

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



招聘

宜家篇

应届生论坛宜家版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-507-1.html>

应届生求职大礼包 2022 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 宜家公司简介.....	3
1.1 宜家概况.....	3
1.2 宜家在世界.....	4
1.3 宜家在中国.....	4
1.4 宜家的品牌宗教.....	5
1.5 宜家的经营理念.....	6
1.6 宜家的大事记.....	6
第二章 宜家综合求职经验.....	11
2.1 宜家认知评估测评.....	11
2.2 宜家一面.....	11
2.3 11月18日宜家“年轻继任者”新鲜面经.....	12
2.4 室内设计面试.....	13
2.5 宜家面试经历.....	13
2.6 佛山宜家面试.....	14
2.7 销售经理面试.....	14
2.8 室内设计面试.....	15
2.9 宜家陈列师面试.....	15
2.10 宜家销售经理面经.....	15
2.11 宜家家居面试感受.....	16
2.12 宜家面试经历.....	16
2.13 宜家 HR 的面试建议.....	18
2.14 宜家 (ikea) 面试.....	18
2.15 宜家上海实习面试，明儿去报到咯~.....	19
2.16 回馈贴，宜家最新面经新鲜出炉（2013.12）.....	20
2.17 BJ 宜家一面.....	22
2.18 离开宜家了把原来在宜家的面经给大家分享.....	23
2.19 一月末大连宜家营运部 YP 项目群面及二面经验.....	24
2.20 宜家一面.....	24
2.21 宜家兼职实习面试~~~.....	24
2.22 整个面试共使用了 5 天.....	25
2.23 2011 年 6 月宜家面试——销售部管理培训生.....	27
2.24 宜家实习生面试.....	28
2.25 上海 笔试 销售.....	29
2.26 宜家客户服务培训生笔试.....	29
附录：更多求职精华资料推荐.....	31

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 2022 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 宜家公司简介

1.1 宜家概况

宜家官网:

<http://www.ikea.com.tw/>



创立于 1943 年

英文名称: IKEA

雇员人数: 104,000 (2006)

推广口号: 生活, 从家开始
家, 世界上最重要的地方

宜家家居于 1943 年创建于瑞典,“为大多数人创造更加美好的日常生活”是宜家公司自创立以来一直努力的方向。宜家品牌始终和提高人们的生活质量联系在一起并秉承“为尽可能多的顾客提供他们能够负担,设计精良,功能齐全,价格低廉的家居用品”的经营宗旨。

在提供种类繁多,美观实用,老百姓买得起的家居用品的同时,宜家努力创造以客户和社会利益为中心的经营方式,致力于环保及社会责任问题。今天,瑞典宜家集团已成为全球最大的家具家居用品商家,销售主要包括座椅/沙发系列,办公用品,卧室系列,厨房系列,照明系列,纺织品,炊具系列,房屋储藏系列,儿童产品系列等约 10,000 个产品。

目前宜家家居[1]在全球 34 个国家和地区拥有 240 个商场,其中有 7 家在中国大陆,分别在北京、上海、广州、成都、深圳、南京、大连。宜家的采购模式是全球化的采购模式,它在全球设立了 16 个采购贸易区域,其中有 3 个在中国大陆,分别为:华南区,华中区和华北区。目前宜家在中国的采购量已占到总量的 18%,在宜家采购国家中排名第一。根据规划,至 2010 年,宜家在中国内地的零售商场将达到 10 家,所需仓储容量将由现在的 10 万立方米扩大到 30 万立方米以上。中国已成为宜家最大的采购市场和业务增长最重要的空间之一,在宜家的全球战略中具有举足轻重的地位。

宜家的采购模式

宜家的采购模式是全球化的采购模式。宜家的产品是从各贸易区域(Trading Area)采购后运抵全球 26 个分销中心再送货至宜家在全球的商场。宜家的采购理念及对供应商的评估主要包括 4 个方面:持续的价格改进;严格的供货表现/服务水平;质量好且健康的产品;环保及社会责任(简称 IWAY-The IKE Away of Purchasing home furnishing products-宜家采购家居产品要求,它是宜家公司对供应商有关环境保护,工作条件,童工和森林资源方面的政策)。

宜家在全球的 16 个采购贸易区设立了 46 个贸易代表处分布于 32 个国家。贸易代表处的工作人员根据宜家的最佳采购理念评估供应商,在总部及供应商之间进行协调,实施产品采购计划,监控产品质量,关注供应商的环境保护,社会保障体系和安全工作条件。如今,宜家在全球 53 个国家有大约 1300 个供应商。

1.2 宜家在世界

产品

位于阿姆霍特的 **IKEA of Sweden** 负责开发宜家产品系列,系列包含有大约 10,000 种产品。在整个工作的背后,基本思想是低价位,使设计精良、实用性强的家居产品为人人所有。

由来自内部和外部设计师设计的新产品,在其仍处于绘图设计阶段时,就接受了分析评估,从而确保这些产品能够达到功能、高效分销、质量、环保和低成本方面的要求。

同时, **IKEA of Sweden** 还负责为这些产品起一些独特的名字,例如: **GUSTAVA**、**STOLLE** 等等。

不同的产品按照不同的规定进行命名。棉纺产品和窗帘通常取女孩儿的名字,地毯以丹麦的地名命名,沙发则以瑞典的地名来称呼。

工业

Swedwood 集团是宜家工业集团,负责生产木制家具和木制家具配件。**Swedwood** 在 9 个国家拥有 35 个工业部门。

采购

宜家在 32 个国家拥有 46 个贸易公司(TSO)。每一所贸易公司的员工监督产品生产,从而能够试验新方案、商谈价格、检查质量,同时还负责监督宜家供应商在社会环境、工作条件和环保等方面的工作。

与供应商(1,300 家分布于 53 个国家)密切接触是保持理性和长期合作的关键。

分销

从供应商到顾客这个过程必须尽量做到工作方式是直接、节约成本和环保的。高效分销在取得低成本的工作中起着关键性的作用。平板包装是十分重要的方面。

在 16 个国家的 28 个分销中心负责为宜家商场供货。

零售

在宜家商场里,家居用品应有尽有:沙发、床、桌子、椅子、纺织品、厨房餐具、地板、地毯、厨房家具、浴室用品、灯具及植物。我们的目的是让顾客受到灵感启发,与他们分享创造巧妙设计的好方法、好主意。去年有 4.1 亿顾客来访各地的宜家商场。

产品目录册是宜家最重要的一项市场工具。去年有 52 个版本、25 个语种的产品目录册印制为 1.6 亿册。

越来越多的人开始使用互联网,作为信息源。去年,宜家网站迎来 1.25 亿次的访问。

网上交易在宜家的总销售量中占有很小但在不断增长的份额。

该企业品牌在世界品牌实验室(World Brand Lab)编制的 2006 年度《世界品牌 500 强》排行榜中名列第九十一。

IKEA 是创立于 1943 年的一家瑞典家居用品企业,**IKEA** 的创始人是瑞典人坎普拉德,创立之初主要经营文具邮购、杂货等业务,后转向以家具为主业,在不断扩张过程中,产品范围扩展到涵盖各种家居用品。

IKEA 发展稳健而迅速,在 60 年的时间里,发展到在全球共有 180 家连锁商店,分布在 43 个国家,雇佣员工 7 万多名。2003 财年度 **IKEA** 获取了 110 亿欧元的销售收入和超过 11 亿欧元的净利润,成为全球最大的家居用品零售商。

1.3 宜家在中国

宜家在中国大陆有 7 家分店,分别在北京、上海、广州、成都、深圳、南京和大连

宜家的秘密是什么?许多人认为宜家的成功在于它创造了一种特别的购物感受,如商店布局、没有销售员、瑞典美食,以及由顾客自己组装家具等等。但这些只是表面现象,至关重要的一个因素是它以低成本销售高质量的商品。这才是它征服市场的武器。与竞争对手相比,宜家销售的家具价格平均要低 30%至 50%。同时,它还在不断降价,与此相反的是,不少家具零售公司的价格却往往随时间上涨。

宜家打出的口号是：“有价值的低价格。”它的目标是保持产品的价格不至于太高，但又不让顾客觉得它的商品是便宜货。要做到这一点，降低成本就成了不二法门。实际上，降低成本贯穿了宜家产品的整个过程，从产品构思、设计、生产到运输和营销，英格瓦无时不想着成本二字。

为此，他曾经说过：“资源的浪费，在宜家是一种致命的过失。一个没有成本核算的目标计划是决不能被接受的。”

为此，英格瓦不断节约，不断采用新的措施来降低成本。

1.4 宜家的品牌宗教

为了给员工强调与顾客结盟的民主理念，1976年，坎普拉德写下了《一个家具商的信仰》，由此成为宜家圣经。他一再重申：为大多数人创造美好生活的一部分，包含着打破地位和传统的局限而成为更自由的人。要做到这一点，我们不得不与众不同。即使在上个世纪90年代，宜家加大向全球发展的步伐时，它也力求保持自己原汁原味的企业文化。坎普拉德直接表示：宜家向来坚持自己的重要传统，因为这不是瑞典文化，而是公司文化。否则，其他国家的员工就感受不到自己属于宜家。除了把简洁、美观而价格合理的产品带到全球市场，宜家也把北欧式的平等自由精神传播到各地。对年轻人而言，相对于产品的实用，宜家这种精神力量更具杀伤力，谁也不能忽视这样一个大趋势：人人都渴望成为主角和支配者。

品牌宗教

在品牌策略上，宜家也是反其道而行之。2005年9月，《商业周刊》和Interbrand公司联合推出的全球最佳品牌榜上，宜家排名42位，品牌价值为78.17亿美元，而在此之前连续三年，宜家一直位居全球最佳品牌的前50名。而令人难以置信的是，宜家极少投资于广告。

事实上，宜家品牌的真正核心是让顾客成为品牌传播者，而非硬性的广告。就像英国一家媒体评价宜家的评语：它不仅仅是一个店，它是一个宗教；它不是在卖家具，它在为你搭起一个梦想。宜家深谙口碑传播之道，并进行看似原始、笨拙，实则高效、完美的运作。宜家就是这种品牌宗教的教会，分布于全球的223个宜家商场就是散步在各处的教堂，宜家的员工就是这种品牌宗教的神职人员，在经过系统的培训和价值熏陶后，他们把一套生活态度、价值格调传达给教民，那些每年3亿多进入宜家的顾客。

为了让更多的顾客成为宜家的品牌布道者，宜家的一个重要策略就是销售梦想而不是产品，为了做到这一点，宜家不仅提供广泛、设计精美、实用、低价的产品，而且也把产品跟公益事业进行联姻。大约10年前，宜家集团开始有计划地参与环保事宜，涉及的方面包括：材料和产品、森林、供货商、运输、商场环境等。现在，宜家则是率先通过森林认证，这是国际上流行的生态环保认证，包括森林经营认证和产销监管链审核。宜家甚至表示不会无视童工、种族歧视等社会现象和使用来自原始天然森林的非法木材的问题。

一直以来，宜家赖以传播品牌的主力就是宜家目录册，不少人把它比喻为印刷数比《圣经》还多的册子，事实上，它的传播功效堪比《圣经》。这份诞生于1951年的小册子，带有明显的邮购特色。但坎普拉德逐渐把它改造成了新生活的布道手册，这些目录上不仅仅列出产品的照片和价格，而且经过设计师的精心设计，从功能性、美观性等方面综合表现宜家产品的特点，顾客可以从中发现家居布置的灵感和实用的解决方案。每年9月初，在其新的财政年度开始时，宜家都要向广大消费者免费派送制作精美的目录。2005年宜家目录册共发行1亿6千万册，使用25种语言，有52个版本。

宜家还有一个独特的策略，采用一体化品牌模式的品牌，即拥有品牌、设计及销售渠道。在产品品牌上，宜家把公司的2万多种产品，分为三大系列：宜家办公、家庭储物、儿童宜家。在宜家品牌的强势支撑下，2万多种产品均建立了自己的品牌。从SANDOMON（桑德蒙）沙发到EXPEDIT（埃克佩迪）书柜；从FAKTUM（法克图）橱柜到MOMENT（莫门特）餐桌；小到价值一元的香槟杯JULEN（尤伦）。

1.5 宜家的经营理念

更美好的日常生活

宜家商业理念是提供种类繁多、美观实用、老百姓买得起的家居用品。

在大多数的情况下，设计精美的家居用品通常是能够为买得起它们的少数人提供的。从一开始，宜家走的就是另一条道路。我们决定站在大众的一边。这意味着响应全世界人民对家居用品的需要：有着各种不同的需要、品位、梦想、渴望和收入的人们的需要；希望改善他们的家庭和他们的日常生活的人们的需要。

生产精美的家具并不难：只要花钱和让顾客付钱，即可办到。以低价格生产美观、结实耐用的家具就不那么简单了——这需要另辟蹊径。这是关于找到简单的解决方案和在各种方法上节约的问题。

产品系列

宜家产品系列在几个方面可谓种类繁多。首先，宜家产品系列在功能上种类繁多：从植物和客厅家居用品，到玩具和整个厨房，你可以找到布置你的家所需要的一切。其次，宜家产品系列在风格上种类繁多。浪漫主义者会与简约主义者一样找到自己需要的东西。最后，互为和谐的产品系列在功能和风格上同时和始终可谓种类繁多。无论你喜爱哪一种风格，都有为所有的人提供的东西。

以高价格制造优质产品，或者，以低价格制造劣质产品，任何人都可以做到这一点。但是，以低价格制造好产品，你必须找到既节约成本又富有创新的方法。因此，在宜家，我们做事的方式有些与众不同。

低价格

低价格是宜家理想、商业理念和概念的基石。所有的宜家产品背后基本的思想就是低价格会使种类繁多、美观实用的家居用品为人人所有。我们不断力求将每一件事情做得更好、更简单、更有效率和始终更具有成本效益。

瑞典传统

瑞典设计方法也是宜家产品系列的基础。迄今为止，宜家产品系列都是在瑞典开发出来的。通过对颜色和材料的选择，宜家产品系列虽然不是最流行的，但却是现代的，实用，仍不失美观，是以人为本和儿童友好型产品，代表着清新、健康的瑞典生活方式。这些方法与宜家在瑞典南部斯莫兰的起源有着密切的关联，在那里，人们以勤劳、生活节俭和将他们所拥有的有限的资源最大限度地加以利用而著称。

IKEA 发展稳健而迅速，在 60 年的时间里，发展到在全球共有 180 家连锁商店，分布在 43 个国家，雇佣员工 7 万多名。2003 财年度 IKEA 获取了 110 亿欧元的销售收入和超过 11 亿欧元的净利润，成为全球最大的家居用品零售商。

1.6 宜家的大事记

1926

宜家的创始人英格瓦·坎普拉德出生在瑞典南部的斯马兰。

他在靠近 Agunnaryd 小村庄的 Elmtaryd 农场长大。英格瓦年少时就立志开办自己的公司。起初，他骑着自行车向邻居销售火柴。他发现从斯德哥尔摩批量购买火柴可以拿到很便宜的价格，然后再以很低的价格进行零售，从中仍能赚到不小的利润。后来，他的生意范围不断扩大，又开始卖鱼、圣诞树装饰物、种子、圆珠笔和铅笔等。

1943

英格瓦·坎普拉德创建了宜家公司。

1943 年，英格瓦 17 岁时，父亲送给他一份毕业礼物，帮助他创建自己的公司。宜家 (IKEA) 这一名字就是创始人名字的首写字母 (IK) 和他所在的农场 (Elmtaryd) 以及村庄 (Agunnaryd) 的第一个字母组合而成的。宜家起初销售

钢笔、皮夹子、画框、装饰性桌布、手表、珠宝以及尼龙袜等 - 几乎英格瓦能够想到的任何低价格产品。

1945

宜家第一则广告出现在当地报纸上。

随着生意的不断扩大，英格瓦·坎普拉德开始在当地报纸上做广告，并制作临时函购目录。他通过当地的收奶车分销产品，利用收奶车将产品运送到邻近的火车站。

1947

将家具引入宜家的产品系列中。

家具由当地的生产商生产。产品得到人们的欢迎，生产品种得到扩大。

1951

出版第一本宜家目录

宜家的创始人看到了成为大规模家具供应商的机会。不久，他便决定停止生产所有其他产品，集中力量生产低价格的家具，我们今天熟知的宜家从此诞生了。

1953

家具展销厅在Åmål 开放。

在 50 年代初期，宜家产品系列集中在家居产品上。家具展销厅的开放是宜家概念形成过程中的重要时刻。宜家发现自己卷入了与主要竞争对手的一场价格战。双方都降低了价格，质量却没有保证。通过开放家具展销厅，宜家能够以立体的方式展示其产品的功能、质量和低价格。正如宜家希望的那样，人们明智地选择了物有所值的产品。

1955

宜家开始设计自己的家具。

宜家开始设计自己的家具有几方面的原因。但促使宜家自己设计家具的真正原因却很有讽刺意味。来自竞争对手的压力使得供应商停止向宜家供货。宜家不得不开始自己设计家具，这实际上为以后的发展奠定了基础。自己设计的家具很有创意，功能得到改善，而且价格较低。后来，宜家早期的一位员工突发灵感，决定把桌腿卸掉，这样可以把它装到汽车内，而且还可避免运输过程中的损坏。从那时起，他们便开始在设计时考虑平板包装的问题。平板包装进一步降低了价格。这样，在宜家便开始形成了一种工作模式，即把问题转化为机遇。

1956

宜家开始试用平板包装。

设计能够平板包装、顾客自己能够组装的产品大大降低了产品成本。自从他们把桌腿卸掉并装入汽车的第一天起，平板包装带来的益处一直很明显。一辆运输车上装载的货品更多，需要的存储空间更小，人工成本降低，并且避免了运输过程中的损坏现象。对顾客来说，这意味着产品价格更低，而且能够方便地将货品运送回家。

1958

在Åmål 创建第一家宜家商场。

6700 平方米的建筑规模！是当时北欧最大的家具展示场所。

1959

Gillis Lundgren - 宜家的第四位雇员 - 设计了 TORE 托勒，取得了很大的成功。

在参观一家厨房产品生产商时，他注意到了我们平时在厨房中用到的简单、实用的储物逻辑，就决定在设计

其他家具时也利用同样的思维逻辑。回到 Almhult 后，他便着手工作，最终设计出了托勒。

第一百位雇员加入宜家。

1963

在奥斯陆郊外开办挪威第一家宜家商场。

这也是我们在瑞典以外开办的第一家商场。

顾问兼设计师 Marian Grabinski 设计了 MTP 书柜。

这是一种既现代又经典的书柜，多年来引得众多厂家纷纷模仿。在生产这种书柜以及其他木制产品的过程中，宜家在 50 和 60 年代与波兰的供应商建立起了良好的关系。这些关系仍旧是我们为提供老百姓买得起的产品所做努力的基础。

1964

对 Ouml;GLA 奥格拉椅子进行了重新设计，使其与宜家的风格、功能和价格等概念相吻合。

1965

开办斯德哥尔摩宜家商场。

数千人排队等候我们这一重要商场的开业。该商场规模为 45800 平方米，受纽约 Guggenheim 博物馆的启发，建筑被设计成圆形。该商场取得了成功，同时也产生了一个问题，顾客太多，员工不够用。后来决定开放仓库，让顾客自提货品，从此宜家概念的重要部分也随之诞生了。

1969

在丹麦开办第一家商场。

60 年代刨花板的出现对宜家产生了重大影响。

刨花板是一种低成本、耐磨且易于处理的材料，对宜家而言自然很合适。设计师 Ake Fribryter 在 1969 年设计了 PRIVAT 沙发。这种沙发的底座采用刨花板，并用白色漆进行处理，褐色印花厚棉布由纺织品设计师 Sven Fribryter 设计。明快的直线条、实用的功能以及无人能比的低价格使得这种沙发在当时大获成功。

1973

北欧以外的第一家商场在瑞士苏黎世郊外开办。

该店取得的成功为在德国迅速开拓业务铺平了道路，目前德国是宜家最大的市场。

1974

在慕尼黑开办德国第一家宜家商场。

Olle Gjerloy-Knudsen 和 Torben Lind 设计了 SKOPA 斯格帕椅子。

现代塑料给设计师提供了制造优良家居用品的众多新途径。但在设计过程中选择合适的生产方法成为一个很重要的问题。在选择斯格帕椅子生产商时，答案非常简单，虽然也确实遭到了一些人的反对。我们花了几个月的时间寻找合适的生产商，但没有什么结果。后来，我们对椅子的形状再一次进行分析并突发其想，决定让生产塑料碗和塑料桶的厂家来生产这种椅子。我们并没有降低对设计和功能的质量要求。实际生产出的椅子比我们设计的线条还要简洁、明快。

1975

在澳大利亚开办第一家宜家商场。

1976

在加拿大开办第一家宜家商场。

1977

在奥地利开办第一家宜家商场。

1979

在荷兰开办第一家宜家商场。

1980

KLIPPAN 克利帕沙发诞生。

联合国将 1980 年定名为“儿童年”，宜家也将该年定名为“儿童起居室年。”我们的克利帕沙发很结实、耐脏，适合有孩子的家庭使用，而且又很柔软，坐卧其中都很舒适。

1981

在法国开办第一家宜家商场。

1982

LACK 拉克搁板诞生。

1983

第六千位雇员加入宜家。

1984

在比利时开办第一家宜家商场。

斯德哥尔摩家居系列诞生。

宜家利用其偏爱的桦木、皮革和印花厚布等设计了一系列高质量的家居用品。我们的斯德哥尔摩系列完美体现了经典的高质量，但价格并不高。斯德哥尔摩系列获得了瑞典优秀设计奖。

1985

在美国开办第一家宜家商场。

起初，对于美国是否需要宜家这一问题的答案我们并没有什么把握。毕竟，美国什么都有，我们能给他们带来什么呢？但后来我们发现很多不同财力的人对实用、美观的家居产品的需要非常大。

Niels Gammelgaard 设计了 **MOMENT** 莫门特沙发。

当我们选择生产这种沙发的生产商时，我们去了一家生产超市里用的手推车的工厂，手推车必须坚固耐用，我们正好想利用他们的这一优势。以此作为出发点，我们创造出了新颖、舒适、低价位同时又具有现代感的沙发。我们于 1987 年设计了与之配套的咖啡桌，获得了瑞典优秀设计奖。

1987

在英国开办第一家宜家商场。

1989

在意大利开办第一家宜家商场。

1990

分别在匈牙利和波兰开办第一家宜家商场。

1991

分别在捷克共和国和阿拉伯联合酋长国开办第一家宜家商场。

1993

宜家在 25 个国家共开办 114 家商场。

1994

KUBIST 丘比思储物单元诞生。

这是宜家最早使用框架板制造的产品之一。我们使用了一种生产门的技术来制造便宜、结实且重量轻的储物家具。宜家的设计师总是试图深入实地进行产品开发，以生产美观实用、老百姓买得起的产品。与已经能够利用框架板制造门的生产商进行合作，宜家可以降低成本。在本例中，对波兰的一些老厂进行了改造，以生产丘比思部件以及其他宜家产品。

1995

Richard Clack 设计了 **DAGIS** 达杰斯儿童椅。

在设计这种儿童椅之前，他对儿童的习惯进行了详细观察。儿童椅不能有尖角，应该具有一定的柔软度，但同时还必须能够承受频繁的磕碰。孩子们很顽皮，但很可爱，总是好动。本着这种精神，他设计了这种儿童椅。后来，他对这种儿童椅做了一点小的改进。据我们所知，儿童椅没有可叠放的。达杰斯却做到了这一点，从而可以节省空间，并且便于搬动。

1996

在西班牙开办第一家宜家商场。

1997

宜家引入儿童的宜家

宜家始终是为全家提供家居用品的。但由于儿童是世界上最重要的人，宜家决定突出考虑他们的需要。我们与两支专家队伍进行了合作来开发产品。儿童心理学家和儿童游戏方面的教授帮助我们设计、开发旨在培养儿童运动能力和创造力等的产品。儿童也和我们一起评选出优胜产品。我们设立了儿童游戏区，儿童样板间，在餐厅专门备有儿童食品，所有这些都得到孩子们的喜爱，使他们更乐意光顾宜家。

推出 www.IKEA.com 网站的最初版本。

1998

在中国开办第一家宜家商场。

1999

宜家在世界上四大洲 29 个国家 150 家商场共有员工 53000 名。

宜家的创始人英格瓦·坎普拉德发起了“十分感谢你们”的活动，作为对宜家集团内部广大员工新千年的奖赏。在这个特别的日子里，宜家在全世界范围内的全部销售都分给了员工。这一天的销售目标定得很高，而实际销售额比这一目标还要大 - 约 1.87 亿荷兰盾。所有员工，从餐厅工作人员到仓库工作人员以及宜家集团总裁等，都得到了同样的奖金。对大多数员工来说，奖金比一个月的工资还要多。这是一种感谢宜家员工在上个世纪里为宜家的成功所做贡献的最好的方式。而这仅仅才是开始。

宜家的 **VÄRDE** 厨房获得国际设计大奖。

VÄRDE 伐尔德为重新设计厨房提供了一种全新的方式。由于伐尔德采用了独特的模块设计，因此可以从头开始设计厨房，或是在原有厨房的基础上随意增加某一部分。所有这些特点，再加上其经典诱人的桦木贴面设计，使得它获得了 Red Dot 最高设计质量大奖。Red Dot 奖是国际上公认的创新设计大奖，每年由设在德国的 Zentrum Nordrhein Westfalen 举办的"设计创新"大赛进行颁奖。评委们对参赛产品的创新水平、功能、人体功能学、生态影响以及耐用性等指标进行评价后，最终选出获奖产品。

2000

在俄罗斯开办第一家宜家商场。

2001

宜家成立自己的铁路公司，宜家铁路（IKEA Rail）开始运营。

2003

宜家获取了 110 亿欧元的销售收入 和超过 11 亿欧元的净利润，成为全球最大的家居用品零售商。

2005

排名世界 500 强第 42 位。

如果你想了解更多宜家的概况，你可以访问宜家官方网站：<http://www.ikea.com.tw/>

第二章 宜家综合求职经验

2.1 宜家认知评估测评

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2288749-1-1.html>

10 月 8 日做完的行为评估，今天（10 号）收到认知评估测评通知。上网查了下会有什么内容，但都只是介绍了 PI 这个公司，所以就鼓起勇气不管 3721 先做了，分享给大家。

如邮件里说的，12 分钟内有 50 道题，题目涵盖图形推理、数字逻辑推理、文字推理、数学应用题的内容，比一般行测题都要简单，大家不用方，重要的是如何在 12 分钟内有效答对题目，建议大家挑自己有把握的做，不要一直按顺序做，对于自己来说是弱勢的题目就跳过，不要花太多时间。

每页有 5 道题，可以随时翻页做下一页的题目。

提示如上，一起加油！

2.2 宜家一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 28 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2229849-1-1.html>

我来写写我记得的。我是在天津，一开始是在网上投递了简历，投了好几个，有深圳那边的，最后只有深圳给我发了链接测评。

测评分两个，填完第一个后居然没给我发第二个（这个应该是自动发，填完就发的），第一个是性格测试，这个先看看宜家企业文化吧，第二个是智力测试，我翻了之前的贴，没有碰到一样的题，是 12 分钟 50 题，压根做不完的那种。

然后我给深圳那边发邮件，石沉大海没有回应。

但之后就收到消息在天津有宣讲会，虽然是别的学校的，但不远我就去了，宣讲会回答问题还会有小礼品，然后结束后我投了纸质简历。

之后天津这边给我发链接了，这次终于做完了两个。

之后天津这边又给我发链接了（我觉得应该是之前网申的简历通过发的）。

然后过了蛮久通知了第一轮面试，是群面，先是填了一个表格，然后宣讲了一遍，紧接着自我介绍，说说自己为什么想来宜家 and 想去的岗位，之后就分组讨论，有两个题目，自主选题，一个是校园行策划，一个是思考个性与职业发展的关系。这个最后推人上去说，讨论过程会听但不听全程。

因为现场也不会直接说你这样做好不好，所以我也没办法判断她们喜欢哪样的。

然后说两个星期以内给回复，过于不过都会通知。

希望有后续~

2.3 11 月 18 日宜家“年轻继任者”新鲜面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2180974-1-1.html>

【宣讲会】

10 月 31 日，宜家家居在我们学校举办了宣讲会，宣讲会结束时有笔试。其中有六道开放性题目，任意回答三道即可。随后将试卷和简历一同交给 HR 就好。

不得不说，宜家的宣讲会是我见过的最有诚意的宣讲会，连他们商场的桌子都搬来了，作为现场问答环节的小礼物。来了至少 10 名员工，给我们分享在宜家各个部门的故事。我从来没见过一个企业这么重视一个普通院校的宣讲会，我也从来没见过一个企业的员工这么爱自己的公司。可以说非常 impressive.

【在线测评】

大概过了一个礼拜，我收到了在线测评。测评是前程无忧的。他们家题库似乎不是很大，每次都能遇到很多重复的题目。大家随便找找题库练练就好。

【面试】

我在周二的时候收到了宜家的年轻继任者现场通行证，我选择了周日下午的面试时间。

面试主要分三个环节。第一环节 HR 小哥哥快速回顾了宜家的历史背景，介绍了在场的其他小哥哥小姐姐，然后带领我们参观了他们的工作区域。

第二个环节是自我介绍。我们大概有 30 个人，分为了四组。大家按心情随机上去介绍。内容必须包括姓名学校专业家乡，你最想推荐家乡的什么，你为什么选择宜家。

第三个环节是无领导小组讨论。题目是为宜家校园行设计活动方案。我们组的小伙伴真心给力，私心觉得我们组表现是最优秀的。

提问环节宜家的小哥哥小姐姐有些问题还是挺犀利的，确实看出了我们方案的问题，我还是学习到了东西的。

整体活动下来，比预计时间多了一个小时，大家展示和提问的时间都挺长的。

【小结】

虽然超时了，但是在宜家的这次体验还是挺愉悦的。宜家整个的工作氛围很和谐轻松，每个人都很 nice。一个礼拜内出结果。要加油哦~

2.4 室内设计面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1973154-1-1.html>

一开始到了一个房间，很舒服，先做了一会儿，然后 HR 就来了，给我们做了宜家的介绍，设计部的负责人也来了一个人。然后就是自我介绍，然后就设计部的说了几句，问了个问题，然后休息一下就开始考试了，就仅仅是笔试而已，好像有 1 个小时吧，然后就结束了，回家等消息。考试内容就是，给你一个情景，反正挺复杂的，然后根据客户需要画图，布局。文具盒纸什么的不用准备。

[室内设计](#)

2.5 宜家面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971490-1-1.html>

背景介绍：上海海事大学的学生都很幸运，和宜家有合作关系。从宜家在咱们学校设置宜家奖学金就可以看出来。第一是因为专业对口，宜家在上海的松江有最大的物流中心。海大的特色就是物流。其他专业的借着这样的光，也很容易进。因为宜家要求英语能力很高，居我目测经管和外语系的几率大些。商船的也有机会，据说有一个职位是专门针对商船的，只是因为商船的唯一一个人没有通过笔试。。。。第二是在宜家有很多员工都是海大毕业的，每次面试都会有海大的学生参与，十分友好。(我只去过松江的仓库，其他的工作地点比如徐家汇那里不清楚)

过程介绍：第一次知道宜家的消息是因为宜家的宣讲会，我中午草草做了个简历。在海联旁边的复印店彩打花了 4 元，还花了 1 元买了个塑料套子。因为还有其他事情，我到现场的时候宣讲会已经结束了，就看见几个摊子，每个摊子都围了 n 多人在说话。我找了个外国人多的就钻了进去，那个外国人很酷，一直和其他工作人员说话，不理我们。只有一个妆画的很浓的 PLMM 在用英语说话。(后来在面试时候才知道她是 supply chain 的一个主管)冲上去问了下宜家的文化氛围，她说工作环境很宽松，不用穿正装的。又问了一下我们可以从工作中学习到什么，这个的回答忘记了。后来又有一个经管的 PLMM 用地道的英语问，把我自卑的要死，放下简历就逃了。

PS：这个过程因为没有怎么参与，希望其他人补充下。还有后来才知道要在投递简历时候报申请职位的，请后来的人注意下。

没有过几天，收到学校就业管理中心的邮件，内容是宜家笔试的名单，才知道已经通过了简历审查的过程(后来才知道这个步骤很简单，和简历的好坏没有关系。主要是通过六级和有课外活动)参加笔试的人很多，估计有 1 千人左右，宜家不得不分成 3 批。说是笔试，其实就是上机做卷子。我是最早的那场，去了之后的过程就不提了。主要强调下笔试的题目，很宽泛，有很大的一部分是关于性格的测试。难的是有些数学题目和能力测试。数学题目都是不用算的，做题的时候记住要不要用寻常的方法就好。能力测试很活，要注意。

Ps：后来知道笔试后每个人都会有打分，根据这个筛选。上机时候坐在我边上的 MM 真的很漂亮!还想见到她

又过了几天接到了一个 MM 的电话，通知我去一面。(后来才知道通过笔试的有 60 多个，分成 3 天，每天 20 多)是宜家组织大巴接我们，还告诉了我一个电话，如果找不到人就打这个电话，还有通知我们准备一个英文的 presentation。因为那天发车的很早，大四的我很早没有这么早起来了，还特地穿上了我为面试花了 3K 多的西装。到了车上发现就我一个人穿西装，我还挺自豪，以为他们都不是面试的样子。后来才知道宜家的文化很宽松，不用穿得很正式!这点大家注意啊。平常点去就好。不过那天很显眼，估计还是有用的。20 多个人花了一个多小时到了松江宜家的仓库(里面的人都叫这里松江 DC distribution center)。进去后奇怪的是每个人根据自己的性格不同(根据笔试)发了不同颜色的牌子，相同性格人分一组，然后照相。之后就到了一个叫喜马拉雅的会议室，简单介绍了一下后就开始了第一项测试，每个人面前都有一本宜家的小册子，我们要用英文先进行自我介绍后从宜家的册子里选 3 样家具进行描述(英语，五分钟时间)。周围坐的都是些外国人，德国，瑞典，印度人都有。还有几个 HR 的 MM。我们一个个进行，号码越是后面的越占便宜(准备时间越长)。这个阶段要注意的是 5 分钟时间要运用好，前面的很多同学不注意这个都说的太短了。剩下的

就是英语基础的问题了，还有投其所好。我讲的内容加上了宜家设计的特点：舒适的生活，简单的安装，没有太多的装饰等。我认为比翻书讲要好多了。有个姑娘还拿出了宜家的 VIP 卡，好玩。在说的过程中几个老外拿着笔在纸上记来记去的，不知道在干什么。有个细节要提下。有个人说的很烂，没话可说的时候他们把第一个鼓掌的人记下了。。。然后就是写了篇关于宜家 value 的文章。第一页是一个外国老头的话。这个没有什么可讲的。八仙过海吧。写好之后吃饭。中间和一个奉贤 DC 的主管坐在一起，她说英语不好并不重要，主要看你在讲话的过程中有没有信心。吃饭后就是参观仓库，说实话，仓库真的很大。然后就是最后一项，我们分成组讨论问题的解决方案(英文)。我们组的题目是仓库的容量没有这么多的空间容纳货物，给出仓库的各种数据，进行讨论，并且提供风险分析。给我的感觉是说的最多的并不一定最好。我有个取巧的方法是一开始我提出需要找个白板，把我们的想法都写出来(学徒里面看的)进行总结。最后告别回去，无语。

过了 2 天在中午的时候，那个 HR 的 MM 来电话通知我 2 面。话不多说，二面是从 30 个人里挑 24 个。开始后每个人又发了个牌子，相同牌子的分一组(根据 1 面)。一共 5 个部门，每个部门的主管和主要成员都在里面。互相进行提问，最后被挑中进。在谈话的过程中看到主管每个人一张纸，根据每个人的表现进行打分。一一介绍。1 business navigation 和 HR，因为都是中国人，所以这个办公室里用的是中文。因为我留的印象很深刻，HR 的 JJMM 们都知道我的名字(骄傲下，嘎嘎)。这次的面试给我的感觉是主导提问比较重要，但是不要咄咄逼人。我总是问出 3 个最经典的问题(1)这个部门是做什么的?(2)我们可以从日常工作中学习到什么(3)这个工作的最大挑战是什么?

business navigation 主要是 forecast 的工作，给宜家的部门提出改进的建议。这次来的部门主管都是海大的学姐，很好说话。HR 不用说了，大家都知道是干什么的。有个女孩子问了很多专业的问题，弄得这个部门的人都不知道。这样不好。2 mapper 和 planning 这个部门主要是协调松江仓库的各种事物。面试的人是个老外(他是松江的元老，从筹办松江的仓库一直到现在)还有个牛 JJ，据说她原来是个英语老师，进去 2 年后就成了松江的总主管。汗!让我感觉到这个部门的发展潜力很强啊!3 物料相关的什么部门和 IT 又都是中国人(一个马来人但是会说中文)我们都是中文交流，不用说鸟语。因为我是学电子的，他们活生生让我和 IT 部门的人聊。。。我不想进 IT 啊。。。交谈后觉得没有什么技术含量，主要是系统的维护，连源代码都接触不到。那个主管主要问了一下职业规划就没有其他的了，另外个部门不知道。4 这个是重点，大家的激烈竞争对象，嘎嘎!supply chain 这个部门下属 3 个分部，别问我名字，我也忘记了。它的优势第一在徐家汇，第二是老外多(我前面提到的 MM 就是那里的主管)大多数人都报的这个。还有一个我们学校以前话剧社的人在那里工作，不过没什么意思，是男的。。。5 transportation 这个是需要经常出差的部门，因为是我的最后一个，出现了很多冷场。这个印度人不怎么好相处，还有我们学校的学姐张的也丑。。。。这个部门主要是协调货物的运输。其他不多讲。

过年前接到电话通知 offer。

写在后面的话：1 英语一定要好 2 一定要有自信 3 专业真的没有关系(不过经管和外语成功率很大因为英语好，我们信息工程学院的基本上没有几个人，太惨了!我们都只会做实验!商船的更不用说，英语更不好。。。一个也没有)

宜家

2.6 佛山宜家面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2019737-1-1.html>

2015 年 11 月 28 日在佛山的南海人才市场经过了 1 面，第二天公开日活动，讨论组装和分析，第三天面试，第四天 store manager,然后到现在还在等上海 SO 电话面试。有一起的朋友吗?

2.7 销售经理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1973155-1-1.html>

本人是从事家具渠道销售的，大学学的是万能的计算机。大学毕业后到了广东佛山进入了家具行业，入行之后觉得应该找一个更高的平台让自己多学习一些东西，于是找到了深圳一个企业，上市公司，也是做家具的，过去面试时当是分为三部分，首先笔试，本人一直对笔试这个东西不感冒，总觉得特别不实在！但还是过了，第二轮是公司的一个大区经理面试，聊了很多市场方面的问题，当时我觉得自己还比较 ok，当时他问了我一个这样的问题，你知道最近国家发生了什么大事吗？当时我愣了一下，还好我有看新闻的习惯，于是就跟他说了些！第三轮是公司的三个老总同时面试，当时我都有点紧张，但是我表现的很诚恳，然后他们让我回去等电话，过了两天跟我打了电话说面试通过了问我什么时候可以上班，当时心了好爽！

【转】

2.8 室内设计面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1973154-1-1.html>

一开始到了一个房间，很舒服，先做了一会儿，然后 HR 就来了，给我们做了宜家的介绍，设计部的负责人也来了一个人。然后就是自我介绍，然后就设计部的说了几句，问了个问题，然后休息一下就开始考试了，就仅仅是笔试而已，好像有 1 个小时吧，然后就结束了，回家等消息。考试内容就是，给你一个情景，反正挺复杂的，然后根据客户需要画图，布局。文具盒纸什么的不用准备。

【转】

2.9 宜家陈列师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1973153-1-1.html>

接到面试通知电话时在逛街，于是就在闹哄哄的商场完成了第一个电话面试。主要问了些简历上大致有的和对宜家的感受和理解。二面时，在去的路上用手机搜了一下，大致了解了是集体面试，稍微有了点底。到地方之后进入一个小会议室，跟其他五个人同时面。一开始就来了个外国美女，自我介绍是经理，全程英文，然后我们依次介绍。之后开始叫我们剪杂志、画图、标货品摆放位置什么的，每一环节大概 20-30 分钟，做完后依次上台演讲。跟我一起面试的有 ABC 也有海归，都比我表现得大方且用英文演讲，我一开始有些紧张，基本没用英文。要在我们中间选择一个进行三面。我基本上没戏。

【转】

2.10 宜家销售经理面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1973151-1-1.html>

本来是约好早上 9 点的，结果我自己记错时间了，晚到了一个小时。我在面试的整个过程中都是怀有歉意的，还好，面试管都很和善，首先他们各自介绍，然后介绍宜家。介绍完了他们和公司之后就开始提问了，问题的重点在于对宜家文化的认同，为什么要选择宜家，还有薪资方面，两位 HR 全程英文，闲聊的方式进行，主要问一些工作经历，个人特性等等。还好我英语过了六级，虽然有点听不懂，但是能够大概听懂，所以面试基本上可以

明白他们想要我回答的答案。我口语不怎么好，回答的时候也就慢慢地回答，尽量不出现错误。总体上来看还算比较顺利。

【转】

2.11 宜家家居面试感受

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1973149-1-1.html>

宜家杭州商场将于 2015 年夏开幕，于是宜家浩浩荡荡的开始了招募之旅。

投了简历三天后收到面试通知，在一个人力资源市场，因为商场还没有完全造好。

一面是小组面试，到了之后签到，写名牌，然后坐下看 video 等着面试官给我们讲话，之后介绍了宜家的基本情况，理念，薪资等等。然后就是做一个小问题测试，自己做完以后开始小组讨论得出一个最终结果，然后到小房间里以小组为单位面对面面试官阐述自己得到这个结果的理由和思考过程 balabala，基本上就是客户导向，团队合作，思路清晰，还要有自己的想法；接下来做一张关于实际工作时可能出现的情况回答三个问题；做完之后小组组装一个宜家的产品，类似移动架子之类的东西，装的过程要大家配合，装完以后要向面试官销售这个产品，主要还是看实际应变的能力，总的来说还是很难忘的一次经历。

【转】

2.12 宜家面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971490-1-1.html>

背景介绍：上海海事大学的学生都很幸运，和宜家有合作关系。从宜家在咱们学校设置宜家奖学金就可以看出来。第一是因为专业对口，宜家在松江有最大的物流中心。海大的特色就是物流。其他专业的借着这样的光，也很容易进。因为宜家要求英语能力很高，居我目测经管和外语系的几率大些。商船的也有机会，据说有一个职位是专门针对商船的，只是因为商船的唯一一个人没有通过笔试。。。。第二是在宜家有很多员工都是海大毕业的，每次面试都会有海大的学生参与，十分友好。(我只去过松江的仓库，其他的工作地点比如徐家汇那里不清楚)

过程介绍：第一次知道宜家的消息是因为宜家的宣讲会，我中午草草做了个简历。在海联旁边的复印店彩打花了 4 元，还花了 1 元买了个塑料套子。因为还有其他事情，我到现场的时候宣讲会已经结束了，就看见几个摊子，每个摊子都围了 n 多人在说话。我找了个外国人多的就钻了进去，那个外国人很酷，一直和其他工作人员说话，不理我们。只有一个妆画的很浓的 PLMM 在用英语说话。(后来在面试时候才知道她是 supply chain 的一个主管)冲上去问了下宜家的文化氛围，她说工作环境很宽松，不用穿正装的。又问了一下我们可以从工作中学到什么，这个的回答忘记了。后来又有一个经管的 PLMM 用地道的英语问，把我自卑的要死，放下简历就逃了。

PS：这个过程因为没有怎么参与，希望其他人补充下。还有后来才知道要在投递简历时候报申请职位的，请后来的人注意下。

没有过几天，收到学校就业管理中心的邮件，内容是宜家笔试的名单，才知道已经通过了简历审查的过程(后来才知道这个步骤很简单，和简历的好坏没有关系。主要是通过六级和有课外活动)参加笔试的人很多，估计有 1 千人左右，宜家不得分成 3 批。说是笔试，其实就是上机做卷子。我是最早的那场，去了之后的过程就不提了。主要强调下笔试的题目，很宽泛，有很大的一部分是关于性格的测试。难的是有些数学题目和能力测试。数学题目都是不用算的，做题的时候记住要不要用寻常的方法就好。能力测试很活，要注意。

PS：后来知道笔试后每个人都会有打分，根据这个筛选。上机时候坐在我边上的 MM 真的很漂亮!还想见到她又过了几天接到了个 MM 的电话，通知我去一面。(后来才知道通过笔试的有 60 多个，分成 3 天，每天 20

多)是宜家组织大巴接我们,还告诉了我一个电话,如果找不到人就打这个电话,还有通知我们准备一个英文的 presentation。因为那天发车的很早,大四的我很早没有这么早起来了,还特地穿上了我为面试花了 3K 多的西装。到了车上发现就我一个人穿西装,我还挺自豪,以为他们都不是面试的样子。后来才知道宜家的文化很宽松,不用穿得很正式!这点大家注意啊。平常点去就好。不过那天很显眼,估计还是有用的。20 多个人花了一个多小时到了松江宜家的仓库(里面的人都叫这里松江 DC distribution center)。进去后奇怪的是每个人根据自己的性格不同(根据笔试)发了不同颜色的牌子,相同性格人分一组,然后照相。之后就到了一个叫喜马拉雅的会议室,简单介绍了一下后就开始了第一项测试,每个人面前都有一本宜家的小册子,我们要用英文先进行自我介绍后从宜家的册子里选 3 样家具进行描述(英语,五分钟时间)。周围坐的都是些外国人,德国,瑞典,印度人都有。还有几个 HR 的 MM。我们一个个进行,号码越是后面的越占便宜(准备时间越长)。这个阶段要注意的是 5 分钟时间要运用好,前面的很多同学不注意这个都说的太短了。剩下的就是英语基础的问题了,还有投其所好。我讲的内容加上了宜家设计的特点:舒适的生活,简单的安装,没有太多的装饰等。我认为比翻书讲要好多了。有个姑娘还拿出了宜家的 VIP 卡,好玩。在说的过程中几个老外拿着笔在纸上记来记去的,不知道在干什么。有个细节要提下。有个人说的很烂,没话可说的时候他们把第一个鼓掌的人记下了。。。然后就是写了篇关于宜家 value 的文章。第一页是一个外国老头的话。这个没有什么可讲的。八仙过海吧。写好之后吃饭。中间和一个奉贤 DC 的主管坐在一起,她说英语不好并不重要,主要看你在讲话的过程中有没有信心。吃饭后就是参观仓库,说实话,仓库真的很大。然后就是最后一项,我们分成组讨论问题的解决方案(英文)。我们组的题目是仓库的容量没有这么多的空间容纳货物,给出仓库的各种数据,进行讨论,并且提供风险分析。给我的感觉是说的最多的并不一定最好。我有个取巧的方法是一开始我提出需要找个白板,把我们的想法都写出来(学徒里面看的)进行总结。最后告别回去,无话。

过了 2 天在中午的时候,那个 HR 的 MM 来电话通知我 2 面。话不多说,二面是从 30 个人里挑 24 个。开始后每个人又发了个牌子,相同牌子的分一组(根据 1 面)。一共 5 个部门,每个部门的主管和主要成员都在里面。互相进行提问,最后被挑中进。在谈话的过程中看到主管每个人一张纸,根据每个人的表现进行打分。一一介绍。1 business navigation 和 HR,因为都是中国人,所以这个办公室里用的是中文。因为我留的印象很深刻,HR 的 JJMM 们都知道我的名字(骄傲下,嘎嘎)。这次的面试给我的感觉是主导提问比较重要,但是不要咄咄逼人。我总是问出 3 个最经典的问题(1)这个部门是做什么的?(2)我们可以从日常工作中学到什么(3)这个工作的最大挑战是什么?

business navigation 主要是 forecast 的工作,给宜家的部门提出改进的建议。这次来的部门主管都是海大的学姐,很好说话。HR 不用说了,大家都知道是干什么的。有个女孩子问了很多专业的问题,弄得这个部门的人都不知道。这样不好。2 mapper 和 planning 这个部门主要是协调松江仓库的各种事物。面试的人是个老外(他是松江的元老,从筹办松江的仓库一直到现在)还有个牛 JJ,据说她原来是个英语老师,进去 2 年后就成了松江的总主管。汗!让我感觉到这个部门的发展潜力很强啊!3 物料相关的什么部门和 IT 又都是中国人(一个马来人但是会说中文)我们都是中文交流,不用说鸟语。因为我是学电子的,他们活生生让我和 IT 部门的人聊。。。我不想进 IT 啊。。。交谈后觉得没有什么技术含量,主要是系统的维护,连源代码都接触不到。那个主管主要问了一下职业规划就没有其他的了,另外个部门不知道。4 这个是重点,大家的激烈竞争对象,嘎嘎!supply chain 这个部门下属 3 个分部,别问我名字,我也忘记了。它的优势第一在徐家汇,第二是老外多(我前面提到的 MM 就是那里的主管)大多数人都报的这个。还有一个我们学校以前话剧社的人在那里工作,不过没什么意思,是男的。。。5 transportation 这个是需要经常出差的的部门,因为是我的最后一个,出现了很多冷场。这个印度人不怎么好相处,还有我们学校的学姐张的也丑。。。。。。这个部门主要是协调货物的运输。其他不多讲。

过年前接到电话通知 offer。

写在后面的话:1 英语一定要好 2 一定要有自信 3 专业真的没有关系(不过经管和外语成功率很大因为英语好,我们信息工程学院的基本上没有几个人,太惨了!我们都只会做实验!商船的更不用说,英语更不好。。。一个也没有)

【转】

2.13 宜家 HR 的面试建议

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971477-1-1.html>

以前做过 IKEA 的招聘项目，和 HR 每天打交道，所以奉上愚见。。

宜家面试关注软性条件，HR 的提问多会集中在你的个人兴趣爱好，对宜家背景的了解程度和对宜家文化的认同；英文是一个重要的因素。。。一句话，宜家需要一个有趣的人来工作，HR 多为有趣的小逗 B~~~哈哈~

我的建议是：适当的在沟通中英文夹杂（虽然比较做作），表现出对宜家的喜爱（比如设计风格，物流体系，模块化运作，全球布局……注意把握度），多说说英瓦尔·坎老头的故事和对企业发展方向的认同……强调自己的爱好广泛与多才多艺（比如说喜欢看书，那你提前要想好，如果要你举例你要能说的出来；比如说你喜欢旅游，那么想好回答你去过哪里，去的方式，看到了什么，学到了什么。。反正无论怎么回答，体现出你符合该职位的特质就 ok)。。。。

2.14 宜家 (ikea) 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971476-1-1.html>

面试过程

其实仔细算算这么多年的工作历程，我只有毕业以后找工作算有一次面试以外，我被面试的几率为零。

这么说是有点让人不舒服，但是已婚有子的我突然开始想要调整自己。既然毫无方向，那么就随遇而试吧。

参加宜家的招聘活动，我也没想到会进第二轮。因为我没有任何做过零售的经验。早上九点面试进去的时候已经有几个人在等，统统都是血气方刚的小伙子，人才济济，海归半筐。请各路海归原谅我的说法，但这个事实在后后来我公司开始招聘人的时候我也发现了同样的问题，海待多过海归。

闲话少说，一个漂亮妹妹领我们进入 IKEA 的会议室，直接进入逻辑测试和分组讨论。这是每个 TOP500 企业面试基本的套路。我比较闲云野鹤，所以就显得比人家轻松。逻辑测试的问题也不是很难，我和同组另外一个空少胜出。那个空少是人力资源硕士，气质比我还清淡。逻辑测试和分组讨论之后，我们就开始答题，答题里面有计算题和逻辑题还有两个英文论述题，我整体觉得答的可以。

顺利进入第二轮，IKEA 的地区主管和一个 HR 面试。说实话，我见到那个主管我就放弃了要去 IKEA 的想法。这个是我不好，不建议各位朋友参考。很多人到了我这个年纪就会有强烈的主观判断意识。眼前的人真的是不是足以吸引我从头开始，重新选择，基本不用谈太多就能判断。我见到她就想起之前某个大咨询公司泛太平洋区的一个负责人，也是女人，面带笑容，单心思不正。后来证明我的判断也没有太大偏差。问了我一些常规的问题，我已经无心恋战了，所以干脆就当成是聊天了。大家就招聘这件事情交换一些看法。她诧异我为什么没有被面试的经历，我觉得好笑，这有什么奇怪？我解释了你要也不相信，那我没有别的办法了。

面试之后想说给大家点什么。首先，有工作经验的人跳槽，想跳的更好不是件很容易的事。尤其是还要涉及到换行业，请各位亲家要谨慎。其次，大公司真的也比较喜欢白纸的员工。除非选拔的是中层以上的人员。三是年轻人不要因为你的竞争对手貌似强大，比如都是海归而自卑放弃。大部分海归目前的生活状态都很夹缝，文化上不中不西，定位上，不上不下。

面试官提到的问题

为什么选择宜家，还投过其他公司的实习吗，介绍一下自己之前的实习经历，STAR 原则就来了，之前经历中单人

什么角色，完成什么事情，效果怎么样之类的，愿不愿意排晚班等等。之后问我还有什么问题要问，随便问了一个。然后让回去等通知。面试一共就 5-10 分钟吧。

其它细节

应聘途径 社会招聘

面试内容 电话面试 1对1面试 群面

面试难度 难度一般

面试感觉 一般

【转】

2.15 宜家上海实习面试，明儿去报到咯~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1841012-1-1.html>

明天要去宜家报到了，就想来坛子里说说前两天的面试~

先说说我自己的情况吧，今年大三了，专业是学日语的，学校综合排名也就那样吧但是外语还是沪上知名的，然后周末没事又在别的学校学了个二专的会计，嗯，是个财大气粗的学校。这次找的这个实习呢也是面向日本的宜家员工和供应商提供一些财务和人事上的支持工作，可以说是两个专业都可以用上，不过是比较 junior 的工作，毕竟是实习生嘛。不过最重要的还是喜欢宜家美好的氛围。

面试约在下午一点，上午上完课就立刻地铁过去，午饭都没吃，到了徐汇卖场旁边的办公楼。楼下就要登记，进去上了电梯，HR 哥哥已经在那等我了。电梯门一开，果然像我想象中的一样呀，色彩很温暖很美好的办公室，全部都是宜家的家具，然后全开放式的办公，没有独立办公室。在装修风格上感觉有点像之前面过的 EF，这难道是北欧企业的一贯风格嘛。HR 哥哥人很亲切，上来就问我路上顺利吗吃午饭了吗。我想着我要是说我没吃，他难道还带我去食堂吃完再面嘛，所以说吃好了。面试开始前先让我填了一张基本信息表还有一页 opening question，因为是跟日语有关的岗位，所以有些问题是日语的，其他都是英文的。我大概用了二十来分钟填完了。

之后就开始正式面试了，两个 HR 一起进来面试我的。首先就是自我介绍，因为很想进宜家，所以前一天有专门为宜家度身定做了一个自我介绍（之前的面试经历基本都是咨询公司的，自我介绍也是偏冷酷型的，excellent academic performance 啦 leadership 云云的，讲起性格特点的时候我总会说自己好奇心很强，举的例子呢就要听着高端一点，比如对某个市场现象的疑问啥的，而面宜家的时候我依旧保留了好奇心这一条，但用的例子就是寒假里做蛋糕泡功夫茶啦。不过说实话在宜家面试的时候句句都是实话，之前那些面试总有夸大其词的成分。）我在自我介绍里强调了我大学前两年的志愿者经历，我在大学里所有的学生活动基本就是围绕志愿者的，参加者组织者都做过，从老人到小孩服务各类人群的志愿者都做过，这也确实是我喜欢做的事情。我就是这样一个 service-minded 的人，这一点 HR 很感兴趣，详细问了很多。我在说的时候两个 HR 就做了好多笔记啊，完了之后哥哥说自我介绍很有意思，我也就放松了下来。之后跟两位 HR 的面试大概持续了四五十分钟，除了一些常规的面试问题，宜家很看重面试者对于家庭生活的看法以及对于宜家 core value 的理解。正好我爸妈都是那种超级喜欢布置自己家的人，我也从小就有机会和爸妈一起商量要怎样装修自己的房间。这大概是一个加分的经历。还有对于 opening question 的一些问答，总体气氛就是很轻松，能让我自如地发挥出自己有趣的一面。哥哥还问了我用宜家的一样产品来比喻自己的话会选哪一样，这倒是我之前准备过的。结果哥哥倒是有点诧异我怎么能记住那个奇奇怪怪的名字呢。我就坦言我准备过了。坦诚其实是种捷径，让 HR 能够迅速分析出你到底适不适合他们公司，晃虚招没啥意思。这是 TOP5 毕业的前辈给我的求职建议。提问的时候我

问了一下实习生未来在宜家的职业发展，哥哥就跟我很详细地讲解了。

之后我以为就完了，但是 HR 又叫了我所实习的部门 leader 来面我，来了两个姐姐，又是一轮，跟我详细讲了讲这个实习到底做什么，这个部门到底做什么，还问了一下之前实习的经历（之前在一家咨询公司帮行政财务人事的姐姐们打过下手，在一家报社打过零工，帮一个编剧打杂写过剧本），和之前单位对我的评价。我问了她们培训的事情，她们说宜家都会有正规培训的。大概又是半个多钟头的样子。

之后我又以为结束了，结果又进来一个姐姐说是要测我的日语口语，就是把前面那些基础问题用日语再讲一遍，再加上一些自己之前和日本人相处的经历，大概二十来分钟，最后那个姐姐特别可爱地说了一句：私もイケヤ大好き（我也特别喜欢宜家，而且是那种少女的口吻 O(∩_∩)O~）

这个时候已经快三点了，前面的哥哥又进来和我讲了几句，薪资啦员工食堂啦工作时间之类的，还让我回去做个线上性格测试。他说他的同事都挺喜欢我的，那就基本是有戏的样子啦，还告诉我卖场顶楼平台是个小花园带我去逛了逛。最后我就愉快地走了。两个小时，五个人，给我的感觉就是哪怕是一个非常 junior 的实习职位宜家也很认真地对待，而且里面的人真的都特别亲切，办公室也是一种很温馨的氛围。

出了办公室才发现肚子饿的不行，就转进旁边的宜家餐厅去吃饭，被大妈们完全占领的宜家餐厅啊，端着盘子找了起码一刻钟才找到座位。心里想着没关系，以后就可以去员工餐厅吃了。果然今天就收到 HR 哥哥的电话啦。

明天就要开始我的宜家生活了。写到最后，想说的是，面试的时候我发现自己之前的经历和宜家都是那么自然地匹配，以至于我根本就不需要去修饰。其实我在进大学的最早阶段是想要做媒体这一行，因为个人很喜欢写东西，所以才会有报社打零工写剧本的经历。后来觉得媒体这行付出回报不成正比，弃之。之后又觉得自己在学校里成绩还不错，就想找个高端行业做做，咨询猎头四大所什么的，做了份咨询公司的实习，认识了一些前辈，七七八八问了很多。对于我这种天然呆反应不太灵敏一公开演讲就紧张成傻逼的人是否适合做咨询前辈们持保留意见，我自己也觉得大概是。。。通过这一次面试我也开始重新思考，是要过别人眼里艳羡，自己却并不快乐的生活，还是选择最适合自己的地方过自己想过的日子。反正我始终是认为工作只是生活的一部分，而这份工作可以让自己，让别人的生活都更加有爱不就更好了嘛。

如果你是一个真正爱家的人，宜家就是一个很好的平台，不是吗？

2.16 回馈贴，宜家最新面经新鲜出炉（2013.12）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1808087-1-1.html>

首先，感谢那些曾经写过面经的网友，你们的经验一直都是给以后人信心和力量的金玉良言，非常有意义，所以在受惠于你们的同时我也将自己的经历整理成文字回馈广大网友，希望对后来者有所帮助。

第一个建议是，见到自己喜欢的机会，一定要锲而不舍的追逐，而且要耐得住寂寞呈整装待发状，才能有效抓住机会。我在 51job 上投了简历，大概过去一个月才收到面试通知，早在 20 天前就准备放弃了，后来还好时不时看看网上关于宜家的介绍，就等于内心没有一锤子砸死这个机会。

一面是早晨，大概 50、60 人，每 7-8 个人一张桌子，坐定以后。由人力部的同事做对宜家的介绍，介绍的很详细，那些没有听说过，没有去过宜家的兄弟姐妹们不要担心自己对宜家的不了解，一面对于宜家文化的考察在于性格上的契合，而不是宜家文化的具体考察。一面的第一环节是，每人一张 A3 的白纸，画出自己未来想要的家，十分钟，在介绍你的画之前，请介绍自己。我就不说自己是怎么做的，

直接将自己的总结分享给大家：第一，一定要知道企业要什么。如果你是工作经历丰富者，一定要强调自己的能力；如果是应届毕业生或者工作经历麻瓜，那么希望你性格上契合宜家的风格。要有活力，要有自己的梦想，要有一个家的概念，要踏实。第二，要设计一个具有吸引力的自我介绍。懂心理学的亲们，一定知道第一印象的重要性，一定要抓住大家的眼球，留下深刻的印象，不求夸张，但求深刻。第三，不论是自我介绍还是配图介绍，请凸显你对家的概念。

一面的第一轮过去了，大概耗时两个小时，毕竟有五六十个人嘛。中间休息十分钟，有瑞典巧克力、矿泉水、饼干、干净的洗手间，反正整个环节是很放松的。第二轮就考察团队意识和动手能力。给每个组一个未组装的宜家产品，由小组协作动手组装，并要求在规定时间内组装完毕后讨论定价和销售方案。我也不讲自己的经历，将总结告知各位：第一，任何团队中一定要有 leader 和 timer，虽然不是要求明确选出一个人，但一定要有人自告奋勇的去扮演这样的角色发挥这样的作用，这不是为了凸显自己的能力，而是为了整个团队的胜出。Leader 要给出组织的整体规划，而 timer 要注意时间的把握。第二，要有人性化的推销方式。要知道顾客需要什么，然后给以特定的功能材质介绍。第三，注重细节，比如定价的时候，你可以给张白纸做一标签，比如介绍时看看纸箱上的材质说明。

接下来就是每组的展示，在展示结束后，包含一个人力兄弟和三个部门经理的面试官组会给你们提些或直接或间接的问题，一定要注意，永远要承认每个人在团队中存在的价值和意义，不要刻意的去否定一个人的能力和存在。我参加面试时，我们看到一个组都乱套了，被问到“你们组如果淘汰一个没用的人，你会淘汰谁？”由一个生了两个孩子的没头脑大姐开了个头，小组内就纷纷针锋相对，他们在台上不觉得，我们在台下都默默为他们捏了一把汗，居然组里还没有人救场。最终我相信整个团队没有留下好印象，即便小组中有十分优秀的人才。

总体来说，宜家一面不仅考察你的性格能力是否与宜家相符合，还要考察你们小组的表现，如果整体小组表现不好，那么小组每个成员都会在出线上受到影响。保持一颗善良的心和一双发现美的眼睛，不抛弃每一个成员。要深知，分在一个组是少年才修来的缘分，如果进不了二面，也一定要交个朋友，三人行，必有我师嘛。补充一下，一面从九点开始，一点结束。耗时四个小时。

二面就是一对一或者一对多，我的是一对二，有两个部门经理面试我。去之前虽然告诫兄弟姐妹们不要紧张，这真的只是彼此了解的谈话，但是还是希望各位多看看宜家的文化，多想想自己在该岗位的规划，建议网友对自己在该岗位做一个 SWOT 的分析。还有一点，告诫那些年轻人，宜家是一个外企，对于英语也是有要求的，所以最好事先准备个英文自我介绍，积累一些关于本岗位的英文术语。

我的二面几乎有一个小时。还好时间段比较好在早晨，这样面试官和我都是比较有力量的。在做了一些自我介绍，自我经历的阐述的之后。两位面试官的兴趣也来了，我非常感谢她们二位，我是一个刚走出象牙塔的人，没有什么经验和经历可言，他们却推心置腹的告诉我职场的经历，我很感动，这也是宜家的文化，诚恳。如果接下来的各位有幸参与这一环节，希望你们摆正心态，做一个虚心的人，耐心讨教并从中总结经验，谁说面试不是一种进步，学到的东西一点都不比课堂上的少。我要多次强调，一定要谦虚、诚恳的去看待你面前的前辈和这个企业。

是否有三面还不得知，但是真的从这两面学到了很多，企业毕竟比公务员事业单位要活力的多，要想踏实按照完全公平的规则向上发展的朋友们可以试试。

这是我宜家面试两面的经历，可能不像其他网友罗列了一些具体的问题，是因为，宜家绝不是死板的面试，它会根据你自身的特点和经历问不同的问题，但是方向都是一样的，所以我给出了具体的方向，

而不是具体的问题。具体的方向，归纳来说，就是宜家可能不要最优秀的人，但一定会要最适合宜家的人。

可能有网友问你报什么岗位，是哪一家，我想说的是，不论是哪个卖场，所要经历的面试绝对会仅仅围绕你的岗位你和宜家的契合度来面的，不要担心，这篇宜家至少适合大部分岗位面试。

真心的希望对接下来那些像我一样喜欢宜家并愿意为宜家做贡献的朋友们一些帮助，祝面试顺利！

2.17 BJ 宜家一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1803081-1-1.html>

上周四在宜家面试了，之前在咱们论坛学习了很多经验，也讲一下自己的经历权当抛砖引玉吧。同大家共勉~

最近一直在投简历希望能找到合适的公司能踏踏实实地学习获得提升，在朋友的分享中了解宜家真的很不错——外企，公司文化、体制等等都很人性化等等而且比较适合自己（自我感觉哈），上周二晚上无意看到宜家正在招 YP，兴冲冲地投了简历，没想到周三下午就收到了信息（比较神速）没有电话面试，短信通知明天上午 9:30 面试，要求带上中文简历并建议上宜家的官网上查看职位要求说明。这下可好，幡然醒悟，自己一次宜家商场也没有逛过！对它的了解也只是听朋友，同学说过不错（冷汗，明天如果面试被问到是否逛过，印象如何之类的可肿么办）没办法，网上恶补一下吧，于是我来到了咱们论坛，对宜家的面试流程，方式等等有了初步的了解（非常感谢小伙伴们的资源共享^^）

晚上提起查好路线，定好闹钟，早起来一会再复习一下。虽然说不用穿的太正式，保险起见还是选择了黑色裙子。提前走了一会，早上还是差一点出了岔子，地铁下来只剩下半个小时，还要倒公交车，倒霉的公交左等右等都没来，眼看又过了十分钟，无奈上了另一班公交车（还得再倒一趟），路上飞奔终于赶在 9:35 到了。提醒大家如果要座公交车的话一定要打好提前量，赶上个 BJ 的早高峰公交车真是没准儿。气喘吁吁地进了员工通道，本以为会有许多人在这呢（看到大家经验分享一面基本上都 20 人左右），没想到加上我一共才 6 个人（3 男 3 女），其中有 2 个女 JJ 是应聘收银，一个男生应聘安保（好像是这个职位），于是只有我还有两个男生应聘 YP 的岗位。比较幸运的是，虽然迟到了几分钟，但是员工在开晨会，等了约 7,8 分钟有个员工姐姐（面试的 hr，人很 nice）把我们带到二楼，所以这个迟到的小问题就被忽略了，在等待的空档顺便观察观察，宜家的员工工作环境真心不错，干净整洁很宜人，二楼是开放的办公区域，中间是休息区（可以看看杂志，喝点咖啡呀什么的）嘻嘻.....侥幸。有个姑娘更厉害，由于家里漏水出了状况晚了一个半小时才到（也是 YP），这在后面。整个面试过程是中文的。

HR 姐姐把我们带到一间小会议室，发给每人一张简历表填写（有人没有带）于是那就填吧：个人信息，工作经历，了解宜家的方式等等神马的.....填的时候，给我们放了一段视频，因为宜家今年在中国是 15 周年，视频里宜家员工表达在宜家工作感受等等，感觉挺温馨了。填完了交上去，HR 姐姐做了自我介绍和自己在宜家的经历，告诉我们不用紧张。简单休息了一下，姐姐带我们到饮水区喝点水/咖啡。回来后，PPT 给我们介绍了一下宜家的发展历程，职位要求，并告诉我们北京招的 YP 这个岗位是一定会到其他城市工作的，因为这边没有岗位空缺而且又有 4 家新店即将开张，说白了按我的理解，BJ 属于代培吧，问我们是否能接受——大家用沉默表示了赞同。接下来，自我介绍 one by one，针对每个人的介绍问了几个问题。（充电器没在身边，由于电脑电量原因先写到这）

2.18 离开宜家了把原来在宜家的面经发给大家分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 3 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1683002-1-1.html>

当了快 1 年的 24hour 的销售实习生实际上也就是兼职啦。

快毕业了，离开了可爱的 IKEA,明天去面试其他攒人品。

2012 年 7 月

离家比较近。之前接了电话挺意外挺惊喜的。做了不少准备。

不过最让我没准备的就是，我以为是招我当人力资源实习生？其实是销售兼职。

好吧销售兼职也行。我也就立刻摆正心态好好面。

下午一点员工通道。有人力的女职员领着上去。

全职兼职按三排坐下。20 人左右。

一、群面

每个人一分钟自我介绍

每人填写资料和资料后两页的 3 道题目。关于实际销售中可能遇到的问题

1. 如果你吃完午饭回来，发现你刚整理过的货物，被一位顾客翻得杂乱不堪，你会怎么处理？
2. 如果一位顾客拿着一件有质量问题的商品找你理论，你会怎么处理？
3. 周末的时候，你忙得不可开交，又有一大群的顾客围着你问问题，你会怎么处理？

二、逻辑题

题目罗列了若干事项从 A-J.

问一个下午，你会选择先做哪些事再做哪些，从事项的重要性来排列

自己 10 分钟填写+分组讨论

分组去向两位面试官陈述分组答案，由一位组中成员陈述结果，

另外其他人进行补充和说明。不主动陈述的成员也会被问答。

三、个面

最后每组留下 2 人进行个面

一对三问话

问对职位的看法，来工作的原因等等随机的问题。

最后一周内回复。

当时 LZ 我是第二天 line manager 又直接电话联系，叫我到公司面了一下，给我录取通知书和付费的办健康证的体检单

2.19 一月末大连宜家营运部 YP 项目群面及二面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 2 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1667812-1-1.html>

首次开贴，本人在 51JOB 上投递的简历，投了很多次，因为很喜欢这个公司，很开心接到了 HR 的面试电话，首先是电话的时候了解了一下情况，然后通知群面，群面那天感觉自己遇到了很多大牛，有的人实习经历丰富，有稳重干练女，有工作中的，还有海龟，每个人特点都不同，希望大家都能签到自己合意的公司。像论坛里大家说的一样，宜家的群面很人性化，HR 姐姐也很 NICE，群面的时候尽量做自己就好了，题目不是考察难度，更不像其他公司甚至银行的流于形式的面试环节，这个公司在观察应聘者的每一个表现，同时了解这个公司的文化和价值观与自身对比一下很重要。生活细节，动手能力，逻辑思维，只要大家做自己就好了。拿出积极诚恳的态度，积极思考就好。

收到二面电话很震惊，因为楼主真的不是能在群面中挥洒自如的主儿，但在和 HR 交流的过程中了解到二面是一对二的聊天形式，也就又不知道准备什么了（楼主绝对是 2 货一枚）。所以分享下经验吧。二面是主管和 HR 对着各种问题，以便了解应聘者和岗位的匹配度。由于初面没有见过主管，所以先进行了自我介绍。本人的自我介绍凌乱无 POINT，心理状态很重要，睡眠更重要，以后会好好休息，当天逻辑思维混乱，还真的把这种当成和长辈聊天了，以至于对规划这方面完全脱节，完全没有 focus 到这个职位的相关度（人力姐姐对我 pointless 的面试过程的拒绝理由的主要原因吧）。当天面完就觉得无望，在宜家逛了一下午，喝了咖啡，坐在沙发上给朋友



挂电话。。。。然后过了两天收到拒绝电话（太人性了）。我经历的过程就是这些了，希望喜欢宜家的朋友们能够如愿吧。

2.20 宜家一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 11 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1620128-1-1.html>

突然接到宜家电话就去了，两点开始，填了一个表格然后带到会议室，4 对 1，那个一就是我，问问题的只有两个人，另外两个估计打酱油的。首先是自我介绍，然后对着简历问的 1 你觉得宜家和以前兼职的地方有什么区别 2 你的优缺点 3 你希望和什么样的员工相处 4 你觉得你会因为什么离开宜家 5 你喜欢什么样的工作 6 如果工作了三年都是最底层的员工你怎么办 7 你对工作有什么要求？ 8 能不能接受晚班

2.21 宜家兼职实习面试~~~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1040693-1-1.html>

清楚地记得在 10 月 23 号投的简历， 11 月 10 收到面试通知，我在简历上应聘的全职或实习，但是通知我面的是收银部协助人员的一个职位，而且还只是周末的时间，但我还是很高兴也很期待。由于各种原因，直到昨天 11 月 14 号才能参加面试。

应该是客服部的人来电，约了早上 10 点在宜家员工区见面，当然我会提前赶到。登记来访纪录不久后面试姐姐便来通知我进去了，一对一的面试，和宜家的第一次亲密接触即将开始！

首先是面试姐姐的自我介绍，还说这个面试大概会持续半个小时左右，然后就是例行的自我介绍，不限时间，自由真实就好，主要是想了解一个真实的我，就像聊天的形式吧。我在介绍的过程中她会很认真地听，好像不怎么做记录。完了她会就自我介绍还有简历上的一些经历提一些问题，问得很详细，所以简历一定要真实。他们可能比较注重时间是否能保证，因为我是白云广外这边的，距离宜家相对很远，交通不太方便，会问我如果安排了晚班要怎样解决这个问题。通过简历她发现我的时间比较充足，问我是否可以做收银的工作，描述一下这个收银工作会是怎样的。如果自己想象的和现实有差别，而且每天都做重复枯燥的工作，要怎样调节自己的心态？如果学校生活和工作相冲突又要怎样协调？你的个人性格是外向的还是内向的？宜家最吸引你的是什么？做一下你近期的规划，你向往怎样的生活？大多是一些挺现实的问题~~~

差不多问完之后，面试姐姐会问我有什么问题想要了解，我就简单地问了一个关于兼职员工在宜家未来发展的问题，她用了一个广外师兄的成功例子向我解说了很多，那个师兄是 05 年进来的，现在已经做到了经理职别。接着是一个每天的排班问题，最后还问了一个关于校园招聘的问题，好像客服部的她也不太清楚，YPP 计划是人事部的同事才会清楚一点。看了一下时间，整个面试持续将近一个小时，她说面试结果要和人事部商量，一周后才会有通知，然后非常 nice 地带我出去，就这样结束了我的宜家兼职面试之旅。回来的路上不停在反思面试过程中谈话，感觉还好的，但是结果是挺难预料的，天知道面试官需要怎样的人，只有静候佳音吧。无论结果怎样，我都决不会后悔为进入宜家所做的努力~~~~~

2.22 整个面试共使用了 5 天

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 8 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=939020&page=1#pid9302848>

前言：

这篇日记记录了我的真实体验，它是我生活中的一段插曲，也是人生中一段宝贵经历，经历了就会有收获，无论成败。世界上的很多事情其实是公平与公正的，付出了多少，你就会得到多少回报。有了失败，你就会懂得刻骨铭心，并能主动的从中获取经验的养分，而收获下一步的成功！它是循环往复的过程。日记里，加重了主观情感因素，一是让人们能体味我内心的“当时”状态，二是略带“自嘲及调侃”式的表达方式而获得心理“安慰”从而进入“淡然”的新心境！

一，面试实况(现场直播版)

最近很偶然去宜家(IKEA)面试，感触颇多！宜家家具，瑞典知名公司，在外在上，给人的印象是时尚前卫，人性化，宣扬个性等，实际并不完全是这样，在宜家设计部，或许在一定程度上它又是“打压”个性和抑制想法的！而且对“人

才”这个字眼的辨别力是否患有“虚弱症”，也值得细思，此次面试我似乎“感应”到了这点。

宜家(IKEA)招聘的职位有：室内设计、视觉陈列设计、平面设计。前二者各招 5 名，平面设计只招 1 名，且不是很重要的一个辅助职位。公有 3 人负责招聘，一个是人力资源部的 Cindy(女)，后两个分别是设计主管(女)和首席设计(男)。给我印象最深刻也最好的大约也只有 Cindy 了，虽然 40 岁左右了，但年龄不是问题，她和蔼可亲切，温柔如水，笑起来是那么的甜美!!如饮甘露。男首席设计性格内敛，有点象木头，但也算有板有眼;女主管给人的感觉，好象和老公吵过架，耷拉着一张苦瓜的脸，因为她具体负责，所以从头到尾就见她在不断的喷口水!整个房间都快成为防洪基地了。此次参加面试者共记 15 人之多，靓女较多!帅男有几个，但真“帅”哥恐怕也只有我了~。当然我基本上都一一给她们留下了电话，以便日后联络，在北京这个热情而冷漠的世界里，多交几个朋友不是坏事!

毕竟有几年没有面试经历了，所以经验相对匮乏，以致处于茫然被动的局面，除几个应届 mm 之外，看那些“老油条”们个个胸有成竹，对答如流，我却表现逊色，略显暗淡，本来也算能“扯”的一张嘴也突然间掉链子了，显得稍笨拙而无序。

初试的题目和设计沾不上边，甚至有掉搞笑。在 10 分钟之内做一个组装家具的活动(估计是考察所谓团队协作与动手能力)，当时我以为是不是来错地方了。这方面，学室内设计的人要明显占优势!我的动手能力虽然没达到“心灵手巧”的境界，潜质却不浅!否则我能整出这些“心灵手巧”的作品出来吗?初试过后，淘汰了 5 人，第一关，居然我胜出!

第二关复试，我因路途遥远，又被雨水狂轰乱炸，午饭都没吃，经过 2 个小时的泥泞跋涉，中午 1 点仍然准时到达目的地，这种“感人”的场面如果让星爷拍一部电影，一定能赚足观众泪水。然而至考试现场，却已经迟到 3 分钟了，也许这个迟到，也为我的出局埋下了些隐患，(外企非常忌讳这个，再加上苦瓜脸女人对我一直没好感，虽然我这么“帅”，可惜她不懂得欣赏!)。更冤的是我被猎头通知下午 1:30 复试的，苦水只能往肚子里咽了。

这次是专业笔试，其实也是驴头不对马嘴的题目!由于对平面的不重视，所以题目做的是水果店的设计和布局，并画平面图和实物图。对于做纯平面设计的人来说，又是一头雾水的题目!估计那两位男女主考官让赵本山同志把脑袋给整歪了!后来开始轮流谈话!苦瓜脸女人对其中一个所谓中国区总监(男的，也是面试者)“情有独钟”，因为他拥有一张成熟男人专有的沧桑的脸，微微发福的高大身躯，也许正是苦瓜脸女人所向往的类型。由于人数较多，谈话时间，每人限定是 10 分钟，而他们在小房间里却“幽会”了 30 多分钟的时间，当心我告你个“假公济私”哦!我享受的“待遇”就没那么“幸福”了，是倒数第二个，此时已经是下午 6 点多了，我又饿又累，轮到我的时候，只用了 4 分零 10 秒就被“撵”了出来!对比一下时间即知!出来以后我也明白结果了。今天通知说我的设计风格与宜家不符，我只能说遗憾!我的作品集他们根本没看过，就通过一次不负责任的测试，而作此不付责任的结论!荒唐可笑之极!也无奈之极，职场应试就是这样的奇妙而微妙!

二，感受(经验总结版)

很有趣的现象告诉我们，往往在大公司招聘招进去的未必是最好的，刷掉的也未必是坏的!因为里面包含了较多的因素，既有来自个人的，也有招聘方的。其中也有一个不可不注意的是主考官对你的印象分，比如他(她)看你哪方面不顺眼，或不喜欢你，即感觉不对她胃口，她会有意无意的刁难你，或第一轮就让你出局。即便是帅哥，穿的再时尚，在老女人面前也未必吃香!因为她们的胃口一般只停留在高大威猛并略微发福的成熟的男人身上;这种男人面试很容易留下好印象，甚至能品尝到“暗送秋波”的味道!呵呵!还有就是面试者现场的表现因素。由于没经验，很被动，可能一不小心就说错话，甚至会答非所问，那你可能就麻烦了。另一方面，宜家“打压”创意和想法的弱点似乎在此也暴露出来，比如我陈述我笔试的作品时，把我的一些想法和独到之处表述了，却但得不到共鸣，只得得到一句与宜家设计风格不相符的反馈，从中也隐射出个性必须服从共性的原则!后来在回答其他问题的时候，的确范了点小常规错误，谈话时既不要表现的盲目自信更不要显得很自卑，话语中不要透露出任何自卑情绪。眼睛可对视考官，嘴角可面对自信的淡淡的微笑，这样会化解双方的心理防范而真正进入心灵的沟通，身体语言和面部表情要保持很轻松状态，肢体语言不要太夸张，需要体现出一种“风规自远”的自家风范!

关于薪酬：谈薪酬是很有技巧性的，但很多没经验的人或许也就载在这里。我的理解是对薪酬要求尽可能不要过多正面回答，比如多少钱等，可以说：我在以前的公司，待遇虽不好也不坏(暗含着在以前公司的待遇已经不算差

了,你还忍心不开高价吗),但钱并不是我来的目的,我来,主要要如何好的学习和提高的机会以及能开阔视野,更好的为公司效力等等(能说的越好听越好,直到主考官感动的流下热泪为止),这样你的机会就大大地有啦。但是很遗憾,回答这个问题的时候,没说完,就被苦瓜脸女人给打断,直接就说:“可以了,回去等消息吧!”不给你任何机会和余地,其心何其“狠”也。

最后补充一下,猎头对你责任心是否到位,也是一个侧面因素,有的猎头公司可能会很详细的告之应聘者,对方会考哪些题目,你该如何去做,如何回答等,它对你迈向成功与否会起到辅助推进的作用,这次面试的一个女孩就谈到她那边猎头责任心很强,每个步骤该怎么做,都说的很详细。如果成功,那些猎头们也就能轻松挣到这笔钱!就看他们的处理方式了,这里也有经验问题。

因前不久也有一件事,差点被女人给绊到,前面我已经写了。再加这次,于是,一个略懂算命的朋友,和我胡侃,说:“你的命里,有一部分是和女人相克。尤其在职场上,当小心。”我一听,到感觉挺安慰的,因为至少不是我完全的才气和综合素质差,而是克星挡道啊!看来我这辈子是和女人干上了。

别了宜家;别了 Cindy;别了苦瓜脸女人,虽然你张着一副苦瓜脸,但是你也可爱动人之处,你获得最具表现奖的就是向“壮男”送“秋波”,向美女施“笑颜,给帅男撒“苦脸”。

这个世界上或许“人才”与“伯乐”都是相对的字眼。人生的道路上,如果没有任何小波折,那就不正常了!来一段小插曲和一盘调味剂,味道还也着实不错!

面试问题

简单的自我介绍后,就是让每位面试者交出自己最得意的设计作品?

其它细节

获取职位的方式 : 网络上

面试过程中参加了: 职业技能测试

2.23 2011 年 6 月宜家面试——销售部管理培训生

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 6 月 17 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-925428-1-1.html>

2011 年 6 月 10 日在 51job 上投的简历,两天后接到电话,短暂的交流之后,给了我一次面试机会。

由于是上海北蔡新店开张招人,兴许正是用人需求时期,所以跳过了复杂的笔试群面等等。

之前网上都有了解过宜家,自己也曾经去卖场体验过。宜家的文化是比较自由平等的,希望给每一个人舒适的感觉。所以**面试大可不必正装,休闲一点就行。**

于是我就按平时的穿着去面试了。

第一轮是 HR 面我的,跟我大致聊了一下一些内容:

- 1、为什么选择宜家
- 2、自己的优缺点
- 3、同学朋友对你的评价
- 4、兴趣爱好
- 5、此前的经历

差不多面了 50 分钟左右。

第二轮直接是该职位的直接上司——家具部经理面的

其实也就是大家聊聊。我也还是有些小紧张吧，因为也是希望能进入到宜家。所以，好几次她直言不讳地跟我说，尽量表现的立体一些，别老是说自己的优点，也把缺点多说一说。让她能全面的了解一个人。

找工作比较是双方的，求职者要去全面的了解公司，公司当然也需要全面地了解求职者。

接下来，我就比较放松一些，大胆地跟她聊我的生活，我的理想，我的做风，我的原则，我的兴趣，我的喜爱与厌恶，我的人际交往等等。

其中，她也会跟我聊她在宜家工作的感受和经历。

还一起交流了下彼此关于“管理者”的一些看法。

最后我提问的时候，问了两个问题。还顺带提了一个建议。

结束的时候，经理跟我说还有一次 final 面，是跟老外，要着重准备下 **cost-conscious** 和 **commercial** 方面的东西。

差不多聊了一个半小时。

大概就是这些吧。

其实，在面试的时候，大可不必紧张，只要放松一些，完全地把自己表现出来就行，因为宜家是很注重本身的价值观和文化的，如果求职者刻意表现得自己很符合招聘要求，就算进去了，如果自己和公司的价值观文化不符合也会适应不了宜家的的工作。

我在网络上看到很多进去又出来的人，对宜家抱怨纷纷，还有一些客户的投诉。

当然，原因有很多种，也许真的是宜家里面有一些不称职的员工，会有一些不择手段的存在。

我想说的，不管是生活中，还是工作中，切忌抱怨，发现问题、分析问题、解决问题，才是进步的根本。

现在依然在等待通知，也继续在了解自己和公司。

心怀希望，但也理性和心态平和。

2.24 宜家实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 3 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-884037-1-1.html>

看了很多前辈们的面经，也多亏了这些好东西，才让我对宜家公司以及宜家面试有了更多了解。

上午刚过了宜家的实习生面试，回来写点东西跟大家分享吧。

这两天过得甚是纠结，看到宜家的实习生招聘，然后就投了简历，当天参加了 A 公司的面试并且过了——第二天，就收到了宜家的电话，效率真高，从众多公司 HR 部门处理简历的速度上来看，宜家效率还真是挺高的。很心动！宜家！当时电话里有了个简单的电话沟通，约定面试时间。于是，跟 A 公司说要推迟一天去上班，然后到了宜家。那天一共有 3 个 candidate，1 位面试官 MM，还有另外一位 MM 不怎么讲话，在做记录。面试过程几乎是全英的。分了几个部分，首先是 interviewer 对宜家公司做了一些介绍，包括成立时间，以及创始人，现有员工等等，反正就是一个大体的介绍，期间还看 candidate 对宜家的了解有多少，之前做过一些了解，还不错。

之后是给了好多 button 给你选，每个人可以随便选，选完之后陈述选择的理由，结合这个进行自我介绍，这个就看自己发挥啦。

第三个部分是 group discussion，给了每人一份材料，然后十分钟的准备时间（独立思考），之后是小组讨论（这是唯一可以用中文的地方），三十分钟后，英文做 presentation（十分钟），生平第一次小组讨论，个人感觉思路要清

晰~presentation 部分刚好三个部分，我们就每人讲了一部分，均分机会~

最后是一对一的问答，问了一些有关于个人简历上的细节问题，比如之前的实习经验等等，印象不是非常深了。

以上是一面，历时约 2.5h，当然，中间会有休息。面完之后的感觉：死而无憾！

当天回来等消息，效率依旧很高，大约两个小时吧，电话就来了，说第二天还有二面。忍痛推了原来定好的 A 公司，全心面宜家吧，真过不了的话，就算没缘分了。

二面是两位面试官，一男一女，然后坐下就开始聊。同样是英文，先自我介绍，然后就是问答，内容还是挺宽泛的，基本上是沿着一条线往下走，比如你提到宜家文化，他会问你对宜家文化的理解，还会问你对这个职位的看法，以及你对自己的认识等等，有个问题是你对 HR 工作有什么看法？我用英语讲了半天也没讲清楚，后来干脆用中文了。之后又说了一会儿英文，可能是觉得很多意思表达不清楚吧，然后就又改回中文了~中间还会问你简历为什么这么写？你强调这部分是因为什么等等。很细致的问题。个人觉得还是按照自己的真实情况回答比较好，毕竟如果你不适合这个职位的话留下来也没有太大意义。

后来问答阶段结束之后，又做个 survey，正反双面，印了好多形容词，正面别人对你行为的期望形容，符合的打钩，反面是你对自己行为的评价，按照第一印象做就好了，也没什么要斟酌的。

以上差不多是面试的过程了。总体感觉是对宜家公司的好感度大大提升，不会像很多公司一样，招实习生只是为了干活，只聚焦在职位上，job description and qualification 等等，宜家会是先介绍自己的公司，然后再看你的匹配程度，是看一个人全面的素质，看重你这个人，而非只是要你为公司做事，很不错的氛围~

2.25 上海 笔试 销售

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 4 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-891201-1-1.html>

选择题，前 10 几题是关于性格测试的，只有 1 题是图形题，接着的两题关于数学的，1 题是概率，1 题是逻辑。问答题中，前两题是数学题，一题是求不同情况下的利润收入变化，一题是切蛋糕分盒子。

之后的问答题就是开放式的问题了，大致问了：

如何理解零售业？

自己遇到过的困难和成就？

在宜家工作会遇到的挑战和机遇？

如何理解“自助式购物”？

就这些了~~~最后，祝自己还有同去参加考试的朋友们能顺利拿到一面通知

2.26 宜家客户服务培训生笔试

今天下午参加了宜家笔试。以下是详细内容供千千万万和我一样为工作迷茫的学子们参考。希望对你们有帮助。

我应聘的是客户服务培训生。销售培训生的题目貌似和我们不一样。我们的题目分两个部分：情景题和 symbol 部分。

情景题用中文回答，时间为 45 分钟，共三道。

第一道问你如果顾客为了找他东西而把你整理好的商品翻乱了怎么办？

第二道问你顾客因为商品质量问题冲你大发脾气怎么办？

第三道是周末人很多，你要服务于很多顾客来不及怎么办？

symbol 部分有四道题。同样是 45 分钟。这个部分主要是考你对宜家文化的理解。给出三个标志，请你用英文回答出每个 symbol 所代表的意义。

第一个是 mission impossible,

第二个是 low price umbrella,

第三个是 flat pack,第四个是为你自己设计一个 symbol。

这部分郁闷啊，单词都忘记怎么拼了。。。

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（第十六版，2022 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，2022 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>

