# 重庆人才市场分析（精选多篇）

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-08-16

*第一篇：重庆人才市场分析重庆人才市场分析重庆的人才市场分别在南坪，解放碑，观音桥，沙坪坝，龙头寺，杨家坪，上清寺，华新街，杨家坪，石桥铺都设有现场招聘会，其中观音桥的智成人才市场，解放碑的联英人才市场，华威人才市场，龙头寺的聚焦人才市场最...*

**第一篇：重庆人才市场分析**

重庆人才市场分析

重庆的人才市场分别在南坪，解放碑，观音桥，沙坪坝，龙头寺，杨家坪，上清寺，华新街，杨家坪，石桥铺都设有现场招聘会，其中观音桥的智成人才市场，解放碑的联英人才市场，华威人才市场，龙头寺的聚焦人才市场最为出名，而每月或每季，在南平会展中心，陈家坪会展中心会有超大型招聘会。除此之外的人才市场是周二四六都有招聘会，周二四联英，智成和华威都有小型招聘会，周六一般是大型招聘会举办的时间，无论是观音桥的智成，还是龙头寺的重庆人才网，解放碑的联英或华威，甚至各大展览中心，都会有各自的大招会，周六是不可错过的日子哦。

本着热爱探索，喜欢真相的我，就想揭开人才市场背后的神秘性，今天，我要向大家揭开重庆人才市场的真相。我会客观公正真实的展示重庆人才市场的情况

首先，人才市场，是一个提供招聘信息及人才的中介，这个实质是中介的性质注定了，他一定是以赚钱为主要目的，其次才会考虑招聘会的质量。人才市场是怎么赚钱的呢？每一个人才市场都对应有相应的网站，而人才市场最赚钱的两个平台就是网站和实际的招聘会，在网站上，发布招聘的企业是需要给人才市场付费的，而要在现场上招人，还得交展位费，这还是基本内容，还有套餐，会员制，就是长期招人的企业需要交纳各种级别的费用，即可以在网上发布信息，又可以在现场有相应次数的展位，同时长期挂在网上还有广告，这是人才市场赚钱最大头的一部分，另外，人才市场还可以做人才报，有了宣传媒体又可以刊登广告，这也是收入来源，还有政府补助，也是人才市场的收入来源之一，所以办人才市场光赚钱模式都有好几种，是一个非常暴力的行业。

其次我们再来看看人才市场的现场招聘会情况如何？刚才讲了会员制，那些交了会员的企业不论何时总会出现在人才市场上，你可以观察，我不好说出具体的公司名称，你可能会想，长期招人，难道真有这么多职业可以拿来招吗？并不是职位多，而是就那几个职位，就可以反复招，不停的招，任何时候都招不满，而你还会发现，无论何时开招聘会，来求职的人总是络绎不绝，你会想，难道有这么多人会找不到工作吗？并不是找不到工作，而是反复找工作，这就是人才市场背后最奇妙的地方，招人的企业反复招，而求职的人又反复找工作，更奇妙的是，企业众多，还有更多的新企业来围观人才市场，人也是众多，还有更多的刚刚走出社会的人来围观人才市场，而人才市场需要的就是热闹，说了这么多，简单点归纳就是，来招人的是招临时工，来找工作的，也是临时工，临时呀，这就是中国特色。

再次，我们来看看人才市场现场招聘会的质量，首先是企业，你会发现，这些企业要么是做餐饮的，要么是酒店，要么是卖机械的，有些连听都没听说过，当然更多的，就是来招工的，招工二字正是人才市场招聘会的主旋律，并不是招什么人才，而是有劳动力的人，而且特别是年轻的人，你可以观察，几乎全部是年纪轻轻的小伙子，小女生们在人才市场上求职，你说既然人才市场本身是临时工市场，又多以体力劳动为主的，大学们，特别是刚毕业的大学生，由于像当初我毕业时一样，一看广告上说什么上万职位，超大型，什么上千家企业，二话不说赶紧就跑去了，一到人才市场那热闹得，立码就欢喜了，这场面这么大，准能找个好工作，谁知道呢，其实是各种伤不起，各种忽悠，有一次好容易找了个工作，结果三个月不到就离职了，又换工作，又不到三个月离职了，我思索了半天，调查了很多同学情况，原来都一样，这怎么回事，又一个奇妙的事物出现了，这就是试用期，有的三个月，有的六个月。企业要的是赚钱，以及低价劳动力，而那些个职位只要是年轻的身体好的，都能做，无论你多有能耐，无论你自认为好牛逼，二话不说，必须先干试用期，然而大学生们的眼光是独到了，有的大学生去了之后几天就发现不对了，离职，有的甚至一个月，半年后才发现不对的，也离职，当然也有相信是巧合的，认为是自已倒霉，结果又跑到人才市场去求职去了，而企业呢，反正给的工资一个月就1000左右，而且他又不怕招不到人，企业通过人才市场又赚了人气，又打了广告，还招了低价劳动力，所以很多企业非常喜

欢去人才市场。来人才市场上的企业可以归纳为以下几类：A大型的制造业工厂，长期招工 B，酒店，餐饮，娱乐业的服务人员，长期招 C、由于业务多需要大量销售人员的企业，正规的少数，有的还是骗子 D，各种自称是互联网公司的企业，要招人去打电话 E、各种教育培训机构需要有人打杂。F，其他，这其他类我遇到过还是有少数企业不仅招工，还招技术，也招管理的企业，当然还遇到过骗子公司。

最后我从大学生角度来看人才市场，大学生群体是一群有志向，并且有人生规划，有的还有职业规划的人，而人才市场的各种现实并不能满足大学生们的求职需求，经常去人才市场求职的大学生，不仅要受到各种伤害，还能看到社会的阴暗面，对大学生的心理健康不利，同时也对大学生们未来前途的发展不利。

**第二篇：人才市场分析报告**

人才市场分析报告

人才需求呈现四大特点

一是中小型企业成为人才需求的主体。统计显示，2024年单位注册资金在500万以下的股份有限公司、私营及个体企业提供的有效岗位，占人才市场需求总岗位数的75%。

二是专业、技术人才需求数量稳步上升，大学生蓝领就业趋势明显。2024年，人才市场专业技术岗位需求较旺，机械类与生产类有效就业岗位达23849个，占全年岗位总量的15%，特别是部分要求较高的实用型、操作性岗位如电子操作工、数控机床工，对大中专毕业生蓝领技工的需求呈现快速上升状态。

三是市场开拓型人才受青睐。2024年，企业需求最旺盛的就是营销类人才，各类营销岗位达46098个，占全年总量的29%。在当前的经济形势下，用人企业迫切需要员工团队从事开拓市场、销售产品、改善客户服务、创新产品的外延服务拓展工作，落实巩固业务渠道，因此能力强、善适用、有经验的复合性营销人才受到企业的追捧。

四是区域人才流动呈现分流。2024年人才流动出现了区域性分化，市区和通州、海门、启东等地，以交通、新型流通、信息、旅游、房地产、文化教育、物业管理等新兴服务业、特色农业、组织管理岗位招聘为主，如东、如皋、海安则以现代物流、机械船舶、港口规划、船舶修造、精细化工、港口运输和仓储业为主。

人才就业呈现三大趋势

一是毕业生就业形成“金字塔式”的就业格局，供求总量平衡之下，个体竞争日趋加剧。

目前，才市自发形成了高低配制的人才调剂机制，我市毕业生群体就业已步

入“金字塔式”的就业格局。以“211”重点院校为代表的硕士毕业生占据了机关事业单位及电信、金融、烟草等垄断性行业，居于“金字塔”顶端；以一般本科院校为主的毕业生占据了道路与桥梁工程、建筑工程设计、船舶修造与管理、模具设计与制造、房地产开发、电子技术、机械制造、精细化工等热门行业，位于“金字塔”中端；以中专、大专为主体的毕业生占据了基础性岗位、基层岗位及餐饮服务娱乐业，处于“金字塔”底层。

2024年，我市人才市场供求总量基本持衡，但个体专业与职业差异现象日趋加剧。近年来，我市的船舶制造产业发展迅猛，船舶机械、船用设备、航海技术、船舶修造、船舶涂装等相关人才紧缺。但相当数量的如外贸、法律、环保、文科类毕业生就业空间较窄，就业相对困难。

二是人才收入级差持续拉大。2024年，我市人才市场基础性岗位工资水平以1000—2024元占主导。企业“金领”包括三资企业高管、规模较大的民营公司经理、国企高层领导、学科带头人、中高级专业技术人员、创业海归派等，显性收入水平快速与上海、苏南等发达地区看齐，年平均收入在15—50万，且有进一步拉大的趋势。

三是受经济因素影响，普通人才需求下降，专业人才争夺加剧。2024年二、三季度，我市部分支柱产业如外贸、纺织、化工遭遇了一定程度上的经营困难，人才需求明显“量能萎缩”。但同时，我市对紧缺性人才引进竞争加剧。新的一年就业竞争加剧

一是再就业、毕业生求职者占主导，求职汛期即将来临。据市大中专就业指导中心数据统计，2024年我市将有超过4.5万名南通籍应届毕业生求职就业，依照近半数返通落实就业的比例推算，我市需要新增2.5万以上就业岗位。但从人才市场供求抽样来看，才市现已形成了一批相当数量的再就业、跳槽群体，且就业群体相互竞争，有经验的从业者开始挤压毕业生的就业空间。

二是传统、支柱行业继续领跑才市，IT、服务外包产业崭露头角，海安、如

皋、如东等有望成为解决落实就业的突破口。2024年，我市将举办140至145场次的人才集市，其中毕业生、再就业、中老年公益性专题集市在40至45场次，借助集市、网络、多媒体资讯、数据库查询等多种招聘样式，2024年能提供有效就业岗位预计在14万到15万个，其中营销类、生产制造（技工）类、机械类、纺织类等我市传统、支柱行业将会继续成为用人大户，但吸纳人才总量同比会有所下滑。IT、服务外包产业具有能提供大量白领岗位、承接大量毕业生就业的显著特点，预计新的一年中IT、服务外包产业将会成为我市解决落实毕业生就业新支撑点。

**第三篇：人才市场分析报告**

人才市场分析报告

2024年开始的世界性经济危机席卷全球，在世界经济一体化格局下，高速发展的中国并不能独善其身，在一些地区、一些领域，经济危机已经表现得非常明显。经济危机下，很多公司开始裁员，招聘需求大幅减少，这使得中国的劳动力市场压力异常巨大，尤其是大学生就业问题异常突出。近期，中国社会科学院发布的2024年《经济蓝皮书》指出：预计到2024年底，将有100万名大学生不能就业，2024年还将有592万名大学生毕业面临找工作，大学生就业问题非常严峻。

软件行业发展迅速，软件技术可以说是日新月异，无论从国内、国际来讲，软件的需求量在逐年增加。从国际上看，每年都有大量的国外企业在中国开办软件开发公司，如日本、韩国、新加坡等，这些外资企业在国内招聘大量的软件程序开发人员或软件设计师，在中国国内开发出软件产品后转移到本国或世界其他地方使用。还有一部分企业直接招聘大量的程序开发人员到国外开发程序，开发出软件产品后再发布到中国或全世界各地使用。所以，随着世界信息的融合，国际的信息化程度会越来越高，计算机、电脑的普及程度也随之越来越高。要想使电脑满足使用者的目的，就必须有不同的各种类型的软件出现，必须有不同版本的软件出现。另外，从国内来讲，2024年以前国家要求大型企业和政府部门必须实现信息化，今后的五年到十年中小企业也必须实现信息化，单从政府和企业的需求来讲就需要大量的软件和软件人才，再加上电子商务软件、企业ERP、CRM、娱乐、游戏等各个行业的软件，软件的缺口和需求很大。可以这么讲，电脑之所以被社会各个行业、层次、角落所接受，主要是因为有各式各样的软件，也可以这么讲，软件在引领着软件行业的发展。

无论从国际和国内来讲，可以这么说，软件人员的需求数量从来没有“饱和”的时候，涉及的就业岗位也很多，比如：软件开发（高级）工程师、程序员、软件设计工程师、软件架构师、技术支持工程师、系统分析师、数据库管理员、数据库设计师、软件测试工程师、软件培训师、软件开发项目主管、软件开发项目经理等等。

在当前大学毕业生就业的总体格局中，研究生供不应求，本科生基本持平，专科生则明显地供过于求。从发展的眼光看，高职教育将是一种大有作为的高等教育事业，高职学校毕业生的就业前景也是乐观的。

不同专业的就业情况：

机械类：就业率100％

化学化工类： 5年内不愁找工作 建筑工程：大量吸纳应届毕业生 市场营销：专业销售人才受宠 电子装配：每年毕业生不够分配

呼叫员、电话咨询师：本地就有3—5万个培训任务 物流管理：操作型人才格外受青睐 高级技工（焊工）：毕业生供不应求 旅游、外事服务：第三产业就业面宽 导游、旅游管理：需求量逐年递增 随着市场竞争的加剧，企业急需进一步提高经营管理水平以增强竞争力，因而对管理人才的需求发生了一些新的变化。中国其实不缺资金，缺少的是真正的管理人才。

软件专业大致的应该有“软件开发”、“软件测试”和“软件发包及销售”三个大的方向。

软件开发通俗的说主要是根据具体的客户要求，编写软件程序。这个需要细心、耐心以及对不同程序语言的熟悉和精通。至于说优势么，只能说随着时代的发展，不同的需求（客户订单）肯定会越来越多。

软件测试，主要是对已有的程序进行“校对”。要能及时、迅速的发现问题，并且解决问题。做这个需要有一定的经验，以及较为扎实的编程“基本功”才行。

软件发包及销售，主要负责的是软件（程序）的推广和销售工作。选择这个发展方向一方面需要对现有的软件非常熟悉，另一方面还需要一定的人脉关系。

计软0902 莫柱（14号）

**第四篇：重庆食用菌市场分析-6**

重庆食用菌市场分析，目前重庆没有专业的食用菌批发市场，现在观农贸盘溪，渝中区西山街；沙凭坝小龙坎；南坪；杨家坪等。食用菌都在农贸市场卖菜的地方批发零售。干品、盐渍菌，在菜园坝副食批发市场等。各个的地方品种单一。二级批发商，往往要在几个地方进齐菌类的品种。

客户分布：现在重庆金针菇种植大客户百分之八十在华岩，其余的在长寿维得鲜农业；章总。北碚西山平；将总。大足龙水；李总。大渡口瘸子溪；张总。潼关驿，钱总。室外菌的分布，两路附近。大学城西永片区，打通，赵兵。南川，赵强、龚小丽。李家沱，周江。北碚天府老雄、老石。各区县食用菌专业合作社

食用菌专业市场建成使用后，主要解决冷库金针菇客户、重庆各区县食用菌专业合作社及周边菇农卖菇难的问题，主要服务菇农增加菇农，经济收入，有显著的社会效益。针对以往经销食用菌原辅材料的商家布点不合理，客户、菇农购卖原辅材料不方便 的情况，以及某些原辅材料因包装袋破裂造成环境污染等问题，食用菌原辅

材料，将重庆经营原辅材料的经营户集中到此，既方便了冷库金针菇客户、菇农，又便于 管理、增加公司收入。

。重庆现代农业示范区：食用菌产业发展迅猛，目前种植食用菌已成为农民致富的主导产业，目前金威公司为促进食用菌产品市场流通，进一步把食用菌产业做强、做大，重庆现代农业示范区与大仓客商将共同兴建食用菌大市场。

重庆市食用菌市场加入重庆市农副产品集团公司帮各区县食用菌专业合作社、菇农增加经济收入。

**第五篇：重庆高空作业市场分析报告**

重庆高空作业市场分析报告重庆海克斯重型机械设备有限公司 目前我市高空作业生产领域安全意识形态薄弱，在生产环节中时有发生安全作业事故。2024年我市新建的工程项目：一是努力实现南涪铁路、重庆国际博览中心、轨道交通一号线工程大学城段、机场南联络道、玉滩水库、重庆中央公园等一批重点项目完工目标。二是着力保障千厮门大桥、东水门大桥、双碑大桥、渝利铁路等项目实现重大阶段性目标和整体形象。三是加快推进MDI一体化项目、两江新区云计算处理中心、石柱火电站、奉节发电厂、公租房等一批重大项目。在如此多的重特大项目工程中，安全生产十分重要，尤其是高空作业生产。

重庆市目前涉及到的高空作业项目中，大多数企业使用的设备中存在着安全生产漏洞，工作人员的人身安全很难得到有效的保障。目前大多数企业使用的脚手架系钢管脚手架，甚至是简易的木质结构人工临时拼凑的设备，这些设备在施工中不仅效率低，操作繁琐，安全系数低，施工人员很难得到有效的人身生命安全保证。到底有没有安全系数高，操作简单，效率高的脚手架呢？当然有，重庆海克斯重型机械设备有限公司销售的Instant UpRight铝合金快装脚手架完全克服目前市面的以刚结构为主的脚手架的缺点，更为轻便，安全，效率。而在高空作业平台领域重庆市场上的用户意识淡漠，没有正确理解高空作业平台，往往以塔吊，吊车这些非专业的设备才进行高空作业。在高空作业平台领域值得推荐当属美国JLG高空作业平台公司生产的高空作业平台设备，其生产的设备销量全球第一，涉及各行各业，我国的奥运会，神舟飞船项目都有JLG高空作业平台的身影。

在西南及重庆市场上，客户对我司经营的JLG高空作业平台认知程度不高，接受能力还需一段时间。目前市场上的潜在客户大多倾向于国产机型，究其原因在于：国产机有价位优势，然也有其不足的地方，如：安全系数低，售后服务差，工作时间与JLG高空作业平台相比少几倍，工作效率差等。而JLG是高空作业平台（AWP）和伸缩臂的世界第一制造商，是质量与创新的世界领导者，有着遍布全球的营销网络，在全球拥有4000多名的员工，产品覆盖全球六个大陆3500个城市。1969年公司由John Grove和Panl shockey在美国宾夕法尼亚州创立，1970年生产处世界第一款臂式高空作业平台，1973年生产出第一款剪刀式高空作业平台，1977年业务拓展到欧洲；与日本东京的经销商签署认证协议。1983年拓展到亚洲、澳大利亚及泛太平洋地区，区域总部设在澳大利亚，在澳大利亚生产。1991年生产处第一款垂直桅式供作业平台，业务领域涉及到设备维修。1999年收购Gradall，2024年销售额达到10亿美元，2024年收购Lull和Trank，2024年开设了第一家service plus Facicity.2024年销售额达到23亿美元，在2024年12月成为美国豪士科卡车公司旗下最大子公司。JLG高空作业平台优势显著，值得拥有。

在市场开拓方面，我司经营的JLG高空作业平台优势明显，比同类竞争者更具有优势。然而怎样才能把这一优势转化成业绩呢？我认为：

一、在互联网如此发达的今天，充分利用互联网这一渠道做好电子商务这一块，在网络上宣传我司的产品。

2、重庆市场的直销人员继续加大市场客户的拜访量，累计有效的潜在客户资源。

3、提高自身专业技术知识。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！