

应届生
2015

求职大礼包

应届生求职网YingJieSheng.COM编

大众点评网篇

应届生论坛大众点评网版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2698-1.html>

应届生求职大礼包 2015 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>



应届生求职网手机触屏版，扫扫看，随时随地找工作
<http://m.yingjiesheng.com>

目录

第一章 大众点评网简介.....	4
1.1 大众点评网简介.....	4
1.2 大众点评网大事记.....	4
第二章 大众点评网笔试面试资料.....	6
2.1 大众点评网 2014 笔试面试资料.....	6
2.1.1 产品经理在线测试笔经.....	6
2.1.2 产品类（助理产品经理）在线笔试 新鲜出炉的笔试题.....	7
2.1.3 大众点评 2014 助理产品经理笔经.....	7
2.1.4 在线笔试中途居然死机了.....	8
2.1.5 大众点评网在线测试新鲜笔经.....	8
2.1.6 大众点评网广告销售面试回来。基本已拿到offer.....	8
2.1.7 大众点评面试，拿到offer，但是放弃了.....	9
2.1.8 攒RP！大众点评电面PR专员.....	10
2.2 大众点评网 2011-2013 笔试面试资料.....	10
2.2.1 传说中的面筋（业务系统）.....	10
2.2.2 刚面完大众点评，发面经攒rp~.....	13
2.2.3 4月16日 极品面试官.....	13
2.2.4 我来教你怎么通过大众点评网的面试.....	14
2.2.5 成都刚出炉的面试经.....	16
2.2.6 大连地区 9号面试发表一下小感慨吧.....	16
2.2.7 昨天下午天津地区大众点评网一面归来.....	17
2.2.8 北京销培面经.....	18
2.2.9 3.20（武汉）销售培训生面试.....	19
2.2.10 大众点评南京销售培训生笔试详解.....	19
2.2.11 点评网的笔试.....	20
2.2.12 刚笔试完，发一点笔经，赞人品.....	20
2.2.13 大众点评网 2011 南京笔试题（回忆版）.....	20
2.2.14 2011 年 10 月 19 日大众点评网上海笔试经验谈.....	21
2.2.15 吐槽大众点评北航笔试.....	23
2.2.16 没有大家说的那么恐怖了啦~【总结昨天的笔试】.....	23
2.2.17 管培面经 10.27 上午场 攒RP丫 祝大家都有好offer.....	24
2.2.18 BJ拿到大众点评网的销售培训生offer，回馈大众~.....	24
2.2.19 广州大众点评网销售培训生打酱油的初面.....	25
第三章 大众点评网综合求职经验.....	25
3.1 关于点评的几点感受.....	25
3.2 上海产品培训生面经.....	26
3.3 大众点评网销售培训生offer.....	28
附录：更多求职精华资料推荐.....	29

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 2015 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作!

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 大众点评网简介

1.1 大众点评网简介

大众点评网，于 2003 年 4 月成立于上海，是中国领先的城市生活消费指南网站，也是全球最早建立的独立第三方消费点评网站之一，致力于为网友提供餐饮、购物、休闲娱乐及生活服务等领域的商户信息、消费优惠以及发布消费评价的互动平台；同时，大众点评网亦为中小商户提供一站式精准营销解决方案，包括电子优惠券、关键词搜索、团购及会员卡服务等。而继网站之后，大众点评网已经成功在移动互联网布局这一模式。

截止到 2011 年第二季度，大众点评网每月的活跃用户数超过 4200 万，点评数量近 2000 万条，收录的商户数量近 120 万家，覆盖全国近 2300 多个城市。

截止到 2011 年第二季度，大众点评网每月浏览量超过 5 亿，其中手机客户端的月浏览量已经占到网站月浏览量的 50%以上，手机独立用户数超过一千万。

目前，大众点评网已经在上海、北京、广州、天津、杭州、南京、深圳、苏州、无锡、宁波、成都、重庆、武汉、西安、郑州、济南、青岛、沈阳、大连、长沙等二十余个城市设立分支机构。

1.2 大众点评网大事记

2014 年

- 6 月 大众点评月综合浏览量（网站及移动设备）超过 60 亿，移动客户端累计独立用户数超过 1.5 亿
- 6 月 大众点评宣布整合腾讯微生活核心业务，与腾讯战略合作进一步深化
- 5 月 大众点评宣布与外卖订餐平台“饿了么”达成深度战略合作
- 3 月 大众点评移动客户端累计独立用户数超过 1.1 亿
- 2 月 大众点评宣布与腾讯建立深度战略合作
- 1 月 大众点评外卖正式上线

2013 年

- 12 月 大众点评月综合浏览量（网站及移动设备）超过 35 亿，移动客户端累计独立用户数超过 9000 万
- 12 月 大众点评餐厅在线预订总订单超过 120 万
- 9 月 大众点评移动客户端累计独立用户数超过 8000 万
- 8 月 大众点评网与多家机构共同发起全国范围“对鱼翅 SAY NO”活动
- 6 月 大众点评月综合浏览量（网站及移动设备）超过 20 亿
- 6 月 大众点评移动客户端累计独立用户数超过 7500 万
- 6 月 大众点评电子会员卡发卡量突破 1000 万
- 6 月 大众点评团成立三周年，《2010 至 2013 年团购趣味图谱》发布
- 6 月 大众点评为安徽淮南潘集区泥河镇大圩小学捐赠了一间蒲公英图书馆

- 5 月 大众点评开通爱心团捐通道，通过壹基金捐款 71.8 万元支援雅安地震灾区
- 4 月 大众点评成立十周年，《中国城市生活消费十年变迁（2003-2013）》报告发布
- 3 月 移动客户端累计独立用户数超过 6400 万
- 1 月 大众点评开发者平台正式上线

2012 年

- 12 月 大众点评移动客户端独立用户数突破 5400 万
- 12 月 大众点评首份“餐饮风向标”发布
- 12 月 大众点评“电子会员卡”正式上线
- 10 月 大众点评手机客户端“周边快查”V1.0 发布
- 9 月 大众点评“预约预定”产品正式上线
- 9 月 “舌尖上的科技”中国餐饮高峰论坛（上海、北京）举行
- 8 月 大众点评手机客户端“点评团购”V1.0 发布
- 9 月 大众点评移动客户端独立用户数突破 4500 万
- 7 月 大众点评手机客户端全新改版 V5.0 发布
- 6 月 大众点评在常州、佛山和太原设立分支机构
- 6 月 手机客户端独立用户数突破 3300 万
- 5 月 大众点评移动端日常浏览量超过 PC 端日常浏览量
- 3 月 手机客户端独立用户数突破 2400 万，相比 2010 年增长超过 110 倍

2011 年

- 12 月 大众点评手机客户端 Windows Phone7v1.0 发布
- 12 月 大众点评 iPad v1.0 客户端发布
- 12 月 大众点评与联通发布联合客户端“Wo”点评
- 12 月 大众点评网在合肥、厦门设立分支机构
- 8 月 大众点评网于北京召开移动互联网发布会，宣布手机客户端独立用户数突破 1000 万
- 6 月 大众点评网 在长沙、济南、福州、哈尔滨设立分支机构
- 4 月 大众点评网在郑州、宁波、重庆、大连设立分支机构
- 4 月 大众点评网宣布第三轮融资 1 亿美金，由挚信资本、红杉资本、启明创投、光速创投四家联合投资
- 3 月 大众点评网在沈阳、武汉、无锡、青岛、西安、苏州设立分支机构
- 2 月 大众点评网在成都设立分支机构

2010 年

- 9 月 大众点评网在天津设立分支机构
- 6 月 大众点评网推出团购业务
- 4 月 大众点评网在深圳设立分支机构
- 1 月 大众点评手机客户端 iPhone v1.0 发布

2009 年

11 月 大众点评手机客户端 Android v1.0 发布

2008 年

6 月 大众点评网在广州设立分支机构

4 月 大众点评网在南京设立分支机构

2007 年

5 月 大众点评网获得 Google 投资。

2006 年

10 月 大众点评网推出关键词推广业务

5 月 大众点评网在杭州设立分支机构。

1 月 大众点评网推出电子优惠券业务

1 月 大众点评网获得红杉资本投资

2005 年

11 月 大众点评网在北京设立分支机构

5 月 大众点评网推出大众点评会员卡业务。

2004 年

4 月 大众点评网北京、杭州等网站分站上线

2003 年

4 月 大众点评网成立于上海

第二章 大众点评网笔试面试资料

2.1 大众点评网 2014 笔试面试资料

2.1.1 产品经理在线测试笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736921-1-1.html>

哈哈全当攒 RP 啦 估计大家都考完了我算是晚一点的了把？

1.6 分钟 16 道语言推理 这个比较简单的 就是 XX 之于 XX 或是哪个和别的不同那种 不懂就多看看国考 肯定能做完 只是有的会比较纠结

2.计算题 这个真的好后悔啊 后面有几道题都没做 根本做不完 早知道就该心算了 按计算器或是用纸都超级慢 而且应该快速的感受到什么题自己时间不够做快速出来 果断改别的 像我一样简直苦逼了

3.图形推理 这个不是很难 大多是想一下就能做出来的 也有让我比较疑惑的不过还是凭着直觉选了 比国考的简单 比宝洁的简单一点（毕竟时间短）但不会像渣打那么简单

最重要的是我想说!!! 千万不要被例题骗了！比例题纠结绕弯许许多多！坑！

最后五道大题我就不说了，因为每个人都是不一样的，估计是有题库吧，说出来被 HR 看到就知道我是谁了汗肯定能写完自己多想想吧，我中间浏览器还跪了两次|||
总而言之祝大家顺利~也祝自己顺利~

2.1.2 产品类（助理产品经理）在线笔试 新鲜出炉的笔试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736917-1-1.html>

之前在论坛里看到大家说 6 分钟 16 题文字逻辑、6 分钟 16 题数学运算、6 分钟 16 题图形推理很变态，做了一下是挺变态的。之前渣打、宝洁、百威的题也都做了都没这种感觉。数学和图形的最后几道题都是瞎选的。虽然提前给自己打过预防针了，心里还是很沮丧。

好吧，后面 1h 的五题 open questions 如下，供大家发散思维。

- 1、你对一些近期的 O2O 应用（如打车类 App，点评的电子会员卡，淘宝点点，或腾讯微生活等）有什么了解和看法？请列出其中一款应用的优点和缺点。
- 2、你会如何为失明的人设计一款钟表？
- 3、如果你是沈阳本地的产品负责人，你的主要工作是要提升本地的活跃点评用户人数。但你发现从 2010 到 2012 年，本城市的活跃点评用户数的发展明显低于同等水平的其它城市
- 4、目前每一个商户的点评是按时间来排序展示的，如果由你重新设计排序，你会使用哪些因素？如何决定优先级？
- 5、对比微信会员卡和大众点评电子会员卡，你感受到什么？

2.1.3 大众点评 2014 助理产品经理笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736357-1-1.html>

助理产品经理岗位笔试题目量比较大，时间很赶，分为客观题和主观题两类：

客观题，言语逻辑，数学运算，图形推理各 16 道，都要 6 分钟内做完。。。真心很赶

主观题：（记不全了，欢迎记得更全的同学来补充，方便后来人）

- 1、你平常通过哪些网站或者手机客户端获取互联网资讯？最近有什么你比较关注的互联网行业事件？为什么关注？
- 2、你的手机上最让你印象深刻的一个应用是什么，该应用有哪些亮点功能比较吸引你？
- 3、你一般通过何种途径获取用户需求信息？举一个例子说明
- 4、大众点评在 2013 年 4 月上线了开放平台，你认为开发平台的优点缺点是什么？
- 5、大意是一个预约座位的流程，用户通过手机应用或者 PC 在校提交下单，客服收到信息后，拨通商家电话确认座位信息，并反馈给用户，这个过程中，客服起了很重要作用，
问题一：能否用其他方式取代人工客服？
问题二：不同方式的适用对象和优缺点？
问题三：新方式推广中可能遇到的阻力？如何化解？

2.1.4 在线笔试中途居然死机了

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1735584-1-1.html>

昨天收到短信提示今天下午 14h30-16h30 参加大众点评产品类在线笔试，笔试分个人信息、6min 言语推理、6min 数字推理、6min 抽象推理、1h 开放性问题。

我正在做数字推理的时候电脑居然突然死机，RP 差真的是没办法啊，好不容易强制关机强制启动重新进入页面，言语推理只剩下 1min 时间可是还有 10+题没有做，于是很悲催的系统自动跳到抽象推理。可见本命年找工作真的是人品欠佳啊。

开放性问题一共 5 题，不是很难，时间也很充分，把自己想的逻辑理清楚写下来即可。



Lz 很伤心的要去攒人品去了

2.1.5 大众点评网在线测试新鲜笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1757131-1-1.html>

刚刚完成大众点评网的网上测试，全程惊心动魄~

LZ 申的是财务类岗位，网测只有三个部分：文字推理、数字推理、逻辑推理

文字推理 16 道题，数字和逻辑分别 15 道题，都是限时 6 分钟完成，时间很紧张。建议拿不准的就先猜一个，然后做下一题，因为是可以退回修改的哟。

每个部分开始前都会有 2-4 道例题，比真题简单太多太多，千万不要看过例题后掉以轻心。

文字题可参考行测，多为词语选择，比如“蜻蜓”之于“xx”就像“xx”之于“节气”，或者给出 5 个词语，选不一样的；数字题有数列、概率、小计算等，不难，可凭直觉快速回答；逻辑可参考 SHL，都是 3 行 3 列的图形题，推理判断空白处的图形是什么。

LZ 只能帮到这里了，祝各位好运！

2.1.6 大众点评网广告销售面试回来。基本已拿到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1864142-1-1.html>

上星期投的简历，通知我今天去面试，第一面，三个小领导面试我，先让我自我介绍“lz 简单介绍了下工作经历。兴趣爱好，离职原因，渴望的工作。。。然后考官就轮流提问，问我以前工作性质，最难忘的事情，认为销售

最重要的是什么，我的回答是努力，勤奋，学习技巧。杂七杂八问了一些就让我走了，下午通知我两点复试，是团购业务的领导了吧”（我好像是投广告销售的）但是广告团队领导不在好像，然后跟我讲了他们的工作性质“最后的面试题是让我去隔壁大厦陌拜”拿三十张不同公司的名片。。。。最后楼主通过努力做到了。。回来后他问我什么时候可以上班。。我猜我进了。。晚上接到上海 hr 打来的电话。。说我通过面试了。。问我何时上班。。是团购业务员。。但是我面试的是广告销售啊。。给我的底薪好像 2000+400 补贴。。+提成。。我感觉好低啊。。而有点不是很想去。。上海不是 3100+吗。请问有没有在里面工作过的。你们待遇如何。团购业务员待遇一般拿到多少呢。。。。我 qq898758685 。欢迎沟通。。。

2.1.7 大众点评面试，拿到 offer，但是放弃了

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1859242-1-1.html>

1. 申请

我是今年 3 月初申请的大众点评的网申，应届毕业生-销售代表方向，网申完也找不到自己申请的职位在哪，还重复了好几次

2. 电话面试

本来以为已经杯具了，但是 4 月 20 号左右接到苏州的一个电话，说是大众点评的，进行一个电话面试。内容很简单，就是问了一下对大众点评的了解，问了一些自己的情况。然后就说通知我 24 号去参加分公司的面试。

3. 二面

是在大众点评重庆分公司进行的面试。和之前面经里写的不一样，是单面。而且来面试的，校招也有，社招也有，还有实习生。就是填一个表，然后进去主管简单的聊一些以前的实习情况，自己的一些情况什么的。20 分钟左右。然后就说两天内通知。

4. offer

4 月 28 日，接到上海公司的电话，说是我通过了面试，5 月 4 号去办理入职，然后问我有什么问题，我就简单的问了一下薪资和发展什么的。我以为去了重庆分公司去了会详细简答。

5. 报道

今天，也就是 5 月 4 日，去重庆分公司报道，去了就交了身份证复印件、学生证复印件，就算是办理入职了，也没人给我解答什么，就把我分到了团购事业部，然后就和部门的人认识了一下，因为我学校还有事情，必须得迟缓一周报道，重庆分公司是同意的了，但是我的很多困惑都没有简答，我就问了一下重庆公司行政部的人，他们也不清楚，就说让我等上海公司的电话。

6. 无语

刚刚上海公司，人力资源的打电话过来，先是用教训的语气说我迟缓一周工作，我也道了谦，说了一些我的疑问。我问有关未来发展的的问题，对方说就是在销售发展，看自己本事了，人资不会给我们说我们的发展途径，我问会提供什么样的平台，她直接说你想要什么平台；我就说那我不入职了可以么，对方直接说可以，拜拜，就把电话挂了。

我本来是很喜欢大众点评的，自己也有其他 offer，但是没想到他们的整个校招的安排，让我太无语了。

ps: 实习期 80/天, 另外 400 的补贴, 转正后就知道了, 这是重庆地区的水平。

2.1.8 攒 RP! 大众点评电面 PR 专员

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 13 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768520-1-1.html>

11 月 1 日收到笔试通知, 2 号笔试的。今天早上九点半还在睡梦中, 接到大众点评电话, 约 11 点电面, 将持续 30 分钟。10 点 50 电话就打过来了, 是一个男生, 没有要求自我介绍, 让我结合自己的实习经历介绍一下我理解的公关。我介绍了自己的相关经历后, 他针对性的问了一些问题, 例如如何与人相处, 遇到哪些困到, 学习到什么等等。比较感兴趣的经历, 他会多问一些。他问如果篮球赛 (我曾经组织过) 马上要开始了, 一个学校老师打电话过来说大巴堵在路上, 我该怎么处理。之后让我说三点为什么大众点评要给我 offer 的原因。最后问我有什么要问他的问题, 我问了招几个人, 他说遇到合适的会多招几个, 不合适的就等明年 (汗)。薪资呢, 他说在互联网行业是比较高的, 属于第一集团。他问我对薪资的要求呢? 我说肯定不低于 6K 啦, 在上海嘛! (笑) 他说如果顺利会通知我去公司面试的, 加油! 面试持续 16 分钟。

面试总结有几点: 提前组织好实习项目经历的语言, 不然紧张可能语无伦次, 多针对经历自己提出一些问题。



总之认真准备没错的! 大家加油!

2.2 大众点评网 2011-2013 笔试面试资料

2.2.1 传说中的面筋 (业务系统)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2012 年 11 月 1 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1583614-1-1.html>

第一次发主帖, 纪念一下 =w=

先介绍下 LZ 自己的情况, 上海 211 小本专业 MIS, 香港授课制小硕专业 CS

9 月份硕士论文答辩过了, 学分修完, 只等 12 月拿学位证, 就和香港拜拜了~

(你问为啥现在才找工作? 其实 LZ 被东京某国立大学录取了。本来打算念第二个硕士的, 但是介于中日关系, 8 月底决定只好不去了...日本的学生签证都拿到了, 又给人寄回去了)

于是开始苦逼的找工作之旅~随便翻应届生找到的大众点评的校园招聘, 随手就投了业务系统的助理产品经理, 后来发现有笔试题, 正好当时逛书店有本产品经理的书觉得挺有意思, 一直想买没买, 正好有这个际遇么就去买

来读读看了

后面还附有其他推荐参考书的，大概看了好几个星期相关的书吧，就把笔试题做了（LZ没有和产品相关的任何经验，咳咳）

可行性分析，需求那部分基本上是需要借助书的，像检验学习成果一样做了作业里的这2个部分；

开发阶段，硕士时期受到过比较强的培训，各种各样的project摸爬滚打，相关的工具已经很熟悉了（UML啊，项目管理啊，开发测试啊）；

评估的部分一开始参考的东西很少，写得单薄了，后来HR追加问了KPI的设定，于是我跑去问有工作经验的同学了，他们告诉了我一些必要的KPI。

就这样笔试题通过了。

接着是网测：性格测试，verbal，numerical，全部是中文的。之前全英文的SHL也木有玩死我于是这个很轻松就做好了囧。

然后HR通知我面试相关的事情。当时我正好十一在家休息完要回HK，HRMM说没关系来回路费和住宿是可以报销的 - - 于是我就先回去了。

刚回去第二天穿着正装踩着高跟鞋艰难地挪去某投行参加一个workshop，高管发言大家正襟危坐然后此时大众点评的HRMM的电话来了，这种场合根本不能出去接电话啊，于是没接到。

回去的路上打了很多遍电话也没接，最后好不容易联系到了，加了QQ，跟我说了面试的时间地点和形式。

于是关键的点出现了.....关于第一个阶段的面试，HR说的是【笔试题的展示，把想法和解决方法告诉面试官，1V4】。

然后我理解的是【4个面试官面我1个人，就笔试题里的问题细节进行发问，我来回答解答时的想法】。

还为此特意跑去图书馆借了本 Peopleware啃了下，熟悉下项目推进的时候控制整个流程的注意点神马的。打印了作业然后做好了给面试官画草图讲解的准备。

然后到了悲催的30号。一大早深圳和香港都下着中雨，又湿又冷。大姨妈一来必死星人又正好赶上period于是连着磕了2片止痛药不然没挪到上海就要死在半路上了。

在机场一路狂奔，结果还是错过了飞机，就迟了几分钟啊TvT，在机场当场就想把打单的MM丢维港喂鱼（喂喂太远了丢不到！）

临时买了半小时后的机票就赶到了上海，一路上继续啃Peopleware。

上海也是阴冷阴冷地下着雨。坐2号线到中山公园，下来开着手机地图找到他们公司的位置，小清新的园区里因为下雨木制的楼梯上都积了水，撑着伞爬上去。

然后各种HR带路啊等待啊最后把我安置在一个会议室里。

HRMM问，你要用我们的电脑还是自己带的？我：.....（啊？！）

我：诶我没有准备PPT神马的啊(⊙ o ⊙)那就用我当时作业的PDF吧（神马情况？！为什么要PPT？有presentation？！）

然后HRMM把我交的PDF找出来然后把上网本接在大屏幕上.....（ - -|||）

直到这个时候我还觉得可能只是他们的方法不太一样，居然没想到整个过程我之前都没领会到意思。

PM们鱼贯而入，我失去对整个场面的控制能力，于是只能硬着头皮就着PDF讲整个流程。（我完全没预备要讲流程的说 = =

某boss一进来就问，诶没有PPT吗，也没有给我们看的材料？

HRMM你好歹之前把整个场景形象地跟我描述一下啊，比如“你会在大屏幕上把做产品的整个过程介绍给面试官听，然后他们会提问”这样的直截了当的话 TvT

不过我也准备得不充分啦没有多想一步还有这么个情况.....

不知道是不是因此boss对我没有准备好有意见，接下来的完全就是压力面试。

每说一个点都有特别详细的提问，然后作出解释之后基本对解释不满意。

LZ设计了一份调查问卷，意即如果需要进行调查，可以使用这样类似的问卷，问卷有考虑设计过提问步骤来最大程度保证填完（不过这一点他们貌似不感兴趣没人发问。

被问，这个问卷你实际使用过没？我：没.....（“印出来在香港发？”）boss：“你没有朋友吗”

我说可以在网站上投放一下，比如团购订单下单成功后出现。boss：你现在要站在点评网以外的角度上，就是不可以接触这些内部数据的情况下

然后我想可以在其他网站上投放这样的调查问卷，然后给一些小的奖励比如抵扣券来吸引回答。boss：没有奖励的话怎么办呢？

之后的话题集中在怎么保证问卷调查的样本是合理的上面。因为LZ提到调查问卷的缺点是粘性用户更倾向于回答问卷。

然后有PM提出到点评团特约商户那里等待参加团购的客户，但是在“保证高粘性和低粘性的用户在样本中的比例”这个语境下我质疑了这样取样是否准确，结果被“呵呵呵”了（可能这还在解决上面“没有奖励怎么办呢”的地方，不过LZ没有回溯过去以为是在讲样本的事情了，所以大概是对不上点）

接着被问如果取样有bias怎么消除，我觉得在这种情况下答不出来，就被boss说统计学都还给大学老师了

（这个问题详见http://en.wikipedia.org/wiki/Sampling_bias#Statistical_corrections_for_a_biased_sample

消除bias的前提是“some groups are underrepresented and the degree of underrepresentation can be quantified”，然后用权重来调整，小女子不才估计不出那个偏移的degree所以不知道怎么办了...说可能有什么函数也可以做吧，就答不出来了... = =

还有一种说法“In the general case, selection biases cannot be overcome with statistical analysis of existing data alone, though [Heckman correction](#) may be used in special cases.” [Heckman correction](#)

（http://en.wikipedia.org/wiki/Heckman_correction）赫克曼二阶段回归方法。如果这个是答案，那我的确不记得了（鄙人统计可能真的还给老师了，对不住母校了）优缺点和讨论它的论文谷歌老师全都知道，据说assumption靠不住渐渐少人用了，大家可以自行搜索）

经过了这么一轮LZ基本上没有任何可以说服boss们的地方，大boss开始玩手机了。不过因为LZ对别人给与压力的态度不是很敏感，其实倒并没有影响心情。

接下来设计开发那一部分倒是LZ硕士阶段做得最擅长的事情，不过因为笔试题是既有系统的补充，那些文档神马的，不参考他们自己已经做好的文档，是没办法做得很完整的（去试着画个完整的图也颇有班门弄斧的味道，不过对方公司可能会觉得应该弄清楚以示自己的兴趣和热情吧）。LZ也就尽力画了一下以证明自己是会做这件事的。于是没有人对这个部分感兴趣，就接下去接下去地说下去了。

最后KPI那里已经米有人听了吧~只到结尾被问“你这个笔试题是怎么做的”，应该是很不满意现场的表现吧觉得笔试题不错展示太挫，于是正常地回答了一下（到这里位置心情依然丝毫没有动摇过的LZ已经没救了!!!）

于是整个结束，boss们走了，过了一会儿HRMM进来通知我我没过，然后送我出去。从头至尾一直怀着莫名其妙的心情我就回地铁站了。

在亲戚家休息了一个晚上，第二天上午背着行李就匆匆往机场赶，下午回到HK。

关于面试里的点：

1 最大的败笔是没有准备会有这样的场合，所以什么都没设计过。这个是沟通的问题，当然也怪我自己想的太少。总结起来就是和这个公司没缘分。（不过我觉得从boss视角这是我的态度问题，嘛，也没什么好解释的，真是无所谓的话我也不会花那么多时间去琢磨笔试题了，虽然见下面第二点，我的琢磨不是他们想要的类型）

2 boss们一直在强调“你亲自做了没”。笔试题里的步骤他们认为都应该亲自实行过然后获得一些结果。而我做笔试题的出发角度是“模拟整个流程，不要太关注详细的数据，因为不熟悉公司自身运营，各个步骤无法进行决策”。

所以想要过面试的同学可以注意这一点。

3 有意还是无意总之变成压力面了。虽然LZ自己对压力面试很无感，因为LZ习惯专注于问题的时候就不怎么在意别人的评价了，抛出问题却不给答案和合理解释才是真正叫我抓狂的.....（双刃剑吧）自己也很“甘い”不会把问题抛回去想着怎么重新掌控局面之类的，总之就没有“hold住全场”的气场，也缺乏相关的面试技巧~不过事后回忆起来发觉是压力面的时候还是不太高兴的，因为招聘体验很差。

整个面试把自己彻底给折腾了个遍，特别大惊小怪地做了准备，一路都特别特别拼命，克服了很多，也牺牲了很多（包括那死赶活赶也没赶上的航班的money，不能报销TvT早知道就不替他们公司省钱，直接HK-上海直飞，就不会来不及赶到深圳错过飞机了），来回都是 1300 多公里，光面试旅程就耗时 2 个整天，就为了在 1 个小时也不到的时间里被各种挑刺ww 真是人生里挺有意思的回忆，也感谢PM们浪费珍贵的 1 个钟头的时间和感情陪我制造这么一段回忆，这可能是这辈子最接近产品经理这一个生态环境的时刻了吧，不过很遗憾没有能力去加入，anyway，知道自己不适合什么也是很有价值的收获。

于是LZ折腾够了ww 以后一定要飞来飞去的面试自己也会小心。希望接下来大家都能好运吧ww 让你失去一个机会，是因为不忍心你为此错过后面会有更好的机会，我一直都这么相信着~

2.2.2 刚面完大众点评，发面经攒 rp~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 3 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1288690-1-1.html>

楼主是早上十点的那拨，等到大概十一点面上了~

面试过程就如之前面经中提到的，邻座俩人互相了解 5 分钟，然后介绍对方~【这里，面试官问问题的方式可能不同，大家注意一下就 OK 了~】，后来面试官会针对简历问问题。



楼主是一面被 PASS 了，虽是本着打酱油心态去的，但事后还是有分析原因，希望给后来人有点借鉴~~

个人觉得进入二面的人分为两种：一类是沟通能力确实很强，能言善辩，说话很有逻辑；第二类就是你确实是把大众点评看得很重，非常想去，一再表示诚意。虽然不一定有好的表达和逻辑能力，但是 HR 应该能明显感受到这孩子是真想来。

所以大家看着办吧~

发帖子攒 RP 求心仪 OFFER 啊~~~祝大家也找到好工作哈~~

2.2.3 4 月 16 日 极品面试官

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 4 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1330485-1-1.html>

楼主今天参加了大众点评面试，本来楼主的时间是下午 4: 10，但楼主因为有事所以让 HR 帮忙换成了 5: 30，很不幸，这一场应该是最不重视的。

等待面试期间，有一个房间里正在是二面的学生，估计进行了一个小时。

首先 5: 30 面试拖到了 5: 40 左右，和之前一样，我们 14 个两两组合，相互介绍，比如对方适合的优势、和

自己的相同点、如果只能两个留一个，你会选择谁。

一面面完，留下 6 位，进行第二面，此时已经将近 19:00，等待的时候，面试官和我们聊天，居然直接就说你们可能不靠谱，然后又说鄙视研究生，鄙视考研的人，因为很多考研的人是因为想要混学历而并非自己真心喜欢专业。楼主很震惊，兄弟，我们这一组 14 个里面好多尝试考研的，或者已经是研究生的好吧，面试官给我的印象一下子落成网络上各种乱喷的 DS，楼主真心鄙视这种将一个群体一棒子打死的人，既然鄙视那就别浪费大家的时间啊。

二面的时候换了两个面试官，但又迫于时间太迟，草草就结束了，大概只延续了半个小时左右。

这次面试让我真心觉得大众点评在面试这块做的很烂，很不专业，留下非常不好的印象。

PS.不过也可能是我们这一场的个别现象，非指所有。

2.2.4 我来教你怎么通过大众点评网的面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 4 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1333008-1-1.html>

我来教你怎么通过大众点评网的面试！

4 月 9 日，我参加了大众点评网（沈阳）的销售培训生面试，2 面结束后被告知一周后给通知，好吧，可苦等了一周后，结果却是没被入取，真是为这一周时间不值呀，耽误了好多计划，还不如当初直接告诉我得了，也总比浪费我时间好呀，舒展下心情，写下这次面试总结，也希望能给后来的童鞋们留下一些参考。

沈阳的初面

基本准备：进入时会让你拿纸写上名字作为名牌，同时带上简历（最好自己带上纸笔，方便记录信息）

环节一 介绍你对面的伙伴情况，说出他能胜任这份工作的能力

初面基本上会是 8 个到 10 个人一组，在一个密闭的房间里，然后 HR 会问大家有没有之前认识的，如果有的话调一下座位，以面对面的两人为一小组，HR 会给大家 3 分钟时间各自讨论，尽可能得多了解你的伙伴。内容随意。时间到后 HR 会让你介绍你的伙伴，这里提示一下，好多同学会很聪明的背出你同伴那些写在资料上的信息。但是千万不要做这些信息的复读机。

HR 手里也有他的简历，他真不是听你一直背信息的，他是想听你通过沟通获得信息后能分析到什么，能否从 3 分钟时间内挖掘出伙伴的身上的特点，他有什么特质能让他适合销售培训生这份工作。

我面试时，我对面的 MM，右边的嘴角有点向上翘，而且她有了一段在网络公司做电话销售的实习经历。我来说说该如何介绍她（我当时说的也不好，以下是我后来想的），当然以下所有信息建立在你得说些她基本的个人资料之后。

一 外貌类 包括相貌、声音之类 当销售你总不能长得凶神恶煞之类的，声音像破锣之类，一个合格的销售，眼神坚定，面带和善的笑容，声音清晰，让人整体看起来；有亲近感，这样的基本素质你就往伙伴身上套着说就可以了。以我对面的那位 MM 为例，她就声音清晰，面带笑容，这样的人站在你面前你不会特别排斥吧，尤其她有个别人没有的特点，右边的嘴角有点向上翘，这样的人特别容易让客户记住，没错缺点有时也是你销售时的闪光点，比如你有些口吃，那客户怎么不把你记住。

二 性格类 说她性格外向，乐于沟通，而且学习认真啦、工作执着啦，往她身上说啦，这也是大部分销售都具备的特质。

三 实习类 看看她有没有跟销售跟沟通有关的实习经历，然后放大，说她有一些销售类的工作，具有工作技巧之类的话

最后不用太担心，你把对手夸得太好，而自己会落选，因为这关主要考察你能不能通过短时间交流而了解别人，你说的越好会为自己加分，但切记，放大可以，但别说到那种别人一听就太假的地步。

环节二 如果你和你的伙伴只能选一个进入复试，你会选谁？

这个环节，请果敢一些，直接选自己，不用太担心是不是太自大了，会不会尴尬之类的，这轮主要就是要考察你对自己有没有信心，一个成功的销售，信心是必不可少的，如果连认为自己可以的信心都没有，你又如何让公司放心录取你当销售那。不用那么谦让，大家都是凭实力说话，如果你伙伴实力强的话，他依然可以无压力的进去。据我观察和别的组的人交流，基本上所有在这轮过于犹豫，无法抉择自己还是对方能进入的，或者说对方能进入的都没进入复试。（当然不排除也可能有这方面的人能通过）

复试

面试官换成了销售经理，我们的交流开始了。复试是 7 个人。（请注意，把自己的名牌带着，同时让销售经理看到）

问题一 你如何在公司楼下向一个陌生人身上要名片？（考察你与人快速打交道的能力）

你要是直接管一个陌生人要，可能性太低，所以我的回答是，先分析人群，叔叔阿姨的那种不太可能会有名片不要去，主要锁定在附近的高层的白领为主。其次有一个跟他接触的借口，我选择是问路，一般人都会不会拒绝别人管你问路，等他告诉你后，感谢他，当然这时候你管他要名片，他给的可能性还是小，然后找一个进一步让你俩有交集的问题，问问他认为附近那家饭店好吃，等他告诉你之后，你可以礼貌的把自己的名片递给他，告诉他我是大众点评网的，您可以平时多上我们网站关注美食并下载优惠券，这样特别实惠，还能找到好吃的店。很高兴认识您，也感谢您的帮忙，你能不能给我也留张名片，方便我以后有些线下的美食活动通知您。

（其实自己对回答这个问题，感觉不满意，聪明的童鞋你们可以想更好的回答，我就当抛砖引玉了，但最好能顺带推广大众点评网，这样销售经理可能更爱听）

问题二 你有没有一些挫折的经历？（考察你如何应对压力和挫折）

这段比较隐私，我就不写自己了但注意你可以说你遭遇的悲惨，但考官不是听这个，他是想看在这种困境中你是不是屈服了这些挫折、有没有抵住压力。所以我们的重点是要在挫折中向上，不惧怕压力。

问题三 如果你作为一个销售人员，四个月没有销售成绩，今天是最后一天，明天经理就会找你询问工作，你该怎么做？（考察重点，你是不是困境中轻易放弃同时还有你该如何与经理沟通）

我就是这题最不满意，一个优秀的销售不到最后一刻决不放弃，所以你的第一位态度就是今天继续出去拜访有意向的客户，而不是坐以待命。（我就忘说了，说了一堆没用的）

其次，如果到晚上还没有签单，你就应该让经理更好的了解你的工作。你应该把你的客户资料整理出来，把你拜访客户中有意向但还没谈成和潜在客户标记出来，同时写出你对他们的拜访频率和客户的关心点。

写出你这 4 个月的工作总结和工作计划，让经理了解你的工作成绩，并利于他下一步如何指导你工作，最后煽情一点，说如果经理要开除我，我总结这些资料还可以利于公司同事继续开展工作。

（完）

写到这里，这次面试就全部结束了，虽然很可惜，没有通过，但我想把这次心得分享给未来的童鞋们，希望你们以后会成功，其实这些问题的主旨都是关于一个优秀的销售身上的本质和特点，只要按照这个思路，我相信你们会成功的，也希望你们被录取了之后可以给我邮箱发个邮件，告诉我，这份工作的工资到底是多少???也不枉我打了这么多字。

2.2.5 成都刚出炉的面试经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 4 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1324635-1-1.html>



新人一枚，首次发帖~~~鼓掌~~~~

今天下午一点到华敏国际大厦面试的，进去一看，嗯嗯，环境不错~进去之后先签到嘛，制作一个名字牌，然后



坐等面试.....同桌的有两个做足了功课，俺就知道它是点评的，木有办法哎.....

然后就面试了的干活，嗯嗯，17 个人围着一个会议桌，然后分四组，前面三组四个人，最后一组五个人，第一次参加这样的结构化面试诶，我们组四个人有两个是和我一个专业的，还有一个是成都本地男孩子。五分钟的熟悉队友时间，感觉队友都超 nice~这是我第一次面试之后留电话诶~happy~然后第一环节就是提问，前面两个问题是举手抢答吧，例如说出队员的名字，说出一个队员的缺点啊；接着两个问题就是先举手再给你问题，我就举手了啊.....然后她就问你觉得你们组谁最适合做销售啊，我愣了一下，哎.....本人真心不喜欢回答这种问题啊，然后我就说我自己啊，然后 balabala 说我自己怎么适合啊，然后其他队员在我看来相应适合什么啊这样.....我觉得我良心受到了谴责.....再接着问了类似的问题吧，我都没起来回答.....然后第二环节就是面试官把手表取下来让我们把手表推销给她，然后就小讨论了一下，觉得我们组派出的代表是我很喜欢的一个女孩子（本人也是小女生哈）说得很好~最后一个环节就是一个问题，你觉得你们组只能留下一个人，谁留下？天雷滚滚啊，有木有，我每次看到这样的题目都很纠结啊有木有.....我们组开始一直没人起来，然后那个成都的男孩举手说我们组共进退，真



的很感动有木有，然后我就站起来推荐他留下，但是最后他还是没能留下，哎.....这个问题之后就完了，然后就坐在会议室等通知，十几分钟之后点名的留下二面~~~

——咯咯——

然后俺就进二面了.....好嘛.....开始称述俺打酱油的二面.....

不记得有几个人，然后坐在办公室，开始面试啦，第一个问题：假定你是大众的一个求职者，然后让你去与一个路人要一张名片，你要怎么做~第二个问题就是如果不是名片而是身份证复印件；第三个就是你的理想职业和生活嘛.....都是每个人都要答的这样~~~具体我是怎么答的就不说了哎.....有个哥哥超牛，不是应届生，他思维超严密，很有想法很理性，各种羡慕佩服，吼吼~还是他开车送我和同学回学校的，各种谢谢啊~~~

然后就木有啦~~~~~米娜桑~~~~~加油哦.....

2.2.6 大连地区 9 号面试发表一下小感慨吧

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 4 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1318496-1-1.html>

我是被通知 9 号下午一点半面试。在时代广场 B 座, 环境真不错, 像我这种成天撒欢打滚惯了的还真有点不适应。原本以为会迟到, 结果到了才来了两个人, 公司的员工也在吃中午饭, 看来上午的面试有点 DELATE 了。接待的姐姐, 很漂亮啊~! 里面的办公环境也不错, 工作氛围也挺轻松的, 员工都坐里面那个屋, 因为是去年 4 月成立的, 还在发展阶段, 我想这回应该能把外面这个屋的都招满吧! (应该不可能, 小幻想下)。慢慢的人越来越多, 因为来的比较早, 就被安排在了第一组, 一共 13 个人。与其他前辈分享的面试流程一样, 两个人一组, 5 分钟交流, 然后介绍对方。接下来 10 分钟讨论一个话题。最后一个问题, 两个人中只能留下一个, 你选择谁留下?~~在这里, 我不得不感谢一个人, 就是跟我一组的同伴。就像我跟她说的一样, 她真是我第一佩服的人, 方方面面吧, 都很优秀。我还是个嫩菜, 虽然准备的很多, 又想拿到 OFFER, 表达的不是很好, 语无伦次。在这个环节, 她帮我加了很多分, 再次感谢~~撒花! 然后当场宣布结果, 我们组留下了七个人》然后大家出来等下一组的结果, 等了将近一个小时吧, 下组留下了 3 个人, 然后我们 10 个人进行了 2 面! 形式都是假设性的问题, 也跟前辈分享的一样! 在这里, 我还要对我旁边的女生说声抱歉, 不知道当时脑袋哪根劲搭错了, 其实我并没有想刻意表现什么, 就是有点紧张了! 事情是这样, 10 个人, 每人抽了一个号, 我和我旁边的女生都是 2 号, 同样的号是一组题里面的! 前面有 6 个人都回答完了, 大家表现都挺不错的, 可能这个时候我就有点紧张了吧(自以为)。然后我旁边的那个女生开始回答, 对这个问题她没有什么思路, 没怎么表达就卡住了, 现场变的比较安静, 与之前活络的气氛反差很大! 因为这个问题我有想过, 不见得多好, 但有点思路, 当时说实话, 也有点想帮她解围(现在想想可能画蛇添足了把), 然后我就对面试官说: “我俩是一样的号码, 让我答这个问题把”, 面试官说先让这个女生答完, 然后我又重答了这个问题! 现在想想, 这么做我不后悔, 只是觉得对那个女生感到有点抱歉! 比如以后的工作中, 他负责的区域的客户是你的朋友, 只想跟你合作, 你怎么办? 你能说不要这单子嘛?, 只能先接下来, 然后与同事沟通呗, ~~PS: 忘了说了, 一面跟我搭档的那个女生, 二面完直接就被留下来了, 大家应该知道是什么情况了吧, 真替他高兴, 小泽, 加油!!

2.2.7 昨天下午天津地区大众点评网一面归来

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2012 年 3 月 29 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1289738-1-1.html>

2012 年 3 月 26 号下午 2 点半, 我在天津理工大学主校区参加了大众点评网的宣讲会, 现场投递了简历。关于宣讲会的具体内容我在上一篇帖子中讲过了, 这里就不再赘述了哈。当天晚上 10 点半左右, 我收到了短信, 要我携带个人简历, 在 3 月 28 日下午 1 点半参加面试。不想 3 月 28 号那天, 我起个大早却赶个晚集, 到达目的地的时候已经 2 点多了。公司地址离滨江道不远, 高档写字楼, 环境特别好, 一楼还有个卖法拉利的店铺。我坐观光电梯来到 18 层, 一起坐电梯的两个男生手里拿着简历也是来参加面试的, 一问时间他们约的都是下午 2 点半, 我算是彻底迟到了, 忐忑。电梯门一打开, 大厅里特别热闹, 大家都围成了一圈一圈, 满满的都是人。我往前台走, 听到一位 MM 跟前台说他们组还差一个人, 于是我就被安排过去了。10 人一组的群面, 我们是第 5 组。有两个面试房间, 2 组 2 组的面, 1、2 组进去没多久, 看来我们要等好久了。刚才叫我过去的 MM 是我们组的 leader, 天大化工类专业的, 个子小小的很能说, 从始至终 balabala 地说个不停; 我们组除了我和 leader 之外还有两位女生, 财大美术专业的, 两人结伴来面试, 性格都很沉稳; 五位男生, 理工大物流专业的, 五人结伴来面试, 其中不乏打酱油者; 还有一位男生, 南大历史系的, 性格内向不爱说话; 我是商大金融系的, 学校比较一般。我看多数同学穿的都是正装, 就我穿的是休闲装, 后悔呀。公司里面超级热, 我始终都是个大红脸。大家先在签到表上找自己的名字, 找不到的就在纸上自己写一下, 我看上面的面试时间写的都不对, 估计什么时候到都可以。签好之后大家就开始站着聊天, leaderMM 表现活跃, 组织我们自我介绍、交换简历、在纸上写下自己的兴趣爱好和电话号码、分享面试经历。整个大厅气氛好 high, 声音一浪高过一浪, 台多次要我们小点声。等了两个小时左右,

前台组织我们 5、6 两组进屋面试，等的过程中陆续又来了很多面试者，大厅人满为患。

进入面试房间，也就是公司的大会议室，大家依次就座。面试官进来之前，大家互相借用，每个人手上都拿到了笔和纸。面试官一男一女，宣讲会的时候都见过，很年轻，态度很和蔼的两个人。面试官告诉我们，待会的面试两人一组，所以相邻的两个人不能认识，必须是陌生人，因此我们又调换了座位。分组如下：我和一位理工大男生一组；leader 和一位理工大男生一组；两名财大女分别和一位理工大男生一组；南大历史系男生和一位理工大男生一组。每个人先交简历，由 leader 收齐后上交面试官。第一个环节，两人小组内 3 分钟互相做自我介绍来熟悉彼此，3 分钟后挨个发言，以第一人称“我”来介绍对方。我俩一边互相问一边拿笔在纸上记，每个组的气氛都超 happy。我之前背过自我介绍的模版，所以知道该怎么说。问好之后，我把理工男的个人信套在那个模版上整理了一下，发言的时候很流畅。但是我感觉大部分人在说的时候都是东一句西一句的，没什么条理性。有些人在发言之后，面试官会问一些问题，问的是别人的情况，考察在刚才 3 分钟讨论的时候对对方的了解程度以及配合的默契程度。我们对面那组表现得特别好，面试官问的问题正巧他们刚才讨论过，所以答得特别顺畅。我们这组，面试官问的是那位理工大男生，面试官问他我是不是宿舍长，他不知道，犹豫了一下说是，面试官又问我我有没有拿过卫生流动红旗，他说没有，面试官问他为什么，他回答不上来。然后 i 面试官转头问我是不是这样，我说不是，我不是宿舍长。后来我仔细想想，发现这样做真的是大错特错，没有人会去验证我到底是不是宿舍长，我应该做的是肯定自己的组员、配合自己的组员，把他没有回答好的问题加以补充，而不是拆他的台，把他晾在那里，说他答的不对，因此我们小组表现得很不好，关键责任在我，其他小组都还可以。第二个环节，面试官说，如果同组的两个人只能留下来一个，你会选择谁，理由是什么。这一关，除了南大历史系男生和理工大男生都说自己更适合以外，其他四组都没有什么分歧，意见比较统一。第三个环节，面试官根据简历对个别人提问，被提问的人基本上一面就能通过了。一共问了三个人，一组一个，我们组和 leader 组都没有被问。问了其中一位理工大男生，如果你没有被大众点评网录取，你会怎么办；问了其中一位财大女生，为什么没有在自己家开的酒店里工作；问了另一位理工大男生（第一关的时候，我们对面表现特别好的那组），你学的是物流专业，如果一家物流公司和大众点评网都发了 offer 给你，你会选择哪个，他说“物流公司”。面试官又问，如果那家物流公司给你 3000 月薪，大众点评网给你 5000 月薪，你会选择哪个，他还是说“物流公司”。面试官无奈，碰上了打酱油的牛人啊。面试完毕，面试官起身出去，我们坐着等的时候，同组理工男跟我说，其实他已经签完三方了，这次也是来打酱油的，我晕，看来打酱油的还不止一个。聊了一会天，前台进来了，当场宣布晋级名单。10 晋 3，刚才被提问到的第一位理工大男生、财大女以及没有被提问到的 leader 顺利晋级，去另一个房间确认简历信息。剩下我们 7 个人当场被拒，可以回家了。出来的时候我们都挺 happy 的，很有意思的一次面试经历。听前台说，后面还有 70 个人要面试呢，oh my god。

2.2.8 北京销培面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 3 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1280722-1-1.html>

看到论坛上有人问面经，我就把当天面试经验大概写写，大家仅供参考哈！

面试时间：3 月 21 号下午，地点：北京金长安大厦

一个下午完成所有的面试环节，分两轮。

第一轮：

我们当时可能是由于上组时间拖得太久，所以两组并成一组面了，一共有 12 个人，有两个面试官。收完简历后，整个面试环节都是两人为一组完成的。

先是两个人相互沟通 2 分钟，然后以第一人称的方式介绍对方，这期间，面试官不会问什么问题，主要记录，个人认为一环节主要看你的个人表达。

然后是每个人做自我介绍，时间大概 2 分钟，接着面试官会针对你的自我介绍提一些问题，主要是实习、简历上

的。比如问你众多实习中最开心的是哪个，为什么；做过最有成就感的等等，不会太刁难你。

最后是面试官出问题，假如两个人中只能留一个，你会留谁？说明为什么。这一块还是自信一点吧，尤其是做销售，如果自己都不承认自己的话，那肯定不适合。

大概 5 分钟，宣布进入下一轮结果，我们那组进了 7 个。

第二轮：

这一轮我们 7 个人分两组面，我们组是 4vs1 个面试官，主要以聊天为主。现实自我介绍，紧接着面试官针对你的描述进行提问，跟第一轮差不多。

然后就是以聊天的形式问些问题，比如对大众点评的了解，将来工作中面临最大的挑战，自己对公司职位的疑问什么的。问题都不是太刁，只要回答有条理就好吧。最后主要就是面试官向我们介绍公司的情况及发展了。

整体下来挺轻松，不太难，但要看公司喜欢什么人了，剩下的只能尽人事、听天命了，希望对大家有用！

2.2.9 3.20（武汉）销售培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 3 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1263033-1-1.html>

形式：群面（我们组有 7 个人分成了三组）

提问：1。在 5min 时间内小组成员相互了解。接下来 HR 分组提问。

问题一：用第一人称来描述对方

问题二：说说对方的优缺点

问题三：说说对方是否适合做销售

2。如果你们这一组只有一个人留下来，你觉得会是谁。（建议大家说自己）

3。然后就是针对大家的回答结构化面试

最后 3 人进复试

HR：3 人

提问：1. 你是如何说服街边的路人给你一张名片

2. 如果把名片换成是身份证复印件你又该如何

3. 说说你遇到的最大的困难

4. 陈述自己的优缺点

PS：然后...然后就是等通知了 不知道有木有戏

2.2.10 大众点评南京销售培训生笔试详解

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 4 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1331553-1-1.html>

今天一早九点坐地铁去商茂大厦，最后竟然地铁出口，导致我将近 10 点才到。

刚进去，乌压压一片全是正装男和西服女。我一身休闲装就闯了进去。

还好一开始就面试我们这组，大概 14 人左右，进去之后，分为两人一组，了解对方，然后再举例说明拟合 partner 之间的三点相似之处。

下面是如果你和 partner 之间只能选择一个人留下来，你会选择谁？

面试结束。后来又留下 10 个人左右，到了另外的会议室，二轮面试，认为自己为什么适合大众点评这个销售的工作？自己觉得自己是不适合这个工作！

最后给四个提问主考官的机会！面试结束，时间异常之快，我在饭点之前就赶到了家，情况就是这样！God bless Me

2.2.11 点评网的笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1556778-1-1.html>

今天点评网在交大组织笔试，虽然周二有复旦场，但考虑到周二还有很多面试，冲了，所以决定先来交大笔试。

于是乎，踏上前往交大的地铁，乘了两个小时，晕晕乎乎到了交大.....到了之后竟然发现，现场只有技术类面试！只有技术类！

和工作人员联系，轻描淡写一句，啊，我们有短信通知啊，非技术岗不用笔试的。你妹！点评你妹！姐当然没收到短信，不然大老远过来看风景啊！

必须吐槽，就不能像飞利浦那样，短信之后电话确认？时间啊，花了我那么多时间，想想就气人，太气人了!!!

以上吐槽，为本人一好友，实在是愤愤不平，发过来，不知道其他同学有没有收到所谓的通知呢？

2.2.12 刚笔试完，发一点笔经，赞人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-978402-1-1.html>

笔试的是管理培训生，笔试时间 25 分钟，行测题，大概三部分 50 道题不到点，要涂答题卡的，第三部分是图形推理题，15 道，时间可能会有点不够，前面两部分时间还差不多。笔完之后的感受就是，要做的快，题目不难，但你要速度做，时间到了我有五道题没有做完。

同济是宣讲会第一站，祝后面的笔试的人好运。

不要问我题目，因为时间太仓促了，根本就没记住这些题目是什么

2.2.13 大众点评网 2011 南京笔试试题（回忆版）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 8 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-937723-1-1.html>

本人于 2010-10-18 日参加大众点评网在南京大学鼓楼校区的笔试，现将笔试试题

回忆整理如下，题目均是大致意思。现拿出来分享，希望对想应聘大众点评网的求职者有所帮助。也希望应试者积极分享你们参加过的笔试和面试题。当天参加的同学可以一起来改正和补充：

第一部分测试是智力测试题。

所有应聘者均需参加，考试时间 40 分钟，题型有三种。

（一）言语理解类。类似于公务员考试中的言语理解，削弱型较多，每题 5 个选项，共 15 道。

（二）数量关系。基本的数学运算,记得的题型有概率题、勾股定理、分式等一些基本的数学运算，10 道，四个选项

（三）选择题。我之前没见过这种题型，很晕。先给 5 个有前提条件的选项，下面的 10 道题均是根据假设回答。很是不懂。

第二部分是专业测试题。

测试题分技术类、非技术类和极少数人的视觉设计类。以下是非技术类的试题回忆版，部分题目回忆不是太清楚了，系大致意思，以抛砖引玉：

一、你认为大众点评网所有注册会员中，在索取信息的同时又贡献信息的占多少（大致意思就是非打酱油观望的，经常点评信息的占多少）？

A、5% B、10% C、20% D、40%

二、名词解释

1.UED (用户体验设计) 2.UI(用户界面) 3.PV(页面浏览量) 4.CSS(层叠样式表) 5.POI(兴趣点)

三、目前主流的手机操作系统有哪些？请按市场占有率排序。

四、在进行网站功能设计时，需要多方面的考虑边界情况。例如餐饮类的饭店突然倒闭、临时闭门装修导致电话打不通等等很多情况。请思考在进行饭店图片上传时可能出现的边界情况（不考虑图片真实性和命名等）？

五、你认为可以作为推荐页面默认排序的选项是（）

A、最新点评数 B、一周内热度等 ……

六、有人建议大众点评网增加博客功能，你怎么看待这个提议？

七、一个项目只有两个都不太成熟的两个方案，作为产品经理的你选择了一个稍微好一点的方案上线运营。结果客户反应很不满意，认为产品做的太烂。作为产品经理的你该怎么办？

以上信息本人亲自整理，希望对应聘大众点评网有所帮助，也希望你们也一起加入共享的队伍。

2.2.14 2011 年 10 月 19 日大众点评网上海笔试经验谈

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-983746-1-1.html>

本来应该当天就写出来的，因为实在有些累了，就先睡下了。希望对想要应聘的孩纸们有点用。我参加的是上海



地区 2011 年 10 月的校园笔试。

时隔一个月，终于接到了大众点评网发出的笔试通知。不过此时的我已经不再是单纯的应届毕业生了，但我依然去参加了，因为我对点评还是很有好感的。结果证明还是不虚此行的。

昨天（10月19日15:30）参加了大众点评网于华东师范大学闵行校区一教108报告厅举行的宣讲会，到了送一张介绍点评的宣传纸和一根内存礼物的圆珠笔。那宣讲会里人真是海多啊，大教室坐满不算，门口走道里也挤满了人啊。尼玛害得我一个到的还算早的好孩纸得坐在地板上有木有？宣讲会上问问题有奖品的活动我还没反应过来就完了有木有？宣讲会一讲就讲了一两个小时害得哦腿都麻木了有木有？会上点评的副总裁除了介绍点评的招聘目标，近年来取得的骄人战绩外，又爆料了其下属的下属就是杜拉拉升职记的作者，刚跟李开复开会李开复第一句话是你们点评帮我赚大钱了（点评第二轮融资有李开复的参与），点评实际上是全国前六的最佳雇主（据说没评上是因为评委认为互联网行业是肥猪流云云.....），点评新获得1亿美金融资，点评员工满意度90.1%等等内容，听得我心里有点小向往，要不是哦已经由应届变成非应届了那肯定要猛攻它的，呵呵。等以后(⊙o⊙)哦又变成应届的时候优先攻她吧。对了，顺便说一声，除了两个视频交互的职位需要美术功底外，其他都是不限专业的哦。我报的是产品培训生，其他法务培训生，技术培训生和用烂了的管理培训生也都是不限专业的。我本人本科学的是弹药工程与爆炸技术这么牛逼的专业都发笔试通知还有毛好担心啊？

说了许多废话啊，现在谈到正题了。笔试。

笔试是宣讲会之后5分钟就开始的。我这次笔试囿于场地的原因搬了几次教室，挺郁闷的。行测题和专业笔试也被分在了不同教室。

因为前面已经有在南京笔试的朋友分享个笔试经验，我这里就不详细述说了（主要是我记不住）。

行测题分为言语，数字，逻辑三个方面，一共三个小册子，每册16个题目左右（有多有少），填答题卡顺序就是言语，数字，逻辑图画，不能搞错的。题目都是弱化了的行测题，很简单。比如言语类的就会问“太阳之余温暖就如彩虹之于（）”，底下是四个选项，又或“以下哪个词语与其他的不相同，A高低 B胖瘦 C美丑 D美丽”（记不太清，大致这个意思），当然也不全是这种一眼看出答案的题目，哈哈。数字题就是例如2之于7就如3之于（）这类三次方减1，或者考倍数，加减等方面的内容，逻辑就是九方格里空一格选图形的形式了，这里就不再赘述了。题目虽然不难，但每册的时间就6分钟，总共18分钟，平均一题不到半分钟的时间也挺紧的。

下面说专业笔试。这是分教室考的。我报的产品培训生，就说说产品的考试形式吧。

前面大约四五题就是单纯的单选题，很简单，如以下选项中浏览量最大的网站是 A 腾讯 B 新浪 C 百度 D 搜狐，又或者人人网以前叫什么名字等等。然后就是选择选项后写理由的了，有南京那位兄台所说的浏览用户中有多少会留下点评，A 5% B 10% C 20% D 40%的重复题，但我觉得这类题目重点应该是在你给出的理由上，而不是你选哪个选项。就像大众点评副总所意指的那样，我问你问题不是想知道你想的有多繁，而是看你想的有多深。当问到百度之所以成长至此在它重点解决了一个什么关键难题的时候，许多同学的回答都只看到了它整合了海量资源供用户查阅搜索，为中小商户做广告这些虽然重要但并非关键点的东西，而没有想到它解决了许多中小商户尤其是小商户产品宣传只能局限于本地，宣传方式也只能以广告牌，宣传单等粗糙方式进行，很难打开市场的窘境。而通过百度的整合就能使全国乃至世界各地的客户和供销商看到并了解到这些小商户，从而为其解决生产过剩，知名度低得难题，达到一个全国范围的供求流通，使双方获取巨额利润。大众点评网的主体功能也同样解决了中小商户尤其是本地商户的难题。这样看来大众点评还是很有前途的吧，嘿嘿。

除了十几个选择题外，就剩下三个大题了。

第一个好像是让你做一个以线上或线上线下结合的方式（必须有线上）的具体可操作的营销策划方案，以你最熟悉的城市为目标，做一个网上频道。

第三题（第二题我再想一下）是假设你是点评的产品经理，现在要上线一个商户的产品，你除了考虑商户电话信息未填写，商户重修装修等边界情况外，还要考虑哪些边界情况（不包括商户信息真实性等主体情况）。

第二题我怎么就是想不起来了呢？哦滴神啊。老了，记忆力减退啦。第二题就算作悬念吧，哈哈。

对了，点评据说男女比例接近1:1哦，大家不要担心解决不了个人问题的说。

2.2.15 吐槽大众点评北航笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-982063-1-1.html>

昨天接到大众点评的 MT 笔试通知后，特意上 BBS 上搂了一眼，发现大众点评的笔试貌似有些 BT，今天体验一把，果然如此。

首先是大众点评把笔试安排在宣讲之后了，两个小时昏昏欲睡的宣讲后，大家浩浩荡荡地奔去笔试的教室。看得出宣讲的几位领导还是想活跃活跃气氛的，而且讲得很卖力，怎奈理科生的幽默细菌真的不强哦，一个 HR 主管信誓旦旦地说他们的宣传大片笑点很多，起码爆笑三次。。。结果。。。一次没有。。。

笔试就实在惨不忍睹了，一个教室里坐的满满当当，根本没有空位。

笔试安排想法不错，分三部分卡时间来做，可是在一个坐满几百人的大教室去实施这个想法却是很困难的。而且大众点评 HR 亲力亲为，是一个一个数人头，一个个发试卷。楼主在最后一排都闲出个鸟来了，前面同学都做完了。

最可怕的是什么。。。最可怕的是发到后来没有试卷了，我们最后几排的哥们做完之后等了将近二十分钟，终于在别人拿到第三套试卷后拿到了题。最后比其他人做的时间少了很多不说，最后怜悯我们的那几分钟还是在教室里众人乱糟糟一团的情况下做的，当时做的是苦 B 的图形推理。。。我果断涂了一水儿的 44444444，交卷走人。。。

好吧，总结一下就是说，貌似大众点评的大本在上海，所以侧重上海，里面的一些学长学姐啊什么的也都是南方那边的。所以在北京确实组织的不是很到位，而且关键是想法不错，却没有人手来实施，提前没有充分的准备，还真是有点仓促。

楼主是学 HR 的，我各人感觉，我们从网上获得公司的信息有限，而且也不一定客观，但是整个招聘过程确实我们每个人切身体会的。如果企业不能充分重视我们这些积极求职者，不重视我们的招聘体验，可能这个公司也不会是我们想去的。我参加很多面试，基本上良好的招聘体验还是和最终在公司工作的满意程度成正比的。

好吧，有些啰嗦，吐槽结束。。大家加油哦~~~

PS，北航好大啊，比我们学校大多了，北航的保安还把我的自行车抬跑了。。。北航居然还有女保安。。我是进大观园的刘姥姥

2.2.16 没有大家说的那么恐怖了啦~【总结昨天的笔试】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-986864-1-1.html>

昨天参加清华场的笔试，因为申请的是管培只要做二十五分钟的题目就好。

分三个部分，逻辑，语言，数字。

之前看笔经，大家都说时间紧，我想先从拿手的逻辑开始做。其实题目不难，而且逻辑思维的方式基本成块出现，很多题目是用相同的解法，很快做完。

然后做语言，这部分稍微耗时一些，因为很多两个空的题目需要对比所有的答案。但只要冷静一点还是没有问题的，毕竟题目很简单~

最后做了数学。这部分因为被泛亚的数字序列推力为难过所以放在了最后，但发现完全不是这样的！很多题目其实都是 trick，答案都是几秒之内可以完成的！

因为不用涂答题卡，是直接写在答题纸上，多以还多了时间出来检查了一半的数学题~

所以之后考试的同学不要担心啦！多在网上储备一些逻辑图的知识就没有问题的！

大家加油！

2.2.17 管培面经 10.27 上午场 攒 RP 丫 祝大家都有好 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-996500-1-1.html>



我们一共 7 个人，才一个 GG，其他都是 MM

开始了

1.收简历，自我介绍 1-2 分钟吧 其实也没限制时间

2.分成 2 个组 我们变成了 4 个 MM VS 1GG+2MM

我们组一共 3 个研究生~ 现在发现研究生好多丫~哎~

开始案例case~ 我们讲的是有关送外卖的~

15min讨论~

5min 陈述

3.5 分钟两组互相问问题

4.HR针对各人问问题

首先赞扬一下小组~ 我们好和谐~ 好默契~好顺利有木有 遇到这样的群面开心啊~

就是互相很尊重 也互相倾听

我觉得主要是小组人数少 这样合作起来就比较好

不像我经历过的 15 个人 12 个人一组 我的娘 那个能够显示出神马。。。

还有就是HR表现出也很尊重每个人 每个人都会去仔细的了解

不错不错~

2.2.18 BJ 拿到大众点评网的销售培训生 offer，回馈大众~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1101551-1-1.html>

我是 6 号面的大众点评销售培训生，地点在金长安大厦。

一面：群面

思考 2 分钟，介绍身边的人。这个当时大家都说得不错，个人觉得主要看表达能力。

然后会问一些比较基础的问题，例如：用一种动物来形容销售，还有举个例子来说你是怎样说服别人当意见不同的时候。

之后就让我们等待几分钟，宣布进入复试的名单。我们组 14 个人，进了 5 个。

二面：小组面

面完一面之后直接让我们在一个会客厅里呆着，等待复试的interviewer，不得不说效率真快啊~之后面试官问了一些：你们有过销售经验没有？具体做些什么？然后又针对你说的东西提很多问题。还有就是比如说你在公司，新人交接怎样等等。

个人觉得只要做自己就OK了，当时楼主并没有做销售的经验，也拿到了offer，而那些夸夸奇谈而没有重点顾左右而言它的反而不好。因为公司会给你进行培训，对于一个应届生来说，他们重点还是看重你是否诚实，你的表达能力怎样等等。

一面二面完了那天就通知我们一周拿offer了。

关于待遇：我想很多人可能都有疑问，我只能说大众点评网对于应届生的销售来说非常高了。当时提成说了之后我们谈offer那组人全部惊呼~

最后，祝贺大家都能拿到自己想要的offer

2.2.19 广州大众点评网销售培训生打酱油的初面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1084897-1-1.html>

本身不打算从事这个行业，在应届生看到大众点评的招聘，投了这个岗位。接到面试通知的电话后，就怀着打酱油的心态去了 12 月 6 号下午 4 点 50 的面试。当时到的是 6 个人，貌似有华工的西门子销售培训生，还有个什么领事馆的实习翻译，有个中大国贸专业的。面试分成 3 队，每队 2 人互相聊天，刚好跟我同队是我广金的校友，本来不认识的。面试官给第一队的问题是以第一人称的方式介绍队里另外那人，我们那队的问题是对方给你印象最深的是什么。我的校友在学校一个参加了一个公益组织，对象是龙洞的一些学校。心想：好吧，既然我是打酱油的，就推他一把吧。我就说他给我印象最深的是有一个自己的销售团队在学校卖书，销售经验丰富。最后一个队的问题忘了。面试官的最后一个问题是你们队 2 个人只能留一个的话，留哪一个。身为的一个打酱油的，我果断说留我那个校友的吧，还是说他自己有销售团队经验丰富之类的话。面试结束后，面试官单独留下了我那广金校友。希望我校友能拿下大众点评网的 offer。

第三章 大众点评网综合求职经验

3.1 关于点评的几点感受

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 9 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1514335-1-1.html>

回想起之前找工作，在应届生这里找到了很多资料。也有很多前辈们给了指点。今天特意来写一下自己曾在点评的一些体会。

发这个帖子，只是希望能够给你在作出选择的时候有一些参考。譬如，当初，我自己如果有机会了解到，或许，

就不会在日后经历那么多的难堪。我也力求公平公正，不要把太多自己的感情放上去。希望对你有帮助。

先简单聊聊公司。大众点评是家好公司，业内人士都这么说。做团购行业，它比很多网站有优势。这也就是跟商户老板谈的时候的资本。融资一波接一波。但那是老板的事，那是战略层的事。所以，你首先要知道，你进去是从最基层做起，它总部在上海。是否影响到你最重要的，还是岗位。下面我们来聊一下。

岗位——销售培训生。这里，要看清楚，是销售，不是市场，想要做市场，特别是策划的童鞋们，我想很多大学生读市场营销类的，奔着都是做策划去的。所以要清楚，销售跟市场很不一样，别的公司我不知道，但在点评，销售就是每天要拉业务的，业务是有考核指标的。打电话，上门拜访是你必须的工作。跟各种类型的商户老板谈，如果你很喜欢跟人家聊天，那这很适合，但是，这不是你朋友也不是你爸妈，你要有足够的心理准备，你会遇到蛮不讲理、出尔反尔的老板。所以，销售是个很锻炼人的地方，因为它很快就会让你看见了世间百态。如果是想一直心存美好的童鞋，自己看着办吧。

待遇。这应该也是很多人关心的问题。作为一名销售，薪酬模式众所周知，底薪+提成。公司为了鼓励你多去拉业务，底薪就那样子。不过，目前看来，真正能够完成业务，如果还能够做得不错的话，那你一毕业月薪在班上的同学前列问题应该不会大。但前提是，你做得好。要知道，客户好的大的你来之前，已经被蹂躏了很多次。或者已经是别人的了。所以，不是没有希望，但是要做好打鸡血的准备。譬如，我们一起进来的，男生常常谈到晚上九、十点都没回家。甚至周末、晚上 12 点都有可能。这可能就有个问题，男生拼事业可以理解，女生的话，如果有另一半，或者想要追求安稳一点的生活。那就有实现难度了。

然后，接下来，谈谈文化，或者说工作环境吧。其实说白了，销售有销售的特性，喝酒，开朗，开得起玩笑，每天喊着口号上班。这是必须的。销售更多靠的是勤劳，而不太多是脑袋。你再好的学校毕业，你要是不每天出去拜访够一定的客户量，那也白扯。这一行竞争太激烈了。总会有个人看着你口中的肥肉而垂涎。工作压力不是一般的大。平时同事还要经常聚在一块，喝酒唱 K，不得不去。做久了，会心累。但这工作就是要求你，每天必须很有激情。就像商场里面，每天早上员工集中在一起喊口号，让人兴奋起来，才能对顾客有热情。一样的道理吧。寻寻觅觅，人总是要经历一些错的选择，然后，再去成长。

写了这些也不知道对大家能有多少用处，只是跟后来者说一些自己的感想，希望大家最后都能称心如意。

3.2 上海产品培训生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1037681-1-1.html>

在三面地时候被彻彻底底的鄙视了一番，既然已经彻底 out 了，那抱着流芳后世，广积人品的心态，回忆记录一下上海大众点评网产品培训生的面试历程，让后辈们或同辈仍在面者

有所参考。

1. 笔试 10/29：互联网企业产品部门的笔试其实都一样，综合类题型：文字分析，数字逻辑，抽象图形；专业类题型：选择题（互联网的一些基础知识：如流量最大的网站之类的），和论述题（一共 3 题）

点评：综合类题型：考智力题的笔试其实只要掌握方法还是很容易过的，这类考试一般性都是完成时间远远大于给予时间，大众点评 ms 是 46 题给 30 分钟，你想要做完每题只有三四十秒的时间，所以必须拿下所有能在三四十秒内解决的题目，即文字理解题。之后该搞定的就是抽象图形题，这些题目的前几题基本都是正常人能看出来规律的，最后一两题可以选择性放弃，那些是给非正常人做的。之后剩余的时间给数字逻辑题。这样的话成绩虽不是最好的，但是想要过线应该不难。

专业类题型：这些就看个人发挥了，以及对互联网这个行业的了解程度了，PS：个人感觉大众点评网出的三道论述题很扯蛋（10/29 补考场），其条件给的少就算了，还表述

不清，记得有一题是假设你是产品经理，让你写一份新频道的策划，要求居然还要有图表神马的。楼主看到这题就极其蛋疼，什么产品都没告诉你就让你写策划，坑爹啊。所以这题我华丽丽的只写了“需要根据不同产品进行不同策划”。所以老实说其实考完我是真心感觉这是要被刷的节奏。

2.一面 11/4：即群面，不知是因为是补招的原因还是神马其他的，和我一起参加群面的就 6 个人，6 个人也就算了，还被坑爹的拆成了两组，也就是说每个小组就 3 个人，搞得像三人斗地主一样。一面内容：楼主当天的比较早，和一位已经当天产品三面的人交流了一番，所以事先对题目以有所耳闻，题目其实很简单，就是让你把一张硕大的外卖单缩减成原先一半的大小。

点评：大众的群面和其他公司的群面没啥大的区别（除了人数少），过程也是出题，讨论，介绍成果，互相提问，自我评价。PS：hr 的姐姐都很和善，形似产品部门的人很犀利，一语扎到了我们小组方案的死穴。楼主当时以为他会捉着这个死穴把我们小组给逼死。不过事实还是和谐愉悦的，他只是点了一下而已。

3.二面 11/8：单面，楼主估计面试官应该是产品部的员工。这轮与其说是面试不如说是谈心，其了解一下你的自身情况，提问回答仅此而已。

二面内容：首先基本是所有面试官都会最先问的，就是为什么要选择这份工作。之后的一下问题也很基本，例如，你认为自身的优势和不足之类的云云。当然也不乏一些对你能力的测试，如其问了我对现在搜索行业的看法，以及你希望如何改进搜索网站之类的，着重问的一题是：你估算下上海一共有多少餐厅，以及估算方式。感觉楼主估算的结果或方法应该有一个是接近正确的，因为其问完这个问题后，楼主观察其心中已有决定要不要我了。

点评：二面面得很轻松很安逸，其实现在想想也正是因为这美好的情景，才导致我在三面中牺牲的如此惨烈悲壮。建议是实话实说，让面试官知道你是真诚的，再加之以专业问题回答的好点，过二面不是很难。

4.三面 11/15：即终面，也是单面。如果说把整出应聘当成一个 rpg 游戏的话，那最后这位绝对是传说中的 roshan 大魔王。其举止谈吐风度都深深的刻印着“产品部经理”这五个金灿灿的字。楼主怀揣着将心比心的无防御状态当头遭遇了火力全开的面试官的洗礼，最后面得灰头土脸，狼狈而逃。

三面内容：开头是让你阐述自己的求职现状，投那些企业之类的，由于楼主专业所限，投互联网行业纯属兴趣，还投了许多别的行业，其就追问既然你对互联网感兴趣那为什么还有投别的行业，接下来马上切入主题：为什么要应聘大众点评。窃以为这个问题最圆满的回答就是，对从事工作的兴趣加完美完成工作的能力。于是楼主如是说道，大魔王顿时蓝猫淘气三千问，连连问出该如何证明你对互联网的兴趣，以及能怎么证明你有能力。由于心态和准备都未跟上节奏，当时就有些被问住了。

对话回忆：其说怎么证明对互联网有兴趣，从你的实习经历当中看不出来。我说这个实习有很多机缘巧合，有些网站我投实习了但人家没要我。其说那没法证明啊，我看不出来你对这行业有兴趣。我说我愚昧，您觉得兴趣可以如何表达出来。其说如果你对这行业感兴趣那就会做一些经常上的网站的分析报告之类的啊。我说这个我有考虑过，我觉得人人网及开心网不进行转型是没有前途的（省略楼主的一些废话）。其打断说你这个想的太广太空了，你个本科生想人家 CEO 该想的事，我是说一些细节的事，比如说你有对比过人人网和开心网的注册界面有什么不同，同一个功能有什么不同。我就蔫了。。（这里只是纯回忆记述，没有个人倾向）之后就是说优点缺点的时候了，楼主总结自身有四个优点：1 勤奋努力，2 学习能力强，3 创新能力强，4 性格乐观。于是其各种要举例说明，而举例说明的内容其又会反问说看不出这些事能证明你有这方面能力。如学习能力方面，楼主说高中高一二没怎么学，年级排名中后，高三努力高考进入前 20%，进名校。boss 说这个太久远不能证明。楼主说自学 ps，boss 说这个不难，基本所有人都会。楼主当时真想说大学四年平时不学习，期末看书一周，还全无挂科经验的事例。就这样 boss 驳斥了我的学习能力以及创新能力。可能是觉得有两个已经够了，就没驳斥勤奋努力这一点了。之后 boss 问了许多假设如果的问题，和学校活动有关的，这里就不一一列举了，这些问题给我的感觉和面试的论述题一样，总让人感觉有些丈二和尚摸不着头脑，外加当时已被一轮又一轮持续打击精神有些跟不上，总之我自己都觉得答的很差（当时我只是想着早点结束吧），之后 boss 说其实他问的问题是在验证我是否有学习能力，但最后没看出了，然后让我回去好好想想看，真心愚昧，想不出关联性。总之面得我意识迷茫，眼神涣散，最后还是靠着楼主第四点有点，性格乐观才完完

全全的走了出来（这点我想 boss 也无法驳斥，我一路笑着面对质疑反问，没有任何反抗，最后还握手言谢）这里没啥好点评的了，唯有失败落魄的经历。其实现在想想我面得太小白兔了，全是在质疑我的逻辑我的观点，其

实我同样可以反驳他的一些逻辑一些观点。比如最后 boss 说，很抱歉，可能你不太适合这份工作，我实在没看出你的兴趣和能力，刚才我那些问题都是引导你的，你也没表现出有很强的学习能力。当时状态欠佳，只想快速逃离，就没有多说，其实这句话也有逻辑错误，你没看出来并不代表我没有兴趣我没有能力，你可以说你不能确定我一定够格应聘上这份工作，但臆断我适不适合这份工作是否欠妥当呢。所以要吸取教训，如果面试官攻击性很强，那一定要先做好防守，再寻找机会反击他。PS：真心的，roshan 大魔王长的有点像裸婚时代的冬瓜。。。

洋洋洒洒写了一大推，忘后人引以为戒，也给我自己一个学习改进的契机。现在告别大众点评后就真没啥机会进互联网企业，boss 当成问我的理想是什么，我说的很空，但现在我有很具体的理想了，我想说冬瓜哥，我会再回来的！

3.3 大众点评网销售培训生 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1104658-1-1.html>

一面：先介绍你的伙伴，然后是结构化面试，当场宣布结果

二面：结构化面试

举一个你销售的例子,我答的是卖床垫

营销和销售的区别

营销往往以长远的战略眼光确定大的方向和目标，以切实有效的战术谋策达成中短期目标，其中，销售只是起着商战中先锋的作用。而营销的这些特性，会激发、训练从事这项工作的人的长远商业目光及把握市场机会的欲望和能力。概念上，营销是一种以外向内的思维，它更能适合于市场，所以营销不但适合于企业的长远发展，同时也是一种以市场为本的谋利思维。

把销售比作一种动物

我答狼

案例分析：你要转正了，前提是要签一个客户，就剩下几天了，客户所在的区域被划分给另一个同事，你怎么办

我答向同事争取

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（第九版，2015 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，2015 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网手机触屏版，扫扫看，随时随地找工作

<http://m.yingjiesheng.com>

