



应届生求职网
www.yingjiesheng.com

2023
CAMPUS
RECRUITMENT

2023

应届生校园招聘



波士顿咨询

应届生论坛波士顿咨询版:

<https://bbs.yingjiesheng.com/forum-329-1.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 波士顿咨询简介.....	3
1.1 波士顿咨询概况介绍.....	3
第二章 波士顿咨询笔试资料.....	4
2.1 Summer Intern 1 round OT.....	4
2.2 暑期笔试 online case assessment.....	4
2.3 2021BCG 笔试咋这么难.....	4
第三章 波士顿咨询面试资料.....	6
3.1 BCG 2021 fall PTA.....	6
3.2 BCG 2021 夏秋季 PTA 面试.....	6
3.3 BCG 21 fall PTA 面经.....	7
3.4 2021 pre-interview 题目分享~.....	8
3.5 2022 Summer pre interview.....	8
3.6 2021_Full-time_ED 面经.....	9
3.7 BCG Summer round 1 面筋~.....	10
3.8 2021 summer pre-talk 面经.....	11
3.9 2021 spring PTA.....	11
3.10 2021 BCG 春季 PTA zoom interview 刚面完.....	11
3.11 2020 BCG Summer 1st Round 面筋.....	12
3.12 2020 BCG Summer Pre-talk 11:25 面经.....	13
3.13 BCG pta 热腾腾的面经~.....	13
3.14 2020 春 BCG PTA 面试经历.....	14
3.15 BCG 面试经历+咨询资料分享.....	14
3.16 BCG 上海 full time pretalk 一面 二面.....	15
3.17 2020 上海 Pretalk.....	16
3.18 2020 上海办公室 Pre Talk 回顾.....	16
3.19 BCG Fulltime Pretalk 面经.....	16
3.20 BCG 2019 Summer Intern 面经.....	17
3.21 2018 BCG Fulltime 面经.....	17
3.22 2018 年 BCG 秋季 PTA 面试经历.....	18
3.23 BCG 2020 Fulltime pre-first-final 分享.....	19
附录：更多求职精华资料推荐.....	21

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 2023 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

第一章 波士顿咨询简介

1.1 波士顿咨询概况介绍

Boston Consulting Group is a global consulting firm that partners with leaders in business and society to tackle their most important challenges and capture their greatest opportunities. Our success depends on a spirit of deep collaboration and a global community of diverse individuals determined to make the world and each other better every day.

我们的理念

在推动思想和能力，甚至全球进步的道路上，BCG 都与您同在。我们擅长挖掘人才的潜能，依靠人才的力量塑造战略、组织、经济和社会变革。

About Our Purpose

At BCG, we have one simple statement that encapsulates our broader purpose as a global business consulting firm: unlocking the potential of those who advance the world. We try to live our purpose through our work every day by focusing on five purpose principles:

We bring insight to light by challenging traditional thinking and ways of operating and bringing new perspectives to the toughest problems.

We drive inspired impact by looking beyond the next deadline to the next decade and by collaborating closely with our clients to enable and energize their organizations.

We conquer complexity by discovering unique sources of competitive advantage and hidden truths in dynamic, complex systems.

We lead with integrity by confronting the hard issues, staying true to our values, and stating our views candidly and directly.

We grow by growing others, enabling our clients, colleagues, and the broader community to build success and achieve their full potential.

如果你想了解更多波士顿咨询的概况，你可以访问波士顿咨询官方网站：

<https://www.bcg.com/zh-cn/>

第二章 波士顿咨询笔试资料

2.1 Summer Intern 1 round OT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 02 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2316063-1-1.html>

Merge and Acquisition 类的题目，生产树脂的企业 Simkin 出来站台招标收购，客户公司 Technoplast 计划参与 bidding，计算题在前面，算错了会 lead 你再算一下细分数据，再错两次直接 thank you 然后进下一题了。心态在这儿有点地震，但好在后面是各种 factor 的 multiple choices 所以还可以按自己想法分析一下，有三道需要敲键盘写出自己想法的题，计算弱的话就在这儿弥补一下吧。

video 就是向 CEO brief 一下要不要 acquire 这个公司以及建议的价格是什么。楼主直接在视频里说 I'm having trouble with the maths so I'll skip the price and instead talk about possible risks...总之给自己找话说，毕竟对 M&A 的知识真的一窍不通完全不知道怎么办：)

在论坛爬楼就发现 BCG 今年 OT 又难上了一个高度，所以我直接躺平了，就当明天考雅思的 mock。farewell to love and peace of BCG. 后继小伙伴们冲冲冲！

2.2 暑期笔试 online case assessment

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 02 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2316043-1-1.html>

感觉题目好难。。。九道题 24mins，计算题在前面，题目情景大概是这样的：客户 Technoplast 是 plastic compounder，他的上游是一家叫 Simkin 的生产商，下游是 plastic converter，然后是 customer，再从消费者 recycle 到 Simkin（会给出产业链）

9 个问题大概都是围绕着 Technoplast 是否要收购 Simkin 来的，第一个问题就是为了计算收购价格你需要提出的三个问题

之后给出了表格让你计算最大收购价（表格里有对两种原料的市场总需求、Simkin 的生产量、Technoplast 的需求量、价格、各种成本）

后面还有选择题是哪些条件最可能 impact 到收购，还有给出了两个 Scenario 的表格，然后说在哪个 Scenario 情景下 Technoplast 出价会更高、在哪个 Scenario 情景下产业链外的投资人会比 Technoplast 出价更高

后面一分钟的视频题也是向 Technoplast 的 CEO 说明是否要 bid for Simkin，然后要说理由。。。

2.3 2021BCG 笔试咋这么难

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 09 月 26 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2286795-1-1.html>

Mark 一下考的内容：

一共是 9 道题目，要在 24 分钟内完成

内容：考的是一个 insurance company 要推出一项新的政策，对于健身的人会提供一个 20% 的 discount，问这个 programme 的影响

题目（回忆版本）：

Q1:这个 programme 的影响（我选的减少 claim 的 possibility）

Q2:选出 5 个因素可以计算增加的 annual profit

Q3:计算增加的 annual profit

Q4:这个 program 可能的 risks

Q5:需不需要将这个 discount 推广给现在的客户（需要打字说理由）

Q6:增加 premium 会导致什么样的影响

Q7:增加 premium 会导致 revenue 怎么变（我选的不能决定，然后接着会出下一道题给你一个信息）

Q8:价格增加 10 会导致 possibility 增加 0.0125%，此时 revenue 怎么变

Q9:打字说明你的理由

Video：总结你的 findings 和 recommendations，录 1min

评论区：

- 能问下楼主的背景，还有什么时候收到的笔试吗？
- 11 本科+港校硕士，但是没有咨询实习过，简历上写的 5 段实习，我感觉主要是那个 cover letter 和 resume 都好好写写其实都能过；笔试好像是 9 月中旬收到的

第三章 波士顿咨询面试资料

3.1 BCG 2021 fall PTA

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 05 月 16 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2323255-1-1.html>

刚刚面完，感觉非常凉，甚至都完全没有开摄像头...

上来自我介绍，他说听得出来你英语很好，那不如向我展示一下 quantitative skills 吧！

然后问我全上海有多少 credit cards

我首先说我按照年龄分，因为儿童可能没有 credit card

他问 那你有没有想过 40-60 岁失业的工人可能也没有呢？

我说 那我再按照收入分

他说你怎么拿数据？

我说中国统计年鉴

他说 所以你的方法是按照年龄 再按照收入分对吗 你有别的想法吗

我说 不 我突然发现只要按收入分就可以了 因为儿童没有收入 也可以直接被排除掉了

他说 嗯 good work 时间到了 再见

呜呜呜

3.2 BCG 2021 夏秋季 PTA 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 05 月 16 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2323306-1-1.html>

面试前一周收到邮件邀约，锁定面试时间。线上面试，共 15 分钟。全程英文。写此贴以攒 RP！

self intro

作者主要讲了自己对 PTA 工作的理解。因为作者低年级，目前没有咨询经历，所以没有拿出一个具体的实习或者事情来讲，在介绍中只是总括性的说了一下自己有田野调查、案例研究、数据处理的经验和能力。不知道大家都是怎么进行自我介绍的？

唯一要说的可能就是本人对医疗保健比较感兴趣，也表达了自己非常希望能参与到医疗保健的项目中。这个在后面也被问到了。

pre-talk

1. I see that your major is economics. Why you are interested in the healthcare industry? Why do you think BCG is the leading one in this field?

2. What does xxx (作者的一个实习公司) mainly do? What is your job in that internship?

mini-case

真的巨 mini: Please calculate the market sizing of baby diapers.

尴了个大尬，完全不知道 diaper 是什么，好在面试官用中文翻译了是“纸尿裤”.....

【这里应该 clarify 问题，比如是中国的还是某个城市的规模？市场规模用什么单位之类的】

主要思路还是: number of babies * annual usage per baby

number of babies 分成了 0-1 岁和 1-2 岁，分别用今年和去年的新生儿人口。

annual usage per baby 就按上面的 group 分成了每天 2 片和每天 1 片。

然后面试官又问，你觉得有没有什么其他影响因素呀？我加上了高收入家庭和低收入家庭，说如果计算销售额，会需要考虑。

面试官表示认可，补充一下说农村和城市可能在用量上也会有区别（555 马上想到了小作者 10 岁的亲生弟弟穿着布尿裤纸尿裤的模样）

因为最近时间紧张，作者没有模拟 case，看了一些介绍思路的推文和课程就上了，果然和别人说、自己想还是有不同的...

当时介绍完就感觉自己的思路特别单薄，没有 clarify questions，没有主动在后面提出其他修改因素（脑子表示当时我没有在工作）

555 希望面试官看中我单薄的淳朴吧。

3.3 BCG 21 fall PTA 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 05 月 17 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2323495-1-1.html>

5.20 (好日子!) update: 已收到入 pool email XD

面试之前在应届生看了很多前辈们的分享资料，因此虽然只是一个小小的 pta 面试但还是发上来回馈论坛，供大家参考！

5.16 面的，今年可能是由于疫情的后续影响还是进行的线上视频面试。遗憾没能去成 bcg

的办公室

首先英文自我介绍，然后就是全中文。几个问题，都是针对之前的实习经历的：

1. 上一段实习做了什么
2. 问项目背景（展览项目），项目流程是什么样的，具体在哪些方面做贡献
3. pta 过程中有没有做过系统性的研究，成果是什么
4. 认为这个行业内成功的单位有什么特质，做得不好的有什么特质，有哪些评判标准

mini case

首先向我确认行业的普遍营收方式，然后提出我们想建立一个行业内的，盈利性质的公司，问题：

1. 认为有哪些 KSF，要做好哪些点

2. 完成一个对营业收入的估计，主要的 sizing 就是项目客流量部分，比较常规

对于 2，只要求思路不要求具体的计算。客流量我说按照旺季和淡季粗略划分，然后面试官提出看旺季具体的一天。一天同样划分为高峰低峰和平常时段，对于高峰我提出按照闸机口数量和人员通过闸机的时间来 sizing，低峰为了简使用平均多长时间进入一个来估算，面试官说 ok，还算比较清晰嘿嘿

但是我的问题是太紧张最开始只看了最大头的门票收入，只算了这个。对于其他之前提到的点忘记去看了，最后面试官快挂视频了突然想起来又 cue 我 hhh

经验教训就是要在 1 和 2 之间建立逻辑关系，其实就可以利用 1 基本搭建起来的框架来分析。

最后没有 excel，但听有的小伙伴说还是问了，可能看面试官。也听说有的面试官全程英文，mini case 也要求英文，还对说 "may I speak Chinese" 的同学说 "afraid not" 吓人!!

哈哈总之这次的面试官非常 nice，给我的感觉也很好！不过可能风格本身如此，对谁都是这样嘻嘻。但还是有了一次宝贵的面试经历，我爱 bcg 呜呜呜，也祝福大家都能得偿所愿！

3.4 2021 pre-interview 题目分享～

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 09 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2330960-1-1.html>

周一（9.13）上午面的，进入 zoom room 之后还等了几分钟面试官才进来，然后就是全英文

问了自我介绍、为什么之前都在做金融行业的实习现在想来咨询。。。

market sizing 问的是：估算一下 2020 年口罩在中国的销售额

其实还挺懵的，大致的思路就是把 2020 年划分为两个阶段，疫情尚未被控制的几个月和之后疫情下的新常态，两个时期又把人口分成了对口罩需求量很大、对口罩需求量日常的两类人群

因为最初 N95、3M 供给不足，普通医用口罩价格也被抬高，所以没给口罩分类，觉得会把问题做的复杂了，但是口罩单价被我拍的挺高的。。。

最后算出来的数字我自己也觉得有点离谱，不知道大家有没有什么比较好的思路～

（后续：虽然莫名其妙到了 round 1，但我估计 round 1 挂了。。。背靠背面试两个面试官一中一英，case 都是乘用车 hhh）

3.5 2022 Summer pre interview

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2022 年 02 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2342605-1-1.html>

收益论坛良多，也贡献点什么吧

收到 pre interview 邀请后 自选 time slot，周末面试，全英

consultant 先自我介绍

然后我方自我介绍，关于简历上的一些问题

case: 上海去年所有电影院的 revenue

大概 20 分钟，体验还是挺好的

3.6 2021_Full-time_ED 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 09 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2330766-1-1.html>

楼主本硕纯工科背景，在 BCG 做过 pta，暑期在 tier2 某公司做 summer intern，最终通过 BCG 针对 pta 的 ED(early decision)拿到 offer，感觉很少看见有人分享 ED 的流程，于是在此分享一下：

ED 是针对 BCG 的 in-pool pta 的平行于秋招的另一条面试通道，在 BCG 做 pta 的时间较长和评价不错的 pta 们会有机会参与其中（具体的时长不太清楚，之前好像是 350 小时）对比正常秋招，**ED 的特点有**：开启时间早于正常秋招一些，面试轮次少于正常秋招一些，但任何人都只能在正常秋招和 ED 之间选一条，即选择了 ED，就无法参加正式的秋招通道

2021 年楼主本人的 ED 时间节点为：

2021.07.29 收到邮件：

要求希望参加今年 ED 的 pta 在 08.09 前报名

2021.08.13 online workshop：

会有 recruiter 分享面试流程及面试中的注意事项，并且可以有 1 位自愿的同学，现场和面官 mock 一次 case

2021.08.21 第一轮 case 面试：

针对 ED 的同学，BCG 免去了 ot 和 pre-talk 的环节，直接进入背靠背的 case 面试
面试为 2 场背靠背的 case 面试，每场面试 45min 左右，会有 behavioral 的部分，也会有一个 case（case 大多来自面官做过的真实 case）

第一轮中，英文能力一定会被考察（楼主当时有一场是纯英文）

2021.08.26 第二轮面试（principal）：

第二轮面试的时间差异会比较大，后来问下来，有的是 08.22 面的，也有的是后来晚一点面的

面试为 1 场 case 面试，形式同第一轮类似，但 case 的灵活度会有进一步的提高

2021.09.01 final round（par）：

第三轮面试的时间差异也较大，有同学比楼主早了整整一周，也有同学比楼主还要再晚半周
面试形式多样化，楼主当时是 behavioral 加上 2 个 mini case，par 主要问了一下框架，针对列出的框架，追问一个问题左右，没有再进一步探讨（也有同学是做了 1 整个 case 的）

2021.09.14 电话通知 offer:

上午的时候收到了电话的通知,至此,终于结束了难熬的等待

感谢一路上所有人的帮助!所有的面试内容及时间节点,都是个人情况,仅供参考!

以及,最后的最后,BCG 真的是给予 pta 利好最多的一家公司,楼主期间上项目遇见的顾问们也都特别 nice!

最后,祝大家早日上岸!

3.7 BCG Summer round 1 面筋~

本文原发于应届生 BBS,发布时间:2021 年 03 月 10 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2316952-1-1.html>

早上收到了 BCG 2nd round interview,本来以为挂了.....

深感论坛的存在不仅为我提供了信息,同时也给了我很多精神上的安慰
因为论坛,认识了很多新朋友,也获益良多

为了回馈广大论坛的朋友,决定把 Round1 的面试内容写出来。

也作为自己努力认真准备的记录.....

即便最后不一定能拿到 Offer,也为努力的自己感到欣慰(还有秋招呢!不是!我一定可以!

BCG round1 是两个 45min 的面试,一个是中文,一个是英文。

#1 Market sizing of investment

self intro

BQ: Talk about your major

Tell me one time you have failed, and what you have learned from it

Case: investment on Car loan company.

What is the market size of car loan?

What is the factor that may influence car loan penetration?

#2 Real case of tourism

BQ: tell me about one case you have encountered most interesting.

Case: strategy for boutique hotel

What products&facilities that you recommend?

How can it attract more customer?

if the climate in the location is about 200days rainy per year, how can we deal with it?

if the location has a lot of rummor of haunted how can we deal with this negative influence?

差不多是这样啦~

BCG peace& love is what i cherish and appreciate,

希望能最后能走到一起~

Best luck with all!

3.8 2021 summer pre-talk 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 02 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2316339-1-1.html>

1、self-intro

2、mini case: Revenue of Shanghai Disney Land?

应该是很简单的题目了，但是做 case 太没经验，思路老是卡住，小姐姐很友好地提醒了收入来源除了 tickets 和 toys 之外还有 hotel

可能是看我太菜，降低了难度，换了个中文问题：如果要选择某家 Disney land 投资要看哪些方面？

3、Q&A

anyway，估计 case 做成这个鬼样子应该是没戏了，就当积累经验了，以后多练练 case，大家加油！

3.9 2021 spring PTA

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 12 月 08 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2309608-1-1.html>

Lz 是 SH OFFICE

没有人比我更凉了 一开始面试官怎么都听不见我，然后好不容易能听见了，打了招呼之后发现视频没开

全英文面试，1 分钟自我介绍 还有一个 behaviour question

然后针对 behaviour question 中提到的行业问了一个算 market sizing 的英文 case

最后问了几个关于 Excel 的 比如数据透视表 还有问了平时处理分析数据用什么工具 以及一周能投入多长时间

感觉还是比较在意英文听说能力的

更新：12 月 5 日面完 12 月 11 日中午收到入 pool 邮件

更新：

补充 最后还问了 Excel 数据透视表 还有处理分析数据的工具 一周能有多长时间参与

3.10 2021 BCG 春季 PTA zoom interview 刚面完

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 12 月 05 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2308866-1-1.html>

12.5 春季 pta 面试 zoom interview

面到一半发现自己没开视频，一直和面试官语音。。。但她也没让我开，我就一直语音了。。。

Part1 英文自我介绍 Part2 问了简历上之前实习经历相关的问题，为什么要来咨询

Part3 case 题：未来中国旧改市场规模（住宅）。问这个题是因为之前实习经历行业涉及到旧改和保障房，然后面试官刚好也是 focus 房地产行业的。磕磕巴巴的说了思路，面试官听得

差不多就可以了，也没要求具体算出来。。。

part4 问了一下 excel 技能最后可以问她问题，然后面试官就分享了很多!!

评论区:

- 哇! LZ 是申请的哪个 office~
- 我记得申请的时候让选城市还要排序, 首选上海了~

- 面试是中文还是英文呀
- 说完英文自我介绍, 面试官用的中文问我 behaviour question, 我愣了一下问她我需要用英文回答吗, 她就说随便中文也行, 然后我就一直中文说完后面的了。。。。
(有可能是英文自我介绍的时候有点紧张, 面试官也不想听我说英文了吧)

3.11 2020 BCG Summer 1st Round 面筋

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2020 年 02 月 21 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254433-1-1.html>

1st round 是 back-to-back 的 45min case*2, 面试官分别为 Eric 和 Abby, 都是 principal 级别的。今年没有 2nd principal 面, 1st 后直接 par 面。

Eric b2b #1

- Self-intro
- What did you do when you were at Bain & Tencent? (楼主有 Bain PTA 和腾讯的实习)
- Case
 1. 一个很长的 prompt(包含很多数据), 依据它算出# tyres needed per year in Shanghai (考虑 Replacement 和 New 两端)
 2. 一个欧洲 premium tyre manufacturer 进入中国市场, 想进入 Shanghai 作为 pilot, whether to enter and how? (No addition info given, need to put forward some insightful points)
- Follow up BQ
 1. Why BCG, not Bain?
 2. Which office (BJ/SH/SZ)?
 3. Any questions?

Abby b2b #2

- Self intro
- Learning/JD of previous internship
- Case
 1. 美国 Biotech 公司一款治疗胰腺癌的 biotech 药物, whether to enter China mkt and how?
 2. 是她前两年做过的 real case, can be driven to multiple directions and need to deep dive in one (eg. growth, comp, future promotion plan...)
 3. feedback 是 touch 到了关键点, 但应该继续 deep dive, 比如估计 5-10 年后 China mkt growth opportunity, 或者 How to increase penetration rate of biotech med with comps?
- Any questions?

已经收到 Final round 通知了, 发来 1st round 面筋, 求好运嘿嘿!

评论区:

- 感谢分享, 请问是全英文吗
- 看面官, 综合来看大多数 case 英文, bq 可能中可能英

3.12 2020 BCG Summer Pre-talk 11:25 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2020 年 02 月 15 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2254152-1-1.html>

攒 RP! 许愿一面

- Interviewer: Roye (音)
- BQ (English): 1min self intro, why consulting, learning/JD from previous internship
- Sizing (中文): 2019 中国轮胎 mkt size (by volume), 需要算出具体数
- Tips: BQ 分点讲, 不要 too much into detail, 清晰比详细重要

其他小伙伴的 sizing/mini-case:

- 估算隐形眼镜市场规模
- 2020 餐饮市场规模如何变化
- 现在晚期乳腺癌人数
- Key factors to consider for administration of an industrial park
- 三月底新冠肺炎感染人数
- 新冠肺炎对医药行业和其他行业长短期影响
-

评论区:

- 想问下楼主之后收到 pre-talk 结果了吗
- 2/15 pretalk

2/17 接到 1st round, 19 号一面

2/21 接到 final round, 22 号 par 面

3.13 BCG pta 热腾腾的面经~

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 12 月 07 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247291-1-1.html>

12.7 上海 office 春季 pta 面试

Part1 英文自我介绍

Part2 问了比较熟悉哪个行业, 说了跟过的一个项目所在的一个细分行业, 开始了疯狂 challenge 之路, 讨论的比较深入, 所以建议对自己简历上也上去的行业一定要有足够了解, 不然容易被问懵

Part3 case: 上海出租车数量, 非常常规的题, 但是!! 不要答案, 就要公式思路, 被进一步问到渗透率的数怎么拍出来的(我从需求端考虑的, 涉及到每个年龄层有多少比例的人乘出租车, 被问了这个比例怎么估算的, 当时没答出来, 现在还是没想太明白, 求各位大神指

点)

part4 excel 条件求平均

第一次写面经攒点人品，希望对以后面试的同学有点帮助~

p.s.上面渗透率的问题有大神愿意分享下见解的话非常感谢，欢迎私信，约练 case 也可

3.14 2020 春 BCG PTA 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 07 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247143-1-1.html>

2019.12.10（面完后周二）回来更新：

刚收到了 offer letter!! 喜出望外 xixi

大家快去查查邮件~

Lz 是上海的

刚面回来 热腾腾面经来攒 rp5555

一共五个 room，总共面试的人我感觉瞄了一眼怕是有 100 个左右 hhh~

我是 room4，是个很温柔面善的小姐姐。面试顺序：

1. Self-intro 1min
2. Behavior questions: 1) 3 characters you think is most important as a PTA? 2) Give an example of your high efficiency
3. Mini-case: 估算一下中国有多少宠物狗
4. Excel. 万年不变的筛选 20-40 年龄的平均收入。

1-3 EN, 4 中文

啊啊啊啊啊谁想到我万年不变的 excel 居然栽了，哎，平常一直用的 mac 一用 windows 那叫一个不习惯，各种搞不对，不过面试官小姐姐很好，看我老遇到麻烦就直接问了我有啥方法，我说了 averageif 和数据透视表，然后安慰我没关系。希望真的没关系吧 555

好啦，虽然 excel 那么惨烈，但是还是求一发运气！呜呜呜

3.15 BCG 面试经历+咨询资料分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2244499-1-1.html>

BCG 一直是楼主最想去的公司，奈何尽全力争取了，却也没有缘分，所以想把一些面试经历和一些资料分享出来，造福后人

1. 面经

- 整体感受：bcg 是一家很有人文气息的公司，love&peace 基本上是公司调性；楼主在这里遇到了很多优秀的人，也是这种榜样的力量驱使着楼主想要成为这样的人

- pretalk: bcg 的 pretalk 有时会问传统的 market sizing, 比如估算一下沙发市场的规模 (注意 To B, To C 的细分; 替换需求和新购需求), 有时也会有特别开放的 case 考验你的反应能力, 比如思考为什么租车可以取消预约, 酒店却不可以取消预约; 因为 pretalk 的随机性很强, 所以推荐做 bcg 的 pta, 做够一定时长可以在秋招时免去 pretalk, exposure 也不错
 - 一面: 一面是两个 45 分钟的背对背面试, 最近的体会是现在 bcg 一面的 case 都比较传统, 基本都是 market entry, p&l 这类的 case, 基本功扎实很容易通过
 - 二面: 一面通过了会马上安排二面, 是 principle 面试, 这轮的 case 会比较随机, 一般职级越高的面试官会越看重 candidate 是否有 sense, 是否 super smart, 所以平时对行业的积累和思考很重要, 他们希望你足够 sharp, 可以直击要害
2. 咨询资料 (除 loms 外下面提到的资料均见百度网盘链接)
- 如果刚开始准备咨询, 建议先看一看 case in point 和 case interview secrets, 大概了解咨询是做什么的; 推荐清华咨询协会的公众号, 里面有一些干货做 case 的文章, 很适合入门读
 - victor cheng 的 look over my shoulder, 购买后有音频, 可以存在手机里没事就听一听
 - 看完入门书籍后, 可以开始刷 casebook 和 mock, 附件中我上传了一些看过的比较好的 casebook 和一些年限比较新的 casebook, 会更紧跟时代
 - 平时多动脑, 多思考, 多积累行业知识, 主动思考的能力很重要
 - 资料下载方式:
 - 链接: <https://pan.baidu.com/s/1KGXx8AdARIWBCPJH3IWGuw>
 - 提取码: 90ps

希望这篇帖子可以对求职季中的你有帮助, 让大家少走弯路, 也少一些遗憾。虽然楼主没有去成 bcg, 但楼主也相信, 人生漫漫, 有的地方一步去不了, 或许可以多走两步。You never know

3.16 BCG 上海 full time pretalk 一面 二面

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-2225673-1-1.html>

本科非 target school, 是 target school 应届博士, 感谢 BCG 不嫌弃 让我一路走了这么远

10.13 pretalk: 操着北京口音的小哥哥, 英文自我介绍, 之后中文聊天, 关于简历上的经历 (为什么想做咨询, 咨询和投研有什么区别, 你怎么看中国的经济), 问他问题;

10.17 1st round: consumer goods 的一个 project leader, 全程中文, 关于简历上的一些经历, case 是估计一下河马生鲜每天的 break-even point (整体不难, 我边分析 interviewer 边给我数字, 主要讨论了 fixed cost 的来源, 最大的问题是我忘记了生鲜行业特有的 inventory cost, transportation cost);

10.20 2nd round: 今天是一整天的面试, 上午两位 principle 面, 通过了的话, 下午直接和 partner 面 (终面), 然鹅我止步在了上午;

展开说一下:

1st principle: 中文聊天让我仔细说了的我写的一篇报告的方法论和结果 (中间问了很多问题); 英文 case 是一家德国奶粉公司有中国和德国两个市场, 德国存在代购现象, CEO 很担这个问题心 a. CEO 为什么担心, 考虑到在哪买不是买, 有没有代购, 德国和中国总销量

差别不大,你怎么看? b. 如何通过市场调查估计一下 德国市场上被代购走的奶粉百分比 (我说了 offline 的两种方法, online 的一种方法, 感觉 interviewer 不太满意);
2nd principle: 全程中文, 问了我的做 visiting phd 的经历, 兴趣爱好; case 是一家豪华车想要开拓女性市场, 要考虑哪些因素 (我大概讲了一个框架, 就结束了)

今天很残酷的是中午等待电话通知的那两个小时, 我没有等到电话, 去了办公室问人力小姐姐, 她说我的话他们下周要讨论一下, 今天就没有面试了 (应该就被拒了的委婉说法) 感觉自己没进到终面, 应该是今天的第一个 case 做的不够好, 有点慌张, 几个点之间的逻辑关系没说清楚 (再加上语言问题, 再次深刻意识到作为一个土鳖博士, 专业英语真要提高)

P.S. 今天两个 principle 都和我讲, working load 大概就是早上九点到晚 11 点, 且同时要 keep high performance and be highly efficient, 真的是个很消耗人的过程, 并不是所有人都适合;

如何可以不断鼓舞自己, 调整心态, 从逼自己不断迈出 comfort zone 到享受挑战这个过程, 是一场漫长的修行, 希望所有致力成为 consultant 的年轻人们都可以想清楚, 做好准备

3.17 2020 上海 Pretalk

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 10 月 17 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2224361-1-1.html>

一直在应届生看各位大佬分享经验, 收获很多。渣渣来分享一下 BCG 的 pretalk。

1) 自我介绍 2) 遇到最大的困难 3) 估计上海出租车的数量

问题其实都有提前准备到, case 题也看了, 但是英语实在表达不佳, 有点紧张。所以挂了。。

3.18 2020 上海办公室 Pre Talk 回顾

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 10 月 14 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2222938-1-1.html>

BCG 没有笔试, 海发 pre talke, 面试时间是一个周末的中午, 大概 15 个会议室会同时面试, 每人十分钟所以一小时可以面将近一百人~ 这可能对应了 BCG 偏 nice guy/supportive teamplayer 的企业文化 (误

因为只有 10 分钟所以每个人除了自我介绍以外其他都是不固定的, 可能是 Behavior, Market Size, Q&A 的任意组合。根据一起乘电梯的同学反馈, 如果 consulting 经历比较丰富可能直接做 case 了, 反之可能就会问一问 motivation 之类的 behavior 问题。

3.19 BCG Fulltime Pretalk 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 10 月 05 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2220011-1-1.html>

9 月初网申, 10 月 2 号收到 pretalk, 坐标 hk 面试官是个小哥哥, hin 温油, 先让我用普通话作自我介绍, 后来发现我是内地人就说那就用英语.....

先问了 mini case 星巴克一天卖多少杯咖啡，然后根据 cv 现场编问题，1. 说一下喜欢什么样的 consulting project (没有太 get 到这个问题 qaq) 2. 估计中国钢铁市场大小 (因为楼主上一个实习) 3. client 让你做 competitor analysis, 怎样找信息

可能因为我每个回答都太短了所以问了好几个问题，555 所以感觉凉了，大家一定要思路缜密细致一点，不要答得太粗糙 (捂脸)

评论區:

- 楼主能不能介绍下 background 呀?
- 香港本，有 tier2 咨询实习经历

3.20 BCG 2019 Summer Intern 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 02 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2194626-1-1.html>

2.23

- Pretalk: 受到邮件都很震惊，周六面试。整个 10 分钟左右，英文介绍 & 经历问题，自选中文外卖规模估算。

2.24

- 1st Round: 没想到 pretalk 过了第二天就要案例面试，完全没有怎么准备，快速过了一下框架第二天就面试去了。第一位面试官较严肃，中文聊天、英文案例 (试官婴儿的利润下降 & 规模估算); 第二位面试官比较随和，英文聊天、中文案例 (地产集团如何进入教育领域)。

- 2nd Round / Principal (?): 第一轮面完感觉不太好，马上又面了一个。迅速做了一个滴滴如何扭亏为盈的例子。做完感觉还行，但是也没想到收到最后一轮的通知。

2.27

- Final Round: 高级合伙人极其严肃，面了 30 分钟，全英文，乘用车利润下降的案例。

总结: 感觉最后一轮没怎么答好吧。最开始的时候没有按照标准的案例特地准备 Mock 那么多，但是没想到自己 BCG 能面完这么多轮，可能最后也不应该抱有太大的期望。这个过程也是一个认识咨询、相互选择的过程。

3.21 2018 BCG Fulltime 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2168625-1-1.html>

这周完成了 BCG 的所有面试，发帖回馈应届生。

- Pre-talk (10-13): 每人 10 分钟，面试官是一位 principal，问了三个问题：你认为 case 有哪几种；我应该知道的关于你的最重要的两件事；case 是有一家欧洲银行想进入中国市场，有哪些进入方式，每种方式各有什么考量。讲思路即可，没有计算。
- 1st round (10-14): 两位面试官都是 principal，各 30 分钟左右。第一位: behavioral 中文，当你完成你在 bcg 的第一个项目后，你希望你的 PL 用哪三个词语形容你；case 英文，

预估一下明年中国乘用车市场的增长趋势，基于你提出的趋势，如果你是一个 auto OEM 的 CEO 你会怎么做。第二位：全中文，behavioral 让做了一下自我介绍和问了一个关于过去经历的问题，case 是一家轮胎公司遇到的利润下降的问题，应该怎么办。过程没有太多计算，面试官主要是看思考的逻辑和解题方式方法。

- Principal round (10-16): 面试官是一位做 tmt 的 principal，全中文，大概面了 30 多分钟。简单自我介绍之后，开始 case，客户是一家基金公司，他们对一家做肠胃镜测试 ai 影像的公司感兴趣，要不要投资，具体该怎么投。case 有大量的实质计算。
- Final round (10-17): partner 人很 nice，全中文，面了 30 分钟，简单问了一下简历，做了一个小的 sizing case，估算一下中国二手乘用车年销量。然后就开始聊人生，谈理想。

总体感觉 bcg 的人都很 nice，面的 case 比较看临场的反应和平时的积累，难度在于怎么把发散性的问题回答的结构化，并快速发现问题的本质。希望这些经验对以后的同学们有帮助。

评论区：

-- 先膜拜一下楼主~请问楼主平时积累 industry insights 的话有没有一些比较好的渠道呢？面试中遇到非常陌生的行业应该怎么办？谢谢！

-- 不敢当。平时可以看一些券商的行研报告，也可以关注一下商业新闻，比较推荐 wsj, economist, caixin 和 36kr；面试中碰到陌生行业属于正常情况，一般可以先通过几个 clarifying question 把行业和所要解决的问题搞清楚，接下来还是用自己擅长的 framework 去结构化的解决问题。

3.22 2018 年 BCG 秋季 PTA 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 06 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2155057-1-1.html>

虽然知道自己大概率凉了，但是还是想求一波人品爆发啊啊啊啊啊！！

貌似是 5 月底做的网申，当时压根没抱任何幻想，所以网申都做得相当佛系。。6 月 13 日下午收到的电话，通知 16 号上午面试，后来才发现那天是端午假期的第一天，觉得很奇怪，不都说假期还面试的都不是好单位吗哈哈哈哈哈~

LZ 在论坛里查了一波面经之后，16 号一早 7 点半就出发了。陆家嘴站 6 号口出门就是国金二期，非常好找。上到 41 楼后跟 HR 姐姐说一声，就坐在门口等了。期间跟一位校友聊了两句，也发现来面试的人好像都有不一样的气质，也可能是心理作用吧。不一会，房间里前一位就出来了，HR 让 LZ 进去。进门之后有点失望，看论坛里的面经都说面试官都是美过刘亦菲帅过吴彦祖的存在，然鹅 LZ 的面试官是一位胖胖的小哥。小哥温和的让我坐在他旁边的位置上，面试就开始了。

第一部分是英文自我介绍，一分钟。第二部分就是针对简历的提问，英文。面试官问了 LZ 前一段实习经历，从中学到了什么？LZ 之前有稍微准备过，但是还是答的不好。第三部分是一个小的 case 分析，英文，关于定价问题，这一部分 LZ 回答的简直是灾难，也基本直接宣告了我 over 了。。第四部分就用中文问 LZ 关于 excel 的操作，倒是不用真的做，而是说出有哪些方法，这一点好像跟之前的面经不太一样，其他人好像都是真的上手做了。最后就是中文向他提问。整个面试过程 15 分钟，谈不上多愉快，但是也不紧张，小哥从头到尾都很平和，不会故意给你施加压力。然后告诉我等下周的结果就好。

面完 LZ 就去隔壁看了场侏罗纪世界 2，算是给自己一点奖励吧。

更新

LZ 刚刚收到通过的邮件，真的是喜出望外！希望能从这段 PTA 经历里学到东西。也祝愿各位能找到理想的实习，最后拿到梦想的 offer~加油~

3.23 BCG 2020 Fulltime pre-first-final 分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 23 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2227008-1-1.html>

报答版面前人分享下面试经验，也算是写个心路历程~

LZ 本科美国 Top30，研究生美国 Top5，有比较对口的专业背景，英文能力也较好。有一年 MNC 工作经验，不过参加的还是校招 cycle。

10/13 Pre-talk: 仍是十几个房间同时面，北京办也是同一天，进去人超多坐的位置都木有了。有严重超时情况，12 点约的 slot 等到 1240...

基本 pretalk 现在看来都是全英文面，英文 ok 就问题不大。面我的是一个 consultant 小姐姐，问了一两个问题，做了个 lipstick sizing case，structure 完讨论两句结束，10min

10/19 First round: 大概 pre 完后两三天收到的第一轮，自己选时间，估计剩~60 人左右
第一个 Finance PL: 全英文，非常 nice，做了个关于中国 pension fund 的 case，基本比较顺，被 challenge 了一些 assumption，和 diss 了计算能力（紧张了）..... 最后问题环节换中文了，因为有相似经历聊得非常好。

第二个 Healthcare PL: 中文，很 sharp 的一个 PHD 背景 PL，说话语速很快，做的 case 是医疗器械公司被 4+7（医药近年最大政策变化），evaluate 一下 impact 和应该如何应对。我自己背景对口所以基本没问细节就开始做了，现在看来不管是多擅长的领域都应该问足 clarifying questions。并且擅长领域的面试官自然对你要求更高。这个 case 做的时候因为紧张，计算又智商下线（LZ 的缺点），最后力挽狂澜疯狂给 insights。问题环节聊了聊行业相关的动态。

10/20 Principal round: 一轮过了当晚电话出结果，第二天 9am 叫回去面，没有反馈！这轮是过了的话，中午会电话通知下午直接面 Partner，如果没过就止步了。

遇到非常犀利的 Finance 女 principal，现在仍很崇拜她的气场。一来就问了对回答质量要求很高的 background question，感觉一直在拼命保持头脑清醒，保持我的回答是有 structure 的。

做两个 case，第一个更像逻辑题，完全做不出来，第二个关于线下消费金融产品如何提高 profitability。我用了差不多所有时间拼命 clarify 背景，列了个初步的 issue tree... 对于这个领域实在太不了解，到最后还没给出任何 insights 的时候只能挺住心情，并尽量给出 structured 的回答，可能就是这一点得到了她的认可。

10/20 PM: 中午三小时自然是非常非常煎熬的，非常不确定刚刚的表现能否过关。我内心觉得自己尽力了，到最后问问题的时候内心挺崩溃的，尽量调整了一下并问出的质量还算高。

当时也得到了她对我个人优势的肯定（也被 diss 了智商... 前一天也被 diss 了...），所以暗暗觉得我还是 ok 的，后来果然收到啦~！

Partner 是之前见过的非常 nice 的一位，全中文，欢乐的做（聊）完一个重卡 M&A case，然后问了一些之后工作和自己 CD 相关的问题，给了非常多 coaching，也聊了下在公司做一个小朋友应有的心态。

整体来说 Partner 一定是要求很高的，就算跟你聊得很礼貌很 nice：做 case 的时候随时随地都在问 why? so what? what else? what if? 其实这就到了考验 1. business sense 2. structuring every answer you give 3. F2F communication skills，都是以后如果要面对客户最重要的技能，而且不是恶补能学会的。同时，随时随刻，他也在观察你的性格适不适合干这行。

10/21 晚上收到 offer，由衷感谢一路面过我的人们给我的认可，和对我帮助最大的那位前辈，以及家人：)

给各位小伙伴总结了最真心的几点建议供参考，祝大家成功！

1. 心态大于做 case 能力，大于背景，大于一切。如果把每场面试当成考试的话就错了，case interview 是衡量你作为咨询人的整体能力的最好方式。
2. 见到的听到的 Real case 都没有固定框架，越往后越可能做到一半面官直接 pivot，让你随机应变列一套新的 issue tree。试想：客户不就是这样子的？所以要学习整合 case 里的元素，不要把做 case 当成做 case，也不要把答案当成标准答案，最后你会进入一个不再需要背任何 issue tree 的境界。
3. 个人觉得最后问问题的环节非常重要，面官们能看出来你对咨询作为工作，和自己的发展规划有多认真，也能看出来是不是就是觉得咨询很 fancy 想来滚一圈。
4. 咨询师的特质是，没有一个人擅长所有行业，没有一个人擅长所有活，每个人也深知这点。人无完人，所以请理清自己的优点和缺点！一是会对增加信心有好处，二是如果理不清，可能证明你不适合这行，或者仍需好好提高自己。

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

