

業 務

我們的使命

本公司的成立初衷為讓職場人更成功。我們致力於通過技術與創新，提供豐富多樣的個性化人才服務，打造充滿活力、值得信賴的生態系統，最大程度地促進人才、企業、獵頭及其他人才服務供應商的發展，並充分挖掘潛力與價值。

概覽

我們引領中國人才服務市場的發展。根據灼識諮詢，按2017年的總收益計，我們經營著專注於中高端人才的最大線上人才服務平台。我們的創新企業基因融合了我們對人才的深刻理解，為個人及企業用戶打造一個獲取多種個性化人才服務的技術及數據驅動平台。

自2011年推出以來，於2017年12月31日，我們的平台連接及吸收約38.9百萬名註冊個人用戶、248,600名驗證企業用戶及101,840名驗證獵頭。我們有效連接人才與大量工作機會的能力吸引了龐大的用戶群，產生大量數據，並將我們打造成人才、企業、獵頭與其他人才服務供應商信賴的品牌。我們圍繞平台打造的具有自我強化網絡效應的不斷擴大的生態系統，可最大程度地增加所有參與者的長期價值。

我們的*Liepin* (獵聘) 品牌的中文意思為「獵頭及招聘」。我們利用技術及獵頭廣闊的人脈關係為個人及企業用戶提供服務，令我們從競爭對手中脫穎而出。我們利用手機應用程式、網站及品牌官方微信官方賬號，通過SaaS解決方案全方位提供一整套人才服務，以幫助企業更有效地進行人才獲取，促進求職者的職業發展以及激勵獵頭加快整個招聘過程。我們亦正在將服務套餐組合擴大至職業指導顧問等其他增值人才服務，以豐富我們的生態系統。

我們的生態系統依託數目龐大、不斷增長且優質的人才庫建立。於2015年、2016年及2017年12月31日，我們的註冊個人用戶的平均年薪分別為約人民幣126,000元、人民幣131,000元及人民幣144,000元。我們充當註冊個人用戶與匹配及具吸引力的就職機會的橋樑，讓其能夠建立並維持豐富的個人職業檔案及人脈，並向其提供簡歷諮詢服務等增值就業服務。該方法令我們建立極其龐大的人才庫，提高其就業率及為生態系統創造巨大價值。於2017年12月31日，約47.5%的個人用戶於過去18個月至少更新一次簡歷。按2017年12月31日註冊個人用戶的數目計，我們亦創建中國最大的專業社交網絡*獵聘同道*，供個人用戶跟進相互交流以及查閱大量就業相關內容。我們免費提供大部分服務，及自向個人付費用戶提供的高級會員及簡歷諮詢服務產生少量收益。

我們向企業客戶提供基本訂購基準及更高級的獵頭輔助的閉環人才獲取服務，改變傳統的人才獲取方法。該等服務讓企業客戶以更具有成本效益及富有成效的方式準確識別特定職位的活躍求職者及合適的被動候選人。我們通過向企業用戶提供計算機客戶端及移動應用程式的*獵聘通*傳遞我們的價值貢獻，*獵聘通*為依託專有算法及優質數據庫的SaaS解決方案，可提高人才／職位匹配結果。我們的訂購套餐提供不同價格的各種人才獲取服務，包括開啟人工智能簡歷搜索及推薦等基本解決方案。此外，我們提供*面試快*及*入職快*等獵頭輔助的閉環人才獲取服務，旨在借助獵頭的服務滿足企業客戶不同的招聘需求。我們平

業 務

台的就業機會及企業客戶的數量均顯著增長。於2015年、2016年及2017年，我們的線上網站分別發佈約1.2百萬個、2.2百萬個及2.5百萬個工作崗位，複合年增長率為27.7%。於2015年、2016年及2017年12月31日，企業客戶的數目分別為20,141名、30,957名及39,887名，複合年增長率為25.5%。我們自向企業客戶提供人才獲取服務產生大部分收益。

獵頭在向個人用戶提供具吸引力的職業機會方面發揮重要作用。我們相信，我們藉助獵頭服務的策略與個人及企業用戶的目標一致，並透過平台促進更多的閉環招聘交易。我們的平台向獵頭提供免費的SaaS解決方案誠獵通，讓彼等能夠更有效地尋找候選人及管理其獵頭流程，從而提高獵頭的黏性及參與度，以及通過我們的平台調動獵頭為我們的個人及企業用戶提供更好的服務，促進生態系統的良好循環，讓我們從其他市場參與者中脫穎而出。因此，根據灼識諮詢，於2017年12月31日，我們的平台匯集101,840名驗證獵頭，佔中國獵頭約29.1%。於2015年、2016年及2017年12月31日，驗證獵頭與註冊個人用戶的觸達總次數分別為約127.2百萬次、215.5百萬次及482.1百萬次，複合年增長率為55.9%。

憑藉大量的數據及專利技術，我們已開發強大的人工智能能力，可在不斷發展的人才圖譜中精確繪製個人用戶的背景、經驗、行為、交易及其他相關數據。由此，我們成為強大及可靠的人才數據來源，提供更加可靠及精確的匹配結果，並為我們生態系統的所有參與者營造一個可靠及值得信賴的環境。我們亦管理自閉環人才獲取服務產生的大量專有交易數據，有助於我們進一步優化匹配結果及效率。

於往績記錄期間，我們經歷大幅增長。總收益由2015年的人民幣345.6百萬元增加至2016年的人民幣587.1百萬元，並進一步增加至2017年的人民幣824.7百萬元，複合年增長率達54.5%。於2015年及2016年，我們的(虧損)/溢利分別為人民幣(230.7)百萬元及人民幣(139.7)百萬元，而2017年的(虧損)/溢利為人民幣7.6百萬元。倘不計及以股份為基礎的薪酬影響，我們於2015年的經調整(虧損)/溢利為人民幣(222.4)百萬元，而於2016年的經調整(虧損)/溢利為人民幣(128.5)百萬元及於2017年的經調整(虧損)/溢利為人民幣16.7百萬元。有關非國際財務報告準則計量與其相應的國際財務報告準則計量的對賬，參閱本[編纂]「非國際財務報告準則計量」。

我們的優勢

擁有創新業務模式及值得信賴的品牌的行業領導者

我們引導中國人才服務市場的發展。自2011年推出以來，我們經營中國首個專注連接及控制龐大及不斷增長的人才、企業、獵頭及其他人才服務供應商網絡的線上平台。

我們的招聘解決方案通過向企業提供大量積極求職者及相關被動求職者的線上渠道，全面顛覆傳統的人才獲取方法。我們亦通過搭建將個人及企業用戶與獵頭及其他相關服務供應商提供的匹配及定制人才獲取服務接通的橋樑，首創獵頭輔助閉環人才服務模式。我們認為這是我們生態系統的根本動力，因為我們正推動及激勵每個參與者為彼此創造更大的價值。因此，我們通過允許每個參與者於平台上進行各種人才相關交易積累大量有價值的數據。

業 務

受益於我們的技術及創新能力，我們開發新穎的產品及工具以迎合用戶不斷增長的需求的往績彪炳，例如獵頭輔助、閉環服務、面試快及入職快。根據灼識諮詢，我們為中國人才服務行業的先行者之一，利用人工智能技術有效連接個人用戶、企業與匹配度高的產品及服務的線上平台。

我們依托生態系統所有參與者信任的強大品牌獵聘，確立了我們的市場領先地位。我們的成就有目共睹，屢獲獎項，包括微博於2017年評選的最具影響力專業組織。我們亦通過對所有參與者採取健全的評級制度及打造可信及活躍的用戶網絡，在界定及提升業內信任及服務標準中發揮重要作用。

規模領先，網絡效應強大

根據灼識諮詢，按於2017年的總收益計，我們於中國經營專注於中高端人才的最大線上人才服務平台。於2017年12月31日，我們的技術及數據驅動線上平台連接約38.9百萬名註冊個人用戶、248,600名驗證企業用戶及101,840名驗證獵頭。透過職業社交人脈及服務，我們的平台及其連結大人才庫、企業客戶及獵頭的關鍵角色，為我們生態系統的連結。

我們建立的獵聘同道，於2017年12月31日按註冊個人用戶數目計算為中國最大的職業社交人脈。其提供範圍廣泛的社交功能，包括發佈狀態、評論、相互認可，相較線下，可令個人用戶更即時緊密互動。個人用戶間藉此可廣泛交流，提高彼等的活躍度及黏性，並提高人才庫的真實性及可信賴度。

我們龐大且快速增長的人才庫為企業用戶識別及吸引求職者提供大量機會，從而推動越來越多的企業用戶向求職者提供更多的就職機會。我們的平台亦吸引越來越多獵頭為個人及企業用戶提供服務，改善用戶體驗及推動生態系統的可持續發展。我們平台的獵頭為連接人才與企業客戶的重要橋樑，乃由於獵頭以吸引人的職業機會與我們的個人用戶聯繫，為企業客戶提供閉環人才獲取服務，並促進整個招聘過程。於2017年12月31日，驗證獵頭觸達的個人用戶總數約為482.1百萬人，每年每位註冊個人用戶約有12次觸達。

因此，我們的生態系統受益於良性循環，可推動其有機增長及擴展，促進解更多閉環交易以及用戶間的互動，生成更多用戶及交易數據剖析，從而提高用戶活躍度及黏性，進而增加所有參與者的價值。我們認為，我們的領先規模及強大的網絡效應為巨大的競爭優勢及進入門檻。

獨特人才服務平台促進閉環交易，實現變現機會

作為領跑者，我們建立聯繫起大範圍內多種類定制人才服務供應商以服務為宗旨的平台。憑藉我們對生態系統參與者不斷變化的需求的深刻理解，我們通過獵頭及其他人才服務供應商在線上整合提供定制、閉環人才獲取服務以滿足企業及個人用戶的不同需求。

業 務

我們的獵頭輔助的閉環人才獲取服務(例如面試快及入職快)方便我們的企業客戶線上提出服務需求、以結果為導向的收費結構取得人工智能篩選的獵頭的定制招聘服務、物色合適有關聯性的求職者並完成線上支付過程。相關數據服務顯著提高企業客戶的招聘效率並降低招聘開支，並產生海量交易數據支持我們服務平台的持續增長。

憑藉我們獨特的服務模式，我們通過成功培養企業用戶支付高端綜合人才獲取服務付費的意識，改善中國人才獲取服務行業的面貌。我們的企業客戶總數由2015年的約20,141名增加至2017年的39,887名，複合年增長率達40.7%。於2017年12月31日，我們的企業客戶包括221家福布斯500強公司及近40%的總收益來自快速增長的互聯網及金融行業的公司的企業客戶。於2017年，我們的續約率達到77%，乃按現有企業客戶所貢獻收益除以年內自所有企業客戶取得的收益總額而計算。

數據價值不斷上升的可信、多元化、相關及全面的人才圖譜

我們認為，我們是中國專業的中高端人才數據公司。憑藉我們龐大的人才網絡及閉環服務平台，我們已繪製出全面且不斷擴大的人才圖譜並累積難以複製的極具價值的數據剖析。

我們的人才數據庫儲存大量且數量不斷增長的豐富、及時及具相關性的優質求職者資料。相關資料具多維度，覆蓋用戶的資料、行為、社交互動、相互任何、認證及交易。我們根據資料的完整性、相互關注、職業歷史及第三方認證對個人用戶生成可靠深刻的專業評分。我們的線上專業社區的網絡及社交功能令我們掌握寶貴的用戶行為數據。我們收集並分析用戶生成數據並建模預測用戶的意圖及行為。透過為用戶提供多種多樣的閉環人才獲取服務，我們不僅作為促進招聘交易的大交易平台，而且產生高度相關且深刻的專有交易數據以助我們進一步提高服務質量。

自我們於2011年推出以來，我們已從廣泛的行為數據、頻繁的履歷更新及個人用戶求職軌跡進展中取得大量數據的見解。於2017年12月31日，約47.5%的個人用戶在過去18個月內曾至少一次更新彼等的履歷以提高彼等履歷的曝光度。受益於個人用戶人才圖譜的固有增長，我們已將我們的平台及服務的價值貢獻提升至面向所有生態系統參與者。

擁有強大人工智能能力的專利技術

我們開發出專利技術基礎設施，涵蓋我們業務的各重要方面，包括平台運營、數據收集與分析、產品開發、銷售、變現以及客服。我們的技術基礎設施可靈活擴建，令我們可以更具成本效益的方式支持隨用戶、數據及服務不斷增加而迅速擴大的生態系統。於2017年，我們處理逾240億次的個性化求職及求職者推薦意見。

我們結合多界面數據庫與行業領先的人工智能能力，以依託人工智能驅動提供服務。通過自然語言處理及機器學習，我們利用於平台提供的獵頭輔助閉環服務收集的大量用戶數據及交易數據，預測用戶行為，例如換工作的意圖。我們亦使用人工智能技術將求職者與具吸引力的機會進行智能匹配以及向企業客戶推薦合適的求職者及獵頭。於2017年，逾50%的職位及求職者推薦使用人工智能技術自動提供予用戶。此外，我們使用技術確保用戶信息的真實性並妥善保存相關信息，提升對用戶的吸引力及鞏固我們備受信賴的品牌。

業 務

此外，技術於我們的內部運營中發揮十分重要的作用。我們開發出強大且完整的高績效組織（「高績效組織」）系統，能夠讓我們僱員暢順展開其各自的工作，幫助彼等提高工作效率及提高我們的經營效率。

高瞻遠矚、經驗豐富及盡職盡責的管理層

我們的創辦人及行政總裁戴科彬先生於中國人才服務行業備受推崇且富有遠見。彼於本公司的策略方向、品牌創造、平台架構、產品設計及開發的方面起到重要作用。彼之前於寶潔中國任職期間，在產品開發、品牌創造及市場營銷方面獲得豐富的經驗。於2005年、2006年及2007年，寶潔因戴科彬先生的成就而將其分別評為年度業務開發領導者、年度品牌創意冠軍及年度主管。彼於2015年獲《財富》評選為中國40位40歲以下的商界精英之一。

我們擁有一支經驗豐富的高級管理團隊。該團隊過往的創業成績有目共睹，並在技術、產品開發、銷售及營銷、融資及營運方面擁有強大、多元及互補的背景。彼等與戴科彬先生一同帶領本公司跨越多個里程碑，包括創造閉環服務模式，改善數據可視化，及將人工智能技術引入中國人才服務行業。我們的高級管理層已培養推崇技術與創新的公司文化。

高級管理團隊的成員已於本公司平均任職五年。彼等貢獻其過往在中國領先跨國公司負責重要職責及項目的寶貴經驗。我們相信，高級管理層將進一步發展我們的生態系統、提升品牌形象及帶領我們實現使命。

策略

我們致力發展一個連接大量人才、企業、獵頭及其他人才服務供應商且由數據及技術驅動的生態系統。我們計劃吸引更多生態系統參與者及產生更多閉環交易，以進一步豐富數據庫及提升用戶體驗。為實現我們的目標，我們擬實施以下策略：

發展人才庫及提升用戶體驗，最大化挖掘長期價值

我們認為，一個龐大且不斷發展的人才庫對我們的生態系統至關重要。我們計劃通過優化用戶註冊、加強搜索引擎及手機渠道營銷以及透過口碑相傳及選擇性營銷宣傳品牌推動人才庫的迅猛發展。

隨著人才庫持續發展，我們擬加強可提供更多社交及職業人脈機會的活躍線上社交社區，向個人用戶提供更多拓展人脈及促進職業發展的機會。

我們亦將繼續向個人用戶精確推薦匹配的職業機會、社會關係及就業相關內容，及提供個性化服務以滿足其職業生涯中不斷變化的需求。

此外，我們擬通過動員獵頭及其他人才服務供應商向個人用戶及企業用戶提供就業指導等額外增值服務及其他就業相關服務，擴大我們在服務水平不高但發展迅速的專業就業服務市場的市場份額。

業 務

擴大企業客源，增加產品供應，以提高收入變現

我們的優質企業客源對我們的未來發展至關重要。我們計劃通過縱向進入其他行業及擴展全國覆蓋範圍進一步發展及豐富客戶覆蓋範圍，以服務更多中國企業。為實現這一目標，我們擬繼續擴大營銷渠道及提升銷售效果。

我們亦擬通過提升用戶體驗及增加增值服務的功能以及加大客戶服務及支持力度，提高企業客戶的活躍度。我們亦將通過利用龐大的數據庫及生態系統參與者的重要價值擴大產品供應以及人才服務價值鏈。

我們認為，廣闊及活躍的生態系統產生大量變現機會，讓我們可更好的服務企業客戶。因此，我們亦計劃沿整個人才服務價值鏈開發多元變現渠道，如薪酬及僱員福利管理、專業及職業培訓以及員工管理，以於日後自取得更多收入。

引入更多參與者以為生態系統帶來更多閉環服務

作為我們生態系統策略的一部分，我們計劃吸引更多參與者(包括獵頭及其他人才服務供應商)為個人及企業用戶提供服務，以通過線上平台開展及促成更多閉環交易及服務。由於個人用戶、企業用戶、獵頭及其他人才服務供應商於我們的平台產生越來越多的交易及服務，我們將能夠通過不斷增多的參與者之間的閉環交易及互動收集更多有價值的數據，從而改善我們的服務質量及效率以及為獵頭、服務供應商及我們自己開啟其他變現機會。

我們計劃繼續將獵頭服務由傳統線上獵頭轉為透過線上平台進行高效的線上流程。我們亦擬調動獵頭向我們的企業及個人用戶提供獵頭服務，而我們則向獵頭提供優質數據庫及幫助其求職者獲取具吸引力的收益的機會。此外，我們將繼續引入其他人才服務供應商於我們的平台上提供職業指導及其他個性化增值服務，以促進我們生態系統的長期可持續發展。

提高進行技術創新及增強人工智能及數據能力

我們將繼續提高技術創新及利用人工智能及大數據技術更好地發展我們的生態系統。

我們擬利用技術為生態系統的所有參與者提供更多定制、更精準及更豐富的增值服務。例如，我們計劃繼續投資人工智能技術，例如機器學習、知識圖譜及定時分析。我們亦計劃進一步投資大數據技術，以持續分析及解決客戶快速變化的需求。我們將繼續改進推薦及匹配算法，並通過使用豐富的用戶行為及交易數據更加深刻地認識個人用戶及評估個人用戶的品格。

此外，我們將繼續使用人工智能及大數據技術以繼續改善運作效率以及分析潛在變現渠道，以自生態系統運營中取得更大回報。

業 務

進一步提升作為領先人才服務平台的品牌價值

我們的品牌重視信任、承諾及創新。作為值得信任的人才庫及一站式人才服務平台，我們成功建立強大的品牌。憑藉我們的市場領先地位，我們將通過個人用戶、企業用戶、獵頭及其他人才服務供應商的口碑相傳進一步增加品牌及服務的長遠價值。

為進一步提升我們的品牌，我們計劃繼續向生態系統的所有參與者提供良好的用戶體驗、優質的產品組合及價值貢獻。具體而言，我們尋求為中國每位人才設立最具洞察力及不斷更新的個人人才檔案。此外，我們將繼續投入更多資源分析擁有更加高端、多元化及國際背景的中國的90後及較年輕職場人士的喜好及需求。我們亦擬通過與生態系統合作夥伴合作圍繞人才服務價值鏈開發及提供其他人才服務予企業用戶。如此，我們認為，我們將能夠為生態系統的每一份子創造更大的價值及提升中國人才服務行業的信任度及透明度。

選擇性尋求策略性交易機會以進軍其他相關市場

我們計劃通過選擇性結成戰略聯盟、投資及收購更廣闊的人才服務市場及專業教育市場增強我們的競爭力。於往績記錄期間，我們投資任尋及職優你，我們認為，相關投資為我們提供具吸引力的業務合作機會，以擴展至具吸引力及與我們互補的校園招聘及社交網絡招聘市場。就更廣闊的人才服務市場而言，我們將尋求機會進入人力資源管理服務領域。於專業教育市場，我們計劃通過選擇性聯盟及投資豐富我們的職業發展服務套餐組合。

我們的生態系統

我們正圍繞我們的平台打造一個連接海量人才庫與企業用戶、獵頭及其他人才服務提供商的生態系統，目標為讓其中的每一份子實現職業或業務週期的最大價值。我們相信，該生態系統將顛覆並將繼續影響人才獲取職業機會的方式。我們的平台及其連接生態系統參與者並讓彼等於整個職業及業務周期實現長遠價值中發揮的重要角色是生態系統的連接紐帶。透過該生態系統，我們已顛覆人才與職業機會之間的連接，並建立作為生態系統參與者值得信賴的人才服務平台的聲譽。

以下為自我們的綜合線上平台受益的主要生態系統參與者。

- **個人用戶：**我們龐大且迅速增長的個人用戶庫主要包括中高端專業人士，其中大部分主要為具有學士或更高學位、三年以上工作經驗或年薪超過人民幣100,000元的白領專業人士。該等個人用戶以往使用傳統離線獵頭，而現需要一個可信賴及活躍的網絡平台，讓其能展現經驗豐富的個人職業檔案，並獲得大量有吸引力的職業機會。個人用戶在跳槽時一般將積極尋找工作，而當彼等並無主動申請新職位的意願時，則為被動求職者。此外，彼等對定製的求職服務的需求增加，以促進其職業發展。
- **企業用戶：**我們服務於一大批優質企業。於2017年，我們自快速發展的互聯網及金融行業的企業客戶產生的收益佔我們總收益近40%，及我們目前於中國服務於

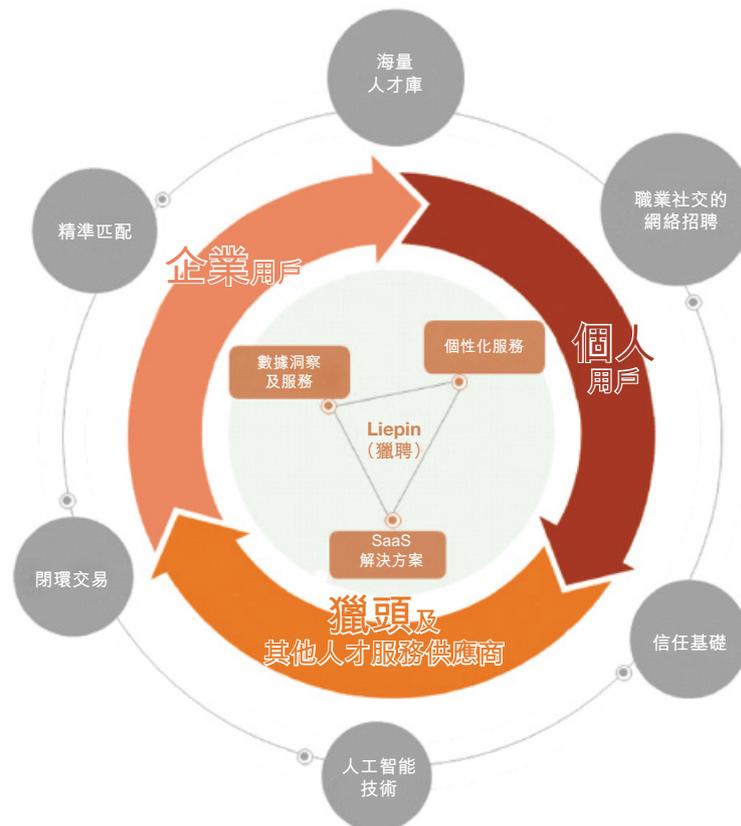
業 務

超過221間《財富》500強企業。於2017年12月31日，企業客戶刊登的職位發佈中有約74.7%平均年薪達到人民幣100,000元以上。激烈的人才競爭要求企業用戶放棄飽和且低效的求職公告板，以尋求可在大量的主動及被動求職者之間匹配最適合人選的定制化人才解決方案。此外，企業越來越注重尋求優質獵頭及其他人才服務供應商提供的以結果為導向的端對端人才解決方案。

- **獵頭公司及其他人才服務提供商：**我們調動專業獵頭公司及其他人才服務提供商的龐大人脈。根據灼識諮詢，中國傳統線下獵頭公司及人才獲取服務提供商行業高度分散，激勵有關獵頭及服務提供商藉助我們備受認可的品牌名稱獲取更廣泛的用戶群。我們的平台積聚101,840名驗證獵頭，根據灼識諮詢，佔2017年12月31日中國獵頭約29.1%。

下圖展示我們生態系統強大的網絡效應及用戶互動。

我們枝繁葉茂的生態系統強大的網絡效應



海量的數據、先進的技術及活躍的用戶溝通促進我們生態系統的有機增長。我們憑藉行業領先的人工智能技術整合生態系統參與者資料的多維數據庫以豐富我們的人工智能產品組合、提供更準確的匹配及建議及更個性化服務的強大能力讓我們引以為榮。為進一步提高用戶的持續參與度，我們亦建立了一個具備多種社交網絡功能及工具的成熟及充滿活力的線上專業職業社區。

業 務

因此，我們的生態系統為各參與者創造重大價值貢獻。

- **個人用戶的價值貢獻：**我們透過人才展示個人職業信息及獲得具吸引力的職業機會的方式引領中國人才服務行業的發展。我們操作簡便的平台能讓各註冊個人用戶建立及保留全面、最新及模塊化的個人職業檔案，其可通過相互認可及驗證而優化。準確、可信及全面的人才圖譜提升彼等的個人職業信息意識，增加以理想的方式被企業用戶及獵頭發現的機會。我們平台根據各個人用戶的人才圖譜以個性化方式向其推薦、職業相關內容、資料及機會，從而向個人用戶提供有吸引力及相關的信息，以提高其求職效率及促進職業發展。同時，我們的個人用戶可利用廣泛的專業職業社交網絡相互關注及交流，以豐富其職場生活。此外，我們向彼等提供定制專業職業服務，以幫助彼等的事業蒸蒸日上。
- **企業用戶的價值貢獻：**我們顛覆傳統的人才獲取方法。相比傳統招聘網站而言，我們利用人工智能及數據技術提供更加個性化及更加精準的求職匹配及推薦結果。我們不僅為企業用戶提供以具成本效益的方式與大量可信的主動及被動求職者接觸的便捷渠道，亦為彼等打造了一個可信及有效的交易平台，以自選定的獵頭及服務供應商獲得一站式閉環人才獲取服務。我們的平台亦能夠讓企業用戶接觸到大量的人才、獵頭及其他人才服務供應商，以提升彼等的企業形象及提升品牌知名度。
- **獵頭及其他人才服務供應商的價值貢獻：**我們免費向獵頭提供龐大的人才庫，並透過動員驗證獵頭的龐大網絡改變傳統的線下獵頭服務，以提供定制在線服務。此外，我們讓彼等於整個招聘過程中使用我們平台為企業及個人用戶提供服務。我們認為，以獵頭為基礎的人才服務符合生態系統參與者的利益及提升中國獵頭行業的服務標準、誠信和專業度。我們亦繼續引入更多人才服務供應商以滿足生態系統參與者不斷變化的需求。我們的平台讓有關服務供應商瞄準需要彼等服務的個人及企業用戶，且其他服務供應商可縱向擴展客戶。

不同生態系統平台各參與者間的強大網絡效應為持續推動增長注入強勁動力。簡而言之，我們的平台吸引人才與更多的職業機會產生聯繫，同時吸引企業用戶接觸龐大且日益增長的人才庫以及獵頭及其他人才服務供應商提供的綜合人才服務。隨著我們吸引越來越多的個人及企業用戶，越來越多的獵頭及服務供應商正尋求加入我們平台。獵頭利用我們的平台向個人客戶提供具吸引力的職業機會，作為人才與企業客戶間的重要連接紐帶，提供閉環人才獲取服務，讓企業客戶與合適的人才匹配及促進整個招聘流程。此外，彼等的參與令企業客戶以具成本效益的方式完成彼等於我們平台的招聘交易，從而產生大量交易數據。受益於更多優質獵頭及服務供應商提供的服務，個人及企業用戶群繼續有機增長。整體用戶群的增長最終將帶來更多變現機會、導致更多閉環交易及對數據得出更深入理解，從而創建一個可為所有利益相關者帶來無限價值的自我強化的良性循環。

業 務

我們的業務模式

按2017年的總收益計我們經營中國最大的專注於中高端人才的線上人才服務平台，於2017年12月31日，連接及吸收約38.9百萬名註冊個人用戶、248,600名驗證企業用戶及101,840名驗證獵頭。

我們於線上平台向個人用戶、企業用戶及獵頭提供各種人才獲取服務。於往績記錄期間，我們自向企業客戶提供人才服務產生絕大部分收益，服務的主要形式為(1)收取不同固定費用的定制訂購套餐，如簡歷下載，及(2)根據若干招聘里程碑完成後某一工作提供的年薪區間收取固定費用的以交易為基礎的人才獲取服務。我們亦通過(1)向個人付費用戶提供專業的就業服務(如高級會員服務及簡歷諮詢服務)，及(2)將個人用戶流量引向其他互聯網服務供應商產生少量收益。

下表載列於所示期間的收益來源：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
收益來源：						
向企業客戶提供人才獲取服務.....	336,383	97.3	578,609	98.6	795,756	96.5
個人用戶.....	9,225	2.7	8,490	1.4	27,243	3.3
其他.....	—	—	—	—	1,663	0.2
總計.....	<u>345,608</u>	<u>100.0</u>	<u>587,099</u>	<u>100.0</u>	<u>824,662</u>	<u>100.0</u>

下表載列於所示日期的主要營運指標。有關該等計量的定義，請參本[編纂]「技術詞彙」。

	於12月31日		
	2015年	2016年	2017年
個人用戶			
註冊個人用戶數(以百萬計).....	25.0	32.7	38.9
個人付費用戶數.....	60,198	66,651	89,606
註冊個人用戶的平均年薪(人民幣)	126,346	131,404	144,286
企業用戶及客戶			
驗證企業用戶數.....	75,088	160,399	248,600
企業用戶數.....	20,141	30,957	39,887
職位發佈數(以百萬計).....	1.2	2.2	2.5
獵頭			
驗證獵頭數.....	62,392	82,545	101,840
驗證獵頭觸達的註冊 個人用戶數(以百萬計).....	127.2	215.5	482.1

我們向企業客戶推出綜合線上SaaS解決方案獵聘通，彼等可通過計算機客戶端及移動應用程式享受各種線上人才獲取服務，包括職位發佈、利用人工智能進行簡歷搜索及根據其各自的服務套餐組合就獵頭招募人才輔助閉環服務提供推薦意見及下載。

業 務

就個人用戶而言，我們免費提供多樣化的線上人才服務，包括個人職業檔案、人工智能輔助求職建議以及透過我們線上職業人脈獵聘同道提供的社交網絡及職業內容服務。我們亦向彼等提供專業職業服務，例如付費高級會員服務以及簡歷諮詢服務。

我們利用廣泛的獵頭及其他服務供應商參與網絡提供獵頭輔助的閉環人才獲取服務(即面試快及入職快)，以促進提供予企業及個人用戶的人才獲取服務。我們透過向其提供收益機會及允許彼等訪問大量人才庫向用戶提供定制招聘服務。一般而言，獵頭可通過使用自個人及企業用戶獲得正面反饋賺取的虛擬貨幣下載及查看簡歷。

下表載列我們向個人用戶、企業用戶及獵頭提供的主要產品及服務各自的特徵及費用模式概要。

主要產品及服務	主要特徵
就註冊個人用戶而言	
個人職業檔案	創建豐富且全面的線上個人職業檔案
工作機會及獵頭推薦	人工智能求職及獵頭推薦
職業社交網絡及職業內容	專業社交網絡服務及在線獲取職業相關內容
高級會員服務	獲得增值功能及工具
簡歷諮詢	一對一簡歷諮詢服務
就驗證企業用戶而言	
以訂閱為基礎的服務	
職位發佈	讓企業用戶以具吸引力及用戶友好的方式展示其職位空缺的職位發佈
簡歷搜索、推薦及管理	人工智能簡歷搜索及推薦
人力資源內部協同工具	允許招聘企業的多名同事管理其招聘流程的工具
全景簡歷下載	下載全景簡歷
與求職者進行意向溝通	我們全球職業發展中心的顧問與求職者溝通以確定其應聘新崗位的初步意向
邀請應聘崗位	邀請相關合適求職者應聘崗位
急聘2.0	於指定時期內在相同行業及相同地區內置頂展示職位發佈
企業網站	定制HTML5頁設計服務
薪金報告	選定行業的大數據驅動薪金報告

業 務

主要產品及服務

主要特徵

以交易為基礎的服務

面試快

引導求職者面試的獵頭輔助閉環人才解決方案

入職快

引導求職者入職的獵頭輔助閉環人才解決方案

獵頭直接推薦

獵頭直接推薦簡歷

背景調查

作為入職流程的一部分對求職者進行背景調查

招聘流程外包（「RPO」）

完全外包招聘流程的一站式招聘解決方案

就驗證獵頭而言

職位發佈

讓獵頭以具吸引力及用戶親和力的方式展示其職位空缺的職位發佈

簡歷推薦

人工智能簡歷推薦

簡歷下載及管理

簡歷下載及管理

獵頭輔助閉環服務

根據收益分成安排，見上文面試快及入職快

我們的服務

我們的服務理念概覽

我們基於以下理念服務我們的生態系統參與者。

- **繪製具增長價值的人才圖譜。**我們相信我們幫助個人用戶繪製豐富及多元的人才圖譜極大提高其與具吸引力的工作機遇接觸的能力，亦為力求物色最合適人選的企業用戶提供巨大價值。
- **透過一站式線上交易平台提供閉環服務。**我們致力於在我們一站式交易平台上向個人及企業用戶提供全方位以結果為導向的人才服務。我們充分利用我們對人才、企業用戶、獵頭及其他人才服務供應商的深刻理解以發展此項能力。
- **建立一個誠信可靠的用戶社區。**我們努力打造一個匯集個人用戶、企業及獵頭的誠信可靠的社區，令更多人使用我們的服務並參與其中，並為我們所有生態系統參與者帶來更高價值。
- **以技術強化我們的服務。**我們在專利技術方面做出重大投資以支持我們發展生態系統。我們的專利大數據及人工智能技術可令我們進行大範圍內的實時數據分析以支持我們的服務。

面向個人用戶的產品及服務

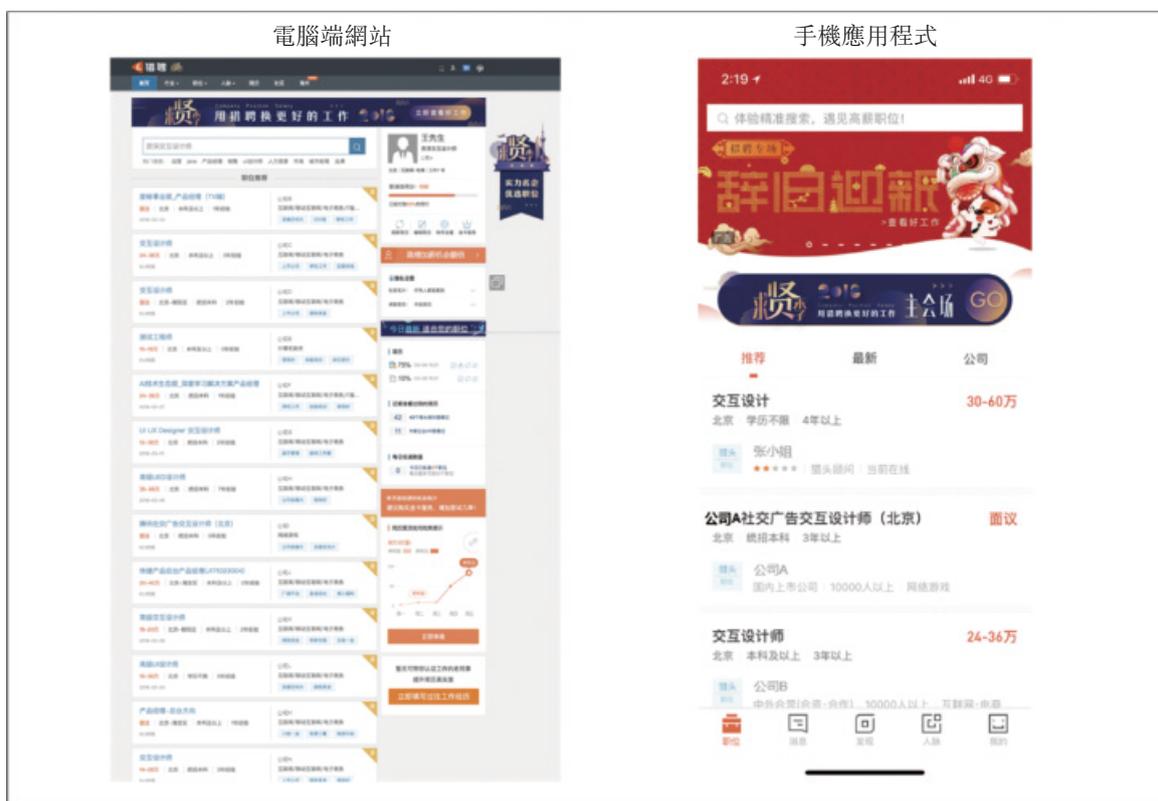
我們主要透過liepin.com網站、手機應用程式獵聘同道及我們品牌的微信官方賬號為個

業 務

人用戶提供人才服務。相關服務包括個人檔案、求職及獵頭推薦、職業社交網絡及職業相關內容、高級會員服務及簡歷諮詢服務。

註冊個人用戶可免費在我們平台上發佈其簡歷，定期接收人工智能支持的個性化工作推薦，並利用關鍵字或基於若干限定條件(包括工作職能、工作頭銜、受僱城市及行業)搜尋工作職位。透過我們的網站及手機應用程式，彼等亦可與其他個人用戶、獵頭及我們企業用戶的人力資源人員聯繫及互動。按截至2017年12月31日的註冊用戶數目計，我們亦建立中國最大的專業社交平台*獵聘同道*，供個人用戶相互關注及交流以及獲取大量就業相關內容。我們的品牌微信官方賬號亦允許用戶將服務融入社交媒體功能，從而進一步推動用戶參與。

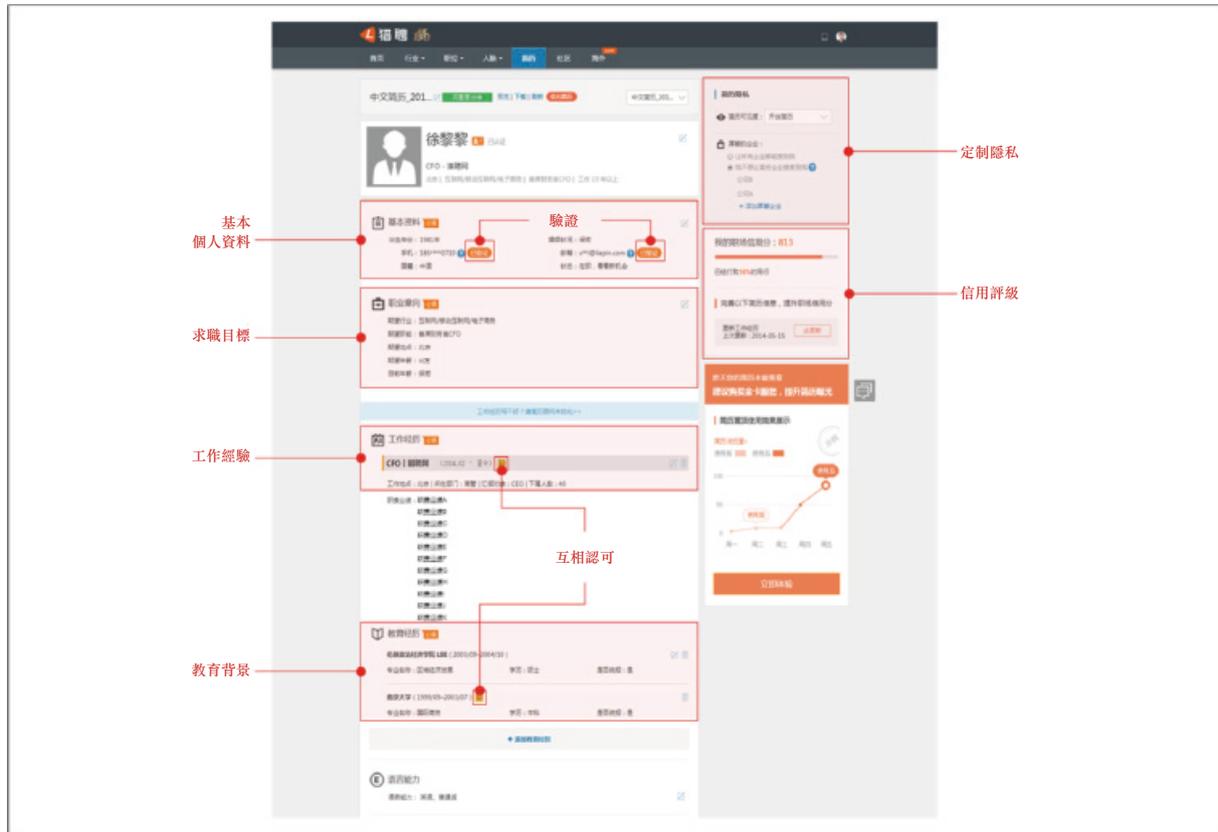
以下截屏列示我們的網站及手機應用程式*獵聘同道*的界面。



免費的基本服務

- **個人職業檔案。**每名已註冊個人用戶可創建一份包含28個不同維度的全面線上個人職業檔案，包括基本的個人信息、職業目標、工作經驗、教育背景及薪資信息。自定義的隱私設置讓彼等的履歷僅於若干用戶群中可見。同樣，個人用戶亦可選擇對任何其他用戶不可見，以實現更定制化的隱私。而且，每名成員的個人職業檔案可由其於平台上的活動而獲取多維的動態行為數據，例如其於平台的搜索及瀏覽歷史以及其先前的求職申請從而創建一個不斷豐富的人才圖譜。我們透過個人用戶相互認可及驗證、職業歷史及第三方數據源來核實個人用戶的履歷。根據該資料，我們為每名已註冊個人用戶自動生成專業信用評分。下圖為我們平台上展示的典型個人職業檔案。

業 務



- **個性化職位及獵頭公司推薦。**我們憑藉大數據及人工智能技術提供匹配個人用戶經驗、資質及喜好的定制化職位及獵頭公司推薦。註冊個人用戶可直接透過平台向招聘公司遞交其個人履歷來申請職位。彼等亦可私下聯繫選定的獵頭以尋求更量身定制的求職服務。我們致力於向用戶提供最新的信息。為確保我們的職位推薦當前最新的，我們系統地刪除由其與我們訂立的合約已屆滿的企業客戶刊登的招聘信息以及已刊登超過90天的招聘信息。我們的匹配算法亦計及個人用戶的動態行為數據，以產生更準確的職位推薦。
- **社交網絡及就業服務。**獵聘同道手機應用程式向註冊個人用戶提供一個有吸引力的職業人脈，以關注、聯繫及與其他用戶及企業互動。截至2017年12月31日，就註冊個人用戶人數而言，其為中國最大專業社交網絡。我們的不同社交功能包括即時通訊、發表狀態、評論及相互認可，令彼等能較線下更直接緊密行互動。此外，我們亦建立一個人工智能且職業相關的線上內容庫，以迎合個人用戶的多樣化喜好及興趣，從而培養一個更具吸引力且忠誠的用戶群。該多樣化的內容庫不僅幫助我們吸引個人用戶及增加用戶參與度，而且產生未來變現機會。憑藉龐大的用戶數據，我們擁有獨特的設備繼續使我們的內容庫多樣化，並向個人用戶推薦最相關的內容。以下截屏列示獵聘同道手機應用程式可用的功能及工具。

業 務



付費增值服務

- **高級會員訂購。**我們根據不同定價計劃按月、季度、半年及年度基準向註冊付費個人用戶提供高級會員套餐。個人付費用戶可使用各種增值功能及工具，包括個人職業檔案置頂及向大量獵頭及企業人力資源群發。有關高級會員套餐的價格每月介乎人民幣130至450元。由於國內職業人士愈加願意支付高級人才及職業人脈服務，我們認為，我們已充分作好準備進一步推動付費個人用戶群，提升用戶黏度及利用相關變現機會。
- **簡歷諮詢。**我們提供不同價格的簡歷諮詢服務，根據個人客戶的工作經驗量身解決其不同的需求。我們利用逾700名第三方專業顧問的力量提供一對一簡歷諮詢服務，以幫助個人用戶探索獲得理想工作的最佳途徑。相關顧問包括擁有逾六年工作經驗的人力資源專業人士及擁有至少五年工作經驗的專業獵頭。我們通常與相關第三方顧問訂立固定價格的合約。

個人用戶註冊及驗證程序

我們採納及實施一套全面的註冊程序，以檢查及核實註冊個人用戶身份信息的真實性。個人用戶需在我們的線上平台上註冊並創建用戶賬戶，以獲取人才服務。為完成個人用戶賬戶的註冊，需要完成我們的移動電話或電子郵件驗證程序並提供個人及專業資料，例如姓名、現有僱主、現有職稱及移動電話。我們根據個人資料及彼輸入的移動聯繫方式設立適當機制，確保各註冊個人用戶對應獨特的用戶ID。

業 務

個人用戶註冊我們線上平台的賬戶時，須確認及接收經我們可能不時修訂的線上平台條款及條件。條款及條件規定規管個人用戶於線上平台的行為的一般規則。此外，個人用戶需作出承諾，確認提供予我們的資料的準確性。我們保留拒絕任何個人用戶的任何註冊申請的權利。

為提高平台的誠信及信譽，我們建立人工智能評級制度，根據個人用戶的個人職業檔案及行為數據進行評分並分類至不同組別。我們利用人工智能及數據技術，能夠根據個人用戶的履歷完整程度、相互確認及核實、工作史及第三方核實得出比較有洞察力的專業評分。我們亦預計將繼續為線上平台引入更多用戶評分指標，旨在進一步提高生態系統的誠信及信譽。

我們提供予企業用戶的產品及服務

憑藉龐大且快速增長的用戶群，我們通過平台向企業用戶提供豐富的免費及付費人才獲取服務。

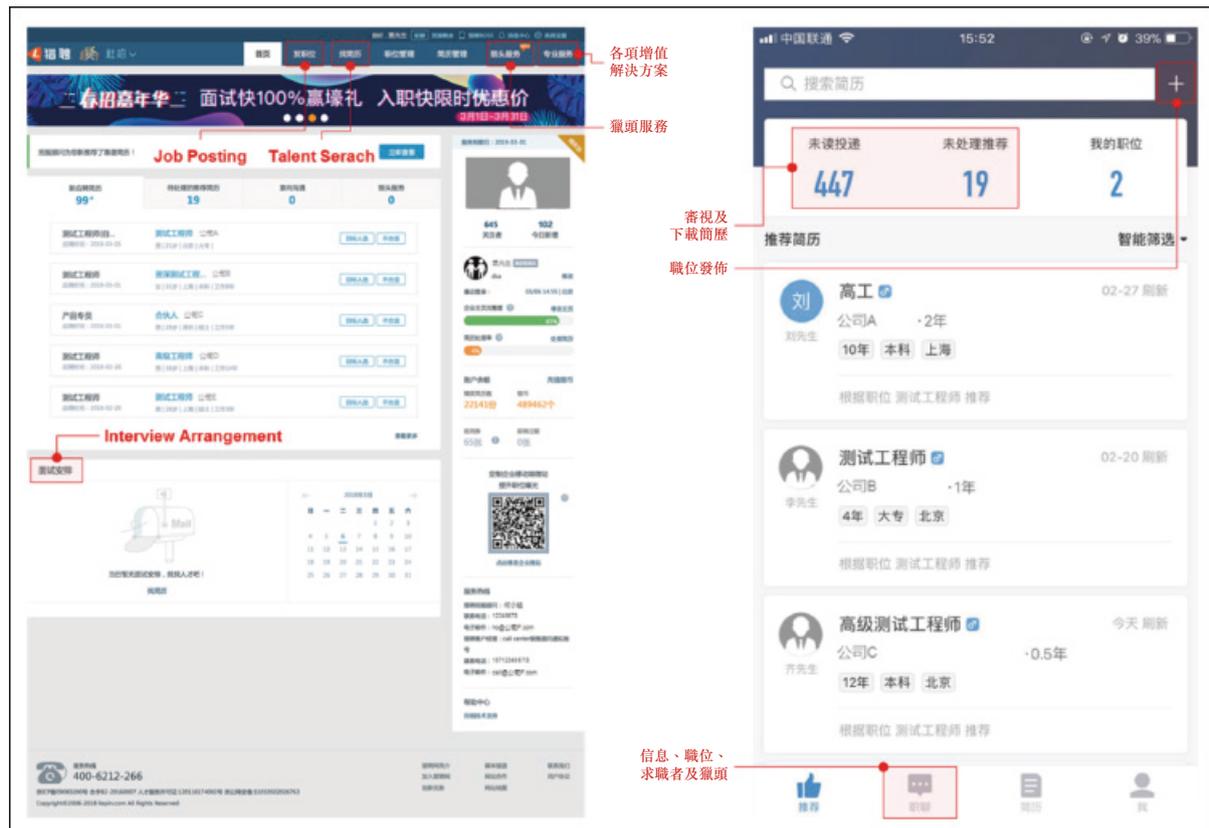
我們的SaaS平台

我們主要透過計算機客戶端及手機應用程式**獵聘通**向驗證企業用戶提供人才獲取服務，令彼等能夠獲得豐富的基本及高級人才解決方案。

獵聘通。獵聘通是提供予驗證企業用戶的一站式線上SaaS接口。我們的驗證企業用戶可通過**獵聘通**取得大量的人才解決方案及工具，包括職位發佈、人才搜索、內部協同及大數據分析。我們免費提供基本服務及驗證企業用戶可購買亦可自**獵聘通**取得的各種增值服務。手機應用程式版的**獵聘**能夠讓驗證企業用戶隨時隨地向求職者及獵頭發送消息及發佈職位、簡歷下載及查看。

業 務

以下截屏分別列示計算機客戶端及移動應用程式的獵聘通的界面及主要功能及工具。



我們的免費基本人才獲取服務

我們向驗證企業用戶免費提供各種人工智能基本人才獲取服務。

- **職位發佈。**驗證企業用戶可通過獵聘通發佈職位。我們要求驗證企業用戶提供一套全面的資料，例如職務、地點、薪水及要求，將工作詳情模塊化，以為驗證企業用戶提供簡易的工具用於以具吸引力及用戶親和力的方式展示其工作。待驗證企業用戶選擇職位發佈的公開性後，個人用戶及驗證獵頭可按不同類別瀏覽職位發佈或按編碼到所有職位發佈的關鍵詞搜索職位空缺瀏覽職位發佈。我們通常會刪除線上平台上發佈超過90天的職位發佈。為瀏覽及篩選職位發佈，我們的客服人員借助專利自動識別系統，瀏覽職位發佈的正文及內容。
- **簡歷搜索、推薦及管理。**驗證企業用戶可搜索我們龐大的簡歷數據庫及按固定價格下載簡歷供進一步評估及聯繫。見「我們的高級人才獲取服務—全景簡歷查看及下載。」彼等能夠使用工作地點、工作經驗及教育背景等關鍵詞免費有針對性地搜索。有了人工智能及大數據技術的支持，我們的算法可讓驗證企業用戶得出準確及相關的搜索結果及對準最為合適的積極求職者及被動求職者。我們亦能夠利用人工智能技術根據驗證企業用戶的具體招聘需求以及潛在求職者的人才圖譜向其自動推薦簡歷。

業 務

- **人力資源內部協同工具。**我們能夠讓招聘企業包括負責的業務經理及人力資源分析師在內的多名同事管理從彼等獨立賬戶中共享的職位發佈、簡歷、先前與求職者的聯繫方式、審核及評估結果以及獵頭觸達。該服務旨在能夠讓企業內的不同成員透過同一平台共同管理招聘流程，從而大幅提高其招聘效率。
- **企業微站。**我們向驗證企業用戶提供定制HTML5網頁設計服務，幫助彼等讓更多的潛在求職者通過手機應用程式知曉。該服務能夠讓彼等設計及展示不同格式、圖形橫幅及文本鏈接的職位發佈，以幫助彼等更為有效地吸引求職者。我們的驗證企業用戶能夠以具成本效益的方式任意創造、宣傳及控制其企業身份及增強品牌知名度，我們相信，尤其是對中小型企業具吸引力。

我們的付費高級人才獲取服務

除基本人才獲取服務外，我們的企業客戶還能夠向我們訂購及購買定制訂購套餐獲取以下主要高級人才獲取服務，以進一步優化其招聘流程。訂購套餐的定價基於企業客戶選擇的人才獲取服務釐定，通常介乎每個組合人民幣10,000元至人民幣40,000元，期限通常為12個月。已購買訂購套餐的企業客戶將消耗固定數量的虛擬貨幣，虛擬貨幣兌人民幣的兌換比率為1:1，企業客戶能夠於訂購套餐的期限內於線上平台消費獵幣，以下載簡歷及激活其他工具及功能。

此外，企業客戶亦可選擇購買獵頭輔助獵頭輔助的閉環人才獲取服務（主要為面試快及入職快），而彼等將根據若干招聘階段完成後具體職位所提供的年薪區間收取固定費率。

- **全景簡歷查看及下載。**企業用戶可使用虛擬貨幣獲取及下載積極求職者及消極求職者的全面簡歷。我們的全面簡歷不僅涵蓋28個不同的方面，包括一個人的傳統背景資料（例如教育背景、工作經驗、預期薪資及求職喜好），亦載有根據用戶數據及第三方資源計算的專業信用評級、其動態及最新的行為數據，例如職位喜好、平台上的搜索及瀏覽歷史及過往職位申請。與傳統簡歷相比，我們全面及動態的簡歷能夠讓企業用戶觸達求職者之前全面真實地瞭解求職者，從而提高企業客戶尋找最合適人才的效率。此外，我們通過提供具有深刻見解的基準及來自第三方的學校排名資料豐富簡歷緯度，以加深企業客戶對求職者教育背景的瞭解。以下為列示全景簡歷的界面。

業 務



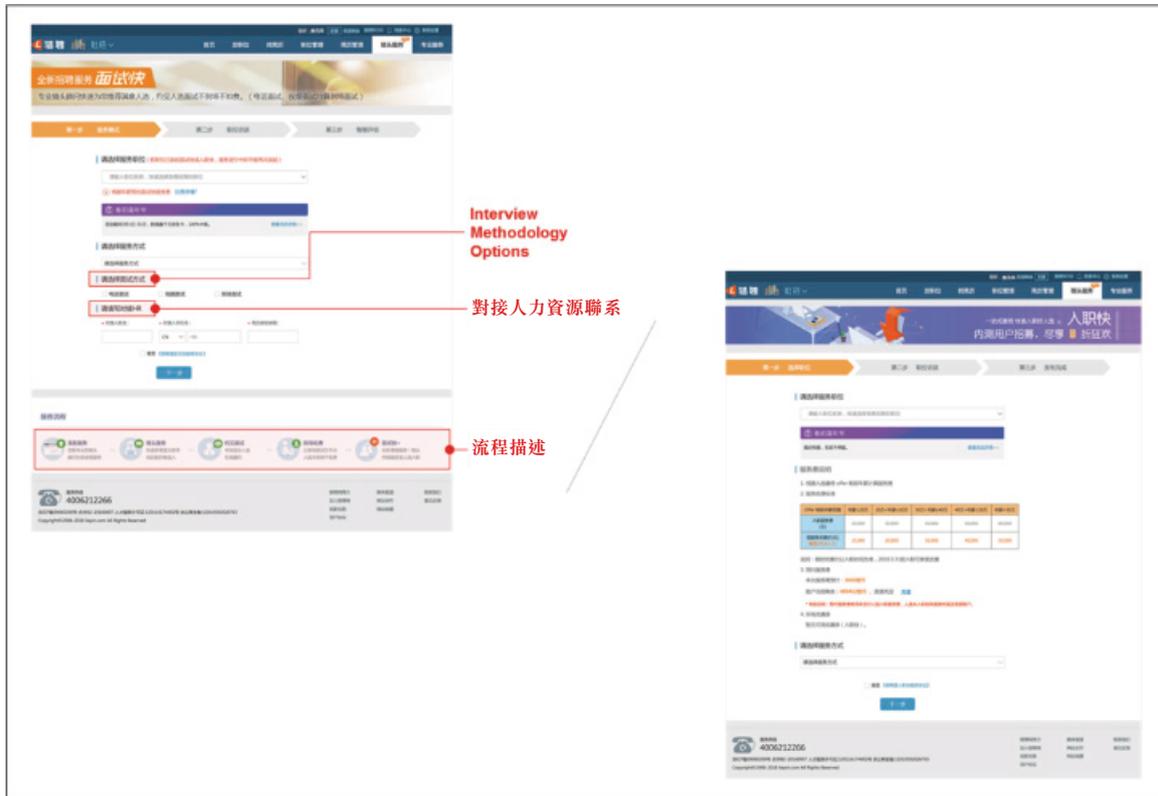
- 與求職者進行意向溝通。全球職業發展中心的招聘顧問代表企業客戶聯繫求職者，通過詢問彼等有所在位置、職位、薪水及其他喜好等一套標準化的十個問題確定獲挑選求職者的意向。獲挑選求職者的回饋將同時提供予企業客戶並進一步並入求職者人才圖譜及數據選項。該解決方案對在時間緊迫時需要查看大量簡歷的企業客戶尤其有用，亦在企業客戶發現可能並無求職意向的消極求職者的情況下方便招聘流程及溝通效率。應企業客戶的要求，我們於提供確認結果後向每位求職者收取固定的費用。
- 邀請應聘崗位。我們利用人工智能技術為企業用戶挑選及推薦最為相關及合適的求職者，以邀請申請特定職位。憑藉我們龐大的用戶數據及自動匹配能力，該功能可令一間公司的任何人力資源分析師通過一鍵點擊有效取得多達1,500位人工智能匹配求職者，幫助企業用戶獲得更多申請意向積極的簡歷。使用我們的虛擬貨幣向求職者發送工作邀請時，企業客戶將按固定比例支付服務費。
- 急聘2.0。企業客戶可購買該服務，要求於指定時期內在相同行業及相同地區內置頂展示其職位發佈。我們通過該服務提供由算法推動的定向展示，讓更多潛在求職者發現我們及根據企業客戶的招聘需求優化職位發佈的排名。我們根據展示時間就該服務按固定費率向企業客戶收取通過使用虛擬貨幣支付的費用。
- 獵頭直接推薦。企業客戶可能要求獵頭無償提供直接簡歷推薦。彼等隨後將使用

業 務

虛擬貨幣付費，以下載任何推薦簡歷。該解決方案將企業客戶對人才的需求與獵頭的獨到見解及私有簡歷相結合，從而擴大企業客戶的人才來源。

- **面試快**。根據灼識諮詢，該服務作為中國人才獲取服務行業提供的首項獵頭輔助的在線閉環人才獲取服務，能夠讓企業客戶定制其職位發佈，線上挑選合適的獵頭招聘特定的工作，以及於同一綜合平台上無縫管理多名獵頭以及整個招聘流程。我們利用人工智能技術及算法，根據獵頭的相關專業知識、招聘往績記錄以及用戶審核及反饋，向企業用戶推薦最合適的獵頭。一般而言，被推薦的獵頭將在登陸**面試快**兩個工作時數內向企業客戶發起職位訪談，並在登陸**面試快**後24個工作時數內向企業客戶推薦相關簡歷。企業客戶僅需於進行面試後根據具體職位所提供的年薪區間按固定費率向我們支付服務費，及我們將另外向獵頭支付部分費用，以作為其服務的報酬。於2017年12月31日，40,720名企業客戶使用**面試快**在我們的線上平台上招聘逾210,000個崗位。
- **入職快**。入職快為另一類似於**面試快**的獵頭輔助的在線閉環人才獲取服務，允許企業客戶於求職者成功入職後根據具體職位所提供的薪資按固定利率就我們的服務付費。根據該解決方案，我們將幫助企業客戶解決整個招聘流程，從推薦簡歷到在線安排面試、從協商工作機會到促進入職流程。我們將另外向獵頭支付部分費用，以作為其服務的報酬。入職快全面整合大量線上人才庫與定制獵頭資源以及其他相關服務供應商(如背景調查公司)，從而在確保服務質素或效率之餘精簡企業客戶的整個招聘流程。以下截屏列示我們的**面試快**服務及**入職快**服務的界面。

業 務



- **背景調查。**我們委聘信譽良好的服務供應商向企業用戶提供不同程度的背景調查服務，作為求職者入職程序的一部分。該背景調查服務通常根據不同服務收取不同的價格，例如身份驗證、學位或文憑驗證、工作經驗驗證及法律訴訟核查。我們根據與第三方背景調查公司訂立的協議按固定利率就該等服務收費。
- **招聘流程外包（「RPO」）。**企業客戶可訂閱我們的一站式招聘解決方案，將其整個招聘流程的任何部分完全外包予我們。就我們的招聘流程外包客戶而言，我們的客服團隊將於招聘流程的各階段提供定制服務，保證結果與企業用戶預先協定的一致。有關服務通常包括代表企業用戶進行簡歷刪選、面試、招聘分析及策略、線上及線下職位發佈、詳細的日常招聘執行計劃及求職者招聘。為進一步提升用戶體驗及滿意度，我們透過SaaS平台**獵聘通**公開透明地向企業客戶展示整個招聘流程外包流程，允許彼等主動監督招聘流程的各個階段及就任何請求聯繫我們的客服人員。我們與選擇購買招聘流程外包服務的企業客戶訂立協議。該等協議的期限通常介乎一至三個月並涵蓋有關企業用戶要求的協定職位列表。我們根據招聘流程外包合約基於將予僱傭的職位所需數目及相關所需職位提供的年薪按固定利率就我們的招聘流程外包服務收費。
- **薪酬報告。**我們通過使用虛擬貨幣按固定價格向企業客戶提供全面的薪酬報告。我們憑藉與傳統線下薪酬調查不同的人工智能功能及龐大的數據洞察獲取及分析用戶所在三個行業（即互聯網、金融及房地產）的綜合薪酬相關數據以及透過線上

業 務

平台產生的交易及服務。該等以數據為導向的方法不僅能讓我們以具成本效益的方式生成薪酬報告，亦能提高薪酬報告的可信度及洞察力，向企業客戶提供了其他價值貢獻。

企業用戶登記及認證程序

就驗證企業用戶的登記而言，我們要求彼等於提供服務之前提交聯繫電話、相關中國政府機構頒發的營業執照及相關政府批准(包括公司登記資料副本)。有關程序包括搜索及檢查彼等的法律及信用相關資料的公開記錄以及利用線上企業背景調查服務，以對該等企業用戶進行其他背景調查程序。

獵頭

獵頭服務

我們為個人及企業用戶提供驗證獵頭及其他人才服務供應商提供的優質定制服務。為充分提高服務質量及獎勵，我們開發專為獵頭設計的SaaS解決方案誠獵通。誠獵通與任何其他線上招聘平台全然不同，獵頭不僅能透過誠獵通以定制方式尋找及管理候選人，亦能精簡及優化整個服務流程的內部管理。其能讓專業招聘公司及個人獵頭透過一站式線上平台管理業務。允許專業招聘公司以其賬戶註冊不同個人獵頭及於該等個人獵頭間分配其虛擬貨幣。專業招聘公司的監事亦能審核及評估其個人獵頭的表現並獲得我們生成的綜合數據分析。

個人獵頭可透過誠獵通發佈職位、下載、管理簡歷及開始與潛在求職者觸達。獵頭可免費訪問我們的人才庫，以在沒有聯繫信息的情況下搜索及瀏覽個人用戶簡歷，但須使用虛擬貨幣下載簡歷。虛擬貨幣可透過獲取個人及企業用戶的正面反饋而獲得或以固定人民幣兌換比率直接自我們購買。由於該等安排，獵頭願意向企業及個人用戶提供優質定制招聘服務，從而提高生態系統的良好循環及服務質量。由於人工技能及大數據技術，我們免費向獵頭推薦更合適及相關的簡歷及職位發佈。以下截圖列示誠獵通的界面以及主要功能及工具。

業 務

The screenshot displays the '獵頭' (Headhunter) platform interface. At the top, there is a navigation bar with options like '我的簡歷', '創建職位', '找入選', '職位管理', '簡歷直推', '獵頭服務', '簡歷管理', and '大獵論壇'. Below this, there are tabs for '認證信息', '基本信息', '通訊管理', '我的資源', '我的業績', '購買資源', '我的等級', and '我的特權'. The main content area is titled '獵頭等級體系 (試行版)'. It shows a user profile for '尊嚴的李先生' with a current experience value of 8856 and a level of 3. A progress bar indicates the user is 6344 experience points away from level 4. Below the progress bar, there is a table for '昨日經驗值獲取記錄' and a table for '等級權益'.

會員專屬特權	1級 (200)	2級 (2400)	3級 (7200)	我的權益	4級 (15000)	5級 (32000+)
關注人數上限	100	1500	2000	3000	4000	5000
同時運作職位數	3	3	6	9	12	15
每日下載簡歷數	3份	10份	20份	30份	35份	40份
簡歷訂閱器數量	0個	1個	2個	3個	4個	5個
每日导出Word簡歷數量	0個	1個	2個	3個	5個	10個
額外金幣獎勵	1倍	1倍	1倍	1倍	1.5倍	2倍

獵頭及服務供應商入職及驗證程序

我們採用嚴格的入職流程以確保平台上的獵頭及其他服務供應商屬聲譽卓著及根據適用中國法律法規依法獲批准提供相關服務。作為該入職及驗證程序的一部分，我們一般要求獵頭及服務供應商提交其蓋有政府印章的營業執照及相關資質證書以供核實。

就各個人獵頭而言，我們亦要求彼等提供其政府簽發的身份證及專業證書。我們亦採用手機驗證系統，通過撥打陸上線路給個人獵頭以核實其身份。再者，我們搜索公共記錄以獲取其信用及法律信息。此外，我們要求通過核實流程的所有個人獵頭參與我們的培訓流程，並需於我們同意彼等進入平台前通過筆試。一旦驗證獵頭成功於平台註冊，我們就繼續收集及算法分析個人及企業用戶提供的反饋及評論以及有關獵頭的行為數據。根據該等信息，我們可根據各驗證獵頭的專業知識、交易記錄及評論及反饋將彼等分類。

研發、技術及數據功能

我們的研發、技術及信息技術基建

技術對業務的成功至關重要。自成立以來，我們提倡創新文化，並於技術上投入大量資源。我們致力於經營一個高度智能化、可拓展及模塊化的線上平台，以幫助人才實現目標，並利用技術提高我們自身的經營效率及以更具成本效益的方式進一步擴大我們的業務。我們透過在計算機客戶端及手機應用程式以及我們品牌的微信官方賬號的人性化及功能多

業 務

樣的端口提供人才服務。為可拓展性及及靈活性而設計的技術基礎設施處理所需的龐大數據，以評估大量的用戶簡歷、方便用戶進行大量的交易及活動、將用戶與滿足其需求的服務及信息匹配，及監測數據及信息隱私及安全。我們相信，其為中國一流的線上人才服務行業，且不容易被競爭對手模仿。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度各年，我們的研發開支總額分別約為人民幣66.4百萬元、人民幣86.4百萬元及人民幣91.9百萬元，分別佔同期總收益19.3%、14.7%及11.1%。我們計劃繼續投資研發活動以提高我們的技術創新、數據分析及產品開發能力。截至2017年12月31日，我們維持一支由228名僱員組成的專門研發團隊，主要包括軟件工程師及數據專家。得益於技術團隊的多元化背景及專業知識，我們認為，我們根據互聯網及人才服務行業的最高標準建立我們的技術基礎設施。

以用戶為中心策略的一個主要組成部分是我們開發並不斷優化的自動推薦／匹配算法。我們的技術部有一支專門的數據工程師團隊。我們成熟的大數據分析技術及機器學習使我們能研究個人用戶的行為及簡歷。我們的算法可利用有關用戶數據生成準確及相關的職位／求職者匹配及推薦，並促進個人用戶、企業用戶及獵頭公司於平台上的互動。由於用戶參與度提高，我們的推薦變得更加明顯及準確。透過自然語言處理及機器學習，我們已根據平台提供的獵頭輔助閉環服務所收集的大量數據建立一個「預測系統」，以預測用戶行為，例如其對換工作的意圖。於2017年，我們向註冊個人用戶提供逾240億次的個性化崗位推薦，而逾50%的求職者推薦乃使用人工智能技術提供予企業用戶。

就我們的內部信息技術基礎設施而言，我們可獨立開發一個高性能架構或HPO系統，其中包括客戶關係管理、企業資源規劃及客戶服務平台等多項功能。HPO系統結合我們的大量用戶數據庫，集成業務的各主要方面，大幅提高我們的運行效率。我們的網絡基礎設施旨在滿足我們的業務需求，以支持業務增長及確保運行的可靠性及平台信息的安全性。我們繼續開發我們的信息技術基礎設施，以確保我們業務運營的可靠性及可拓展性。

我們亦採取不同措施以確保平台的不間斷運作。例如，我們採用自我修復技術，使系統能感知故障並作出必要調整，在沒有任何人為干預的情況下自我恢復正常運作。我們的平台採取模塊化的體系結構，由多個關連組件構成，各個組件可單獨升級及替換，且不影響其他組件的功能。這使我們的平台兼備可靠性及可拓展性，以進一步擴大我們的運營規模。

我們的數據能力及數據隱私

數據技術廣泛而深入地嵌入我們業務及服務套餐組合的各方面。我們擁有強大的數據分析能力。我們的平台智能收集、處理及分析大量且日益增加的有關生態系統參與者的豐富、最新及真實數據。相關數據涵蓋多個方面，包括詳細用戶履歷(包括教育背景、工作經驗、工資及偏好)、瀏覽及搜索歷史以及先前工作申請等行為、社交互動及交易記錄。我們根據簡歷的完整性、相互認可、職業經歷及第三方核實為註冊個人用戶生成可信且精準的職業信用評分。我們平台的網絡及社交功能亦使我們能掌握更豐富的用戶行為數據。除收

業 務

集及分析多維的用戶數據外，我們亦透過平台提供的閉環人才獲取服務生產大量數據。透過研究有關交易數據並將其納入我們的自動化算法中，我們可進一步提高對用戶的瞭解，這讓我們能繼續優化我們的服務。

我們採用技術及措施以確保用戶信息及專有數據庫的真實性、安全性及保密性，從而提高用戶體驗及增強對品牌的信任。我們擁有位於北京的一個數據中心及位於天津的一個備份數據中心，形成一個綜合的數據存儲系統及災備架構。我們維持一個實時多層的數據備份系統，以確保網絡的可靠性。我們的數據庫已加密，且我們的服務已設計為防止任何未授權的公眾人士直接獲取我們的數據。我們的數據僅可透過內部應用獲取。我們已在各數據層建立訪問控制以監控及調節訪問。我們依賴防火牆等多層網絡隔離阻止攻擊或未授權訪問。例如，倘我們懷疑用戶的賬戶或交易可能受損，我們可使用不同渠道來驗證訪問賬戶的人士為真實的賬戶持有人。

我們相信我們已遵守有關數據隱私及保護的適用中國法律及法規。我們的內部政策要求所有僱員在未經用戶同意前不得向任何第三方披露任何用戶的個人數據，惟適用法律所規定者則除外。個人用戶認可我們的條款及條件，授權我們透過我們的平台與若干外部授信方分享其履歷及信貸評級。

產品開發

我們相信，我們強大的產品開發能力來源於我們的創辦人兼首席執行官戴科彬先生灌輸的創新企業DNA。截至2017年12月31日，我們擁有一支由創辦人兼首席執行官戴科彬先生領導且負責產品開發的43名僱員組成的團隊。

我們的產品開發過程一般包括下述五個階段。前四個階段一般總共需要三至六個月，而最終階段保持不斷優化，以繼續有助維持任何新產品或服務的人氣及質量。

- **用戶喜好及市場調查：**我們透過利用強大的數據能力密切監測用戶行為及喜好，並應對用戶行為或喜好以及行業趨勢的任何變動或變化。我們的市場營銷及客服人員與用戶維持緊密互動，以瞭解用戶需求，並使產品開發及技術支持服務團隊可自主及自由探索新產品概念或更新現有產品及服務套餐組合。
- **產品設計：**一旦我們通過產品檢討討論發現未滿足的用戶需求，我們將組成一支由研發人員和推廣及技術團隊組成的產品開發團隊，以進行可行性研究。於進行可行性研究及產品檢討討論後，我們的產品開發團隊制定詳細開發步驟。
- **技術開發及測試：**於制定詳細的開發步驟後，我們的研發團隊亦將與市場營銷團隊密切合作，以確保新產品的最佳功能可滿足用戶喜好及需求。於完成初始開發階段後，我們隨後將於少數隨機選擇的用戶中進行全面的alpha內部測試及beta測試。

業 務

- **產品推出：**我們認為一種新產品在一個或多個平台上傳且公開以供用戶下載時即為正式推出。
- **持續優化：**我們不斷監測及分析用戶喜好及反饋，以不斷優化新產品及服務的功能及性能。我們定期推出產品的已完善及／具備新功能的新版本。

市場營銷及品牌推廣

我們相信，品牌知名度對我們吸引用戶至關重要。於2017年12月31日，我們的營銷團隊包括29名僱員。除依賴我們的響亮的品牌名稱及口碑效應外，我們還進行線上及線下推廣活動，以推廣我們的品牌，包括搜索引擎營銷或SEM、陳列式廣告及與職業人脈及招聘有關的贊助娛樂項目(包括以事業為主題的電視劇)。我們相信，該等創新式的營銷工作有助我們增強品牌形象及促進中國年輕一代專業人士的用戶意識。

就線上推廣而言，我們主要利用線上渠道，包括搜索引擎營銷及手機應用程式營銷。我們的搜索引擎營銷渠道有效地針對對我們的服務有初步興趣的企業。我們自中國主要搜索服務供應商購買關鍵詞，及使用搜索引擎優化技術提高搜索引擎營銷渠道的回報。我們持續監測搜索引擎營銷渠道的性能指標。此外，我們戰略性地選擇於手機應用程式投放廣告，以產生付費流量，令我們自流動營銷渠道獲得的投資回報最大化。我們亦經營品牌的微信官方賬號，以提高我們的品牌知名度及增加微信平台的用戶流量。

除線上推廣外，我們參與線下品牌推廣活動，以加強我們的整體營銷及品牌推廣策略。我們的線下品牌推廣活動主要包括於中國主要城市的主要地鐵站廣告展示。我們相信，該等城市是中國最大的企業客戶及個人用戶基地，且該等廣告的主要目標為於中國主要人才市場提高我們的影響力及用戶意識。

迄今為止，我們的人才庫通過已註冊個人用戶邀請其他個人用戶於平台註冊的方式不斷增長。口碑營銷擴大我們的市場聲譽，降低了營銷成本。我們擁有強大的品牌，具有專業、創新及信譽良好的企業形象，歸因於我們的最大用戶量及閉環人才服務。我們相信，人才、企業用戶、獵頭公司及其他生態系統參與者的口碑相傳，將不斷提高我們的品牌價值。我們計劃繼續專注於加強用戶體驗及注重成果的人才服務，以加強我們的品牌。

銷售與支持服務

截至2017年12月31日，我們擁有一支由約2,196名銷售及服務人員組成且經驗豐富的銷售、服務及支持團隊，以透過橫跨中國14個城市的國家銷售辦公網絡銷售我們的產品及服務。我們已於我們運營所在的各個主要地區建立品牌形象。我們的團隊具備不同行業類別的專門人力資源專業技能及知識，包括互聯網、房地產、金融服務及製造。有關專業技能及知識有助我們的銷售人員理解企業客戶的不同需求，並協助彼等挑選最適合的服務包及制定其招聘策略。就個人付費用戶而言，我們直接透過線上平台出售我們的優質會員訂閱以及簡歷諮詢服務。

我們的銷售人員主要透過電話、個人銷售訪問及其他渠道從現有企業用戶中物色及聯繫潛在企業客戶。個人銷售人員根據地理位置、行業及其他相關因素被分配至覆蓋不同的

業 務

企業客戶類別，以在其各自的團隊裏開發新企業客戶。就現有企業客戶而言，我們在不同類別的客戶賬戶中劃分我們的現場銷售團隊，每支團隊由一名主要客戶經理領導，其負責向現有企業客戶重續及提供額外的解決方案，並與該等企業客戶維持整體業務關係。我們定期向彼等提供培訓，幫助彼等推廣服務。我們亦培訓銷售人員交叉銷售及／追加銷售服務予現有企業客戶客戶，以滿足其特定的要求。

我們亦於天津自由貿易試驗區經營全球職業發展中心，由招聘流程服務（「招聘流程服務」）團隊、職業發展中心（「職業發展中心」）及經驗豐富的售後客服支持服務團隊組成。招聘流程服務主要專注於招攬潛在企業客戶及協助現有企業客戶進行其人才獲取交易。職業發展中心團隊負責向註冊個人用戶提供職業相關諮詢及高級會員支持服務。我們認為，客戶服務及支持是挽留及擴展企業客戶及個人用戶群的關鍵。全球職業發展中心對企業用戶有關其賬戶及使用我們的功能及產品的方式的業務及技術詢問作出回應。透過我們的網站可獲得自助服務支持，個人及企業用戶亦能透過電郵或電話聯繫進行問詢。

我們就銷售團隊採納以績效為基礎的薪酬制度，激勵銷售團隊實現卓越業績。銷售人員的薪酬包括根據一系列績效指標（如產生的收益總額及獲得及挽留的獨特客戶數目）釐定的績效獎金，以為銷售團隊提供獎勵以實現出色業績。我們定期向銷售團隊提供內部及外部教育及培訓，以提高彼等的銷售技能、行業知識及對我們產品及服務的理解。於2017年，我們亦實現77%的企業客戶金額續訂率，乃按現有企業客戶的收益貢獻除以年內所有企業客戶的總收益計算。

客戶

我們的客戶主要為企業用戶，我們通過向其提供人才獲取服務產生大部分收益，服務的主要形式為(1)收取不同固定費率的定制訂購套餐，如簡歷下載，及(2)根據若干招聘階段完成後具體職位所提供的年薪區間收取固定費率的以交易為基礎的人才獲取服務，例如面試快及入職快。該等企業客戶主要包括跨國公司、中小型企業及國有實體。企業客戶亦包括我們提供人才服務的若干獵頭公司。企業客戶主要位於中國主要城市，代表著行業對中高端人才的高需求。

我們的企業客戶群分佈廣泛，且我們並無客戶集中風險。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們五大客戶合共佔我們總收益不足5%。

我們一般與企業客戶訂立具法律約束力的服務訂購協議，期限通常為12個月，可待雙方同意後重續。相關服務訂購協議通常包括特定企業客戶訂購的特定人才獲取服務的價格。儘管我們可能會按個別基準向經挑選的主要企業客戶提供信貸期，但訂購合約條件通常要求企業客戶於與我們訂立服務訂購協議後若干天內向我們支付全數合約金額。參閱「財務資料—資產負債表若干主要項目的討論—貿易應收款項」。於以交易為基礎的服務模式下（包括面試快及入職快），我們通常根據完成若干招聘里程碑（如相關求職者面試及入職）後某一職位發佈所提供的年薪區間收取固定費用。

業 務

於往績記錄期間，概無董事、其聯繫人或本公司任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上)於任何五大客戶中擁有任何權益。

我們一直維持用戶的滿意度及提升產品及服務，並維繫敬業客服小組，專注於高效解決問題，最終實現提高用戶的滿意度及用戶黏性。例如，我們與企業客戶頻繁地聯繫，以自彼等獲得我們如何提升服務或用戶體驗的反饋。我們亦接通用戶及客戶熱線，以處理用戶及客戶的問題及投訴。

供應商

我們的供應商主要包括(i)廣告服務供應商，(ii)向我們的個人及企業用戶提供服務及自我們收取服務費的獵頭及其他人才服務供應商，及(iii)服務器託管及寬帶供應商。我們並無任何供應商集中風險。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們的五大供應商分別佔我們收益成本及經營開支總額的12.2%、12.1%及6.1%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們最大供應商(為廣告服務供應商)分別佔我們收益成本及經營開支總額約4.3%、4.0%及2.2%。

於往績記錄期間，概無董事、其聯繫人或本公司任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上)於任何五大供應商中擁有任何權益。

廣告服務供應商

於往績記錄期間，我們委聘搜索引擎及線上門戶網站服務供應商以推廣我們的服務及品牌。我們通常與搜索引擎及線上門戶網站服務供應商訂立為期介於一至三個月具法律約束力的廣告及推廣協議。我們通常按固定費率向相關供應商付款。我們亦委聘線下廣告服務供應商，根據為期介於三至八個月的協議，在中國選定的城市投放廣告牌或LED熒幕視頻廣告。該等協議通常註明定價。

獵頭及其他人才服務供應商

於往績記錄期間，我們委聘第三方獵頭向訂購我們獵頭輔助閉環服務(即面試快及入職快)的企業客戶提供招聘服務。我們通常與相關獵頭訂立為期一年具法律約束力的協議，可自動續新一年，除非任何一方提出反對意見。一般而言，我們有權在發出30天事先書面通知後無理由終止協議。倘獵頭未能使用面試快達成一次有效面試或使用入職快促成一次成功的招聘(視情況而定)，我們亦有權撤銷協議。我們同意就使用面試快進行的每次有效面試及使用入職快進行的每次成功招聘向驗證獵頭支付固定的費用(經扣除平台服務費)。

除獵頭外，其他人才服務供應商亦通過我們的線上平台向個人及企業用戶提供不同的增值服務，包括但不限於背景調查服務及第三方信息驗證服務。就該等服務供應商而言，我們通常與其訂立為期一年的協議，可自動續新一年，除非雙方雙方同意終止。相關服務供應商通常按每人每項服務或每次背景調查(視情況而定)收取固定費率的服務費。

業 務

服務器託管及寬帶供應商

於往績記錄期間，我們委聘服務器託管及寬帶供應商以向我們提供離線服務器配置及管理服務以及數據傳輸網絡服務。我們通常與相關服務供應商訂立為期一年具法律約束力的協議，可自動續新一年，除非雙方同意終止。任何一方可要求發出30天事先書面通知終止協議。我們負責每月按固定價格向服務器託管及寬帶供應商付款。

競爭

我們主要與其他線上招聘網站、職業人脈網站及可開發線上招聘服務及產品的現有線下獵頭公司於中高端人才獲取市場進行競爭。有能力提供類似解決方案的公司較少，然而，我們憑藉獨特的生態系統及企業及個人用戶的黏性佔據有利地位。此外，大量具規模的全國性互聯網公司、社交服務網站正在發展或可發展競爭策略。我們主要在個人用戶及企業用戶方面與該等競爭者競爭，主要基於個人用戶產品的價值及相關性、用戶相關可用數據的數量及使用度以及我們為尋求合適職位候選人的企業用戶制定解決方案的效果及可用性。見「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們面臨激烈競爭，因而可能流失個人及企業用戶」。儘管多種類型的互聯網業務的准入門檻較低，我們相信我們的生態系統、高素質增長大人才庫、全面可信賴的數據庫、品牌信譽以及我們在強大的網絡效應之下的領先規模令我們在市場中佔據有利位置，並設置了准入門檻。

知識產權

我們將版權、商標、商業機密及其他知識產權視為我們業務的關鍵。就此而言，我們主要依賴專利、版權、軟件註冊、商標、商業機密及不公平競爭法及合約權利，如與我們的僱員、合作夥伴及其他人士訂立的保密及許可協議。

截至2017年12月31日，我們已申請註冊兩項專利，涵蓋與數據處理、搜索、分配及發佈有關的技術。我們已於中國註冊75個電腦軟件版權。此外，我們已於中國註冊19個對我們的業務重要的域名(包括主要網站域名)及82個商標。

僱員

截至2017年12月31日，我們擁有2,791名全職僱員，彼等均駐於中國，主要位於北京的總辦事處，餘下的則駐於中國其他城市。下表載列截至2017年12月31日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數	佔總數百分比
銷售及支持服務	2,196	78.7
產品開發	43	1.5
研發	228	8.2
營運及客戶服務	90	3.2
一般及行政	234	8.4
總計	2,791	100.0

業 務

我們的成功取決於我們吸引、挽留和激勵合資格僱員的能力。作為挽留策略的一部分，我們向僱員提供具競爭力的薪酬、績效現金花紅及其他獎勵。因此，我們一般有能力吸引及挽留合資格僱員及維持穩定的核心管理團隊。我們向僱員提供定期培訓及檢討以提高彼等的表現。

我們認為，我們與僱員維持良好的工作關係，且我們並無經歷任何重大勞資糾紛，亦無在招聘營運所需員工方面遭遇任何困難。目前並無由工會代表的員工。

根據中國法律及法規的規定，我們參與當地相關市級及省級政府組織的住房公積金及各類僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷及失業福利計劃，我們或由我們委聘的代理按僱員工資的規定百分比繳納保險金。我們亦為管理層購買商業健康及意外保險。獎金一般由我們酌情發放，一方面取決於僱員表現，另一方面取決於業務的整體業績。我們已經且計劃日後繼續向僱員授出股份激勵獎勵，以激勵彼等為我們的增長及發展作出貢獻。

物業

我們的主要行政辦事處位於中國北京朝陽區約2,502平方米的租賃物業。我們亦租賃45處位於中國16個城市的辦事處。我們於中國的租賃物業作為辦事處。該等物業作為非物業業務（定義見上市規則第5.01(2)條），主要用作我們經營業務的辦公場所。我們認為，中國有充足的物業供應。此外，即使我們任何租賃辦公場所被暫停使用，我們相信我們的僱員仍可繼續遠程履行其大部分職責，因為我們的辦公室並不進行任何生產、製造或實際零售活動；及我們其他位置的辦公室可通過技術基礎設施為我們辦公場所被暫停使用地區的正常業務營運提供充足支持。因此，我們並不依賴現有租約經營業務，且我們相信無需應急搬遷計劃。我們為用戶提供服務的服務器及網絡設施並非存置於上述任何租賃物業。我們用於向用戶提供服務的服務器及網絡設施則存置於位於北京及天津的數據中心中。

截至2017年12月31日，我們租賃物業的總建築面積約為33,737平方米，各租賃物業的建築面積介乎約58平方米至6,984平方米。相關租賃協議的租賃到期日介乎2018年4月至2023年2月。

我們擁有北京總部物業的有效所有權，但截至2017年12月31日，我們47項中國租賃物業中有16名出租人尚未向我們提供有效的產權證書、有效的商業用途業權證書或相關授權文件，以證明其有權向我們出租該等物業。因此，根據適用中國法律，該等租約未必有效，存在我們可能無法繼續使用該等物業的風險。參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨與我們租賃的不動產有關的若干風險。」

截至2017年12月31日，我們並未持有賬面值佔滙總資產總值15%或以上的物業。因此，根據上市規則第五章及公司（豁免公司及[編纂]遵從條文）公告（香港法例第32L章）第6(2)條，就公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段規定須就本集團在土地或樓宇方面的一切權益編製估值報告而言，本文件被豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定。

業 務

保險

按照一般市場慣例，我們並未購買任何營業中斷險或產品責任險，該等險種根據中國法律並非強制性保險。我們並未購買企業主管人員人壽保險、網絡基礎設施或信息技術系統損害保險或任何財產損失險。於往績記錄期，我們並未就我們的業務提出任何重大保險理賠。

法律訴訟及違規事項

我們在日常業務過程中涉及法律或其他糾紛。大部分法律訴訟涉及侵權指控或其他違反知識產權的訴訟以及與租賃地區辦事處的糾紛有關的其他指控。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規產生重大不利影響的任何實際或待決法律、仲裁或行政訴訟(包括任何破產或接管訴訟)。於往績記錄期間，我們並未因該等訴訟而產生對我們整體經營業績而言屬重大的法律費用及開支。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務營運於所有重大方面均遵照適用法律及法規進行。

健康、安全與環境事宜

我們並無經營任何生產設施。因此，我們並未面臨重大健康、安全或環境風險。為確保符合適用的法律及法規，我們的人力資源部將不時在必要時並在諮詢法律顧問的意見後對我們的人力資源政策作出調整，以適應相關勞動與安全法律及法規的重大變動。於往績記錄期至最後實際可行日期，我們並未因未遵守健康、安全或環境法規而被處以任何罰款或其他處罰。

風險管理及內部控制

我們致力於建設及維持風險管理及內部控制系統，包括我們認為對我們的業務營運適當的政策及程序，並致力持續完善該等系統。我們已在業務營運的各個方面(如信息系統、數據安全及保密、內部控制及投資管理)採用及實施全面的風險管理政策。

信息系統風險管理

充分維護、儲存及保護用戶數據及其他相關資料是我們成功的關鍵所在。我們已實施相關內部程序及控制措施以確保用戶數據受到保護，避免相關數據洩漏及遺失。於往績記錄期至最後實際可行日期，我們並未遇到任何用戶數據嚴重洩漏或遺失的情況。

截至2017年12月31日，我們的信息技術運營及維護部由超過31名僱員組成。該部門負責確保用戶數據的使用、維護及保護符合我們的內部規則以及適用的法律及法規。我們定期向信息技術團隊提供培訓。

業 務

數據安全風險管理

我們受益於自大量行為數據、頻繁的簡歷更新及個人用戶職業軌跡的發展中獲取的龐大數據庫，因此，我們認為，數據安全對我們的業務及營運至關重要。我們擁有技術及產品方面的嚴格數據安全保護機制。當面臨高風險事件時，我們可自動屏蔽若干連接。個人及企業用戶可選擇不顯示其電話號碼，且我們的技術支持在不知道一方觸達方式的情況下進行觸達。我們亦建立數據安全專責團隊，以持續審核、監控及提高開發程序、審核、合規及入侵檢測的數據安全。我們亦嚴格限制訪問存儲個人資料的服務器的人數。就我們的外部介面，我們使用火牆應對潛在攻擊或未獲授權訪問。此外，所有數據每日透過位於北京及天津數據中心的不同服務器作備份，且我們擁有複雜的安全協議跟進書籍安全應急案例。

隱私風險管理

我們受益於龐大的數據庫，故我們重視用戶的隱私，就隱私保護實施嚴格的制度及配備強大的產品功能。

每位個人用戶、企業用戶及獵頭註冊我們的平台時，我們將要求彼等檢查及同意我們的用戶條款及條件。我們遵循使用合法、恰當及必要的原則，於用戶協議中清楚列明我們將使用個人用戶、企業用戶及獵頭個人資料的情形，例如，我們可能會使用相關用戶的個人資料核實其身份及根據我們對個人資料的分析提供人工智能推薦，以及就提供任何協定服務而言，我們的第三方合夥人可能自個人用戶搜索及收集個人資料。我們亦承諾在其他用戶使用前會取得用戶同意。

我們為個人用戶及企業用戶開發用戶友好型產品，以管理若干資料的公開範圍。例如，個人用戶可選擇不顯示其姓名。彼等亦可選擇限制能夠查看其簡歷的用戶範圍以及聊天最為方便的時間及方式。

投資風險管理政策

我們的投資戰略為投資或收購與我們業務相輔相成的業務，例如能夠擴大我們的內容創作、作品來源、分銷及改編能力並加強我們技術能力的業務。我們設立符合我們業務戰略的年度投資計劃，其使用的數據來自於多個業務部門。投資預算則根據我們每年的整體財務狀況設立。

我們通常計劃長期持有我們的投資。我們一般以優先股(若公司在中國境外註冊成立)或附優先權的普通股(若公司在中國成立)的形式作出投資。為管理與投資相關的潛在風險，我們一般要求被投資公司向我們授出客戶投資者權利，包括監管權力及轉移權利。

我們的高級管理層(包括我們的創辦人兼首席執行官戴科彬先生)負責投資項目的搜尋及執行。若目標公司獲得確認，我們將會對目標公司進行法律、業務、財務及經營方面的

業 務

盡職調查，並根據協定的條款說明草擬投資協議。若所涉及的投資金額超出董事會釐定的臨界值，則任何擬定投資將會被提交至我們的董事會以供其批准。

審核委員會的經驗及資質與董事會監管

[編纂]後，我們將設立審核委員會，以監控公司內風險管理政策的實施情況，確保內部控制系統能夠有效識別、管理及降低我們的業務營運中涉及的風險。[編纂]後，審核委員會將由三名成員組成，即蔡安活先生、葉亞明先生及左凌燁先生。蔡安活先生將為審核委員會主席。有關審核委員會成員的專業資質及經驗，請參閱本[編纂]「董事及高級管理層—董事」一節。

我們亦設有內部審核及控制職能，負責審核內部控制的有效性。內部審核及控制部成員定期召開會議，以討論我們面臨的任何內部控制問題及解決有關問題所採取的相應措施。審核及控制部其後就問題進行討論，並於必要時向董事會報告。

審核委員會、內部審核部及高級管理層將繼續共同監控風險管理政策的實施情況，以確保我們的政策及實施屬有效、充分。

對手方風險管理

為減少企業客戶的對手方風險，我們特意避免大客戶集中並擁有穩健的登陸程序，涉及營業執照驗證、打電話及選擇性地實體訪問註冊企業用戶及獵頭。此外，我們僅向財政實力雄厚的個別企業客戶授出信貸，以盡量降低違約風險。

牌照及許可證

截至2017年12月31日，我們已向相關機關取得所有對我們中國的營運十分重要的必要牌照、批文及許可證。

下表載列我們目前持有的重要牌照及許可證列表：

編號	牌照／許可證	持有人	授出日期	到期日	牌照及許可證描述
1	人力資源服務許可證	萬仕道	2016年4月1日	2019年3月31日	提供人力資源服務的許可證
2	人力資源服務許可證	同道精英	2017年4月7日	2020年4月6日	提供人力資源服務的許可證
3	增值電信業務許可證	同道精英	2016年8月17日	2021年8月17日	通過互聯網及移動網絡提供信息服務的許可證
4	人力資源服務許可證	上海德築	2018年1月15日	2019年4月10日	提供人力資源服務的許可證
5	人力資源服務許可證	獵道	2018年3月29日	2021年1月3日	提供人力資源服務的許可證

業 務

獎項及認可

我們因產品及服務的質量及受歡迎程度而獲得認可。我們獲得的部分重大獎項及認可載列如下。

獎項／認可	獎項年份	頒獎機構／機關	實體／產品
德勤中國高科技高成長50強.....	2015年	德勤	獵聘
2015年Android World最具創新 社會招聘產品.....	2015年	IDG集團	www.liepin.com
中國電子商務人才招聘行業 最具創新獎.....	2016年	中國電子商務協會；全球 移動互聯網大會組委會	獵聘
2016年中國企業服務創 新成長50強.....	2016年	cyzone.cn	獵聘
2016年中國華南最佳招聘網站... 十大微信公眾號.....	2016年	廣州日報報業集團	www.liepin.com
具潛力平台獎.....	2017年	2017亞太人力資源開發 與服務博覽會	獵聘
最具價值招聘服務提供商.....	2017年	2017亞太人力資源開發 與服務博覽會	獵聘
微博2017年影響力專業組織.....	2017年	招聘領袖峰會	www.liepin.com
	2017年	Weibo.com	獵聘