

中国网络招聘行业发展报告简版

2015年Q2

www.iresearch.com.cn



海量行研报告免费读

1

2015年Q2中国网络招聘市场情况

2

2015年Q2中国招聘网站PC端用户访问情况

3

2015年Q2中国招聘网站移动端用户访问情况

4

2015年Q2中国招聘网站广告投放情况

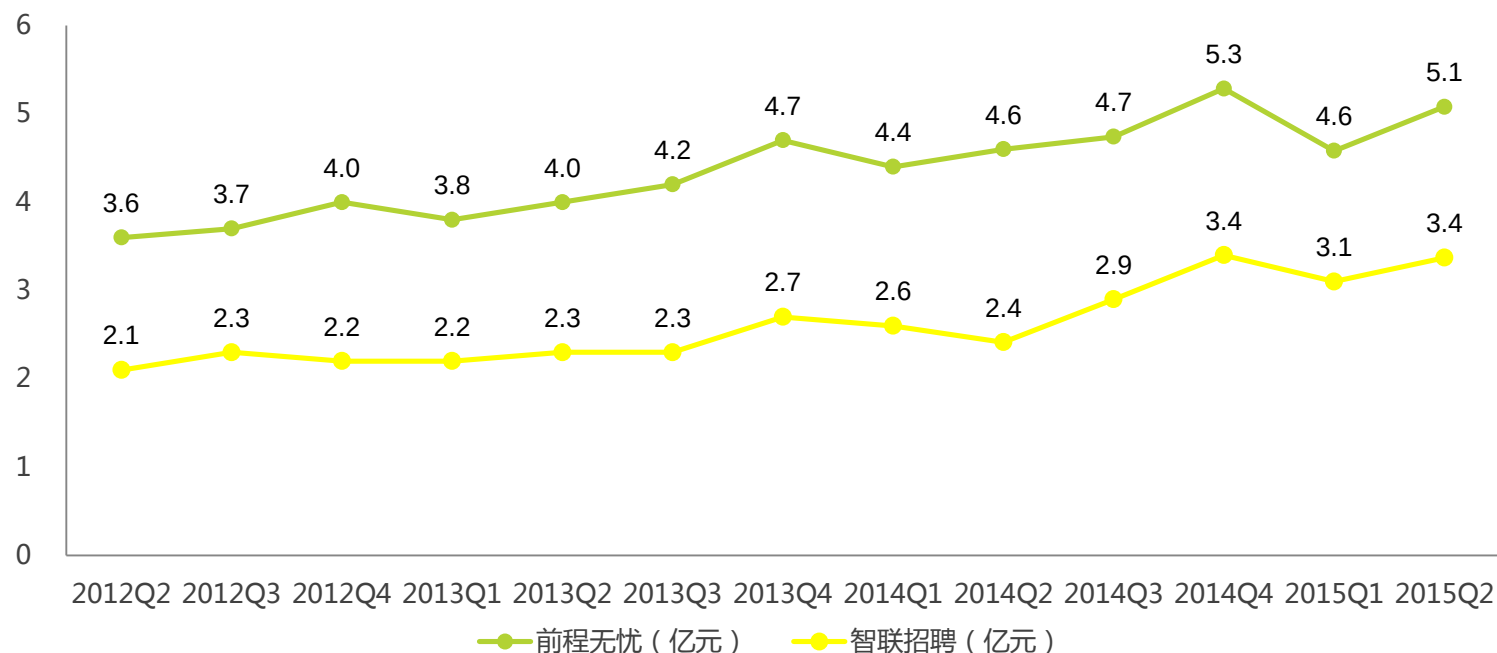
2015年Q2中国网络招聘市场情况

两大巨头营收稳定增长

艾瑞统计数据显示，2015Q2前程无忧、智联招聘两家核心运营商的总营收规模分别为5.1亿元、3.3亿元，与上季度相比总营收上升趋势明显，与往年Q2的变化趋势基本一致。

艾瑞咨询分析认为，两大运营商2015Q2的网络招聘总营收较2015年Q1上升的原因，一方面两大巨头在2015Q1投放较多广告，使得2015Q2使用网络招聘的独立雇主数量增加，另一方面两大巨头大力开拓新业务，优化营收结构。

2012Q2-2015Q2中国网络招聘核心企业总营收情况



来源：综合上市公司财报、企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算及预估。

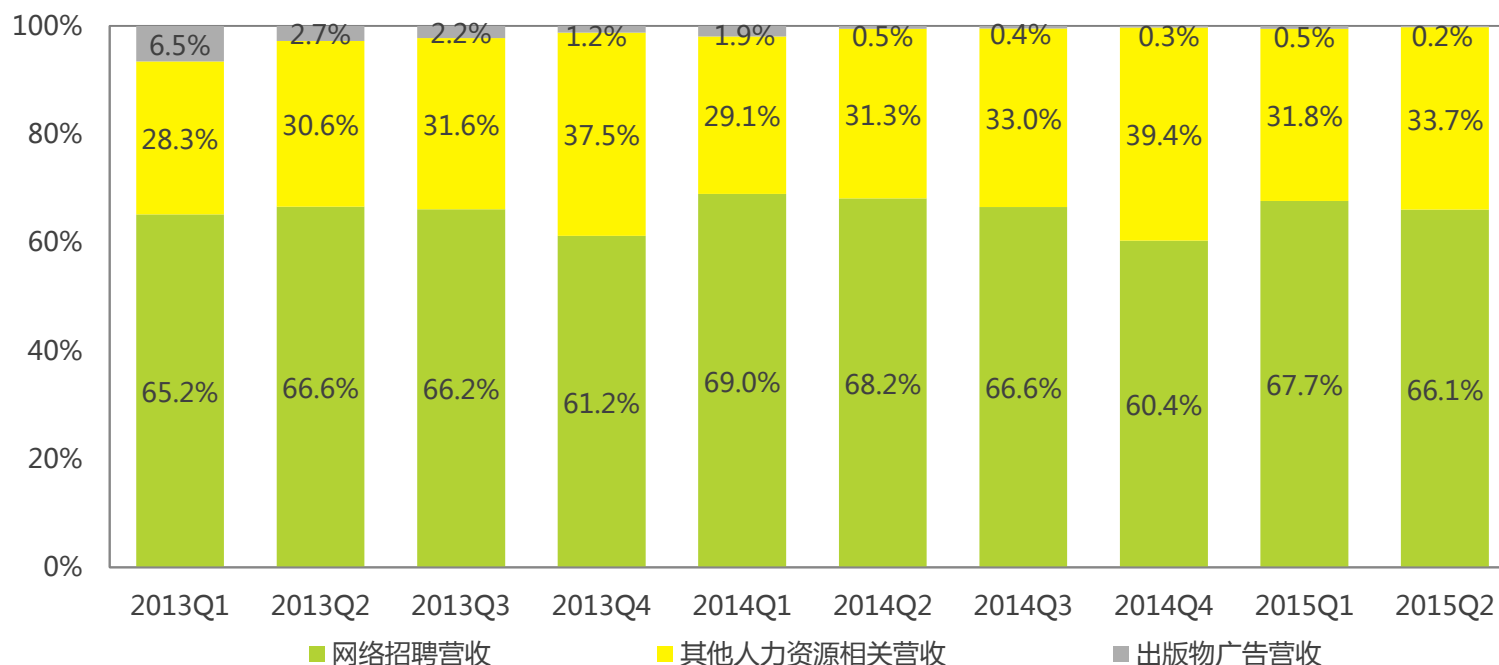
2015年Q2中国网络招聘市场情况

前程无忧营收结构不断优化

2015年第二季度前程无忧网络招聘服务营收为3.4亿元，同比增长7.6%，在整体营收中占比为66.1%；其他人力资源相关营收为1.7亿元，同比增长19.5%，在整体营收中占比为33.7%；出版物广告营收为120万元，同比下降47%，在整体营收中占比为0.2%。

艾瑞咨询分析认为，第一季度，前程无忧全资收购的应届生求职网，并投资智鼎优源，为本季度整体营收结构优化起到了积极作用；本季度，前程无忧的网络招聘服务和其他人力资源服务持续增长，出版物广告营收不断减少，符合其战略调整预期。

2013Q2-2015Q2前程无忧细分业务营收结构



来源：综合上市公司财报、企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算及预估。

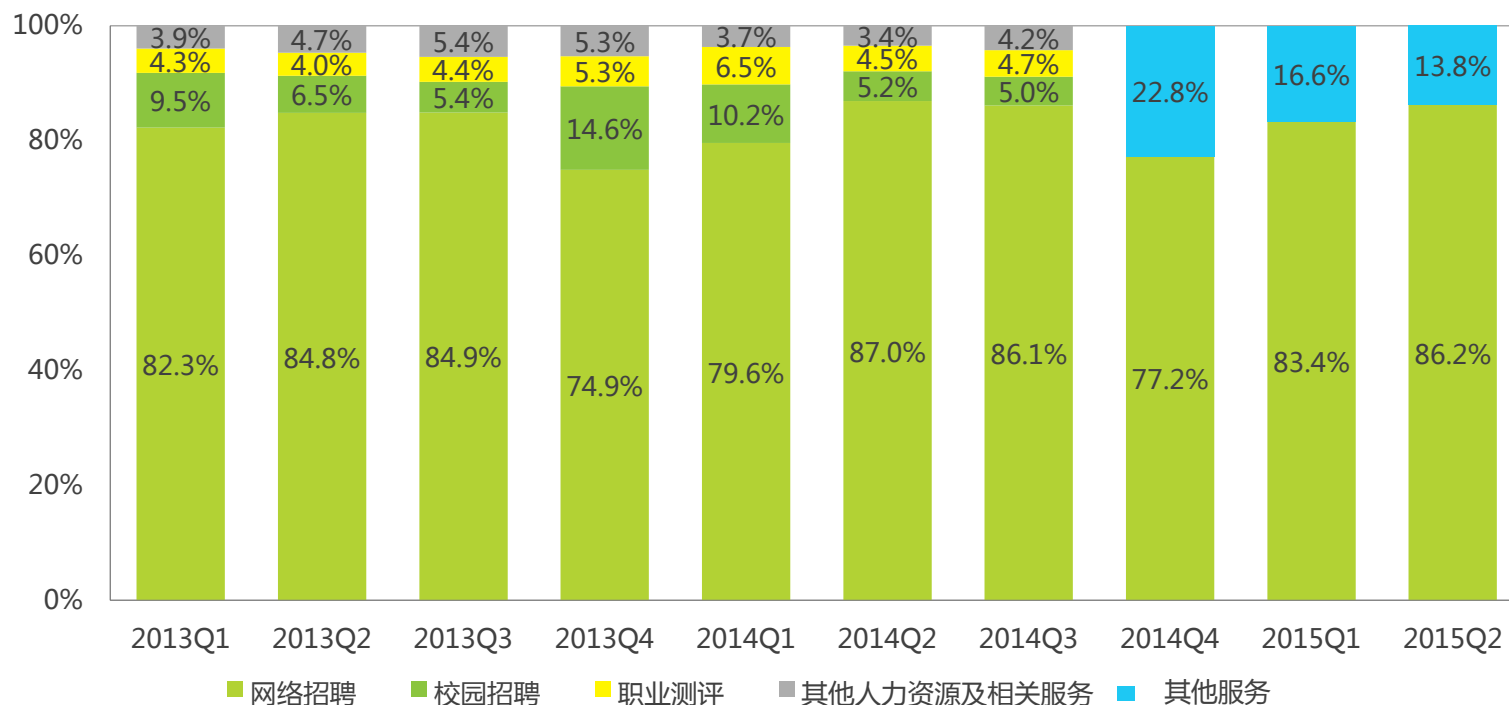
2015年Q2中国网络招聘市场情况

网络招聘营收仍是智联招聘的主要营收来源

智联招聘财报数据显示，2015年Q2智联招聘网络招聘营收占比86.2%，其他服务营收占比为13.8%。

艾瑞分析认为，网络招聘仍是智联招聘的最主要营收来源。智联招聘网络招聘营收占比较2015Q1上升2.8个百分点，其主要是智联招聘地区性业务继续扩张，使用网络招聘服务的独立雇主数量增加。其他服务营收占比较去年同期有小幅上涨，主要由于来自评估和校园招聘服务的增长。评估服务增长的主要推动力是市场需求增长，而校园招聘服务增长的推动力则主要来自校园招聘数量增长以及雇主对在线校园招聘服务使用的增加。

2013Q1-2015Q2智联招聘细分业务收入结构



注释：2014年Q4、2015年Q1和2015Q2智联招聘财报未将其他服务进行拆分，因此其他服务包括校园招聘、职业测评和其他人力资源服务。
来源：综合上市公司财报、企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算及预估。

1

2015年Q2中国网络招聘市场情况

2

2015年Q2中国招聘网站PC端用户访问情况

3

2015年Q2中国招聘网站移动端用户访问情况

4

2015年Q2中国招聘网站广告投放情况

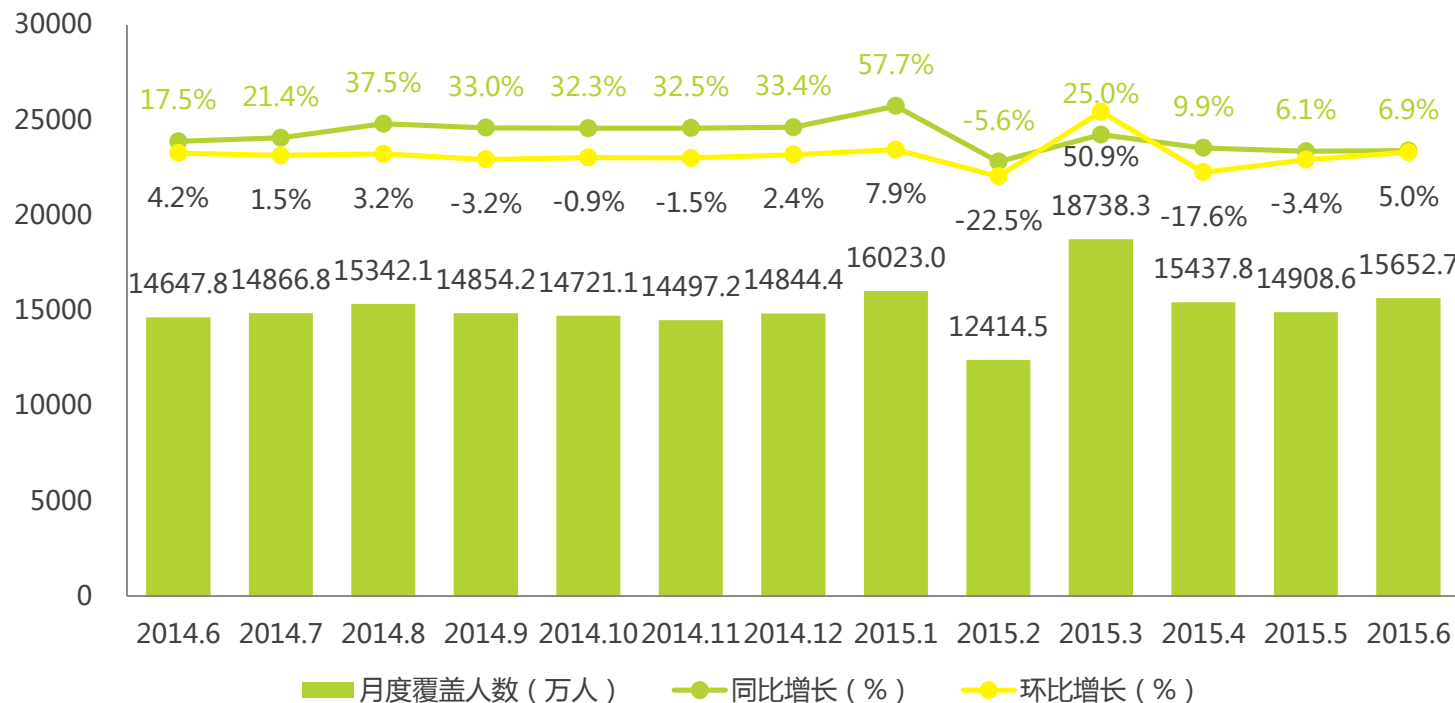
中国招聘网站PC端用户访问情况

月度覆盖人数平稳增长，波动幅度不大

艾瑞iUserTracker监测数据显示，2015Q2中国招聘网站月度覆盖人数和上一季度相比较为平稳，相对于去年同期有小幅度的增长。

艾瑞分析认为，4月到6月是招聘淡季，网络招聘覆盖人数环比增长放缓，属于自然变化。另一方面，随着招聘运营商对于招聘网站用户体验的改进，网民对于招聘网站使用习惯的形成，网络招聘的使用人数小幅波动上升。

iUserTracker-2014年6月-2015年6月中国招聘网站月度覆盖人数



来源：iUserTracker. 家庭办公版 2015.6，基于对40万名家庭及办公（不含公共上网地点）样本网络行为的长期监测数据获得。

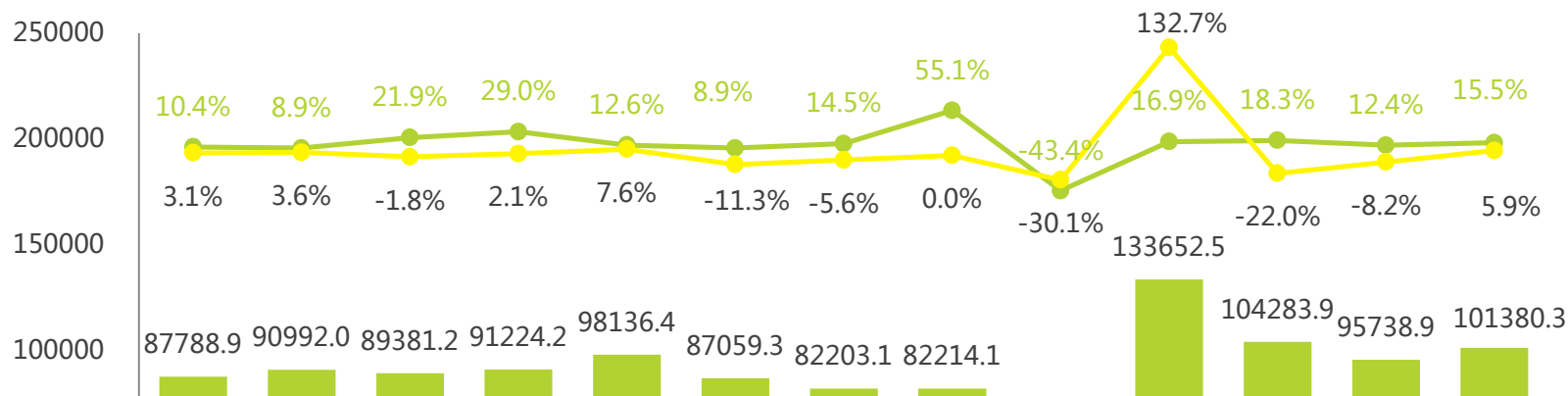
中国招聘网站PC端用户访问情况

月度访问次数呈现同比增长趋势

艾瑞iUserTracker监测数据显示，2015Q2的月度访问次数波动幅度不大，4月为当季的最高值，为104284万次，同比增长率为18.3%。5月为当季的最低值，为95739万次，同比增长12.4%。

艾瑞分析认为，月度访问次数一方面取决于招聘网站的月度覆盖人数，另一方面也取决于招聘网站的用户人均访问次数。2015Q2月度访问次数的同比增幅大于月度覆盖人数的同比增幅，由此可以得出每个用户的回访次数有所上升。

iUserTracker-2014年6月-2015年6月中国招聘网站月度访问次数



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21711

