

一线城市仍被毕业生看好 求职偏爱“高富帅”

近日,智联招聘针对“史上最难就业季”进行了抽样调查,并发布“2013 高校应届毕业生就业形势报告”。

新兴产业冷寂

从此次公布的数据分析看,一线城市的就业机会要多于二三线城市,不过,即使供岗多,比起求职者的倾慕仍显得有些“僧多粥少”,一二三线城市的竞争指数分别为62、54、29。由于少有人问津,三线城市的职位竞争显得不是那么激烈。

统计指出,规模在20-99人以及20人以下的小型企业的整体职位量占到了43%,但由于不受应届生的青睐导致竞争

比相对不高。20人以下规模企业21人竞争一个岗位,相比于最高73人竞争一个岗位,相差极大。

智联招聘CEO郭盛表示,现在随着新兴产业的出现,诞生了很多微型企业(20人以下),比如创意策划公司、微博传播运营公司、工作室等创业团队。这类企业薪水优势并不弱,平均薪酬仅次于500-999人规模的大企业,但由于不够知名而很难引起应届生的兴趣,加之大学生缺乏实践以及对未来职业规划的迷茫,导致他们不敢尝

试和顾虑重重。

武汉理工大学应届毕业生汪超说,“找工作一般不会考虑规模很小的企业,因为觉得平台不够大,担心学不到东西,而且也没有安全感。”湖北大学一名应届生也表示,虽然有些小企业给的薪水还可以,但是总觉得不踏实,还是想找大企业工作。

民企遇招聘难题

小公司不爱去,稍大一点的企业吸引力又如何呢?此次调查显示,民营企业整体招聘量较大,但整体竞争比却最低。

武汉猎英人才总经理安国平介绍,目前,武汉的民营企业因为急速扩张,民企对人才的需求量也在不断上升。为了吸引人才,民企不得不通过提薪、完善福利来解决招聘难题,结果依然不理想。

智联的数据分析显示,竞争激烈程度较强的岗位中,专业对口要求高的岗位为财务、银行、IT/技术,说明财务、银行和IT/技术的相关专业供需出现饱和。人力资源、采购贸易、行政对专业对口要求较低,但因为比较受大学生欢迎,导致这些岗位的竞争也比较激烈。

“销售类岗位目前需求较大,但职位排竞争指数倒数第一,证明大学生对销售类岗位兴趣较低。因此,‘就业难’在一些方面可以解释为毕业生对岗位太挑剔,不能正

视自己期望以外的职位。”郭盛表示。

建议:毕业第一年继续学习

此次调查发现,近三成应届生都有毁约经历,原因主要有:拿到了更好的OFFER、不符合职业发展、用人单位承诺没有兑现。

郭盛认为,应届生成长在信息大爆炸的时代,有着更独立的价值观,对于好工作有了新的标准和阐释,而这与起点较低的职场现实有些相悖。当现实和期望存在较大落差时,毕业生往往选择频繁跳槽,甚至裸辞,这也给企业带来更大的压力。

一方面,是找工作压力在增大;另一方面,临近毕业,应届生的求职意愿却降低。2013年3月,是毕业生投递简历的最高峰时期,而5月虽然用人需求攀升,但求职意愿下降到了今年1月的水平。

“当下的‘就业难’不是单纯的职位供需失衡,而是就业的质量问题。”郭盛建议,应届生可以脚踏实地,在毕业前多积累一些实习经验,适应职场,尽早考虑职业规划。往年有48.4%的应届毕业生是通过实习找到工作的。此外,调整心态,把毕业后的第一年作为继续学习的两个学期,找到自己的定位。也可以在“错位”中找机会,二三线城市、中小企业、跨行业都会有发展空间。

金楚

女硕士编“求职失败宝典”

本科毕业于武汉大学,今年刚刚从中国人民大学研究生毕业的武汉女生小莉,连连求职碰壁,却没有过度沮丧。相反,她将一次次失败的经历在博客上连载,幽默的文字加实用的建议,受到网友热捧,更成为她求职的敲门砖。

求职屡战屡败

去年9月,小莉第一次应聘国内知名互联网企业HR,就当炮灰。此后,她又经历了20多次的求职经历,入围最终面试的就是8次,但每次都铩羽而归。

数次求职失败后,她开始思考另一条求职路。她注意到,虽然市面上有众多“求职宝典”之类的畅销书籍,但它们多是成功案例,没有一部是“求职失败学”之类的读物,她觉得自己连场求职失败的经历,是一笔不小的财富。

从今年4月27日起,小莉开始在博客上连载《“我为什么没有拿到offer”的十个故事》,仅4天时间,点击率就被万。让小莉意想不到的,连载还没有结束,网上的热闹就影响到现实,一些知名网站相继邀其做客,让其讲解求职经。

这种自我营销,最终让她找到了工作。身在北京的小莉表示,自己的博文被某公司人力资源主管注意到,目前她已被该公司录取,年薪15万。

小莉的求职宝典

1. 集体面试时,表现自己很重要,但前提是先要把题目所给的任务完成,HR们都希望找到愿意为公司目标奋斗的员工,而不是一心只想突出自己的员工。
2. 最终面试每个人的整体素质不会差太多,那么到底谁被录,除了看各自临场发挥好坏,也可能会拍硬件,甚至可能看你有没有争取到HR的“眼缘”。即使专业知识和实习经历过硬,也不能在自己的简历上有硬伤。
3. 如果没有被录取,也不要就简单拜拜,记得请教面试官:面试中你存在哪些问题,有哪些优势,为什么拒绝你。基于同情心,部分面试官会告诉你。这是你应聘失败后得到的财富。
4. 在同质化的竞争中,谁能咬牙顶住现实生活中的种种磨难和不公平,尽自己最大的努力,谁才能获得最终的成功。
5. 有的时候,运气是能力之外最重要的因素。在面试过程中,队员、HR的性格与能力,都会成为影响自己发挥和成功与否的因素。所以,失败了也不用妄自菲薄。柯伟

预付份额费,应季配送菜

2010年,邹子龙的事业刚刚起步,初期投入资金30万元,农场占地面积50亩。

邹子龙采取CSA推广模式,也就是搭建消费者和生产者之间直接沟通的桥梁,不通过超市、批发商等中间渠道,把城市社区居民和有机农场直接连接起来,自己组织“市场”。邹子龙说,他们现在倡导“风险共担、收益共享”,对外招募消费者份额成员,所有成员预付份额费用,并与农场共同承担风险,农场根据应季产出定期给份额成员配送蔬菜等。

如今,邹子龙的农场已小有规模,土地达到了300亩,聘请了当地的10名村民帮忙种地,累计投入的资金已达到100万元,目前的产能可以供应70个家庭。

收支已平衡,中产很青睐

邹子龙坦诚地说,前几年他们每年都要亏损几十万元,今年刚刚实现收支平衡,但还没有算折旧费。之前亏损的原因,一是聘请农民每个月要支付2000多元工资,是一大笔支出,另外就是产能有限,菜价定得也比较低。

现在越来越多的家庭重视营养健康,而他的蔬菜全部采用生态肥料,因此很受欢迎。一些中产家庭,尤其是家里有小宝宝的妈妈会更热衷购买他们的产品。

按照今年邹子龙的报价表,全年订购他们的大份额产品,一年需要5000元左右,价格并不低。邹子龙说,他销售的蔬菜每斤大概是6块钱,只是市场上同类产品的一半,要赚钱其实很容易,只要提高菜价就行。

杨城

邹子龙,这位北京大学毕业的高材生,2010年和女朋友到广东珠海三灶镇种菜。目前,当地政府为他们修了马路和沼气池,并带去了技术专家。

北大毕业生种菜创业

