【面试专题】搞定面试，45分钟能成“面霸”

2014-12-27 蓝小雨 蓝小雨冠军销售

**《搞定面试，45分钟能成“面霸”》**

大家好，我叫蓝小雨。今天由我为大家讲解《面试虽难，45分钟能成“面霸”》，希望和大家一起分享当前最具实战力的面霸术。

**跳槽面试难，难于上青天？**

**彻底颠覆求职思维，助你“登堂入室”**

不看职业、经历、学历

不看竞争对手有多少

45分钟速成面霸之道

**解说词：**

开篇第一句话，面试真是难于上青天？我曾有四次面试经历，条件离垫不远，竞争对手不是强大，而是非常强大，但每次唯一岗位都被我抢到，是运气使然？这话说的轻巧啦。

不看职业、经历、学历，不看竞争对手有多少，45分钟教会你“杀手级”面试之道。

好，吹完牛皮，开始跟大家分享面试之道。

**人才济济的面试会，你凭什么脱颖而出？**

没相关工作经历还要跨行面试，你能PK所有对手？

与岗位要求相去甚远，如何挑战极限？

只想去心怡公司，如何马到成功？

面霸绝招？

**解说词：**

我们常遇几个问题，没相关工作经历还要跨行面试，你能PK所有对手？

与岗位要求相去甚远，你如何挑战面试极限？只想去心怡公司，如何马到成功？如何应付各类面试官和各种损招？面霸们的绝招是什么？

总之一句话，人才济济的面试会，你凭什么脱颖而出？

**面试是一件被动的事**

如何应付面试官各种损招？

现场请你做签字笔、打火机、空调厂家的销售

**解说词：**

我在乳业集团招聘销售时，经常把一支笔放到应聘人眼前：假设你是这家签字笔厂家的销售，请把这款普通签字笔卖给我，但不要让我开口说话，给你一分钟思考时间，开始吧。

哇，真刀真枪的实战，气氛陡然紧张起来，很多人当场晕过去了，过关的人还没庆幸完自己的运气，第二题又呼啸而至：你看我是什么样的人，打算如何搞定，把生意做成？哇，我看到很多人像晚上摸黄鳝——难下手啊。

面试是一件被动的事，被人问来问去，绕东绕西，额的神啊，场面上总被动挨打不是好事，怎么办？想找找面试书籍看看吧，发现多如牛毛，砖头厚，但大都在谈如何应付面试官各种损招，根本记不住，因为被动接招的思路愚笨啦。

**面试——变被动为主动**

主谈面试官感兴趣的东西

说对话，做对事，面试官刮目相看

**解说词：**

仔细分析面试的被动原因，大都因为所谈论话题，是面试里的例行公事，咱们没有出奇制胜呀。

**我认为做销售的核心就是要化被动为主动，也就是要掌控面试局面！**在这里，我们要站在对方角度先想一个问题：**面试官最感兴趣的是什么？**那还用问，当然是自己的业务啦，而非你的经历、业绩和简历，所以咱们要反其道而行之，谈谈他们感兴趣的东西。**谈天说地，不如主谈客户业务，**因为这是考核面试者能力的最直接办法。

讲到这儿，有同学会问俩问题，1、没业绩怎么办？2、谈不出甲方业务怎么办？

我认为这些问题都不是问题，只要说对话，做对事，面试官一定刮目相看，其他是浮云。那我们该说什么话，做什么事才能引起考官关注？好，请看面霸解决之道。

**面霸四大绝招：**

撒手锏——精心市调是最佳投名状

夺命掌——强项出列

百宝囊——预则立，不预则废

回马枪——出奇制胜

**解说词：**

面霸们擅长使用撒手锏、百宝囊、夺命掌和回马枪，啪啪啪啪四招打完，咱们是2700秒脱胎换骨，速成“面霸”啊。

好，小伙伴们请上眼，“面霸”来了。

**撒手锏——精心市调是最佳投名状**

应聘人只说业绩，转化率低

激发面试官兴趣，是引发关注的关键

市调报告是拔升应聘人个人品牌的最重要标志

**解说词：**

大家或许发现自己说经历，考官大都一耳朵进一耳朵出，转化率低，这就是为什么很多人大谈业绩，却没有收获的原因。所以说，激发客户兴趣，是引发关注你的最重要一步。

大家想一想，假设考官面对50位陌生应聘人，那么谁能激发他的兴趣，是不是有望成为重点考察对象？

大家再来想一想，什么方式能第一时间引起他的兴趣？哇，那一定是呈上面试岗位的市调报告！对啊，这就好比49个穿绿衬衫的来应聘，唯独你一身火炭红，哇，绿叶衬红花啊，太拉风。即使你长的很衰，但考官也认为你办事很帅，嗯，你的面试已经成功2/3，请继续努力。

话说回来，其实销售也是如此。客户对我们没兴趣，还谈个毛线啊。

**市调报告是拔升应聘人个人品牌的最重要标志！**

**先洒汗水，不录取，岂不白费功夫？**

销售成交秘诀——先为客户付出！

又不想出一分力气，又想十拿九稳面试成功？

**解说词：**

建议面试前，咱们认真做一份应聘公司的产品市场调查报告，从中发现问题并提出一条或几条提升建议。

有同学或许会抱怨为什么要主动做市调？哇，凭什么叫我先要洒汗水啊，万一不被录取，功夫岂不白费？

又不想出一分力气，又想十拿九稳面试成功，哇，额的神啊，谁有绝招请及时告诉我，这是点石成金，神笔马良在世哦，太牛气冲天啦。

我们做销售，拥有正确观念是发财的前提条件，有同学问了，什么观念啊？好，我告诉大家一个销售成交秘诀。老子在《道德经》曾提到：**将欲取之，必先予之！**这话放到销售来说，那就是请我们先为客户付出劳动，后面才有转化率！大家想想，故事是这样讲的吧。

**现在，你脱颖而出，领先他人5条街！**

完成市调，你塑造的形象是态度认真、诚意十足

和考官热聊公司业务，这样的面试气氛，值得期待

**解说词：**

大家细想一点，公司凭什么录取你？你有何德何能超越其他应聘者？既然没有十足把握，那就请面试前多洒点汗水吧，我始终认为一份合格的市调报告是拔升面试者个人品牌的最重要标志！

尽管没一分钱可拿，但你做了其他面试者怕累、怕麻烦的工作，你做事态度令人吃惊；考官对你能力有初步了解，在竞争对手还在大谈过去业绩时，你却在和考官热聊公司业务，好像已加盟一样，这样的面试气氛，不值得期待吗？

完成市调，你在考官心目中的形象是**：1、工作态度认真；2、面试诚意十足；**哇，我的老天，你已经脱颖而出，领先他人5条街！

**蓝式语录**

销售核心就是要掌握主动权

成交秘诀——先为客户付出！

牌子硬不硬，就看干活儿帅不帅

**小高面试汽车销售只有一招**

小高想应聘汽车公司大客户专员，但他是白酒销售转行

不了解汽车销售，不会做市调报告

他如何确保面试成功？

**解说词：**

我们有个学员小高，他想应聘某汽车公司的大客户专员，开发签单大客户，但他一直从事白酒销售，汽车从来没卖过。面试前想写个建议报告书也写不出来，自己又不了解汽车销售，不会做汽车行业的市调报告，也发现不了问题，怎么确保面试成功？

**市调常用3招**

**冒充客户多聊；旁观顾客言谈；沟通竞品业代**

学到做事方法并养成好习惯，比单纯面试强太多

**解说词：**

市调常用3招：1、多聊。客户想闲聊几句，汽车销售不敢得罪，你问什么，他们自然要回答……几回合便能发现问题；2、旁观。销售现场咱们多观察买车顾客的言谈举止，顺道冒充消费者跟潜在购买者聊；3、套话多跟竞争对手销售代表聊，从对手那块打听自己公司的产品优缺点，也颇具价值性。

亲身市调后撰写市调报告还难吗？通过这次有心学习与调查，即使没面试成功，收获照样很多，因为你学到做事方法并养成好习惯，比单纯面试强太多！

**5天打造一份很棒市调报告，面试40分钟顺利入职**

事情做透：掌握资料越多，话语权越重

**解说词：**

基于小高自身的项，我给出三条市调建议：到客户4S店转转，充当“刁蛮”顾客，多听一线销售的推介，既学习又顺道找问题，每次听完推介做笔记。等下次见面再抛出一些刺激性话题，比如说A车不如B车，硬伤多……然后再听听应答说辞，当你问完20位销售员，基本能门清儿。很多汽车厂商在一座城市不只拥有一座4S店，本着把事情做透原则，应该跑完全部店面，掌握情况越多，心理越有底气，话语权也越重！

小高按照我的建议，花费5天时间做了一份很棒的市调报告，面试40分钟顺利入职，后话是小高在我们团队继续学销售，半年薪水翻倍。想了解他薪水翻倍的秘诀吗？请跟我们课程一起进步！

**商超、专卖店、士多店、批发市场、网络做市调**

冒充导购、消费者身份做市调

事先做好市调表

**解说词：**

大家面试的岗位可能是销售、跟单、人力资源、文员、前台，这些岗位各有要求，但我的建议都一样，请先做个市调吧。即使你面试人力资源助理，如果能提前了解公司产品和销售，是否能更好做好本职工作？是否能给考官一个好印象：我付出很多努力，只因渴望加盟贵公司！

那么菜鸟怎么做好市调报告？这里给出具体操作思路：

产品销售无非在士多店、专卖店、商超或专业市场，我们可充当公司见习督导、导购、消费者等身份做市调，对了，对了，咱们出发前，还请做好一份简单市调表。

学员小宋想应聘一家果汁公司的销售，我给出的市调建议是：**什么人在购买？饮品口感如何？购买者最看重的产品卖点？竞品价格？商超陈列排面如何？士多店销量？**

大家想想，这份市调报告递交上去，面试官会怎么看我们？

**面霸是将市调做到极致**

做同样一件事，谁做到极致谁成功

90个人直接去面试

9个人会做粗略市调

1个人将市调做到极致，此人就是企业所需之人

**解说词：**

小宋市调一天，随便问问50个人便完事了。呵呵，我直接给他跪了，这要也能面试成功，只能说运气太旺，快喊上我去买福彩吧，一起瓜分500万！

我认为至少要调查200位购买者或潜在购买者，市调才有点像样的基础。我们特训课将贯彻一条主线：告诉你一个正确、走捷径的方法，你努力执行好，结果就是你想要的！

面试也是如此。90个人直接去面试；9个人会做粗略市调；1个人将市调做到极致，此人就是企业所需之人，不论他离面试岗位要求有多远，也不论他的学历、业绩和经历。

回过头再看看我们，有市调报告打底，还在乎面对是什么考官，还在乎什么刁钻考题吗？按流行语赞一句，哇，我们已经刺瞎面试官的钛合金眼了。

双方围绕市调报告热聊上啦，哇，主动权在手，开心不？真想用京骂来形容现在的应聘心情啦。呵呵，算了，我们学员很纯洁，我就心里赞一句吧。

**为何面试未果？因为你没市调**

面试是把自己销售出去，看点是一份很棒的市调

**解说词：**

讲到这里，我们知道为何有时候面试未果了吧，因为咱们没做市调或者没做好市调报告呀！面试说白了，就是自己把自己销售出去，看点则是一份很棒的市调报告！

**夺命掌——强项出列**

面试的每句话都不是废话

结合面试岗位和自身优势讲精彩案例（坚持、责任感、经历、思维模式……）

**解说词：**

面试每句话要有目的性，既要结合应聘岗位条件，又要结合自身优势讲个人精彩故事，包括你的坚持、细心、责任感、思维模式等等吧……

比如，你想面试销售跟单，该岗位需要耐心和认真，你告诉面试官你是做事认真之人，有效果吗？但讲讲你审核出货表时，别人复核一遍，你复核三遍，为了等待客户确认下货单，你能忙到夜里而无怨无悔时，哇，我相信考官听完感觉太棒了，你就是他们要找的人！

我招聘销售常问一个问题，**如果你是持之以恒的人，请说个小事故，**好吗？冷不丁叫你讲，除非真有韧性，张嘴便是案例，否则大部分人很快露陷了。做销售没点坚持劲头，可以洗洗睡啦。我对答不上来的面试者，严重存疑。对了，我比较狡猾，还喜欢再问俩问题：**“能讲一个销售成功案例吗？”**等他侃侃而谈完，我马上追问：**“能再讲一个销售失败案例吗？**”好嘛，大多数人的感觉是僵尸来了，自己还没来得及种向日葵呢。

请在面试前准备好伺候该岗位的小故事吧，必能给面试加分！这是面试诀窍。讲故事的难度实在不高吧，所有人事先都能完美准备。

**时刻掌握面试主动权**

积极抢夺话语权

话语权在手，用故事给面试官洗脑

**解说词：**

前文所述，面试是一件被动事，考官有各类刁钻问题，突然问你一句亚马逊河有多长，黄河有多重，哇，碰见这类匡算题要命啊。我估计有人想先背完大英百科全书再接受挑战，呵呵，我给出的建议是化被动为主动，积极抢夺话语权。

**拿什么抢夺话语权？当然是我们结合应聘岗位的段子啦，你讲段子面试官认真听**，这不就是边听便给他洗，洗刷刷，使劲洗！故事里里外外都在烘托的优秀，请面试官注意啦，我就是你们要找的人，我最合适这个岗位！

**讲与应聘岗位有关的段子，是抢夺话语权绝招**

说概念、摆业绩可行？

老板问：你是销售高手？

1分钟神回复说服面试官

**解说词：**

在这里分享一个小故事。几年前我面试一家上市公司广告总监，老板问道：“雨总，你说广告是什么？”

我答：“快速卖货！”

老板又问：“那你认为自己是销售高手？”

这时候，你怎么回答？拍拍胸脯夸口说是，但报上几百万几千万的业绩谁能证明？谁敢保证不是信口雌黄？呵呵，这类回答说服力也不强哟。

于是我把准备好的小故事抛出来了：“每次拜访完客户，我马上在小本上记录我们谈论话题、所提问题、客户心情好坏、衣服款式等内容。下次见面前，马上掏出来温习，见面就猛夸客户上次穿得那套衣服如何有品，说得客户各个心花怒放，笑脸盈盈。有暖场话题，后面都好谈，上次没说完的话题可以继续说，上次没回答好的问题可以继续答。人家觉得我是用心交往，自然高看一眼，这份感情算慢慢积累下来了。令人叫绝的是，下次再约该客户，他一般会穿上次夸他的那套服饰。”

**1个故事能帮自己快速竖形象**

话不在多在于精，1个故事能在1分钟抓住考官

**解说词：**

讲完几个小段子，老板对我包括工作能力、态度、方法有了新认识，脸上浮现了笑模样。好，想问问大家，对于刚才的问题，你认为什么样的回答才有魅力？我认为一个故事能在一分钟吸引住面试官，一个故事能帮自己快速树立好形象。

**咱们准备几个跟岗位有关的段子，这叫强项出列**。考官也是人，是人就喜欢听精彩故事！段子落地，你在面试官心目中的形象已拔地而起。那其他人？还趴在简历中呼呼冬眠呢。

**百宝囊——预则立，不预则废**

针对客户感兴趣的资料，事先准备充分

你糊弄准备工作，考官面试就会糊弄你

**解说词：**

有人为岗位准备了5个经典case，有人只准备1个稀松平常的段子，大家说说，谁的面试成功几率更大？我们做事要稳、准、狠，你糊弄准备工作，考官面试时就会糊弄你，失败都不知道败在何处哦。

带上与面试岗位相关的资料，比如名片夹、销售笔记，作为业绩副证。

希望大家仔细理解面试第三招——预则立，不预则废，提前准备好跟岗位有关的段子，找机会抛出话题，立刻领先其人一条街。

**神一样的两句话**

**我期待将最好的青春奉献给公司**

**我期待与贵公司一起成长**

**解说词：**

面试期间，请在恰当时候大声跟面试官说两句话：我期待将最好的青春奉献给公司；我期待与贵公司一起成。

两句神一样的话，是你发自肺腑大声说出来的，配合坚毅目光，那份对加盟公司的决心、忠心、信心如涌泉一般，你的与众不同将再次打动面试官，这是面试不传之秘，效果奇佳！

**为了说的更有冲击力，请头天晚上对着镜子大声诵读30遍！**

**回马枪——出奇制胜**

应聘中高级岗位，需准备合理化建议书

基于市调报告的建议书，言之有物

建议书是征服面试官终极武器

**解说词：**

条条框框的岗位要求，就是希望应聘人为企业带来切实帮助，马上提升企业业务水平。很多人如履薄冰过三关，只是在证明他们能胜任，那我们该怎么办？

还是老办法，化被动为主动，迅速抢夺话语权，**谈一谈你到岗后该如何开展工作，谈谈你的思路和执行方向，这是面试官最为感兴趣面试，只因为能直接考核应聘人业务水平。**

我们在台下花费几天时间做好市调、撰写一份合理化建议书，虽然很辛苦，但有一出手便秒杀众人之神效！当其他人还在兜兜转转聊过去业绩时，我们正和面试官讨论你上岗后如何开展工作，哇，额的神啊，面试做到这份上，我只能说，兄弟姐妹们，你们太棒了！

当然，有些同学怕讲不好合理化建议，没关系，不说也无所谓！**只是面试中高级岗位，最好有个合理化建议书！**

**面霸四绝招**

撒手锏——精心市调是最佳投名状

夺命掌——强项出列

百宝囊——预则立，不预则废

回马枪——出奇制胜

**解说词：**

夸奖海口，菜鸟学好面试三招，经理主管级学会四招，将来不惧任何面试。

有同学听到这里又发话了，蓝小雨啊，你这干货太少，能不能再抖落几个亮点啊。呵呵，好吧，我就再说个小case。

**数据匡算**

家电销量跟该城市GDP有关

广东去年GDP ：今年3亿销量 = 汕头去年GDP ：今年X销量

匡算结论：汕头销售任务1500万

公司宣布：汕头销售任务1560万

**解说词：**

我曾帮过一位朋友小苏去面试一家大型家电企业，他苦于没有快销品销售，畏难啊。我让他到国美和苏宁，做了整整三天市调，鼻子下面是什么？嘴巴啊，使劲问呗，冒充导购、消费者等几个身份问呗……

小苏告诉我初试时，人力资源部无意说起广东大区今年任务是3亿销量，如果他面试过关将负责广东汕头市场。我认为家电销量跟该城市人口、经济发达程度有关，GDP能反应该城市经济面貌。于是网上搜数据做匡算：广东去年GDP ：今年3亿销量 = 汕头去年GDP ：今年X销量，计算得出今年A市销售任务是1500万。

总部复试时，小苏诉大区经理今年汕头销售任务将达到1500万，接着他阐述了匡算思路，这回把两位考官给震住了，接着就是频频点头……后来小苏加盟公司后，大区经理告诉他汕头任务是1560万。

这是熟练运用面试百宝囊——预则立，不预则废的结果。第一轮面试完，要多做总结，多发现问题，多找加分亮点。

**一万道刁钻问题等待你**

主动出击还是被动接招？

**解说词：**

前面曾说为了考核应聘人，请他们把签字笔销售给我。后来听到三个动心的答案：“雨总，这支笔能流利书写20万字，非常适合您手下人长期使用，性价比好。”、“老板，您别看这笔其貌不扬，但笔芯里的钢珠设计和工艺有国家专利，写字不会跑冒滴漏，用起来踏实，不信您试试？”、“雨总，厂子正在做促销，买二赠一多便宜！要不您来俩支？”

墨水优势，工艺优势，价格优势，三个答案可谓不分伯仲。我还犹豫个啥，马上聘进集团企划部。

好，以这个case来做个总结吧，面对可能多达一万道面试刁题，你打算如何应对？要主动出击还是被动接招？呵呵，如果有同学听到这里，还没搞清楚面霸的套路，不如返回头再过一遍课程。

**蓝式语录**

每个草根都可有神迹

**办法总比困难多**

面试处处是陷进，但我们不走寻常路

**K财经杂志广告总监岗位抢夺战**

竞岗对手大都广告背景显赫

上一份工作还在装修行业打拼，广告圈三年空窗，人脉大不如昔

**解说词：**

为了讲好这堂课，咱们就我的一次面试案例说起。我第一次创业失败，欠了一百多万外债，在家装行业苦干三年，还清外债后，还要是要找份工作啊，于是打算重回传媒圈，碰巧，一家新创刊的财经类K杂志正在招广告总监。我呢，想斗胆一试。

我想独占鳌头，但面临两大困境：长长的面试名单，强手云集，大都广告背景显赫；上一份工作还在装修行业打拼，广告圈三年空窗，人脉大不如昔。

说白了，应聘优势要啥没啥，怎么办？

**回马枪——出奇制胜**

面试前把K杂志翻烂，精心撰写策略报告

面试官关心什么，我就谈什么

化被动为主动，自己掌控局面

**解说词：**

面试前把K杂志哗哗哗都快翻烂了，精心撰写了一个营销策略报告。面试那天，我见到了杂志老板，李总。他是从资本市场上出来的，现在是出版人，但不懂传媒，想问问杂志经营之道。我也没说啥，先把报告递上去。

很快，李总笑道：“策略写得不错，能发现问题，也有解决办法。但别人简历都有写经历，你怎么一字不提？”

我的回答是，“李总，您面试最关心啥？当然关心的是能否招到人才！我写的营销策略对路，那自然聘我。如果我只讲经历，您关心吗？”

在跟李总交谈时，我把所学知识和组建广告部的思路合盘托出：《运用三求法带团队》、《用目标细分法开发客户》、《如何与4A广告公司深度合作》……讲这些的目的是想告诉李总，我能胜任广告总监岗位，给考官一个招聘信心很重要，也是给他聘用你的一个理由。

**百宝囊——预则立，不预则废**

准备资料，从多方面为自己加分

面试官看资料，也算是洗脑方式

**解说词：**

这时，李总又问道：雨总啊，你在4A广告圈人脉怎么样？”

早知他要问这档事儿，我从书包里掏出个皮本子，“李总，本儿上记录了100多家顶级4A公司的联络，不仅包括媒介、计划、AE等部门负责人，还有他们的性格、资历、甚至细致到服饰爱好。”

众多周知，绝大部分奢侈品只投放杂志，只因杂志符合品牌高端定位，适合在意见领袖群树立形象。大牌客户广告基本由4A公司垄断，K杂志必然需要4A帮衬，所以我有备而来。

**提醒大家一声，不管你临时抱佛脚也好，头悬梁锥刺股也罢，功课要提前做好！**

**面试一开始，便要掌握面试主动权**

报告关键词：发现问题—分析问题—解决问题

做对比分析，专业知识征服面试官

**解说词：**

俗话说，见面三分礼，营销报告成了最好见面礼，我把几个大牌杂志摆出来，和K杂志做对比分析，从封面设计到内页版式排版，从文章编辑方向到发行策略，啪啪啪，一场比较下来，听得李总频频点头，看我眼光都不一样了。

对于有一定职场经验的主管级面试者，这招大可发扬光大，咱们做好报告，激发客户兴趣，你的个人形象马上脱颖而出！不信？不信就是试试呗。

**精心市调是最佳投名状**

动足脑筋

罗列复试困境，再找对策

**解说词：**

李总是老江湖，他很快话锋一转：“今天先聊到这儿吧，如果有兴趣继续，下次我们再详谈？”

李总好狡猾！这是回锅肉啊，还要再考一次？！回家路上，闷闷不乐！我百思不得其解，后来想明白里面的套头了：广告总监关乎收入命脉，他还要出考题，继续考察！

我认为复试是对我能力的存疑！好，没有三把神煞，不敢倒反西岐！那咱就证明给你看！二次见面不用聊啥，只用市调事实说话。呵呵，咱们事先动脑找对策，这就是销售正解！对手再厉害也不可能只用几分钟思考，就PK我们几天的谋划吧，除非那家伙是世外高人，高得没边啦。

大家都知道，大公司有复试与终试环节，可能要闯三关，所以应该提前把复试困境罗列出来，再找对策！

想到这里，好啦，我准备出门市调去！

**精心市调是最佳投名状**

**蓝小雨市调：**

1、北京发行量=3000个报摊×40%铺货率×5本/报摊=6000本

2、全国零售量=6000本（北京） + 1800本×15个（一线城市） + 3000本×3个（上、广、深）=42000本

3、订阅+特殊渠道销售=8000本

4、合计50000本

市调以数据分析问题并提出解决办法

**解说词：**

众所周知，纸媒对发行量示为核心机密，好，我先把K杂志发行量搞清楚。当时北京大概有3000个报摊，我花了两天在海淀、朝阳、宣武和西城四城区，抽访100个报摊样本，发现K杂志铺货率有40%，每个报摊平均进5本。于是得出北京发行量：3000个报摊×40%铺货率×5本/报摊=6000本。

K杂志全国发行，但发行总部在北京，推广力度和发行量肯定最大，其他城市是代理发行，加上是高端财经杂志，只在一线城市动销。所以上海、广州、深圳三座城市的发行量按北京发行量50%计，其他城市按30%计。得出全国零售量：6000本（京） + 1800本×15个（一线城市） + 3000本×3个（上、广、深）=42000本。

再加上订阅、客户邮寄、空港、五星级酒店、私人俱乐部等财经杂志的特殊发行渠道，满打满算5万本。

这里提醒大家，市调应采用数据分析法，以数据分析问题并提出解决办法。

**面试最高境界**

态度决定一切

一个人将市调做到极致，此人就是企业所需之人

面霸都是将市调做到极致

**解说词**

我对匡算数据不放心，于是搞张假名片，冒充塑料制品公司经理，跑到承接K杂志印刷业务的某印厂。见到客户部王经理，我开门见山：“王总，K杂志想在每本杂志外面套个塑料封膜，您看每次送5万张够用吧”

“不用那么多，4万张足够，多了浪费。”哈，我要的就是这句！

做同样一件事，做极致才是王道，何况，通过走访报摊，发现K杂志存在很多问题。好，下次见面有了新话题。

我们要再强调一遍，做同样一件事，谁做到极致谁就成功！一个人将市调做到极致，此人就是企业所需之人，面霸都是将市调做到极致。

周末，香格里拉酒店咖啡厅，我把蓄谋已久的话放了出来：“李总，K杂志发行量不过4万，要走的路还很长呀。”

话音刚落就遭来李总激烈反应。我也没急，把市调过程娓娓道来，听到后面，李总非但没生气，反而不住点头。我趁热打铁，又把市调发现的问题来个爆料，接着就是整改措施，这翻话啪啪啪说完，算把李总的心征服了。

**面试总结：**

业绩最好的人不代表被录取

表现最积极、态度最热情的那个人一定被录取

对于主动、积极、热情、思考等个人特征表现一览无余的家伙，一定是人见人爱，车见车载，花见花开

**解说词：**

后来李总告诉我，他找了很多广告人，有4A圈的，有央视的，有报纸的，还有竞争对手的，我不是最出色之人，但却是叫他最动心的那个，因为只有我一人对杂志提出了从编辑到发行再到广告的整改策略。与其用一个不了解的人，还不如用我这个“已经了解的人”。哇，李总的话，值得每个面试者反思。

总之，我对面试的看法是：业绩最好的人不代表被录取；表现最积极、态度最热情的那个人一定被录取；对于主动、积极、热情、思考等个人特征表现一览无余的家伙，一定是人见人爱，车见车载，花见花开！

**新问题**

应聘行业有特殊性，还是不会市调，怎么办？

嘴巴笨，怎么跟公司谈薪水？

菜鸟简历怎么写？

**解说词：**

不会写简历，不会市调，怎么办？

想提薪水要求，但怕谈砸了，怎么办？

发现心怡公司，背水一战也要面试成功，怎么办？

哇，这是3个好问题。