

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘

艾意凯篇

应届生论坛艾意凯版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-323-1.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、艾意凯简介.....	4
1.1 艾意凯概况.....	4
第二章、艾意凯笔试资料.....	4
2.1 2018 春招笔试经验.....	4
2.2 艾意凯笔试经历.....	4
2.3 艾意凯笔试经历.....	5
第三章、艾意凯面试资料.....	5
3.1 艾意凯 2019-2020 面经	错误!未定义书签。
3.1.1 automated interview 面经	7
3.1.2 automated interview 面经	8
3.1.3 秋招收到 offer	8
3.1.4 LEK 某部门 二面面经 + 2 年英文 case/比赛经验 上海求中文 case partner	9
3.1.5 2019 校招 pretalk+第一轮两个 case 分享	11
3.1.6 2019.11.12 接到口头 offer 分享面经	11
3.1.7 2019 年秋招 从 pretalk 到 final round	12
3.1.8 2019 full-time pretalk 面经	13
3.1.9 2019 fulltime pretalk	13
3.1.10 新鲜出炉的 pretalk 面经 上海 office	13
3.1.11 2018 校招 pretalk 面经（上海）	14
3.1.12 l.e.k insight manager 面试	14
3.2 艾意凯 2017-2018 面经	15
3.2.1 2018 summer pretalk 面经	15
3.2.2 LEK 2018 Summer Pretalk 面经	15
3.2.3 LEK 补招收到 offer	15
3.2.4 LEK 大中华地区 offer	17
3.2.5 LEK 补招面试分享及照例求 offer	18
3.2.6 LEK 2018 秋招结果	19
3.2.7 3 分钟只问 hobby 的 pretalk	19
3.2.8 2018 phone interview	20
3.2.9 L.E.K 2018 phone interview	20
3.2.10 LEK 11.4 号电话面试	21
3.2.11 艾意凯咨询(上海)有限公司咨询顾问电话面试	21
3.2.12 Associate 面试流程	22
3.2.13 实习生面经	22
3.3 艾意凯 2016 面经	23
3.3.1 12.7 收到 offer	23
3.3.2 1st round 面经	23
3.3.3 LEK PRETALK 后被拒	24
3.3.4 今天收到了 L.E.K offer	24
3.3.5 2016 LEK SH associate 3rd Round	25
3.3.6 2015-11-17 pretalk	25
3.3.7 LEK SH Pretalk	26

3.3.8 LEK SH Pretalk	26
第四章、艾意凯求职综合经验.....	27
4.1 L.E.K. Consulting 2012 Campus Recruitment 面经.....	28
4.2 交大 lekpretalk.....	31
4.3 LEK 复旦 PRETALK	32
4.4 艾意凯笔试面试经历.....	32
4.5 艾意凯笔试面试的经历总结.....	32
附录：更多求职精华资料推荐.....	34

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、艾意凯简介

1.1 艾意凯概况

艾意凯官方网站

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

艾意凯咨询公司简介

L.E.K. Consulting 是一家全球知名的咨询公司，在全球有 16 个分公司，700 多名职员。在中国只有两个分公司，分别在北京和上海。主要的业务集中在战略咨询，并购和股东价值咨询。其 90% 的客户来自于老客户或他们推荐的公司。

艾意凯咨询特点

L.E.K. 强调自己在实践中总结出的咨询方式：提问—找到/创造必要信息，得出有价值的策略。并将其将自己的成功归结为以下几点：

- 1 相信客观的证据，而不是主观观点
- 2 世界级的分析能力
- 3 实际工作经验得来的专业知识和技能
- 4 远见卓识

如果你想了解更多艾意凯的概况，你可以访问艾意凯官方网站：<http://www.lek.com/>

第二章、艾意凯笔试资料

2.1 2018 春招笔试经验

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-2145476-1-1.html>

攒人品。贝恩笔试和往年笔试经验类似，多题需要计算 CAGR，但是都有给到公式。一共 3 个 case，25 题，1 小时。阅读量和计算量都还可以不算特别多。非常具备贝恩的特色，因为第一个 case 就是给 PE 基金做 Due diligence。后面两个就是普通的 case 不记得了。大家需要把最常见的经济商务用语复习好就可以了，比如 profit margin, top line = revenue, bottom line = profit, ROE, CAGR, growth rate.

2.2 艾意凯笔试经历

刚刚结束，时间为 6 分钟，没说几句就挂了，心中纠结万分。。。

介绍自己后，直接问对医疗器械行业的 key driver 的看法，我说了需求的自然增长和政策变化，还有兼并的趋势，结果被问哪个是 macro 的？自然是前俩。然后又说还有什么 macro driver 会驱动病人数量的增长，晕，我重复了前俩，再加上了国民收入增加。。。戛然而止，才六分钟，我都不知道怎么回事。

我听得清清楚楚是说 macro 不是 micro 啊，我的回答其实也符合逻辑的，但是为啥连问两次 macro？为啥突然就结

束了，还不到 6 分钟？

好吧，答案我大致知道了。。。被 bs 了。。。

2.3 艾意凯笔试经历

纪念偶的consulting处女面。我估计是要当炮灰了，但是写点东西留给后来的人们做点儿参考吧。

先说笔试吧，40分钟，2篇1-1。5页的中文报告，写英文summary。时间上没得拖沓，监考的人会准点叫你交试卷。偶没有经济背景，看得稀里糊涂的，试图翻译，但是很多词不知道英文怎么说。磨磨蹭蹭地挤牙膏，写完第一篇就只剩下10分钟了，于是第二篇偶就一边看一边写，狂考验偶的思考和写字速度，最后还是没写完。总结：文章本身并不难，但是你要能抓住重点，拿e文表达出来；另外，速度是王道。

pretalk：一个pp jj负责，面前很nice地跟我聊天，并鼓励偶，让我彻底放松下来，在这里感谢一下她：）言归正传，pretalk10分钟，全e文。先自我介绍，然后就是一环扣一环地针对前面提到过的事件、说过的话发问。问题涉及面很广，个人经历、某些市场/利润的估计以及对一些社会事件的评论。这个部分，对每个人的问题肯定会不一样，没法事先准备好答案。要准备的就是：休息好，smile，调整到精神充沛、思维快速运转的状态就Ok了。我觉得很重要的是，be yourself & relax。面试官还是很nice的，都是很礼貌地倾听，感兴趣地追问。

LEK很赞的一点是：无论是否进入下一轮，一周之后hr都会电话通知。我现在觉得最受bs的就是默拒了。。。

第三章、艾意凯面试资料

3.1 LEK 第二轮新鲜面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 5 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2318940-1-1.html>

两个面试官人都挺好的，面试形式是 bahavioal question + case。behavioral 面的时间大概 15 分钟，没什么刁钻的问题，leadership story 这些什么压根都没有问。先系我介绍，然后只问了 y consulting, y lek。中间会根据你的简历问你一些问题，但是更多也是问你为什么做这个选择。Case 的话，两个 case 都不是常规的 case，靠着死框架去套是很容易被 challenge 的。结果未出，希望好运。

3.2 Automated interview 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 3 月 12 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2317134-1-1.html>

楼主来积攒人品求好运，今年的 summer intern 第一轮和以往好像不太一样。去年看面经有四道，今年只有两道。第一道就是 market sizing，让你估算 China pork consumption。

第二道是看图说话，四个图及信息。给了大概十分钟吧包括准备和 presnet。要你分析中国 EV 的 trend。

感觉第二个题有些不太适合放在 AI 面试。如果不了解这个 EV 行业，没办法 clarify。



3.3 automated interview 21 年 3 月

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 3 月 12 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2317133-1-1.html>

投了简历大概可能有半个多月才收到通知？可以选 slot，一天上下午两个时间

两个问题，准备时间大概是 3-5 分钟（有点紧张，忘了），但是可以回答 5 分钟，比之前想的要长，所以出现说了 4 分钟没话讲的情况

第一个问题是 mkt sizing，中国 2021 年的猪肉消费量，说出你的估计和假设

第二个问题是看图，2 页 slide，关于 EV，给了包括产能分布，tesla 的 2018-2020H1 的 sales，政策上对外资的限制，以及数个 player 近期的举动。总结 competition trend

（感谢论坛之前的内容！总的来说不难，可能的 tip 就是要在准备的同时想好表达的框架，以表达为目的的找信息和理解，不要先试图全部理解信息再总结会来不及

3.4 LEK2020 秋招面经（pretalk 到终面）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 12 月 12 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2310405-1-1.html>

今天刚面完 par，发贴攒一下人品：)

本人生物背景，本科 985 top5，美 top 50 PHD+ Top2 postdoc。申请的是 LEK 上海 office 的 LSS。8 月份曾面过麦肯锡北美办公室，卒。

首先 LEK 上海的面试很独特，跟 MBB 很不一样，跟 LEK 北美也不太一样，北美的面试基本上都是两轮，每轮两到三个背靠背的面试，强度比较大。

而 LEK 上海是首先 pretalk（他们称作 round 1），纯英文录像，做一个 market sizing 的题目（口述），一个图表分析（口述），及另一个图表分析（笔答）。时间比较紧张，我也完全没准备，本以为就挂了没想到居然过了。怀疑只是看看英文口语和基本思路

第二轮，首先是一个 online English research test，这也是其他公司没听说过的（也可能是我孤陋寡闻）。本质是一个 market sizing 和 competition research 的问题，需要查找资料并书写作答，70 分钟时间。我个人认为难度适

中，对于我们这种常年搞科研查资料的人可以从容应对，因为习惯，我也把所有的 **reference** 都加上去了，不知道有没有加分。

之后是一轮一小时的 **fit+case** 的 **interview**，面试官是一位 **sac** 小妹妹。**fit** 英文，主要是自我介绍+针对简历的一些问题；**case** 是 **healthcare** 相关的，没有计算，主要看 **strategy**。面完当天 **HR** 就通知通过了并让我选择第三轮的面试时间。

第三轮同样是一小时 **fit+case**，面试官是一位 **manager**，全中文，**case** 同样没有计算，主要看 **strategy**。北京时间周六下午面的，隔周周一收到 **HR** 通知通过。周中又收到通知 **schedule partner** 的面试。

终面也是周六，一小时 **fit+case**，更注重 **fit**，而且 **partner** 居然把我 **cover letter** 也看了，我还以为这玩意只会落到 **HR** 手里呢 **fit** 最开始是英文自我介绍，然后 **par** 说我英文 **OK** 的，就改全中文面了。针对简历还有之前几轮面试的 **feedback** 问了一些问题，主要是为什么要来 **consulting** 而不选 **PE/VC** 等其他出路，以及是否可以 **commit**（貌似国内 **LEK** 的 **LSS** 流失的比较厉害，太容易被挖走了）。之后 **case** 是欧洲保健品公司进入中国市场的策略，没有计算。

总体面下来，最大感受是，**LEK** 的人非常实诚！就是非常实诚！前两轮面试官都是面试当场就暗示给过了，回答我的问题也很真诚。最后 **par** 面的时候，也是面试中间就会给一些反馈，哪里说的他觉得满意，哪里需要 **challenge** 一下，回答我的问题也很诚恳。当然 **par** 没有暗示过没过。还有，三轮 **case** 其实都是外国公司的技术或者产品进入中国的案例，这点我也有点惊讶（我还以为 **LEK** 会有很多 **M&A** 的 **case**），而且都没有计算（惊讶+1），貌似他们还是更看重解决问题的思路和方法。

大致如此，希望周一能收到好消息哈！也希望小伙伴们（主要是小弟弟小妹妹们）毕业季收获满满！

3.5 热乎的 LEK pretalk 面经

本文原发于应届生 **BBS**，发布时间：2020 年 10 月 25 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2294531-1-1.html>

这个题型超出想象，又有 **mini market sizing** 又有图表题。。。准备了半天的 **BQ** 完全没用上，佛了。。。全英文：

1. 2min 准备，回答：估算中国一年医用手套销售额
2. 总结四个关于电动车市场信息的图表
3. 8min 看题及总结，新冠疫情下 **passenger car** 在中欧美市场的 **sales** 预测曲线图

3.6 艾意凯 2019-2020 面经

3.6.1 automated interview 面经

本文原发于应届生 **BBS**，发布时间：2020 年 3 月 23 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2257214-1-1.html>

发面经攒人品

- 1、从咨询经历中学到了什么？
- 2、过往中经历过最有挑战的事情及如何解决
- 3、market sizing 世界一年电动牙刷销售量
- 4、comments

3.6.2 automated interview 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 3 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2256132-1-1.html>

似乎面跪了

来攒攒人品

一共 4 题

第一题问 consultant 的三大品质

第二题问描述一个你之前 teamwork 不 work well 的例子，你是怎么改变的，outcome 是什么

第三题是 market sizing 问某个城市居民一年生产的垃圾

最后是 2 分钟 comment

大家加油

3.6.3 秋招收到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247866-1-1.html>

校招收到 offer

10.20 一轮面试 -- 15min 视频录制。behavior: (1) 想从咨询获得什么；(2) leadership；(3) 最后有 2min comment。
case: 巴黎圣母院大火对法国旅游收入有多大影响，5 分钟作答。

11.03 二轮面试 -- 45min 电话 or on-site 面试，consultant 面。behavior 主要是过简历和常见的 fit questions。case 是 EGFR+肺癌药进入中国市场，估计 market size 和 market entry 策略分析。

11.16 三轮面试 -- 45min 电话 or on-site 面试，manager 面。behavior 同样是过简历和常见的 fit questions。case 是原研药在仿制药压力下是否降价，我想 clarify 的问题都被抛回来问我怎么觉得。大概是因为找对了方向，case 做的非常快，面试官直接表示会给过，让我好好准备 partner 面。

11.27 四轮面试 -- video or on-site 面试，partner 面。我不确定正常应该面多久，有同学说面了 50min，但我面了大概 80min，可能因为我是最后一个面试的，后面没人了，所以没有严格控制时间。behavior 同样是过简历，但更像是在聊天，partner 也介绍了很多关于 L.E.K. 的项目、风格、内部机会，以及他自己的发展历程。case 是给一家 local conglomerate firm 的保险部门做 revenue 增长方案，说完 framework 后，定性讨论了一下每个 branch 需要考虑什么

因素，比较短。

12.06 收到 offer 邮件。

Tips: (1) Try to impress your interviewer. 大体来说, L.E.K.的面试比较中规中矩, 这样的面试类型, 个人感觉好处是只要好好准备, 多积累, 不太会跑偏。弊端是不容易脱颖而出, 因为优秀的候选人太多。尽量多给 insights, 同时好好想想 smart questions 来与面试官交流。(2) Be confident and sincere.

3.6.4 LEK 某部门 二面面经 + 2 年英文 case/比赛经验 上海求中文 case partner

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 10 月 20 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2225505-1-1.html>

自我介绍:

1. 欧洲咨询大赛 银牌 领队

2. 回国之前 base 在欧洲 有 2 年 Graduate Consulting Club 的经验 有 Pro bono consulting 的经验

3. Case 经验丰富 大概有 100 小时 50+的英文 Mock Interview

希望能找小伙伴陪我练中文 Case, 你的 Case 可以用英文/中文

现在在上海 徐汇区 微信: jakedewechat

#####

新增 LEK 二面经历

当天收到电话通知第二天早上去 onsite 面试

HR 说话语速之快 我只记下了时间和地点

第二天去到前台才知道是 二面 和 面试的部门, 抽出了 LEK 产品册开始狂背 部门职能和具体工作

进门之后, 等着面试官, 他去喝水/换衣服 (为了面我 换一套衣服?)

面试开始, 没有自我介绍, 没有简历问题, 我甚至都不知道他的名字。(然后我才反应过来是 压力面)

第一部分问题: 为什么咨询? / 为什么我们部门? (我怎么知道 又不是我能选的) / 你知道 associate 的职责吗? / 你的技能上写了 XXX 你是用 XXX 分析数据吗? /

第二部分问题: 我们来做个 case 吧 2018 年上海零售马桶数有多少? 除去批发的

解：

1.零售马桶数=2018 年存量马桶数+2018 年需要更换的马桶数

2.2018 年存量马桶数=【新房零售数（除去精装房-属于批发的，除去囤房的-不需要马桶）+二手房交易数（买了二手房的 都是要换马桶的）】 X 新房马桶数(分户型计算)

算到这一步 他一直在干扰我：包括打电话 发出声音等等 压力面的方法

然后 他让我从头到尾梳理了三遍过程 每次遇到未考虑的细节就**重头再来** 非常 aggressive

还有 每次你要提笔写下思路的时候 他会说：不用你计算 你不用写 （也是在干扰你的思路）

3.2018 年需要更换的马桶数=2018 年以前所有需要跟换的马桶 【马桶使用年限 15 年】

以 2003 年为节点开看 03 年买的马桶是需要 在 18 年更换的峰值

他会引导你：

03 年的马桶=2003【新房零售数（除去精装房-属于批发的，除去囤房的-不需要马桶）+二手房交易数（买了二手房的 都是要换马桶的）】 X 新房马桶数(分户型计算)

！！！！到这里他会告诉你 你少算了东西

少算了精装房！！15 年后是要自己换马桶的 属于零售

少算了囤房的！！15 年后要自己住 就要换马桶！

这其实是一个陷阱：

实际上 2003 年完全可以用所有房屋销售数据来算 不需要套用 2018 年的计算公式

4. 到这里 面试官还会告诉你 你少算了什么？

少算了当然 03 年以前的马桶 和 03 年以后的马桶 都是需要更换的啦

5. 请用图表告诉我 你怎么计算 03 年以前和 03 年以后的马桶数——列了个大表

case closed

第三部分问题：打开简历 问了一些无关的问题 兴趣爱好/工作经历/什么是泰拳/什么是黄带/为什么学德语

最后结束 之前告诉你 不要忘了关灯 然后就走了

评语：谁说 LEK 面试官是温柔 谦逊的？我怎么感觉我面的是 MCK？ 个人感觉已经超越了压力面的范畴，充满挑战和居高临下的感觉。

完结撒花~~~

3.6.5 2019 校招 pretalk+第一轮两个 case 分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2182535-1-1.html>

LEK 是参加的第一个咨询公司面试，虽然没能拿到 offer，但面试过程给我感觉很好，效率很高，网站上可以预约时间，看到进度

Pretalk：英文自我介绍，然后中文 market sizing 问题，上海有多少颗树

第一轮 case1 是一位 manager 面的：英文讲一遍简历，问我作为工科学生为什么选择咨询，case 是一个 market entry 问题，之前没 mock 过 case 做着做着中间有些混乱，但面试官很耐心，也有在引导，最后告诉需要多练习 case，本身没有想到能过这一轮因为觉得太磕绊，但过了 1 天收到了预约下一轮邮件也是意外之喜，中间两天找朋友 mock 两个 case，感谢小伙伴。

第一轮 case2：英文自我介绍，问了下实习，没有太多 behavior 问题，case 是 market entry，一个国外汽车配件厂要进入中国的分析。本来以为表现的比第一个 case 好但没想到挂了...

估计咨询这条路我是凉了，希望这些经验能帮助到之后的朋友

mock case 太重要了...

回馈一下 yjs，也希望自己能拿到心仪 offer:)

3.6.6 2019.11.12 接到口头 offer 分享面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2182104-1-1.html>

从 10.17pretalk 到 11.10par 面大概是三周多的时间 基本上是一周一轮 11.12 接到 hr 电话口头 offer 然后也认识了其他几个拿到 offer 的可爱的童鞋 不知道后续还有没有在面试的同学 分享给大家和下一届！顺便帮自己攒人品（突然最近很需要攒人品了哈哈哈）～

网申提交：10.13（好像就比 14 号截止早了一天 2333）

pretalk（官网上叫做 1st round）：10.17 phone interview hr 是前一天打电话约的 没有 behavior 问题 直接英文自我介绍然后 mkt sizing 大概题目是北京有一所健身房 三种不同的产品 算一个 revenue（之前看有人分享过了是同一个 case）～

2nd round 1st session：10.27 phone interview 这里有个 tips 其实每一轮面完后官网状态都会很快更新（当天或第二天的样子）没有更新可能就是 wl 了 我看到状态更新了就一直在等 hr 联络 但其实是要自己选 time slot 约面试的.....(lek 效率真的很高!)然后因为人不在上海 所以后来还是想起来问了下 hr 然后预约了 10 天后的时间 生

怕自己没了 case 的感觉又开始狂看 2333 这一轮我遇到的是英文 behavior+中文 case case 是一个 market entry 的类型 然后追问了一些问题 也没有计算

2nd round 2nd session: 10.31 (这次学会约时间了囧) 英文 behavior+中文 case behavior 问到了面官小姐姐自己感兴趣的部分 感觉自己想说的太多而且有点紧张 不过小姐姐人很 nice 的鼓励我~case 是药企 产品定价 然后基本也是问了问 framework 就没有很多追问了 两轮下来感觉 lek 比较看重分析的思路和框架 整体面试氛围也是非常符合 humble & helpful 的文化~

final-round: 11.10 (特地飞了上海 hr 贴心的帮忙找了个周六) 一轮 principal 一轮 partner 感觉这里真的是看个人风格~我问过的同学什么类型的 case 都有遇到过 和我同一场的小姐姐人超美 还好心提醒我 partner 那边 challenge 的比较厉害 (哈哈) 两轮都是标准的 15min behavior+40min case+5min 提问 behavior 这边会问的比较细 而且很考察 emmmmm 没法按套路提前准备的回答... (比如我就被根据个人简历问了问题) case 的话一个是根据我简历选的行业 穿插了 mkt sizing+基本 framework 搭建 (which means 没啥追问了) 另一个题目信息很少 自我发挥空间比较大 其间一直在 (温柔的) challenge 我的各种思路 比如用什么研究方法可以得到什么结果 某个数据应该怎么获得 面完下来真实的觉得面官们都蛮厉害的==再次认真感受到了 lek 严谨踏实的工作作风!

结果通知: 11.12 par 说会尽快给结果 果然转头周一给了电话 效率真的高!

以上是经历分享 希望可以帮助到看到这个帖子的同学! 个人背景非 target school+英国 g5 有问题欢迎私戳~

3.6.7 2019 年秋招 从 pretalk 到 final round

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 11 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2181787-1-1.html>

从 pretalk 到 final round 整个过程是一个月, 今天楼主结束了最后一场面试, 一个小时前收到 HR 发的邮件, 说是进入了 waitlist。上来分享一下面试全过程, 祈求奇迹的发生啦!

Pretalk (10min): 行为面试 (英文) 和 market sizing (英文), 算了一下上海市有多少行道树

一周后 2nd round, 一共是两场, 都是行为面试+case 的形式

第一场 (35min): senior manager 面的, 发现是校友, 就先用中文唠了几句, 后来是英文的自我介绍, 结束后直接进入 case

case 讲的是一家医药公司要做医疗器械的问题, mkt entry + pricing

第二场 (35min): consultant 面的, 前 15 分钟是行为面试 (英文), 问了相关实习经历、有哪些 analytical skills 等等

case 这边先一起讨论了一下外国医药企业在中国寻找合作伙伴时要考虑哪些问题, 后来做了一个肿瘤药的 pricing

过了两周 final round, 也是两场

第一场 (40min): partner 面的, 主要是行为面试, 最基本的 why consulting、why LEK、实习遇到过的挑战、

LEK 和我之前实习过的 consulting firm 的区别，还聊了一下大学时期的社团工作经历（聊得还挺开心的哈哈）
case 是让我自己任意选择一种交通方式，从任意的 A 地到 B 地，估计 Revenue，只用了 15min

第二场（45min）：consultant 面的，15min 英文行为面试，自我介绍、实习经历、career plan、为什么从工科转做咨询等等

case 比较长，讲的是跨国药企在中国的发展问题，后来还做了一个乙肝药的 mkt sizing

祝朋友们都能拿到心仪的 offer~加油加油！

3.6.8 2019 full-time pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2169821-1-1.html>

今天刚面完，已挂。发出来造福人类~

全程 16 分钟，没问什么简历的问题，mini case 是估算上海 pet food 市场的规模

3.6.9 2019 fulltime pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2169249-1-1.html>

17 号 pretalk，一分不差的按照之前约好的时间打过来了。

全程英文，自我感觉说的很捉鸡。先自我介绍，再问 case，没有别的。

case：估计北京的健身房的营收（hint：三种会员卡，一个月，一年，三年）

我估了个 5bn rmb，感觉很离谱哈哈

发个面筋攒攒人品 ^ ^

3.6.10 新鲜出炉的 pretalk 面经 上海 office

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2168804-1-1.html>

楼主约了 10 月 19 日下午四点，电话提前了十分钟打来。

pretalk 分为 behavioral questions 和一个 mini case

behavioral: 自我介绍，还针对自我介绍中的内容提了一个小问题

mini case: 上海有多少树，因为做的过程中面试官不停地简化题目（好多细节都说不用考虑），做完 case 只花了大概 4 分钟。

pretalk 总共花了 10 分钟，面试官是一个男生，听口音是中国人，说话慢慢的、人很 nice，最后说 you did well in cracking the case，让我等下一步通知。

3.6.11 2018 校招 pretalk 面经（上海）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2168385-1-1.html>

记录一下刚刚结束的 pretalk，希望对后面的同学有帮助

先是做一段自我介绍。

然后就到 mini case，内容是一家五星级连锁酒店想在静安中心新开一家酒店，希望预估 2020 年（开张年份）及之后两年的预期收入，就大致谈谈怎么估计就好，不用具体计算。

最后一个问题是，如果给 100M 美元，你会投哪个行业、具体投哪个公司，并给出理由。

整个过程持续 12min，也不知道结果会怎么样...

3.6.12 l.e.k insight manager 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 9 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2162880-1-1.html>

我是社招，我不应届生，工作 3 年多了。投递简历，hr 给我打了电话。

8 月 27 号进行的笔试，在 l.e.k 上海 office 这边做了个 case，当天下午就通知我 case 过了，约了我下周五来面试。

9 月 7 号和两个 partners 进行了面试，一个英国人和一个中国人，两个面试官都很 nice，问了我些过往的经历，为什么选择咨询，是否了解这个职位。下个周一，收到 3rd round 的通知。

9 月 12 日星期三晚上，电话面试。面试官在美国，是个很 nice 的美国人，问了我很多问题，包括之前的工作，对这个职位的理解，对未来的计划。结束的时候，面试官表示对我比较满意。

过了个周末，今天周一，没有收到任何回复，心里有点担心。不知道能不能拿到 offer。整个面试自我感觉还可以，面试官也都蛮好。现在稍微有点焦虑。不知道通常 3rd round 之后多久出结果呢？ 祈祷！

3.7 艾意凯 2017-2018 面经

3.7.1 2018 summer pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2146966-1-1.html>

周六中午吃饭的时候接到通知第二天中午 pretalk

直接开始英语面 显示自我介绍 why consulting? choose a internship that influence you most and tell me what's your role in it. 第二个这个实习的问题确实没想到也没准备好

mini case 有多少 atm

我听到这个题有点紧张 因为感觉有一定难度 我第一层拆成 人的次数/atm 每个的容量 然后再拆人的次数 最终的结果是 人*用 atm 的比例*频率/atm 容量 然后人从城市和农村来 之后空了十几秒计算 但是她说不要算全国了算北京吧 然后我就按照年龄拆了一下 最后估了一个数 10k 后来网上查了一下北京大概 7k

不知道自己能不能过 pretalk 感觉英语说得比较磕磕绊绊 如果有人有更好的想法欢迎与我交流~

3.7.2 LEK 2018 Summer Pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 3 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2146882-1-1.html>

第一轮面试已经过去一周多了，很快要 second round 了，写下面经攒 rp~

Why LEK

CV 上医疗行业项目相关问题

为什么对医疗感兴趣

Mini Case: 有研究报告说中国视频网站未来会增长 (Revenue, Profit, # of viewers...)，你怎么看

面试官是一个外国女子，人很 nice，面了大概十四分钟多~

3.7.3 LEK 补招收到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2136925-1-1.html>

很幸运的在 LEK 的补招中拿到 offer，来论坛分享一下面经。

pretalk: 三分钟，英文，只问了 hobby (可能因为是补招所以没有 mini case)

一面: 90 分钟，两轮 back to back case interview，一中一英

- Case1: market sizing, 中国女士衬衫一年的销量
- Case2: pricing, 客户是一家本土药企, 研发出一种抗癌药, 预计在 2019 年上市, 问如何定价。已知市面上已经有类似药理抗癌药, 并且有四五家抗癌药也打算在 19 年左右上市。(整个 case 中我忽略掉的一点是考虑市场上不同原理的抗癌药的价格, 也就是 substitute 的价格)

二面: 90 分钟, 两轮 back to back case interview, 全中文

- Case1: Sales drop, 客户是一家销售眼科手术器械的外企, 去年在中国的销售量下滑, 已知在此之前客户的销售一直逐年增长, 且整个市场保持慢速增长, 问销售下滑的原因是什么, 怎么解决。(聊下来重点应该放在代销模式上, 客户的市场份额比较小, 却盲目地 copy 其他高销量的企业的代销模式)
- Case2: 客户是一家从事天然橡胶销售的国际贸易公司, 想往产业链的上游或下游转型, 要么往上游走种植橡胶树, 要么往下游走生产以天然橡胶为原料的轮胎, 问选哪一种。

祝好运!

----- 一些补充 -----

我的背景: 英国本硕, 一年类似 RA 的工作经验, 无咨询实习经验

正经的感想:

- 1) LEK 真的是让人越面越想进的公司, 跟每个 interviewer 交流起来, 都会加强“以后就是想和这样的人一起工作”的想法。因为严格意义上的咨询公司我只申了这一家, 没有办法和其他咨询公司做出比较, 但是我想和大家分享一下 MD 告诉我的三个 LEK 人的关键词, 一是 humble, 二是 research, 三是 perfectionism, 给我感触很深。
- 2) Behaviour question 都问的很随性, 简单聊天就可以了, 当然一定会被问 why LEK? why consulting? career plan? 而且像楼主这样没有咨询相关经验的人经常在这些问题上被 challenge, 好几次都被面试官反驳, 不用慌, 抱着交流探讨的想法, 因为面试官问这些问题的目的不是为了知道你的答案。
- 3) 其他的 Tips 原来论坛里的帖子都总结的很好了, 比如 be communicatable, be confident. 多多考古! 附一个我在论坛考古总结的 LEK case interview 大全 (链接: <https://pan.baidu.com/s/1qXO1jgo> 密码: bhey)

不正经的感想:

- 1) 非常感谢一面给我英文面的小哥, 全程微笑, 各种引导, 面完之后就觉得 case 面真是太有意思了哈哈。在我坐在外面沙发上等待二面的时候, 小哥还特地过来鼓励了一下我。二面的一个胖胖的面试官也是全程老父亲般的微笑。即使是比较严肃有点压力面的面试官, 其实在面试过程中也都很 helpful, 让人爱上这种被 diss 的感觉哈哈。
- 2) 最后一个 case 面是 MD 面的, 是面的最差的一个 case。很失落的结束 case 后, MD 问我还有什么问题, 我就问了他 LEK 人最大的三个特质, MD 给我讲了很久很久, humble, research, perfectionism, 然后又讲了 LEK 的文化, 听完之后更失落了, 心想尼玛这三个特质不就是在说我吗啊啊啊啊! 当时是“天哪这是我最想进的公司”和“大概率应该是没戏了”这两种想法的碰撞, 可谓悲痛, 难过到晚上和朋友唱 K 唱到 12 点。
- 3) 楼主 case 面经历很少, 给些不成熟的经验, 大家看看就好。不要抱着考试的心态, 抱着交流的心态去。要有蜜汁淡定的气质, 即使是个没思路的 case, 也要蜜汁淡定的给 structure, 即使一开始的 structure 没有 cover 到关键点, 也要在面试官给出思路之后蜜汁淡定地接过 ta 的思路。任何时候都不要 panic, 认真交流, 面试官会帮助你的。

3.7.4 LEK 大中华地区 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2140572-1-1.html>

10.4 号在官网上提交的申请 10.18 号收到 Online Test

11.2 号收到 HR 的电话，直接聊英语，说了 3 分钟关于的 hobby 话题后就约了第一轮的电话面试时间

两天后 first round 与一个 Associate consultant 进行电话面试，40 分钟

前 15 分钟用英语谈了 3,4 个 behavior based questions（自我介绍，有多了解 LEK，有什么工作经历，从实习中学到了什么）

后 25 分钟用中文做 case。case 的题目是帮助一个娱乐公司决定是否要购买国外电影的制作权。面试官的 follow up questions 有：哪些 factor 最重要，为什么？如果 benchmark 市场中的其他娱乐公司，如何得到所需的数据

另外，面试官出了一个估算电影票房的 market sizing

四天后进行 first round 的第二个电话面试，面试官是一个 consultant，45 分钟。一样的模式，15 分钟的英语 behavior based questions（着重问了问我咨询公司的实习经历）

30 分钟的 case 同样用是中文，关于医药公司产品定价的，pricing strategy。面试官的问题很具体：比如需要收集什么信息，如何收集这些信息，如何筛选信息、检验信息的准确性，如何运用这些信息进行计算，如何确保算出来的价格是合理的等等。面试官会 challenge 你的答案。不用慌，说出自己的见解就好。

一星期后 final round，两轮视频面试，back to back

第一个是 Senior manager，全程中文。面试官的语气很轻松，没有 behavior 的问题。case 是关于解决 MedTech 公司 sales 下滑的状况。根据分析得出该公司应该 consolidate 各省的销售 agent。然后总结分析了只用一个 agent 的 risks

第二个是 Partner，全程英文。聊了 25 分钟的 behavior based questions。记忆深刻的问题是对 associate 职责的了解。case 是要解决客户该 expand upward 还是 expand downward 的情况，应该考虑哪几个因素。我觉得我没有回答得特别好，因为我没有从客户原本的行业背景的角度出发，只是单纯的在说怎么样能帮公司增加 profit。

（我现在觉得 expand upward 比较 make sense，因为它可以从根本上解决原有商业运营不稳定的状况）

11.21 号收到 partner 的电话，给了 offer

LEK 的面试过程真的很有效率，接触的面试官也都非常 nice。另外，LEK 的 package 也不错哦

说一下楼主的背景

美本美硕，business+STEM 的背景

学校排名没有到 IVY 那样加分，实习都是在美国，有两个大公司的，两个咨询（其中一个与 healthcare 有关的）

LEK 在医疗咨询方面比较厉害，我猜是我的 healthcare 咨询实习帮助我获得这么好的机会。

希望大家都拿到自己心仪的 offer!

3.7.5 LEK 补招面试分享及照例求 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2136318-1-1.html>

按说 LEK 正常秋招流程已经走完，也已经拿到其他咨询的 offer，但意外收到 LEK 电话，目前已经完成终面，特意来论坛分享一下面试：

1.不按套路出牌的 pretalk

也许是因为补招的原因，pretalk 极其简单，就是一个问 hobby 的英文电面，不到五分钟的时间，结束前说是近期会安排面试。更详细的，已经有同学在论坛分享了，无需赘述。

2.愉快的一面

考虑到我目前人不在上海，LEK HR 非常贴心的安排了电话面试，一英一中。正式 case 面试之前有 CV based questions。

1) 中文面试：关于新药的 market entry 的 case。练多了 case，流程趋于套路化，有些认为提到就可以的点，面试官也会引导我去想，如何更具实操性地去获得这些数据和信息。例如，在考虑到 penetration rate 的时候，面试官就问，如何获得信息呢。提出几个途径，都被认为不是很实际，说到可以专家访谈时，也很详细地询问我，问哪些专家、怎么问。面试下来，觉得收获还是比较大，也感谢面试官如此耐心。

2) 英文面试：英文面试的内容，主要是根据我自己的项目经历和实习经历来的。这个面试官接受信息的能力非常强，就我的回答进行深挖。我一开始还信心满满地回答，后来就有些招架不来，但面试官非常有启发性地在引导我，最后还算是撑了下来。

3) 总体感觉：良好。感觉面试官都是非常 nice 的聪明人。

3.紧张的二面

再次感谢 HR 贴心，通知第二天在上海面试，我表示第二天可能时间有点紧，问能不能推后，结果 HR JJ 直接帮我安排了视频面试。（考虑到镜头吃妆，化了浓妆，还找了半天角度的我真是戏精啊哈哈哈哈哈）

照例，一英一中。

1) 英文面试：case 是关于帮客户选择 backwards integration 还是 expand into downstream industry。case 一上来，我还没说完整个 structure，就被面试官 challenge 为什么要看 market size，因为都是一个 value chain 的。再次对自己 framework machine 的属性表示汗颜。后来，在分析 competition environment 的时候，由于对 case 涉及行业缺乏基本的 common sense，又被 challenge 的很厉害，后来才稍微沉着了一点。整个 case 没有走完，但对面试官的印象超棒，感觉是厉害又很温柔的人啊。

2) 中文面试：market entry 类型。这个做得比较好，顺利给出 recommendation。面试官看着非常温和，对数字很敏感。

3) 总体感觉：良好。两个面试官应该都是 par，我又要用 nice 这个很土的形容词啦哈哈哈哈哈，但确实，整个面试流程走下来，LEK 是目前面过的咨询公司给我感觉最好的公司了。想进，超想进。

最后，照例求 offer。也在秋招的尾巴（这个时间点真的是尾巴了哈哈哈哈哈），祝大家拿到自己心仪的 offer。祝生活愉快。

3.7.6 LEK 2018 秋招结果

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2140032-1-1.html>

今天接到 hr 邮件，说是被放在 wl 里了...觉得很郁闷。

楼主是 11.23 日那天接到的电面，做了两个英文的 mini case。然后就是一周一个 round。直到 12.13 号是最后一轮，back to back 的做了两个 case。因为人不在上海，所以做的是 video conference。final 完感觉很一般，跟一轮二轮的状态没法儿比。就觉得只能听天由命了。

结果看到 yjs 里有人贴出拿到 offer，而且 final case 还跟我一模一样就觉得很心焦啊...

想问问大家都是什么时候拿到的 offer 或者做完的 final 啊？不知道现在还面不面新人了@@ 也不知道有木有人 rej offer 把位子留给我...

在万能的 yjs 上抱团取暖，顺便求 offer 吧！

PS：让我回忆一下我做过的 case...

1. mini case：连锁超市
2. PD-1 药物定价
3. 骨科器材 R 下降一分销商的问题
4. 橡胶公司向上游还是下游扩展
5. 全程 market sizing—全北京多少椅子
6. 不记得了...

3.7.7 3 分钟只问 hobby 的 pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2131620-1-1.html>

楼主 10 月初申了 LEK，论坛里的小伙伴都收到 pretalk 的时候我没收到，上 application system 查了下发现被拒了，结果今天收到了 LEK 的电话！接到的时候还拖着行李箱在街上走，英语大概聊了三分钟，只问了一个问题，就是 Hobby?!!跟我在论坛看到的 Pretalk 流程很不一样啊？想问有一样情况的小伙伴吗？

我问了打电话的小姐姐为什么系统显示被拒还收到电话，她说是今年的申请系统出现了点问题，所以以为挂了简历的小伙伴可以再报一点希望啦。

求职不容易，希望大家都能收获自己想要的！

3.7.8 2018 phone interview

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2135415-1-1.html>

第一次发帖献给 lek～

在感恩节网上吃饭的时候收到了一个上海打来的电话，好久没面试了以为是诈骗电话，发现是 lek 的 pretalk。不像大家问的都是 hobby，很明确的问了一个 market sizing 和分析了一个最近的新闻案例。

北美这边 final week 第一天早上起床发现收到了 lek 发来的第一轮 phone case interview 的邀请，约在了当天晚上。。。翻了翻 case book 后收到了上海的电话，声音 feedback 太大，感觉像在一个空荡的屋子里打的电话，很嘈杂。

上来先要求做自我介绍，然后问了一下 why lek，之后问了既然想做 consulting，为什么之前没有做过 consulting 的实习。因为 feedback 太大，以为问的是为什么想做 consulting 回答了 20 秒之后被打断，重新问了问题，然后再重新回答。

之后进入 case，case 开始全中文，也是关于医疗的一个 case，本身对医疗也不是很了解再加上回答连续被 ba 打断了好几次，，，和[这个贴](#)一样很大的感觉是，追问尤其多和复杂，做的每一个 assumption 都会要求被解释，不过很 nice 的是 interviewer 还是会 guide 你到正确的方向。

比较可惜的是，最后没有时间问问题，他说了我们 case 就做到这之后就挂了电话，还没有来得及说一声感谢呢！

求好运咯！

3.7.9 L.E.K 2018 phone interview

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2127217-1-1.html>

楼主收到 HR 电话说预约当天下午的 phone interview，因为太突然腾不出时间挪到了第二天，HR 说电面 40min，会做 case

约定的时间过了大概 10min 电话打来了，是一个声音很温柔很舒服的姐姐

先是大概 10min 的 behavior questions in English，有自我介绍，问了关于一份咨询实习的问题还有国外交流经历，有点尴尬的是信号不太好，lz 在听问题的时候经常需要和面官反复确认

然后就进入 case 环节啦，in Chinese，感觉不像是 full case，是一个有 market sizing 的 mini case。背景是一个新的医疗方法要进入中国市场，问需要怎样考虑。说完框架之后让做 market sizing，期间会对假设提出问题，比如如何得到这个数字啊做假设的时候需要考虑哪些因素呀，追问的比较多而且比较详细，但是我觉得只要沉住气耐

心解释你会如何得到一个相对 **solid** 的假设就行了，而且感觉 **interviewer** 人很好，在我思路有些卡住的时候会有意识地去 **lead** 我，帮助我 **smoothly go through the case**，整个过程还是很有收获的。最后提问环节主要问了现在的业务构成呀还有 **why L.E.K**，听了答案对公司好感加深了。

第一个电话过后 3 天接到 **HR** 电话，约当天下午的第二个电面。实在是猝不及防但是也只能硬着头皮上了。这次电面相对 **freestyle**，**all in Chinese**，聊了一小会儿简历之后，主要问了最近一段实习接触了什么行业，问了很多关于这个行业的看法和见解，由此引申出一个有趣的 **mini case**。讨论完之后还剩些时间，**interviewer** 又问还比较了解什么行业，然后根据 **lz** 的答案出了另一个 **mini case**。整个面试流程感觉像是在和面试官交流自己的看法和观点，**interviewer** 也分享了一些观点，收获颇多。有一个感觉就是公司的人的确如他们所描述的是很 **solid** 的，从面试问的问题就能看出他们很看重 **candidate** 是不是真的脚踏实地在了解一个行业、回答问题的时候是不是想明白了如何才能得到 **convincing** 的信息。

想再次强调面试过程很 **enjoyable** 而且 **interviewer** 人很好，反映出来的公司的整体风格我很喜欢。希望 **yjs** 锦鲤能够赐我去 **office F2F** 多面几次的机会~

3.7.10 LEK 11.4 号电话面试

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-2127522-1-1.html>

跟我通电话的是一个小哥，人很 **nice**，问了 **WHY LEK WHY CONSULTING, DO YOU HAVE PROBLEMS WORKING IN HEALTHCARE SECTOR?** **CASE** 是一个功能性饮料 **MARKET ENTRY** 然后再问对公司有什么问题，之前准备得不好，**BEHAVIOR** 全靠口语流利蒙混。**CASE** 也做得一般，没有得到什么数字，小哥态度很好没有刁难我，最后我比较草率地得出了不 **ENTER** 中国市场的结论。对公司有什么问题也没有问得比较好，感觉这个电话面试很不理想。两天后通知第二个电话面试。

今晚要跟 **LEK** 一个姐姐面第二个电话面试，略紧张，**yjs** 求人品！

3.7.11 艾意凯咨询(上海)有限公司咨询顾问电话面试

本文原发于应届生 **BBS**，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109108-1-1.html>

L.E.K 电话面试坐标海外。

因为在海外所以电话面试有时差 上来问了一下专业问题 为什么想要回国工作 为什么想要做咨询 中间有中英文的切换

具体的面试问题问过：最近非常吸引我的新闻；最喜欢的菜系并对比评价；给她讲一条好笑的故事或是新闻；market sizing 问的是从我讲的那条新闻里延伸出来的

总共电话时长大概 20 分钟

第二天立马收到了拒信。

问最近国内的一条有趣的新闻。

3.7.12 Associate 面试流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109109-1-1.html>

有难度 很紧凑 需要充分准备

由于是在波士顿举办的海外招聘会，HR 面，case interview 和 partner interview 都集中在三天完成。第一天在展会现场 HR 面，基本聊简历的内容，外加一个小 case，考验反应能力，快速的逻辑分析能力，通过后当晚通知第二天的 case 面，两个 case，不同的面试官，back to back。由于没能过 case 面，不知道终面具体怎样，听说是跟 partner 聊。面试官都很 nice，但在 case 面的过程中也会经常被 challenge，需要做好充分准备。

问南京一天卖出多少只烤鸭。

答根据人口，喜爱程度，做粗略但合理的计算。

3.7.13 实习生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109110-1-1.html>

实习生面试放松应答就好，不需要太过紧张。实习生的面试主要看你是否靠谱。

带我的姐姐非常 nice。

主要是问我一些和平时工作相关的问题。

比如你会什么样的 excel 函数。

如果要找数据，都会用什么样的方式去获得可靠的数据。

之后就问问什么时候能来，一周能来几天。

再后来觉得你可以，就会大概讲一下他们需要你帮忙的 case 的情况，然后你需要每天做些什么。

就是这样啦。

3.8 艾意凯 2016 面经

3.8.1 12.7 收到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2083612-1-1.html>

教育背景：复旦本科+牛津博士

面试形式：电话+视频 par 面

整体感觉：面试官水平很高，非常友好

共四场面试在两周之内完成：

1) Pre-talk (Behaviour 英文，Case 中文)

- Behaviour: 自我介绍 + 为什么 consulting + 对 consulting 的理解 + 为什么 LEK + 其他的职业规划

- Case: 估算一家制药公司某种新的肿瘤药物的 market size，这个药如何在国内打开新的市场

2) 两个 2nd-round interviews (one from consultant, one from manager) (Behaviour 英文，Case 中文)

- Similar behaviour questions as pre-talk

- Cases: 第一个：如果穿越回 1850 年，作为一个牛津博士，如何成为全国首富； 第二个：一家制药企业 growth strategy & competitor response

3) 一个 Par 面（这个 par 是剑桥的，后来才知道：P）（全程英文）

- Behaviour: 过了一遍简历，问为什么社会公益活动的动机和感受

- Case: 一家主营高端医疗产品的公司试图开发低端产品，应该考虑哪些方面；怎么化解 cannibalization

等了两周，得知 LEK 完成 recruiting，收到 offer

Tips: 1. Be logic and creative to make solid points - the most important thing to remember for consultants; 2. Be the expert about yourself - know your motivation, past experiences, and how they contribute to your achievements and future development; 3. Be confident and communicatable - there is no need to be panic as you are selected for interviews because you are good enough, plus the interviewers are nice and helpful

Good luck!

3.8.2 1st round 面经

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-2064978-1-1.html>

为了积攒人品 回馈下 BBS

过程全英语，大约 15 分钟左右

1、针对简历提问

2、MKT SIZING

3.8.3 LEK PRETALK 后被拒

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2060085-1-1.html>

昨晚 pretalk 就知道应该没有下一轮了，表现不太好。来写个帖子攒点人品。

一进去，面试官没有让自我介绍，直接让说咨询的经验。

我一开始太紧张没有听清楚，他可能是想问我在 nielsen 的实习经历，但是我后来说经历的时候完全跳过了尼尔森 ==也是醉了

后来还问了，为什么选择 LEK 和自己什么时候的原因。

最后做了两个 case，可能因为一开始的 case 没有代表性，后来让我估计学校操场上会有多少人。

我当时基本处于以及懵了的状态，没有多想直接复习的 case，总之回答的很差。。。

最后祝大家都有好 OFFER！！

3.8.4 今天收到了 L.E.K offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2038552-1-1.html>

前后用了两个月的时间，和各位分享下面经：

pretalk: 一个中国 manager 面的，主要是问 behavior，我不是毕业生，工作了一年。那个面试官对我的工作经历比较感兴趣，就问的比较多，然后问了一下个人意向什么的

1st round: 大概 10 分钟 behavior+一个 case25 分钟，PST，问一个治脱发的新药要进入中国市场一年预期营业额 blabla，一个美国人面的，人很 nice

2nd round: 一个 case，market entry，一个骨科器械要上市 blabla，一个中国人面的，英语很好，一开始我还以为是是个美国人，直到他后来说中文，人也挺好的

过了一个星期又面了一个 case，应该还是属于第二轮。一个 local airline company 想拓展业务，我从分析 business situation 最后到建议 M&A，一个外国人面的

笔试: 某天 HR 突然问我有没有时间说做个 written test，我说 OK，她就甩过来一份卷子让我 20 分钟做完。两段阅读，有点长，10 个选择题，时间比较紧。

交了之后检查发现做错了一题，应该影响不太大

final round: par 面，分两次面两个 par。第一个 par 视频面的，外国人，人非常 nice，behavior 问得比较多，做

了一个小 case，明显是他临时编的，所有的回答都是 let's make it 多少多少

第二个 par 去 office 面的，中国人，给我报销了往返机票。人也挺好的，还是 BQ+一个 case，客户是 uber，问了几个相关问题，司机可能年收入，发展潜力等

总共问了三四次 behavior 和 5 个 case，整个过程中感觉 LEK 的人都很 generous。

很高兴和各位分享这段经历。

3.8.5 2016 LEK SH associate 3rd Round

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2014410-1-1.html>

pretalk 写了份面筋，竟然非常幸运地活到了 3rd round，目前还不知道结果，自觉凶多吉少，感觉他家的面试应该是结束了？留点东西算是来过 lek，也是对 yjs 的回馈。

lek sh associate 3rd round

1、par，外国人，略有口音，崩崩崩

behavior: why lek why consulting (让他 pardon 了 5、6 遍没听懂他嘴里的 lek，崩)

mini case:

a. 有条上海到某地的火车/飞机，问你有哪些 revenue

b. 单看 ticket revenue，估算一年有多少

不难，但英语渣渣，思路表达出来，慢慢的连思路都没了，很尴尬很尴尬，崩

2、par，中国人，so so

behavior: 介绍自己；质疑了下专业课成绩；问为什么做了好几家咨询的 pta，不在一家做；简历里很小的一条，挖的很细，让我说 insight

mini case: 一个专门经营养殖实验动物，帮医药公司做实验的第三方外包公司，在三个发展中国家取址，考虑哪些因素，取哪个。

现在想来，应该先说答案，然后说 1、2、3，为什么.....当时只说了需要考虑哪些因素，感觉一般般最后让我问了几个问题

3 轮下来的总体感觉，面试官都很好，很耐心--感觉有点浪费他们时间，真是不好意思。

最喜欢二面面试官，和我分享了很多感悟，三面时碰到了还和我打招呼（不过我不争气啊挺对不起他们的）

最后还是一句话，yjs 这个神奇的地方，拜托了！！请让我进吧！！

3.8.6 2015-11-17 pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2007236-1-1.html>

面经好少，贡献一份。

电话晚了 7-8 分钟打过来，听声音是一个老外，直接说我想测试你的 language skill and analytical skill.

所以简历就复述了一下学业背景，然后就是简历之外的一件非常有趣的事儿。

然后就是一个 case.

问 A 城到 B 城有渡轮，此时此刻有多少人在渡轮上。

我的解答：假设有 3 家渡轮公司，每家有 20 艘船，分大、中、小型号，比例 20%，50%，30%，分别能做 500 人，200 人，100 人，

此时此刻有 80% 的船在水里，往返乘以 2，总数算出来告诉他。

楼主第一次面咨询 case，虽然注定是炮灰告诉自己不用紧张，可还是紧张的口齿不清。。。。。

总之感谢 LEK 给我第一次面咨询的经历，祝所有人都早日拿到好 offer。

3.8.7 LEK SH Pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2003690-1-1.html>

应届生第一篇帖子。今天下午的 SH office pretalk。

面试官是一个在 LEK 做了 7 年的姐姐，很有气质，很温柔。

behavior 问了 personal interest、why not accounting but consulting、一个案例比赛的细节，说的不是特别好，但我装的很镇定。然后一个不像是 case 的小 case，中文的，可能觉得我英语说太烂了？求问大家 case 都是英文吗？题目本身，感觉自己说的还挺好，比较有逻辑。

之后问我有什么问题吗，问了一个后，就结束了。

希望可以过啦！据说这是个神奇的地方，我要 offer！

3.8.8 LEK SH Pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 6 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2000941-1-1.html>

刚刚面了 LEK 的 pre-talk 发上来赚 RP

面试约了今天周五三点正 不过还是晚了十分钟

面试官是一个女 姓陈的 全英语面的

一打来二话不说就说你在 Bain 实习过 在 PwC 实习 我不太懂你什么 implementable solution, 可以解释一下吗？

然后问我你的五年规划，我回她两年 Associate 然后去 MBA 再回 LEK

再问我关于我的 hobby

我和她聊我的 drama 我曾演过牛头 很 challenging 因为我要让别人 properly interpret my emotion and thought

bla bla bla.

然后我问她问题

1. May I have your name please? (因为她没有自我介绍汗)
2. Are you an Associate? Consultant? (No, 她不是, OMG 她是谁呢?)
3. Are you HR staff? (她也不是, 到底她是谁呢??? 我没追问下去, 有想过是否 partner 不过听她的语气也不是)
4. May I know about the responsibilities for an entry-level Associate should expect? Who should I report to? (她表示不解我的问题, 汗..... 我问得也好清晰吧。她问我什么会 report to a project team bla bla bla, 好多水份)
5. I know LEK is famous for the work-life balance? How the firm do to ensure that? (她表示不解我的问题, LZ 在香港长大所以发"巴"lance, 面试官问 work-life "bel" lance? 我回 yes , 然后回公司 does have policy to ensure that. but due to confidentiality. I can't tell more"

本来想和 consultant 扯淡你去过哪些城市? 最喜欢哪个? 可是由于气氛 LZ hold 不住的 wired 我就说没什么想问了

所以面试了才十二分钟 没有 market-sizing

OMG 根据以往没有 market-sizing 的经验 LZ 该会挂了

给后人再接再厉

LZ 但求发帖 RP 爆发

第四章、艾意凯求职综合经验

4.1 平安夜的 offer

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2020 年 12 月 26 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2312594-1-1.html>

平安夜收到 offer, 来回馈论坛~学历情况是 985 本科+常青藤硕, 非 life science 相关的理工科

(1) Oct 25, AI pretalk, 录视频, 三道题分别是: 中国每年医疗手套 marketing sizing, 看电动车相关行业格局的 2 页 PPT 口头描述内容, 看因 COVID 影响的工业产能恢复预计情况 PPT 笔头写 insights

感想: AI 的形式每年都在变, 好像也没啥可准备的, 我猜主要看语言和表达能力...提醒大家注意看题, 不要像我一样第二题以为自己说完了, 然后鼠标一滚才发现原来还有第二页 PPT orz

(2) Nov 5, English research test, 70 分钟内研究某细分领域医疗耗材的市场情况, 比如产品类型&特点, 主要公司&代表产品, 市场趋势等, 上交带 bullet points 的英文文档

感想: 与 2nd round 同时发放, 不知道是否是评估重点, 在 2nd round 的时候面试官会聊两句这个 research test, 但确实也没啥可准备的...建议准备好翻墙, 留 5-10 分钟整理格式, 宁可内容有遗漏也不可格式凌乱/内容出错

(3) Nov 15, 2nd round w/ Consultant, 很规矩的 10 min BQ+35 min case+5 min Q&A, case 问的是显微镜企业售后 revenue growth, 有简单计算

感想: 面试官很好, 抓到了重点 case 就做得很快, 看还有较多剩余时间就加了个新药评估 mini case(只问 structure)

(4) Nov 28, 3rd round w/ Principal, 同样是很规矩的 BQ+case+Q&A, case 问的是面对仿制药是否要降价, 有简单计算

感想: 面试官很好, lead 的风格倾向于直接聊重点, case 就做得特别快, Q&A 也特别诚恳, 很有收获

(5) Dec 17, final round w/ Partner, BQ+mini case+Q&A, case 比较随意, 根据简历简单出了一道 market entry, 不需纸笔, 口头快速谈 structure, 有很多时间 Q&A

感想: partner 非常诚恳热心, 会关注简历的细节, 也会问到职业规划, 部分 BQ 会比较犀利, 但也真诚地回答了每一道我问的 Q

(6) Dec 24, offer email

总体感觉是这家面试轮次很多, 战线也比较长, 但是面试很结构化很中规中矩, 医疗 case 为主(特别是对没有 life science 背景的 candidate), 各个层级的面试官人都很好, 没有压力测试, 都是很舒服的交流; HR 也很棒, 基本是周末面后, 无论过没过周一早上都有消息; 建议大家①多看医疗 case ②准备好问面试官的 smart questions ③要真诚, 别紧张

4.2 L.E.K. Consulting 2012 Campus Recruitment 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 12 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1132957-1-1.html>

Pre-Talk

Part1: Summary

一篇中文文章归纳成 N 个要点, 要求英文表述。文章篇幅 A4 两页, 5 号字, 我抽到的内容是云南白药把传统中药转化为快速消费品。时间限制 30min。

Part2: Consultant F2F Interview

Behavioral Questions-Self Introduction/Behavioral Questions(Internships&Campus Activities)

Case1-how RMB appreciation influence the profit of airline companies

Possible Answer for the Case

Profit=Revenue-Cost

Revenue Stream of Airline Companies: Passenger Revenue+ Freight Revenue+Other Revenue(advertisement)

Cost Structure of Airline Companies: Oil+landing/take off fee+assets depreciation+Operating Leasing+Others(Human Resource)

If the RMB appreciate,

Revenue change: passenger revenue increase due to stronger buying power of RMB(people go abroad shopping or sth.)

Cost change: oil cost decrease, operating leasing decrease

Generally, revenue of the airline companies based on RMB while cost based on foreign currency.

RMB appreciation lead to bigger profit of airline companies.

1st Round Interview

Part1: Manager1 F2F Interview

Behavioral Questions-学过印象最深的课程/实习经历

Case1-2010 年中国卖出去了多少液晶电视。

Possible Answer for the Case

假设 1: 电视是以家庭为单位购买的。

假设 2: 中国平均每个家庭 4 个人

假设 3: 根据收入高中低把中国家庭分为 3 类, 高收入, 中收入, 低收入

假设 4: 不同收入的家庭拥有不同的液晶电视当前覆盖率和在 2010 年更换液晶电视的概率, 并且具有不同的电视机台数。以高收入家庭为例, 80%的覆盖率, 剩下的 20%中有 50%会在 2010 更换液晶电视, 每家平均 3 台电视。

假设 5: 液晶电视使用寿命为 7 年。

中国人口 1.3billion, 家庭数目=人数/4=325 million, 高收入家庭占 1/3, 为 108million 个, 分为已经拥有。

已经拥有液晶电视的高收入家庭: $108 \times 0.8 = 86.4$ million 个

已经拥有液晶电视的高收入家庭的电视数: $86.4 \times 3 = 260$ million 台

已经拥有液晶电视的高收入家庭在 2010 更换电视台数: $260 / 7 = 37$ million

尚未拥有液晶电视的高收入家庭: $108 \times 0.2 = 21$ million 个

尚未拥有液晶电视的高收入家庭的电视数： $21 \times 3 = 63$ million 台

尚未拥有液晶电视的高收入家庭在 2010 年更换电视台数： $63 \times 0.5 = 31$ million

高收入家庭 2010 买入电视台数： $37 + 31 = 68$ million 台

Case2-What factors you should take into your considerations if you want to invest in paper diaper industry in China.

Possible Answer for the Case

Current Market Size

Development Trend

Major players & Their market shares

Potential Entrants

Possible Substitue

Part2: Manager2 F2F Interview

Behavioral Questions-Why Consulting/Talk about things you did in your last internship

Case1- 新的血糖检测仪（与传统血糖检测仪不存在竞争关系）的中国的市场容量是多少？

Possible Answer for the Case

市场容量=器械需求量 X 器械价格

器械需求量=测试需求总时间/每台每年工作时间

测试需求总时间=测试需求总次数 X 每次测试时间长度

测试需求总次数=患病人数 X 平均每人每年所需测试数目

患病人数=总人数 X 患病率

每台每年工作时间=工作天数 X 8h 每天

Final Round Interview

Part1: Par F2F Interview

Behavioral Questions-哪些行业是防御性行业（之前自我介绍中提到了 LEK 医疗很厉害，医疗是防御性行业，前景看好）/个人爱好

Case1-传统电灯泡 40W，成本为零。新开发的电灯泡 25W，成本 100 元，问收支平衡点在哪里。

Part2: Manager3 F2F Interview

Behavioral Questions-Your greatest achievement in your last internship/ did you apply other Consulting Firms and what about the results

Case1-如果投资养猪场，怎么投资，投资之后多少年收回成本（强调用图表表示结果）

注释：

面试内容用中文表示当时面试以中文进行。英文同样。

自己看面经时看到没答案的题目很头疼，所以写了答案，只是个人观点，供参考。

4.3 交大 lekpretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1024215-1-1.html>

不知道今天是不是最后一天 pretalk

笔试 30mins 关于网络企业的一个 summary 没什么好准备的

面试首先对建立提问来热场，然后问了一个关于 airline 的 profitability 的问题，这些应该是面试官随手捏来的题目吧。

我分为 revenue 和 cost 讲，再把 revenue 和 cost 分成若干。真的不是很有准也基础，最后面试管说，就这样说吧，你告诉觉得影响最大的三个因素是什么？我说从 cost 来看有 headcount，她着急了说难道你不知道现在油价有多贵吗？我说嗯是，油价会有很多放影响....她说你成不承认油价是一个打得因素，我说是，但是我并未提到油价是因为觉得如果公司要提高 profitability，其实是没有办法控制油价的，airline 在这个行为中一直是被动的一方，然后说道 headcount 是因为关注到澳航最近罢工的事件引起的影响。

总体感觉，LEK 面试官很 nice，会和我探讨，会帮助我，就像后来问她有没有在一个很陌生的领域感到 weak 的时候，她说她很勇敢而且一直 feel supported,这让我通过这次面试更喜欢这个公司了。

觉得自己的性格很适合咨询行业，可是起步太晚，专业知识也不太够，希望自己有机会能进入这样的公司历练自己。

这次面试自己尽力了，如果没能通过的话只能说自己还是有差距吧，长期准备不足吧！

祝大家成功哟

4.4 LEK 复旦 PRETALK

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1027104-1-1.html>

等面试的时候发现清一色的都是女生啊，不知道是巧合还是今天是女生专场。。。。

PRE-TALK 两部分，

10 分钟的面试

30 分钟的笔试

面试官很 NICE，不会 CHALLENGE 你的回答。问了一下实习中觉得最有趣的事情，然后做了一个 MINI-CASE，如何估算中国的 AIRLINE 数量。

面完直接进入笔试部分。（也有先笔后面的）

笔试是一篇英文总结，拿到的文章一家化妆品公司的再定位。测试的主要目的应该是考核英文能力和能否 CATCH POINTS 吧～

LZ 为了赶下一场面试，提前 10 分钟交卷，答的很仓促，

跳上出租车去面 PWC 的 PAR 面，在 PWC LZ 人品爆发了啊，PAR 面居然只有三分钟就结束了，三分钟啊，比 PRE-TALK 还短。肯定悲剧了哇。。。。。

唉，早知道就不去了，好好在 LEK 做题。

4.5 艾意凯笔试面试经历

没见到有人发，不过 L.E.K 面的人也不多，晚上面试官就跑北京去了。

其实那天接到通知后我就想通了，咨询不是我职业的首选之路，虽然一直很欣赏咨询的思维方式和简练的谈吐，但是时间和精力以及硬件的各种因素考虑过后，决定放弃。人生有舍才有得吧。。。

非常欣慰 L.E.K 给了我这种没什么奖学金，没什么实习经验的人 pre-talk 的机会，为了刺激一下久未说过的口语，我最后决定还是面试了。写份面经，也算留下了点儿什么。

先说笔试，关于 CPI 和 PPI 的，中文阅读，然后用英文写摘要。不难，知道怎么翻译就行。简直就是一雅思阅读的翻版。

面试：10 分钟，就是考察英语，闲聊。

问我的特点，bala%*&\$#*

再说一个，我说去法国学习过，然后让我说几句法语，我 bala#@%&*#%&

他居然也去过巴黎和尼斯，他狠狠地赞了一下法国。

然后问 why consulting

之后谈谈浙大

然后问油价上涨对经济的影响。我的烂英语说了两句就卡了。

over

PS：曾经打印了 Vault Guide to the Case Interview 这本书，花了 48 元，全新，30 元出

没人要的话我就自己当小说看了，呵呵

4.6 艾意凯笔试面试的经历总结

写这篇帖子时心情极度沉重，希望写完之后会好些。发泄一下情绪，大家不要拍砖.....

一直很喜欢 LEK，也是我唯一参加宣讲会的咨询公司。10.26 我早早的到了英杰，由于北京大雾，他们被耽搁了 BUT NEVER MIND。宣讲会上一直 SMILE 的医大毕业的姐姐，复旦 SS 的 MS 新闻和广告系毕业的 GG 讲

他的 Boston rotation 经历，当时就想要是能和他们一起工作该有多好啊。

--简历关

同学一个个陆续接到了 LEK 的 PRE TALK 通知，我有点慌了，于是打电话问 HR 北京的 PRETALK 是不是通知完了，GLORIA 姐姐问了我是哪个学校的，然后我很激动的表示很喜欢 LEK，姐姐让我自我介绍了一下，问了下实习经历，然后说可能是实习内容不 ATTRACTIVE，最后还是让我 8 号上午去清华就业中心 PRE TALK。心里万分感激。

--11.08 清华就业中心 PRETALK

一共有三位面试官，复旦 GG，还有一位估计是 ABC 姐姐，很 PP，面过的人都忍不住赞。另一位就是 WRITING TEST 的监考官。面我的是复旦 GG，觉得很有缘，因为上次宣讲会上本来还有问题想问。我属于半霸王面，于是得交简历。他让我讲了下简历上没有的东西。不过当时心想，你都还没看过我的简历呢，于是挑了些简历上的自认为比较好玩的地方讲。最后聊到了一些实习经历，某些地方 GG 说 IMPRESSIVE，也不知是不是客套。ENDING QUESTION 问了复旦 GG 一个我在宣讲会上就想问的 PERSONAL QUESTION。

WRITING TEST，文章是关于流动性过剩与房价上涨之类的问题，这位监考的 GG 好像弄错了时间，我做到 20 分钟就让我交卷，于是一慌，还有一个步骤没写就赶紧 BRIEF SUMMARY 了。最后考官说看错了，当时心里汗呀，只得在上面涂改了。ANYWAY，做完没太大的感觉。

---11.14 晚宿舍电话

GLORIA 姐姐打电话过来，说从周一到周三一直打我手机都是关机，我很诧异。于是问了下手机号码，结果是那边记错了，汗。不过 JJ 说北京的一面已经结束了。当时心就凉了。姐姐说叫我再等她消息。

11.15 号实在等不住了，打电话过去了，JJ 安慰说以后有招聘的话会通知我的，我在 WAITINGLIST 里了，不过这种安慰对我来说没什么用了，实在是太想去他们家了。后来想了一下，电话给了另一个 HR，问上海的招聘还没结束，可不可以飞上海去面，但说明天也是上海招聘的最后一天，我想了一下基本不可能了，下午还有一节课要做 PRESENTATION。

傍晚 5 点多，GLORIA 姐姐打电话来说，北京 OFFICE 里有面试官可以面我，叫我明天上午等电话。于是觉得看到了希望，有种柳暗花明又一村的感觉。

11.16 一大早就起来了，没等到电话，忍不住又打过去问了，姐姐说，刚那边的 CONSULTANT 打电话过来说来不了北京，不能面了，所以面试取消了。哎，心情又一下跌到谷底。

---估计缘份只能走到这里吧，洗把脸，抖擞下精神…….

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>

