总结了地里的帖子，主要的题目大概只有四道（此处针对BIA）  
面试题  
Bad Experience Customer  
这个题目还是需要大家好好考虑，除了Sales和Cost，有没有其他的点能引起大家兴趣的，我答的就是这两点，S感觉这大家都知道，还有没有别的。。  
  
地里一共大概四个题目：1. Bad Experience Customer；2. Credit Card；3. Promotion Code；4. Catalog for bedroom（这个题目有些老，估计考到的概率小）  
我这里只写一下这个计算题的吧，都是小学题目，不需要准备太多，但是Business那块还是得重视  
1. Bad Experience  
a. Cost = profit  
$45000 \* 10 + 30000 = 10 million \* 2% \* 10% \* 30% \* Spend per return customer  
Answer: $80  
  
b. baseline profit = $5 \* 20000，记住profit margin从revenue处算, How many customer redeem the coupon  
$ 45000 \* 10 + 30000 + $5 \* 20000 = ($400 \* 30% - $20) \* N  
Answer: 5800  
  
2. Credit card  
这个题目复杂点在于first purchase和之后的比较，我面试时候没有问到这个，所以具体题目还得看其他楼主的。我看了各楼主的有些晕，这个地方就写自己的理解吧  
  
3. Promotion Code  
这个题目没看着地里有人说出其中题的具体数字。。。请大家给补充  
  
4. Catalog  
这个Glassdoor上或者地里有着不同数字，但是大同小异，按照我的这个公式算应该没问题，至于面试官是不是说的那个Gross Margin，还要问清楚，他们有时候也不清楚各个词之前的区别吧（Profit Margin or Gross Margin or Net Profit）  
Small Catalog Revenue per Customer \* Conversion Rate1 \* Gross Margin - Cost on Small Catalog-baidu 1point3acres  
= Large Catalog Revenue per Customer \* Conversion Rate2 \* Gross Margin - Cost on Large Catalog  
  
$280 \* 0.03 \* 0.25 - 0.5 = $260 \* X \* 0.25 - 1  
Answer X = 4%

这轮就和地里的面经一样，面试我的是一个supply chain manager，先是聊了20分钟的简历，以前做过的project；之后就是case

1. Bad Experience
2. Credit card

3. Promotion Code

1. Catalog

11.5： Wayfair推出了新的卧室家具，如何target customers （这个期间我觉得交流比较重要），如何测试效果，利用catelogue有哪些好处（可以track是哪一类顾客的订单，可以track他们还order了哪些其他的商品）；计算也是glassdoor上有详细的面经

Onsite (Final Round)  
一共有三轮：behavioral situational case

11.9： behavioral轮感觉面试官一直在记你说的话（问过的问题有在项目中遇到自己完全不会的情况怎么办，你的队友把project搞砸了怎么办）  
situational轮是你自己present以前做过的最challenging的projects  
case轮就是那个9-step model题（地里之前有详细的贴子说明了）

Behavioral

Situational

Case