



中国市场求职招聘平台行业调研报告

KINETIC ENERGY 出品

目录

求职市场综述	5
TOP15 各公司具体介绍	6
1.前程无忧	6
1) 平台简介	6
2) 融资历程	6
3) 股权结构	7
4) DAU 等 6 项相关调查数据	7
5) 宣传渠道	8
6) 体验及评价	8
2.脉脉求职平台	9
1) 平台简介	9
2) 融资历程	10
3) 股权结构	10
4) DAU 等 6 项相关调查数据	10
5) 宣传渠道	11
6) 体验及评价	13
7) 针对全球化的求职板块	14
3.Boss 直聘	14
1) 平台简介	14
2) 融资历程	15
3) 股权结构	15
4) DAU 等 6 项相关调查数据	16
5) 宣传渠道	16
6) 体验及评价	17
4.智联招聘	18
1) 平台简介	18
2) 融资历程	18
3) 股权结构	19
4) DAU 等 6 项相关调查数据	19
5) 宣传渠道	20
6) 体验及评价	21
5. LinkedIn 领英	22
1) 平台简介	22
2) 股权结构	23
3) DAU 等 6 项相关调查数据	23
4) 宣传渠道	24
5) 体验及评价	25
6) 针对全球化的求职板块	25



6.猎聘同道	26
1) 平台简介	26
2) 融资历程	26
3) 股权结构	26
4) DAU 等 6 项相关调查数据	27
5) 宣传渠道	28
6) 体验及评价	29
7.看准网	29
1) 平台简介	29
2) 融资历程	30
3) 股权结构	30
4) DAU 等 6 项相关调查数据	30
5) 宣传渠道	31
6) 体验及评价	31
8.招才猫直聘	32
1) 平台简介	32
2) 股权结构	32
3) DAU 等 6 项相关调查数据	33
4) 宣传渠道	33
5) 体验及评价	34
9.斗米	34
1) 平台简介	34
2) 融资历程	35
3) 股权结构	35
4) DAU 等 6 项相关调查数据	35
5) 宣传渠道	36
6) 体验及评价	36
10.拉勾网	37
1) 平台简介	37
2) 融资历程	38
3) 股权结构	39
4) DAU 等 6 项相关调查数据	39
5) 宣传渠道	40
6) 体验及评价	40
11.中华英才网	41
1) 平台简介	41
2) 融资历程	42
3) 股权结构	42
4) DAU 等 6 项相关调查数据	42
5) 宣传渠道	42
6) 体验及评价	43
12.大街网	44
1) 平台简介	44



2) 融资历程.....	45
3) 股权结构.....	45
4) DAU 等 6 项相关调查数据.....	46
5) 宣传渠道.....	46
6) 体验及评价.....	47
7) 针对全球化的求职板块.....	48
13. 应届生求职网.....	48
1) 平台简介.....	48
2) 融资历程.....	49
3) 股权结构.....	49
4) DAU 等 6 项相关调查数据.....	49
5) 宣传渠道.....	49
6) 体验及评价.....	50
14. 58 同城.....	50
1) 平台简介.....	50
2) 融资历程.....	51
3) 股权结构.....	51
4) DAU 等 6 项相关调查数据.....	52
5) 宣传渠道.....	52
6) 体验及评价.....	52
15. 汇博人才网.....	53
1) 平台简介.....	53
2) 股权结构.....	54
3) DAU 等 6 项相关调查数据.....	54
4) 宣传渠道.....	54
5) 体验及评价.....	54



求职市场综述

互联网招聘行业是指以互联网招聘服务为主营业务的行业，即求职者或者企业通过互联网、移动互联网等相关技术手段，通过招聘平台或网站，帮助用人单位和求职者完成招聘和求职的服务行业。目前我国现阶段劳动人口规模逐渐减少，人口红利消失殆尽，随着产业结构调整，第三产业市场占比在不断上升。企业对劳动力的需求增长，很多求职者缺少高效的路径找到合适的工作，求职市场存在一部分供需错位的问题，因此招聘难度以及招聘压力在不断增加。互联网招聘行业因此得到了爆发机会，高效的招聘服务满足了广大求职者和企业的需求。人口红利的消失导致出现人才紧缺状态，全国各地出现了抢夺人才的浪潮，一二线城市纷纷推出各种优惠的政策来招揽人才。另一方面近几年来国内中小企业的数量将继续增多，将成为招聘市场的主力军。

在盈利模式上，未来互联网招聘平台的盈利模式会有所创新，目前招聘平台主要是针对 B 端收费，用户端使用附加值很低，但对于年轻一代求职者来说，付费习惯已经有了明显的进步，在求职的刚需下，招聘平台的服务会越来越向 C 端倾斜。另一面，互联网招聘平台会提供增加细致，精准的服务，企业需要降低成本去招聘人才，求职者也希望更加高效快速的找到工作。供需双方的要求会推动招聘平台未来提供更加专业化和细致化的服务。

TOP15 各公司的排序通过前期调研以欢迎度为排序的基础，以 DAU 均值、APP 渗透率、微信公众号相关文章发布阅读量、百度资讯篇数、微博粉丝量、以及苹果应用商店用户评论量六个维度的数据为依托，分别计算出 15 家公司在单一维度所占行业的权数，六项权重调配 1: 1:1:1:1:1，加总后统计出综合排名

- ◆ DAU（日活跃用户数量）均值反应网站、互联网应用的运营状况，通过统计一日（统计日）之内登录或使用了某个产品的用户数（去除重复登录用户），衡量服务的用户粘性以及服务的衰退周期
- ◆ 以 APP 渗透率作为反应求职 APP 的消费者占有率
- ◆ 以微信公众号推文阅读量的形式去间接反映客户量，并且具有可靠性（稳定客户才会去真正浏览相关平台推文）。微信作为非常重要的扩大市场的平台，通过调研相关平台推文特点，微信功能特点，KE Solutions, Inc（以下简称 KE）可以充分借鉴，完善自身的公众号。
- ◆ 百度资讯在一定程度上反映媒体对该求职平台的关注度，间接反映了用户量和欢迎度。
- ◆ 微博粉丝一定程度上反映了被关注度，间接反映了用户量。微博是扩大市场，提高知名度的平台之一，KE 进军中国市场需要合理利用此平台。
- ◆ 通过抽样的方式，以苹果 app store 作为样本，搜索不同平台评论量（用过该平台的用户才会去真正花时间去评论）（截止到 2019 年 6 月 7 日）

（数据来源：极光大数据，公开渠道的信息整理）



TOP15 各公司具体介绍

1. 前程无忧

1) 平台简介

前程无忧” (NASDAQ: JOBS) 是中国具有广泛影响力的人力资源服务供应商, 在美国上市的中国人力资源服务企业。它运用了网络媒体及先进的移动端信息技术, 加上经验丰富的专业顾问队伍, 提供包括招聘猎头、培训测评和人事外包在内的全方位专业人力资源服务, 现在全国 25 个城市设有服务机构, 是国内领先的专业人力资源服务机构。

前程无忧招聘猎头服务在国内创立了网站+猎头+RPO+校园招聘+管理软件的全方位招聘方案。每年为数十万家企业成功招募所需人才, 帮助企业高效准确地锁定目标, 用段时间、经济的成本找到合适的人才, 同时, 前程无忧拥有过亿的个人用户, 每年成功为全国求职者提供适合的工作和职业发展机会。

“前程无忧”的专业培训测评顾问为企业量身定制各种公开课程、内部培训、实战模拟及体验式培训, 帮助企业员工迅速提高职业水平、加强专业知识和综合素质, 轻松面对工作挑战。“前程无忧”同时提供权威的人才测评工具及服务, 帮助企业在招聘选拔、人才评估及发展、素质模型建立方面提供完整的解决方案; 人事外包服务提供人事事务代理、人才派遣从员工招聘到退工的一站式服务与咨询, 帮助企业更好地管理人力资源, 节约成本; 组织薪酬调查、调研咨询和典范雇主评选等一系列人力资源咨询和评选活动, 提供企业人力资源的前沿理论和管理实践, 为企业人才管理提供分析报告和决策参考。

2) 融资历程

前程无忧 (51job)	次数	投资方	金额	日期
	A 轮	DCM 中国	1400 万美元	2000. 02. 13
	B 轮	公开发售	7350 万美元	2004. 09. 30
	股权转让	Recruit Strategic Partners	1 亿美元	2006. 01. 03

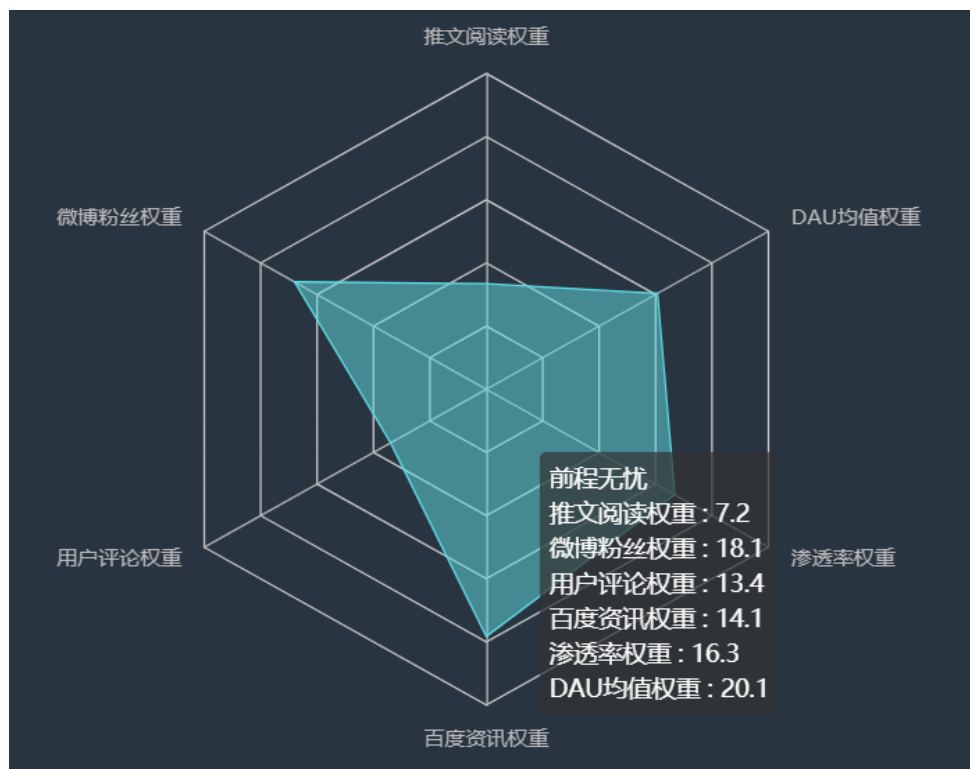


3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
前程无忧 (51job)	51net.com Inc. (持股 50%)	武汉美好前程广告有限公司 (持股 49%)	前锦网络信息技术 (上海) 有限公司
		北京前程似锦广告有限公司 (持股 1%)。	

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量		微博粉 丝 量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
	大厂 岗位 信息 发布	求职 软信 息					
数值 (平均 值)	5.56 万	1.62 万	127 万	468709 个	364000 篇	1.3%	162.6 万
权数	7.2		18.1	13.4	14.1	16.3	20.1



5) 宣传渠道

官网链接及特点 <https://www.51job.com/> 页面比较杂乱，直接搜索

APP 前程无忧 （活跃用户>1000 万）（进入市场早覆盖行业人群广）

前程无忧是成立于中国的一家互联网企业其 APP 有职位发现以及职位搜索功能，支持一键刷新简历，对于在线简历拥有谁看过我的功能，同时支持薪酬查询功能，还有校园招聘会可以在线寻找心仪的工作。

微信功能 找工作（职位搜索，职位订阅，名企招聘，校园招聘，互联网招聘）投递进度（充分考虑了求职者的心理需求）

推文特点

- 内容特点鲜明，主要分为两类 第一类为国内各大厂招聘信息（每篇文章大概提供五六十个不同行业的不同公司的招聘岗位） 第二类为求职技巧和职场冷知识为主。通过表格数据可以发现，两者文章阅读量差距较大。因此用户更多的只是利用这个平台想去了解企业的动向消息。该平台真正真实的用户是体现在第二类文章阅读量中的那部分
- 该平台发布微信文章内容是有规律的，以月初，月中，月末的时间段，集中发布第一类和第二类信息。这种方式有利于实时更新大厂信息。

总的来说，通过这个平台的微信文章可以看出一个很重要的营销方式。抓住求职者的最大需求点——大厂的实时招聘信息

6) 体验及评价

优势

- 公司质量较优、薪资待遇相当吸引人
- HR 会主动寻找应聘者
- 校园招聘业务比较强大
- 对于三线城市的关注多
- 支持批量操作功能
- 用户流量活跃

劣势

- 公司数量凑合



- 信息刷新速度较慢
- 反馈率一般
- 不能添加简历附件
- 注册软件需要信息多且不能跳过
- 反应假招聘信息多
- 结果比较泛，不够精确
- 页面长期保持旧版本
- 企业不能免费的到信息和服务

设计突出点

- 前程无忧给拉勾注资了。
- 注册需要信息较同类详细，没有跳过功能，对学生不太友好（学生不知道薪资要求，实践中大概也不会有岗位），但也有校园宣讲会。

2. 脉脉求职平台

1) 平台简介

实名制商业社交平台，致力于利用科学算法打通“同事、同学、同乡、同校、共同的朋友”的五同关系，为商务人士降低社交门槛、拓展职场人脉，实现各行各业的交流合作，全面赋能中国职场人和中国企业。

脉脉 App 于 2013 年 10 月上线，在中国首次提出了“真实职业形象”与“人脉共享”概念。通过 5 年的不懈努力和深入探索，脉脉帮助无数中国职场用户实现职业生涯突破，同时实现了自身的高速发展。脉脉于 2018 年 4 月完成 2 亿美元 D 轮融资，此轮融资由 DST 领投，IDG 资本、晨兴资本和 DCM 三家跟投。

深耕中国职场，脉脉获得了一整套适合中国职场的方法论，并将其统一于脉脉 2018 年 8 月份颁布的全新品牌口号——“成就职业梦想”。脉脉创始人兼 CEO 林凡认为，中国正经历熟人社会向生人社会的转型，脉脉将在这一转型中引领中国商务人士走向开放、透明、具有充分信任的商业时代。林凡表示，“成就职业梦想”就是脉脉将与众多有梦想的职场人士和优秀公司一道，共同探索一条科学，高效，并且紧跟时代步伐的赋能职业成长之路。

数据显示，脉脉拥有超过 8000 万的商务精英用户，分别来自北、上、杭、广、深等一线城市和诸多世界 500 强、中国 500 强公司，一线城市



用户占比高达 49%，覆盖包括金融贸易、IT 互联网、文化传媒、房地产、医疗、教育百余个行业。

2) 融资历程

企业	次数	投资方	金额	日期
脉脉	A 轮	晨兴资本	500 万美元	2013. 10. 01
	B 轮	IDG 资本 晨兴资本	2000 万美元	2014. 08. 01
	C 轮	DCM 中国领投 IDG 资本 晨兴资本 智联招聘跟投	7500 万美元	2017. 11. 15
	D 轮	DST Global 领投 IDG 资本 晨兴资本 DCM 中国跟投	2 亿美元 (估值 10 亿美元)	2018. 08. 21

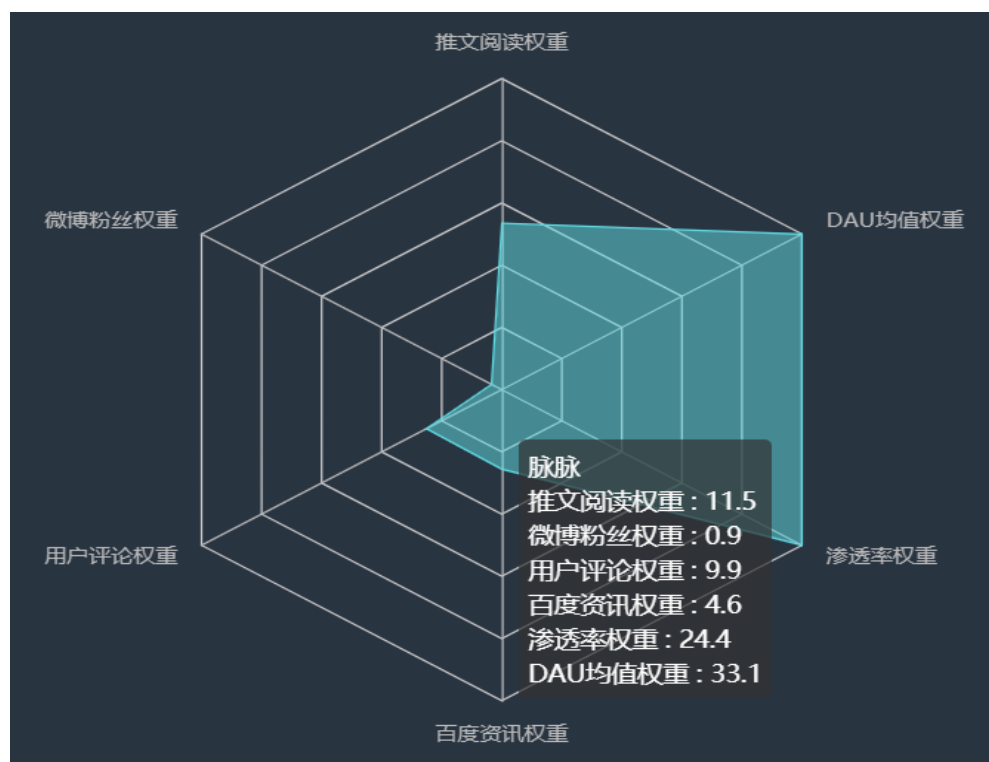
3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
脉脉	林凡 (持股 88.75%)	周杰 (持股 11.25%)	北京淘友天下科技发展有限公司

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商 店用户评论 量	百度资讯篇 数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均值)	2.57 万	6 万	344470 个	119000 篇	1.7%	214.3 万
权数	11.2	0.9	9.9	4.6	24.4	33.1





5) 宣传渠道

官网链接及特点 <https://mimai.cn/>

侧重人脉圈建设，“人际联系脉络，人脉，横向打通与外部世界的连接机会”，有招聘功能，其中有企业人才专属一对一服务，（宣传视频：打拼职场不过两招，一拼人脉连接机会，二拼职场脉脉打造自己，职场，就是两个脉字，脉脉，8000万职场人都在用）。

社交招聘特殊的是，平台大多是以个人账户的形式让用户注册、发布招聘信息，个人账户通过设置公司主页来展示公司信息；平台对发布职位的数量都会进行限制，有的需要用户付费才能发布职位。

APP 脉脉精英版在手机（MI8）上不能使用。此产品需要一系列的信息填写和注册，寻找与你有关系的人和与别人建立关系比较主要，有一个关系网。

➤ 动态板块分三部分

- A. 好友（发现优质人脉），推荐的挺有针对性，有相关地区和行业的
- B. 发现（行业头条，职播，脉课堂），有挺多心灵鸡汤标题的行业头条，软广告做的挺好，
- C. 脉课堂均付费，多数是 EXEL，PPT，情商沟通课程

➤ 消息，人脉，机遇

- A. 主要是和人脉之间的联系沟通，扩大人脉圈，有极速找人功能
- B. 有求职招聘的功能，但岗位较少，比如，大连，工商管理，其他要



求都是初始设置，没有在招职位信息。

C. 脉脉的限制则最多，熟人来源只能是手机通讯录，只能搜索到3度及其以内的人脉，而且还无法免费发送消息

➤ 我的资料页

A. 有一个“影响力”积分，代表用户活跃度，目前没发现用处

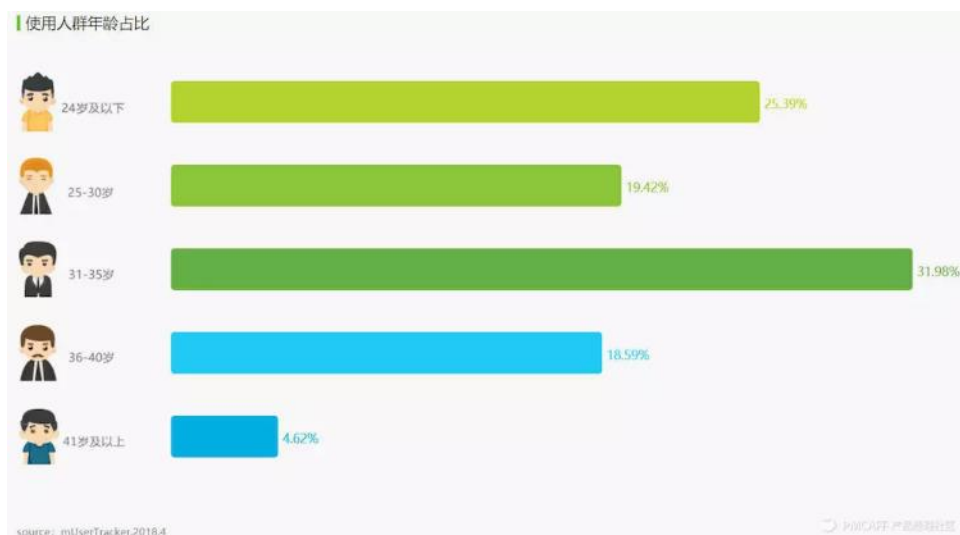
B. 有会员（试用三天三元）与非会员区分，会员有特权，影响力上限提高，出现小广播，用来推广自己的需求，人脉主页曝光，靠前展示，搜索结果曝光，提升关注，解锁人脉圈限制，无限制浏览全部三度及以外人脉，90天内所有访客记录，访客统计情况

求职板块：不是特别方便，因为打开后的第一界面不是正常显示推荐职位，

点开企业板块总共19家公司，共65个职位，企业层次中上层，质量较高。

人脉*机遇页面有一点像微信，有类似微信朋友圈，微信消息界面，动态发布界面有一点类似贴吧，主攻人脉圈建设。

<https://www.jianshu.com/p/56b7ed786db3>



			大街网	脉脉	领英
人才数量	成立时间		2009	2013	2002
	融资情况		D轮2亿人民币	B轮2000万美元	微软262亿元收购
	网站访问量 ¹	网站排名	16,321	58,527	22
		日均UV	160,000	41,600	82,816,000
		日均PV	880,000	170,000	439,752,000
	App活跃用户 ²	全网排名	2042	1446	—
		活跃用户	69.13万	102.22万	—



套餐名称	服务期	简历邀请额度	其他服务	套餐总价(元)
职场商务版	1个月	150次	3次急速联系；可额外增加30个好友名额； 不限制搜索、浏览3度及以外人脉	58
职场VIP版	1年	3800次	128次急速联系券；可额外增加800个好友名额； 不限制搜索、浏览3度及以外人脉	1880

微信功能 职场进阶（类似于职场培训），职场万象（职场热点）

推文特点

- 关注时下热点，把时事热点与职场信息紧密联系
- 通过数据分析当下职场问题，并直击职场人的痛点，以此引起剧烈反响。（如 996 问题暴露出的公司管理目标，假班等现象）
- 通过漫画，图文并存方式展现求职者或者职场人的通病，以此为平台提供更好的宣传（如“互联网公司大型炫富车祸现场”“90 后 3000 亿种死法”）

总体而言，该求职平台的固定用户集中在北上广深等一线城市，且以 80, 90 后年轻一代职场人作为主要客户群体，擅长抓住客户心理。

6) 体验及评价

优势

- 用户活跃度高，日活达到 100 万
- 人脉联系渠道建立迅速且有质量
- 进入软件后，推荐的第一波添加的好友与用户专业相关度较高；邀请好友得影响力里面，从允许读取手机联系人之后，联系人会在推荐列表上（对软件排名第一的印象很好，第一波加好友之后，有人主动打招呼，增加了对软件的好感度，所以联系人被推荐的反感有很大减轻）。
- 人脉搜索功能，推荐板块里面推荐添加的联系人品质较高，同时有同事，校友，同乡同行板块。（对于注册人来说，只有推荐页有信息）
- 有脉课堂和职场进阶板块课程学习，讲述人质量高，历任京东集团副总裁路聘，清华大学经济管理学院金融系教授，博士生导师朱武祥
- 收费模式较好
- 其他

软件内部设计体验简洁和谐

人脉*机遇页内容小于一页，个人页小于一页半，动态页大约三屏一次加载。（页面长度原则上不超过 3 屏，宽度不超过 1 屏，参考百度）

有个人动态发布，有参与感和融入感

动态内容语言类似微信朋友圈，但内容方面更正式（技能，职业，职场鸡汤），功能类似微博，有分享、评论、点赞三个按钮



劣势

- 求职板块薄弱，职位数量非常少。
- 课堂方面缺少专业技能提升教育方面

设计突出点

- 人脉利用度很高。
- 人脉推荐比较全面，相关培训看起来比较高屋建瓴，抓住了中国求职市场一个 不可避免的话题，人脉。在求职板块用户群活跃且质量高，BAT 的数量不少，求职者有人联系。

7) 针对全球化的求职板块

目前没有发现（软件和官网上）

3.Boss 直聘

1) 平台简介

BOSS 直聘诞生于 2014 年 7 月，是一款让牛人和未来 BOSS 直接线上开聊的方式找工作中的应用。用户可在 APP 上采用聊天的方式，与企业高管，甚至是创始人一对一沟通，更快速地获得 offer。

“BOSS 直聘”为企业 BOSS 与职场牛人搭建起高效沟通、信息对等的公共平台。职场牛人可以跳过海投简历、一面、二面等冗长的应聘环节，实现直接与企业老板在线聊天、洽谈入职条件的高效方式，提升找工作的效率。同时，企业 BOSS 也可采用类似微信聊天的在线互动方式，与求职者直接对话，展示自己和公司的诚意，精准定位职位最优人选，将招聘时长缩到最短。

“BOSS 直聘”该应用以去猎头化、中介化的方式，开启了招聘行业的 MDD 时代。MDD，即 Mobile+Data+Direcruit。Mobile 即移动，随时随地的招聘场景，大幅增加了招聘产品的使用频次和覆盖用户；Data 即数据驱动，基于用户产品使用行为进行的职位技能、公司发展阶段与个人期望、汇报老板与个人等多维度的匹配；Direcruit 即直聘，直聘模式消除了招聘求职中大量的冗余环节

“BOSS 直聘”于 2014 年 7 月登录苹果 App 商店，开放给双向用户。目前，已完成第五轮融资。截止 2016 年 7 月 31 日，Boss 直聘已经成为互联网垂直招聘领域第一的 APP，注册求职牛人已突破 916 万，注册



职场 BOSS 高达 154 万以上，包括百度、阿里巴巴、腾讯、美团等众多国内互联网大厂。2016 年 8 月完成由华映资本领投的 C1 轮及高榕资本主导的 C2 轮融资，C1、C2 两轮融资共计 2800 万美元。老投资方策源创投、和玉另类投资、今日资本、顺为资本全部跟投。

“BOSS 直聘”总部设立在北京，在上海、天津、广州、成都、重庆、深圳、杭州、设有分部。

截至目前，BOSS 直聘已设有北京、上海、深圳、广州、成都、杭州、西安、武汉、青岛、长春、南京、天津和厦门等 13 个办公室，用户遍布全国 350 余座城市。

Boss 直聘的创新点在于，招人快：不受时空限制，多人对比，效率更高，人才多：人才分布广，涉及行业多，中高端人才全，匹配准：行业职位匹配，活跃度匹配，个性标签匹配，人才牛：公开透明，双向选择，了解彼此更透明，体验爽：全微信式体验 随时随地开聊，在线约面试很平，很平等：身份透明信息透明，平等“直聊”等

2) 融资历程

Boss 直聘	次数	投资方	金额	日期
	A 轮	策源创投，顺为资本	数百万美元	2014.01.01
	B 轮	和玉资本领投，顺为资本跟投，策源创投	数百万美元	2014.12.01
	A+轮	顺为资本	数百万美元	2015.04.16
	B+轮	未披露	千万级美元	215.07.01
	C 轮	今日资本，和玉资本。华映资本领投（C1 轮），顺为资本跟投。高榕资本领投（C2 轮）。策源创投	2800 万美元	2016.09.22

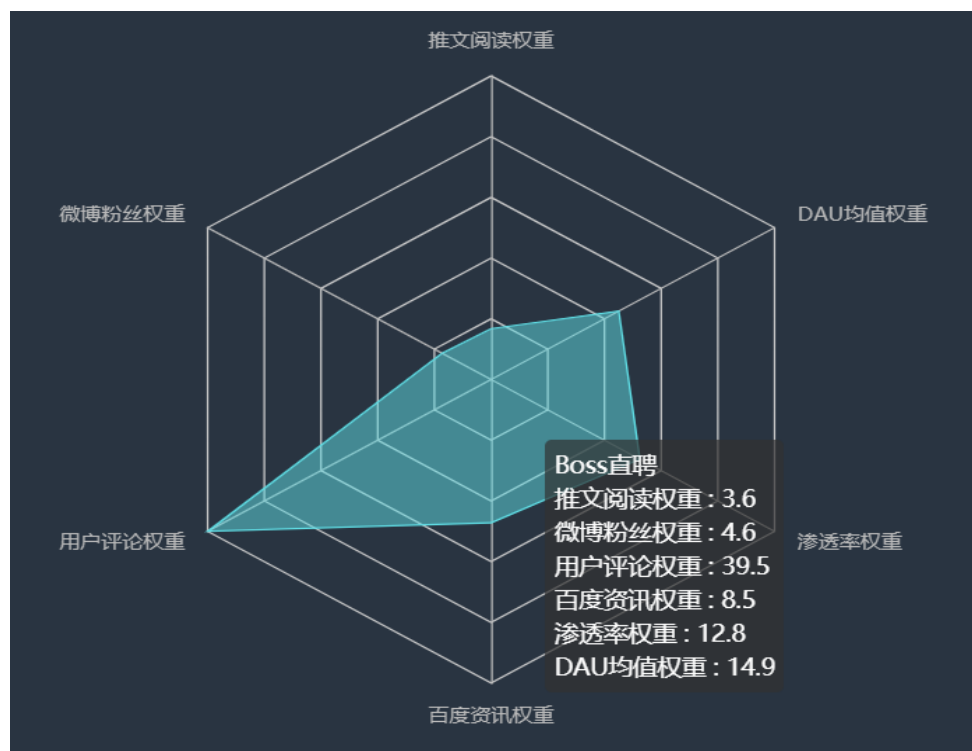
3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
Boss 直聘	赵鹏（持股 99.5%）	唐伟刚（持股 0.5%）	北京华品博睿网络技术有限公司。



4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值(平均值)	0.81 万	32 万	1378847 个	218000 篇	1.0%	102.0 万
权数	3.6	4.6	39.5	8.5	12.8	14.9



5) 宣传渠道

官网链接及特点 <https://www.zhipin.com/> 页面精简，可直接搜索

APP BOSS 直聘 (>300 万) (新型招聘服务)，看准集团旗下的产品
Boss 直聘与其他招聘软件类似，可以除了在线搜索相关的企业之外，其主要功能是支持在线交流，可以在线交流工作相关岗位的信息。

- 有在线简历和附件简历
- 流程：看中一个岗位之后，要先去和招聘人员沟通，对方可以看到你的在线简历，沟通过后把附件简历发给对方
- BOSS 上面招聘的人有主动和你聊天的，也有企业主动来要简历，互



动更加主动。

- 基本没有钓鱼和培训职位。
- 职位内容包括一些传统行业。

微信功能 直有料：求职干货；直懂你：类似于智联招聘查薪器

推文特点

- 推文内容依然以职场人工作经验和求职者心理角度出发
- 内容包括实时热点问题
- 更新频率较高，基本维持在一天一篇，且阅读量相对稳定
- 总的来说，通过该平台微信阅读量折射出其稳定的微信客户在一万左右。

6) 体验及评价

优势

- 提供了一种新型招聘服务，与 BOSS 直接沟通。
- 知名度高，有初始印象。
- 平台成长快。
- HR 会主动寻找、联系求职者，
- 职位类型多范围广
- 可以添加简历附件
- 招人快：不受时空限制，多人对比，效率更高，
- 人才多：人才分布广，涉及行业多，中高端人才全，
- 匹配准：行业职位匹配，活跃度匹配，个性标签匹配，
- 体验爽：全微信式体验 随时随地开聊，在线约面试很平，
- 很平等：身份透明信息透明。

劣势

- 企业老板缺乏精力直接沟通。
- 求职者无法避免不匹配企业造成的信息骚扰
- 企业形象不太好，由于宣传广告病毒性重复，虽然达到了选茶的效果，但是让人反感。
- 推荐与职位搜索匹配度不高
- 简历入口隐蔽



设计突出点 功能各方面都还可以，知名度很高，电梯广告非常多，病毒性重复打广告效果显著，但一定程度上引起部分人的反感

4. 智联招聘

1) 平台简介

智联招聘创立于 1994 年，目前拥有 1.7 亿职场人用户，累计合作企业数达 450 万+。2017 年 7 月，智联招聘发布“企业智赢计划”。依托强大的数据实力，颠覆传统招聘模式，建设开放职岗生态系统，重塑人力资源市场招聘服务标准。同时，智联招聘先后入资 51 社保、脉脉、猿圈等战略伙伴，不断拓展生态边界。凭借大数据和 AI 技术打造开放的人力资本生态，让人才和机会更精准高效的建立连接，为生态内的合作伙伴创造更多价值。

智联招聘数据报告拥有 24 年数据积累，覆盖中国地区全行业的调研范围，全方位展示国内职场动态，被众多国内外权威媒体誉为“中国职场风向标”。其中中国就业市场景气 (CIER) 报告由智联招聘联合中国人民大学中国就业研究所发布，作为来自大数据基础上的同步指标，CIER 能够较为清晰的展现就业市场变化，进而反映经济运行状况的变化，为政府的宏观调控、企业的微观决策和劳动者个人的选择起到指引作用

2) 融资历程

智联招聘	次数	投资方	金额	日期
	A 轮	兰馨亚洲	300 万美元	2000. 01. 01
	B 轮	未披露	200 万美元	2004. 01. 01
	C 轮	智基创投，君联资本	770 万美元	2005. 07. 01
	D 轮	Seek 公司	2000 万美元	2006. 12. 01
	E 轮	麦格理资本，Seek 公司	1.1 亿美元	2008. 12. 01
	IPO 上市	公开发行	7043.35 万美元	2014. 06. 12
	私有化	方源资本，SEEK International，高瓴资本	未披露	2017. 04. 07

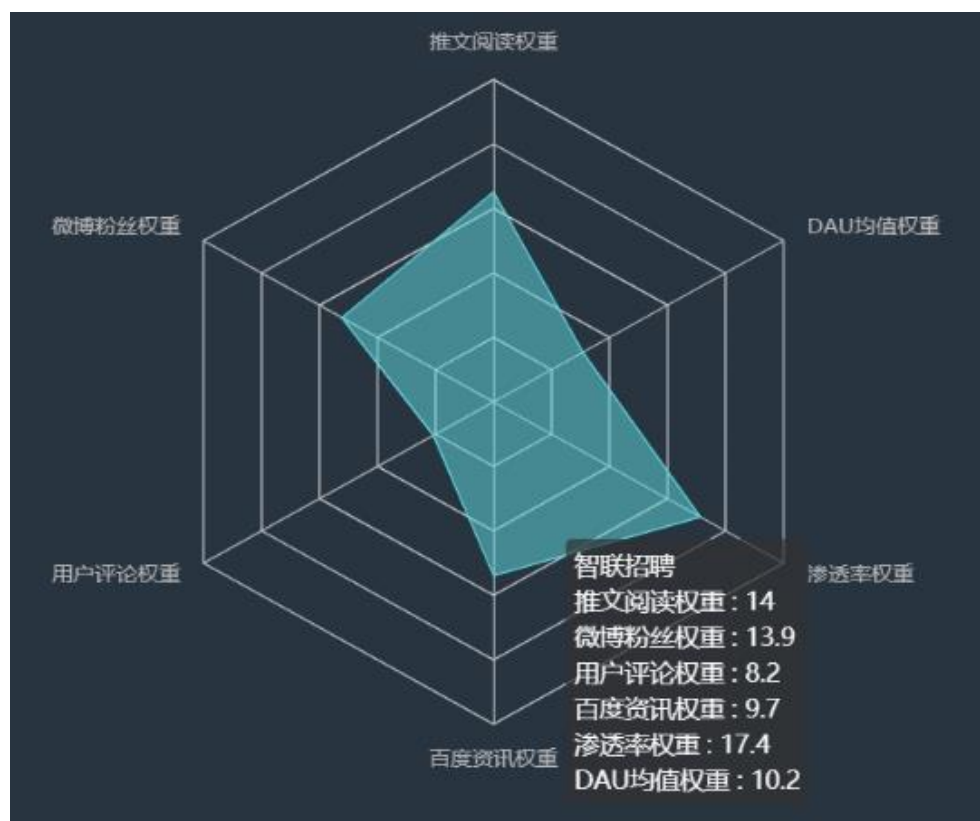


3) 股权结构

类别 公司	股权结构			所属公司
	大股东	股东		
智联招聘		王欣（持股 50%）	谢元炜（持股 50%）	北京智联三珂人才服务有限公司

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	3.13 万	98 万	284564 个	250000 篇	1.5%	72.0 万
权数	14	13.9	8.2	9.7	17.4	10.2



5) 宣传渠道

官网链接及特点 <http://jobs.zhaopin.com/> , 页面比较简陋 , 直接搜索

APP (月活用户大约为 685.1 万)(进入市场早覆盖行业人群广)综合评价良好,指导力不足,界面美观度差。信息量丰富,实用性较差。好于市场同类产品(上海跃信科技有限公司)

- 智联招聘是一个拥有众多招聘选择的求职 APP, 拥有职位推荐功能, 可以在线搜索附近职位, 同时可以屏蔽相关企业, 支持 HR 约聊, 双方可以在线进行沟通。
- 智联旗下有四款软件分别为: 智联招聘, 智联卓聘, 智联招聘升职, 智联企业版。智联招聘升职版和智联招聘功能差不多, 少了一个消息的功能(系统发通知, 动态问答), 需要的电子简历填写信息少一些。
- 智联招聘流程: 直接投简历等消息。

微信功能

- 查薪器(通过输入相应薪水, 地点, 工作类型)形成个人职业报告
- 搜索职位(寻找就业信息)
- 玩转职场(简历优化, 企业招聘, 商务合作)

推文特点

- 更侧重于职场生活体验, 话题很少涉及大的热点
- 分享职场交往做事行为准则(如“毁掉一个员工最快的办法”, “微信聊天室, 哪些行为最招人烦”)
- 挖掘客户内心想法(内容多与求职信息无关)如“长大让你失去了哪些能力?”“代表童年的事物”

总体而言, 智联招聘在微信上的推文擅长直击主题, 从求职者本身出发, 很少去考虑整个求职的大环境和求职者内心的心理变化。而是用理性的方法论教大家去解决问题和避免错误



6) 体验及评价

优势

- 各个行业、大、中、小企业全面覆盖
- 公司数量多、
- 招聘信息刷新速度快，类型多样
- 反馈率高，速度快
- 职位质量比 58 高，大型公司遵纪守法居多

劣势

- 薪资待遇普遍虚高，上面标着 6-8K、10K 以上的，基本上是把福利津贴下午茶全部变现算上去了，实际去到面试时，薪资 3K 到 5K 不等，基本上智联上标注的工资是要打折看的
- 个人信息靠前，平台要收费
- 山寨公司和僵尸职位数量增多，虚假信息没有被治理
- 隐私保护缺乏
- 人才质量下降
- 不给企业免费提供服务
- 简历模板外观一般，HR 下载下来之后可能会乱码
- 岗位中销售岗位泛滥

设计突出点

分区比较多，软件也比较多，比较分散。

比较针对学生（有宣讲会之类）；分区做的比较全面细致，注册软件时会选择是职场人还是学生，有四款软件：智联招聘、智联卓聘、智联招聘升职版



5. LinkedIn 领英

1) 平台简介

LinkedIn (领英), 全球最大职业社交网站, 是一家面向商业客户的社交网络 (SNS), 成立于 2002 年 12 月并于 2003 年启动, 于 2011 年 5 月 20 日在美上市, 总部位于美国加利福尼亚州山景城。

网站的目的是让注册用户维护他们在商业交往中认识并信任的联系人, 俗称“人脉”。用户可以邀请他认识的人成为“关系”(Connections) 圈的人。现在用户数量已达 2 亿, 平均每一秒钟都有一个新会员的加入。2014 年 2 月 25 日, LinkedIn 简体中文版网站正式上线, 并宣布中文名为“领英”。

领英中国宣布, 由本土团队独立研发的基于真实身份的职场社交 App——“赤兔”上线。

LinkedIn 有三大不同的用户产品, 也体现了三种核心价值。

职业身份呈现为个人档案。LinkedIn 平台可以便捷地制作、管理、分享在线职业档案, 全面展现职场中的自己。完善的个人档案是成功求职、开展职业社交的敲门砖。

在领英, 个人档案包含六大重要部分。

首先, 头像展示。一张清晰大方的头像将立即为档案增加可见度与真实度。展示职业形象, 档案浏览量立即提升 14 倍。

第二为职业概述。综合展示职业背景、领域、目标与兴趣。写上“下一步工作计划”。概述职业状况, 档案浏览量将提升 7 倍。

第三, 工作经历。展示工作经历, 无论全职还是兼职, 提供与职位有关的细节, 以便档案访客能够快速了解工作信息。描述工作经历, 档案浏览量提升 12 倍。

第四, 教育背景。完善的教育背景将提高个人档案的竞争力, 填写暑期项目与交换学校等信息, 展现全面的自己。填写教育背景, 档案浏览量提升 10 倍。

第五, 技能认可。添加多种技能, 得到联系人的认可。越多认可, 档案吸引力越强。展示技能, 档案浏览量提升 13 倍。

第六, 推荐信。邀请朋友, 同学, 老师或同事写推荐信, 这将极大地增加档案的真实性。使技能与工作经历更受认可。档案浏览量和推荐数量呈正比。

关注行业信息、汲取人物观点、学习专业知识、提升职业技能、分享商



业洞察。在飞速变化的互联网时代，把握市场脉动，获取知识见解，是保持职业竞争力的基础。

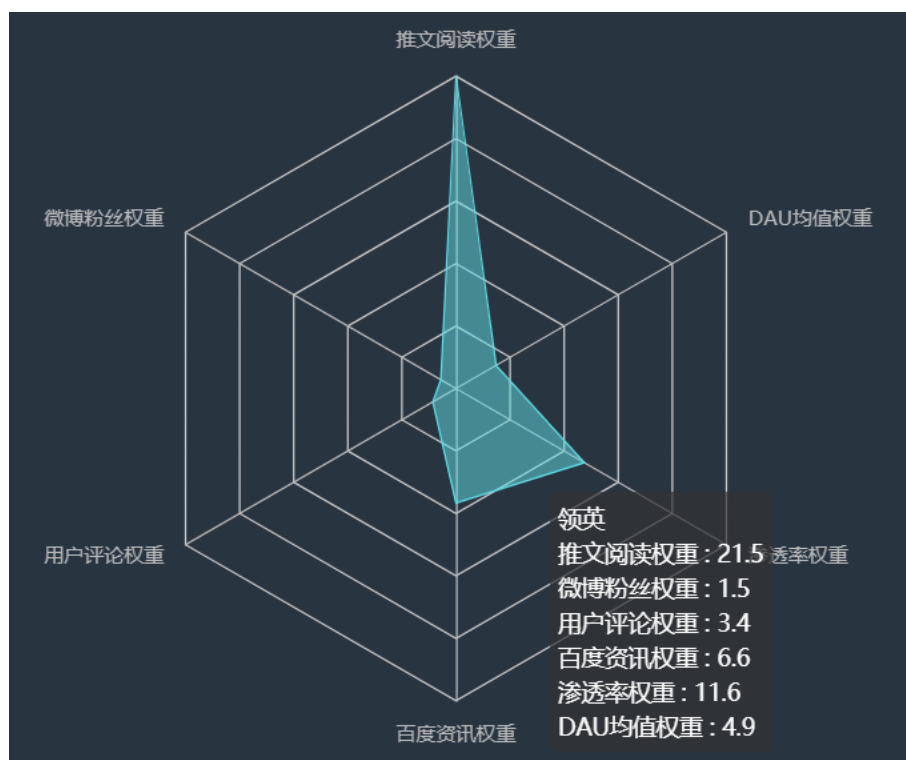
LinkedIn 拥有多元化经营模式，主要收入来自于其提供的征才解决方案、营销解决方案及付费帐户。

2) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
领英	邻客音香港控股有限公司（持股比例100%）		

3) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	4.83 万	10.4 万	117053 个	171000 篇	1.1%	35.1 万
权数	21.5	1.5	3.4	6.6	11.6	4.9



4) 宣传渠道

官网链接及特点 <https://www.linkedin.com/company/linkedin-china>

页面简单大方，有修饰图，没有招聘相关

APP

主要服务于中大型企业客户，定价较高。

		领英
职位发布	发布主体	个人
	发布数量	3种套餐限定的数量分别为：1个、5个、10个。
	职位邀约	推荐人脉圈内的候选人
	职位推送	站内信或者电子邮件
	职位转发	微信

		领英
人才数量	成立时间	2002
	融资情况	微软262亿元收购
	网站访问量 ¹	网站排名
		日均UV
		日均PV
	App活跃用户 ²	全网排名
		活跃用户

		领英
收费模式	免费职位数量	×
	费用	按照地区收费。国内：99美元/职位；一次性购买5个职位，75美元/职位；一次性购买10个职位，65美元/职位。
	退款	发布的第一个职位有至少十位申请者，否则退款。必须满足以下条件：申请者须提交领英档案申请职位以及从职位头衔下拉菜单中选择头衔，并且用户的公司已开通公司主页。

（参考企业服务汇）



微信功能 领英在微信并无大布局，只是把它作为一个类似期刊平台。

推文特点 领英，作为一个全球化的求职社交服务平台，它的全球化布局以及服务于大型跨国公司的战略注定了它在中国市场的地位。因此其公众号的阅读基数是可以被理解的。其推文侧重于深度热文，通过细小的事去剖析人生哲理，并间接反映在职场中。通过比较，该平台推文质量最高，甚至可以理解为该平台是一个期刊平台。以高质量，高深度，高营养的文章适应了中高工薪阶层，具有相应社会经验白领的精神需求。

5) 体验及评价

优势

- 人脉质量高
- 其用户活跃量国际最高，全国小于脉脉
- 成立时间长，软件各方面完成度高
- 领英有品牌知名度和忠诚度
- 有更强的用户粘性和生命力
- 是一个全球化的平台
- 雇主品牌的短期招聘效果很可观
- 搜索和筛选功能强大

劣势

- 招聘功能不强大，国内招聘岗位类型数量少
- 经常推荐添加联系人

设计突出点 品牌忠诚度，用户粘性高，资料库全面是国际平台

6) 针对全球化的求职板块

可以搜索到国外的职位和国外的用户,职位可以立即申请。



6. 猎聘同道

1) 平台简介

猎聘是国内的中高端人才职业发展平台，总部位于北京。作为实现企业、猎头和职业经理人三方互动的平台，不同于传统网络招聘形式，改变了传统网络招聘以信息展示为主的广告发布形式，开启以用户体验为主的交易模式。

作为职业发展平台，猎聘根据用户职业生涯不同阶段的特点，为求职者提供职业辅导等服务。猎聘为企业、猎头、和职业经理人之间沟通，并将与招聘相关的其他角色纳入其中，促进用人方和求职方的互动，建立一个让各方共生的招聘生态。

猎聘凭借行业信息安全管理体系，顺利通过 ISO/ICE 27001:2013 国际信息安全管理体系认证，并获得由 BSI (英国标准协会) 颁发的证书。这标志着猎聘能为用户提供信息保护。

2) 融资历程

猎聘同道	次数	投资方	金额	日期
	天使轮	58 同城	数百万人民币	2010. 01. 01
	A 轮	经纬中国	数百万美元	2011. 11. 13
	B 轮	经纬中国，华平投资	数百万美元	2013. 01. 31
	C 轮	经纬中国，华平投资	7000 万美元	2014. 04. 14
	D 轮	天弘基金，华泰证券，中移创新产业基金，经纬中国，千合资本。	1 亿美元+	2016. 06. 28
	IPO 上市	公开发	29.04 港元	2018. 06. 29

3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	

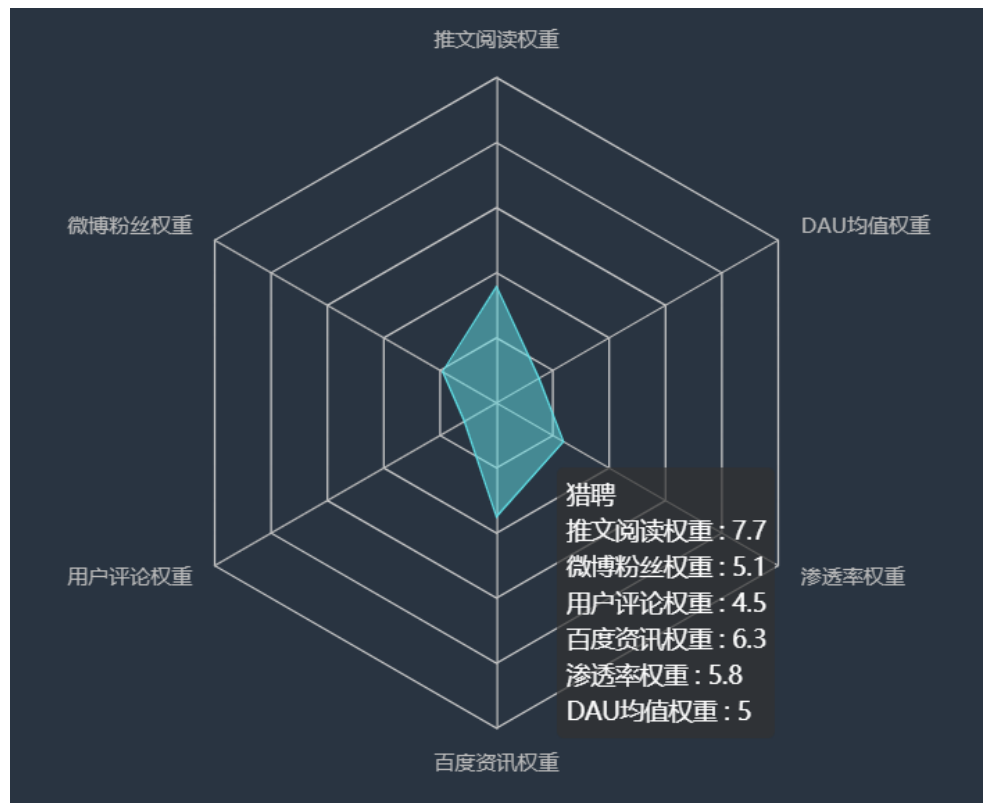


猎聘同道	戴科彬（直接持股 23.58%，总共 32.94%）	Matrix Partners China(持股 23.18%)	万仕道管理 咨询股份有 限公司
		Giant Lilly Investment Ltd(持股 22.61%)	
		Tenzing Holdings Hong kong limited(持股 7.08%)	
		天津猎津资产管理合伙企业（持股 4.05%）	
		天津快猎企业管理合伙企业（持股 3.55%）	
		天津猎鑫资产管理合伙企业（持股 3.52%）	
		陈兴茂（持股 3.16%）	
		中移创新产业基金合伙企业（持股 3.12%）	
		上海创稷投资中心（持股 2.02%）	
		天津奇猎企业管理合伙企业（持股 1.89%）	
		深圳市华泰瑞麟股权投资基金合伙企业（持股 1.27%）	
		上海臻翌投资管理合伙企业（持股 0.98%）	

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	1.73 万	36 万	155448 个	163000 篇	0.4%	38.3 万
权数	7.7	5.1	4.5	6.3	5.8	5





5) 宣传渠道

官网链接及特点 <https://www.liepin.com/>，必须先注册

APP 定位于中高端人群, 有较严格的会员机制, 但注册过程中没发现。

微信功能 搜寻高薪, 文章阅读

推文特点

- 以职场求职和工作为核心, 文章多以薪资挂钩, 内容严谨严肃。
 - 同时会有相关热点问题的探讨
- 总的来说, 该平台更加直观, 严肃, 通过如何提高薪资这样的话题夺人眼目



6) 体验及评价

优势

- 定位为中高端人群,国内首家推出以“猎头招聘”为概念的高端人才招聘网站,通过人工审核的方式,严格控制收录会员的条件。
- 流程简单
- 定期邀请人力资源专家、猎头、猎聘网行业专家,为同道用户在线指导,以招聘方的视角解答求职者困惑。
- 不定期邀请知名企业 CEO 与同道用户在线交流,企业 boss 直接招聘人才
- 2 度好友社交
- 有隐私设置,人工审核,提高质量,创新实名认证系统,保护职业经理人的隐私信息,建立职业经理人与猎头顾问沟通的诚信平台。
- 岗位待遇不错,因为是猎头公司旗下网站,网申较方便,很多中小型潜力企业

劣势

- 增长天花板问题明显
- 外部竞争,面临来自综合招聘平台和猎头公司的压力。
- 人脉社交比较薄弱
- 内容比较少
- 简历模板比较单一,不适合校园招聘

设计突出点

功能比较高端,有简历优化,面试教练(20 分钟无忧退款),职业咨询,求职攻略,人才测评

7.看准网

1) 平台简介

看准网(Kanzhun)是中国雇主点评与职场信息平台,网站成立于 2013 年 12 月,2016 年上线看准 APP。

看准平台为用户提供以下信息:雇主基本信息、雇主评价、薪酬资讯、



面试经验、招聘职位、老鸟咨询等。

其中：雇主基本信息可由公司管理者认领并维护，也可由雇员自主提供。

雇主评价、薪酬资讯等，由企业员工或离职两年以内的老员工匿名提供。

面试信息由参加面试的候选人提供。

招聘信息由看准网以雇主自主发布、雇主官网发布或平台之间合作的方式，经严格筛选后提供最新职位给用户。

老鸟咨询是一对一职场问答功能，用户可以向职场前辈付费提问，解答职场规划和求职选择上的困惑。

2) 融资历程

看准网	次数	投资方	金额	日期
	A 轮	策源创投，顺为资本	数百万美元	2014.01.01
	A+轮	顺为资本	数百万美元	2015.04.16
	B 轮	和玉资本领投，顺为资本跟投，策源创投	数百万美元	2014.12.01
	B+轮	未披露	千万级美元	2015.07.01
	C 轮	今日资本，和玉资本。华映资本领投（C1轮），顺为资本跟投。高榕资本领投（C2轮）。策源创投。	2800 万美元	2016.09.22

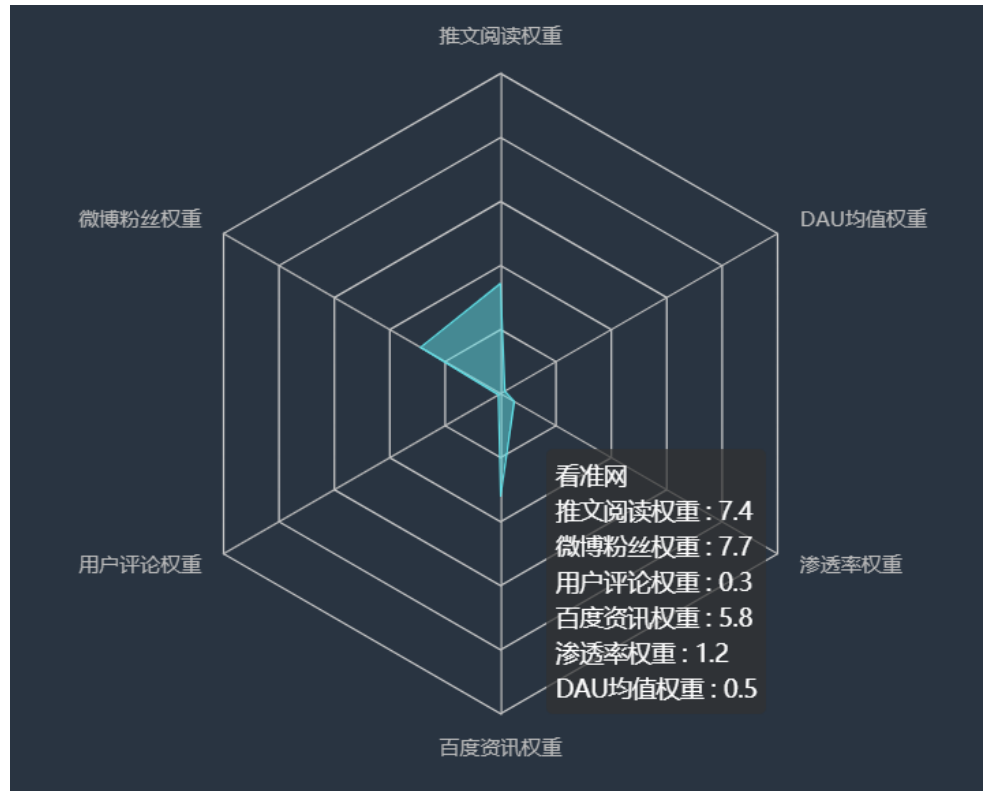
3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
看准网	赵鹏（持股 99.5%）	唐伟刚（持股 0.5%）	北京华品博睿网络技术有限公司。（看准网和 Boss 直聘都是该公司旗下）

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相关 文章发布阅读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值(平均值)	1.65 万 (信息可靠度较高)	54 万	11182 个	150000 (约) 篇	0.1%	2.9 万
权数	7.4	7.7	0.3	5.8	1.2	0.5





5) 宣传渠道

官网链接及特点 <https://www.kanzhun.com/>

APP 看准 APP

6) 体验及评价

优势

- 有员工对公司的评价
- 对公司的相关情况介绍和讨论比较多

劣势

- 没有求职页面，没有简历投递功能
- 只有讨论和关注功能，它看起来想做一个人脉圈，没有人脉推荐，没有联系起



设计突出点

有关于员工对公司评价的板块，比较不正经，退出软件后一会，它发消息说：“官人，怎么看了一半就离开了”之类的话。

8. 招才猫直聘

1) 平台简介

招才猫直聘是由 58 同城推出的商业直聘专用平台，原 58 招聘商家版，招兵买马，就用招才猫直聘

【特色功能】

—和未来的员工在线聊天：任何前来咨询工作的求职者都不错过，在线聊天，聊得好就约来面试；

—职位一键刷新：排名靠下意味着没人投简历，刷新、置顶、设置精品职位，简单操作排名超越 83% 的老板；

—在线邀约：每天 90 个优秀的求职者任你抢，手快有，手慢他就被别人的老板抢走啦！

【几大亮点】

—10 秒发布职位：想招个服务员，职位描述怎么写？不用你动手写，我有全行业的个性化模板，选中发布，10 秒搞定；

—全新个人中心：老板的移动个人主页，店里的趣事、照片，账号情况一览无余；

—收到简历马上提醒：有人投递简历了，手机立刻收到提醒，不错过好员工

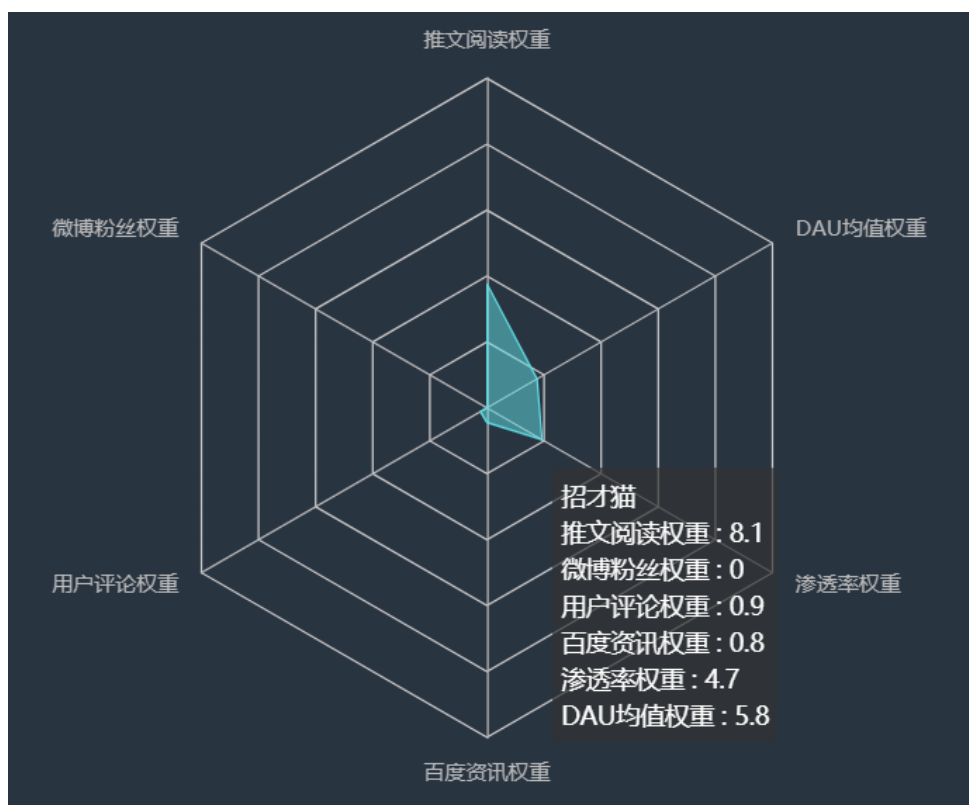
2) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
招才猫直聘		中国分类信息集团有限公司	北京城市网邻信息技术公司



3) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	1.82 万 (数 据不具有可靠 性)	——	29981 个	20800 篇	0.5%	41.4 万
权数	8.1	0	0.9	0.8	4.7	5.8



4) 宣传渠道

官网链接及特点 <http://www.jobcat.cn/> 直接搜索, 页面外观落后
APP 招才猫直聘 APP (招聘软件, 没有求职者页面)

- 在线聊天, 聊得好就约来面试;
- 快速发布职位: 职位描述有全行业的个性化模板,
- 全新个人中心: 店里的趣事、照片, 账号情况;
- 收到简历马上提醒

微信功能 招聘攻略, 赏金活动

推文特点 推文以发放红包为主, 推文阅读量不稳定, 推测在五万左右。



5) 体验及评价

优势

- 宣传做得好
- 58 同城旗下，有用户基础

劣势

- 用工用户抱怨找不到人，人才质量差
- 花钱刷好评
- 客服售后有强行推销的行为，不然一些功能受到阻碍

设计突出点 很多用户吐槽找不到人

9. 斗米

1) 平台简介

斗米公司，成立于 2015 年 10 月，专注于基层岗位招聘与用工服务，获得了由高瓴资本、高榕资本、蓝湖资本领投，腾讯、百度、新希望集团等知名企业跟投的总计过亿美元融资，是中国领先高效的一站式招聘服务平台。

面向广大基层岗位求职者，斗米提供安全、丰富的全职与兼职工作信息，并通过产品创新与服务保障，为用户打造了更加良好的求职体验，帮助求职者快速找到合适岗位。“斗米一下，马上入职”不只是一句口号，更是斗米产品所秉承的服务愿景，截止 2018 年年末，斗米平台用户量超 7600 万，位于行业前列。

针对企业，斗米提供的在线招聘服务，覆盖多种类型基层岗位，帮助客户快捷方便的高效招聘。同时，针对大中型企业，斗米还提供一站式灵活用工服务，包括 RPO 招聘服务、岗位外包服务等，通过全网最大的基层岗位人才库与灵活用工管理 SaaS 系统建设，可提供更有保障的招聘效果与更加透明、高效的管理服务，帮助企业从根本上解决招人难、用工隐性成本高等问题。



截止目前，斗米业务已覆盖餐饮酒店、零售快消、互联网、物流快递、教育培训、展览展会等诸多服务行业，并在 27 个重点城市设立分公司，服务范围超过 300 个城市

2) 融资历程

斗米	次数	投资方	金额	日期
	A 轮	高榕资本领投，蓝湖资本，58 同城，微光创投，吴宵光跟投	4000 万美元	2015. 11. 17
	B 轮	百度投资并购部，高榕资本，蓝湖资本，腾讯投资，新希望集团，高瓴资本	4000 万美元	2016. 10. 19

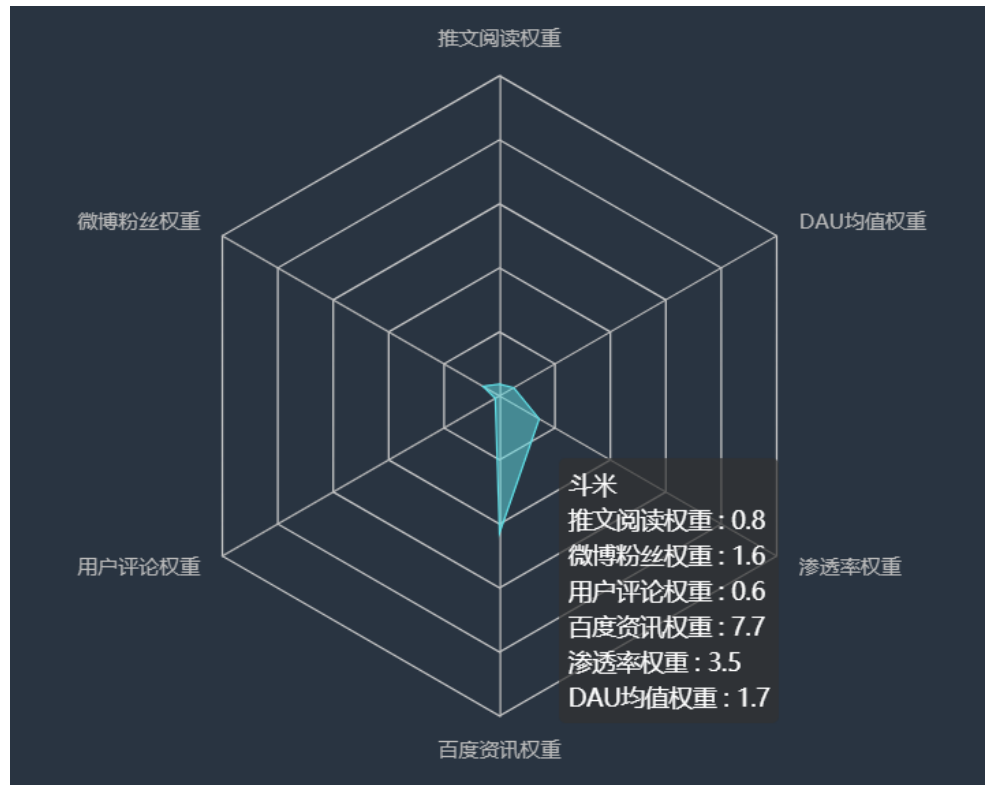
3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
斗米	赵世勇（持股 100%）		北京世诚优聘科技发展有限公司

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	0.17 万 (数 据不具备可靠 性)	11 万	20889 个	198000 篇	0.4%	26.8 万
权数	0.8	1.6	0.6	7.7	3.5	1.7





5) 宣传渠道

官网链接及特点 <http://www.doumi.com/>

网站主页广告是岳云鹏，代言人的选择非常有亲和力而且符合平牌形象。

APP 斗米 APP（月活访问用户大于 3000 万，凤凰网商业转载）

定位于灵活用工市场，是对主流招聘平台的有效补充。

斗米是一款提供各式工作的平台，同时还有兼职工作可以选择，对于大学毕业生、实习生以及各种求职人群都适宜

6) 体验及评价

优势

- 流程比较简单
- 平台成长快
- 灵活用工市场（斗米研究院估算，我国服务行业灵活就业人员规模已达 2.5 亿，市场规模超过 12.8 万亿。）



劣势

- 灵活用户市场供需不稳定，标准化程度低，竞争对手多。
- 求职者付费意愿低。
- 企业议价能力强。

设计突出点 兼职功能挺强，当天注册，有人询问。

10.拉勾网

1) 平台简介

拉勾网，是一家专为拥有3至10年工作经验的资深互联网从业者，提供工作机会的招聘网站。拉勾网专注于在为求职者提供更人性化、专业化服务的同时，降低企业端寻觅良才的时间和成本。拉勾网致力于帮助互联网人士做出更好的职业选择，让求职者每一次职业选择变的更加明智。

速度快，拉勾网最快的求职纪录是“1分钟”。即求职者从发出简历到和所求职公司的HR敲定面试协议，仅花了一分钟。

追求快，是为了尽可能缩短求职者的跳槽窗口期。窗口期短了，内心的焦虑便会较少。拉勾网成立之初，便联合知名互联网公司，推出“24小时极速入职”，参与活动的都是百度、腾讯等知名的企业，所有参与企业在活动期间对求职者投递的简历都必须做出是否给予面试机会的反馈。活动获得了业界和求职者的一致好评。

服务好，拉勾网是唯一有投递实时反馈功能的求职招聘网站，以微信服务号@拉勾网为服务平台，求职者在关注微信号后，即可实时跟踪自己投递简历的状况，包括简历是否投递成功，是否被查看，是否被转发到别的部门、以及是否去面试等。HR关注微信号并绑定帐号后，也可实时收到新简历提醒。

求职者在拉勾网注册之后，必须自己给心仪的企业HR发求职简历。即，在拉勾找工作，是求职者和企业方直接联系。这种模式，避免了第三者经手，也就减少了求职者个人信息外泄的风险。拉勾网承诺：除非网站认为出于法律的需要，绝不会向任何第三方公开会员的姓名、地址及电话等私人信息。也不会向任何第三方公开会员上传的简历信息。

对求职者的尊重，还体现在拉勾网的许多功能设计上。



拉勾网有一项功能，叫订阅职位。求职者可以设定自己理想的工作职位的条件，比如类型、薪水或者工作地点，拉勾网会定期将符合条件的职位信息发送给你，发送邮件的频率由求职者自己设定。

拉勾正在建立庞大的互联网公司库，为企业做详细的背书，呈现公司的创始团队、公司产品、融资阶段及该公司的相关报道，用于支撑求职者快速了解企业，加速双方的相互碰撞。

在拉勾，你能看到很多充满个性的招聘启事。很多公司为了吸引求职者，走起了卖萌路线。于是职位描述也突破传统随心所欲——“卖得了萌，耍得了二；玩得了小清新，咽得下重口味。聊得晕小商家，接得进大 CP，文能写方案，武能红白啤。搞得定潘金莲，留得住小正太。君若如此，我必守候。”这样的职位描述，你在别处能看到么？该企业在发布职位之后的短短几分钟内便收到了求职者简历，并已有成功入职者。

职位多，在拉勾网，超过 60% 的职位，是由用人部门直接发布。这也避免了简历由 HR 部门“二道转手”至用人部门的情况，大大缩短了求职者简历到达的路径。拉勾网是互联网行业里优质职位信息的首发平台（如腾讯微信部门的招聘信息、百度市场部创意人才招聘信息）。

产品齐全

除了 pc 端以外，2015 年 8 月，拉勾网官方 APP——拉勾，在 AppleStore、GooglePlay 以及国内主流安卓应用商店同时上线，致力于为应聘者提供更多机会！通过拉勾 APP，随时查看最新职位，跟踪投递面试信息，使得求职过程快捷有效，还能提前查看其他候选人面试该职位后对面试官、公司环境等的评价，为求职者提供参考。除了求职，还可以通过拉勾 APP 的发现频道关注行业趋势、职场干货等资讯，每日都有拉勾网专业原创团队的新内容呈现。

2) 融资历程

拉勾网	次数	投资方	金额	日期
	天使轮	德迅投资，弘道资本，真格基金	数百万人民币	2013.08.01
	A 轮	BAI 贝塔斯曼亚洲投资基金	500 万美元	2014.03.01
	B 轮	启明创投，BAI 贝塔斯曼亚洲投资基金	2500 万美元	2014.08.01
	C 轮	弘道资本领投，启明创投，荣超投资跟投	2.2 亿人民币	2016.03.23
	D 轮	前程无忧	1.19 亿美元	2017.09.22

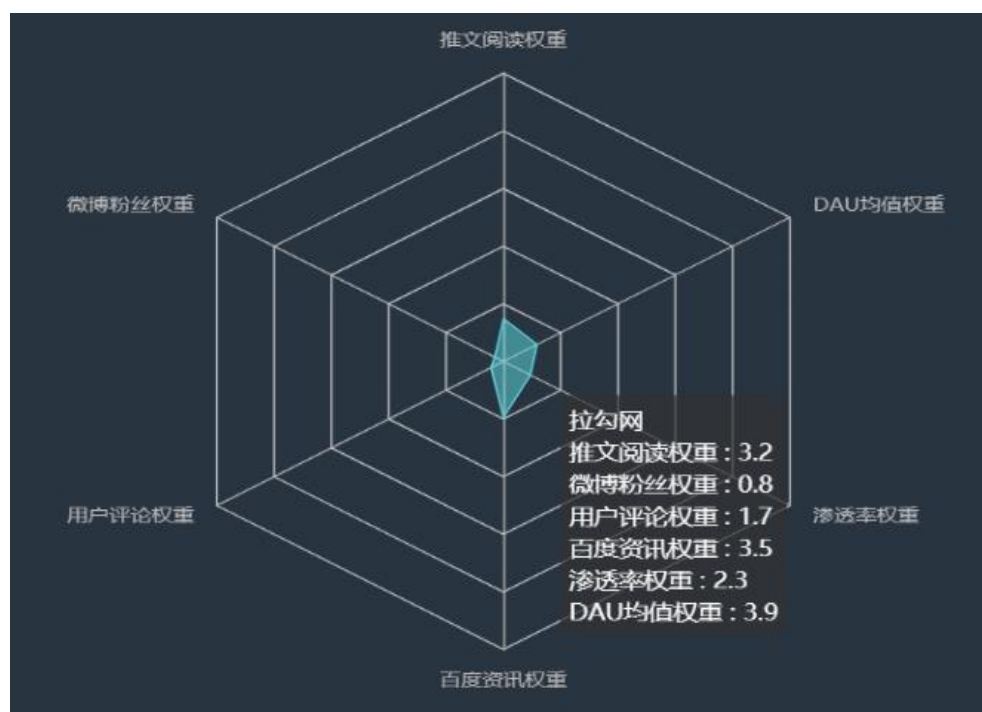


3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
拉勾网	北京润安信息顾问有限公司 (持股 60%)	马德龙 (持股 18.74%)	北京拉勾网络技术有限公司
		许单单 (持股 7.2%)	
		鲍春华 (持股 6.94%)	
		赵朴涵 (持股 4.36%)	
		张逸龙 (持股 2.77%)	

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	0.71 万	5.4 万	60744 个	89600 篇	0.2%	28.7 万
权数	3.2	0.8	1.7	3.5	2.3	3.9



5) 宣传渠道

官网链接及特点 <https://www.lagou.com/>

APP (>300 万) 主营业务遭遇瓶颈, 新业务无法成为主要的盈利增长点 (36 氪)

微信功能 找工作, 职场必看

推文特点

以求职信息为主与其他平台类似

6) 体验及评价

优势

- 专业性很强, 多互联网技术岗
- 和很多知名大企业合作、也有不少发展中的高科技企业, 例如, 腾讯大疆
- 可以进到任意一家公司去看他招聘的相关岗位, 并且岗位都按照职能分类。
- 可以看到求职者对公司的评价, 能得知公司的基本面试流程。
- 提供职位质量高
- 投递简历流程简单, 直接搜索投递, 后续可以在软件里查看投递进度, 可以打电话或者发起面试邀请, 未发现钓鱼或者培训企业(羊驼柴柴, bilibili)
- 提供了在线简历模板, 包括基本信息, 自我描述, 工作经历, 可上传附件简历 (4), 基本求职意向
- 可以即时在线沟通, 并且查看简历投递状况, 同时还有隐私设置, 可以对不同的企业进行屏蔽
- 页面是几个里面设计最简洁大方, 看起来不廉价的, 无论是配色还是功能设置, 主页推送

劣势

- 公司较少
- 职位的分类也不是那么的准确 (仅仅以作者金融为例)
- 更新速度也是慢, 轻易看到了上个月的招聘信息。
- 除了技术岗之外的岗位比较少
- 用户量较少

设计突出点 页面非常简洁大方舒服, 职位也很高端, 互联网职位比重。拉勾网推出了 HR SaaS 系统, 一站式的人事管理系统拉勾云人事,



可以帮助企业处理招聘多渠道职位发布、录用新员工、员工管理、离职处理等事宜。客户为中小型企业。“杠铃战略”：建立一个人力综合资源平台。

11. 中华英才网

1) 平台简介

公司成立 中华英才网成立于 1997 年，是国内较早成立的专业招聘网站之一。2015 年 5 月 8 日，58 同城并购中华英才网，在 58 同城和赶集网蓝领招聘平台基础上，中华英才网专注于年轻精英白领招聘优势，打通并覆盖招聘全产业链。

公司价值 中华英才网覆盖全国上千万的年轻精英白领求职者，针对用户在不同行业领域、招聘规模、人才结构等方面的多方面招聘需求，提供了完整的产品服务链条。中华英才网作为年轻精英的招聘平台，具备精准匹配的定位，通过专注于科学构建真实精英人才简历库，伴随人才成长各阶段智能化人岗匹配，为雇主提供高效的本地化人力服务。

核心业务 作为聚焦于年轻精英白领招聘的招聘企业，中华英才网基于对精英人群的深刻理解及后台数据模型创建的立体化服务模式，为不同专业人才提供个性化招聘流程；同一专业不同经营人才提供分层次产品服务，包含标准化和个性化 RPO 服务；以及统一经验等级人群提供多个维度产品，助力其成长。同时，中华英才网通过业内领先的人才储备、职位搜索流量、搜索匹配技术和线上服务体验，为雇主提供有竞争力的招聘效果，准确匹配的合适的候选人。

业务分布 中华英才网的海量简历库已覆盖全国 408 个城市，60 个行业、近 40 个类别中的 659 个细分职业领域的上千万求职者，并以每天上万份简历的速度在递增，具有大学以上学历的求职者达到 80%。中国企业可以通过中华英才网的账户向全球发布职位，访问超过 3.12 亿的全球人才库。如今大多数全球 500 强企业都曾经使用或正在使用中华英才网的专业产品与解决方案。



2) 融资历程

中华英才网		投资方	金额	日期
	并购	Monster	1.74 亿美元	2008. 10. 01
	并购	未披露	1 亿元以上美元	2013. 02. 01
	战略融资	未披露	2.5 亿美元	2014. 07. 01
	并购	58 同城	未披露	2015. 05. 08

3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
中华英才网	吕昕（持股 55%）	张娟（持股 45%）	北京益佳信企业管理顾问有限公司

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	0.19 万	187 万	4099 个	208000 篇	无	无

5) 宣传渠道

官网链接及特点 <http://www.chinahrr.com/home/shaheshi/>

页面设计感觉老旧但好看



请仔细阅读在本报告尾部的重要法律声明



北京年套餐	职位	简历	短信	子账号	增值服务	价格
基础本	80个	600份	600条	—	若干	2400元
简历版	100个	2000份	2000条	5个		5000元
职位版	400个	1000份	1000条	5个		5000元
特事版	600个	3000份	3000条	5个		9800元
神奇小宝	200个	1000份	1000条	2个		3800元
神奇大宝	600个	3000份	3000条	5个		5800元
全国年套餐	职位	简历	短信	子账号	增值服务	价格
A	200个	800份	800条	5个	若干	3600元
B	400个	1500份	1500条	5个		5500元
神奇小宝puls	400个	2000份	2000条	8个		9800元
神奇大宝puls	600个	5000份	5000条	20个		19800元

(参考企业服务汇)

APP 看点评，搜面经，查薪资，找工作；有企业库和职场秘籍功能。

推文特点

- 推文内容发布频率低，阅读量少
 - 内容多以求职信息为主
- 总的来说：平台不大

6) 体验及评价

优势

- 适合应届生，职位很多，偏向于校招，所以获取资讯很方便。包含面试经验、工资薪资待遇
- 总结了很多名企招聘页入口，有各网申的DDL和通知
- BBS 用户论坛可以看很多公司的笔试和面试经验贴，可以提问面过的人
- 可以分行业选择职位
- 有个各种，宣讲会和座谈会的信息

劣势

- 网申很不方便，很多职位需要邮件投递，
- 网站界面比较丑，用户交互差

设计突出点 信息多且全适合大学生，但设计不美观。



12. 大街网

1) 平台简介

大街网(dajie.com)创立于2008年底,是一家真正专属于年轻人的移动社交招聘平台,为年轻职场人匹配最佳工作机会、拓展职场人脉、提升职场价值。大街网想要做的,就是用互联网思维,以颠覆招聘行业的方式来服务招聘行业。

目前,超过200万家企业在大街网上招聘。截至2018年9月,大街网已拥有注册用户6000余万;移动端已逾1200万次下载,并以每日2万+的速度高速增长。

大街网颠覆传统招聘的核心理念可以浓缩为:大街网把传统B2C的招聘模式升级为B2C2C,让社交与招聘归位于人。用AI+招聘创新技术实现精准匹配全面升级,用对等撮合、在线沟通的智能社交方式实现真实高效的招聘。

大街网平等看待招聘求职双方,求职者和招聘者都有效独立注册,并且鲜活;大街网以平台化的产品,用大数据精准匹配\对等撮合的方式,去除冗余,去除中介,去除工具化损耗等低效的招聘环节和流程;同时用聊天勾搭(messenger)的方式,让招聘方和求职方直接对话,实现了真实高效的社交招聘效能。

求职需求中,被动求职者以及被动求职状态为主要形态(占比70%),大街网的模式能更好的激发和撮合被动求职者获取价值。以[感兴趣]的意愿表达为中心的双向撮合模式彻底颠覆了传统招聘以简历为中心的旧模式,一个更自由更高效更人性的招聘时代来临。

大街网致力于打造以用户为中心的大移动社交招聘平台:为求职者提供职业档案,人脉、求职、聊天、搜索、公司等产品;为招聘者提供发布职位、智能精准邀约、雇主品牌互动、人脉招聘等产品。

大街网就传统招聘模式的主体服务--发布职位,搜索简历进行免费;同时提供智能精准邀约、悬赏人脉招聘、雇主品牌深度互动,人才库(长效人才经营体系),微信招聘等增值付费服务。

大街网提供包括网络招聘(dajie.com),移动招聘(大街客户端),微招聘等在内的全招聘服务形态。Web端\微信端\客户端跨平台打通,相互联动,为用户提供360度无缝体验。

高效撮合与触达招聘双方的创新邀约体系。招聘者人群45%为HR,45%为业务部门负责人,招聘活跃度更高;依托数据仓库算法体系,基于用户的属性字段,行为字段,相似协同等进行大数据运算,比传统数



数据库算法更为精准；对接跨平台的消息触达引擎，站内信，邮件，客户端消息通知，微博微信通知等，触达更为及时有效。

打通电脑端与移动端，打造属于企业自己的粉丝体系及公司动态平台，积累企业专属的人才库，与用户形成长期人才经营及互动关系。大街网提供点评、面经、薪酬等 360° 公司真相，让求职更有背书。

极具人性洞察的人脉传播工具. 提供悬赏推荐的红包机制，转发有奖，投递有奖，入职有奖等自由组合；基于大街既有精准用户，并且联动种子用户的微信人脉传播圈进行扩散；提供公推和内推两种模式。有机会会有奖励，让其成为朋友圈最受欢迎的招聘方式。

2) 融资历程

大街网	次数	投资方	金额	日期
	天使轮	雷军（小米创始人）	数百万人民币	2010.01.01
	A 轮	和通国际，新东方，斯道资本（原富达亚洲）	1000 万美元	
	B 轮	启迪创投	未披露	2012.12.01
	C 轮	北极光创投，软银中国资本	数千万人民币	2014.03.26
	D 轮	基石资本，北极光创投，软银中国资本，新东方，隆领投资	2 亿人民币	2015.10.26
	D+轮	文轩资本领投，北极光创投，创始人王秀娟跟投	1 亿人民币	2017.05.26

3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
大街网	王秀娟（持股 30.53%）	霍尔果斯锋茂股权投资管理合伙企业（持股 19.87%）	北京大杰致远信息技术有限公司
		霍尔果斯锋茂股权投资管理合伙企业（持股 19.87%）	
		北京融芸企业管理合伙企业（持股 10.28%）	
		金华扬航基石股权投资合伙企业（持股 8.33%）	
		宁波软银天维创业投资合伙企业（持股 5.06%）	
		宁波梅山保税港区诚轩投资合伙企业（持股 5.01%）	
		宁波梅山保税港区文康投资合伙企业（持股 5%）	
		俞敏洪（持股 4.04%）	
		蔡舒婷（持股 3.44%）	
		米林隆领投资有限公司（持股 2.67%）	
		北京敏闻投资有限责任公司（持股 1.87%）	
		北京华清博丰创业投资有限公司（持股 1.81%）	



		北京东方卓永投资管理有限公司（持股 0.95%）	
		雷军（持股 0.79%）	
		张建芳（持股 0.25%）	
		卢蓉（持股 0.06%）	
		罗茁（持股 0.04%）	

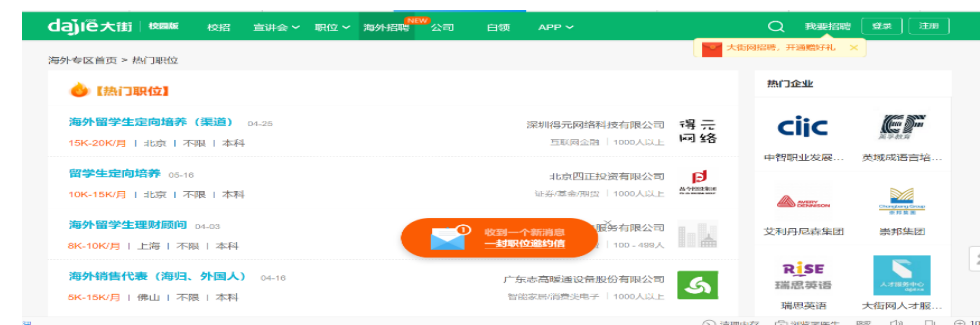
4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均值)	0.65 万	56.2 万	759 个	464000 篇	无	无

5) 宣传渠道

官网链接及特点 <https://www.dajie.com/overseas/hotjobs/>

布局清爽，分类清晰明确，但一些分区内容质量有待提高。



请仔细阅读在本报告尾部的重要法律声明



APP 有

套餐	主要服务内容	价格
A	①悬赏邀约：精准邀约目标候选人，一次性最多邀约1500人；候选人主动投递基础上，还可转发好友，得红包；每邀约500人，Dajie送100元红包。 ②简历下载：开放简历库搜索权限，无限档案基础信息免费查看。	2600 元/年
B	①悬赏邀约：精准邀约目标候选人，一次性最多邀约1500人；候选人主动投递基础上，还可转发好友，得红包；每邀约500人，Dajie送100元红包。 ②简历下载：开放简历库搜索权限，无限档案基础信息免费查看。	3980 元/年

推文特点 推文内容频率低，内容多以自身平台和求职信息为准总的来说，平均值比较客观反映了常用客户。

6) 体验及评价

优势

- 活跃用户比较多，69.13 万
- 宣传是年轻人的求职网站，有针对大学生的校园板块，操作很舒服，简历界面小清新，适合大学生
- 有内推企业资源板块，真实性没有检测过
- 有 AI 专区，实习，兼职应届生全职分类，并且职位细分比较细致，找实习很方便，
- 平台存在企业账号；而且有名企，例如，华为
- 相对于脉脉来说，其网站流量更具优势；
- 在人脉社交方面，提供的免费服务较多，对人脉范围没有限制，用户可以较为充分的进行互动交流以匹配合适的求职者。
- 包含面试经验、工资薪资待遇

劣势

- 有弹窗广告
- 海外板块并没有海外的职位，是国内企业提供的
- 收费标准比较贵
- 北上广深之外的岗位票偏少、而且岗位普遍工资偏低、部分校园招聘需要跳转到第三方网站

设计突出点 页面好看，适合大学生



7) 针对全球化的求职板块

有海外招聘板块，职位大多为，海外留学生定向培养和本地招外国人，招海龟

13. 应届生求职网

1) 平台简介

公司历史

2005 年——三位上海的大学生瞄准了大学生求职就业市场的空白而开始在这个领域钻研，旨在创建一个能为学生群体提供最好服务体验的网站及社区。

2007 年——应届生求职网 YingJieSheng.com 正式开始商业运行。多来以来，应届生求职网 YingJieSheng.com 已然成为了中国领先的大学生求职网站，每年为数百万大学生提供服务。

2015 年——由中国人力资源行业的领头羊企业前程无忧 (51job.com) 收购，继续坚持不懈为学生群体提供最好的服务，更全面的辅助大学生挖掘自身的潜力并在职场上取得最好的发展。

公司简介

应届生求职网是中国领先的专门面向大学生及在校生的求职招聘网站。向大学生及在校生的提供新、全、准确的校园全职招聘、实习招聘、兼职招聘、企业宣讲会、招聘会、企业招聘截止日期等招聘信息，并同时提供职业测评、应聘指导等求职就业资讯及辅导。始终以大学生需求为导向，注重给大学生提供满意的网上求职服务体验，用权威、高效的专业服务做好大学生与社会的对接。

公司使命

致力于帮助每一个大学生成功就业、融入社会、实现人生价值。

公司愿景

以促进大学生就业为己任，通过开放的网络技术、专业权威的服务，继续打造中国大学生求职领先网站。



2) 融资历程

应届生求职网		投资方	金额	日期
	A 轮	未披露	数百万人民币	2007. 02. 13
	并购	前程无忧	数亿人民币	2015. 03. 03

3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
应届生求职网	51net.com Inc. (持股 50%)	武汉美好前程广告有限公司 (持股 49%) 北京前程似锦广告有限公司 (持股 1%)	前锦网络信息技术 (上海) 有限公司

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	0.33 万	47 万	7956 个	数据不准确	无	无

5) 宣传渠道

官网链接及特点 <http://www.yingjiesheng.com/>
网页比较旧, 设计比较不美观



APP 注册简单

微信功能 应届生网（全职推荐，实习推荐，宣讲会，每日推送），官方应用，求职论坛

推文特点

- 以企业招聘信息为主
- 由于定位以应届生为主，因此内容也包括求职技巧，笔试面经等

6) 体验及评价

优势

- 适合应届生，职位很多，偏向于校招，所以获取资讯很方便。包含面试经验、工资薪资待遇
- 总结了很多名企招聘页入口，有各网申的 DDL 和通知
- BBS 用户论坛可以看很多公司的笔试和面试经验贴，可以提问面过的人
- 可以分行业选择职位
- 有个各种，宣讲会和座谈会的信息

劣势

- 网申很不方便，很多职位需要邮件投递，
- 网站界面比较丑，用户交互差

设计突出点 信息多且全适合大学生，但设计不美观

14. 58 同城

1) 平台简介

2005 年 12 月创立于北京，并于 2013 年 10 月 31 日，正式于纽交所挂牌上市，2015 年 58 同城先后完成安居客、中华英才网并购，同年 11 月正式合并赶集网。



58 同城作为中国领先的生活服务平台，业务覆盖招聘、房产、汽车、二手、本地生活服务及金融等各个领域。在用户服务层面，不仅是一个信息交互的平台，更是一站式的生活服务平台，同时也逐步为商家建立全方位的市场营销解决方案。

目前，58 同城已经成为了中国全面服务本地商户与用户的线上商业服务平台。

核心业务 58 同城作为覆盖全领域的生活服务平台，业务覆盖招聘、房产、汽车、金融、二手及本地服务等各个领域。在用户服务层面，不仅仅是一个信息交互的平台，更是一站式的生活服务平台。同时也逐步为商家建立了全方位的市场营销解决方案。

业务分布 在本地分类信息和生活服务领域，58 同城已经建立了全面与本地商家直接接触的服务网络。截止 2018 年第一季度数据，58 同城在全国范围内共设立 30 余家分公司，并在 500 余个城市建立网络平台。凸显出 58 同城本地化、覆盖广、更专业的商业优势，进一步获得客户和用户地认可，活跃本地商户数量超 1000 万。

核心价值观 58 同城秉承“用户第一、开放协作、简单可信、学习成长、创新进取”的核心价值观

公司使命 让生活简单美好

公司愿景 人人信赖的生活服务平台

2) 融资历程

58 同城招聘	次数	投资方	金额	日期
	A 轮	赛富投资基金	500 万美元	2006. 02. 01
	B 轮	赛富投资基金	4000 万美元	2008. 06. 01
	C 轮	DCM 中国，赛富投资基金	1500 万美元	2010. 04. 01
	D 轮	华平投资	6000 万美元	2010. 12. 01
	E 轮	华平投资	5500 万美元	2011. 12. 01
	IPO 上市	公开发行	1.87 亿美元	2013. 10. 31
	战略融资	腾讯投资	7.36 亿美元	2014. 06. 01
	战略融资	腾讯投资	1 亿美元	2014. 09. 28

3) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	

请仔细阅读在本报告尾部的重要法律声明



58 同城招聘	姚劲波（持股 46.84%）	张联庆（持股 39.82%）	北京五八信息技术有限公司
		北京网邻通信息技术有限公司（持股 13.34%）	

4) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	0.84 万	28 万	602555 个	143000 篇	无	无

5) 宣传渠道

官网链接及特点 https://shaheshi.58.com/job/?utm_source=sem-baidu-pc&spm=119914450932.8863191556849447134&utm_campaign=se11&utm_medium=cpc

APP 租房兼职招聘二手车，新增功能有 VR 查看企业，注册简单。

微信功能 热招职位，求职特权（会员服务）

推文特点

- 由于 58 名气，阅读量还算可观
- 58 同城招聘岗位多为中下阶层劳务工作因此推文内容侧重于此类工作

6) 体验及评价

优势 有行业薪资水平和招聘指数，比较有参考价值

(<http://zhishu.58.com/zhaopin/>)

劣势

- 招聘信息真假难辨
- 多中低端岗位

设计突出点 需要信息甄别能力，58 的分析网站很有参考价值。



15. 汇博人才网

1) 平台简介

重庆聚焦人才服务有限公司成立于 2002 年，现已发展成为重庆市本土招聘行业的热门企业。现有 2 大主力产品—汇博网和汇博人才市场，3 大发展产品—HR 学院、校园招聘会及人力资源服务外包。为更好地服务重庆的企业与求职者，聚焦构建了“一网二平台一基地”的服务网络

西南地区较有影响力的人才服务网站，“2 对 1”人事助理服务，专业招聘顾问帮助企业快速选拔人才！目前有效简历逾 390 万份，累计服务企业 31 万余家，每日有效职位超过 15 万条，每日 14 万人才在线找工作，日均页面浏览量 100 万。

两个移动平台能够让求职者与企业能够 24 小时无缝沟通与交流，大大缩短求职与招聘过程，提升招聘效果。

现场招聘会的标准展位 380 个，平均每场参会求职者 3000 余人；根据企业招聘职位进行人才定向宣传，人才与企业匹配度高，招聘效果好；多次举办南坪超大型招聘会，平均每场参会企业 800 家，到场求职者 2 万人

HR 学院的活动包括知识讲座、主题沙龙、论坛公开课等形式；提供专业培训、资源整合和企业人力资源开发与管理系统化等服务

汇博从 2009 年开始，一直与重庆的高校保持较好的合作关系，坚持每年公益组织企业送岗位进高校，累计共举办校园招聘会 190 场，提供岗位 89.9 万个，服务 109.9 万应届生。

与重庆市大学中专毕业生就业指导服务中心、西南大学、重庆邮电大学、文理学院、四川外国语大学等多所高校建立了良好的合作。

为企业提供高效、专业的人才解决方案目前已为多家企业提供外包服务，其中包括 500 强企业、事业单位、国有企业及外资企业

服务优势：优良的服务政策、多元的招聘渠道、丰富的行业经验、专业的服务团队

为了满足客户对低中高端人才的用人需求，公司开拓了多样化服务产品；

汇博人才市场——适合低端人才的招聘

汇博网——适合中端人才的招聘

汇博猎头——适合高端人才的招聘

汇博 HR 学院——致力于让人力资源行业更加专业规范的发展

汇博兼职——对企业 and 求职者免费开放，安全省心的兼职平台

为客户精心提供增值服务——汇博 HR 学院，客户可以免费参加沙龙培训；



为了满足客户多样化使用需求，公司技术团队定制开发多样化服务平台。

2) 股权结构

类别 公司	股权结构		所属公司
	大股东	股东	
汇博人才网	常瑞宁（持股 60%）	张萍（持股 40%）	万达智源网络科技有限公司

3) DAU 等 6 项相关调查数据

维度 数值 及权重	微信公众号相 关文章发布阅 读量	微博粉丝量	苹果应用商店 用户评论量	百度资讯篇数	APP 渗透率 (2018 年 9 月)	DAU (2018 年 9 月)
数值 (平均 值)	1.38 万	5 万	513 个	小于 5100 篇	无	无

4) 宣传渠道

官网链接及特点 <http://www.huibo.com/> 本地化，有重庆招聘会，重点侧重于川渝。

APP 注册简单

推文特点 主要以招聘信息为主，信息多为西南地区（地区限制明显）

5) 体验及评价

优势

- 页面简洁美观
- 有重庆招聘会，地域性比较强
- 职位分类比较完善
- 有校园招聘板块、兼职和 HR 学院
- 有网上课程教程
- 面试入职快



劣势

- 企业老板文化，以老板为中心
- 公司资源不好
- 提供的职位，待遇较其他差一些

设计突出点 比较地域性，重庆那边，分类细致。



法律声明

一般声明

本报告由 Kinetic Energy (KE Solutions, Inc 中国市场调研团队) 制作。本报告中的信息均来源于我们认为可靠的已公开资料，但 Kinetic Energy 团队对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告中的信息、意见等均仅供参考之用。该等信息、意见并未考虑到获取本报告人员的具体目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对任何人的个人推荐或操作性建议。投资者应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，自主审慎做出决策并自行承担风险。在依据本报告涉及的内容进行任何决策前，应同时考量市场潜在风险、自身财务状况和特定需求，并就相关决策咨询专业顾问的意见对依据或者使用本报告所造成的一切后果，Kinetic Energy 团队及/或其关联人员均不承担任何责任。

本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告出具日的观点和判断。该等意见、评估及预测无需通知即可随时更改。在不同时期，Kinetic Energy 团队可能会发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告。

特别声明

本报告版权仅为 KE Solutions, Inc 所有，未经书面许可任何机构和个人不得以任何形式转发、翻版、复制、刊登、发表和引用。

编辑：王储

