

麦肯锡中国消费者报告(通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

麦肯锡中国消费者报告篇一

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一本优秀的创业书籍往往会使创业者达到事半功倍的效果。这几天断断续续通读了《麦肯锡方法》，并对文中的主要观点做了分析和提炼。麦肯锡——世界上最成功的战略咨询公司，在国际商界麦肯锡这个牌子享有盛誉。

《麦肯锡方法》这本书分为五个部分。在前三部分主要是作者对麦肯锡人如何看待和解决商业问题的方法进行了解释。在第四部分作者提供了在面对在麦肯锡公司生活的种种重压时学到的一些经验教训。最后在第五部分作者简要评价了在这个公司所得到的一些经验教训并和大家一起分享关于麦肯锡的一些珍贵记忆。

通过此书，我受益匪浅。由麦肯锡的公司经营理念及员工待人处事我认识到了自己许多的不足与以前一些错误的人生价值观。曾经自以为正确的方法却可能让自己走了更多错误的路。

作为一个公司或是企业，为何麦肯锡可以如此成功，在国际享有威望。通过此书我了解到主要有以下几方面。

一、一切从事实出发，敢于面对事实。

在麦肯锡公司，解决问题是从事实入手的。麦肯锡公司给员

工注入的观念：事实是友善的，不要害怕面对事实。可是往往很多人不愿意面对事实，只是一味的逃避事实。或许他们以为只要不去看。那些令人讨厌的事实就会烟消云散，但事实是不会的。躲避事实所开的是一剂失败的药方，终有一天事实会水落石出。你必须不怕事实，要捕捉事实，利用事实。今后我们工作，生活亦是如此。敢于面对事实，接受事实。而不是害怕事实。

二、问题不会永远是问题。要善于思考和解决问题。

解决问题首先是将问题分析清楚。麦肯锡公司不会直接将客户所陈述的问题拿来去解决。因为很多时候客户对自己的诊断并不完全正确，很可能是错误的，他们带来的问题表达的极不清楚。搞清楚交给你的问题是不是真正的问题。唯一的办法就是更深入的挖掘。面对难以解决的问题，不要机械的重复相同的方式，可以试着重新定义一下问题本身或是改正自己的方法。

面对问题，我们“甭想把整个海洋煮沸”——别试图分析所有的事情，要有所选择找出你做事情的优先顺序。先摘好摘的果子——有时候在解决问题的过程中产生的机会会让你轻易获胜，抓住这些机会。一个垒一个垒地打——你不可能把一切事情都干了，所以也不要去做，只做你应该做的事而且尽量把它做好，连续地打一垒打要比试着打本垒打强得多。要关注大画面——如果你同时盯着许多要求就很容易失去目标。要找出你的优先顺序，你一天能干的事情就那么多。

三、诚实，正直。

职业道德的一个重要方面就是诚实。麦肯锡公司要求员工对自己的客户，对自己的团队成员同时也对自己诚实。诚实包括当自己找不到线索的时候要承认，只管说“我不知道”。承认要比欺瞒的代价小。往往我们不能勇敢的承认自己的不足与缺陷，面对不知道的问题，不肯低头，甚至不懂装懂，

导致问题更加严重。有些时候，面子并不是最重要的。不要觉得不知道是件可耻的事情，爱因斯坦也会有不知道的时候。

“你必须得用事实或者是证据来说话”。这个是我在《麦肯锡方法》中所学到的一个至为重要的东西。积极、勇敢的面对事实，接受事实。敢于挑战，敢于创新。以及拥有诚实、正直的心态，我相信，不管是个人还是企业都可以做的更好。现在我们都是学生，大家的起跑线都是一样的，只要对创业有想法，有激情，持之以恒，我坚信，我们一定会闯出自己的一片天的。

麦肯锡中国消费者报告篇二

真是传说中的难啊！

60分钟3个case□26道题，时间很紧！最后没做完！

。不

知今年政策如何，当我考完试，问了监考的工作人员，他们说答错不扣分，我那个悔啊，我

答，真是后悔极致啊！以后有笔试的同学，还是问清楚这些比较好。555。。。

写点笔经，为以后想进麦肯锡的同学做点贡献吧。

了很久这个问题（没发试卷前，先发答题卡），考后静下来想想应该没错。

分析，做个结论，就是告诉我们咨询顾问大致是怎么工作的。感觉这个还看的比较认真，做

完第一个已经用了25分钟，下面做的就有点紧张了。

做的好。

认真看了，撇了题目好像是他们的场地费上涨，还有其他专业的老师给他们竞争，主要是工

资的问题，只是看了点图表题得出结论的题目，这个比较快（自己对数字还是比较敏感的）

都没猜，就是怕倒扣发试卷前，先发答题卡），考后静下来想想应该没错。

分析，做个结论，就是告诉我们咨询顾问大致是怎么工作的。感觉这个还看的比较认真，做

完第一个已经用了25分钟，下面做的就有点紧张了。

麦肯锡中国消费者报告篇三

麦肯锡——世界上最成功的战略咨询公司，在国际商界麦肯锡这个牌子享有盛誉。

《麦肯锡方法》这本书分为五个部分。在前三部分主要是作者对麦肯锡人如何看待和解决商业问题的方法进行了解释。在第四部分作者提供了在面对在麦肯锡公司生活的种种重压时学到的一些经验教训。最后在第五部分作者简要评价了在这个公司所得到的一些经验教训并和大家一起分享关于麦肯锡的一些珍贵记忆。

通过此书，我受益匪浅。由麦肯锡的公司经营理念及员工待人处事我认识到了自己许多的不足与以前一些错误的人生价值观。曾经自以为正确的方法却可能让自己走了更多错误的路。

作为一个公司或是企业，为何麦肯锡可以如此成功，在国际

享有威望。通过此书我了解到主要有以下几方面。

一、一切从事实出发，敢于面对事实。在麦肯锡公司，解决问题是从事实入手的。麦肯锡公司给员工注入的观念：事实是友善的，不要害怕面对事实。可是往往很多人不愿意面对事实，只是一味的逃避事实。或许他们以为只要不去看。那些令人讨厌的事实就会烟消云散，但事实是不会的。躲避事实所开的是一剂失败的药方，终有一天事实会水落石出。你必须不怕事实，要捕捉事实，利用事实。今后我们工作，生活亦是如此。敢于面对事实，接受事实，而不是害怕事实。

二、问题不会永远是问题，要善于思考和解决问题。解决问题首先是将问题分析清楚。麦肯锡公司不会直接将客户所陈述的问题拿来去解决。因为很多时候客户对自己的诊断并不完全正确，很可能是错误的，他们带来的问题表达的极不清楚。搞清楚交给你的问题是不是真正的问题。唯一的办法就是更深入的挖掘。面对难以解决的问题，不要机械的重复相同的方式，可以试着重新定义一下问题本身或是改正自己的方法。面对问题，我们“甭想把整个海洋煮沸”——别试图分析所有的事情，要有所选择找出你做事情的优先顺序。先摘好摘的果子——有时候在解决问题的过程中产生的机会会让你轻易获胜，抓住这些机会。一个垒一个垒地打——你不可能把一切事情都干了，所以也不要再去试，只做你应该做的事而且尽量把它做好，连续地打一垒打要比试着打本垒打强得多。要关注大画面——如果你同时盯着许多要求就很容易失去目标。要找出你的优先顺序，你一天能干的事情就那么多。

三、诚实，正直。职业道德的一个重要方面就是诚实。麦肯锡公司要求员工对自己的客户，对自己的团队成员同时也对自己诚实。诚实包括当自己找不到线索的时候要承认，只管说“我不知道”。承认要比欺瞒的代价小。往往我们不能勇敢的承认自己的不足与缺陷，面对不知道的问题，不肯低头，甚至不懂装懂，导致问题更加严重。有些时候，面子并不是

最重要的。不要觉得不知道是件可耻的事情，爱因斯坦也会有不知道的时候。

积极、勇敢的面对事实，接受事实。敢于挑战，敢于创新。以及拥有诚实、正直的心态，我相信，不管是个人还是企业都可以做的更好。

麦肯锡中国消费者报告篇四

听说这本备受争议的书已经有一段日子了。全书共分5个章节，分别阐述了麦肯锡咨询公司80年来最重要的工作方法的总结，提出“没有什么比忙忙碌碌更容易，没有什么比事半功倍更难。麦肯锡的工作方法让工作更轻松，让生活更美好。感觉对自己目前的工作很有帮助。这本书讲了麦肯锡几条重要的理念：

第一，正确做事，更要做正确的事。

这个理念其实纠正了我们许多人的一个错误观念，那就是在更应该注重过程还是更应该注重结果的问题上选择了前者。麦肯锡通过研究和实践的事实根据告诉我们，其实我们在做一件事的时候即要两者兼顾，更应当将对结果，或者说对整个发展的一个大目标、大环境的考虑放到优先的位置上来。如果我们不先对目标有准确的定位，不先想清楚我们究竟为什么做这些事，没有计划的就仓促上阵，那么即便我们以非常高效的方法去工作，到头来可能方向完全偏离，最终仍然只是换来失败的结果。因此我们必须是“正确做事，更要做正确的事”。正确的做事与做正确的事有者本质的区别。

第二，搞清楚工作的目标与要求，可避免重复作业，减少错误的机会。

这一点恰恰让我联想到当前的工作中，我们经常是在忙忙碌碌的赶任务，许多基础工作却被忽视，结果是我们每一期工

作告一段落时，总是发现忙的是一蹋糊涂，却很难对最终的质量有所保证。这让我对麦肯锡的这一理念感到十分亲切！我想，我还是应该坚持将基础工作、做为当前工作的重点，即便暂时可能会面对一些压力，但一旦基础工作做到位了，整个开发团队也就成熟起来，许多复杂头疼的事情有条例可寻，有相应机制可以处理和解决，那么工作也就会变的容易了，质量也自然能得到保证！

第三，关注大画面。

所谓关注大画面，就必须从一个宏观的角度考虑问题，考虑到哪些方面会制约和影响到我们的工作进程？我们该如何应对？我一直坚信，如果我们仅仅只把目标放在做好自己的本职工作上，只要完成了自己的任务，对其它一概不管不问，那我们就不能真正把事情做好，在面对更大的问题时也会变的难于招架。所以我想我最近跟技术部门许多同事说：“必须有全局和长远的眼光，不能觉得只把自己的工作做好就行了”就该是对的，希望她们终究能明白这个道理。

第四，麦肯锡高效时间管理技巧。

计划与图表！这是我仍然欠缺的。可能和大多数人一样，由于过去许多变化和失败的影响，对于做计划变的不是那么相信其效果了，但是，正向这段时间读的其他一些书中也强调的——做计划还是很重要！计划和做工作图表可以让工作变的更有效率，更加富有成效。

第五，麦肯锡的建议：

1. 请记住，你不可能将整个海洋煮沸！个人的知识和能力是有限的，依靠和利用团队成员的知识、经验和能力共同完成项目是明智的选择，不要担心功劳被别人抢走。

2. 先摘好摘的果子。

3. 重要的少数与琐碎的多数。
4. 一次只能解决一件事。
5. 工作秩序条理化
6. 工作方法多样化
7. 工作内容简明化
8. 团队要善于挑毛病，这样的团队是健康的
9. 好的导向，良好的思路过程
10. 弄清楚你要解决的问题是什么，避免在解决过程中，是不是已经偏离主题了？
12. 让他人需要帮忙时，首先想到你
13. 你的目标是可以达到的，这样会给人以期待的满足感的，不要贪多嚼不烂

“你必须得用事实或者是证据来说话”。这个是我在《麦肯锡方法》中所学到一个至为重要的东西。同时，这本书教会了我很多有用的东西，作者能够把自己在麦肯锡的公司的工作中的所知以及自己的体会告诉我们，要求我们在做任何事情的时候，不能单凭个人的感观认识，不能因为自己的喜好厌恶而做主观的判断。很多时候，我们在解决问题的时候过程，往往都会被一些表面的东西所迷惑，而此时，关键都是隐藏于其中的，在关键问题得不到很好解决的过程中，这个时候，人们就喜欢用一种叫做经验和直觉的东西来进行判断，最近发生那么多问题，我们是否认真的把事实做了搜集？是否有加入我们的主观认识？于此，我们得学会假设问题，关于假设，是有待证明或反驳的理论，不是答案，不是

事实。通过假设问题，然后利用反驳，可以帮助我们找到正确的路线，从而使定义最初的假设、创造最初的假设、检验最初的假设得到证明或者放弃。对待问题不需要掌握全面的信息，对问题的大概优势劣势有个大概全面了解即可。当然不可能做得到面面俱全，面面都想得到。那些是可以证明的，那些是不可以证明的，明确问题的可知度，不要做无谓的证明，致使资源上的浪费，找出问题的关键所在，是我们工作的重点的所在。弄清楚要解决的问题是什么，避免在解决过程中，已经偏离主题了。

医生不会相信病人的口述的，如果真有这样的医生，可以说他是一个不及格的医生，或者应该说不知道是怎么混进医院来的。正如我在上面说提到过，不要被任何表面的东西所迷惑，正如医生不会听信病人的所说一样，就笼统的给他开药，如果真是这样的话，那这个病人已经是一个及格的医疗人士了，或者说，他除了没有接受正规的教育外，他已经是半个医生了，所以医生一般会先看病人的医疗记录从而在根据测试来做判断的。同样的道理，我们得先去确定问题是不是问题，不要去重新发明轮子，尽量利用已经知道的来为我们解决问题。

关于团队，这个可以结合我现实生活中所遇到的事情来说说，曾经我和几个朋友接了一个计划，为了这个计划，我和一个朋友组建了一个小的团队，选用的都是我主观上认为的精英，因为先前他们都有很出色的表现。当然，无可否认，他（她）们的能力都比我出色，但由于时间上比较急促，加之他们的工作比较忙，最后导致事情的恶化，虽然工作还是如期的交了上去，但是其中的过程使我认识到，要组建团队，我们必须要认真真审度的几点要求，当然，这只是我个人的一点体会，但这也是我的一些经验的总结，有发现有总结，才能避免我们重复发明轮子。

选择合适的人，不仅仅从表面，更重要深入了解：我们在选择成员的时候，他不需要是最聪明的，但是起码他是要肯干

活的人，因为我觉得，肯干活肯动手的人能为我们在工作中提供更好的动力来源，而我们不能因为他在一两次的表现出色，就认为他是厉害的，要经过长时间的考察，深入了解他的品格为人才能更好的去用人。

把握团队温度以保持士气：我觉得，该工作的时候就应该工作，该放松的时候就去放松，不能在人家拼命工作的时候你放送，别人放松的时候你工作，这样就一定程度上影响了团队的工作，当然，在工作过度紧张的状态下适当的小玩笑是可以缓解压力，增进动力的，但过火及无视别人感受就不可原谅。

重视和了解你的队友的情况：队友是团队的根本所在，我们要了解我们的队员的情况，了解他的需求。团队要善于挑毛病，这样的团队是健康的，因为这样，才能体现出我们团队的厉害之处，他能减少我们方案的错漏之处。而当你的队友漫不经心的工作的时候，肯定是发生了什么事情才会导致他现在的样子，我们也得去着手了解情况，团队，是要团结一致的。

麦肯锡中国消费者报告篇五

回家第一天，收到了麦肯锡笔试的电话，麦肯锡scholar计划的面试通过了。心情很好，也很平静。从投简历开始，并没有对自己抱什么太大的信心，麦肯锡倒是一次次的给了我惊喜。这算是我第一次真正和企业打交道，第一次参加比较正式的笔试，第一次面试，自然也是第一次案例面试。当初hr电话通知我去笔试的时候就在想，作为第一次，对方又是麦肯锡，整个过程不管在哪里终止，都会有收获。

笔试是两个案例，每个案例又分两个部分，每部分5题，总共20道选择题。平心而论，不存在难度，也没有什么考点。zju的同学过去不会有说不会做的，大多是些数据的简单计算和判断。

实际上整张笔试卷子我并没有做完，只做了16题，所以能进面试圈真的比较以外。笔试时间也隔的比较久了，跟大家分享一点点麦肯锡笔试经验。

1. 保持平静的心态，尽量不要收到周围人的影响。在参加笔试的时候，我边上坐一个上外的大n一拿到卷子读题超快，就看到他拿着纸，笔尖随着目光看一行移一行。我余光里就看到他笔不停的晃来晃去，完全没法静下来读题。等我好不容易开始读题，他就在计算了，笔尖刷刷的响，不影响的我的情绪是不可能的。去的时候心里就认定了来参加笔试的人都是很优秀的，在加上身边大n的精彩演出，自身的心里压力会突然增大，这时对着满纸的英文和数字，一遍题目读完，脑袋里面一点反应都没有，自己读的是什么都不知道。建议大家笔试时尽量坐在远离走廊一侧，长桌的两端，这样当你边上大n给你压力的时候，你就给他一个后背，解决问题。

2. 准确度要有保证，数据要充分利用。麦肯锡这回的笔试不答不计分，答错倒扣分，所以准确比速度更加重要，我想这是唯一能解释为什么我只做了16题仍通过了笔试的一部分原因。另外，做完卷子后最直观的一点感受就是麦肯锡非常重视数据的作用。20题中有很多就是建立在数据运算的基础之上的，当然，不会只是要你算利润多少成本多少这么简单，而是要根据你的一些计算得到一些判断。就是不仅仅要有数据，还要让数据说话。

3. 英语不需要特别牛，但是要能够保证对材料的正确理解和一定的阅读速度。在版上经常可以看到很多人认为外企找工作英文很重要，我还没找，所以没有发言权。但是在这次笔试中感觉，英文不一定需要多好，但是要能够保证正确理解和阅读速度是很重要的。而这种阅读速度还有理解能力不是纯粹的英语的问题，本身和知识背景也有一定的联系。试想你对某个商业领域比较熟悉，那你读材料的速度就显然会比完全没有相关知识的人要快得多，理解也更能捉住问题的关键。

[麦肯锡笔试经验]