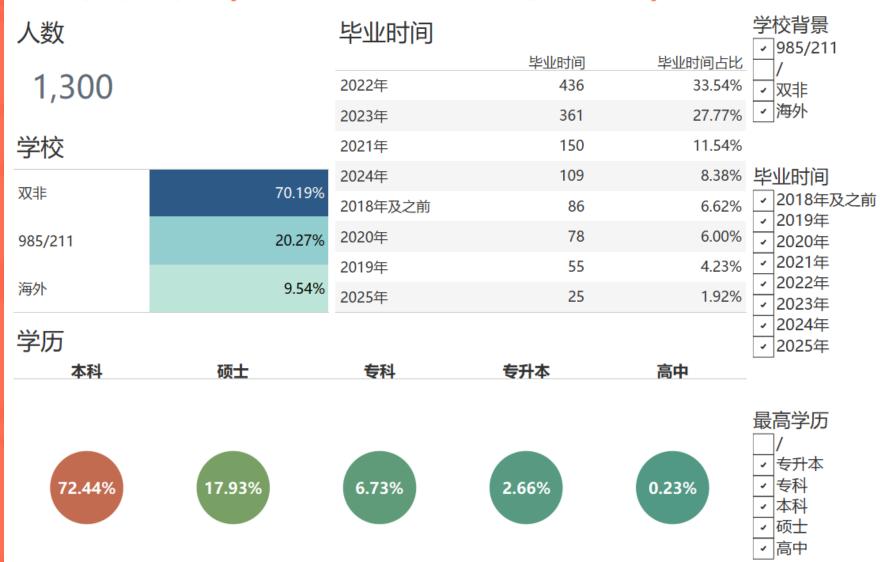


## 导航



- 1. 学生背景概览 (人数、毕业时间、学校、学历)
- 2. 就业意向概览 (意向城市、意向岗位)
- 3. 用户行为概览 (注册、使用、付费)
- 4. 用户行为分析(不同维度下的付费行为)

## 学生背景概览 (人数、毕业时间、学校、学历)





#### 数据分析:

- 近9个月(2022年1-9月,下同), 1300 名新用户注册 了超级简历。
- 2. 在新用户中,将近 30%的用户的学校背景是海外或981/211院校;超过 90%的
- 用户的学历为本科或硕士。
- 3. 在新用户中,超过 60%的用户是今年或明年毕业的学生。超过 80%的用户是从2021到2024年毕业的人群。
- 数据显示,超级简历的主要 客群为毕业前后1-2年的人群。

## 就业意向概览 (意向城市、意向岗位)

意向城市

22.00% 深圳 22.00% 北京 20.00% 非一线

18.23% 上海 17.77%

意向城市

- ■广州
- ■上海
- ■非一线
- ■北京
- 深圳

意向岗位

# 人事技术 运营法务

## 行政数据分析师产品

财务



意向岗位 计数

61

252



- 7 产品
- / 人事
- ブ技术
- 数据分析师
- · 法务
- 7 行政
- , 设计
- · 财务
- 一运营

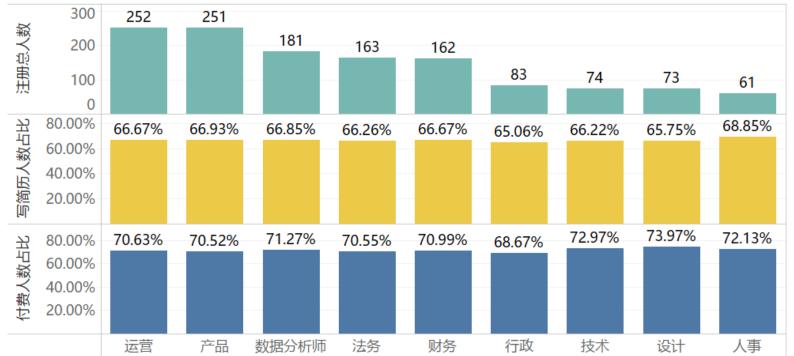
超级简历 wondercv.com

#### 数据分析:

- 1. 近9个月, 80% 的新用户 选择的就业意向城市为一线 城市。其中,选择深圳、北京、上海这3个互联网城市的 人数超过 60%。
- 2. 近9个月,新用户意向最高的岗位为运营和产品,其次是数据分析师。第三选择梯队的岗位有法务和财务岗位。数据显示,新用户对互联网产品、运营及数据相关岗位的兴趣度较高。

## 用户行为概览 (注册、使用、付费)

毕业时间	注册总人数	写简历人数	付费总人数	付费总额	平均付费金额	付费间隔天数	(天)	意向岗位 7 产品
2018年及之前	86	60	62	7,705	90	0	0.00%	✓ 人事
2019年	55	34	34	3,613	66	1	18.44%	技术
2020年	78	48	44	2,857	37	1	10.44%	<ul><li> ✓ 数据分析师</li><li> ✓ 法务</li></ul>
2021年	150	87	101	10,278	69	2	24.06%	7 行政
2022年	436	256	315	30,890	71	3	20.71%	<b>少</b> 设计
2023年	361	276	273	28,932	80	4	11 740/	<b>ノ</b> 财务
2024年	109	83	79	8,332	76	4	11.74%	✓ 运营
2025年	25	22	15	1,771	71	6	25.05%	





### 数据分析:

- 1. 近9个月,2022及2023年 毕业的学生的注册、使用及 付费人数远高于其他毕业年 份,其次为2021及2024年。 数据显示,毕业季附近的学 生人群使用超级简历的需求 大于非毕业季附近的人群。
- 2. 各意向岗位的新用户的使用转化率均在 65-70% 之间,付费转化率普遍在 70% 以上。
- 3. 在已付费用户中,所有的用户在注册完成后的一周内均产生了第一笔付费行为。

## 用户行为分析(不同维度下的付费行为)

### 不同学历付费情况

硕士	本科	专升本	
76.28	73.68	63.12	
73.80%	71.24%	70.59%	
高中	专科	/	
74.00	64.00	38.52	
100.00%	65.12%	52.17%	

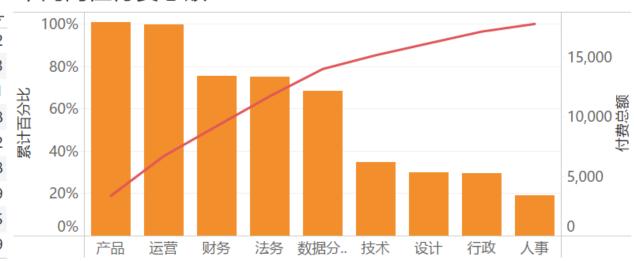
## 不同学校付费情况

985/211	双非	
81.68	71.57	
73.91%	70.55%	
海外 74.11 77.31%	/ 42.37	

## 不同岗位付费情况

#### 意向岗位 付费人数占比 平均付费金.. = 技术 72.97% 82.82 70.99% 82.43 财务 法务 70.55% 81.61 73.97% 72.48 设计 71.12 产品 70.52% 70.63% 70.28 运营 数据分析师 71.27% 66.89 行政 68.67% 62.95 72.13% 人事 55.89

## 不同岗位付费总额





#### 数据分析:

- 1. 在学历维度中,硕士的平均 付费金额最高 (76.28元)。高 中的付费人数占比最大 (100%)。
- 2. 在学校维度中, 985/211 院校的平均付费金额最高。海外院校的付费人数占比最大。
- 3. 在意向岗位维度中,技术、

财务、法务平均付费金额最高; 但产品和运营的付费总额最大。 根据帕累托分布,产品、运营、 财务、法务和数据分析类用户 贡献的付费总额占到了80% 以上,超级简历可以制定相应

策略提高上述用户群体的黏性。



# END

