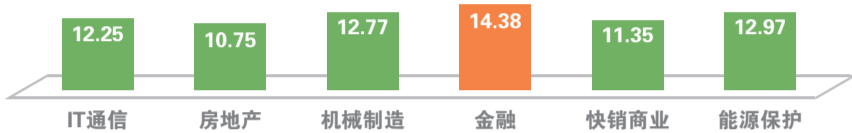


职场体面指数引热议

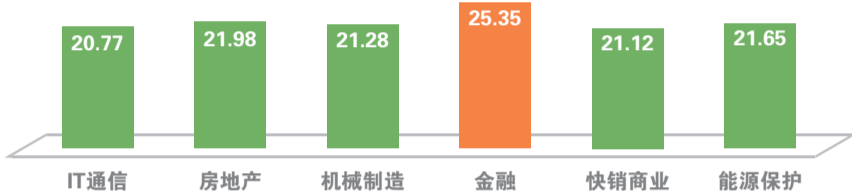
符合国情更亲民 体面指数成新标

哪个行业最挣钱 (单位:万元)

■ 经理级别平均年薪



■ 总监级别平均年薪



注:金融行业的平均年薪最高,相比其他行业,经理级别最少也高出1.5万元以上,而总监级别则最多高出将近5万元。

前不久,猎聘网在网络上发起了“体面指数”话题。该指数根据“北上广——中高端人才薪酬调查报告”带入公式“1-体面开支/收入”,计算出一线城市中高端人才的体面指数。数据显示,经理级别人才的“体面指数”平均为0.516,总监级别人才为0.727。

该话题随即引发了资深人士、专家及各路网友的大讨论。大多数专家分析认为,

作为国内最大的猎头发布平台,猎聘网发布的“体面指数”已成为衡量职场人士生活工作的新标准。相对于国际通用的“恩格尔系数”,“体面指数”更加符合中国国情,也更加亲民。

“体面指数”的出现,不仅代表了国人要基本的温饱,更要生活地幸福、有尊严。事实上,在2010年全国人大会上,国家领导人便

表示:“所谓幸福,就是要通过我们不断的发展生产和改革开放,使人们的生活水平不断提高,使每一个人都能过上更加体面的生活。”

就此,猎聘网CEO戴科彬表示:“同在一线城市,中高端人才中彼此之间的差距也很大。通常来说,体面指数越高,收入水平和生活的体面程度就越高。对于一线城市的中高端人才来说,体面指数是衡量他们生活质量的一个不错的标准。”

一位具有20余年工作经验的建筑工程经理人刘先生也称:“体面支出占收入比越小体面指数越高。这是否说明一些场面上的费用支出就更多是别人去买单,所以更体面?”

网友方面也有声音表示,“体面指数”可以从侧面鞭策自己与中高端人士生活工作看齐。其中,网友“我是一棵葱”表示:“‘体面指数’其实很励志,大家能看见自己城市中过得很体面的人在做什么职位什么行业。这也意味着通过努力工作成为中高端人士其实并不难。”

职场专家认为,通过对全国热门行业、重点职位指数的公布及对比,职场人士能够看到自身水准在全国范围内的状况。同时,职场人士可以找到自身定位,并看到自己所处行业的职场上升轨迹,这有利于职场人士调整心态,树立更加明确的职业生涯目标。

中高端人才招聘网站主打“精准”牌

——专访猎聘网CEO戴科彬

从知名外企辞职后,戴科彬选择了在风投机构看来很不受待见的领域里创业——创办中高端人才招聘网站猎聘网。尽管目前猎聘网已取得不俗成绩,并成为中高端招聘网站里的领导品牌,但戴科彬并未停止创新,甚至把目光放到了十年之后,力争打造中国版LinkedIn(全球最大的职业社交类网站)。

转型之痛 从职业经理人到创业黑马

作为一名标准的“80后”,戴科彬的人生履历看起来似乎是顺风顺水,毕业于国内知名高校,学的是金融专业,虽然后改行从事营销,却坐到宝洁公司大中华区经理职位。然而,就是这么一个外人眼里的成功人士,却随后经历了人生中的两次转型。

第一次转型是在2008年。在宝洁待了五年之后,戴科彬遇到了职业生涯中的瓶颈,外企的天花板效应显现,每天的工作重复而琐碎,晋升的希望随着岁月的消逝而越来越渺茫。于是,戴科彬毅然从宝洁辞职。像大部分求职者一样,戴科彬开始在一些传统招聘网站上投简历。可他发现,这些招聘网站上大都是一些很大众化的职位,可供他这种职业经理人选择的机会少之又少。受此启发,戴科彬开始自己创业,成立一家猎头网,在企业 and 职业经理人之间做起了“嫁衣”。

这种波澜不惊的创业生涯持续三年,到2011年6月,戴科彬开始了第二次转型,抛弃原有的线下模式,彻底回归线上猎头服务,并将网站正式更名为“猎聘网”。“这种转型是非常痛苦的,甚至遭遇到很多阻力;举个例子,从团队收入来讲,从线下转到线上,每个人的收入一下子减少了。”戴科彬自然意识到这种转型所带来的阵痛,他把其比之为“自废武功”,但从长远利益看,他依然痛定思痛,“互联网是未来不可阻挡的趋势”。



精准定位 高端人才求职网络市场待垦

事实证明戴科彬当初的选择。据统计出来的数据显示,猎聘网现有注册用户数量超过1000万,猎头注册数量超过7万,其中获得专业认证的便达3万多。

对于目前所取得的成绩,戴科彬认为并非偶然,而是取决于猎聘网对客户群体的精准定位。“不同于那些整天拿着简历奔波的大学生,这部分人找的并不是一份养家糊口的工作,而是更适合自己的职业规划的职业,了解了他们的需求后,就可以根据需求做导向了。通过研究得知,这部分人的基数其实非常庞大,有足够的支付能力,需要的是一些个性化服务。”正是挖掘出用户的这些特点,猎聘网推出了针对求职者的收费会员卡服务,戴科彬把这种理念称之为“谁有需求谁出钱”。

除了收取求职者的服务费以外,企业方的

收费也是猎聘网的一项重要营收来源。“这与一般的求职网站是不一样的,一般求职网站更多的是广告平台,但猎聘网做的事情却是提供一个职业平台,企业有了招聘意愿后,自然会为达成这种意愿而买单。”戴科彬说。

精准的客户定位,加上科学的营销策略,让猎聘网在行业内奠定了中高端人才求职品牌的领先地位。当然,作为后起之秀,猎聘网同样获得了资本市场的青睐,其两轮千万美元的融资,打破了“招聘行业不被风投看好”的魔咒。

市场前景 下一个十年机会在职业平台

在对戴科彬的采访过程中,他多次提到了苹果公司。“苹果之所以这么伟大,是几十年慢慢熬出来的,大家都看到苹果现在的光环,可多少人留意过它背后的多次大起大落?”很显然,戴科彬并没有把猎聘网的发展局限于眼前,甚至放到了十年后。

“我认为中国招聘行业的下一个十年,一定在职业平台领域。”戴科彬以美国人才行业现状为例分析称,美国的人才社会就像一个橄榄球,因为职业经理人居多,就构成了“橄榄球”的中坚力量。“中国社会要复杂得多,因为它是多元化结构,虽然不一定能形成美国那样的‘橄榄球’,但不可否认的是,职业经理人、白领的数量会越来越多。”

“随着职业人群数量的增大,他们的职业发展问题就显得尤为迫切,未来一定会成为整个产业链中的重要一环。目前,中国还没有一家大机构在做职场发展,但它一定是一个比招聘更有前途的生意。”戴科彬说。

从猎聘网展示的页面来看,除了招聘职位外,论坛、问答、交友等社交属性已经显现。从它身上多少可以看出一些LinkedIn的影子。

2013年人才招聘市场同样竞争激烈。随着现在求职途径正在向互联网转移,招聘网站正借势崛起,并诞生了上市公司;对于传统的前程无忧、智联招聘、中华英才网等巨头来说,市场格局正在改变,有的甚至已经滑向二线。

2013年,招聘网站中最引人注目的新星莫过于猎聘网。虽然猎聘网的成立时间仅过两年,但在业界已经奠定了不可忽视的地位。数据显示,猎聘网现有注册用户数量超过1000万,猎头注册数量超过7万,其中获得专业认证的便达3万多,平均每个季度都会有超过50%的营收增长,年度复合增长率也达到了将近3倍。