



应届生求职网
www.yingjiesheng.com

2023
CAMPUS
RECRUITMENT

2023

应届生校园招聘



罗兰贝格

应届生论坛罗兰贝格版:

<https://bbs.yingjiesheng.com/forum-318-1.html>

应届生求职大礼包 2023 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 罗兰贝格简介.....	3
1.1 罗兰贝格概况介绍.....	3
第二章 罗兰贝格面试资料.....	4
2.1 2022 RB Spring 春季实习 offer 情况（分享+询问）	4
2.2 2022 summer intern pretalk.....	4
2.3 RB 2022 Pre-Talk 真题分享.....	4
2.4 2021Summer-经历分享.....	5
2.5 2020.09.27 RB Pretalk 面经.....	6
2.6 2020 RB Spring Internship Program.....	6
2.7 Summer 最后一轮面试面经.....	7
2.8 Pretalk & Minicase 一点面经.....	7
2.9 2019 校招面经.....	7
2.10 RB 春季实习生面经.....	8
2.11 19 届 RB 校招 pre talk 面经——攒 rp，大家加油	9
2.12 新鲜的 bj rb summer 面经.....	9
2.13 RB BJ summer intern pre-talk.....	10
2.14 RB summer intern Pretalk 面经.....	11
2.15 2018 shanghai summer intern 面试归来.....	11
2.16 RB 春季实习面试.....	12
2.17 RB 2018 Fulltime 面经.....	13
2.18 RB-SH-2018-Full-time 2017-10-21 Pre-talk 面经.....	13
第三章 罗兰贝格综合求职资料.....	15
3.1 21 RB Spring Intern 全过程.....	15
3.2 RB 2018 BJ office 校招面经.....	15
3.3 【面经】RB 2018 校招面经，来为自己攒一发 RP	17
附录：更多求职精华资料推荐.....	19

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 2023 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

第一章 罗兰贝格简介

1.1 罗兰贝格概况介绍

It takes a special something to change the world. And we have it. Our people are committed, courageous and unafraid of pushing boundaries. Because who we are isn't just about our heritage - it's about our entire approach. We were founded in 1967 with a cosmopolitan ethos - linked to our European heritage - that helped craft a vision of independence flavored by ideals of diversity, inclusivity and open exchange. Today with over 50 offices and 2400 colleagues we have a presence in all major markets. We are the only European consultancy with a strong international footprint and are one of the leading representatives of our industry. We made a promise to our colleagues, both present and future, that we would be an independent partnership. A place where an eclectic mix of people would own the business, so we could always embody diverse thought and insights. We built the foundations of a strategic management consultancy owned and run by its people. People who feel responsible for the why, what and the how. We forged a start-up culture by bringing a group of the like-minded together and made entrepreneurship one of our core values to set us on a path of constant learning, growth and discovery. And we promised our clients that we would treat them with respect and integrity - and their business like our own.

Now, more than fifty years on, we have held onto our convictions and become the embodiment of the ideals we envisaged. We are an independent firm, solely owned by our partners. As a true partnership, we fundamentally respect and understand entrepreneurs, because that's who we are. We act like true business partners for our clients: we create impact in times of growth and fight for them in critical situations. We believe in excellence - not for its own sake, but the kind achieved when people are trusted to realize their full potential and inject innovation with purpose. We offer the unique combination of an analytical approach with an empathic attitude. We are down-to-earth people, diverse and authentic personalities and seek to understand who we work with, to better meet their needs and provide traction. We bring transformation to life, empowering our clients to build resilient and robust organizations. And we implicitly trust in our entrepreneurial spirit, which keeps us on a path of constant discovery, enabling our colleagues and our clients to take brave technological leaps, enact meaningful change and shift the paradigm.

如果你想了解更多罗兰贝格的概况，你可以访问罗兰贝格官方网站：

<https://www.rolandberger.com/en/>

第二章 罗兰贝格面试资料

2.1 2022 RB Spring 春季实习 offer 情况（分享+询问）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2022 年 01 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2342350-1-1.html>

已收到 2022 RB 春季实习邮件 offer~感觉这个项目的论坛比较少，先来分享一个 timeline~
tl: 2021.12.21 投递, 2022.1.19 phone interview, 2022.1.29 offer letter
感觉面经不具备参考意义（完全没问 market sizing）总共差不多 25min

1. 自我介绍
2. case: 冷链物流市场
 - 2.1 国内冷链物流兴起原因
 - 2.2 该市场的盈亏状态? why?
 - 2.3 分析上下游的原因

问完之后就很急的挂电话让我等通知了，我一度以为自己很凉

因为 lz 还在做 mbb 的某家 pta，不确定工作内容是否会和 pta 完全一样，且 exposure 会不会较低，求问大家要不要接 offer~~

或者有没有做过 RB spring 的兄弟姐妹分享一下经验。

比如拿到 return 的几率? 工作 workload? 以及是否能够 online support? 等等

感谢大家~~如果有任何问题也欢迎评论区留言~~么么(づ￣ 3￣)づ

2.2 2022 summer intern pretalk

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2022 年 01 月 23 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2342153-1-1.html>

回馈 BBS 攒人品

一个 15min phone call

2min 英文自我介绍 + 一个 mini case + 一个 market sizing

mini case: 你是一个做跨境进出口贸易的企业，现在要选择标的国家，从哪些方面考虑

market sizing: 市面上新出了一款药治疗某种慢性病，药效更好但是更贵，请估算上市后的市场规模

2.3 RB 2022 Pre-Talk 真题分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 09 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2331189-1-1.html>

是两个 back to back 的面试。

第一轮：比较年轻的面试官，behavioral 让我用一句话介绍自己，问了一个 cold call 的经历。问了一个自动驾驶民用汽车市场趋势和持此观点的原因。

第二轮：有经验一些的面试官，问了 2020 年中国民用车（车轮上）橡胶需求的 market sizing。后来说我们的客户是橡胶供应商，想知道应该生产多少橡胶，但我们刚刚是计算国内的需求，两者之间有 gap，应该怎么办？（答案：market sizing 的答案-进口车辆+出口车辆）

2.4 2021Summer-经历分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 04 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2320771-1-1.html>

本人为国内大学申请渠道，本次 Summer 申请经历如下：

3.5 截止申请

3.12 通知 OT, OT 链接 3.16 通过邮件发送，3.17 前做完（TalentQ）

3.24 邮件通知第一轮面试，3.27 面试

3.27 背靠背两个各 15min 左右的面试：

第一个：英文自我介绍；

中文提问：

1. 实习相关经历提问

2. Minicase（问了关于某行业的看法）

第二个：全程英文

一个 Sizing Problem（面试官针对我的公式具体提问）

4.8 邮件通知 4.10Research case 面试

自我介绍（中/英自选）

PTA 经历相关提问

Research Case:（有一台电脑，自行搜索 20min 后，将内容汇总在 ppt/word/excel 中，并向面试官 present）

Case 内容和消费品相关

4.13 邮件通知 4.17Analytical case 面试

自我介绍（英文）

实习参加的项目中，挑一个讲讲项目内容，以及自己在其中的作用

Analytical Case: 一份 10-15 页的全英文 ppt，要求阅读 ppt 五分钟后，先和面试官沟通一下 case 的解决思路，然后面试官对框架提出了一些疑问，回答后，再往下接着解决问题。

Case 内容和汽车相关

4.21 收到 offer letter

本次面试过程中我遇到的所有面试官都很 nice!

2.5 2020.09.27 RB Pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 09 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2287170-1-1.html>

攒人品，希望大家都能秋招顺利

楼主是 onsite pretalk，到了 RB 办公室后会随机抽一部分同学去重做一下笔试；然后是两轮面试

第一轮主要问行为面+一个 minicase：我被问到的行为面挺不常规的，上来就问我过去实习的一家公司与 RB 最大的三个区别（英文）；case 问的是我对环保市场未来的看法（中文），只用讲结论和理由不需要拆解得太细

第一轮如果过了，HR 会带着去第二轮面试

第二轮会考一个 minicase，我抽到的问题是“估算上海小区内的停车位的数量”（英文）；第二轮结束就可以离开办公室了，HR 说一周内给消息。

2.6 2020 RB Spring Internship Program

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 02 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254124-1-1.html>

1.29 号差不多压着 ddl 投的 RB spring internship program base BJ，2.12 下午收到的安排电面的邮件，2.14 下午电面。

没有收到笔试也比较奇怪...电话来自上海，是一个蛮温柔的小姐姐。

主要包括自我介绍，是否有做过相关咨询的工作，一个简历问题。

对于某个市场趋势的看法。

一个 market-size 的 mini case，计算市场规模。

不知道自己 case 做得怎么样...有点慌乱

希望收到好消息!

评论区：

- 请问楼主电面是英文还是中文的呀~
- 前半部分是英文，两个小 case 是中文~
- 谢谢分享啦！我今天中午面的，一点中文 behavior 问题+两个 case 一中一英~

2.7 Summer 最后一轮面试面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 04 月 01 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2197891-1-1.html>

昨天下午刚刚面完 RB summer 的最后一轮～ 发一点经验攒一下人品

时间是一个半小时，两轮 back to back，两个面试官都是 PM。形式是先看 written case，然后用中文简单捋一遍框架逻辑，再做一个英文的 presentation。最开始时面试官会简单地聊两句互相介绍一下，可能是为了让面试者放松一点吧，最主要的还是 case 啦～

两个 case 大概 10-15 页，图表信息很多，包括三到四个小问。感觉 RB 的问题主要遵循这个逻辑：第一问用所给的数字算出具体的 mkt size，第二问比较多元，考察影响市场的因素、哪些细分市场更有吸引力等等，第三问一般会要求给出一些建议。题型看起来比较偏 mkt entry 但其实比较活泛，profitability 甚至 M&A 都可以融进去，还是比较反应真实能力的。由于不是与面试官一步步沟通得到结果，看完 case 之后能够即刻想出完整的一套逻辑还蛮重要的。我感觉可以突击准备一下的可能有框架与 presentation 的表达。

最后，希望大家都能拿到想要的 offer 啊～

2.8 Pretalk & Minicase 一点面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 03 月 24 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2196913-1-1.html>

3 月 23 号上午两轮 pretalk 分享一点小经验 希望有机会进下一轮～

第一轮的 pretalk 是全英的 基本的自我介绍和简历问题 还特意准备了下 why RB 但是没有问到 233 跟的一个 minicase 不是关于 sizing 的 可能想考 business sense 吧 和中美贸易战相关 记得好像刷论坛好像去年也有人说问这个 我当时还想应该不会考了 吧没想到还是问这个

第二轮用中文问的一个 sizing 预估 2030 年成都的电动物流车市场规模 当时听到有点懵 但是跟面试官沟通就会发现有一些很重要的信息面试官都会提供 主要还是基本框架搭好

最后有一个小 tip 分享给大家 多看看汽车行业相关的 case 感觉 RB 对汽车业还是有一点执念的 比如 HEV EV 的未来发展啊某些事件对汽车业的影响啊都可以提前想一想

祝大家都能早日拿 offer 啦

2.9 2019 校招面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 02 月 26 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2194534-1-1.html>

求职季大家都不容易, 等消息的时候真的着急, 早就想写个面经一直拖到现在终于下笔了, 给明年 (应该是今年) 的小伙伴一个参考。

2018.10.8, 网测, TalentQ

2018.10.14, pretalk

2018.10.28, 1st round

2018.10.31, 2nd round

2018.11.16, offer

TalentQ

英文版, 阅读很难, 但是是中文的翻译版, 靠着之前做的中文版的印象做完的。

pretalk

两个屋子两场。

第一个面试官是个 consultant, 稍微聊一聊, 给一个 case, 中文回答。我的 case 是中国核电产业在一带一路过程中会遇到哪些风险。面试官觉得你还行会把你送到下一个屋子, 不行就直接送走没有后文了。

第二个面试官是个 senior consultant, 一个英文 case。我的是中国汽车的 repair store 一年能卖出多少个 wiper。当时不知道 wiper 什么意思, 还问了面试官。后来算了一个结果, 面试官表示这是全国所有的数量, 但是不只 repair store 卖 wiper, 4s 店也卖, 你再算算。然后又自己设了个比例算了个结果。出门百度了一下实际数量, 感觉自己算的还行。

1st round

还是两个屋子两场。两个面试官的职位一个是 PM, 一个是 partner。都是 paper case, 十几页 ppt。有计算器, 可以中文提问, 展示要用英文。

第一个 case 是某个医疗器械公司要进入一个新市场, 算下 mkt size, 给个进入方案。

第二个 case 是某个汽车公司要开发一个新车型, 算下 mkt size, 设定目标人群。

2nd round

一个 senior partner, 30 分钟, 2 个 case, 一个中文一个英文, 都跟物流相关。反正蛮 tough 的, 第一个 case 算 mkt size, 列了个式子然后被疯狂打叉。。。然后说我们没时间了下一个。

第二个是 market entry, 还行。

offer 前

前一年 offer 给得很快, 今年实在是有点拖, 可能因为招人多吧, 发 offer 前一直在面试, 所以大家建个群互通有无还是很重要的, 不然自己疑神疑鬼太煎熬了。

2.10 RB 春季实习生面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 02 月 16 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2193905-1-1.html>

上午去面了 RB, 给论坛分享一下面试反馈。为今年想要的东西攒一波人品首先赞一下他的面试方式, 同一场目测都是一个学校的, 非常看个人能力的横向比较。面试一般会分两轮 pre-talk 和 mini case。第一轮过了会被邀请参加第二轮, 是不同的面试官面试, 方式和形式都不一样。

1_pre-talk 就简历问一些问题, 受顾问风格影响比较大。但问的问题都比较直接的涉及到对行业的理解, 现象的总结了。被问到一个小问题。顾问很 nice 会引导你分析, 所以最重要的是思考, 尽量给出答案。会不时用英文。

2_mini-case 全英文，marketsizing。顾问会尽力把问题弄得很简单不会为难。但还是看顾问风格了。

总的来说，rb 的面试很平易近人，但也是很硬核很考验素养的面试。

2.11 19 届 RB 校招 pre talk 面经——攒 rp，大家加油

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2167093-1-1.html>

lz 之前没有任何咨询经验，非常感激 RB 通过我的简历和笔试，让我走到 pre talk 环节，这也是 lz 今年秋招收到的唯一一个排名靠前的咨询公司的面试邀请，所以无论结果如何，lz 都非常感激。

首先是 verification test：就是把之前的网测再做一遍，据说是按照面试顺序抽签决定，lz 没有抽到，但是很多其他小伙伴都被叫去测试了

行为面试：面官非常和蔼，就是问问简历里的经历，实习的公司具体是做什么的，其他问题还有：

为什么申请咨询

为什么不去政府

为什么不去券商

怎么看中美贸易战和未来我国的实体经济

如果你是中国的外交官，怎么处理对美关系

你进咨询的优势和劣势

类似闲聊，不用太紧张，认真准备自己的经历就好

mini case：lz 做得非常不好，不仅没做好，态度简直是出了大问题。我的问题是估算中国一年去维修店更换的乘用车雨刮器的数量。lz 自己先说了个思路，面官开始往另一个思路引导，前半段还能顺着面官的思路走，到后面没听懂，没听懂就算了，结果 lz 自己心态先崩了，说了很多不过脑子非常消极胡乱找理由的话，所以毫无悬念地挂了。lz 回家痛定思痛，主要有以下几点：

- 一定要顺着面官的思路走，一定注意聆听理解面官
- 不懂就问，其实没啥大不了，就像真实的工作一样，面试也是有来有往
- 技能不足态度补上，心态千万不能崩，不走出面试的屋子不要轻言放弃
- case interview 还是多找小伙伴 mock 吧，自己在家看和找人沟通练习差别还是很大的

面官全程表现得都非常专业和和蔼，为 RB 点个赞，lz 自己确实能力有欠缺，希望以后的小伙伴继续加油~~

2.12 新鲜的 bj rb summer 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 03 月 17 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2145668-1-1.html>

九点到十二点的面试, 人大概 40 左右吧, 好多都是我的同学。一面面馆是男的, 全中文, 问我实习经历这么多咨询公司实习过差别在哪。还有就是举出一个你找数据的例子, 感觉这个有点捉襟见肘。问了一下我简历里面说估市场规模是怎么估的。之后来了一个 case, 问共享单车未来能不能赚钱, 我列了三大类九个小点。一面通过

二面面馆是女的, 来之前找厕所还问过她路哈哈哈, 很矮很漂亮。估方便面市场规模。她说中英文都可以我就用中文了。然后我分了三步 人群 价格 频率 人群按照地域和年龄分的。后来每一个估测的概率都会被 challenge。并且其实我没有去 clarify 桶装和袋装, 也没有乘吃方便面的比例。我给她的回答是桶装和袋装价格相似, 吃方便面的比例算在频率里面了。估算出的数据大了一倍。计算了一下误差在哪里。后来让我估算这个市场的份额情况, 我列了一个矩阵, 四点两大类来说明这是一个偏集中的市场。不知道最终结果如何, 随缘吧。

2.13 RB BJ summer intern pre-talk

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 03 月 17 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2145665-1-1.html>

3.12 收到的面试通知, 3.17 上午的面试。本科国内 top2 院校, 之前的实习在券商和 PE, 所以不了解我的个人情况是否有参考性。

进去后先在 waiting room 等待, 大概问了一下基本上都是 top2, 但是专业没有太大的限制。然后叫到名字后前往一间办公室。

面试的小姐姐先做了自我介绍, 然后说觉得我之前的实习都不是在咨询, 觉得券商和咨询的工作有什么不同。

第二个问题是那你觉得你擅长沟通交流吗(因为我上一个问题回答到咨询和顾客的交流比较多)

接下来是问了我简历上的一个调研项目。

然后有两个 mini case:

1. 你觉得北京大兴新建一个飞机场会有什么经济效益
2. 法国旅游局希望中国有更多的人过去, 有什么方案。

其中 2 是由于时间还剩下一点点, 她让我不用思考马上回答, 也不需要展开。

case 是用中文, 其他的回答是用英语~

小姐姐用了手机定时, 大概在 15min, 可能是因为前面的人都超时太多了吧。

最后她和我说希望能够对自己的简历上的内容有更充分的准备, 我就觉得.....emmmm 很悬了

觉得主要是因为自己的英语表达的问题, 再加上感冒的原因吧, 不知道会不会有 miracle 发生, 希望能进二轮拿 offer~

但是还是要回馈一下 bbs, 祝大家好运!

2.14 RB summer intern Pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 03 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2145651-1-1.html>

RB Pretalk-上海所

刚面完 RB 的 pretalk,和大家分享一下面经

面试官 No.1

1. self introduce yourself

2. why RB (英文)

mini case(中文)

1. 北京到旧金山建一条高铁，可行方案，成本，挑战：3 种方案：#1 从俄罗斯走到百令海峡/#2 海上/#3 海下，从 tech, cost, legal risk, potential revenue, 4 方面考虑第一种最可行（后来想想也可以把气候考虑进去，涉及施工难度）
2. 估算高铁运行的时长（估算距离，分段，每一段的平均速度，算出最后时间）

面试官 No.2

mini case(英文)

估算婴幼儿教育市场大小：

- clarify 了婴幼儿范围（0-6 岁），education 种类（language, physical, intellectual, extra）
- 人口，收入高中低，分别算出潜在用户，再删掉那些太小不适合的 infant

**然后面试官给了价格信息 1 player, 40K/year sells in package（应该早点问 product 和 prize 的）

其他就只是基本的计算了

两个 case 都不难但是自己太紧张了没有发挥好，RB 的两个面试官都很 nice，亲和力很强，对 RB 好感倍增，祝大家好运~

2.15 2018 shanghai summer intern 面试归来...

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 03 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2145642-1-1.html>

罗兰贝格 暑期实习生第一轮面试

首先中文自我介绍 主要是实习经历 最大的收获是什么

其次是一个 mini case，使用英文进行。

“近年来 考 CPA 以及其他证书的人越来越多，相关的 training agencies 也越来越多。第一个问题是分析一下驱动 training market 发展的 driver 是什么？第二个问题是如果你是一个 training agency 的负责人，你应该做什么提升你的市场？”

第一个问题我回答的是金融市场的吸引力，大家需要考证来证明自己，或者转行进入金融市场。但其实归根结底是金融市场竞争越来越 intense，所以需要考证来增大竞争力。

第二个问题我分了好几个大类分析，但说到一半面试官就打断我说时间不够了...

没有进行第二轮的 case，第一个问题回答得不是很好，应该是跪了(T.T)
为以后的面试积累经验吧。

——记第一次管理咨询暑期实习面试

2.16 RB 春季实习面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2139196-1-1.html>

虽然已经面试了好几天（还没 offer，想想自己的表现估计也是跪了），但期末临近各种 ddl 压身，今天才抽时间写点自己的感受，因为是咨询处女面，感触还是很深的，希望能给今后的小伙伴们有些帮助

上周三 12/13 接到面试通知，12/16 去面试，简历投了快一个月以为自己已经挂了，收到面试已经是心潮澎湃了~

本人背景：清华理工男，基本没有类似的面试经验，所以收到面试通知虽然很激动但心里还是很忐忑，用两天时间匆匆忙忙整理了 mkt size 和 mkt entry 的资料

当天的面试是 10:15，公司还是有一定距离，路上花了一个多小时，9:45 到了，结果前面有人没来，我就 10:00 直接进去了，感觉还没做好心理准备。。旁边等待的一个女同学还和我说了句加油，太感动了！

面试的姐姐很有气质也很平易近人，先做了自我介绍，然后微笑着和我说 It's your turn！我就开始了准备好的英文自我介绍

自我介绍之后开始针对简历的内容提了几个问题：1.最有成就感的事 2.最大的挑战 3.Why consulting? Why RB?

这几个问题还是很清楚的，也可以提前准备一下，说的尽量有逻辑一点，感觉我的回答只能算中规中矩，但可能没什么亮点，还应该尽量挖掘一下每一段个人经历与咨询的匹配点。至于 Why RB？我是真的很喜欢 RB 的，而且在中国的业务拓展也特别出色（有幸来 RB 面试也见识到了高档写字楼，公司环境好的没话说，HR 姐姐和面试的姐姐都超级 nice）

然后就开始了 mini case，作为一个理工男，也没有过特别充分的准备，我觉得自己这一部分的表现是相当不理想了，case 是为什么酒店集团旗下会有多个酒店品牌？

来之前脑子里想的都是怎么算北京的加油站、出租车、地铁，星巴克的咖啡甚至是北京的鸟，遇到这个 case 有点懵了，根据生活经验强答了三点，也没有什么逻辑框架，面试的姐姐还问我有什么补充的，我也实在想不到了就放弃了，然后我的面试就结束了（之前的面经都说会有两个人面，估计这也就意味着我已经跪了）

还是要说 RB 的人都超级 nice，面试的姐姐还送我出去，HR 的姐姐还和我说再见~不论结果如何这次经历都是非常宝贵的，意识到了自己的差距，以后继续努力，祝各位同学都一切顺利，万事胜意~

2.17 RB 2018 Fulltime 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 06 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2126233-1-1.html>

收到应届生很多帮助，下午收到 offer，发面经回馈。

背景：北美 top10. 工程专业。只有 final 回国面了。

1. ot, 第一次做 ot, 好像没什么经验可以写。
2. pretalk. pretalk 和第一个面试官聊的时候就很开心很有 chemistry。第一个 interviewer 问了 1) 简历 pta 工作做了什么，表示嗯我们项目中也会常常遇到；2) why rb；3) 有什么没在简历上的事情要和他分享；3) qualitative case - the trends of women apparel channel in 3-5 yrs. 结束时 interviewer 表示聊得很开心。第二个 market sizing 的 case 是估算中国一线城市需要多少充电桩，中间 interviewer 会问一些“影响因素”的问题，eg: 影响电动汽车 adoption rate 的因素。个人觉得我反馈比较好的一点是 proactively 地评价自己的数是大了还是小了。
3. case interview 两轮，都是自己分析+pre。把框架融入到自己的 pre 中以及 insight 可能比较重要。
4. Fianl, par 面，20min，没有 behaviroal，只有 mkt sizing. 一个 intracity trucker online platform 的 addressable market size. 没有过多信息，就是一个类似 uber 的平台，但是运送的不是人，而是货物。所有衣食住行用到的非特殊物品危险品都可以运送。

2.18 RB-SH-2018-Full-time 2017-10-21 Pre-talk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2120732-1-1.html>

约的 9:45pre-talk, 9:15 到的 RB 办公室。签到的时候发现自己的名字被标绿，好奇问了下前台，答曰：“你被随机抽中重测笔试”。很幸运的去重测了一遍 logical (7 分钟 6 道题)。做完题被 HR 带到 Waiting Room 等待面试。

Waiting Room 的电视机会滚动介绍面试官的基本信息(照片、姓名、学校、兴趣、expertise, etc) 这边建议大家记录一下面试官的基本信息(大概有 5-6 个面试官吧)，以便面试完了能够直接 linkedin 去 network、写 thank-you letter(虽然 RB 的朋友跟我说，写 Thank-you letter 没啥用，大部分情况是在面试官看到你邮件之前，打分表已经交给 HR 了)

大概在 10:05 被带到面试的房间，当时发现房间有两个人，一个德国女性 HR (笔试期间一直盯着我，笔试完了也不断跟我眼神交流。。。一开始还以为是要带我去面试的面试官，后来去 Linkedin 查了下，是 RB HR manager)，另一个就是比较年轻的 consultant (后面就简称他 C)。于是我就开始了一场在 HR 监督下的面试。

坚定有力的握完手，say 完暖场 How are you doing (然而 HR 和面试官都没理我)，C 就让我 30 秒自我介绍(这里建议大家准备两个版本的自我介绍，一个是 30 秒的，一个是 1-2 分钟的)。随后问了几个问题(全程英文)：

- 你之前在 HK 读书，你觉得香港怎么样？
- 看你在 RB 做过 PTA，你觉得最难忘的一刻/一件事是什么？
- 我讲完一个后，C 追问有没有其他？
- 从刚刚这个事情你学到了什么？

回答期间 C 不断地“good, very good”, so far so good 啊。。随后就迎来了比较悲剧的 case - Truck Uber App is growing slowly, why? 定性分析, 不需要定量。(之前一直以为会以 market sizing 为主, 顶多问一下 market entry, investment 框架。大家还是要 get well-prepared 啊)

这个 case 今天有几个小伙伴被不同面试官问到了。我在 clarify 问题以后(只提供了中国 Uber, 是 Revenue 增长慢这两个信息, Business Model 是啥, 服务是否与众不同, C 都不给信息, 问 what do you think) 我开始列框架, 1. Revenue 拆 Price*Volume, 2. 看 market/ industry 3. 用 business framework 综合看 customer, competitor, client 在产品(服务)、定价、促销、渠道、供应各个层面, balabala。。做的 hypothesis 基本上被 challenge 到挂。。对于这道题没有特别好的想法, 也没得面试官对于这个 case 的解答。

其实已经练了四十多个 case 了, pre-talk 因为 profitability 的 case 挂掉, 还是有点 frustrated (虽然还没出结果, 但是能感觉到面试官从一开始的很喜欢我, 到最后。。) 不过我还是要吐槽一个那个全程监督我的 HR, 1V1 的 pre-talk, 变成了 1V2。。so weird and unfair...

顺颂秋祺, 祝大家秋招一切顺顺利利, 平平安安, offer 满满!

评论区:

- 楼主, pretalk 是应该分别见两个面试官还是一个?
- 后来跟其他小伙伴交流了下, 发现做 market sizing 的似乎大部分人都去第二个房间了(做 market sizing 没去第二个房间的, 应该是挂了); 直接让分析 case 的似乎都只去了一个房间(不知道是只需要去一个, 还是大家表现比较差直接没给第二个房间的面试机会)。最近一两天会出结果的, 耐心等待吧。

第三章 罗兰贝格综合求职资料

3.1 21 RB Spring Intern 全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 01 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2315264-1-1.html>

下午做完了面试来总结一下整个过程，申请的 BJ office，希望能帮到大家~

1.8 投递简历

1.20 OT

talent Q

numerical 数据基本上和论坛上更新的 excel 的数据和问题一致

logical 也都是经典的题目

verbal 第一个阅读段落很 easy，第二段陡然篇幅变长，词汇难度增加，我估计是根据第一段的答案准确率升级的题目，太难了 T_T

1.26 确认 phone interview 时间

1.29 Phone Interview

- 1、英文自我介绍
- 2、既往咨询实习经历的细节
- 3、business sense: 如果你开了一家夫妻店，对面开了一家 711，你可能会受到什么冲击，可以采取哪些策略？
- 4、估算上海一天的淘宝包裹的运量

面试的小姐姐超级 nice~

整体面试下来自我感觉还行。

尚未出结果，发帖子攒 RP，祝各位小伙伴顺利！

3.2 RB 2018 BJ office 校招面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 01 月 09 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2141508-1-1.html>

一、Online test

今年采用了 talentQ 题库，logical，numerical，English reading。

二、Verification test+Pretalk+Minicase

Verification test:

绝大多数人都被安排去做笔试的 verification test 了，LZ 被考了 logical，但貌似也有人被考了 numerical，所以建议大家真心掌握 talentQ。

Pretalk:

基本问题：RB 和其他咨询公司的区别，RB 实习经历中最具有挑战的事情，另一份咨询实习中做了什么，如何 identify key success factors。

商业问题：建立一个货运平台，连接个人和企业的货运需求和各种司机的服务供给，即运货的 DD，该平台运行得起来吗？（定性分析）

Minicase:

去年中国 4 个一线城市一共有多少个 charging piles，只考虑 private use，只考虑 HEV 和 PEV，只考虑北上广深城市内部，注意控制时间，算不算出最终的数据取决于你自己，LZ 当时就没有算出具体数值，但给了思路，并抖了一些对 EV 市场的看法。

三、Case interview

共 2 轮，各 45min，中间休息 5-10min，interview 的时间分配取决于面官，但都是阅读一本全英文 deck 20min，中途可以和面官交流疑惑点，然后解答问题，要么做 pre，要么和面官深入讨论，语言中英文取决于面官，另外，因为阅读期间，面官也没事干，可以带些自己的材料比如简历推荐信什么的给他看.....

LZ 的第一个 case 是关于 underwear company，被问到了 pain points、Priority、potential reasons behind、(external) opportunities for clients、overall strategy。

LZ 的第二个 case 是关于纤维生产商，20min 阅读完后，5min 中文从 high-level 讲解对 case 的理解和解题思路，10min 英文 presentation，最后 5min 闲聊 RB，其中被问到了 market sizing、drivers、internal capability 等。

四、Partner interview

非常 tough 的一个 par，被问了一个 market sizing，而且就是 pretalk 中的货运平台公司的 addressable mkt sizing，从 demand 算，要考虑数据可获得性，比如社会零售总额等年鉴中可以找到的数据，不要被 casebook 的思路限制了。

五、Others

LZ 秋招刚开始时，心心念念只想进咨询，而且因为曾经在 RB 欧洲办公室实习，所以非常喜欢 RB，但对 BJ&SH 办公室的情况不了解，周围同学评价不是很好，曾经纠结过一段时间，现在想来觉得挺傻的，首先，行业、公司这么多，真的没必要死磕咨询，退一步海阔天空，其次，客观面对每个公司甚至是办公室的好与坏，并想清楚自己的需求，不要骗自己。

LZ 认为适合自己的才是最好的，所以，虽然 RB 平台不错，但是不 match LZ 的期望，因此被

拒了也是一件好事，LZ 相信秋招一定会让你去最 match 的地方~
祝大家求职顺利:~)

3.3 【面经】RB 2018 校招面经，来为自己攒一发 RP

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 05 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2125762-1-1.html>

LZ 情况：TOP2 经管学院；绩点年级中等；以前有过相关咨询公司实习经历；课外活动还算 OK

一 简历关过后首先是 OT

RB 从今年开始，有了笔试 OT 环节，貌似是有题库的，但是 LZ 是在做完之后才得知这个消息，所以没有去找题库。题目氛围数学和逻辑，其中逻辑比较难，我没看懂的几道题据说是甲骨文，也是很迷了，我觉得需要好好准备。数学题就还好，只要你能看得懂题目，计算不是问题。

二 OT 通过之后是一面

RB 的一面分为两个环节：pretalk+minicase

1) pretalk: 这一部分主要就是和面试官聊聊天，上来面试官自我介绍之后，就是轮到你用英文 2mins 左右的自我介绍，之后就是一个小 case，LZ 的题目是一个造纸企业面临需求下降的情况，问你客户应该怎么办，具体解题的过程我就不过多赘述了，最后的结果就是得出了一个客户应该加强在生活用纸行业的业务的结论，面试官表示还 OK，但是觉得我太紧张了，不过还好小哥哥人很 nice 让我过了；

2) minicase: 在 pretalk 之后，如果你的面试官觉得你还可以，这个时候他就会带你出去招其他的面试官面 minicase，minicase 就是最常见的 mkt-sizing 的题型，15mins，需要用英文来做。case 题目是：估计一下 2030 年中国商业用车 (commercial vehicle) 的车轴 (axle) 的后市场 (after sale market) 有多大？简单说一下自己的经验把：1: 第一步一定要把题目都搞懂了，你要问 clarifying question，把整个题目中关键的因素都问清楚，什么是 commercial vehicle，什么是 axle，什么要的情况要用到 axle，after-sale mkt 是什么意思？在问清楚这些之后就可以往下算了，接下来都是套路了，相信准备申请咨询的大家都可以往下算。但这个题目可以说是我遇到过的 mkt-sizing 里面很复杂的一个了，往下拆的时候有很多需要注意的细节，但是这里就不展开了，大家也没什么可能遇到原题

三 一面过了之后自然就是二面 (analytical case)

这一轮就是两个背靠背的 case，各占 45mins 必须用英语来回答

RB 的特色在于他是 paper case 的形式，就是需要你在 15-20mins 的时间之内先看他们准备的 paper case，解决题目中提出的 3-5 个问题，然后跟你的面试官做 pre

RB 的 case 特点就是一个特别难，一个正常，所以你要争取特别难的不丢分，正常的 case 要表现的比较好才会通过。但是大神两个都特别 6 就另当别论了。LZ 自己的情况就是第一个做的很烂，但是第二个自我感觉很好，这里也要非常感谢第二轮的面试官小哥哥，应该是他强烈 refer 我过，我才拿到的 pass 的吧

四 二面之后就是最后的 PAR 面了

我们今年北京 office 进 final 的大概有 17 个左右，最后可能只会留一半。

Par 面分两天进行，周二和周五，两天的风格迥然不同，周二的是纯英语的 behavioral question，我本来是周二，但因为自己有事情，调整到了周五。周五是一个 CASE，用中文做，没有自我介绍，没有 BQ。case 也是一个基本的 mkt-sizing，但是没有任何信息，行业也是 LZ 陌生的行业，所以做的不太好，最后的结果就是 PAR 让我回去好好想想。对题目大概就是 客户想做一个线上的同城配送的平台，那么在全国范围的 addressable mkt 有多大

【目前的情况】LZ 刚面完了 par 面，现在在焦急的等通知，RB 是今年第一个面到 FINAL 的咨询公司，也是自己比较喜欢的一家，唉，只有默默为自己祈祷了，可能下周就会有结果。写这个面经一方面是作为回报吧，自己也前前后后从应届生上扒了不少面经和资料，另一方面也是给自己小小的攒一点人品，希望能够对后来的人有所裨益。希望大家的申请季最后都会有一个好结果，求仁得仁！祝我们都有美好光明的未来！哈哈哈

www.yingjiesheng.com

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（第十七版，2023 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，2023 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

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网[微信小程序最新版上线](#)

微信扫一扫，使用小程序随时查看最新、最全的校园招聘/宣讲会信息，参与笔面试经验讨论，查看录取进度

