

因为坦诚的沟通。

今天早上收到“你的简历和面试表现给我们留下了深刻的印象，但是我们的职位有限，blablabla”的短信。

我小楞了一下，哦，原来是拒信。

回想了一下，昨天的 hr 面，一直微笑的 hr，我 piapiapia 的发言。

理性分析过后，可能我的止步的原因和那个倒在 hr 面上那个帖子楼主倒还是蛮像的。

没有任何怨念或者是如何。

我只是坦诚地说出了我所有的想法，没有什么患得患失，因为是我的就是我的，不是我的，我也不想用伪装去得到。

hr 做校招真的是都特别辛苦，尤其是甄别应聘者说的话，有几分真实度上，太多人抱着先拿到 offer 再选择的态度，让多少可能学校差他们一点，能力差他们一些的人，失去可能他们就等待的唯一的一个 offer。

就算说是太 ambitious 了，所以被质疑忠诚度，我也表示绝对的理解，毕竟所有的资源都是有限的。

我仍然坚持，我的每一个求职，都是成功了，就不再继续其他 offer 的追寻。

对真心没有很喜欢的公司和职位，说我非你不可，实在是很难做到，这样的心理挣扎。

不知道这位 hr 能不能够看到这篇帖子，最后真心谢谢，是你在做着 hr 的工作，能够无形中帮助到那么多迷茫的人。

虽然我不会去做 hr 的工作，但是我也想在以后能够在其他的机会场合，像你一样能够帮助到那些在思想上不能够确定自己方向的人们。

从未停止的出发。

大家都加油~~

第三章 宏珏高级时装综合求职经验

3.1 2015 年宏珏校招经验贴—从初面到 offer 发放

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2020402-1-1.html>

记个流水账，以此纪念我应聘生涯中面试次数最多的公司：

1、简历投递

投递的岗位是储店，起初投递简历是因为看到工资很高，而且工作地点是我喜欢的广州，当时也没抱啥希望，反正简历海投就是这样了，记得应该是在 9 月份投递的简历，后来在 9 月 14 号收到宣讲会预约函下载邮件。

2、宣讲会及初面（10 月 29 号）

宣讲会是在复旦大学进行的，进场的时候会要求检查预约函，不过好像现场也可以领到入场凭证，每个人都有一份小礼物，有个购物袋还是不错的，质量很好。超市买东西老拎着去，很结实。宣讲会结束之后就进行了简单的面试，话说初面相当简陋，就是排了几列，每列有个面试官，做个简单的自我介绍，个人觉得应该是刷脸，因为真心觉得很简单啊很简单！

3、二面（10 月 30 号）

话说宏珏效率还是很高的，初面完了当天晚上 9 点多就收到了二面的通知，是在上海环球富豪东亚酒店进行的，貌似很高端的酒店。二面是群面，一共 20 多个人，分了 4 组，小组就同一个 case 进行了讨论，和观点的阐述，整个过程挺愉快的，因为面试正式进行之前有个 HR 哥哥跟我们聊天，聊了一些很轻松的话题，所以过程很

愉快，个人感觉群面还是实行中庸之道比较合适，不要太出头，但是也不能不说话。还有一点就是一定要尊重别人，当别人发言时一定要不要自己在下面讨论，我们组有个我觉得挺优秀的女生就是因为下面讨论，两次被 HR 制止而被 PASS 了。

4、三面（11 月 1 号）

三面通知也很快就发了，面试完当天下午 6 点多的时候就收到了短信通知，话说那时候我还在地铁上，学校都还么有到呢。三面是 HR 面，也在同样的地方进行的，HR 面问题也挺简单的，就是针对你的个人经历提出一些问题，具体是啥我忘了，不过这个时候一定要表现出自己的自信，不能太温柔，因为毕竟是销售，如果不能言善道的话，公司会觉得跟顾客之间沟通会有问题的。三面也很愉快地结束了！

5、分享会（11 月 2 号）

分享会也是在同样的地方，大概剩了 30 个左右的。主要是 HR 简单介绍奢侈品及宏珏的相关信息，在这之前大



家都进行了一下自我介绍，发现还是有很多海归，各种英国、美国、香港的海归，还都是美女，大饱眼福！

分享会上可以看到区域经理面的时间安排。

6、区域经理面（11 月 4 号）

因为我们面的储店，所以只要区域经理面就可以了，职能部门的小伙伴据说要到总部去面试。区域经理是个女生，很强势的感觉，感觉问问题都是咄咄逼人的，不过她说问了一个问题让我震惊了，她问我“你同学有没有说过



你很强势？”我当时就惊呆了，心里默默地说“跟您比我简直差远了”但嘴里还是说“我朋友们都觉得我很好玩”。反正整个面试都是随意问的，她想到啥问啥，有的时候也会根据你的回答进行细问，也问过我一个案例，具



体是啥我就不说了，反正步步逼近啊，最后我只能说，不好意思，这种情况我处理不了！

7、口头 offer 和书面 offer

之后就是各种等等等，不过我因为已经有几个 offer 了，所以也不是很着急，而且在发 offer 的这段时间里我已经想清楚了，自己确实不适合这个工作。宏珏公司人性化的一方面是她会给每个被拒的同学发拒信，大概我知道的是从 17 号开始的。20 号早上的时候收到了 HR 的口头 offer，被调剂到了品顾岗位，当时就在想这一下一定是不会去了，然后在群里告诉大家 offer 已经开始发放了，这时候群里剩余的大概是 16 个人左右，应该基本包含了进入终面的储店和品顾的小伙伴。

书面 offer 是在 24 号发的，工作地点都是自己当初填写的，她会满足你对地点的要求。薪资待遇就不说了，应该算是不错的。

整个面试过程就是这样，这是我面试次数最多的一个公司，也是我觉得面试状态最好的一个公司，我能说我



最后签的一个公司只面了一面，而且面试官还直接说我不合适，最后又要我了吗？。不过最后我还是拒了，因为真心觉得这个岗位不适合我，品顾真的就是站在店里卖衣服的，与我的性格不合，与我的职业规划不合，唯一适合我的就是工作地点。身边的同学、老师还有家人都不赞同我做这个工作，所以虽然花了很多时间和心思，最后还是拒绝了，还是有点小小的失落的！

记个流水账，以此回报给我各种信息参考的应届生 BBS！

3.2 宏珏面试结束后的生活与感慨

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 12 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1650090-1-1.html>

已经下班了，坐在办公室里，回想这一个多月的经历，感慨良多，想分享一下。

宏珏的面试成了我这学期最主要的事情，当时抱着很大的期望，非宏珏不进，尤其是一轮轮面试走下来之后，想加入宏珏的欲望愈发强烈，开始幻想以后进入公司和其他姐妹们一起奋斗的画面。我总认为自己的求职心态是那么地诚恳，那么的积极，也付出了很多很多，期间我也放弃了其他公司的面试，皇天应该不会负我这样的有心人。虽然终面表现不好，感觉希望不大，但还是在期待收到 offer。就这样一直焦急地等待着，因为怕自己过于焦虑还特地出去旅游了，可是出去旅游的每天，我都会打开微博，翻看论坛，想了解大家的情况。23 号发出了拒信，我庆幸自己没收到，感觉进入宏珏的希望又大了一点。但是 24 号的应聘信息采集表的通知我也没收到，当时心里就突然没谱了，也试过打电话过去询问，但等到的只是忙音。在面试中结识的姐妹说没有收到拒信就有希望拿到 offer，我又开始怀抱希望。终于等到了南京上海地区 offer 发放时间了，那几天真是焦躁不安，手机不敢关机，隔一会就打开邮箱，或是上论坛看看大家的情况。每天晚上睡觉之前都幻想着第二天就可以收到 offer 了。可能我真的想多了，还以为有可能会收到传说中的 CO 或者 waiting

list，但是真的一点消息都没有，我按捺不住，打电话过去询问，好像是郝哥接的吧。跟他简单说了我的情况，他帮我查了查，应该是没有查到我的信息，就说没有收到通知就是没通过。当时的心情真是很难形容，因为我跟他说了我也没收到拒信，他让我等后面的通知，挂完电话两分钟我就收到了补发的拒信……当时感觉挺过分的，也挺懊恼，当然更多的是沮丧……感觉自己浪费太多时间在等待上，只是因为当时没收到拒信……确实很难释怀！

之后我开始面试其他公司，现在已经在苏州的一家公司实习了两个星期，这两个星期我发现自己越来越认可现在的工作，同样也是销售。回头看看，我突然很感谢当初宏珏没有给我 offer，因为如果收到我肯定就签了，那也不会有机会到这边来实习，不会得到这么快的成长和锻炼。也许就像很多人说的那样，宏珏可能是个很不错的公司，但也只是个工作机会，失去了也并不意味着什么。现在的我发现很多工作真的需要尝试才能确定自己喜不喜欢，适不适合。而我现在非常确定的是宏珏那种站店销售模式我肯定不会喜欢，也坚持不了多久，感觉自己很受局限。现在的工作虽然每天需要拜访客户，但是我非常认可我的工作价值以及公司的文化氛围，每天也都充满斗志，接受更多的挑战和压力！

所以有时候会觉得可能真的存在缘分这种东西，跟宏珏是有缘无分。但是客观来说宏珏的招聘做得还是比较专业的，为自己公司做了很好的宣传，也招进了一批优秀的忠诚的大学生。宏珏的面试带给我最有价值的就是让我认识几位相见恨晚的朋友，我也不后悔参加到这样的一次校招，还是很有价值的，虽然中间会有一点点不愉快。

只是突然想倾诉，也希望签了宏珏的姐妹们加油努力，将来有机会会再见面的。没有签宏珏或者像我一样被拒的朋友们也能找到自己中意的工作，有一个美好的未来！

3.3 宏珏 HR 真心 NICE

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 9 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1544971-1-1.html>

我之前网申因为疏忽学历选项错误，一个星期没有后续消息

今早战战兢兢打电话过去询问，听得出来 HR 在很忙，说是会给我的简历标注一下。

挂了电话觉得自己说话还好紧张的，言语也不是很佳，觉得这个机会是不是就这么错过了。

本来一直打算到宣讲会去霸面的。

结果没到半个小时短信就过来邀请参加在线测评。

看到短信的时候是真心激动。。。

觉得宏珏的 HR 真的好，之前在论坛就看到很多前辈在说，自己也是体会到了。

可能 HR 是举手之类，但是对自己这个机会却弥足珍贵，而且 HR 的态度和效率真的让人敬佩。

接下来就看自己的能力和造化了。

有一丝的机会也会努力争取，如果能够进宏珏，真的就了了我的心愿了。

各位有意向宏珏的，大家一起加油吧。

真心觉得是好企业，好 HR，希望自己有幸成为这个优秀团队的一员

3.4 半年专卖店工作的感悟

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 4 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1346744-1-1.html>

虽然已经在专卖店工作半年，毕业求职季还是会来宏珏的论坛看看下一届的招聘情况。看到帖子里有很多同学们对专卖店工作比较疑惑，就简单谈下个人的看法。

1，就待遇来说，本人是在二线城市的 GIADA 店工作，待遇算不错的。同比其他奢侈品专柜导购，待遇算一线行列。话说回来，嫌工资低之前，先想想自己能创造多少效益。

2，晋升。也是相比其他奢侈品专卖店，晋升的途径很通畅，时间也比其他品牌晋升周期短得多，前提是你有能力。

3，氛围。GIADA 的环境真的算非常单纯了。女孩子有点小心思小别扭是再正常不过的事了，大家怎么觉得就复杂了呢。女人多确实口舌多了些，但都没什么城府，男人心狠起来才是真狠。由于 GIADA 的制度，同事之间利害关系也不是零和的游戏。说实话，我还嫌 GIADA 的环境太单纯了，就像大学女生宿舍室友的关系那样，不利于提高情商。

4，同事。确实专卖店里同事的学历并不都是本科。但学历并不等于能力，并不等于人品。教育背景的不同会导致沟通问题，但求同存异嘛。关键提高自己的沟通能力，自己用真诚的心对待他人，多站在他人角度考虑。

5，专卖店看重什么。做销售，业绩是王道。应聘时有因学历和面试表现有三六九等之分，但进到店后，除了工资不一样，品顾、储店都一样，就算你是品顾 C，但业绩甩储店 A 一大截，同学们可以自己想想如果你是老板，提拔谁。当然，和公司文化的契合度，在团队里的扮演角色，也很重要。总而言之，无论起点是什么，在店里能做到和店助一样好，那你离升店助就不远，能做到和店长一样好，离升店长就不远。私企没那么多虚的，能力至上。

6，是否来 GIADA。那些拿到 OFFER 犹豫来不来的孩子，自己想清楚。我的建议是，如果有更好的选择可以

放弃宏珏，如果没有，宏珏还是一个不错的公司。生活的本质就是平淡的，就是琐碎的，无论看上去多么洋气多么风光的工作，只要是从别人手上拿工资，那一定不可能所有事都随你的意。什么工作都有利有弊。在专卖店站柜，只要自己有进步的心，那要学的东西太多了，其他帖子里都有提到。

7，文化。有同学质疑公司文化做作。我想说，当你想投身一份工作，是以怀疑论者的态度冷眼旁观，还是以信徒的姿态全情投入，工作得更快乐，创造的效益更多，学到的东西更多。更何况，公司在发展阶段，以文化和愿景来网罗人才也很正常，很多现在的知名民企发展期也是这样，大家平常心对待哈。

8，我的感悟。总的来说，我对 GIADA 的工作还是满意。尤其和工作半年的大学同学聊，发现工资高的就累得死去活来，清闲的就清汤寡水。愈发感叹自己的生活和工作平衡地还可以。不要以为进名企工资高就是幸福。有个大学同学，之前一直对投行啥咨询啥的膜拜，后来机缘巧合真进了一家全球知名的咨询公司实习，实习完才知道自己要的是什么，毕业后转投了一家家乡的国企，工资是必然的少很多，但是自己要的生活。跑题了，总之生活就是要多体验多历练才能寻到方向。

由于自己在宏珏的工作时间也有限，了解层面也不够，可能不适应于所有店铺和职能类岗位，互相交流，个人看法哈

3.5 宏珏一路走来心灵感悟（长，慎入）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 3 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1262357-1-1.html>

参见的是 2012 年上海春招，一路走来，过关斩将，最后参加培训会的时候，发现只有 12 为同学（还是惊喜滴），其中应聘储备店长的只有 3 位同学，昨天晚上刚提交了笔试作业，现在是在等 offer 了。一直潜水在论坛里看各种面经，现在自己面试结束也想分享一下自己的观点，因为从去年 10 月份开始找工作到现在，感触很多，我不想记流水账一般的说自己都面了什么，每个公司都是怎么面的，在这里想凝练一下，把自己内心的想法观点拿出来和大家分享一下，希望也有同学看了之后跟我分享一下你们的观点，我也学习学习。

我的看法是，毕业生去从事一份什么样的工作呢？

大家（女生，硕士）现在追捧的比较好的工作是不是要：

- 1 要有一份高工资；
- 2 要有一份清闲而舒适的工作状态；
- 3 要体面，出入 office，做一名光鲜亮丽的 office lady。

我和很多同学交流之后大家普遍都是这样的想法，很多时候，女硕士们也很无奈，25 岁研究生毕业可能要面临着结婚生子，公司觉得你不能为他们奉献/拼命几年就要走路，所以真的会有公司因为这个原因对女硕士们 SAY NO!（我本人就遇见了这样一家南京的公司，我读研期间有相关的工作经验可以快速上手，专业非常对口，本人也是上海 985 高校小硕一枚，自认为从学历到经历到能力都不算差了吧，但 hr 也很坦诚的告诉我，不好意思女生我们内部规定只要本科生，研究生不考虑）

我不反对大家找工作的时候抱着这样的态度，如果你是一个自身家境殷实，同时有个疼你、爱你、不舍得你累、不愿意你苦、不需要你奋斗，心甘情愿养你和孩子的男盆友的话，而你自己也不喜欢自己打拼，不喜欢在公司的尔虞我诈，在公交地铁里挤扁了脸，就是想做一个相夫教子的好老婆好妈妈的话，那么你找工作的标准就是清闲，有大量充裕时间。因为你还需要大把时间去学习如何更好的照顾好男人的胃，学习料理家务，学习照顾孩子，学习。。。。

还有一小部分很幸运的人，就是在中国这个特殊的讲究“关系”环境之中，凭借父母家人之力被“引荐/推荐”进了某某红色机关（公务员，事业单位，热得发烫的国企，银行的等等），不要记恨这些人，因为他们能有今天的成就也是因为自己的爹娘在过去的几十年之中向狗一样的摸爬滚打，我们需要敬佩人家的父母，因为他们当年在艰苦卓绝的环境中努力拼搏才换回了自己事业有成，才能为心肝宝贝提供一份舒适的养老院般的工作。我们这一代父母经历过 3 年自然灾害——体会过吃不饱穿不暖的痛苦，经历过文革——体会过没有书念内心的焦虑，经历过下岗风波——体会过被踢出体制外的煎熬与痛苦，等等艰辛的故事，我们的父母希望我们不要再那么辛苦，因为他们爱我们，他们不舍得自己的孩子过着如此辛苦的生活，所以我很能理解这些父母帮孩子走关系的初衷。

但是上述这两种人还是少数派，大部分的女硕士们是不是和我一样，25 岁硕士毕业，觉得自己该独立起来了，不能再花家里的钱了；觉得自己该进入社会，学以致用了；觉得自己有自己人生的理想和追求，需要融入社会成为一个社会人。就算你不想，但是不好意思

思，社会的前进潮流也把迷茫的我们推进了社会，在这时候，因为被迫的进入，一方面我们在心里上没有迎接好这样一种转变，不知道自己想要变成什么样，想要做什么；另一方面，我们对社会也一无所知，我们不知道社会的法则，不知道在这里如何施展拳脚，不要埋怨学校里没有交给最基本的社会生活处事之道，因为社会大学中的这些道理，只有自己走进去了，体会了，经历了才能学到感悟到。

所以，我相信很多走进社会之中的学生都会有迷茫、困惑、纠结、恐惧的时候，相信我，每一个患有“毕业季恐慌症”的同学都不孤独，至少，我要和大家一样，也是一个深度恐慌症患者！！

上面说道，找工作的过程中，我们就是普通求职青年，听宣讲——网申——电面——群殴——单面，这个过程相信大家再熟悉不过了，很多时候我们并非能走到最后，很多时候走到了最后发现这个公司并非自己所爱，还有些时候，拿到了 offer，我们还是困惑，问家人，问度娘，问朋友，问同学，一切能问的我们都问，但是请问我们问过自己了吗？

对很多人而言，宏珏就是这样一个 offer 吧，没通过复试觉得这里不适合自己，满心释然的走开了，拿到 offer 的看见了之前同学的帖子，思维逻辑被套进去，开始纠结迷茫。

对于宏珏，我看了很多帖子，觉得大家的观点基本就分成两派：

1 雄鹰派：觉得作为一个硕士生，不应该以这样低的姿态进入社会，去做个站店销售员，而是由自己的鸿鹄之志，去做一些脑力含量更高，技术综合性更强，专业化要求更高的工作；

2 蜗牛派：愿意从底层踏踏实实的坐起，一步一个脚印，慢慢的过渡与成长，放下自己硕士生的姿态与身段，忘记自己名校背景与学历，从胜任一个小小的岗位开始渐渐打开一片沃土；

之所以要说雄鹰和蜗牛，是源于宏珏的人力资源总监在培训分享会上面说到的一个小故事，能登上金子塔顶的动物有两种，雄鹰和蜗牛，虽然耗时不一样，虽然方式不一样，但是站在顶端看见的风景是一样的，但是我觉得可以在加上一句，蜗牛看见的风景一定比雄鹰美，心里一定比雄鹰甜。很简单的道理，因为蜗牛心无旁骛一路走来，付出了那么多才收获了这样一份美景，怎么能不为自己的努力和奋斗而落泪，怎么能不为自己的拼搏和坚持而鼓掌呢？

我不反对雄鹰派，因为你们有想法有追求，有明细的规划，认为找工作不是你选我，而是我们互选，这样的心态我很欣赏。

蜗牛派和雄鹰派最大的争执点在于，这样一份看似低端的站店销售工作值不值得做？

先想一想，进入奢侈品行业我们能做什么？

本人才疏学浅，据我所知中国还没有奢侈品管理这个专业，而法国很多服装学院是会设立这样专业的，那么对于每一个新进的宏珏人来说，第一步就是学习。刚进入公司，我们什么都不懂，什么都不会，只能学习，像海绵一样拼命地学习，这个时候其实没有创造出什么产值。学什么呢？对于服装我们知道多少？对于面料我们又知道多少？那么更别谈橱窗的设计，摆设，服务态度，每件衣服的面料，质地，剪裁，风格，价钱，品牌故事和文化；每年时尚文化的风向标，各大奢侈品牌的王牌与经典款；营销方法与技巧，心理学，欧洲或者说意大利的文化与历史，欧洲奢侈品发展的道路。。。不是说要去学术一样把这些都搞得一清二楚，而是我觉得这是一个背景知识储备。我看过 giada 的衣服，整体就是知性的风格，那么来挑选这样衣服的顾客群相信也是受到高等教育，有一定文化涵养的女人，那么面对他们，我们是不是应该更加专业的提供一种体验式营销，为他们提供更好的服务，然他们感觉到自己穿上这套衣服之后就能完美衬托出优雅与气质的一面呢，但是作为一个销售员如何能做到这些，这需要知识上的一些积累吧。

第二，作为一个销售，我们需要很多销售技巧，比如有的顾客喜欢自己自主挑选与选择，她们只要在你帮忙的时候才会叫你，而有的顾客可能会希望销售推荐一些产品，那么对待第一类客户，察言观色尤为重要，什么时候她在一间衣服面前停顿驻足了，什么时候她向销售员投以求助的眼光了，这些这些的小技巧的积累，请问哪样不是在实践中获得的？没有见过成百上千的顾客之后，我们能把握到不同顾客的不同心态，拿捏好分寸吗？我们能恰如其分的为顾客提供最舒适的服务吗？不光是储备店长和店经理需要从销售前端做起，很所设计师每个月也会在店里蹲店（当然这是其他品牌），因为每一家衣服设计，制造，运输，都是为了最终一个目的，也就是卖给消费者，那么什么样的衣服款式，质地剪裁，颜色配搭是销售者喜欢的呢，不和消费者接触，之后在幕后苦思冥想也得出一个正确的结果呀。

第三，销售是具有挑战性和锻炼能力的工作。想想在读书期间，我们面对的是知识，知识是死的，只要我们花足够多的时间与精力，就一定考出好成绩，但是我觉得销售不是，这是与人之间沟通。看书累的时候想休息就休息，但是面对这样一份工作，我们不能跟顾客说，不好意思，我累了，明天再谈吧。我们 80 后有一个比较显著的特征就是，以自我为中心，很多时都会忽略别人的感受，喜欢把自己的想法强加给他人，但是宏珏的销售却以顾客为中心，公司文化是把顾客当做朋友，怀着慈善之心去做一个月老，将设计师手中的宝贝与她的主人发现彼此，连接彼此。

再回到刚才的问题，这份工作值不值，其实不是他工资给多少，工作内容有什么，从自身的角度来看，我觉得，有这么几个关键的考核点：

- 1 这份工作能不能让我学到一些新的知识，打开一扇新的窗户
- 2 公司发展步调是什么，我能为工作创造业绩的同时能自身提高些什么，这里的提高不是狭隘的工资，而是人生阅历，思想，内心的丰富度与充实感，还有就是工作给我们带来的价值实现感也就是成就感；
- 3 工作氛围是否是团结的学习型的，在一个尔虞我诈的环境中，相信每个人都会很快窒息。

发展之路

相信有很多 MM 有大的志向和追求，因为我们重小杜读保尔柯察金长大，那句“一个人的生命应当这样度过：当他回首往事的时候不会因虚度年华而悔恨，也不会因碌碌无为而羞愧”，马斯诺层次需求理论最高层次需要就是自我价值的实现。在宏珏，我相信发展之路并不只是品牌顾问—储备店长——店长助理——店长——店经理，nonono！如果喜欢设计，喜欢服装，我们以后也可以去做是时尚杂志的编辑策划呀；如果喜欢管理，希望加入管理层，几年之后可以去读 mba；好好在宏珏干上几年，攒一笔钱是不是可以去法国读书，奢侈品管理的专业；宏珏不断的扩展与壮大，在工作好好表现，后面也有机会在不同职能部门岗位之中调动。。。

我觉得自己说了很多很杂，这也是自己内心的感触和最真实的想法，写出来，希望各位姐妹们能沉下心来看看工作背后的东西，想我们能做什么，学会付出才会有收获，所谓舍得就是舍了才有得到，不是吗？

还有几个我的观点想和大家共勉：

比什么工作更关键的是我们对待工作的态度

不要抱怨别人不给机会，先审视一下自己是否具备了驾驭这个机遇的能力

任何事情都是辩证的，我们要学会接纳事物不好的一面

3.6 应聘宏珏的一点感悟~~~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1095020-1-1.html>

我在进行到终面的时候被刷了，不过我也想谈一点我的应聘感悟，谈一点我对这个企业的想法。

优点：从 HR 可以看出，宏珏比较有活力，公司的文化氛围应该还不错；名义工资较高，毕竟一个应届毕业生能给出 15w 以上工资的企业是少数；

缺点：太抠，虽然宏珏在北大英杰交流中心宣讲、在文津酒店面试，排场很大，但是还是掩盖不了其作为民营企业的“抠”的本质，大家终究是为老板的钱包服务的；虽说名义工资很高，但是民企的工资是做减法的，而国企是做加法的，这一点宏珏应该意识到，大家应该也都意识到了；最后当时面试的很多是北大清华的硕士，我觉得最后真正选择宏珏的还是少数，毕竟一毕业就去做销售，起点太低；我想大家都希望去做消费者，而不是销售者。

其实，我对宏珏的整个流程还是蛮满意的，为了宏珏我放弃了中粮、人寿的机会，不过最后还是因为时间冲突的原因被刷了。无论如何，感谢晓妍姐、郝帅哥，这几位 HR 是我见过的最亲民的 HR~~~宏珏作为中国的奢侈品牌，相信它的未来吧~~~

祝福各位应聘成功的店长们、经理们，嘿嘿！！

3.7 谈点我应聘宏珏的真实想法

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1079865-1-1.html>

其实面试宏珏，一路走下来，也有很多话说。面试流程有很多的朋友已经跟大家分享了，就不赘述。电面其实很简单，有诚意就行，在我决定去北京参加宣讲会之前，我走进了加达在当地的分店去看过，感受了下店内的工作氛围，觉得大家很努力很上进，貌似还可以，决心去北京一试。刚开始确实很紧张很有压力，都是名校的硕士在PK，反而激发了自己的斗志，发挥比较好。到终面见赵总，有点大意了，觉得不怎么刷人，很轻松就进去了，着装也很随意，估计会有减分。

坦白讲哈，面试过程中，一定要保持一种紧张认真的状态，表现出你很热爱很在乎，说话既真诚而又小心翼翼，能显稳重能撑大场面，能当店长做大事。我到终面心态放松了，笑容收不住了，对宏珏的认识回答的太熟练了，最后赵总评价“你性格挺好的”，但是面试储备店长或储备经理职位，不会给你加分的。拿捏好一个度很重要，你



的每一句话都能决定你的工资水平。

宏珏高级时装，这个公司还是不错的，对应届毕业生，去做职能岗位会显得有优势，待遇还可以。如果一个名校硕士，去做品牌顾问或者储备店长，有点屈才，正如楼主说的，女人多的地方，是非也多，企业文化是单纯快乐，销售管理岗位其实是最有压力最充满竞争的，业绩第一位。奢侈品行业，确实能学到很多知识，这份工作既体面又不体面，接触的客户也不见得就高端，天天在店里宅着，圈子还特别窄，逢年过节假期也少。天天站着也很累，有红包任务压着会更累。大家扪心自问，为什么选择宏珏，热爱这个行业？这个公司发展前景好？多少都有点虚荣的因素掺杂在里头吧。会收拾打扮会穿衣有格调有品味，在哪个行业什么岗位都可以做到。

在这个企业，做好了还可以，接受更大的挑战；如果没有销售业绩，做不好，你会觉得很憋屈，想离开，就是一个服装基层销售，卖衣服的，没有应届生的头衔，就没有那么多机会再转行了。

当然，要看到好的一面，这是女人多的企业，对女人自然有很多特殊的福利和照顾，在宏珏工作，能多休两天产假，多几次体检。

如果真的特别在意宏珏，可以多关注下他们的新浪微博，上面很热闹，大家了解下。估计都能有所收获~~

多嘴谈谈宏珏校园招聘，确实做得很好，很下本钱。

首先，他们自己定位很高端，不管能否招聘到北大清华等一流学府的人才，他们只去全国重点名牌高校招聘，让求职者追着他们企业的脚步。试想，如果一家企业去很多的学校招聘，就显得逊色多了。反正大家都会觉得上杆子找的工作得来不易，更看重更珍惜。

其次，他们宣讲会现场布置豪华气派，显示了宏珏的超强实力，从某种程度上满足了学生的虚荣心，好像你追着宏珏跑，金钱富贵就会追着你跑，你就会过上奢华体面的生活。

再次，他们宣传非常到位，他们不仅仅是应届生网站的VIP客户，一直在首页宣传，吸引了上万的求职者投递简历，全国各地追着他跑，不谈别人，我去应聘宏珏，身边就有很多很多朋友都认识并且知道了这家企业，甚至很给面子，说将来找我买奢侈品服装。他们提前拜访各大高校，去北大清华做宣讲，那边本身就有很多非常有实力的潜在客户，场面气派点都能起到很好的宣传效果。

最后，宏珏的HR确实非常专业，“美丽的人做美丽的事业”“培养奢侈品行业精英”都是近两年才提出来的口号，宏珏的应聘流程都是精心设计的，hr给所有面试者的印象都是很nice很专业，职能部门确实是人才济济，将这家

企业包装得很好。如果有朋友去职能部门，和这么一群优秀的人共事，还是非常推荐的。

3.8 【面经】宏珏一路走来心灵感悟（长，慎入）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 3 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1262357-1-1.html>

参见的是 2012 年上海春招，一路走来，过关斩将，最后参加培训会的时候，发现只有 12 为同学（还是惊喜滴），其中应聘储备店长的只有 3 位同学，昨天晚上刚提交了笔试作业，现在是在等 offer 了。一直潜水在论坛里看各种面经，现在自己面试结束也想分享一下自己的观点，因为从去年 10 月份开始找工作到现在，感触很多，我不想记流水账一般的说自己都面了什么，每个公司都是怎么面的，在这里想凝练一下，把自己内心的想法观点拿出来和大家分享一下，希望也有同学看了之后跟我分享一下你们的观点，我也学习学习。

我的看法是，毕业生去从事一份什么样的工作呢？

大家（女生，硕士）现在追捧的比较好的工作是不是要：

- 1 要有一份高工资；
- 2 要有一份清闲而舒适的工作状态；
- 3 要体面，出入 office，做一名光鲜亮丽的 office lady。

我和很多同学交流之后大家普遍都是这样的想法，很多时候，女硕士们也很无奈，25 岁研究生毕业可能要面临着结婚生子，公司觉得你不能为他们奉献/拼命几年就要走路，所以真的会有公司因为这个原因对女硕士们 SAY NO!（我本人就遇见了这样一家南京的公司，我读研期间有相关的工作经验可以快速上手，专业非常对口，本人也是上海 985 高校小硕一枚，自认为从学历到经历到能力都不算差了吧，但 hr 也很坦诚的告诉我，不好意思女生我们内部规定只要本科生，研究生不考虑）

我不反对大家找工作的时候抱着这样的态度，如果你是一个自身家境殷实，同时有个疼你、爱你、不舍得你累、不愿意你苦、不需要你奋斗，心甘情愿养你和孩子的男盆友的话，而你自己也不喜欢自己打拼，不喜欢在公司的尔虞我诈，在公交地铁里挤扁了脸，就是想做一个相夫教子的好老婆好妈妈的话，那么你找工作的标准就是清闲，有大量充裕时间。因为你还需要大把时间去学习如何更好的照顾好男人的胃，学习料理家务，学习照顾孩子，学习。。。。

还有一小部分很幸运的人，就是在中国这个特殊的讲究“关系”环境之中，凭借父母家人之力被“引荐/推荐”进了某某红色机关（公务员，事业单位，热得发烫的国企，银行的等等），不要记恨这些人，因为他们能有今天的成就也是因为自己的爹娘在过去的几十年之中向狗一样的摸爬滚打，我们需要敬佩人家的父母，因为他们当年在艰苦卓绝的环境中努力拼搏才换回了了自己事业有成，才能为心肝宝贝提供一份舒适的养老院般的工作。我们这一代父母经历过 3 年自然灾害——体会过吃不饱穿不暖的痛苦，经历过文革——体会过没有书念内心的焦虑，经历过下岗风波——体会过被踢出体制外的煎熬与痛苦，等等艰辛的故事，我们的父母希望我们不要再那么辛苦，因为他们爱我们，他们不舍得自己的孩子过着如此辛苦的生活，所以我很能理解这些父母帮孩子走关系的初衷。

但是上述这两种人还是少数派，大部分的女硕士们是不是和我一样，25 岁硕士毕业，觉得自己该独立起来了，不能再花家里的钱了；觉得自己该进入社会，学以致用了；觉得自己有自己人生的理想和追求，需要融入社会成为一个社会人。就算你不想，但是不好意思，社会的前进潮流也把迷茫的我们推进了社会，在这时候，因为被迫的进入，一方面我们在心里上没有迎接好这样一种转变，不知道自己想要变成什么样，想要做什么；另一方面，我们对社会也一无所知，我们不知道社会的法则，不知道在这里如何施展拳脚，不要埋怨学校里没有交给最基本的社会生活处事之道，因为社会大学中的这些道理，只有自己走进去了，体会了，经历了才能学到感悟到。

所以，我相信很多走进社会之中的学生都会有迷茫、困惑、纠结、恐惧的时候，相信我，每一个患有“毕业季恐慌症”的同学都不孤独，至少，我要和大家一样，也是一个深度恐慌症患者！！

上面说道，找工作的过程中，我们就是普通求职青年，听宣讲——网申——电面——群殴——单面，这个过程相信大家再熟悉不过了，很多时候我们并非能走到最后，很多时候走到了最后发现这个公司并非自己所爱，还有些时候，拿到了 offer，我们还是困惑，问家人，问度娘，问朋友，问同学，一切能问的我们都问，但是请问我们问过自己了吗？

对很多人而言，宏珏就是这样一个 offer 吧，没通过复试觉得这里不适合自己的，满心释然的走开了，拿到 offer 的看见了之前同学的帖子，思维逻辑被套进去，开始纠结迷茫。

对于宏珏，我看了很多帖子，觉得大家的观点基本就分成两派：

1 雄鹰派：觉得作为一个硕士生，不应该以这样低的姿态进入社会，去做个站店销售员，而是由自己的鸿鹄之志，去做一些脑力含量更高，技术综合性更强，专业化要求更高的工作；

2 蜗牛派：愿意从底层踏踏实实的坐起，一步一个脚印，慢慢的过渡与成长，放下自己硕士生的姿态与身段，忘记自己名校背景与学历，从胜任一个小小的岗位开始渐渐打开一片沃土；

之所以要说雄鹰和蜗牛，是源于宏珏的人力资源总监在培训分享会上面说到的一个小故事，能登上金子塔顶的动物有两种，雄鹰和蜗牛，虽然耗时不一样，虽然方式不一样，但是站在顶端看见的风景是一样的，但是我觉得可以在加上一点，蜗牛看见的风景一定比雄鹰美，心里一定比雄鹰甜。很简单的道理，因为蜗牛心无旁骛一路走来，付出了那么多才收获了这样一份美景，怎么能不为自己的努力和奋斗而落泪，怎么能不为自己的拼搏和坚持而鼓掌呢？

我不反对雄鹰派，因为你们有想法有追求，有明细的规划，认为找工作不是你选我，而是我们互选，这样的心态我很欣赏。

蜗牛派和雄鹰派最大的争执点在于，这样一份看似低端的站店销售工作值不值得做？

先想一想，进入奢侈品行业我们能做什么？

本人才疏学浅，据我所知中国还没有奢侈品管理这个专业，而法国很多服装学院是会设立这样专业的，那么对于每一个新进的宏珏人来说，第一步就是学习。刚进入公司，我们什么都不懂，什么都不会，只能学习，像海绵一样拼命的学习，这个时候其实没有创造出什么产值。学什么呢？对于服装我们知道多少？对于面料我们又知道多少？那么更别谈橱窗的设计，摆设，服务态度，每件衣服的面料，质地，剪裁，风格，价钱，品牌故事和文化；每年时尚文化的风向标，各大奢侈品牌的王牌与经典款；营销方法与技巧，心理学，欧洲或者说意大利的文化与历史，欧洲奢侈品发展的道路。。。不是说要去学术一样把这些都搞得一清二楚，而是我觉得这是一个背景知识储备。我看过 giada 的衣服，整体就是知性的风格，那么来挑选这样衣服的顾客群相信也是受到高等教育，有一定文化涵养的女人，那么面对他们，我们是不是应该更加专业的提供一种体验式营销，为他们提供更好的服务，然他们感觉到自己穿上这套衣服之后就能完美衬托出优雅与气质的一面呢，但是作为一个销售员如何能做到这些，这需要知识上的一些积累吧。

第二，作为一个销售，我们需要很多销售技巧，比如有的顾客喜欢自己自主挑选与选择，她们只要在你帮忙的时候才会叫你，而有的顾客可能会希望销售推荐一些产品，那么对待第一类客户，察言观色尤为重要，什么时候她在一间衣服面前停顿驻足了，什么时候她向销售员投以求助的眼光了，这些这些的小技巧的积累，请问哪样不是在实践中获得的？没有见过成百上千的顾客之后，我们能把握到不同顾客的不同心态，拿捏好分寸吗？我们能恰如其分的为顾客提供最舒适的服务吗？不光是储备店长和店经理需要从销售前端做起，很所设计师每个月也会在店里蹲店（当然这是其他品牌），因为每一家衣服设计，制造，运输，都是为了最终一个目的，也就是卖给消费者，那么什么样的衣服款式，质地剪裁，颜色配搭是销售者喜欢的呢，不和消费者接触，之后在幕后苦思冥想也得出一个正确的结果呀。

第三，销售是具有挑战性和锻炼能力的工作。想想在读书期间，我们面对的是知识，知识是死的，只要我们花足够多的时间与精力，就一定考出好成绩，但是我觉得销售不是，这是与人之间沟通。看书累的时候想休息就休息，但是面对这样一份工作，我们不能跟顾客说，不好意思，我累了，明天再谈吧。我们 80 后有一个比较显著的特征就是，以自我为中心，很多时都会忽略别人的感受，喜欢把自己的想法强加给他人，但是宏珏的销售却以顾客为中心，公司文化是把顾客当做朋友，怀着慈善之心去做一个月老，将设计师手中的宝贝与她的主人发现彼此，连接彼此。

再回到刚才的问题，这份工作值不值，其实不是他工资给多少，工作内容有什么，从自身的角度来看，我觉得，有这么几个关键的考核点：

1 这份工作能不能让我学到一些新的知识，打开一扇新的窗户

2 公司发展步调是什么，我能为工作创造业绩的同时能自身提高些什么，这里的提高不是狭隘的工资，而是人生阅历，思想，内心的丰富度与充实感，还有就是工作给我们带来的价值实现感也就是成就感；

3 工作氛围是否是团结的学习型的，在一个尔虞我诈的环境中，相信每个人都会很快窒息。

发展之路

相信有很多 MM 有大的志向和追求，因为我们重小杜读保尔柯察金长大，那句“一个人的生命应当这样度过：当他回首往事的时候不会因虚度年华而悔恨，也不会因碌碌无为而羞愧”，马斯诺层次需求理论最高层次需要就是自我价值的实现。在宏珏，我相信发展之路并不只是品牌顾问——储备店长——店长助理——店长——店经理，nonono！如果喜欢设计，喜欢服装，我们以后也可以去做是时尚杂志的编辑策划呀；如果喜欢管理，希望加入管理层，几年之后可以去读 mba；好好在宏珏干上几年，攒一笔钱是不是可以去法国读书，奢侈品管理的专业；宏珏不断的扩展与壮大，在工作好好表现，后面也有机会在不同职能部门岗位之中调动。。。

我觉得自己说了很多很杂，这也是自己内心的感触和最真实的想法，写出来，希望各位姐妹们能沉下心来看看工作背后的东西，想我们能做什么，学会付出才会有收获，所谓舍得就是舍了才有得到，不是吗？

还有几个我的观点想和大家共勉：

比什么工作更关键的是我们对待工作的态度

不要抱怨别人不给机会，先审视一下自己是否具备了驾驭这个机遇的能力

任何事情都是辩证的，我们要学会接纳事物不好的一面

3.9 深圳编制储店 offer 完整面经（流水账，慎阅，申精）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 1 月 11 日

深圳编制储店 offer 完整面经（流水账，慎阅，申精）

1 月中，期末考结束，三方也快递出去了，来写个流水账面经^^

2010 年 9~10 月份，宏珏主要面对江浙以北的像浙大、北大等学校进行宣讲，因为要通过简历筛选然后自费参加宣讲和简单面试，我在中大，加上当时还有抽不开身的事情，遗憾错过了。蛮幸运 12 月份下旬偶然在 bbs 上看到面对南方补招，果断网申，几天后通过电面，进入面试环节。今天看到补招网申截止日期是 12 月 31 日，恩，还是得有点行动力的。

一面

面试都在深圳总部进行。一面是群面，下午 2 点半到 4 点，小组 8、9 个人吧，后来还打听到当天一共有 3~4 场。小组半数是中大本科的孩子，另一留英硕士、一暨大硕士、一香港中文硕士，全女打，申请品顾储店职能部门的都有。一面主要是三 part，宏珏的文化交流，30s 自我介绍，案例分析。

可能是因为补招没再弄宣讲，第一 part 的交流用了差不多 1 个小时，形式主要是 HRMM 介绍加提问，面试者自由发表看法，内容主要是围绕宏珏的企业文化和奢侈品行业。有个小插曲吧，宏珏中午有休息，我 2 点到的，来到就有 4、5 个人在等了，聊天发现都是能侃且蛮外向的主，果断采取一面发言重质不重量的策略，好吧其实这个也是性格。于是一面第一 round 的 1 个小时里我就说了 1 分钟，不过内容都是精炼加有感而发，主要围绕人力资源策略，刚好前面话题大家讨论透了，这个新方向帮助 HRMM 推进了交流环节吧，个人觉得。BTW，宏珏的人力资源策略深深打动了，所以才能有感而发，下文应该会提到。

第二 part 自我介绍，30s，不严格计时。发挥好当然有加分，你知道的。

第三 part，分成 2 组，案例分析，讨论 15 分钟，5 分钟中文陈述。案例分析时间决定难易程度，有点道理的。当天案例貌似是同一个，假设你是市长，第二天 9~10 点有 5 个活动，选其一，给理由，并完成后续工作：

选项一是母校 50 周年校庆讲话，选之要提供 2 分钟发言稿；

选项二是新浪的市长&市民关于“房价”的讨论，选之也要提供 2 分钟发言稿；

选项三是应财富五百强 CEO 会见邀请，选之要准备礼物；

选项四是出席下岗职工美食一条街开街仪式，并准备 2 分钟发言稿；

选项五是到深圳机场给江西省市长考察团接机，选之要安排接机事宜。

对方组一直表现积极主动，首先 pre，通过时间管理“重要—紧急”模型分析选第二项，理由是缺席新浪“房价”交流可能带来社会和舆论的负面评价，直接给了 2 分钟演讲，再加其他几项的处理办法。这个 pre 的逻辑架构到位，内容赞，我个人很欣赏，尤其是 presenter，很给力。（如果这位 MM 刚好看到请自觉跟帖哈）我们组选五，理由是 1. 另外四项通过协调时间或者协调出席者可以解决问题 2. 强调通过沟通处理问题。开始担心选五的发挥空间不大，事实证明看你能否自圆其说。

一面结果：至少进 6，被淘汰的一个 MM 念错了公司名字，唉。总体情况当天通过 20+ 人，貌似我们小组最多。HR 美女姓“师”，以后大家都尊称“师姐”了^^ 另一位面试官是传说中的孙博士，穿花式西服，有 taste ^^

二面

当天 18 点收到二面通知。第二天，2 VS 1，一位是 HR “师姐”，一位是赵总的助理常姐，形式 free talk+ 问答，半个小时左右。美女就是 nice。

进门交各种文件材料，我漏带某比赛奖状，师姐直接迎面就 Q 比赛细节了，一一答之，过关。还有以下问题：

- 1、大学四年做的比较成功的事情；
- 2、做 leader 的经验+举例；
- 3、对所申请岗位的认识；

4、认为自己具备什么匹配职位的能力；

5、我应聘储备店长（销售部门），被问 marketing 和储店二选一选哪个。（我简历有奢侈品行业 marketing 实习经历+储店助理实习经历）拿不准师姐目的，淡定问现在还可以重新选么，师姐说你就说吧。我说 marketing 也不错，师姐说但你专业背景不匹配呵。我内牛满面，心想师姐您这是寻我开心么>_<

6、职业规划；

7、理想的工作状态；

8、有什么问题问面试官。

面完出来觉得 OK（除了那个“marketing or sales”）。当晚 7 点收到三面通知。

三面（销售面+角色模拟）

第三天一早继续奔宏珏。三面是销售部面试，HR 师姐+孙博士+销售部经理三位面试官。走到三面剩下 17 个人，储店加品顾，至少 4 个硕，小半数中大本科，还有川大海大等 MM。三面内容是两人一组，根据 PPT 展示出来的两套衣服向对方销售，每人就几分钟吧，就是前人们说的角色模拟，考察销售能力和风格。

众美眉发挥浑身解数各种推销各种夸各种努力。面试者是单数，孙博士重点了一位 MM 和剩下的 MM 搭配，不过提示前者换一种销售风格。感觉这是一种暗示+re-opportunity。

Coseplay 结束后林经理点评，强调奢侈品销售不是普通市面上的 hard-sale，而是朋友式建议+销售+品牌顾问。深以为然。觉得女生做销售，得产品你喜欢，同时兼备销售特长，才能工作愉快+长久哦，当然如果只是拿来当跳板或缓冲那就另当别论了。

点评完还有向林经理问问题的时间。Question time，技术上这是结束的前奏了，前面环节表现得不错的同学就可以歇歇了，毕竟面试官整这么久也累了想收工；不过如果前面表现欠佳，question time≈show time，继续挣点分，你知道的。

在回家的路上就收到通过通知，明天培训，品顾走到这基本 OK 了，储店的话，培训完还要见 Boss 呢。

培训

恩，这是第四天了。技术上不筛人的，品顾到这基本没问题了，储店的话还有一个 final 面。一天的培训后要求周六前交笔试作业，一篇《宏珏人》读后感，一篇奢侈品行业主题报告（2000 字以内）。

Final 面

第五天上午，final 剩下 4 个人，非深圳编制储店：一个皮革设计硕 MM，一个本科；深圳编制储店：一个留英硕 MM，加我一个中大本科。2 VS1，赵 BOSS 和常姐是面试官。前晚准备半天，其实就是纯聊天，不过赵总很 care 家里支不支持的问题。如传言，赵 Boss 像大家长，还遗憾因为紧张了没好好问问题。

第六天

交笔试作业

若干天后，收到 offer，另外三位 MM 也拿到了。整整历时一周的面试，完美落幕。

3.10 应聘宏珏的一点感悟~~~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 13 号

我在进行到终面的时候被刷了，不过我也想谈一点我的应聘感悟，谈一点我对这个企业的想法。

优点：从 HR 可以看出，宏珏比较有活力，公司的文化氛围应该还不错；名义工资较高，毕竟一个应届毕业生能给出 15w 以上工资的企业是少数；

缺点：太抠，虽然宏珏在北大英杰交流中心宣讲、在文津酒店面试，排场很大，但是还是掩盖不了其作为民营企业的“抠”的本质，大家终究是为老板的钱包服务的；虽说名义工资很高，但是民企的工资是做减法的，而国企是做加法的，这一点宏珏应该意识到，大家应该也都意识到了；最后当时面试的很多是北大清华的硕士，我觉得最后真正选择宏珏的还是少数，毕竟一毕业就去做销售，起点太低；我想大家都希望去做消费者，而不是销售者。

其实，我对宏珏的整个流程还是蛮满意的，为了宏珏我放弃了中粮、人寿的机会，不过最后还是因为时间冲突的原因被刷了。无论如何，感谢晓妍姐、郝帅哥，这几位 HR 是我见过的最亲民的 HR~~~宏珏作为中国的奢侈品牌，相信它的未来吧~~~

祝福各位应聘成功的店长们、经理们，嘿嘿！！

3.11 谈点我应聘宏珏的真实想法

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 6 号

其实面试宏珏，一路走下来，也有很多话说。面试流程有很多的朋友已经跟大家分享了，就不赘述。电面其实很简单，有诚意就行，在我决定去北京参加宣讲会之前，我走进了加达在当地的分店去看过，感受了下店内的工作氛围，觉得大家很努力很上进，貌似还可以，决心去北京一试。刚开始确实很紧张很有压力，都是名校的硕士在 PK，反而激发了自己的斗志，发挥比较好。到终面见赵总，有点大意了，觉得不怎么刷人，很轻松就进去了，着装也很随意，估计会有减分。

坦白讲哈，面试过程中，一定要保持一种紧张认真的状态，表现出你很热爱很在乎，说话既真诚而又小心翼翼，能显稳重能撑大场面，能当店长做大事。我到终面心态放松了，笑容收不住了，对宏珏的认识回答的太熟练了，最后赵总评价“你性格挺好的”，但是面试储备店长或储备经理职位，



不会给你加分的。拿捏好一个度很重要，你的每一句话都能决定你的工资水平。

宏珏高级时装，这个公司还是不错的，对应届毕业生，去做职能岗位会显得有优势，待遇还可以。如果一个名校硕士，去做品牌顾问或者储备店长，有点屈才，正如楼主说的，女人多的地方，是非也多，企业文化是单纯快乐，销售管理岗位其实是最有压力最充满竞争的，业绩第一位。奢侈品行业，确实能学到很多知识，这份工作既体面又不体面，接触的客户也不见得就高端，天天在店里宅着，圈子还特别窄，逢年过节假期也少。天天站着也很累，有红包任务压着会更累。大家扪心自问，为什么选择宏珏，热爱这个行业？这个公司发展前景好？多少都有点虚荣的因素掺杂在里头吧。会收拾打扮会穿衣有格调有品味，在哪个行业什么岗位都可以做到。

在这个企业，做好了还可以，接受更大的挑战；如果没有销售业绩，做不好，你会觉得很憋屈，想离开，就是一个服装基层销售，卖衣服的，没有应届生的头衔，就没有那么多机会再转行了。

当然，要看到好的一面，这是女人多的企业，对女人自然有很多特殊的福利和照顾，在宏珏工作，能多休两天产假，多几次体检。

如果真的特别在意宏珏，可以多关注下他们的新浪微博，上面很热闹，大家了解下。估计都能有所收获~~

多嘴谈谈宏珏校园招聘，确实做得很好，很下本钱。

首先，他们自己定位很高端，不管能否招聘到北大清华等一流学府的人才，他们只去全国重点名牌高校招聘，让求职者追着他们企业的脚步。试想，如果一家企业去很多的学校招聘，就显得逊色多了。反正大家都会觉得上杆子找的工作得来不易，更看重更珍惜。

其次，他们宣讲会现场布置豪华气派，显示了宏珏的超强实力，从某种程度上满足了学生的虚荣心，好像你追着宏珏跑，金钱富贵就会追着你跑，你就会过上奢华体面的生活。

再次，他们宣传非常到位，他们不仅仅是应届生网站的 VIP 客户，一直在首页宣传，吸引了上万的求职者投递简历，全国各地追着他跑，不谈别人，我去应聘宏珏，身边就有很多很多朋友都认识并且知道了这家企业，甚至很给面子，说将来找我买奢侈品服装。他们提前拜访各大高校，去北大清华做宣讲，那边本身就有很多非常有实力的潜在客户，场面气派点都能起到很好的宣传效果。

最后，宏珏的 HR 确实非常专业，“美丽的人做美丽的事业”“培养奢侈品行业精英”都是近两年才提出来的口号，宏珏的应聘流程都是精心设计的，hr 给所有面试者的印象都是很 nice 很专业，职能部门确实是人才济济，将这家企业包装得很好。如果有朋友去职能部门，和这么一群优秀的人共事，还是非常推荐的。

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>

