

感情牌、实力牌、福利牌 全省首场“老板主题招聘会” 9位老板现场秀企业 抢人才



招聘会现场，老板与求职者们面对面进行交流。

6月21日，河南省人才市场举办了一场“老板主题招聘会”，9位来自互联网、物流、教育等不同行业企业负责人亲临招聘会，携300多个岗位到场，分为宣讲、提问、洽谈等环节，由企业负责人依次推介各自企业和岗位信息并回答求职者提问，然后进入洽谈环节，最终敲定是否入职。区别于传统招聘会求职者只能处于“被挑选”地位，在“老板主题招聘会”上，求职者可直接与参会企业负责人面对面地互动，双向交流、双向选择。郑州晚报记者 吴淑娟/文 周甬/图

现场：争打实力牌、福利牌、温情牌…… 9位老板台上卖力“秀企业”

9点半，招聘会准时开场，众位老板齐齐登场，逐一拿起话筒，向台下求职者们推介自己的企业和招聘岗位。

时间分配公平，每人只有7分钟。9位老板在台上纷纷祭出感情牌、实力牌、福利牌，为他们当天带来的300个招聘岗位“拉人气”。

“7分钟时间太短，我就夸夸我的公司，知道我们公司的请举手，每位举手和到公司展台填写简历的朋友都有礼品赠送。”华艺郑州的女掌门、企汇网CEO何丽丽一开口，就带热招聘会全场气氛。

随后这位美女老板打起福

利牌。“我们的福利在私企里是非常棒的，完全赶得上国企。”她提高嗓音：“员工享受的所有年假包括婚假、产假、护理假全都带薪，公司还提供礼仪、化妆、瑜伽等课程，以及免费的专业管理营销培训，家有儿女的员工还有300元教育基金。”

针对求职者中大多数为刚毕业的年轻大学生，工作经验欠缺的“软肋”，何总又打温情牌：不怕你是新毕业生，不怕你没有经验，这些问题交给我，我们会把你培养成优秀的人才和管理层，只要你愿意学，我们会手把手教你，帮你成为合格的、高层次电商人才。

感性：“你可以是一张白纸，但一定要有耐心”

“吃的、住的、学的，前面的几位老总都给大家解决了，我给大家解决什么呢？”随后亮相的武汉大学（河南）教育培训中心主任尹宁手持话筒，称“压力山大”。

“我们是一个学习的平台，在我们公司工作，接触的客户和学员都是成功的企业家，站在巨人肩膀上成长是一条捷径，将来

你创业时不必掏学费，就已经学到了中国最高端的企业管理课程，别人要交的学费是5万元，对你来说，就是白赚了。”

对于理想的员工的定义，尹宁的要求很感性：你可以是一张白纸，可以什么都不会，但你要具有学习的心态和良好的态度，简单说就是要具备“三心”：爱心、耐心、责任心。

直接： 去你们公司，多长时间能买一套房子？

“在您的展位看到招聘职位有严格的年龄要求，对大多数应届生和毕业一两年的学生而言条件太苛刻。”“如果我去你们公司，多长时间能买一套房子？”……

在招聘会第二环节求职者提问时，大多求职者还是围绕薪资、福利、招聘条件发问，台上老板们纷纷许以高薪和优厚的福利，展示企业实力吸引求职者。

“今天招的是总经理助

理、管理部经理岗位，对服务行业来说是至关重要的关键岗位，在年龄、文凭方面会有一定要求。但如果没有经验，对我们公司有信心，只要你有才、你行，我们也十分欢迎。”

“公司的80%员工来自外地，都想通过自己的努力在郑州立足，我们的年薪6万起，现在已经有90后工作的员工买到自己的房子。”

效果：展台人气爆棚

随后进入了老板和求职者面对面的洽谈环节，在省人才市场3楼几十个招聘展台前，有老板亲自“坐镇”的几个展台都是人气爆棚。

“老总亲自招聘还是第一次办，感觉效果非常好，以往我们展位设在三楼，求职者不多，今天不到一个小时就收到三四十份简历，比平时多好几倍。”郑州安达信运输有限公司人

事经理说。

在展台前排队等候和企业老总面谈的袁琪钊是河南大学金融专业2014应届毕业生，他说这场老板招聘会听下来，收获挺大，“以前都是通过网上投递简历应聘，面试了将近10个工作了，有几家让我去上班，但不知道选择哪一个，选择上有很多困惑，想找这家企业的负责人王总当面请教一下。”

刚需持续发力 大型房企不愁“中考”业绩

恒大两项目开盘当日销量破纪录 高品质住房备受青睐

6月21、22日恒大连开两盘，排队认购的客户均远超推货量，受追捧程度可谓火爆。合肥恒大中央广场开盘销售25.6亿元，其中住宅开盘销售13.4亿元，商铺开盘销售12.2亿元；平顶山恒大名都开盘销售6.1亿元。值得注意的是，两盘单价均持平甚至略高于当地周边市场均价。事实上，进入5月份后，部分龙头房企销售额已出现回升势头。与去年同期相比，今年5月份恒大合约销售金额同比上涨28.3%，万科同比上涨3%，保利地产同比增幅也由负转正，金额从4月的下降12%变为上涨10%，销售回暖的迹象相当明显。今年前五个月，恒大销售同比涨幅逆势上涨，同比涨幅增长近65%，是大型房企前五个月销售增长的最成功例子。郑州晚报记者 韩娟

一、楼市整体回暖 调整后已平稳

统计数据也显示，楼市最近确实出现了回暖迹象。CREIS中指最新数据显示，6月9日至15日，40个城市累计成交面积环比上涨13%，同比上涨7%，累计成交量回升。其中一线城市环比涨幅最大达39%，北京环比增幅近17倍；二线城市环比均有所上升。这一数据无疑是楼市回暖的一个利好。

在该数据出炉之后几天，恒大又传来了两项目均刷新了楼市销售纪录的消息，其中合肥恒大中央广场创造了全国楼市今年开盘销售纪录，平顶山恒大名都创造了今年三线城市开盘销售纪录。

在房地产界，恒大是中国布局最广的龙头房企，其反映市场走势也最敏锐、最客观，从两项目直接的销售数据也从一个侧面更加证实了近期楼市回暖的信号。

纵观目前整个中国房地产市场调整后已平稳，无论政策和市场如何调整，客户看



重的永远是好的产品，只要是满足刚需、高性价比的产品，都会得到市场认可，在竞争中脱颖而出。

二、定位明确满足刚需 恒大高性价比产品赢市场

在构建好的产品类型和构造方面，恒大无疑是做得最突出的房企之一。首先，恒大所有的项目都以首次置业者和自住的普通老百姓的刚性需求为主：中端至中高端产品占70%，旅游地产占15%，高端产品占15%，与老百姓需求的物业类型比例吻合，满足了不同地区、不同层次的市场需求。

此次合肥、平顶山两楼盘均以刚需产品为主，90平方米左右的刚需户型占总货量的70%以上；两盘在销售前的认筹量均远超推货量，其中认筹人群中超过八成为自住型

需求。

合理的产品构建满足了各类型客户的需求，更重要的一点，恒大大部分项目都分布在刚需旺盛的区域或城市核心地段，契合民生需求，且具有高增长潜力，加之极具吸引力的价格优势，普通老百姓买得起、住得起、住得好，非常欢迎。数据表明，恒大项目的自住比例超过80%，首次置业比例超过60%。

金英证券分析师Karen Kwan在接受采访时表示，中国房地产企业过去数月在营销策略上的调整有效刺激了销量，恒大地产今年5月的销量同比增加28%是其中成功的例子。他预计，中国房地产市场供应过剩的局面将在年底前改善。

三、市场调整加剧竞争 竞争加速优胜劣汰

相关部门权威人士表示，目前我国24至

28岁的人口有12亿人，其中约8000万人在城镇生活，他们是目前刚需的主体。而39至49岁的则是高储蓄人口的主体，他们是改善型需求的购房者。“中国的人口结构正处于两者叠加的高位期，因此未来房地产的需求仍然很大。”

如何选择大市场下的小家庭，每个客户心中都有一杆秤，中原地产资源策略研究中心主任叶晓燕指出，选择有实力的开发商，性价比高的楼盘，不仅能规避买房风险，而且能够以较低价格买到合适的房源。

作为中国布局最广的龙头房企，恒大无疑是块金字招牌，明确的市场定位让其开发的产品得到了市场的广泛认可，业绩屡创新高。

市场调整加剧了竞争，竞争加速了优胜劣汰，房企分化态势明显，强者恒强。恒大集团执行董事、副总裁何妙玲在接受央视采访时表示，2014年前5个月，恒大实现销售5621亿元，完成年度目标的51.1%，目标完成率全国第一，同时，恒大也是唯一一个前5个月完成年度销售目标过半的大型房企。

品质好、园林绿化标准高、配套完善、精装修交楼的高性价比，都让恒大保持了竞争的强劲动力。其中，值得一提的是，恒大特别重视面向刚需人群的普通住宅标准的升级换代，其不断升级的产品更助推恒大再次抢占市场先机。值得关注的是，恒大自2014年起全面启用了全新一代、全球罕见高科技体验式销售中心，运用当今世界最先进的声光电立体化高科技布展形式整体布局，集沙盘优势解读、仿真园林示范等众多功能于一体，让购房者一站式、全景式随心查阅及体验项目的所有信息，做到明白置业。