

# 网络招聘新势力叩门

美团点评内测“馒头直聘”、美图投资大街网、原快播创始人王欣内测“灵鸽”……近日，网络招聘忽然热闹起来，挑战者接踵而至。

这种默契不是巧合，招聘前辈们越来越明显的“中年危机”给了挑战者信心。其中前程无忧营收增速连续5个季度下滑，在2019年二季度进入个位数增长。猎聘营收增速腰斩，从2018年上半年的55.3%跌至2019年同期的23.1%。不过，招聘新人们的目的绝不只是招聘，多角度试探的背后是对to B业务以及增值服务的野心。

## 挑战者找切入点

在美图以后，美团点评也成了招聘行业的新面孔。

近日，名为“馒头直聘”的品牌开始内测，App、微信公众号、微信小程序均已上线。在官方介绍中，“馒头直聘”并未遮遮掩掩，明确显示是美团点评旗下品牌，专注于服务业招聘。

记者体验发现，目前“馒头直聘”的招聘企业信息均来自于美团点评，求职者可以通过美团App、大众点评App上的商家地址、电话、评价了解企业，“馒头直聘”还会根据求职者的地理位置推荐招聘企业，目前涵盖餐饮、美容美发、零售百货等主流服务行业，并设有兼职专区。

同样侧重于服务业招聘的还有小美科技，这家企业成立于2014年，近日完成了数百万美元的A+轮融资，此前小美科技曾获得零一创投和极客帮创投的数百万美元天使轮投资，后又获得百度数百万美元的A轮融资。据报道，小美科技此次融资资金主要用于新产品“抖聘”的产品迭代和市场拓展。

记者登录“抖聘”发现，“抖聘”的特点是短视频招聘，首页的“推荐”和“参考”栏目都是竖屏的短视频信息流，招聘企业通过短视频的形式做企业介

绍，不过首页展示的招聘企业和职位的更新频率不高。

不同于美团点评和小美科技的自营模式，美图是采用并购切入网络招聘。8月底，美图宣布将投资大街网约3.95亿港元，约占大街网的57.09%股权。大街网创立于2008年，定位为社交招聘平台，能够通过大数据分析来提供求职者与企业之间的精准匹配服务，提升人力资源行业的效率和质量。

王欣“复出”后推出的第二款产品“灵鸽”同样瞄准招聘行业，定位于C2C的灵活用工技能共享和协作平台，主打兼职平台的互联网+服务业务。根据官方介绍，“灵鸽”的特点在于运用了区块链和AI技术，“‘灵鸽’的技术和技能资源，都是去中心化的模式”，灵鸽公关部相关人士表示。

## 守擂者增长危机

网络招聘绝对是个老行业，1994年就成立的智联招聘，甚至比搜狐、网易等四大门户网站的历史更久远。不过，无论是体量还是知名度，网络招聘企业始终未进入互联网第一梯队。

艾瑞数据显示，2019年7月，智联招聘、前程无忧、Boss直聘、猎聘、招才猫直聘是行业前五名，其中智联招聘和前程无忧的月度独立设备数优势明显，分别是1119万台和1100万台，Boss直聘、猎聘、招才猫直聘相应的月度独立设备数是518万台、227万台、100万台。在整个中国移动App范围内，智联招聘和前程无忧仅排名298位和302位。

由于智联招聘已经退市，业内人士只能通过前程无忧的业绩窥见老牌招聘网站的现状。

2019年二季度，前程无忧营收9.64亿元，同比增长7.6%，按非美国通用会计准则计算，净利润4亿元，同比增长11.5%。

前程无忧已经连续第5个季度营收下滑，2018年至今，前程无忧的营收增幅从33.5%降至7.6%，其中营收主力在线招聘业务的营收增速，从2018年一季度的30.5%下滑至3.8%，这是在线招聘营收增幅首次降至个位数，只有前程无忧整体营收增幅的一半。

2011年上线的猎聘，增速优于前程无忧。2019年上半年，猎聘营收7.12亿元，同比增长23.1%，经调整后净利润9223万元，同比增长50.4%。不过较2018年上半年55.3%的营收增速已出现差距。

人才红利的消退，是网络招聘平台营收增速放缓的客观原因，艾媒咨询数据显示，2017年、2018年中国网络招聘用户规模分别是1.67亿、1.92亿，相应增幅18.4%和15%。2019年、2020年，中国网络招聘用户预计分别达到2.16亿、2.38亿，但增幅下滑至12.5%和10.2%。

除了用户规模增长乏力，在线招聘还要面临用户忠诚度低的困境，近八成求职者偏好利用多个网络招聘平台来拓宽应聘渠道。这一点可以从前程无忧的财报中找到答案，2019年二季度，前程无忧独立雇主的估计数量减少了13.5%，这几乎抵消掉每个独立雇主的平均收入20%的增长。

艾媒数据显示，目前综合信息招聘平台是众多求职者的首选，占比达48.5%；其次是分类信息招聘平台，占比为33.4%；垂直类招聘平台排在第三位，占比为28.7%。综合信息招聘平台成立的时间普遍较长，长时间积累的广泛用户是其排在首位的主要原因，但其他几种模式的平台成长速度也非常快，综合平台的先发优势越来越弱。

## 招聘背后的黏合剂

综合信息招聘平台并没有排斥新模式，并已在两年前开始资本动作。

2017年前程无忧以1.2亿美元的价钱拿到了拉勾网60%的股权，同年智联招聘投资了职场社交平台脉脉。

近年来，网络招聘的营收结构也在悄然生变。以前程无忧为例，两个营收板块分别是在线招聘和其他人力资源相关。自2017年二季度至今的9个季度中，其他人力资源相关营收增幅有8个季度高于在线招聘营收。

挑战者们则各有打算。根据美图公告，美图当前的用户中超过80%在35岁以下，大街网的社交招聘平台可为美图用户提供增值服务，从而提高美图用户的参与度和黏性。美图方面认为，这项交易也将帮助大街网通过个人和组织的订购、定向广告等路径商业化。

美团点评公关部相关人士对“馒头直聘”的变现规划则未予透露，仅表示“目前‘馒头直聘’尚处在试水阶段，聚焦在提升商户体验和求职者需求的服务链条建设，为合作商户免费提供职位发布服务”。

“美团和美图发展招聘业务的目的存在差异。美团做招聘是为了打造生活生态圈，是对自己业务闭环的补充，更多依靠美团或点评的流量导入，助力招聘业务的发展”，艾媒咨询分析师李松霖表示，美图对大街网的投资，是出于集团商业化的探索。美图虽然在美颜类产品中有着较好的用户口碑，也已经发展多年，但随着其他美颜类产品以及一些图像类产品的发展，美图在用户方面的优势不断被蚕食，因此美图一直在探索其他商业化的途径。

业内人士普遍认为，挑战者要冲击综合招聘类型产品具有难度，新势力入局后，之前定位于垂直领域的招聘网站压力更大。

(据《北京商报》)

