

学生有工作，兼职有钱赚

职帮帮策划书V0.2

方楠 喜文信息科技有限公司

16607557430

产品画像

产品满足的核心诉求

- 1、可以寻求帮助的平台
- 2、可以找到值得帮助的人的平台
- 3、有可观兼职回报的平台

人天生都有帮助别人的意愿和诉求
但是只想帮助自己认为“值得”的人

桥梁

值得帮助的人

不值得帮助的人

“相同境遇的人” “老乡”

“年轻漂亮的女生”

“校友”

“有钱的人” “没钱的人”

“有能力的人”

“有缘份的人”

“有钱的人” “没钱的人”

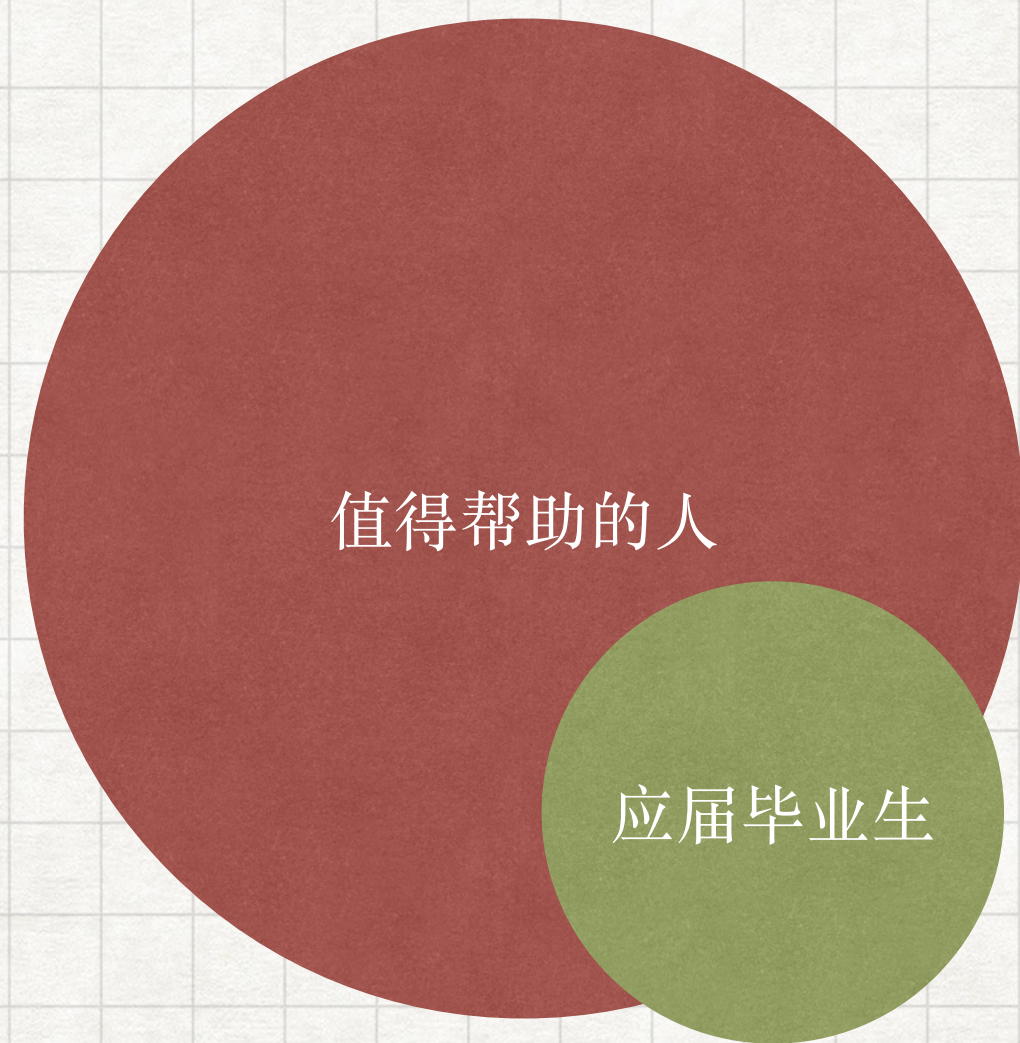
“不信基督教的人”

“没能力的人”

“倒地讹人的老人”

“没信用的人”

“不懂得感恩的人”



用户群体

应届毕业生应与绝大部分人的“值得帮助的人”的画像重合度高

平均智商高，好奇心强，接受新生事物能力强

自信又脆弱，敏感而自私

往往具有成年人很难理解的古怪爱好

价值观更加现实

张扬自我个性，相对来言团队精神较弱

收集信息和知识能力强，内心相对空虚

所以我们选取专科、本科应届毕业生作为我们的主要用户群体

用户痛点

找工作

待业率15%，远超失业率

没办法只能听家里的安排

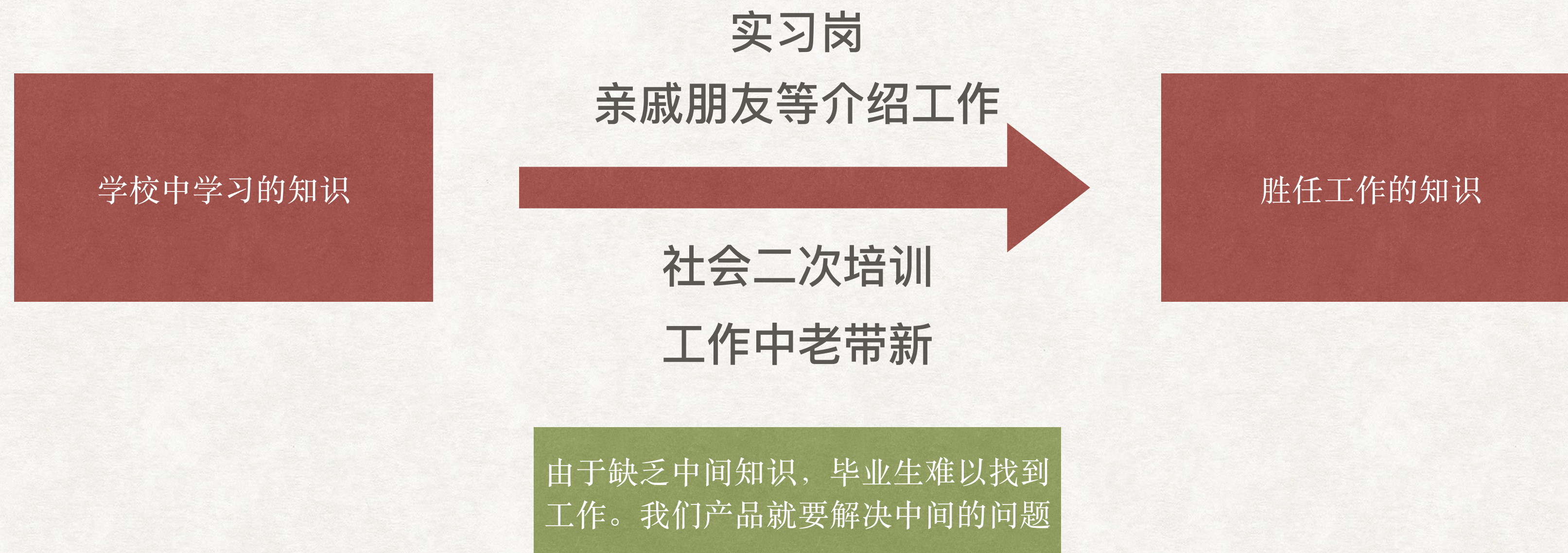
社会套路多，我想回农村

迷茫，不知道方向

眼高手低

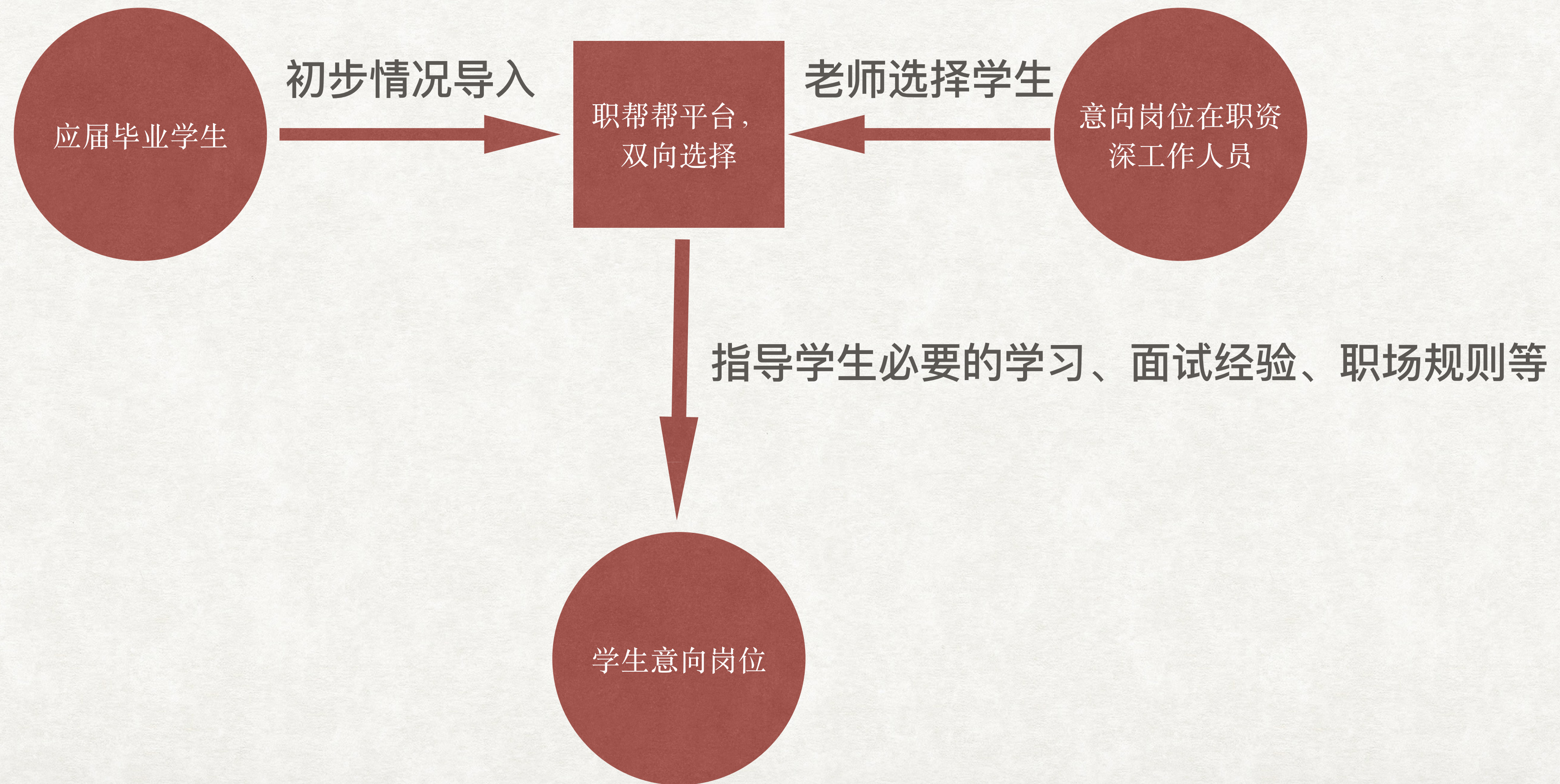
市场分析

2019年本科毕业生830万人。现在本科毕业生面临毕业即失业的情况。究其原因我认为学校标准化教育和职业工作需要有一定距离。该距离现在是通过学生实习、二次培训、工作中老员工带新员工来完成。

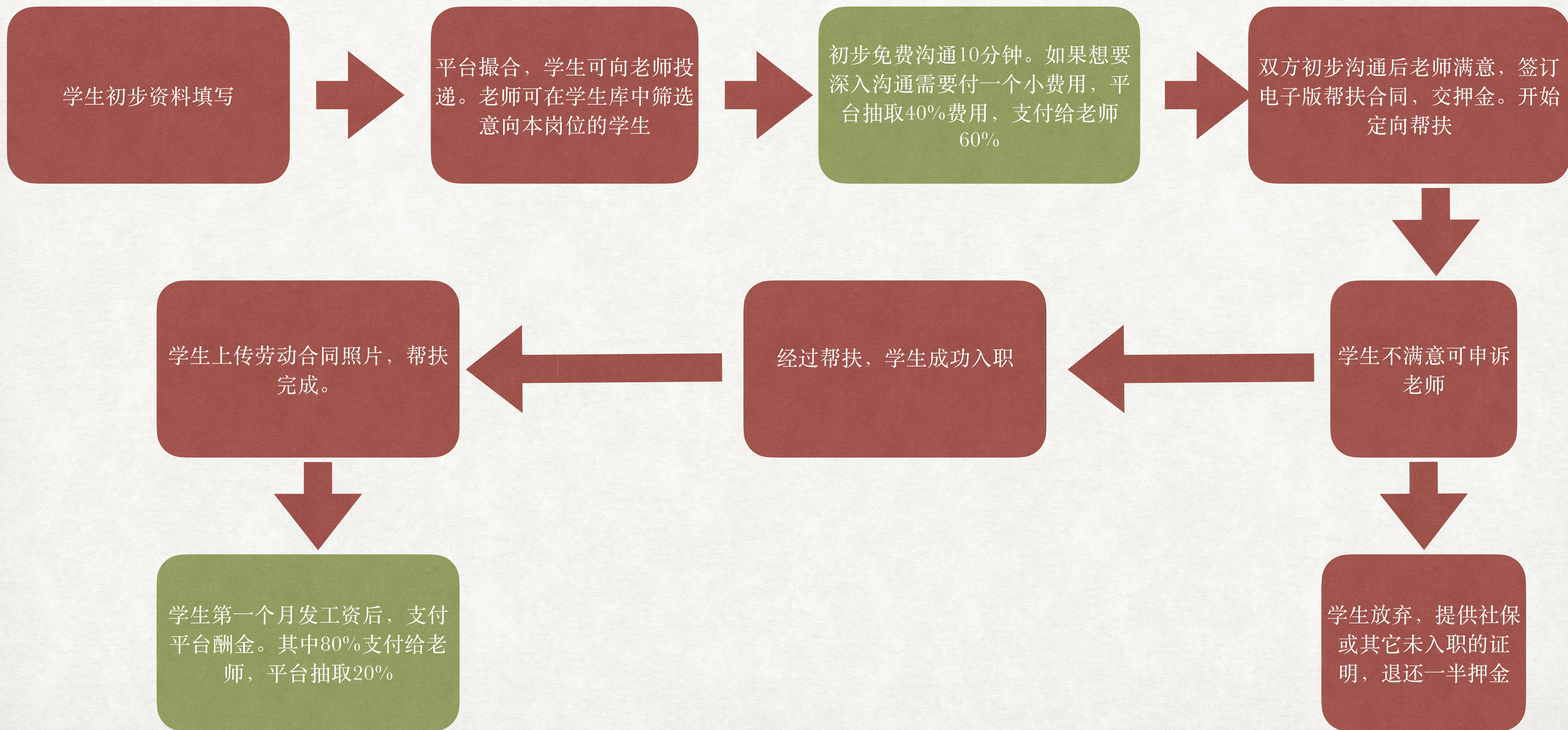


产品形态

学生首先在平台中找到一个同城“老师”，建立师徒关系。随后老师会引导该学生完成对面试入职相关工作的积累学习、模拟面试等。最终帮助该学生找到心仪的工作后，学生将第一个月工资的一半儿支付给老师做酬金。

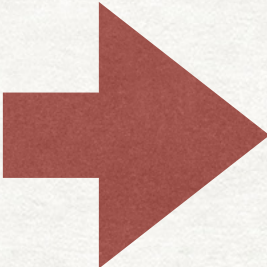


业务流程

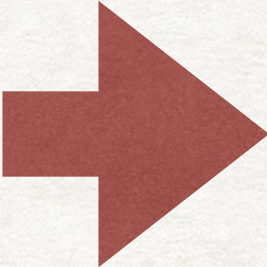


核心竞争力-情感沉淀

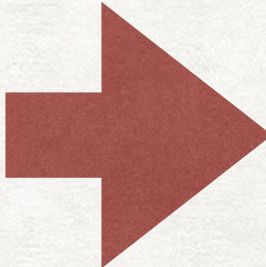
懵懂少年



在平台上找到毕业后第一个人生导师



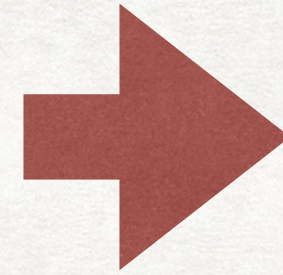
信任基础



二次转化

核心竞争力-求职大数据的积累

求职大数据



提升求职成功率

核心竞争力-智能与AI



招聘网站投放

我们有一套成熟的自动化招聘网站投放系统，可低成本覆盖所有招聘网站。代替大量的运营人员，从而可以快速投放触达老师和学生



大数据技术

画像大数据、行为大数据、简历大数据、公司大数据。全方面提升“撮合”成功率。全方面提升求职成功率。

公司架构

股权设计

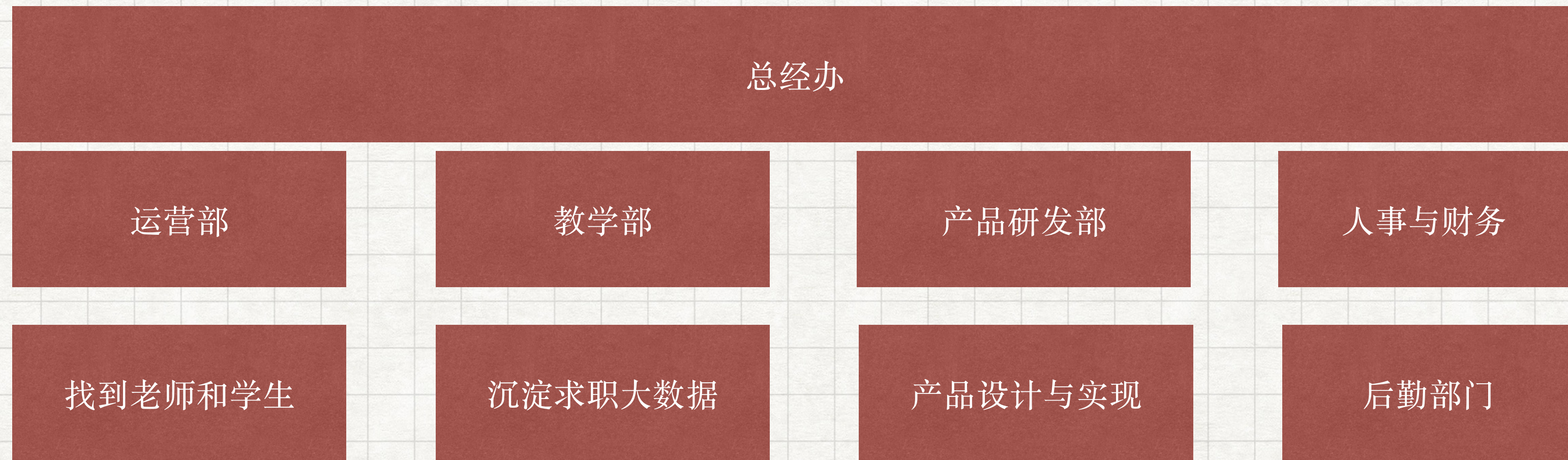
核心团队股权

员工股权

投资股权

重要合作伙伴股权

人员架构



商业计划

10W用户，1000老师

互联网行业

互联网行业标准化程度低
(证书基本没用)，差异化
程度大，中间距离大，先从
互联网行业入手

100W用户，10000老师

泛技术行业

向下渗透，主攻中间距离大
的行业、标准化程度低的行
业、对口专业就业难的行
业。

1000W用户，10W老师

全行业

行业标杆，满足人找师傅的
诉求，解决就业问题。

完