一般来说，Case Interview主要针对咨询公司面试而言。也有一些公司如Dell二面会用一些小case来考察面试者的应变能力、考虑问题的全面性以及逻辑分析能力。所以说其实Case在面试中非常常见，群面中的小组讨论的案例分析就是Case，但是形式不再是一对一的Case Interview，而是小组案例分析。

****Case Interview有哪些类型？****

一般有五种Case类型：包括Market Sizing，Profitability，Mergers & Aquisition，Pricing Strategy...等

****Case Interview有哪些类型？****

一般有五种Case类型：包括Market Sizing，Profitability，Mergers & Aquisition，Pricing Strategy...等

****Market Sizing（市场规模）****

是最容易出现在咨询面试中，现在也越来越常应用在互联网公司的基础面试中。是pretalk（咨询公司一面前的小面试）的必考内容，之后的大case面试中，50%概率会有sizing嵌套在大case中。如果sizing做不好，不管你其他的问题回答地再完美，基本上是与Offer无缘了。一般来说关于Market Sizing的典型面试问题有：

上海有多少出租车？

北京一天要卖掉多少张地铁票？

陆家嘴的星巴克一天要卖多少咖啡？

（思考一分钟，你有答案了么？）

****Profitability（盈利问题）****

怎样挖掘一家企业盈利现象背后的原因，以及如何帮助他更好地实现盈利...这类问题就叫做Profitability。

比如说：

请分析一下维密内衣的销量为什么会下滑？

马云爸爸的双十一是怎么实现盈利的？

****Mergers&Aquisition（兼并与收购）****

2015年 恩智浦（NXP）118亿美金收购飞思卡尔，2012年谷歌125亿美金收购摩托罗拉移动...动辄上百亿美金的项目，如果让你来做收购并购的决策分析，你会怎么解答呢？

****Pricing Strategy（定价策略）****

商品的定价策略也是咨询面试中高概率会遇到的经典题型，商品定价的原则要考虑哪些因素，我们常见商品的定价策略是怎样的，为什么一口锅能卖四万元人民币？