业务思考

使命：陪伴&传承

价值：从学生离开校园起，运用我们的专业能力，帮助他走好后面的路

三个能力：让你看清、助你选择、带你成长

业务：我们是一个服务平台，从一个学生离开校园就是我们服务的对象，所以我们可以把服务对象分成俩种人：将要走向职场的人和已经进入职场的的人。对将要走向职场的人我们提供如下3种服务：

1. 高考报志愿服务
2. 学习道路规划服务
3. 就业指导服务

在提供这3中服务时，我们承担的是陪伴和导师的角色，力图和服务的人建立互信，让我们服务到的人和我们以及他们之间形成一种职业伙伴关系。

对已经进入职场的人我们提供2种服务：

1. 打造优质圈子&人脉
2. 生活&交友

第二阶段的服务基础来源于第一阶段的互信，只有第一阶段产生了互信，才能在第二阶段建立强关系来提供第二阶段的服务。

第一阶段是第二阶段的基础，但第二阶段是业务的护城河，也可以反哺第一阶段。

在毕业后的第一年，职场新人之间的薪酬差距其实并不太大。对于同样学历的人而言，一个可能8k，另一个可能1w。相差仅是2-3k。  
但十年后，我们会发现原本在同一起跑线上的人薪酬差距会大的惊人（有人年薪百万，有人还停留在年薪十几万）。那么到底是什么原因导致了如此巨大的差距？  
在我看来，原因有三：  
第一：所选行业的不同。不同行业之间的薪资差异是非常大的，而机遇会相差的更多。在一个朝阳行业，比如互联网，其薪酬会比传统行业高出不少；更重要的是，朝阳行业晋升机会更多，你的时间会被快速压缩。比如在互联网行业，一名基层管理者可能工作年限也就三年左右，而在传统行业中，也许十年时间都不够再上一步。  
第二：所选平台的不同。在同一个行业里，名企和大平台能够让职场人士积累更多的人脉，学习先进的管理方法和技术，积累更加丰富的经验，名企相当于就是名校。能让你在下一份工作跳槽时转化成不错的薪酬。  
第三：个人持续学习的能力。对于两个起点完全相同的职场人士而言，谁一直能够保持旺盛的学习欲望，掌握高效的学习方法，规划合理的学习路径，谁就能够在职场上走的更远。  
因此，学历可能确实会决定一个人薪资的起点，但平台，行业和技能才真正能够决定一个人未来走得有多远。

报考这个事情针对俩个群体：家长&学生，所以提供的服务、表达的方式一定要符合这俩类人的心理需求，站在他们的角度想问题，想感受。

毕业生的心理需求是什么：

对未来生活的迷茫

对从事行业的迷茫

对大学生活的期待

买入新阶段的兴奋

无学业压力的自由

做一番事业的雄心

大学相当于一个小社会，参与到这个小社会的新鲜感

家长的心理需求是什么？

孩子进入理想学校的兴奋

不用担心孩子高考的自由

孩子行业学校选择的迷茫

孩子要走向社会，飞黄腾达的兴奋

孩子考得不好的焦虑、迷茫

邻居孩子的攀比虚荣