

应届生 2013

求职大礼包 淘宝篇

应届生求职网 YingJieSheng.COM 编

应届生论坛淘宝版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1433-1.html>

应届生求职招聘论坛 (推荐):

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章 淘宝网简介.....	3
1.1 淘宝网概况.....	3
1.2 淘宝网产品及服务.....	3
1.3 淘宝网特色服务.....	3
1.4 淘宝发展简史	5
1.5 淘宝企业文化	8
1.6 淘宝网社会评价	8
第二章 淘宝笔试资料.....	12
2.1 上海产品经理笔试题目全纪录.....	12
2.2 2012-10-11 上海站研发笔试题	12
2.3 2012 淘宝产品经理笔试题新鲜出炉	13
2.4 淘宝 2011.9.21 校园招聘会笔试题【转】	13
2.5 广州站交互设计试题.....	16
2.6 淘宝笔试归来，攒人品，	16
2.7 2010 淘宝笔经.....	17
2.8 淘宝复旦场笔试归来.....	18
2.9 淘宝校园东大站招聘笔试.....	19
2.10 淘宝前端的笔试题.....	19
2.11 2010 淘宝部分笔试题目	20
2.12 淘宝测试题.....	21
2.13 淘宝科大笔试归来.....	21
2.14 淘宝笔试回来.....	22
第三章 淘宝面试资料.....	23
3.1 2011.3.11 广东中烟初面+2011.03.13 笔试情况	23
3.2 来八一八我的淘宝面经.....	25
3.3 人生第一次霸面，很有意思的一次求职经验。	27
3.4 人生第一次霸面，很有意思的一次求职经验。	29
3.5 一路走来，淘宝产品经理职位，从笔试到签offer~~~	30
3.6 淘宝非技术类面试.....	31
3.7 淘宝架构师校园招聘面试杂谈.....	31
3.8 我的淘宝面试经历.....	32
3.9 我的淘宝笔试和面试.....	33
3.10 淘宝面经.....	34
第四章 淘宝综合求职经验.....	34
4.1 关于淘宝运营的 完全解答.....	34
4.2 金融危机，淘宝网还能走多远	35

第一章 淘宝网简介

1.1 淘宝网概况

淘宝简介

淘宝成立于 2003 年 5 月 10 日，由阿里巴巴集团投资创办。经过 6 年的发展，截至 2009 年 6 月淘宝拥有注册会员 1.45 亿，2008 年实现年交易额 999.6 亿人民币，是亚洲最大的网络零售商圈。

2008 年，“大淘宝战略”应运而生。秉承“开放、协同、繁荣”的理念，通过开放平台，发挥产业链协同效应，大淘宝致力于成为电子商务的基础服务提供商，为电子商务参与者提供水、电、煤等基础设施，繁荣整个网络购物市场。

为社会创造 100 万直接就业机会是大淘宝最重要的目标。截至 2008 年底，已经有 57 万人通过在淘宝开店实现了就业（国内第三方机构艾瑞统计），带动的物流、支付、营销等产业链上间接就业机会达到 162 万个（国际第三方机构 IDC 统计）。

推动“货真价实、物美价廉、按需定制”网货的普及是大淘宝的使命。通过压缩渠道成本、时间成本等综合购物成本，淘宝帮助更多的人享用网货，获得更高的生活品质；通过提供销售平台、营销、支付、技术等全套服务，大淘宝帮助更多的企业开拓内销市场、建立品牌，实现产业升级。

大淘宝的出现将为整个网络购物市场打造一个透明、诚信、公正、公开的交易平台，进而影响人们的购物消费习惯，推动线下市场以及生产流通环节的透明、诚信，从而衍生出一个“诚信、透明、责任和全球化”的新商业文明。

1.2 淘宝网产品及服务

淘宝网是 C2C（客户对客户）的个人网上交易平台，主要用于商品网上零售，也是国内较大的拍卖网站，由阿里巴巴公司投资创办。

淘宝网的商品

淘宝的商品数目在近几年内有了明显的增加，从汽车、电脑到服饰、家居用品，分类齐全，更是设置了网络游戏装备交易区，网游迷们值得来看一下。

作为拍卖网站，淘宝突出的优点是，如果商品的剩余时间在 3 小时以内，时间的显示是动态的，并且准确显示到了秒。

淘宝网定制商品

2009 年 10 月 18 日，淘宝网正式宣布，首次推出 3 款淘宝定制手机。这 5 款手机分别是与联想移动公司合作的联想 i61 型号手机“灵素”、与中国电信合作的海信 E6 型号手机“风云”、与 TCL 公司合作的阿尔卡特 OT808 型号手机“无双”。

1.3 淘宝网特色服务

与易趣不同的是，会员在交易过程中感觉到轻松活泼的家庭式文化氛围。其中一个例子是会员及时沟通工具——“淘宝旺旺”。会员注册之后淘宝网和淘宝旺旺的会员名将通用，如果用户进入某一店铺，正好店主也在线的话，会出现“和我联系”（掌柜在线）或“给我留言”（掌柜不在线）的图标，可与店主及时地发送，接收信息。

“淘宝旺旺”具备了查看交易历史、了解对方信用情况等个人信息、头像、多方聊天等一般及时聊天工具所具备的功能。

淘宝店铺

淘宝具有特色的将普通店铺和旺铺分开,实现了网站的分流,并为 2008 年推出新版淘宝旺铺提供了契机,2009 年淘宝旺铺进一步升级,实现了 flash 技术的淘宝店铺展示技术,使得大部分的旺铺成功走出了单一的展示,为淘宝成功实现功能的提升打下了基础,这也进一步说明淘宝有进一步开放淘宝店铺装修收费功能的举动。

淘宝商城

淘宝商城是淘宝最新开启的 B2C 服务,服务的主要对象为大型卖家和部分品牌卖家或者授权卖家,主要服务对象包含了摩托罗拉、耐克、阿迪达斯等世界知名品牌的代理商和经销商,将淘宝的品牌价值和品牌意识提高到了新的水平,也进一步稳固了因质量问题和信誉问题而动摇的市场,并且在一定程度上让利给广大的买家,促进了淘宝的多样发展。

区别于国内其他大型综合 B2C 购物平台,淘宝商城与淘宝网共享超过 9800 万会员,为网购消费者提供快捷、安全、方便的购物体验。提供 100%品质保证的商品,7 天无理由退货的售后服务,提供购物发票以及购物现金积分等优质服务。

同时淘宝商城在淘宝网战略中也逐渐成长为淘宝网重要的一环,成为了淘宝网的主要服务之一,同时淘宝商城作为淘宝网主打的服务品牌也越来越受到广大买家的关注和支持,在新一轮的网上购物博弈中,淘宝网凭借淘宝商城打破了之前淘宝网商城的低迷态势,正式走出了自己的 B2C 之路。

淘江湖

淘宝新近开发的 SNS 平台,依托此平台淘宝开展了新一轮的 C2C 新模式的尝试,将网络的 SNS 互动和网上购物结合起来,比传统的 C2C 更加灵活,而且通过一些新鲜的游戏也使得淘宝的人气快速的聚集。淘江湖中的淘帮派、淘心得更是将淘宝购物和 SNS 互动彻底的结合到了一起,让广大淘友既能享受 SNS 的快捷又能感受淘宝的乐趣。淘宝网将开展电子商务交友平台,当你在淘江湖交友平台申请账号邀请你的朋友进入淘江湖,就会越来越多的人开始了解并且接受网上购物,“口碑营销”,变成了“行为营销”。

在江湖里你可以找到这些宝藏:相册、投票等多种好玩有意义的插件。可供淘宝卖家生意累了休息娱乐宣传好去处,也可供淘宝买家购物娱乐于一体的好地方。

如果你想加入淘江湖中,必须找到有权限的江湖先锋队队员邀请你进入淘江湖。如果你有权限,你也可以邀请你身边的网络的亲朋好友一起来畅游淘江湖的无限精彩。最新更新:现在只要是淘宝会员输入真实姓名即可加入淘江湖了。

淘心得

淘宝最新引进的 SNS 形式的导购中心,将口碑和营销结合在一起,促进了淘友之间的交流的同时让淘宝的每一样商品都有展示的机会,其中的产品 PK 台和品牌心得更是促进了淘宝卖家和淘宝买家互相之间的交流,使得购物的同时能够将自己的一些心得体会分享出来让其他的买家还有卖家知道,这是 C2C 的一种 SNS 形式的体现,同时淘宝对心得进行的分类整理,也使得广大淘友的交流更加规范化。

淘宝打听

淘宝打听是由淘宝网打造的互动式知识问答分享平台,是由淘宝网集合的购物问题提问中心,提供类似百度知道的问题提问和解决淘宝购物等相关问题的一个新平台。凭借多年积累的网上购物 B2B 平台的人气和近 SNS 平台的热潮,淘宝推出了自己的购物提问平台,此平台针对淘宝会员开放,提供了一个供买家和卖家在购物之余解答购物疑问解决购物难题的平台,平台提供最佳答案、其他回答、相关打听、以及权威导购知识,形成主要以传播导购知识和解决购物问题为主、解决生活问题为辅的一个特色问答系统。

1.4 淘宝发展简史

从 2003 年成立至今，淘宝搭建的电子商务生态圈，使超过一百万的网络卖家感受着中国网络购物用户的急速增长。阿里巴巴是中国最大的网络广告交易平台，2008 年 9 月与淘宝合并。在中国，有超过一百万的中小网站创造着超过 80% 的互联网流量，阿里巴巴帮助这些中小网站销售和变现他们的网络广告资源。根据 2007 年第三方权威机构调研，淘宝网占有中国 C2C 市场 70% 以上市场的份额，消费者间市场占据了 80% 以上的市场份额。2009 年，淘宝入选中国世界纪录协会中国最大的电子商务网站。近年来继淘宝之后，B2C 移动商务领域的创新日渐火热，出现了以短信搜索为突破点切入 3G 前时代的优查。占据了 B2C 市场霸主位置的淘宝网，在未来将面临来自移动商务领域的诸多挑战。目前，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。2005 年 10 月，淘宝网宣布：在未来 5 年，为社会创造 100 万就业机会，帮助更多的网民在淘宝上就业，甚至创业。截至 2007 年，淘宝已经为社会提供超过 20 万的直接就业岗位。

淘宝网是中国电子商务网站发展的奇迹，期待着他的进一步发展，大淘宝战略的进一步实施，真正意义上将商流，信息流，物流有机的结合在一起。期待着电子商务网站淘宝网和专业物流服务网站易邮递网的合作，真正完善电子商务领域里电子商务网站跟物流行业的无缝对接。

回顾淘宝网 6 年历史，是一个创新公司的传奇经历，也是中国消费市场急速释放的历史，更是中国人个性淋漓尽致体现的过程。

展望淘宝网未来，它已经深入了主流人群的主流消费、并伴随他们成长；它已经并将继续完善电子商务基础建设、培育电子商务大环境；它还正在深刻的介入国家经济结构调整中，帮助企业在互联网上获得新的生机，帮助有志于开拓未来的企业在网购人群中建立品牌，帮助国家贸易结构从外向转为内需，帮助中国人降低 CPI、享受更加有质量的生活。

2003：生于沸腾年代 2003 年，淘宝网诞生。

这一年在中国历史上注定是不平凡的一年。非典带来的阴影持续不散，对于很多企业来说，这是最为艰难的时刻。但令人惊喜的是：中国这个庞大的经济实体，已经具有了强大的抗击打能力。

国家统计局的数据说，经过了三个月左右的蛰伏期后，中国的投资和消费两个驱动轴心均有良好的复苏——体现在实体经济上，也就是后来被人称为“宏观经济增速不减，而被压缩的消费欲望持续上升”——对于依赖国内消费和出口贸易双向拉动的中小企业而言，中国经济经过 20 年的积淀开始缓慢发力。

后来的很多宏观经济数据证实，这一年非但没有成为中国经济面临严重压力的一年，相反，这是中国新一轮经济腾飞的沸腾岁月。

在中国互联网的历史上，2003 年也是一个特殊的年头。作为一个新生事物的中国互联网业，已经开始尝试突破之前的“门户赢利”困局，转而寻找更现实的商业模式。

2003 年，中国人对网上购物已不再陌生。电子商务巨头美国 eBay 在这个时候投资 1.8 亿美元，接管易趣，实现了进军中国的战略目标。1999 年成立的 eBay 易趣经历了中国网络经济的疯狂与寂静，可谓一枝独秀，占据着 90% 以上的市场份额，而且拥有良好的品牌优势和用户基础，eBay 易趣由此在中国网络购物市场中占据了绝对优势。

2004：长于杭州福地 2004 年，淘宝网在竞争对手的封锁下获得突破性增长。

谁也没有料到，作为新生事物的淘宝网出奇制胜——没和 ebay 易趣争抢既有的存量市场，而是收割疯狂生长的增量市场；仅仅通过 1 年时间，这家“倒过来看世界”的互联网公司，就成了中国网络购物市场的领军企业。观察者将之定义为，“本土智慧与美国思维交锋，极其耐人寻味”。

事实并非如此简单。几乎没有人意识到，位于浙江的淘宝网和位于上海的 eBay 易趣或者是位于北京

的 8848 等电子商务企业之间, 至少有一点脉络完全不同——淘宝网选择的业务拓展中心是江浙一带, 这里中小企业密集, 产品的成本压力和销售压力巨大——而电子商务这种新生事物恰到好处的满足了它的需求。

五年之后, 有业界人士定义说, 位于浙江这个中国私营经济最蓬勃的地域, 是淘宝网最具竞争力的宏观优势之一, 这使得淘宝网更有机会介入中国中小产业集群的产业升级重建过程中, 而淘宝网的商业基因也借此进入了旺盛的产业需求中, 使之具有别的企业不能具备的竞争优势。这是一个宏大的产业定位。只不过至今为止, 依然没有人能够明确的分析出, 这种创业地点的选择对淘宝网起到了什么作用。

但数据可以证实的是, 2004 年前, 互联网实验室电子商务网站 CISI 人气榜上, 还没有淘宝网的位置; 但从 2004 年 2 月开始, 淘宝网以每月 768.00% 的速度上升到仅次于 eBay 易趣的第二位; 在推出 1 年后, 淘宝网排名已经超过 eBay 易趣, 位居第一。

来自艾瑞市场咨询的报告显示, 2004 年中国网上拍卖市场规模实现了 217.8% 的增长, 全年成交金额从 2003 年的 10.7 亿元增至 2004 年的 34 亿元。

也就是在这个时候, 中国的中小产业集群最终成为了这个国家的实体经济中最重要的构成部分之一。它最终对淘宝网的发展起到了决定性作用。

2005: 搭上中国消费快车 2005 年, 淘宝网超越 eBay 易趣, 并且开始把竞争对手们远远抛在身后。

这一年的 8 月, 中国国家统计局公布了一个数据, 是年 7 月份的消费增长率为 12.7%。中国的消费增长率已经连续 16 个月增长速度超过 12%。在当时很少有人意识到, 这个数字的出现意味着什么。三年之后的 2008 年, 原国家统计局的一位副局长如此形容, “现在看来, 中国正式进入消费驱动型经济架构就是从这个时间点正式得到确立——它意味着中国的消费存在着脱离投资周期而走出独立向上的稳定增长周期, 其结果必然是中国的消费率存在快速提高的可能, 消费在经济增长中的驱动力量将逐渐提高。”

或许只是一个巧合, 也就是在这个时候, 淘宝网的发展脉络再度跟中国的宏观经济走向产生了微妙的重合——从这一年开始, 淘宝网开始把它的竞争对手们远远抛在身后, 它的每一个产品的推出都足以令业界瞠目, 而它的执行能力和市场拓展能力使得它的每一个商业故事都变得可行而且耀眼。

财经作家吴晓波在他的文章中说, 如果要想找一个企业来证明中国经济的内在萌生动力的话, 淘宝网是最合适不过的样本。

2006: 从生存秀到生活秀 2006 年, 淘宝网成为亚洲最大购物网站, 同年, 中国网民突破 1 亿。

就在这一年, 淘宝网第一次在中国实现了一个可能——互联网不仅仅是作为一个应用工具存在, 它将最终构成生活的基本要素。

很多都市中的白领, 中午、傍晚下班后已经不再去周边的商厦逛街购物, 而是习惯上网“逛街”。调查数据显示, 每天有近 900 万人上淘宝网“逛街”。据新生代市场监测机构的调查, 像沃尔玛、家乐福这种大型大卖场, 一个门店一天的平均客流量低于 1.5 万人。这意味着, 淘宝网一天的客流量相当于近 600 家沃尔玛的客流量。同时, 人们相信并乐意在网上购买日常生活用品, 这些商品已经占到网购总量的 30%。越来越多网民通过网络购买服装、居家日用品、食品保健品、母婴用品和家用电器。于是, 有人认为, 在淘宝网的带动下, 电子商务已经逐步从网民消遣阶段进入“网商”阶段, 而这也正是互联网走向成熟的标志。在更早之前, 中国互联网购物曾经是一个高端名词。还记得 1999 年在上海的“72 小时网络生存秀”吧, 当时是在互联网上无法生存; 到了 2006 年, 随着中国互联网人群的急速增长, 现实的情况是, 离开互联网将生存维艰。

2007: 网络零售商圈显现 2007 年, 淘宝网不再是一家简单的拍卖网站, 而是亚洲最大的网络零售商圈。

这一年, 淘宝网全年成交额突破 400 亿, 这 400 多亿不是 C2C 创造的, 也不是 B2C 创造的, 而是

由很多种零售业态组成在一起创造出来的。就像北京最著名的商圈——王府井，它是由百货公司、专卖店、杂货铺甚至包括地摊等多种零售业态组成的。只有清楚了这一点，你才能理解，为什么任何一家做 C2C 或者 B2C 的网站，都没有淘宝网这样的发展速度。

最早开网店的人都是出于好奇，把自己不用的东西放到网上卖，就像一个“杂货店”。这和线下的零售起源一样。随着网络交易的兴起，一些用心专门经营某一系列或有限几个系列商品的网店越做越好，他们成了第一代赚钱的网商，他们像是传统零售业态里的“专门店”。

由于互联网没有地理距离的分割，这些店聚集在一起就像一个“百货公司”。在百货公司里，既有个人的小店（在“淘宝网集市”里），也有商家的店铺（在“品牌商城”里）。随着网络交易竞争日益激烈，有的店专门以低价取胜，于是淘宝网有了“促销”区，相当于“折扣店”。

另外，就像周末许多美国人家把自家用过的旧货摆在门口，在路边插上牌子，吸引社区居民或者路过的人买走一样。在淘宝网上，也有相对应的“二手闲置”区。

淘宝网上还有“全球购”，你可以托人在世界各地采购商品，在没有互联网的时候，我们只能借亲戚朋友出差的时候，托人买东西。互联网推平了世界，使这项在线下不成规模的零售业态在网上焕发生机。上淘宝网，你就像住在城市最繁华的地方。推开门就是商场：左边是品牌店、右边是个性小店，前面有折扣店、后面有旧货店，上面有世界各地的店，下面有游戏点卡、充值卡、机票等零售点。在 2007 年的网购商品销售额排名中，依次为服装、手机、化妆品、居家日用品、家用电器、充值卡、相机摄像机、PC 及配件、笔记本电脑、食品保健品，生活用品占据 6 席，IT 数码类仅占 4 席。

2008：淘宝网的明天 2008 年——未来，淘宝网会变成什么？

2008 年，在一个商务研讨会上，一个专家如此说，“如果要定义淘宝网的成功道路的话，那么只可能是这么一句话：它终于将一个商业工具转变为一个生活工具。”

有人如此形容，如果说淘宝网的发展是借助了互联网的飞速应用和个人消费的强势兴起的话，那么它的未来只有集中在这样一个脉络之中：在个人消费带动的个人意识回归前提下，它的每一个拓展步伐都必须立足于“人”这个要素。

这显然就是淘宝网在从事的工作——在马云的每一次公开发言中，他都会强调“网商”这么一个由淘宝网和阿里巴巴带起来的名词。这么一群通过互联网这个便利平台实现个人抱负的人，终有一天会成为这个社会的商业因子，而在他们的推动下，中国商业社会的重新建构才能够真正做到让每一个有梦想的人实现自我价值。

只要你肯动手，随时都可以在淘宝网上开一家小店。你也不用担心赔本了怎么办，因为开始时几乎是零成本——目前已经有超过 30 万人在淘宝网上成功实现了这个梦想，他们仅仅依靠在淘宝网上开店经营获得的收入，就足够过上体面的生活了，这一群体将会像滚雪球一样壮大。

有社会学者定义说，这种个人商业基因的复活才是最令人兴奋的事情——它意味着我们这个国家的商业轨道终于回归到个人主题中。

与此同时，淘宝网今年重点推出的 B2C 商城，在今后相当长的时间里将在整个中国经济体中发挥越来越重要的作用。随着人民币升值压力和宏观经济短期内不确定的增加，大量的中小型企业面临着生产成本和销售成本双向增加的压力，电子商务这种新经济手段的运用，将会显著的帮助企业降低销售成本——这就为中小型产业集群提供了在严峻经济形势下的一种新生存可能。而众所周知的是，这些中小企业的健康度将会极大程度的决定着中国就业市场、经济成长速度以及消费增长能力——观察者说，这种新突破必然要从淘宝网之类的成长性公司中获得空间。这种生态链式的架构正是马云的初衷——在一个健康的经济体中，产品型企业的稳定成长能够解决宏观经济运行压力，而造就的经济增长力则推动个人消费社会的形成——在过去的五年中，淘宝网正是如此脉络，未来亦是如此。。

1.5 淘宝企业文化

淘宝网提倡诚信、活跃、快速的网络交易文化,坚持“宝可不淘,信不能弃。”(金庸)在为淘宝会员打造更安全高效的网络交易平台的同时,淘宝网也全力营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭式氛围。每位在淘宝网进行交易的人,不但交易更迅速高效,而且交到更多朋友。现在,淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。2005年10月,淘宝网宣布:在未来5年,为社会创造100万工作的机会,帮助更多网民在淘宝网上就业,甚至于创业。直到了2007年,淘宝网已经为社会创造超过20万的直接就业的岗位。特别是2008年的金融危机之下,通过淘宝网进行的消费,无论从数量还是金额却都在逆势而升。

倒立

《福布斯》在2005年3月31日的报道中花了很大的篇幅来描述阿里巴巴,不,是淘宝的这个招牌动作,还把很多淘宝员工倒立的照片放到了杂志上。

“我们想通过这样一种方式来告诉淘宝的全部人,Bay看起来很大,但也并非不可战胜,假如你倒过来看这个世界,很多事情是不一样的。”马云说。当然,“倒过来看世界,它会变得不一样”是因为马云在倒立过来以后已经发现了一个不一样的世界,而这与他是个武术爱好者有关。

除了这个看起来颇为古怪的动作之外,淘宝的另一大特征是它的吉祥物:蚂蚁。

淘宝的吉祥物

正如阿里的象征性颜色是橙色的,那么淘宝网的吉祥物是蚂蚁,蚂蚁文化则是它们的文化!“我们是蚂蚁雄兵。”马云多次向外界这样介绍淘宝。阿里巴巴CEO、淘宝网CEO马云在不止一个场合使用“蚂蚁雄兵”这个词。记得马云在一家体育馆组织了2000多名员工集体参加阿里巴巴成立5周年的庆典,聚会上,淘宝员工们挥舞着印有淘宝吉祥物——“蚂蚁”的旗帜。在长达4个小时的庆典结束之际,每位员工都手牵着手,唱着“不经历风雨,怎么见彩虹”。“组织起来的蚂蚁能够打败大象”,可见在蚂蚁是在淘宝网上是非常有地位的,并且是一种力量的象征,它不仅仅勤劳,并且组织起来后的它们可以胜过大象。

不过这种弱者姿态的确立,更多地是给了淘宝成功的机会。已经有不知道多少中国企业就是因为在一个领域的成功而造成了精神上的麻痹,以为自己的经验无往而不利,最后导致企业的失败。因此我们说,马云在进入C2C领域以后的这种弱势心态对阿里巴巴的比较成功后的多元化有益无害。再往更深一层说,是因为C2C领域有了eBay这样一个世界级的对,使马云在进入这一领域时不得不小心翼翼。因此我们也可以说,从这个意义上讲,是eBay帮助了阿里巴巴在它的多元化道路上走出了准确的一步。对于一个企业的多元化来说,终极的经验只有一个,那就是学习。就像马云自己描述的:“这是一场蚂蚁对大象的战斗。”当然最后在中国市场上,淘宝战胜了eBay,全球电子商务巨头eBay在中国市场付出了几亿美元的代价后,终于决定“止损”离场。根据最新的协议,TOM在线不用付出任何现金,就可将易趣资产接管运营。

1.6 淘宝网社会评价

阿里巴巴的成长与导购网站爆发性增长前夜:导购网站早在2004年就已经出现,但09年出现爆发性的增长,究其原因主要是阿里巴巴的人肉营销模式导致。在某种程度上,是对淘客的一种误导,也严重影响着消费者。淘宝已经是C2C业界的大佬,这个毫无怀疑,而由此滋生出来的中间行业--导购。淘宝瞄准了代推广这一市场,在成立了阿里巴巴之后,大力施行淘宝的淘客计划。这一方式使得导购行业的兴起,但随之而来的竞争加剧,出现大量简单的,没有真正服务于消费者的网站。竞争意味优胜劣汰,一些专注服务且实用性更强的最终将脱颖而出。淘宝网与导购网站的合作可以说标志着马云又带起了一个行业!网购导购网站成为B2C网站购物入口,qq涉足返利行业正证明了这点。

2009 年--淘宝网新商机的开始

09 年刚刚开始，互联网上便出现了让人们耳目一新的返行业。会员通过返利类网站到淘宝、当当等等网站购物后，这些网站会额外返还给会员 1.5%-50% 的现金，而这些现金就是从淘宝的卖家或者当当那儿给的。

淘宝已经是 C2C 业界的大佬，这个毫无怀疑，而由此滋生出来的中间行业--返，又是无论 B2C 还是 C2C 都适用的行业。淘宝瞄准了代推广这一市场，在成立了阿里巴巴之后，大力施行淘宝的淘客计划。这一方式使得返行业新兴起来，淘宝网与返类网站的合作可以说标志着马云又带起了一个行业！

时间就是这样过去。当人们乐意记录时，它已经变成了历史的一个附注。这会让人想起作家凌志军的《中国的新革命》，在这本详细记录中国互联网产业的发展脉络的巨著 2003 年之前的部分中，凌志军如此发问，“那时候，马云是谁？淘宝网又在哪里？”在淘宝网五岁时，终于，这不再是一个命题。

十年网购，十年网商：2008 年 5 月 31 日，亚洲最大网络零售商圈淘宝网评选出 20 大网商，这是在全国几百万的零售网商中遴选出来的，包括了个人网商和企业网商两大类。经过初选产生 30 强，决赛产生企业和个人网商各 10 强。

这 20 大网商是这一群体的缩影。而淘宝，这个五年时间就成为这个群体最主要的聚集地，就如同孕育了徽商的安徽、培养了晋商的山西和养育了浙商的浙江一样。所以，我们把代表中国网商成就的 20 强网商拉到诞生地——淘宝，共同庆生。

站在这个时间点回顾网商十年，他们给中国社会带来了四个全新的改变——全新商业模式、全新购物习惯、全新创业模式和全新公益方式。

全新商业模式：网购以 7 倍速度赶超线下零售:还记得那个透明玻璃屋里的生存秀吗？1999 年，12 个人走进了分别位于北京、上海和广州的 3 个玻璃屋里，除了一张光板床，他们只有一台可以上网的电脑，和现金、电子货币各 1500 元。他们的任务是凭借这些东西在封闭的玻璃屋里生存 72 小时。

考虑到当时网络交易的确过于前卫，主办方还很人道的给他们各自发了一卷卫生纸，不至于让他们真的一夜之间回到原始社会。

这 12 个人绝大部分生活得很狼狈。当时，他们通过网络唯一能买到的就是水和豆浆，而且还是作弊的——水和豆浆的送货员就呆在离赛场 10 分钟的地方，店里接到参赛选手的单子就通知送货员。就那样，大部分选手还不知道怎么买，熬不过 72 小时。

十年之后，如果还有人尝试做这个实验，玻璃屋里的人会把整个世界搬到你的面前，只要你给的钱足够多。

十年前，我们还在怀疑能不能在网上买东西；现在我们在讨论，怎么在网上卖东西，开公司。这一切，是几千万网商依靠自己优质的商品和周到的服务，一点一点地积累起来的。

如果说开始的时候，网络零售还是一些个人的小打小闹的话，现在，越来越多的企业特别是中小企业开始瞄准了网络这个平台，他们叫企业对个人的网上交易（B2C）。第三方机构曾经测算过，一个普通的品牌想成功，渠道最关键。铺设线下渠道，开一家专卖店的费用+第一年的运营费用、营销费用，在 100 万人民币以上。要想在中国这个巨大市场稍微有点规模，至少需要开设 100 家，单单这块成本就超过 1 个亿。能一下拿出这么一笔钱的中小品牌，凤毛麟角，更何况成败尚不可知。

而网络却可以让中小企业一根网线连遍天下，绕过所有的中间渠道，独辟蹊径地解决了千年以来让商人最挠头的渠道问题。像超女李宇春一样一夜成名的机会，同样出现在中小企业面前。一种传统企业和网络结合的模式在这里展开。

2007 年，整个中国网络购物市场全年销售额为 594 亿人民币，第一次冲破零售业的“500 亿天花板”。

让人期待的是，中国网购依然在以每年 100% 的高速增长。

网络零售业已经向传统零售业发起了挑战。2.1 亿网民中有 5500 万网络购物人群，每人平均消费超过 1000 元，占 2007 年中国人均可支配收入的 7% 还多，标志网购正式成为社会主流消费方式；淘宝 2007 年完成的 433 亿成交额，是零售巨头沃尔玛在华销售额的近 3 倍，增长率远远超过家乐福、国美等任何传统零售巨头的增长。数据显示，网络零售正以 7 倍以上的速度追赶和超越传统零售。

罗马非一日而成！奇迹归于几千万网商的点滴积累。

淘宝网---销售团队的销售心得

全新就业模式：创造 100 万就业机会：每个女人心中都有一个梦想——开一家特色小店、咖啡屋、服装店，什么都好，甜蜜的生意也是甜蜜的生活；很多男人心中也都有一个梦想——开一家书店，以茶会友、煮酒论诗。

这个梦想不再只是想了想了，只要你肯动手，随时都可以在淘宝上开一家小店。你也不用担心赔本了怎么办，因为开始时几乎是零成本，淘宝网是一个让人施展创业想象力的地方。

目前已经有超过 30 万人已经在淘宝上成功实现了这个梦想，他们仅仅依靠在淘宝网上开店经营获得的收入，就足够过上体面的生活了。还有更多的人在考虑，要不要辞掉现在枯燥无味的工作，全心投入淘宝。

而淘宝网更在 2005 年给自己下了一个也是唯一一个硬指标——“创造 100 万就业机会”。

在这些梦想的背后是这样一组数据的支撑。根据淘宝网 2008 年第一季度网购报告，2008 年一季度，淘宝网交易额突破 188 亿人民币，与去年同期 69.6 亿的交易额相比，增长了 170%。用户数量也持续上升，2008 年一季度，淘宝网的用户数为 6200 万，比 2007 年第一季度的 3500 万增长了 77%。

不仅个人能在淘宝上实现梦想，企业也可以。

从 2006 年开始，就开始有很多厂商试水，其中有宝洁、摩托罗拉、阿迪达斯这样的国际大牌，也包括联想、爱国者、李宁等国内知名品牌，还有从不触网的中华老字号也蜂拥上网；但最多的是那些支撑起中国经济的中小企业，快速反应的他们占据了上网淘金企业群体的 80%。比如此次成为十大淘宝网商的服饰品牌“韩至”、化妆品品牌“贞水”。

淘宝网---淘宝员工签名

在这些中小品牌触网成功的后面是给社会创造越来越多的就业机会。

比如“韩至”；为了抓住日益汹涌的网络零售需求，他们专门成立了独立的公司，新设了独立的生产线，而且拥有了独立的设计师团队。

而更多遭遇外贸困境的中小企业，则重新开动休息了很久的厂房，让那些赋闲在家的工人重新再就业。而网络零售的低成本和国内零售相对的厚利润，让这些习惯了如纸一样薄利润的外贸代工型企业重新找到活力。

这种情况在 2008 年会越来越普遍。因为，2008 年，淘宝的成交额预期将达到 1000 亿元。这无疑给中国的中小企业提供了巨大的想象空间。

为了激励那些摸索中的中小企业，本次网商评选，淘宝网特意把企业卖家和个人卖家分开，让不同类型的卖家站在不同的 PK 台进行评选。

在这次网商盛会上，你能看到各种不同类型的来宾，他们有的通过特许经营走专业化道路，有的通过聘请客服扩大规模，有的通过开拓渠道发挥特色。

丰富的多样化是一个群体、乃至一个国家走向成熟的标志，十年时间，网商步入美妙和烦恼同时存在的青春期。

全新购物习惯：主流人群的主流消费方式：什么地方每天有 900 万人在“逛街”；不是北京的王府井、西

单，不是上海的徐家汇，也不是世界上最大的超市沃尔玛，而是淘宝。

新生代市场监测机构的调查结果，给了我们一个更形象的画面。像沃尔玛、家乐福这种大型卖场，一个门店一天的平均客流量低于 1.5 万人。这意味着，淘宝网一天的客流量相当于近 600 个大卖场的客流量。而 600 个大卖场的数字相当于沃尔玛、家乐福等所有外资零售商门店的总和。很多都市中的白领，中午、傍晚下班后已经不再去周边的商厦逛街购物，而是习惯上网“逛街”。同时，人们相信并乐意在网上购买日常生活用品，这些商品已经占到网购总量的 30%。

让我们看看他们在 2007 年都买了什么？

仅在淘宝上，他们就买了——9000 万件化妆品，7300 万张充值卡，6000 万件衣服，2600 万件首饰，1400 万件玩具，800 万台家电，800 万束鲜花，450 万部手机，360 万袋奶粉，150 万部相机……

越来越多网民通过网络购买服装、居家日用品、食品保健品、母婴用品和家用电器这些日常生活用品。

让我们看看他们在 2007 年买了多少？

第三方统计，2007 年，中国已经有 5500 万人上网买东西，一共买了 594 亿人民币；每人平均消费超过 1000 元，占 2007 年中国人均可支配收入的 7% 强——排除掉住房、汽车等大宗消费，网购已经占了这帮人日常消费的相当部分。

十年里，这个市场用每年 100% 以上的复合增长，让网络购物从精英的竞赛行为到老百姓的生活习惯。

现在大幕刚启。2007 年主要国家网络零售在整个零售市场的占比情况（图一）显示，美国达到了 3.72%，英国达到了 4.5%，而韩国更是达到了惊人的 8.65%。中国呢？只有 0.68%。且让我们翘首以待——可爱的网商，还将给我们带来多少奇迹！

全新公益模式：诚信让爱心快速聚集

说到这里，如果你依然把网商仅仅看作一群善于赚钱的商人，那证明你还没有了解到这个群体真正的价值。他们是用商业实现人生价值的一群人，而所有伟大的商业理论告诉我们，商业是让更多的人变成好人的工具。这群网商，做生意，他们一马当先；做公益，他们也永立潮头。

比如刚刚过去的汶川大地震，第一个为地震捐款的普通人是谁？

答案很可能是一位淘宝上的无名网民。

2008 年 5 月 12 日下午两点爆发，12 个小时后，淘宝就在全中国第一个开通网络捐款通道——即使在凌晨，一分钟内也有 1900 位网友捐款，10000 元善款即时到账。最高峰时，一分钟就募得捐款过 10 万。才过去 10 天就募得捐款 2000 万。

这是李连杰的壹基金联手包括淘宝在内的阿里巴巴旗下所有网站、天涯、搜狐等爱心网站开展的大型网络救助活动，他们的口号是“早一点到达，多一份希望”。

对于正在受灾的同胞来说，“快”就是生命，就是生存。“早一点到达，多一份希望。”平日里不起眼的每一分钱，会化成一瓶水，一片药，一碗面，实实在在地拯救起一条鲜活的生命。

何止捐款。在最短的时间内，可敬的网商们还主动发起义卖，直接把 50% 或 100% 的收入捐给灾区。短短 2 天内，就有 3000 卖家，30000 多件商品参加义卖。

何止这一次赈灾。淘宝上的网商用自己的双手帮助过无数的人。无论是像“魔豆宝宝”一样的自强母亲，还是烫伤的云南小女孩孔燕，或者是身残志坚的张云成兄弟。

为什么淘宝网一个购物网站上能如此高效地把网商们藏在心里的公益意识转化成真正的公益行动？最关键的是淘宝已经成为一个规范的社区，拥有一套高质量的诚信体系。这套体系由许多的网商建立，又反过来规范千千万万的网商。可以毫不夸张地说，淘宝网商业诚信远远高于线下社会的商业诚信。

而这种诚信体系在公益事业中收到了出乎意料的效果。人们在淘宝上的一言一行都会影响你的诚信，都会影响你的生意。因此当你出来号召、募捐的时候，大部分人都会持相信、认同的态度，慷慨解囊；如果你骗了别人一次，以后就基本上没人会和你做生意，因为你的污点永远记录在案，而且所有人都可以

看到。

第二章 淘宝笔试资料

2.1 上海产品经理笔试题目全纪录

2012 上海产品经理笔试题目一共有 6 道单选题+3 道简答题。时间为 1 个小时。

6 道单选题有：（都有四个选项的，单选，不难，大家不要紧张，以下题目我记录的顺序可能不同）

- 1、请问以下哪一家是没有微博的（新浪，腾讯，网易，雅虎。当然选雅虎）
- 2、请问淘宝商城，凡客诚品，京东商城，卓越四个之中，哪个和其他的不同。
- 3、有一堆球，有 A 个次品 B 个成品，请问拿两次，每次只拿一个球，然后又都放回去。请问第二次拿到次品的几率多大？
- 4、每年 8 月是淘宝的卖衣服旺季，请问这一时段应该采取什么措施？（有打折，有多进货等的选择。）
- 5、问 ABC 三个人买了甲乙丙三个牌子的车子，然后让 D 猜，D 猜的话里面只有一句话是对的。请问以下的选项哪一个是对的。
- 6、就四个人说的话，关于个体户缴税的，只有一个人说的是对的，请问以下的选项哪一个是对的。（大家也可以从给出的选项里面猜）

3 道简答题

- 1、给你 5 个 5，运用加减乘除算出 24.并且 5 个 5 都必须用到。请给出两种算法。（我只算出了一种，是 $(5*5*5-5)/5$ ，第二种就没有想出来了，求高人指点）
- 2、多少只企鹅手拉手可以绕北极圈一圈。（我.....我有个很大的疑问？请问北极有企鹅咩？）
- 3、假如淘宝未来发展到了全球，有众多的员工。但是，发展的同时，也会面临由于员工太多无法让员工的想法和顾客的需求很好的传递到领导决策层得问题。请给出一个解决方案。

2.2 2012-10-11 上海站研发笔试题

选择填空：

有六个队列，每个进程要占用其中 3 个，问最多有多少个进程，不会死锁。
图的深度优先遍历，不考代码实现，只要知道哪些是可能的遍历顺序就行了
字长为 6 的有符号整数的最小值

考优先级 $1 \ll 3+2$ 的结果

5 只小白鼠吃毒药那道

`char* a = "123"` 问 `sizeof(a)`

哪些设计模式不是创建类的 选项有 原型 外观 单例 工厂

a 桶中有 5 个白球 10 个黑球 b 桶中 3 个白球 5 个黑球 有个人从两桶中任意拿出一个是黑球 问黑球是 b 桶中的概率

`memset` 函数的实现 补全代码 是个填空题

`http dns telnet ftp` 哪个不是用 `tcp` 实现的

大题目：

有一个交友类网站 可以互加好友

(1) 设计数据结构

(2) 如果一个人没有加任何人好友也没有任何人加他好友 这个人就是无效用户 查找无效用户的算法 尽量小的占用内存存储空间

设计算法 比较两个字符串 大小写字母忽略 字符串长度给定 如果字符串超过 n 位就只比较 n 位

有些题以前考过就木有写得太详细，不知道原题是什么的请考古前几年的笔经哦~~

2.3 2012 淘宝产品经理笔试题新鲜出炉

刚刚笔试完，前面 6 道选择题，具体内容就不说了，换套卷子就不一样了，大体就是看数据，逻辑推理，几个基本的网络概念解释等等

答题共四道：

1.井里有青蛙，还有一只竹竿，竹竿足以到达井的顶部，问青蛙怎么出井

2.经过调查，搜索引擎的平均点击为 2.5，平均点击定义为，点击链接的排行数/总次数，比如 一次点击第二个，一次点击第三个，则平均为 2.5

让你算出点击第一个链接的概率

3.给你 1000 万美金，让你做到国内规模第一，说说你的项目和运营

4.厕所禁止吸烟，但还总有人吸烟，找个措施，成本最小，禁言效果最大

大体的题就是这个意思，不要怀疑题的条件没给全，考察的就是你的思维，其实没正确答案的。

另外，多说几句，知道大家现在的状态，投了简历没有笔试通知的郁闷，笔试过后没有面试的郁闷，即使有面试，多等几天也等的郁闷，面试了等下一步更郁闷

其实大家都一样的，没必要天天特纠结，即使你郁闷，对结果其实也没什么影响，该是你的就是你的，还不如天天有个好心情。最后祝大家能好好的挺过这段时间，

能找到个好工作。一起加油吧

2.4 淘宝 2011.9.21 校园招聘会笔试题【转】

一、单选题

1、我们有很多瓶无色的液体，其中有一瓶是毒药，其它都是蒸馏水，实验的小白鼠喝了以后会在 5 分钟后死亡，而喝到蒸馏水的小白鼠则一切正常。现在有 5 只小白鼠，请问一下，我们用这五只小白鼠，5 分钟的时间，能够检测多少瓶液体的成分 (C)

A、5 瓶

B、6 瓶

C、31 瓶

D、32 瓶

2、若某链表最常用的操作是在最后一个结点之后插入一个结点和删除最后一个结点，则采用 () 存储方式最节省时间？

A、单链表

B、带头结点的非循环双链表

C、带头节点的双循环链表

D、循环链表

3、如果需要对磁盘上的 1000W 条记录构建索引，你认为下面哪种数据结构来存储索引最合适？ ()

A、Hash Table

B、AVL-Tree

C、B-Tree

D、List

4、可用来检测一个 web 服务器是否正常工作的命令是 ()

A、ping B、tracert C、telnet D、ftp

只有C可以测试Web主机的网页服务器是否工作正常，假设该服务器的网页服务器使用的是默认端口，则可以使用命令telnet hostname 80 来测试其是否工作。

5、下面哪个操作是Windows独有的I/O技术（）

A、Select B、Poll C、IOCP D、Epoll

6、IPV6 地址包含了（）位

A、16 B、32 C、64 D、128

7、数据库里建索引常用的数据结构是（）

A、链表 B、队列 C、树 D、哈希表

8、在公司局域网上ping www.taobao.com没有涉及到的网络协议是（）

A、ARP B、DNS C、TCP D、ICMP

DNS是将域名www.taobao.com映射成主机的IP地址，ARP是将IP地址映射成物理地址，ICMP是报文控制协议，由路由器发送给执行ping命令的主机，而一个ping命令并不会建立一条TCP连接，故没有涉及TCP协议。

二、填空题

1、http属于（应用层）协议，ICMP属于（网络层）协议。

2、深度为k的完全二叉树至少有 (2^{k-1}) 个结点，至多有 (2^k-1) 个结点。

3、字节为6位的二进制有符号整数，其最小值是 (-32) 。

4、设有28盏灯，拟公用一个电源，则至少需有4插头的接线板数（9）个。

第一个板4个口，此后每增加1个板会消耗1个原来的口，总的只增加3个口，故N个接线板能提供 $1+3*N$ 个电源口。

三、综合题

1、有一颗结构如下的树，对其做镜像反转后如下，请写出能实现该功能的代码。注意：请勿对该树做任何假设，它不一定是平衡树，也不一定有序。

```
1 1
/ \ / \
2 3 4 4 3 2
/\ /\ /\ /\
6 5 7 8 9 10 10 9 8 7 5 6
```

答：以孩子、兄弟的存储结构来存储这棵树，使之成为一颗二叉树，然后对二叉树进行链表的转换。

[view plain](#)

```
1. typedef struct TreeNode
2. {
3.     int data;
4.     struct TreeNode *firstchild;
5.     struct TreeNode *nextsibling;
6. }TreeNode,*Tree;
7.
8. void MirrorTree(Tree root)
9. {
10.     if(!root)
```

```
11.     return ;
12.     if(root->firstchild)
13.     {
14.         Tree p=root->firstchild;
15.         Tree cur=p->nextsibling;
16.         p->nextsibling=NULL;
17.         while(cur)
18.         {
19.             Tree curnext=cur->nextsibling;
20.             cur->nextsibling=p;
21.             if(p->firstchild)
22.                 MirrorTree(p);
23.             p=cur;
24.             cur=curnext;
25.         }
26.         root->firstchild=p;
27.     }
28. }
29.
30. int main(void)
31. {
32.     TreeNode *root=(TreeNode *)malloc(sizeof(TreeNode));
33.     Init();
34.     MirrorTree(root);
35.     OutPut();
36. }
```

2、假设某个网站每天有超过 10 亿次的页面访问量，出于安全考虑，网站会记录访问客户端访问的ip地址和对应的时间，如果现在已经记录了 1000 亿条数据，想统计一个指定时间段内的区域ip地址访问量，那么这些数据应该按照何种方式来组织，才能尽快满足上面的统计需求呢，设计完方案后，并指出该方案的优缺点，比如在什么情况下，可能会非常慢？

答：用B+树来组织，非叶子节点存储（某个时间点，页面访问量），叶子节点是访问的IP地址。这个方案的优点是查询某个时间段内的IP访问量很快，但是要统计某个IP的访问次数或是上次访问时间就不得不遍历整个树的叶子节点。答：或者可以建立二级索引，分别是时间和地点来建立索引。

四、附加题

1、写出C语言的地址对齐宏ALIGN（PALGNBYTES），其中P是要对齐的地址，ALIGNBYTES是要对齐的字节数（2的N次方），比如说：ALIGN(13,16)=16

[view plain](#)

```
1.  ALIGN(P,ALIGNBYTES) ( (void*)( ((unsigned long)P+ALIGNBYTES-1)&~(ALIGNBYTES-1) ) )
```

2、在高性能服务器的代码中经常会看到类似这样的代码：

```
typedef union
{
```

```
erts_smp_rwmtx_t rwmtx;  
byte cache_line_align[ERTS_ALC_CACHE_LINE_ALIGN_SIZE(sizeof(erts_smp_rwmtx_t))];  
}erts_meta_main_tab_lock_t;  
  
erts_meta_main_tab_lock_t main_tab_lock[16];
```

请问其中用来填充的 `cache_line_align` 的作用是什么？

3、在现代 web 服务系统的设计中，为了减轻源站的压力，通常采用分布式缓存技术，其原理如下图所示，前端的分配器将针对不同内容的用户请求分配给不同的缓存服务器向用户提供服务。

分配器

/|\

缓存 缓存 ...缓存

服务器 1 服务器 2 ...服务器 n

- 1) 请问如何设置分配策略，可以保证充分利用每个缓存服务器的存储空间（每个内容只在一个缓存服务器有副本）
- 2) 当部分缓存服务器故障，或是因为系统扩容，导致缓存服务器的数量动态减少或增加时，你的分配策略是否可以保证较小的缓存文件重分配的开销，如果不能，如何改进？
- 3) 当各个缓存服务器的存储空间存在差异时（如有 4 个缓存服务器，存储空间比为 4: 9: 15: 7），如何改进你的策略，按照如上的比例将内容调度到缓存服务器？

2.5 广州站交互设计试题

简单，只有 5 道题，一个半小时，淘宝很人性化啊，允许霸笔

- 1、一句话解释什么是交互设计
- 2、jpg 和 gif 格式的不同点，各自应用在哪些场合
- 3、向你奶奶解释怎么网上购物（或者什么是网上购物？死了，忘记了，是不是看错题了？有木有啊。。。)
- 4、为什么现在的网站注册名都要用邮箱地址？
- 5、设计一个邮箱，有收件，邮箱管理等功能，画出界面图，说明功能，用户操作。。。。。（忘了，大概意思这样子）

感觉就是一份交互设计课程的期末考卷啊，哈哈，出得不错啊，赞一个，做卷子时真是一种享受啊，都挺实用的，在向奶奶

解释那里纠结超久，通俗？简洁？大家有印象来交流啊

2.6 淘宝笔试归来，攒人品，

有两个考场，一个是研发一个是测试的。

我报的是研发工程师岗位。考试部分 Java 和 C。

一共有五部分。一、选择题

- 1、排序算法的时间复杂度与初始序列无关的是哪一种？
- 2、考查多继承、多态性之类的概念。（问题大概是？表明一种操作可以有多个类实现之类的）
- 3、前序遍历和中序遍历——>后续遍历

- 4、二分插入，求比较次数。
- 5、Cache 调度算法平均命中率最高的是？
- 6、编译原理的题目（类似中间代码的作用）
- 7、概率题
（貌似只有这 7 题，又感觉漏了一题，想不起来了）

二、填空题

- 1、一个算式：两个数相乘等于一个数，问这些数几进制表示的。
- 2、排序算法（从大到小），求比较次数。
- 3、（C 语言）看代码写结果，关于字母大小写转化的。
- 4、（Java 语言）看代码写结果，关于++、--的利用，m++、++m 等等，之后输出 m 的值。
- 5、非递归的二分排序，补充代码。

三、简答题

- 1、大概是淘宝有一亿会员，淘宝抽出其中 100 万会员给其发消息等等的，写出自己想到的抽取的方法，必须体现公平性、分散性、每个都能被抽到的可能等等
- 2、编程。用 Java 或者 C/C++ 写一个方法，实现输入字符串转化为 Int 型

四、附加题

关于数据结构和查询方法的

五、不计分题

作为一个热爱技术的你，说说各种之类。说说自己擅长的技术、说说自己经常使用的语言的架构、设计模式啊等等的还有什么最新的技术啊类似的

一共有这 5 部分。对于基础好的人来说肯定不难。

我做的不太好，只是觉得熟，但也都忘了。各种的后悔。本来以为会考很难，也不抱希望就去考了。考完又后悔了，之前就该准备准备了！

希望能给以后想加入淘宝的童鞋们做个参考。

2.7 2010 淘宝笔经

- 1) 12 个人身高各不同，排两列，从小到大，前大于后；排列个数？
- 2) perl 语言的 open(file, mode, ...)函数使用的格式和方法，mode 可以省略？
- 3) sed 的用法：如何把 windows 和 unix 格式混合的文件 a.txt,变得都是 unix 格式的
- 4) 给出 a, b, c 三个数，问 $a*b=c$ 是在 12，还是 18 进制下成立
- 5) 36 层，电梯只能停其中两层，用户只能到其中一个楼层后再下来爬到目的地。设计一个算法，使得用户总爬楼层数最少
- 6) 收藏记录 user_id, item_id; 购买记录 user_id, item_id; 找出既收藏又购买的用户和货物。每类日志都是海量的，无法一次放入内存

2.8 淘宝复旦场笔试归来

一拐二拐拐到了复旦,发现复旦有两个逸夫楼,恩,还真的不错。看到大家都一个个的拿到 offer 了,真的眼红啊!眼红归眼红,还是得乖乖的参加笔试去!

复旦专场是宣讲会结束后立即开始笔试的,报非技术的可以直接进入面试环节的,就不用笔试了。HR 说是 6 个小时内会有面试通知,意思就是 6 个小时之内没有通知的话,基本上就米戏了~~不得不赞效率啊!

大家用的都是一个试题卷,想作弊还是行的,只是书上还真的找不到。只记得一些零星的题目,见谅!

第一部分是 10 道选择题。

2.XML 的注释的符号?

3.甲乙两人约定在[9:00-10:00]于一个公园门口见面,该公园有 4 个路口,而甲乙只知道一个,知道其中哪一个的概率的相同的,双方约定等待半小时则离开~~问题是他们见面的概率?

4.哈希排序问题,哈希排序确定步长后是按照什么排序来进行的?

5.“不要和陌生人说话”是什么理论表示?

6~8

9.汉诺塔问题。A, B, C 三个桌子,要将放在 A 上的十个盘子经过 C 放在 B 上

(假设不能直接由 A 到 B 上,并且大的盘子不能位于小的盘子上面),请问经过多少次十个盘子均在 C 上?

10.web 容器的作用?

第二部分是编程问题

1.说的是 $A=\{1, 2, \dots, n\}$, 其中 $S1=\{X1, X2, \dots, Xi\}, S2=\{Y1, Y2, \dots, Yj\}$ 是 A 的子集, $0 < k \leq \min\{i, j\}$ 有 $X1=Y1, X2=Y2, \dots, Xk=Yk$ 且 $k=i$ 或 $Xk+1 < Yk+1$, 那么我们就说 $S1 < S2$; 问题: 给出代码, 给定 n, k , 求出其第 k 小的子集, 输入为 n, k , 中间空一格, 输出第 k 小的子集, 子集按照从小到大写出。如下:

in out

3 4 1 2 3;

2.“绿坝”过滤软件的原理是找出一些敏感词(比如:李洪志、法轮功、反共等)存入表中,然后对输入的网页(文本文件)依次检测其中是否有敏感词来实现对网页的监测。然后根据网页中匹配的敏感词数输出网页的非法百分比(敏感词越多,百分比越大)。现在存在两个问题: a.当敏感词太多时,多次搜索监测网页的速度很慢。 b.当敏感词太短时容易出现判断错误。

现在假设有一万个敏感词,每行存放一个敏感词。请设计一个方案实现上述过程,注意解决上面提到的两个问题。

第三部分是加分题

只有一题,题目是说:现在各大搜索引擎都推出了购物搜索,由于网络的数目庞大,如何加快购物搜索的准确度和效率?

第三部分是情景题

1.讲述的是一个乞丐在想你行乞,你看到不远处有个男人在关注着这边的情况,你也知道最近一些乞丐团伙利用小孩子行乞,如果达不到指定的数目,则小孩会受到惩罚,但是如果给钱小孩,就纵容了乞丐团伙。面对这样的情况你应该怎么办?

2.涂鸦画出你的理想。

第四部分是应聘测试工程师的题目

关于交通灯的测试。

第五部分是应聘前端的题目

2.9 淘宝校园东大站招聘笔试

昨天去东大参加了淘宝的校园招聘笔试，感觉淘宝的题出的太活了，以下是部分题目：

1.求 $N*N$ 矩阵的最大子矩阵和（子矩阵所有元素之和）的时间复杂度？（因为有元素为负值而有意义）

2.12 个人（身高各不相同）排成两排，要求从左到右身高依次增加，而且后排的人必须比前排的人高，问有多少种排法？

3.淘宝购物可以积分，并且可以留到下次购物时使用，系统使用积分的逻辑是：当用户向系统请求使用积分时，系统先检查用户数据库中的积分是否够用，如果积分足够，就用数据库的积分减去使用的积分，并把结果存回数据库。问积分的使用 逻辑有什么问题，应如何修正？

4.“绿坝”过滤软件的原理是找出一些敏感词（比如：李洪志、法轮功、反共等）存入表中，然后对输入的网页（文本文件）依次检测其中是否有敏感词来实现对网页的监测。然后根据网页中匹配的敏感词数输出网页的非法百分比（敏感词越多，百分比越大）。现在存在两个问题：a.当敏感词太多时，多次搜索监测网页的速度很慢。b.当敏感词太短时容易出现判断错误。

现在假设有一万个敏感词，每行存放一个敏感词。请设计一个方案实现上述过程，注意解决上面提到的两个问题。

5. $N*N$ 的表格中存放自然数，从任意位置开始，表格中的数字可以向四邻域移动（前提是移动方向上的数字必须小于当前数字），移动一次距离加一。求最大移动距离？

2.10 淘宝前端的笔试题

川大考点前端鄙视题最后一题

题目大致意思就是转换 RGB 的值

例如： #1234ff 输出 rgb(18,52,255)

#123 输出 #123

#12345g 输出 #12345g

```
<html>
```

```
<head>
```

```
<title>taobao.com</title>
```

```
<script language="javascript" type="text/javascript">
```

```
function changeRGB()
```

```
{
```

```
rgb=document.getElementById("myrgb").value;
```

```
reg=/^([a-fA-F0-9]{6})$/;
```

```
r=new Array(3);
```

```
if ( reg.test(rgb) )  
  
    {  
  
for (i=0; i<5; i=i+2)  
  
    {  
  
r[i/2]=parseInt('0x'+rgb.substring(i+1,i+3));  
  
    }  
  
rgb='rgb('+r.join()+)';  
  
    }  
  
document.getElementById("numrgb").innerHTML=rgb;  
  
}  
  
</script>  
  
</head>  
  
<input type="text" id="myrgb" onblur="changeRGB()">  
  
<div id="numrgb"></div>  
  
</html>  
复制代码
```

2.11 2010 淘宝部分笔试题目

今天的淘宝真是海笔。

不会做提前出来。

凭记忆发部分题目：

选择题：

- 1、vim 里怎么换行（命令模式和 insert 模式）
- 2、两个有序列表连接成一个，最少比较次数
- 3、给一个前缀表达式，求中缀表达式
- 4、-73 的补码
- 5、函数 $f[1001]=0$ ， $f[1011]=1$ ，问可以成为 f 的表达式的是？我选了异或
- 6、一数组和指向该数组的指针，指针自增后，求输出。。。

问答题：

- 1、100 用户，每人好友约 10 个，如何准实时显示好友状态；当用户增至 100 万时候，会出现什么问题，你之前的方案是否仍然可行
- 2、JavaScript 写一个排序函数
- 3、JavaScript 写一个函数，每隔五秒调用某个函数
- 4、JavaScript 写一个函数，判断输入的字符串是否有效的 email 地址，用正则表达式
- 5、html 和 css 方面：给出代码，画出网页大体布局
- 6、评价令狐冲对岳不群的态度
- 7、随便涂鸦，表达你的梦想和未来打算

就记得这么多了，记错的见谅~

2.12 淘宝测试题

系统好像是随机出卷的。我和网上那个贴的比较早的不是一套题。

我把比较难的几个贴上来。

类型就是那五类。

我把数字推理题的完整答案写下。

- 16 题：1, 2, 4, (8), 16
17 题：1, 1, 2, 6, 24, (120)
18 题：17, 27, 39, (53), 69
19 题：5, 10, 13, 7, (14), 17, 9, 18, 21, (11)
20 题：1, 2, 3, 10, 99, (9802)
21 题：7, 5, 1, -7, (-23)
22 题：4, 4, 6, 12, 30, (90)
23：5+根号下 35；这个简单，原题没记
24：8, 8, 4, $\frac{1}{4}$, 2, 2, $2\frac{1}{2}$, (1), (1)
25：40, 20, 10, 6, (4)
26：(10), 11, 9, 9, 8, 7, 7, 5, 6
27：0, 1, 0, 5, 8, 17, (24)
28：2, 6, 13, 39, 15, 45, 23, (69)
29：1, 3, 3, 5, 7, 9, 13, 15, (21), (23)
30：2, 19, 37, (58), 84, 117

第二部分数字推理，一共十五到，这里是满分的答案。括号里为要选择的。

2.13 淘宝科大笔试归来

我只记下了我做的题目

公共部分：

选择

- 1、二维数组按行优先存储，A[2][3]的地址是 1087，A[4][7]的地址是 1153，请问 A[6][7]的地址是多少？
- 2、实施软件需求时，常用工具应包括那些？（每个选项都是两个，具体的就不记得了）
- 3、单元测试通常采用方法？
- 4、二分法检索表用什么存储？

简答

5、进程模型和线程模型有哪些优缺点

程序

6、二分查找的非递归算法

C++部分

1、下面程序运行的结果？

```
int i = 0, s = 0;
for(;;)
{
    if(i == 3 || i == 5)
        continue;
    if(i == 6)
        break;
    i++;
    s += i;
}
cout << s << endl;
```

2、虚析构造函数的作用？举例。

3、什么时候调用拷贝构造函数？

4、语句 `int* ptr; *ptr = 10;` 有问题吗？

5、 `int a[3][2] = {1, 2, 3, 4, 5, 6};`

`int *p[3];`

`p[0] = a[1];`

`*(p[0] + 1)`指向的内容是多少？

6、请写出下面语句的输出

```
char str1[] = "abc";
char str2[] = "abc";
const char str3[] = "abc";
const char str4[] = "abc";
const char* str5 = "abc";
const char* str6 = "abc";
cout << (str1 == str2) << endl; //true or false
cout << (str3 == str4) << endl;
cout << (str5 == str6) << endl;
```

2.14 淘宝笔试回来

刚从淘宝宣讲会+技术笔试回来。

感觉淘宝宣讲会办的不错，很活泼，视频短片巨好玩！（呵呵，就是感觉有点广告的嫌疑）

宣讲会之后，就立即技术笔试大约 1 个半小时。郁闷啊，答得很烂。

恩，还是给大家介绍点笔试的内容吧！一张笔试题分公共题和对应的岗位题。

公共题有：

1.选择题 4 个（哎哎，都是数据结构和数据库的内容，早忘了！蒙的）

- 2.简答题, 问的大概是列举 3 种你最喜欢的语言 (Java/c++) 框架, 它们的特点和你喜欢的原因。
- 3.自由编程题, 大概是这样的, 编一个有 3 个线程的程序, 由 Main 主线程进入, 生产者线程产生一个随机的整数。这个整数存在 List 中, 再由消费者线程读取 List 数据, 并显示。
- 4.综合题。大概是系统概要设计, 数据库设计等综合一起 (不会呀)

还有一部分是对应岗位题 (我做的是数据库开发)

数据库开发题就 3 道:

- 1.tablespace 和 datafile 的区别。
- 2.ASSM 是什么 (什么字典表的特点, 记不清了)
- 3.回滚段的作用。

第三章 淘宝面试资料

3.1 2011.3.11 广东中烟初面+2011.03.13 笔试情况

本来不爱写日志的, 不过因为之前答应了一起参加面试认识的同学, 如果拿到了淘宝的 offer 要分享给大家自己的面试经验, 所以就写了。如果有任何不当, 请联系我做删除或者修改。

2011 年 10 月 25 日下午 2 点左右

好早之前就关注阿里、淘宝、支付宝的校园招聘, 由于是非技术类的, 阿里今年没有相关招聘计划, 支付宝的造梦师 (产品运营) 我也投了, 但是后来给我回了拒信, 大意是专业不太符合, 于是一直在关注淘宝。不过挺可惜, 淘宝第一轮当时只有技术类, 当我以为非技术类可能也要没有的时候, 25 号下午, 我一直关注的淘宝招聘的微博发出了非技术校招开始的信息, 于是我第一时间网申投了简历, 清楚的记得, 当时是 25 号下午。

2011 年 11 月 15 日下午 3 点多

接到 0571 开头 777 结尾的一个电话, 来自杭州中华英才网的工作人员, 通知我在周六参加淘宝的第一轮面试, 告诉我要携带身份证、身份证复印件以及简历一份。并且说之后会有短信再具体通知面试的时间和地点等。

2011 年 11 月 17 日

收到系统提示的短信, 和之前电话中的时间地点以及要求是一致的, 周六, 武大, 2 区 5 教 301.

2011 年 11 月 18 日 礼拜五

接到浙江泰隆商业银行的面试通知, 考虑到周六即将开始淘宝的面试, 于是抱着提前再练一练, 找一找感觉的心态去了, 穿得在鉴湖校区定做的西装, 很轻松的过了群面, 成为了 leader。

之后直接前往武大 2 区 5 教踩点, 踩点的时候认识了同样来踩点的周姓同学, 之后和她的 2 个同学一起前往参加淘宝的宣讲会。

2011 年 11 月 19 日 礼拜六

早上 6 点半就起来了, 下午本来是要去参加立信会计师事务所的笔试, 果断没有思考就抛之脑后。全套西装啊, 因为下午要参加泰隆银行的 2 面。由于今天刚好碰上 BEC 考试在武大举行, 人挤人的公交车和校车, 让我在 8 点 20 分左右才赶到面试等待室。期间, 我存放简历和各种证件复印件的带着还掉在了地上, 摔坏了 (泪目)。

来到 302 等待间, 在等待的时候认识了杨姓中南财经政法大学的同学, 得知他目前在淘宝开放平台实习, 回来参加校招, 愉快的交换了电话, 并且一起互相鼓励。

签到开始了, 我是第一个。。被排在了 A1-1 就是 A 面试间第一批的 1 号。。。杨则是 G1-1, 之后我以为应该直接去 A 面试间门口等待, 于是就去了。站了一会, 碰到了宿平 (所有 HR 都采用花名), 他告诉我不要乱走, 免得找不到我, 于是回到等待间, 发现今天一共有 A-I, 10 个面试间同时开面, 大略估计一下, 应该会有 700-800 人参加第一轮面试。

9 点多一点, 我们排队进入了 A, 清晰的记得应该是 303, 面试官有 2 个, 一个是夏柔 MM, 不怎么说话, 不过很可爱^^, 另外一个男的 HR 由于没有标明名字的牌子, 所以不知道名字。我由于是一号, 就坐在了放有 1 号标签

的位置, 一分钟自我介绍之后开始群面。具体题目就不说了, 是一个带有正反两面观点的辩题, 根据意愿及调整分为 2 个不同阵营, 互相讨论, 达成共识, 并且做完展示之后, 两组要互相进行辩论性质的指出对方的问题, 同时要说明小组合作的情况以及自己在团队中的作用。然后, 男面试官说如果要淘汰一个人, 你们觉得应该淘汰谁, 我们 10 个人都不吭声, 还好夏柔 MM 及时救场, 让我们说说表现最好的, 之后陆续开始站起来, 肯定了团队的贡献以及自己认为表现优秀的同伴以后, 都说自己应该被淘汰。之后就结束了群面。

离开武大, 赶去参加下午 1 点在财大举行的第二轮泰隆商业银行的 2 面, 也是出于为第二天找感觉的目的。

11:44 分, 在 811 的车上, 刚上车没多久就接到了 HR 的电话, 让我明天上午 9 点到君宜王朝大酒店 5 楼高雄厅参加复试。很效率, 很 nice。中间发生了一个插曲, 由于杨在 10 点 40 分和我联系说他已经收到 2 面的通知了, 而我没收到, 就在我以为我的第一次群面失败经历要献给淘宝的时候 (因为我们组有 4 个研究生, 都很厉害), 收到了生的消息。

2011 年 11 月 20 日礼拜天

早上还是 6 点半起来, 本来已经西装套好了, 想起宣讲会那天 HR 总监冷然上台之前曾经穿过的一件马甲, 刚好有一件差不多的, 也是淘宝 shopping 来的, 于是脱了衣服换上了, 下身牛仔裤, 希望这身装束能给自己带来好运。由于我是理工大金融学的, 坐校车到东院之后步行穿过华师来到酒店时才 7 点半。在楼下等待的时候碰到了杨、周, 和他们一起走完了第二天的 4 轮面试。

在酒店五楼的桃园厅, 里面坐着 30 多个 HR, 有 1 面 2 面终面的, 宣讲会上宿平说这次他们来了 40 个 HR, 不是来闹着玩的, 看样子不虚。

签到以后, 在等待间等待了不一会儿, 就有 HR 叫我的名字, 把我引导到小六 (他是淘宝的类目运营) 那里。。之前杨告诉我他们第一轮的 HR 是小六, 而且看到过淘宝出的校招宣传照片, 其中就有小六。于是坐下和小六聊了 2 句, 拉近了距离。常规的做完了自我介绍以后, 小六对我简历上的活动和经历进行了询问, 在回答的过程中询问了一些我在这些经历中碰到的最大的困难啊、最大的收获啊这些, 还询问了我对互联网、SEO 优化的理解, 回答以后小六也给了我“了解挺深”的评价, 之后询问了我对类目运营的理解, 由于国内除了几个规模较大的互联网公司, 基本没有公司有这个职位, 也没有相关的书籍可以看, 国外的书籍也不合适, 之前只阅读过产品经理方面的书, 不过之前做了不少功课, 搜到过冠南讲课的 PPT 以及偷偷摸摸“偷窥”不少淘宝类目小二在新浪的微博, 多少有一些零碎的体会, 小六也肯定了我的理解, 并告诉我应该可以进第二轮, 让我去等待间等待结果。出来的时候看到夏柔 MM 在面试别人, 和她微笑的无声的摆了摆手, 打了个招呼。

进到高雄厅等待间, 发现里面没有人, 看样子我是最快的, 后面陆续来了 2.3 个同学, 然后我又被 HR 叫出去, 开始了第二轮面试。这次面试我的是淘宝开放平台的总监张阔先生, 戴着眼镜的他给我一种南方儒雅学问先生的感觉。常例的自我介绍后, 也是对简历上的一些询问, 他询问的非常细致, 对一些细节和他觉得可能不太合理的地方都会提出来, 我都一一详细解释, 让他相信, 这些都是真的 (确实都是真的)。他也询问过我对电子商务的理解, 之后询问了我的个人兴趣, 是想去开放平台做产品还是在淘宝做运营。我表示对这中间的区别不太了解, 希望能听听他的意见, 他细致的给我介绍完了以后还给我留下了电话号码, 说我有任何问题都可以询问他, 之后告诉我可以去等待间等待结果了。

回到等待间, 发现已经有很多同学在里面了, 期间有不少人被 HR 一个一个叫出去, 后来才知道 HR 叫出去可能是 2 个结果, 一个是告诉你你没通过, 可以回去了。一个是告诉你你通过了, 直接进行下一轮。

不多久, 又有工作人员来叫我, 带我去见到了终面的 HR, 呵呵, 很幸运, 是 HR 总监冷然, 那天宣讲会后私下曾请教过她 1 个问题, 她对我也有印象。我一坐下, 她就说她有一件一样的衣服, 我告诉她我是看到她穿过, 我才故意穿的, 希望能带来好运, 她也对我表示了祝福, 接着就开始了面试。自我介绍结束后, HR 详细询问了简历上的一些活动, 这时候我发现, 很多 HR 询问过的内容都会用笔做上记号, 同时经常做一些记录, 非常认真, 每多参加一轮面试, 后面会至少多订上一页的表格, 列了很多项目, 对你的各个方面进行评价。询问完简历, 凌然详细了解了我的成长经历、最成功的事情、最失败的事情、自己的评价、同学的评价、对我影响最大的别人的评价等等。一系列完成以后, 她跟我介绍了淘宝网、淘宝商城和一淘, 问我对哪一个更感兴趣, 我经过思考以后告诉她应该是淘宝商城, 之后轮到我向她提问的时间了, 问了 2 个问题, 其中一个问题让她回答了快 10 分钟。感觉挺麻烦她的, 临走前说了一句麻烦您了, 她也对我点头微笑。继续回到高雄厅等待。

等待了 5.6 分钟, 宿平告诉我叫我等半个小时, 别走了。我答应了, 过了一会, 又进来一个工作人员, 叫我出去,

告诉我我通过了终面，HR 给了我 A+ 的分数，让我等待半个小时后进行交叉面试。我对交叉面试没有太多的概念，就在等待间继续等待了。发现等待间前面的茶几上好多的香蕉苹果威化仙贝，原来是 HR 买来让我们补充能量的，我没有吃早饭，稍微吃了个威化之后就 and 周、杨聊天了。

等了一个小时左右，到了吃饭时间，HR 给我们买了盒饭，大概 6 个菜，有的盒饭有炸鸡腿、荷包蛋等等，挺不错的，免费给所有在等待间有需要的同学们拿。很 NICE 哦。不过我还在纠结的等待，简单草草吃了几口就不想继续吃了。等到大概 2 点左右，询问了宿平和小雨以后才知道，交叉面的面试官刚才面试到很晚，才刚去吃饭，让我耐心等一会。等到大概 2 点半的时候，终于迎来了我今天的第四面，交叉面，也是整个求职过程最后的一次面试，第五面。

对我进行交叉面的是声谷，一坐下来，声谷先指了指自己的标牌，告诉我他叫声谷，互相问候以后，常规的自我介绍，然后对我开始了“拷打”。可能是中间等待了太久，可能是今天已经面了好多轮了，可能是确实没吃什么东西，血糖不太够，和声谷的“交锋”让我倍感特别不顺利，虽然声谷经常笑，我也经常笑，但是似乎我所有的答案都会被否定（我觉得可能是压力测试吧，不太 sure，万一不是那就说明我肯定表现的不好，让他不满意了）。艰难而淡定，并微笑着完成声谷的面试后，声谷告诉我可以回学校等结果了。

出来以后反正没事，就和宿平，还有一个 HR 哥哥（很遗憾，不知道花名，不知道签约的时候会不会见到，或者有机会问一问宿平）聊了好一会天，交流了求职的经历、今天面试的经历、聊到了应届生上关于武汉站招聘的种种猜测，他们听了笑了起来，说谣言非常有趣。（根据我和他们的接触，我觉得谣言水分比较大，明天去看看有多少人签约就知道了。）一通闲聊了有半个多小时，他们也要忙了，我也就离开了。宿平告诉我，最迟第二天晚上会出结果。

晚上回到宿舍，回想今天一天的 4 轮血战，越觉得第四轮表现的一般，有可能被声谷大哥 knock out。一晚的睡眠都似乎不太安稳。

2011 年 11 月 21 日星期一

早上 7 点，接到一个打错了的电话，一开始看到一个陌生的号码，我有些神经质的想到希望是淘宝 HR 带来的好消息，当然，结局只是一个打错了的电话。之后再睡不着了，怀着忐忑的心理上了一天的课，上课会走神，想淘宝的面试（实在是太想去淘宝了，而且为此准备了很久，也拒绝了其他 OFFER，都不知道要是被淘宝拒了，之后该怎么办）。关心则乱吧，下午上完国际投资学，回答宿舍没几分钟，16:08 分，接到 0571 开头的电话，我很希望是淘宝的，但是也告诉自己，可能是英才杭州的，不要高兴太早。但是当电话那头传来，这里是淘宝校园招聘...恭喜你通过了...我一下子有些不知所措起来。之后在微博上@了龙葵 MM，张阔先生、小六等所有我搜索到了的 HR 的微博，龙葵 MM 告诉我声谷大哥就在他旁边，他觉得我很棒。我终于明白，我碰到的所有 HR 都很棒（也可能淘宝所有 HR 都很棒），感谢他们，之前也是我自己太过执着淘宝，害怕失败了。

这就是这几天全部的行程和心得了，如果你们要问，有什么秘诀吗？我的体会是认真准备，认真付出，不要撒网式的去找工作，那样你找不到真正心爱的工作。找准自己爱的，给心上锁，然后只为它努力。祝福其他成功应聘的，也希望没有成功拿到 OFFER 的同学们能够找到自己心仪的工作。（淘宝确实是看综合能力，不看重学校、专业和成绩，但是必须要有实践实习经验，也必须对互联网电子商务有所了解，希望有志淘宝的兄弟姐妹们好好锤炼自己）

3.2 来八一八我的淘宝面经

离拿到淘宝 offer 已经一段时间了，我是上海站的校招，投的是类目运营岗位，这么晚上来发淘宝面经对要应聘淘宝的同学已经没有多大帮助了，不过希望能给跟我一样曾经迷茫的同学一点点启示。

本人小硕，本科非 211,985，硕士非 211.985，女生，是大学毕业了直接考研究生的那种，淘宝是我投的第一份简历，也是我拿的第一份 offer，应该也是我的一份工作吧。下面一点点地跟大家分享我的经历吧。

1. 简历阶段

我觉得简历是很重要的部分，很多同学觉得自己还蛮优秀，可是甚至连面试的机会都得不到，我觉得简历要多精炼就多精炼，能用一句话概况的事情不要说两句，有数字的部分尽量用阿拉伯数字（比如说写了多少篇稿子，得了几次奖学金之类之类的），尽量挑不一样的经历写，如果你做过几次类似的工作，挑你最得意的那个写吧，因为面试官在后面会问到你，你可以重点跟他讲你最得意的部分，然后强调一下自己还做过很多这样的活动。这个时候不要怕表现自己，任何一次你走出寝室，参与到社会，参与到与生活无关的事情都可以是你的亮点，因为我们抓不住面试官到底看重什么，捎带一句，我觉得淘宝的面试官最终能给我 offer，有点被我那些乱七八糟的经历唬住了。很多同学可能会觉得自己并没有参加什么活动，迄今为止，我正式参加的实习也只有 2 次，一次是在大学时候进得广告公司，但是实际上只打了两次酱油；第二次是研究生期间在报社，写了几篇文章，那天面试的时候还忘记带去了，幸好面试官在网络上查到写的文章，所以我的建议是，同学们有什么作品，不管你觉得好不好，都要尽量展示给面试官看，因为那么短的时候，她根本就不能从你的面相上去判断你是不是适合这个岗位。

2 投递简历

这个说起来，其实我也没多少经验，因为前后加起来就投了 4 份简历，拿到 2 个 offer（另外一个是一家房地产策划公司，初面的时候总监就直接跟我说想要我过去，还给我留了私人电话），我坚持觉得应该要做自己感兴趣的事，所以在投简历的时候也是坚持这样的原则，当然我不是觉得自己有多优秀，只是很多公司我面上了也未必会去，只能给双方徒增烦恼。很多同学可能会说我也知道自己要什么，不过我觉得有一句话很受用，“你可能永远不知道你要什么，但是你知道你不要什么。”只有你对你的工作表现得感兴趣，面试官才会对你感兴趣。

3. 淘宝面试

淘宝的宣讲会我没有去听，因为那天在寝室写论文，男朋友去听了，本来让他带了份简历去，等他回来才知道只能网投，赶在截止时间 10 之前，9 点半的时候匆匆忙忙投好简历，中间还差一点当机。不记得是第二天中午还是第三天中午收到的面试电话，很兴奋，中午匆匆忙忙吃了点饭，衣服也没换就赶过去下午的面试。我这个人有时候会有点神经大条，去面试了看了一场子黑压压的人，觉得自己是不是太随意了，套了个黄色小毛衣就去面试了，觉得自己还蛮扎眼的，不过幸好淘宝对衣服什么的没有要求。出门之前，男朋友给了我份网上下的群面面经（很感谢他），地铁上看了一下，大概知道了什么情况，我就这么没心没肺地去了。到的时候早了，淘宝的工作人员很客气地先帮我安排到了 F 组，我们那组有中国传媒的，上海交大的，上海财经的，华师大的，反正学校都比我的好，不过说实话面试的时候一点也没想到这个。开始面试分成两组，我们的话题是“刘亦菲和 Hold 住姐那个更适合做淘宝代言人”，说实话一拿到纸片我觉得是 Hold 住姐，事实也证明了 10 个成员中 8 个都支持 Hold 姐，但是这样的结果并不能构成辩论，所以我最后还是选了刘亦菲。虽然本人对刘亦菲没什么好感，不过当时脑子里还好没有浮现完蛋这个词，觉得既然我现在是刘亦菲的拥护者，就来多想想刘亦菲的好处，Hold 住姐的坏处，以至于到最后我真觉得刘亦菲就是比 Hold 住姐合适。我觉得这样的群面考察并不是你说的对不对，而是你的思考问题，我们组有一个男生主动担任了领导者的位置，给我们算时间什么的，我就安心地思考问题去了，没想要做领导什么的。我觉得自己在群面里得最好的地方是大家都在提自己意见的时候，我认真地听，然后建议大家在思考问题的时候可以把几条相类似的原因归为一点，从成本、艺人、企业等多个角度去思考这个问题。最好面试官抽了一些人单独问问题，提问了我一个问题，问我对面组表现最好的同学是哪一个，说实话这个问题我答得怎么样，因为离得比较远的缘故，他们组的很多话我都没听清楚，所以最后选择了那个出来陈诉的同学。群面就这样华丽丽地结束了。当我在等公交车的时候就受到了淘宝复面的电话，复试安排在 2 天后。

2 天后的面试，我又早到了，淘宝的员工很好地又让我提前面试了。坐着等面试的时候开始和边上不认识的同学瞎聊，也算是排解一下自己的紧张吧。我这个人就是这样，到哪里都能跟人家搭讪。不久就轮到我面试，我依旧穿着我的黄色小毛衣（因为室友和男朋友都说那是我的幸运色）。复面第一面我的是一个 27，8 岁的 GG，很简单地问了我一些有关简历上的问题，问我为什么选择这个专业，我很老实地回答我是调剂的，那时候就是想读书，我这个人可能话比较多，我看他都有点扛不住我的样子，最后跟我说今天这一面就是跟我随便聊聊，看看我这个人怎么样，然后第一面就结束了，后来听说，好像第一面面试的都是你选投岗位的员工。然后出来之后在圆桌那里等待消息，没一会通知我去第二面。

第二面是个美女 jj，据说是个 HR，问了很多关于我生活学习方面的事，我都一一如实回答，最后又问到关于专业的问题，问我的专业跟进淘宝有什么关系，于是我就瞎七扯八地跟她聊，中间她还接了几分钟的电话，也让我喘了口气，我的感觉是你要认真思考她给你的问题，而不要去猜她可能会喜欢什么样的答案，有几个问题我都没怎么答上来，不过我感觉慢慢后来气氛被我调动起来，我也会跟她讲一点我学习生活中碰到的一些事情，讲个不那么冷的小笑话，因为我心理就是抱着我就是来攒面经这样的想法，所以反而一点也不紧张，最后我看她应该是觉得我这个人还蛮有意思的，说可以了，等到出门之前，突然又喊我回去，说我要是进淘宝的话，有一份兼职是不能做的，我当时特别高兴，预感到能进三面了。对了，她还会问你要不要去杭州工作这样的问题，同学们以后碰到这样的问题，最好能给一个直接秒杀的答案，比如说我就喜欢杭州，当然如果你不是真心这么想得，那还是算了。

第三面还是个美女 JJ，很和善，不过我觉得她是最让我害怕的一个，因为从她的脸上你什么都看不到。整个人也像跟我拉家常一样，还好像很爱挖掘我人性的弱点，问你不喜欢什么样的人啊，怎么样去对待那些搞小动作的人啊（因为我回答就是不喜欢这样的人），喜欢跟什么样的人交朋友啊之类之类的，如果你发现很多问题你回答不上来，就把她引到你有所把握的问题上来，就像二面的面试官问我的一些问题，后来我就拿专业上学的一些知识做比喻回答了她，自我感觉也不是答得很好，不过好像蛮管用的。三面的时候也是这样，她问我一些问题，我就拿一些其他类似的事情打比方来说我的观点，我们两个聊得还蛮久的，她还问了薪资的问题，我当时要得比较少，后来同学都建议多要一点，这个我也没有更好的建议，我的想法就是我是要去淘宝学习的，如果给的工资能维持我目前的生活水平的话，那我就去，如果一份工作中你可以学到东西，工作环境好，钱少一点没关系，但是如果不是自己喜欢的工作，钱还少的话，我就不能忍受了。所以建议同学们在投简历之前一定要好好想一想，我投了这份工作，我真的会去做吗？哪怕一年也好，如果得到的答案是否的话，我建议还是不要浪费那几毛钱打出来的简历了。

发现自己啰啰嗦嗦地说了很多，好像都没什么说到重点上，也不知道对同学们有没有帮助，以前我也是个对未来很迷茫的人，觉得女研究生不好找工作，况且自己的学校专业也不怎样，不过这段时间自己经历的一些事，让我领会到一个词的真正含义，那就是踏实，不管你做什么，想做什么，干坐在寝室里，永远不可能有人理你，有一些机会就多出去锻炼锻炼，就算是发发传单也好，你都会收获不一样的东西。大学毕业的时候觉得自己真的是什么也干不了，拼命去读研究生，也勉强考上了，研究生三年也没学什么专业知识，就是意识你永远比你想要的还要更好一点，多做一些事，觉得对得起自己就 OK。再说一下，我是那种长得很瘦小的女生，很多人一看到我就觉得我是需要保护的那一个，不过我自己从来没这样觉得，扛饮用水，扛行李，打老鼠这样的事，能自己做就自己做，自己才能把握自己的命运。

最后祝愿大家在找工作这条路上都走得一帆风顺，找到自己想要的工作！

3.3 人生第一次霸面，很有意思的一次求职经验。

我是 11 月 1 日投的营销策划（只填了基本信息，然后上传了附件），至今都没有收到面试通知（后来打开申请页面之后下载了简历才发现下下来的是空的页面。。。我汗）。今天下午 6 点半陪室友去 AC 面，也带了一份简历，想去碰碰运气，顺便去看看 AC 面到底是咋样滴。。中午看到不让霸面，所以没抱太大的希望。到了杭电先跟签到的工作人员说明了情况，后来他们说自己不是淘宝 HR 说了不算，就随便找了位子等了 2 分钟，看到 HR 来了，先镇定了会儿，等 HR 出去之后，马上跟上去说明了情况，态度还是很诚恳滴，递了简历，说想问下简历筛选的标准。结果 HR 姐姐看了一眼，我记得那时候光线很暗，根本看不到简历上的内容，她就说可以了，跟签到的人说下，我说过“OK”了（简历是不怎么“筛选”的，就是看基本信息有没有填好。。。）。就这么我就安排到了 H10，进了 H 房间。。。似乎太快了点。。。面试官有一男一女，以前去参观淘宝的时候还听过他讲课呢，挺帅的一哥们，另外一个 JJ 好严肃，从头到尾没笑过。我们小组 5 个全是女生，另外小组有 2 个男生。。我觉得大家的自我介绍说得都很罗嗦，这个是最忌讳的，面试官有明确要求过每个人只能说一分钟，还有人一开始就说自己负责的项目是

做什么的等细节问题。。。面试官 GG 还没打断，挺 NICE 的。建议准备 1 分钟 3 分钟 5 分钟版本的自我介绍，以不变应万变，还有自我介绍的时候就不用再提简历上的经验咯。更有一哥们上来就英文自我介绍。。。我汗。。。题目是从 HOLD 住姐和刘亦菲两个人当中选个淘宝的形象代言人，10 个人 5,5 分成两个组，来进行 20 分钟讨论，5 分钟 presentation，最后要进行 10 分钟答辩。。。讨论开始了，看形势，同组没有人跳出来当 leader，我就黄色性格本色出演了一把，首先时间分配好，思路理清，面临什么问题应该怎么分析，还要不时得提醒讨论有没有跑题 BLABLA，辩论的时候最有意思了。。。对方先抓住形象题了第一个问题，说刘亦菲的形象好，HOLD 住姐如何不能见人等等，我们上来就说对方太肤浅了，脸蛋能代表一切？实力才是硬道理。。。HOLD 住姐如何符合淘宝的店小二文化倒立文化，还符合开放，分享的新商业文明。。。如何具有“市场敏感性”“前瞻性”“潜力”等等，辩论过程很有意思，还讨论找谁价格会便宜，还说这个形象代言人不行就换被。。。很欢拖的一次群面，大家都好搞笑。。。辩论太“激烈”了，场面已经 HOLD 不住了我记得辩了 14 分钟，面试官 GG 终于忍不住喊卡了，最后问每组只能进 4 个人要淘汰谁，这时候就有点严肃起来了，另外一个组我觉得大家意见都比较统一淘汰了 8 号，到了我们这个组都枪毙自己了，还有一个逻辑比较混乱的人淘汰了我，因为我把 Presentation 的机会给了别人。。。有退缩。。。汗，我这是考虑大局啊!!! 想大家平均分配点说话的机会。。。出来不到半小时就收到通知二面了。。。我觉得这是找工作以来最欢拖最没有压力的一次面试，比起上次 PG 面试之后的失落感，这次的面试要轻松很多。发帖子攒人品，希望明天笔试面试后也像今天这么哈皮。。。

去淘宝是鄙人的第一次网申。

那天晚上在武大人文馆宣讲，站在最后一排，看到满满的礼堂，听了那个卖男装的小姑娘的发言，然后悄悄的离开。其实在当天下午就收到了淘宝的面试通知。网申之后不能查自己报的岗位，这一点不太像淘宝的技术水平。

第二天去群面，真的是啥人都有，有巨牛逼的朋友，也有看起来要被秒的伙计。结果不出所料，被秒的基本上没有进入下一轮。这一轮心态很重要，总体把握能力很重要，同组的有个特别能侃的，基本上你就没什么发言的机会了，那就要充当起总结发言的角色，要是 5 个人一起喷，必挂无疑。

群面过后公交车上收到电话说 26 号去面试，TB 还真是不留任何痕迹，几次面试都是电话通知，一个短消息都没有。

26 去面试，一上午面三次，三个考官都蛮专业。三面的大哥，长得就彪悍，后来百度了一下，确实蛮牛的一个哥们儿。二面的姐姐跟我聊待遇问题，估计我开的价很离谱，但是确实身边蛮多同学都签的 9-10W+ 的工作，所以自己也有这个预期，毕竟淘宝在电子商务这块的地位应当跟员工工资相符吧。一面的筒子感觉似乎比我还年轻些，问了一些问题，明显不如 2、3 面的面官水平高。必须要夸一下的是三面的面官，气氛融洽，但基本上他们想要得到的信息都能问到，扯淡时间居多，从扯淡中了解你的综合素质，可谓是高手。鄙人读研期间也略作过一些上市公司的人力资源项目，考察人才都是以硬指标做门槛，淘宝这么搞的倒是第一次遇到。

后来跟一些面友交流时发现，其实三面有些问题你是回答不上来的，也是没有答案的，就看你能不能找对气场扭转不断被压制追问的局面。

27 号收到 OFFER 通知，28 号上午去签。80 个人。估计群面过后剩下的这些人多数都弄上了，所以由此推断，拿到 OFFER 的人应该大于参加三面的人数的一半。

所谓的圆桌，几位大侠又讲了讲，看看视频听听歌，未来的同事之间扯扯淡。等待签 OFFER 的筒子们极其兴奋，签完出来后基本上都笑不出来。

有几个朋友签完也没回会场，提着东西就走了。

应该说，TB 非技术在 IT 行业的待遇绝对不是最高的。中等偏上吧。HR 强调了不让暴露待遇水平，出于责任感，鄙人不再多说。但是你们看到的坛子上另外一篇号称从猎头那里打听出的淘宝待遇绝对纯属扯淡（是指针对硕士和本科的待遇来说），总之，对工资待遇不要期望值太高。

应该说，研究生卖这个价钱，确实蛮经济实惠的。TB 适合那种有激情年轻的孩子们去。祝大家好运，开心。回头有时间在写.....回家吃饭。

补充一下：关于面试的服装。

很多同学纠结于 TB 的面试要不要穿正装，这部分同学大多数是被 TB 所宣传的“上班可以穿拖鞋”所影响了。其实 TB 面试对服装没有任何要求，我所知道的拿到 OFFER 的同学们面试时既有穿着正装的，也有像我这种群面运动鞋+运动装，一面运动鞋+运动装，二面运动鞋+运动装，三面运动鞋+运动装.....所以服装不是问题。大方得体就 OK，放宽心.....！

3.4 人生第一次霸面，很有意思的一次求职经验。

笔 试 部 分

笔试管得不严，可以霸笔，我在交大考的，人不是很多，不过霸笔的也不少，来了就等安排，之后会统一安排到相应职位的考场。

笔试之前还有点紧张地上网搜了一些淘宝最近的新闻，结果其实都没考到。

之前很多笔经我就不细说了。题量比较少，第一部分是几题选择题，包括行测题和互联网常识题，都没什么难度

第二部分三个简答题。

第一题数学题，用 5 个 5 算 24。

第二题是个变态题，问多少只企鹅牵手能绕北极圈一圈。

第三题，淘宝假设以后扩张到 30w 人，怎么解决领导层面与员工以及客户情况的信息沟通问题。

然后我这个弱智一直在想 5 个 5 = #

总体说来考卷挺简单，选择题分值很大，不过好在都不难。btw 我笔试成绩很低的，好在 rp 爆发。

面 试 部 分

【流程】

隔天就面试去了，惯例是在酒店里，我本来被安排在下午不过我有事情调整到上午了，结果人好多，那天面了一天，一共三面，初试复试以及终面，面完就可以回去等消息了。上午面了初试，中午 HR 管了大家一顿饭，吃饭的时候来了一个 HR 姐姐跟我们说了很多事情，比如笔试刷 50%，初试刷 50%，复试刷 60%，终面刷 40%，基本是这样的概率，然后听得一房间的人都战战兢兢的，当然，很多人都是来玩的，比如我 - - 所以也没有很害怕，就平常心啦。

下午复试面了之后又等了一会儿就终面了，面完直接打道回府。除了终面之外其他面试都是在大厅里，好多人，一桌一桌的。HR 说了如果过了终面，第二天之内就会全部给口头 offer，第三天就签（也就是今天）。

【内容】

初试——

面我的是 etao 的一个面试官，花名我就不说了，还挺和蔼的，主要问简历上的东西。因为我实习的经历比较对口，所以基本问我在实习的时候做的事情和看法。然后针对我实习的情况包括实习的公司和行业提出了一些比较尖锐的问题，问我的看法和解决途径。（我在做互联网广告平台）当场就敲定初试通过。

复试——

复试在另外一个厅，人少了一点，是 tmall 的一个面试官，也很 nice，主要针对产品经理这个职位的一些技能做考核。比如沟通。考了我很大一题情景假设，一个项目从接需求到开发的过程，他扮演了一个很 tough 的技术，而且及其不合作。我都以为我要挂了，不过最后他给了我很多意见，真是好面试官啊~

之后又问了一下个人经历，然后问了一题，最近委屈或者不爽的事情。之后面试都结束了，聊着聊着又讲到意见不合的问题，技术和美工，问我怎么解决。

终面——

在小房间里，一个估计是 boss，主要是他问问题，另一个估计是 HR，也会问一些问题，偏个人方面的。终面大部分时间在问我对互联网的想法，包括 SNS 的（我在做社交网络的项目），然后问了我有么有想做什么互联网产品，然后我刚好有啊，所以大部分时间都在聊我想做的那个网站，说我做过 UI 的，就叫我画了一下界面设计草图。然后针对我学过的专业课问了些问题，问我 C++ 了...泪奔==早忘记了==不过还是瞎扯了一点。其实很基础的，就是叫我解释一下 point。

之后叫我找一个我学过的最喜欢的课程，我说运筹学。然后给我出了一个题目，说我在三楼，有三个电梯，一个在一楼，一个在 6，另一个在 8，用运筹学的角度想想如果我现在按了下方方向键，哪个电梯会过来。然后我就想了一下，做了一个表格给他，列了一些关键项，其实只想出来 3 个，但是他说够了。

HR 问的问题就是家庭啦，朋友圈子啊爱好啊什么的。

最后还问我如果公司有活动要不要去表演，我说当然要~哇哈哈

-----我是华丽丽的昏割线-----

然后第二天下午接到 offer 通知，今天上午去签了 offer，但是我有事情所以是最后去的，错过了见到未来同事们的机会，也错过了 boss 的介绍==~~

求指导啊~~~

offer 先签着，三方一个月以后，所以一个月之内还给我们很多选择的机会。

待遇还是可以的。比想象的高，没有 4k 这么恐怖啦==#

但是我最后去的，什么同事也没见到，不同人不同职位不一样，不好说，但是总体应该都在 6~10 之间吧。

好了。。。。。。。。。。经验写完，希望对后人有点用处，也希望攒 RP 下周的各种面试也能顺利~~~~~哇哈哈

3.5 一路走来，淘宝产品经理职位，从笔试到签 offer~~~

君宜王朝酒店五楼，上午一面。主要问简历上面的问题，面完说出去等一下。就是一面过了的意思。

等二面，到中午还没有，于是去吃饭。

吃完饭，1:00 多二面。二面面试官很轻松，就聊聊对营销的理解，lz 是当场就懵到，立刻现场思考扯了一段话。（:74）lz 的悔恨之一，没有好好准备一套对于营销的理解的说辞！后来面试官也说了，你要是事先准备一套说法的话，效果会比较好）

接着面试官就说对你的评价, 说觉得我更适合做销售岗位, 如果做销售能做的很好云云。又解释营销跟销售不一样, 而淘宝里面有一个岗位类似销售, 你要不要换一个岗位意向云云。lz 已经在谈话的氛围中不知所措了, 所以毫无防备, 老实回答, 因为我的专业并不对口, 所以对于岗位并没有很坚定地意见。(中招了!) 面试官想了想, 又说, 要不你再仔细想想? lz 依然没有醒悟过来, 纠结了半天, 又问了一下这两个岗位的不同。说, 那换一个岗位也可以。(lz 很傻缺! :80) 面试官人很好, 接着扯了一些其他的话题, 最后说, 可能你今天的确实没有准备好, 要不你先回去等通知吧, 因为我觉得如果现在让你去三面, 你过不了。

lz 此时才意识到, 掉到陷阱里面了——一个用人单位, 一定希望自己的应聘者是一门心思坚定不移地要争取这个岗位的, 绝不能动摇! 在轻松的谈话氛围中让你放松警惕, 接着好心的建议你可以换一个更好的岗位, 此时一定要多一个心眼啊!!! 血的教训啊! :78)

所谓的回去等通知, 也就是 game over 了, 因为今天就要三面结束, 后天就定 offer 了。

lz 准备不足, 给 xdjms 们做反面教材吧! :29)

3.6 淘宝非技术类面试

上午 9 点群殴

案例分析: 关于代言淘宝, 大 s 还是 F 姐更合适。理由阐述

根据观点分两组讨论, 进行辩论。得出结论

最后 让组员说 如果淘汰的话淘汰谁等

。。。。。。

我前面 讨论, 找论点, 论据 都蛮积极的。。后来辩论时 场面有些激烈, 发言被抢断。。表现机会相对少了。。加上早上起来得早, 做了一个半小时车过去。有些困 (平时 9 点左右才起的), 坐下等了大概 5 分钟左右就开始了。

状态 没有调整到最佳-----饮恨啊-----

估计我这次悲剧了, 与淘宝无缘了。。。:tk_09

3.7 淘宝架构师校园招聘面试杂谈

近期参与了几个大学的校园招聘, 总体下来感觉还行, 由于校园招聘需要面的人很多, 差不多面试流程都形成模式了, 在面试的过程中, 有不少学生问过我, 到底面试的标准是什么, 不过每个面试官的标准都是不同的, 所以也就注定了面试是会有些不公平的, 是否对面试官的胃口会起到很大的决定性因素, 当然, 最重要的还是实力, 很多学生会认为面试不公平, 但我觉得这也算是从学校进入社会的第一课吧, 工作后学生们会发现更多不公平的事, 对于学生而言, 无论是应届毕业的本科、硕士, 我的面试标准都差不多, 考察的为 Java 基础、Java 框架、设计模式、互联网架构的了解, 当然, 在最后会问一些其他的问题, 例如大学学习情况呀、一两年后对自己的期望呀、优势和不足、最近看过的技术新闻等等, 在这些所有的问题的背后, 考察的最重要的是基础掌握的是否扎实、学习能力、反应速度、抗压能力以及技术兴趣。

对于应届生而言, 通常都没有太多的实际的商业项目的经验, 更多要求是基础的扎实, 因此第一关会是 java 基础的考察, 在 java 基础的考察上通常会考察下学生对于 protected、static 等等的掌握程度, 在面试的过程中, 几乎所有的同学都认为自己熟悉的包是集合, 其他的包都谈不上熟悉, 在集合包方面可以考察的点也很多, 例如 List、Set 的区别; HashMap 的实现方式等; 在基础方面, 线程、通信、远程调用、并发、GC 等这些会成为加分项, 我觉得如果学生能对这些有掌握的话就更好了。

第二关会是 Java 框架的考察, 在这方面会考察学生对于自己认为的最熟悉的框架的掌握程度, 然后会考察学生对这类框架中的核心思想的掌握情况, 例如 Struts, 那么就可以考察学生对于 MVC 思想的掌握情况, 自主如何

实现 MVC 框架；例如 `spring`，可以考察如何自主实现一个 DI 框架等，这些题目其实如果学生具备很强的举一反三和反向推理的能力，基本是可以答出来的。

第三关会是设计模式的考察，这关我觉得基本已经属于加分环节了，设计模式方面可以让学生当场写一段自己最熟悉的模式的代码，例如 `singleton` 模式，有很多种写法，可以问下学生各种写法有什么不同。

第四关为互联网架构的了解状况，这关纯属加分环节，如果能够对互联网的架构有所了解的话，会非常有帮助。

第一关和第二关属于通关制，如果顺利的通过了第一关和第二关，其实基本也就过了，之后就可以聊聊在大学的学习情况、一两年后的期望、最近看过的技术新闻、大学期间做过的最有成就感的事等等，尽可能的更加全面的了解学生。

根据整体的面试情况来看，现在应届生找工作的压力确实非常的大，而且大部分都已经是硕士了，本科生能过笔试的都不多，能过面试的就更少了，不过也会有就是，面过一个不错的本科生，竟然对 `jdk` 的很多代码都有阅读、开源框架上 `springDI` 那部分的代码也仔细的阅读过，并且他去阅读这些代码的原因就是他认为这些代码应该是会写的不错的，需要仔细看看，:)，这我觉得基本是典型的技术人士，另外，还碰到过一个硕士生，他对于 `Java` 框架几乎完全不了解，但他有个很明显的特征，就是只要他用过、学过的 `Java` 包什么的，例如 `ArrayList`、`HashMap` 等等，他都能做到从头到尾的掌握，可以称的上是精通了，这种我觉得很适合做专业型的基础技术，:)

很多应届生会觉得是因为大学中没教这些，所以导致他们面试很难通过，但我觉得这还是对于技术的兴趣以及自学能力等决定的，大学中最不缺的应该就是时间，完全有足够的时间看看一些源码什么。加强自己的知识体系，为离开学校、进入社会工作做好充足的准备，另外，在面试的时候一定要诚实，不懂的就是不懂，没什么的，不能完全答对面试的问题并不代表就被淘汰了，希望这篇 `blog` 能给大学生们提供一点帮助，:)

3.8 我的淘宝面试经历

春节的时候接到猎头的电话，说是推荐淘宝某个职位，在杭州。

后来几天淘宝的一个主管打来电话，聊了一下，聊得还可以，让过去杭州面试一下。

由于杭州离我家比较近，我也有意向过去，于是就请了一天假。

早上 9 点的飞机，11 点到杭州，从机场到淘宝公司，大约 12 点半左右，淘宝下午 1 点钟才开始上班，于是就找了一个名字叫“九百碗牛肉面”的地方吃了个饭，不得不说，里面的东西又贵又难吃...

下午两点去面试，先笔试回答了几个问题，其它的还好，几题关于 `lr` 工具使用的，我的工作虽然和测试相关，但是从来没有用过 `lr`，就放弃了

接着是主管面试，面试了大约 一个小时，看来他们还满意。然后部门的技术主管面试，聊了也大约有一个小时，问了些技术上的问题，让我介绍我曾经做过的项目，我在里面的作用，数据库的设计等。问我都了解哪些 `web service`，我说不了解 `web service`，问我我认为什么样的软件才是一个好软件，我说首先要满足需求，其次要有性能的要求，然后还要有良好的扩展性。问我怎么看 `ajax`，我说就是一个异步请求，没有啥什么和复杂的。

等等都是这类的问题，我说的都是我了解的情况，没有啥理论

最后面试了三个小时，让我回去等消息

我觉得没啥希望了...

现在好好安心的工作的，呵呵，刚开始的时候还在为着到底是在现在的公司还是去淘宝犯难的，现在好了，不需要我做选择了

....

刚刚查了一下什么就是 web service, 大致的了解了一下, 其实也了解一些, 只是不知道他们就是叫 web service.. 汗, 看来以后还是要多学一点理论...

3.9 我的淘宝笔试和面试

(1) 真的感觉自己很幸运, 自从投出了淘宝的简历后自己就一直处于漫长的等待中, 等待淘宝给我笔试或面试的通知, 无尽的等待让我以为淘宝遗忘了我, 以为我没有符合淘宝的要求使我的简历石沉大海了。

终于, 在 11 月底的时候, 在一个阳光灿烂的日子里我收到了淘宝的笔试通知, 当时的我就像得了彩票一样开心。

可是笔试完后的我却又像泄了气的皮球, 因为时间不够充足不仅没有完成答卷, 而且自我感觉不好。当时的答卷一共 6 道大题, 时间关系最后一题没时间做, 就连有创意的自我介绍也只写了两句 (如果单看我写的那两句就很让人期待, 很想知道接下去的介绍是怎样的)。出了教室, 垂头丧气, 我觉得我没有再和淘宝“相见”的机会了。吃过晚饭, 就去上网继续投简历了。

(2) 以为自己和淘宝的缘分就这样尽了, 我当时自己也很不甘, 我不信就这样完了, 我之前的努力就都白费了吗? 好不甘心啊。

笔试的时候, 黑板上写着“请同学们今天保持手机畅通, 我们会在晚上 23 点前通知下次的面试时间。”晚上在宿舍无聊至极, 只好上网打发今天难受的时间, 心里想着过了今天就好了, 明天继续我继续网投简历的生活。可是自己还抱着那么一丝丝的希望, 不停的看着时间, 22:48 了, 淘宝不要我了, 我放弃了。在网上百无聊赖的看着搞笑的视频, 希望让自己开心点, 就在这个时候, 电话里好听的铃声夹带着震动把我从搞笑的视频中拖了出来, 我看着那个陌生的号码自己开始笑了, 突然觉得铃声怎么就那么好听啊, 我相信这是淘宝的通知。

接完电话, 让我有点不知所措了, 呵呵, 淘宝让我明天去面试.....

(3) 面试的当天 8 点半我还有个普通话考试, 而淘宝的面试是在 10 点半。早晨 7 点起来, 准备好了之后就先去了普通话考场, 和主考老师说明了情况, 把我从最后一个提前到第一个测试了, 在这里还要谢谢那位老师。匆匆考完普通话, 就去了淘宝的面试地点。

那天阳光好温柔啊, 到了面试地点一看时间还早, 才 9 点半, 还有一个小时的时间, 外面还有几个前来应聘的同学, 于是就有一搭没一搭的聊了起来, 原来她们是 9 点 45 那批的, 我是 10 点半的, 当时教室里还有一批正在面呢。聊了一会, 里面的面试结束了, HR 问了问没的名字以及通知面试的时间, 当时 9 点 45 的那批只有 3 个, 加上我和另外一个 10 点半的一共才 5 个, 于是我们 5 个就进去开始面试了。

(4) 和大多数的面试一样, 首先是简单的自我介绍, 不过要求嘛就是不要介绍简历上有的东东。

具体面试的内容就不说了, 总之很奇特, 和一般的面试不一样, 很有新意, 一个简单的动手能力 HR 就能得到他们所有想要知道的东西, 很强的面试。

面试结束后, HR 说会在 2 周内给答复的。自己感觉这次面试还不错。

(5) 接下来就是漫长的等待, 真怕自己就被淘汰了, 和我一起面试的一个 MM 叫 CHEN LEI, 这段时间还一直发消息联系着, 说好不管谁收到通知都要告诉对方。

直到今天终于接到了来自杭州的电话, 哈哈, 我被录用了, 给我打电话的叫“云峰”, 通知我明天去体检, 当时觉得他的声音好好听哈~。

我和淘宝的缘分可以继续了~~~这就是我和淘宝的故事~~~~

3.10 淘宝面经

2009.10.12 上午 宣讲笔试, 还是比较人性化, 发了个兜子, 里面有水和笔, 宣讲完之后立刻笔试, 当时是在北邮, 预备了两个教室, 但是人不够又加了个教室, 淘宝这点还是挺不错, 去的话就又笔试机会。

2009.10.12 晚上 面试通知 大概晚上八九点吧, 收到淘宝 HR MM 电话, 说后天上午 11:00 去面试。

2009.10.14 上午 一面 我来的比较早, 让我 11:00 去, 我九点多就到了, 等了一会就轮到我了, 面试官 GG 很随和, 问的问题大部分都是简历里写的职业技能和项目经历, 同时问了一些其他的技术问题, 我答的还算不错, 感觉良好, 出来之后让等一会二面。

2009.10.14 上午 二面 等了半个小时吧, 来了个 GG, 看样子肯定是头头, 领取二面, 问了点操作系统原理的东西, 答的不是很好, 后来又问了一些其他问题, 答的也就还行, 然后给看了两道 C++ 题, 改错的, 基本都答对了, 最后让我看笔试题的第二个必答题, 说我理解的不对, 给我重新讲了一下题目, 我终于理解了, 给我 10 分钟重新做, 顺利搞定, 然后出来了, HR MM 让回去等通知

2009.10.14 晚上 终面通知 很兴奋哦, 呵呵, 让 15 号下午 16:30 去终面。

2009.10.15 终面 和一面二面的地方不一样, 显然这里是淘宝北京总部, 地方很不错, 我三点就来了, 等到差不多四点半轮到我了, 我的终面面面试官可能是 HR 也可能是搞技术的, 看不太出来, 总之是问了一些技术问题, 然后问了问工作地点, 职位要求, 薪水等, over, 等通知。

2009.10.16 offer 淘宝办事真速度, 第二天就收到 offer 了, 工作地点杭州, 职位开发工程师 薪水保密, 还算不错, 90% 的员工会有 15 个月的薪水, 所以还算不错。

over, 总体感觉就是太速度了。感觉非常棒。

第四章 淘宝综合求职经验

4.1 关于淘宝运营的 完全解答

各位同学, 淘宝非技术类招聘已经开始, 大家是否做好准备了呢? 本次非技术类主要招聘运营岗位。那么什么是运营呢? 很多同学提出这样的疑问, 接下来详细的给大家解答。

淘宝大运营的概念包括以下活动: 市场调研、市场开店、官方网店运营、品牌营销、资金流、物流、分销体系的建设与维护、会员营销、数据分析等等。

淘宝运营是一个什么样的岗位呢?

1.它是创新的。比如“秒杀”活动。你能想象一个商品总出价人数达到 27 万, 访问人数达到 2819 万的情景吗? 这就是淘宝的秒杀活动带给大家的用户体验。

2.它是时尚的。SMART 团购。淘宝聚划算中, 3 个半小时被团出 200 辆奔驰 SMART 轿车的案例至今被誉为“天下第一团”。

3.它是好玩的。比如淘玩偶的设计开发。淘宝花名的由来等。铁木真是谁? 风清扬又是谁? 现在你是否也想拥有一个花名呢?

4.它是感人的。淘宝启动了魔豆宝宝爱心工程, 为了更多的人能够实现梦想淘宝一直在努力。

5.是具有挑战的。你负责协调的工作是多方面的, 你将会与 7-8 个部门一起做活动做项目, 同时你将接触海量的信息。

6.是收获喜悦的。听说过裸奔吗? 游街、敲垃圾桶呢? 这都是淘宝公司文化的组成部分哦。

7.是具有意义的。通过解决就业地域分布图淘宝已直接提供就业岗位 119 万个, 间接提供就业岗位 340 万个。那么我们的未来会怎样呢?

淘宝平台中有 13 个大市场, 66 个行业类目, 1388 个细分市场。这些商品涵盖了衣食住行的方方面面。每个

类目都有希望成为行业最大, 也就是说我们未来需要 1388 位总经理! 曾经有两个同学毕业后 A 加入了淘宝, B 去了国美。都负责同样类目的商品——家用电器。而目前, 淘宝类目小二 A 每天过手的成交额接近 2000 万元。淘宝电器城日成交额相当于 125 家国美实体店总和。换句话说 B 在国美所创造的价值只相当于 A 的 1/125。淘宝运营还包括无线产品运营、淘江湖、淘宝商城 (B2C)、信息安全、客户营销、淘宝集市、数据分析、商家工具等等。从大运营的概念上讲, 淘宝运营涵盖了与产品有关, 与客户 (商家客户 & 最终客户) 有关的方方面面。这里是一个真正的大舞台。

加入淘宝运营, 你将拥有更广的视角, 更宽的发展空间, 更大的作为。

4.2 金融危机, 淘宝网还能走多远

最初淘宝上线时, 马云豪言互联网进入网商时代, 掀起一阵互联网创业热潮。而今遭遇经济危机, 看到很多大公司倒闭, 让我不禁想到淘宝会一直运行下去吗?

结合我最近一次购物的经历, 来表露一下我对淘宝未来的悲观。

今年初, 我的笔记本鼠标坏了, 打算买个新的。已有多年网购经验的我, 第一意识就是上淘宝。对于鼠标, 不求太多功能, 品牌我最终确定了相对低价的双飞燕。但看了一番各大卖家的报价之后, 我觉得很多卖家报价和中关村在线的参考报价差不多, 即使有低一些的报价, 但还要加上运费, 价格还高了些。

本来就是来淘宝淘低价货的, 谁料价钱并不低, 加上周末无事, 我来到了离家不远的电脑城。看了几家同型号的鼠标, 问价钱, 结果商家报价和淘宝均价一样, 我就试着杀杀价, 而且杀价的幅度就是低于淘宝最低价 5 块钱。大概商家觉得我知道价格吧, 她犹豫再三, 最后咬牙卖给我了, 还当场给我试机验货, 最后说欢迎以后常来。

还有去年夏天, 我要买一款单反相机, 在网上找了几个皇冠卖家, 结果价格普遍较高, 而报价过低的普通卖家, 我又对其产品质量有些顾虑, 不想万一发生扯皮耽误时间。于是, 我又查看了京东、新蛋等网站, 价格也不低。这让追求低价的我有些为难, 最后, 我在百度搜索随便找了一个国贸的一家卖电子产品的公司, 并加了对方 QQ 号来讨价还价, 最后以低于淘宝、京东、新蛋一百元的价格成交。这次购买经历中, 那些所谓的皇冠卖家总是强调自身的信誉保证, 我对此嗤之以鼻: 货我自己会验, 不需要你保证, 我只要价格低。结果对方无耻地说: 那你可以去中关村被他们忽悠吧, 小心水货。听了他的话, 我对他的服务态度很失望, 做不了低价就算了, 别轻视别人的验货能力嘛!

结合这两次购物经历, 我开始反思: 淘宝还是当年那个物美价廉的淘宝吗? 如今它的价格已失去优势, 国内物流业又跟不上, 速度慢不说, 现在受金融危机影响业务量缩小而涨价提升了物流成本, 这两项网购的重要优势丧失, 让我对淘宝的未来失去信心。

电子商务是一个不错的领域, 但我对淘宝当前的模式有些担忧——最初的淘宝都是些普通商家, 那时候淘宝像个集贸市场, 物美价廉。后来淘宝增加了淘宝商城, 这时淘宝像一个在集贸市场上兴建了一个商场, 但商场里的东西和外面摆摊的东西一样, 产品本身没区别, 只是商家竞争加剧。

于此同时, 有很多类似京东商城、当当网之类的网站兴起, 他们做的产品很专一, 卖电子的卖电子, 卖书的卖书, 经营主体是一家公司, 产品品质有保障, 而且对物流公司有一定要求, 提升了物流的速度。(我买书都选当当网, 发货很快, 货到付款, 对它很满意。)

鉴于此, 我担心淘宝以后就会像那些离我们远去的百货商场, 取而代之的是一个独立出来的专卖店。

像我这样一个已经有多年网购的忠实消费者打算离开淘宝了, 也许对于淘宝而言我可以忽略不计, 但我设想, 如果网购老手们相继发现这一问题放弃淘宝, 而新手又对网购顾虑重重, 那些卖家靠什么来养活自己?

不知道各位看官目前对淘宝什么看法? 以后还会常去淘宝吗? 你们觉得它还能走多远? 会不会在未来 10 年后在互联网上消失?

如果你认为淘宝并不像我说的那么糟糕, 请说说你的理由?

如果你认为淘宝以后会考虑转型, 它的方向在哪里?

