



# 交6.8万元包装,就能找到心仪工作?

## 钱报记者多方探访,所谓求职机构是如何做生意的

### 起底

#### 应届生求职机构

本报记者 黄小星  
见习记者 刘肖言

是一名即将毕业的大学生,你愿意为了一份offer(意为录用信、录取通知),付出多少学费?

基本上,每年的7月至11月,应届生的秋招季陆续开启。记者在IT桔子上搜索到的1000多家机构,近9成都推出了“保offer计划”。动辄1万到10万元不等的价位,却能吸引大量学生报名。

他们把求职时的焦虑和迷茫,“外包”给求职机构。

在这个计划中,简历可以被润色,实习经历可以被填充,应聘可以被内推……最终,确保学生在毕业之前拿到一份offer。

交了钱真能确保offer吗?“保offer计划”的水究竟有多深?

在多家求职机构的内容制作、销售、导师的口中,钱报记者试图拼出这计划背后的“生意经”。

## A 市场越来越大 海口越夸越大

Offer可以“买”吗?在某些求职机构的销售口中,完全可以。

“简历不够优秀?我们来替你润色包装;担心没有实习经验?给你介绍远程实习;怕笔试面试过不了?给你提供海量题库和一对一模拟面试;担心对行业不了解?我们有行业的资深导师和你每天沟通。总之,在求职的每一步,都能让你有飞跃,最终保证你拿到心仪的offer……”提供这样求职服务的机构,被称为“职前教育培训公司”。

记者在“IT桔子”上,搜索“职前教育”这个新兴行业,刨除混淆概念的公司,符合精准定义的职前教育公司,有一千多家。

2014—2016年,职前教育机构疯狂增长。

第一批职前教育机构,如“职业娃”、“职优你”、“爱思益”、“小灶能力派”等等,现在还依旧活跃在市场上,是大学生群体内较为知名的求职机构。

随着毕业生人数逐年上升,求职焦虑上升,大量求职机构,得以有空间抢夺分食剩下的学生市场。

所谓“保offer计划”,也应运而生。

国内最早一批做求职销售的王涵告诉钱报记者,“保offer计划”,起初是主要面向国外顶尖留学生提供的服务方案。国内的秋招季,相对国外的毕业时间要早一些,在线上面试还没有成为常态的情况下,帮助留学生精准获取各个企业的招聘时机,找准对应策略是服务的主要内容。

在某职前教育业内人士的观察中,报名“保offer计划”的学生,有60%—80%都是海归研究生,且名校居多。留学生相对家庭富裕,对于他们来说,花4万元左右来弥补信息差,不算吃亏。

但随着各家机构竞争的不断加剧,从提供服务到给出承诺,“保offer计划”的海口越夸越大。

某求职机构销售提到,现在的“保offer计划”,试图给学生营造一种“花了钱就能找到工作”的感觉,这也是顺利销售的关键。



## B 每一样服务 都打到她的心坎上

对应届生来说,秋招是极为难得的机会——参与的大企业多,就业机会多。一旦错过秋招的三个月,第二年的春招以中小型企业为主,大企业数量极少,且还要和考研失败的人竞争。万一再错过春招,学生就会彻底失去应届生身份,和其他有工作经验的人一起竞争社招,被录取的概率不言而喻。

张敏差一点就报名了这个计划。

她在国内TOP10的重点大学读经济学,虽然成绩不在上游,但也不算差。随着2020届毕业生的秋招陆续开始,张敏试着投了几家互联网大厂的提前批招聘,结果石沉大海。

张敏有些头疼。她关注了不少求职公众号,想拿到某篇推文中所说的“2020届秋招最全投递时间表”,但这需要先转发推文再进群。

群里的“求职小助手”,一开始还在发一些企业的秋招信息。几天之后,“雅诗兰黛集团内推名额仅剩1位”“行业名师一对一辅导简历”……每一条信息都诱惑着起初只想“免费改简历”的张敏,于是,她点开“资深求职老师”小马的微信。

随后,张敏被单独拉到一个群,群名就叫“张敏的求职规划群”。小马老师简单分析了她的简历之后,强调说:“你的资历是很优秀的,只要再去包装一下,加上全程辅导,一定会拿到互联网大厂的offer。”

张敏还没反应过来,一张“保offer计划”的长图发了过来,“拿不到offer全额退款”“尾款付入职第一个月工资的20%”“海量互联网岗位内推名额”……每一样服务,都打到了她的心坎上。

报名费六万八,张敏有些心动,但最终还是因为价格高于承受能力而止步,“如果价格在4万左右,我真的就买了。”她说。

但真正交钱的人不在少数。

某求职机构的销售顾问向钱报记者透露,秋招前后,他所就职的销售机构的营业额在300万元左右,一个月就能收80多名学生。其中,转化率最高的,就是毕业100天到200天仍然没有找到工作的学生。



## 武林门新村成老旧小区改造的样板

分类贴标的“天空蜘蛛网”,畅通无阻的消防通道,焕然一新的居民楼外墙……“小区越来越漂亮了。”家住杭州西溪街道武林门新村的居民赞叹小区改造后的惊喜变化。

武林门新村建造于上世纪80年代末90年代初,目前有10幢住宅楼,常住人口1500余人。一直以来,小区存在着消防主干道阻挡、电气线路、电表老化、消防设施不健全等隐患问题,严重威胁小区居民人身财产安全。

为破解改造推进难问题,武林门新村小区党委通过向小区全体居民发放“四权四问”调查表、入户访问、召开居民会议以及利用支部每月固定主题党

日向党员代表讨论小区改造方案等科学方法,对每个问题,做到原因剖析彻底,解决方案论证充分,在整个小区统一了思想,从而为小区改造方案的制定提供可靠依据。同时,在设计稿出来的第一时间,工作人员也同时在小区宣传栏内公示,居民针对设计效果图提出建议意见,最终的改造项目让每位居民都知情满意。

过去小区里基本无法通行车辆,连骑车都得侧身而过,更别说消防车、救护车。小区道路被环绕的围墙、破旧的辅房以及杂乱不堪的车库所包围,仅有的道路边上,各种车辆停放,混乱无序,前两年一位小区居民突发疾病,不得不抬着担架出了小区。

在街道党工委及小区党委的支持下,武林门新村居民自发组建自管小组,为顺利拆除主干道两侧的辅房及小区围墙,打通小区生命通道,自管小组一次次走访产权单位,一遍遍耐心讲解利害,一趟趟修改完善方案。历时一个月终于拆除了横阻在道路中间的各类辅房,共计1108平方米,还修补拆除近千米围墙,幢与幢之间的过道也全部梳理打通。

自管小组在小区党委的引领下,实现“老旧小区所有事政府兜底管”到“我出钱,我出力,我们自己管”的转变,并同步引进杭州万远物业有限公司,实现小区封闭式管理,全力打造设施齐全、安全整洁的老旧小区整治的美丽样板。 通讯员 陆宣伊 郑颖