

昆明学院“网售”毕业生 每人千元“包邮”

共65位应届毕业生,视频展示个人特长;千元系招聘意向金可退回



“昆明学院人才店”前日进驻淘宝网引发外界关注。这家网店里的“商品”全是“小鲜肉”——65位优秀毕业生每个标价千元。

昆明学院校长办公室副主任刘娟娟向记者介绍,“昆明学院人才店”创店的初衷是利用“互联网+”,创新高校就业工作模式,帮助毕业生向社会全方位“秀”出自己,最大限度接受社会检验和企业挑选,促进学生就业创业。

据悉,这是国内首批高校毕业生以“商品化”形式亮相。



网上店铺页面

每人标价千元,分四类型

淘宝“昆明学院人才店”的页面简洁,首批上线淘宝的65名毕业生统一身穿印有昆明学院Logo的T恤。

点击“人才宝库”,四种人才类型一目了然,分别是“一带一路型”、“制造2025型”、“互联网+型”、“集合精英型”,而每位毕业生“标价”1000元。

昆明学院校长办公室副主任刘娟娟介绍,如果企业对淘宝店上的毕业生有招聘意

向,可以支付1000元招聘意向金即可“拍下”学生,学校招生就业处老师先会核实企业资质和招聘意向,然后向被拍学生提供审核通过的企业信息。通过电话、视频面试和线下交流等模式,学生和企业双方进行自主选择。

此外,无论是否达成就业意向,学校都将在一周后返还企业的招聘意向金。

目前,店铺的客服由该校招生与就业处的老师和同学等15人担任。

图文视频展示学生“卖点”

杨青是该校旅游管理系应届毕业生,她的视频上了“昆明学院人才店”的首页。视频中,她熟练地调制鸡尾酒和制作咖啡拉花。

在前日上线的65个学生中,多位同学都有一个展示自己个性和特长的视频。一位编号“k045”应届毕业生冯家豪还在视频中展示大秀口技。在他的个人页面中,“宝贝详情”包括了他的特点、求职意向、

理想薪金等信息描述。

刘娟娟表示,用商品化的展现形式,通过文字、图片、视频直观展现学生的能力和特色,帮助学生找工作,帮助企业淘人才。

截至前晚23时,该淘宝店的交易量为两份。

昆明学院是2004年5月由教育部批准建立的全日制普通高等专科学校,位于昆明市国家级昆明经济技术开发区。

“网售”毕业生 为“脑洞大开”点赞

陶一萍 饶力文

遭遇“史上最难就业季”,普通求职难度难以精准制胜,毕业生奇思妙想不再局限于参加招聘会“海投”简历,有人在“互联网+”时代下,开辟出一条“网售”人才的新路子。

昆明学院院长何华近日在毕业典礼上宣布淘宝“昆明学院人才店”正式成立,首批65位优秀毕业生将通过该人才店求职。

如果企业对毕业生有招聘意向,可支付1000元“拍下”学生,待学校核实企业资质后,学生和企业自主选择面试方式。无论学生应聘成功与否,学校都会退还企业所支付的费用。

将毕业生包装成明码标价的“商品”,这是高校通过淘宝搭建毕业生网络求职渠道的新尝试。

多年来,毕业生就业难以让供需双方完全匹配,此举为解决大学生就业的“顽疾”做出了新的探索,值得关注。

虽然“奇葩”的求职方式并非适用于全部行业,有的用人单位可能会对花哨之风产生厌恶情绪,但是“昆明学院人才店”的创建在一定程度上为解决毕业生就业开创了一条新思路,在一定程度上缓解了毕业生找工作时“辗转奔波”的问题。

在“互联网+”时代,求职者发散思维,充分利用网络,创新高校就业工作模式,鼓励毕业生展现自我,增大企业和人才双选空间,这些都对毕业生在千军万马的求职大军中脱颖而出。

在不久的将来,猎头公司和人潮涌动的求职招聘会也可以搬到虚拟网络平台,线上厮杀或将部分取代线下人山人海的求职会。求职者能够在短时间内最大限度浏览招聘信息,也能够腾出更多时间从容应对笔试面试。

随着就业压力日益增大,学校和求职者不断探新路、寻新招。“互联网+”时代,毕业生不再满足于浏览招聘论坛、搜集眼花缭乱的求职信息,也不再局限于在拥挤不堪的招聘会苦守等待。“小鲜肉”们奇思妙想“脑洞大开”,心仪单位的“橄榄枝”正抛向他们。

1 为何学校“网售”毕业生? 追访 店主系学校老师,曾运营“皇冠店”;多举措防学生信息泄露

“昆明学院人才店”店长梁国华的真实身份是该校经济学院工商管理教研室的一位老师。大约两周前,他接到开网店通知,而被选中的原因则是因为他熟悉在淘宝开店的流程,并有运行一家淘宝皇冠店的经历。

今年,昆明学院18个院系的4500名毕业生将迈入社会。最新数据显示,今年全国大学毕业生人数高达749万,比去

年增加22万,再创历史新高。让毕业生顺利找到工作,成为昆明学院校领导们操心的头等大事。

前晚19时,梁国华对记者介绍,店铺上线第一天获得了广泛关注,已经有超过3万访客和超过15万次浏览量,也有一些企业与店铺客服就一些学生的情况进行咨询。

目前,这个店铺的工作人员是来自该校招生就业处的

老师和一些学生。

梁国华说,校方将为该平台上的学生招聘把关,如要求对方提供工商税务、组织机构代码等信息,以此核实企业的真实性。只有在核实后,校方才会提供学生的具体资料,如成绩单、在校获得的奖励等。

梁国华介绍,为了保护学生个人隐私,淘宝网页上展示的信息并不全面,甚至用人单位与店铺客服联系的初期,也

不会提供学生个人信息。

学校为何不去招聘网站?梁国华表示,其他招聘网站通常是企业挂出招聘信息,或者求职者主动投递简历。考虑到流量和平台,他们并不预设只有HR才会看到这些求职信息,而是广撒网。对于今后的发展,梁国华希望联合更多高校进驻,让学生和企业的选择空间更充分。

2 毕业生是否愿意“触网”? 追访 学校层层筛选,量身打造“卖点”;学生称希望带来更多机会



杨青

23岁的旅游管理系学生杨青今年毕业,遇到了“僧多粥少”的局面。

杨青说,身边的同学去面试,随便一个岗位都有20来个竞争对手,要经历反复的“考核”。她觉得今年就业形势严峻,却也没有更多的渠道展示自己。

6月份,杨青得知学校要开网店,能进驻的学生先由院系选出。杨青所在的院系推荐了10个人,学校筛选后留下了4个,包括杨青。

城建学院的冯家豪也是65名“触网”学生中的一员。

“与几家公司谈过之后,还没有物色到比较满意的工作。相比前几年,适合的岗位在收缩。”冯家豪说,他的班级,目前三分之一的同学找到

了较满意的工作。

杨青和冯家豪不约而同地认为这次“触网”是一次展示自己的好机会,学校为他们量身打造了不同“卖点”。

记者发现,65位学生每个人都有自己独特的名字。这些名字的来源是该校校办的工作人员为65人“量身打造”的。

杨青在“昆明学院人才店”的代号是“k062”,名字是“巧嘴佳人 强势女公关独树一帜”。冯家豪在店铺中的名字是“摄像机中的B-box型男 水利水电学霸玩的一手好口技”。在这一段文字中,透露了他水利水电学的专业出身,也介绍了个人特点。

杨青对记者表示,在最初进驻该店铺之前,每个学生写

了自己的个性和特长,而最后这个名字是校办的老师和同学做的一个定位,意在抓住每个人的闪光点和特点。

杨青一开始也有疑虑,“如果信息泄露被不法使用不知道该怎么办”。后来发现学校为了保护他们,只公布了特长、院系和专业。

目前,昆明学院此举引起热议,一些网友对65个毕业生进行了揶揄。

杨青和冯家豪对此不以为意,相比非议,他们更看重的是平台带来的改变。“我们还年轻,即使有非议又怎样?更多人看到自己的信息,在竞争激烈的就业季中,就有更多的机会。”

(据《新京报》)



冯家豪