# IT技术联盟创业计划

策划人： 陈裕强

网名： 路过秋天

QQ： 272657997

博客： <http://cyq1162.cnblogs.com/>

时间： 2017-02-08

版本： V3.0

# 目录

[IT技术联盟创业计划 1](#_Toc474365133)

[目录 2](#_Toc474365134)

[开篇 4](#_Toc474365135)

[章一：目标篇 5](#_Toc474365136)

[一：做什么：一个平台两个核心 5](#_Toc474365137)

[1：打造IT技术评估体系 5](#_Toc474365138)

[2：打造IT群体信用体系 5](#_Toc474365139)

[3：实现一个平台 5](#_Toc474365140)

[3.1：聚众：社交（相亲） 5](#_Toc474365141)

[3.2：留存：教育 6](#_Toc474365142)

[3.3：促进：招聘 6](#_Toc474365143)

[3.4：融入：联盟社区 7](#_Toc474365144)

[二：得什么：利、权、名 7](#_Toc474365145)

[1：得其利：参与众筹入主股东 7](#_Toc474365146)

[2：争其权：全职加入公司 7](#_Toc474365147)

[3：获其名：加入IT联盟 8](#_Toc474365148)

[三：参与方式 8](#_Toc474365149)

[1：如何（众筹）购买股份 8](#_Toc474365150)

[1.1：众筹方案 8](#_Toc474365151)

[1.2：购买方式 8](#_Toc474365152)

[2：如何加入创业团队、或IT联盟 9](#_Toc474365153)

[3：权益与义务 9](#_Toc474365154)

[3.1 权益 9](#_Toc474365155)

[3.2 义务 10](#_Toc474365156)

[四：总体预期：盈利模式 10](#_Toc474365157)

[1：参与方预期 10](#_Toc474365158)

[2：盈利模式 10](#_Toc474365159)

[3：企业估值预期 11](#_Toc474365160)

[3.1：3-5年预期 11](#_Toc474365161)

[3.2：5-10 年预期 11](#_Toc474365162)

[3.3 ：10年后 11](#_Toc474365163)

[章二：行动篇 12](#_Toc474365164)

[一：整体战略 12](#_Toc474365165)

[1：流程图 12](#_Toc474365166)

[2：流程说明 12](#_Toc474365167)

[二：基本策略 13](#_Toc474365168)

[1：IT技术联盟基本策略 13](#_Toc474365169)

[1.1：组织架构 13](#_Toc474365170)

[1.2：会员缴纳会员 13](#_Toc474365171)

[1.3：4个核心任务 13](#_Toc474365172)

[2：创业公司基本策略 14](#_Toc474365173)

[1：整体流程 14](#_Toc474365174)

[2：产品规划 14](#_Toc474365175)

[章三：解惑篇 14](#_Toc474365176)

[一：我们解决什么问题 14](#_Toc474365177)

[1：招聘的相关问题 14](#_Toc474365178)

[1.1：降低招聘成本 14](#_Toc474365179)

[1.2：消除线下面试 15](#_Toc474365180)

[1.3：消除面议选项 15](#_Toc474365181)

[1.4：消除IT社招 15](#_Toc474365182)

[2：IT人员的相关问题 15](#_Toc474365183)

[2.1：学习成长问题 15](#_Toc474365184)

[2.2：孤寂的单身问题 15](#_Toc474365185)

[2.3：跳不动的就业问题 16](#_Toc474365186)

[二：可能遇到什么问题 16](#_Toc474365187)

[1：无法动起来的IT群体？ 16](#_Toc474365188)

[2：无法动起来的合作企业？ 16](#_Toc474365189)

[3：难以出脚的第一步？ 17](#_Toc474365190)

[4：预防创意被盗用？ 17](#_Toc474365191)

[结尾 18](#_Toc474365192)

[附章：创始人简介 19](#_Toc474365193)

# 开篇

本人这一想法，始于2017年1月7日，并先后发表两篇文章于博客园之中：

1：[**一个想法：成立草根技术联盟对开发人员进行技术定级解决企业员工招聘难问题！**](http://www.cnblogs.com/cyq1162/p/6260413.html)

2：[**一个想法（续二）：换个角度思考如何解决IT企业招聘难的问题！**](http://www.cnblogs.com/cyq1162/p/6263098.html)

我知道，每一个想法出来之时，总是那么单纯，那么天真，那么地充满幻想主义浪漫色彩，

因此，总会有不断的反面的声音出现……

若我选择后退，那么海阔天空，大伙该嘛就嘛了；

若我选择前行，那么就需要很多的勇气和智慧来思考这一切。

任何的创业项目，困难都是有的，未来也是未知的，我们不该停步于未知的困难！

大概前后花了一个月的时间，经不断反复思考，打磨，如今，已形成可落实之策，故细言此于文档之中。

我也思考，如果此文档为他人所写，那么文中的内容，要如何说动我参与此事呢？

经过思考，最终总结出以下三点：

1、以利诱之：人性复杂，性格多变，心情阴阳，但因利而聚，为人性之一本。

2、以计慎之：虽有利诱，但人性谨慎，因此需要完整的计划，让人放心。

3、以情动之：人皆有爱，助人亦助已，爱人如爱已，这是一份多赢的答案。

故以此为核心，将内容分为

章一：目标篇；

章二：行动篇；

章三：解惑篇；

愿此三章，聚天下之才，还天下之财！

# 章一：目标篇

核心简述：

整个格局：构建围绕IT群体的生态圈。

实现目标：身价过亿（100人）、过千万（1000人）、过百万（10000人）及普遍受益的IT群体。

愿大伙齐心，共聚共赢！！！

# 一：做什么：一个平台两个核心

本文档仅做宏观描述，详细产品规划细节，会在另一份产品规划文档中阐述。

## 1：打造IT技术评估体系

成立一个联盟：打造技术评估体系，用于IT人员定级和引导IT人员成长。

简述：

定级面向基层（实习生、初中高开发人员）。

实施依靠高层（技术经理、架构师、总监）。

## 2：打造IT群体信用体系

成立一家公司：打造IT群体信用体系，增强企业和IT群体在招聘入职方面的信任感。

简述：

1：企业可对平台速招后的离职员工进行评价。

2：信用体系信息对所有企业开放查询（付费）。

## 3：实现一个平台

### 3.1：聚众：社交（相亲）

IT圈的单身优化资源很多，此举可以纳入部分非IT群体。

简述：

1：此方案的意图是消灭大多数的IT单身男。

2：由于本方案比较容易被模仿抄袭，故不描述。

### 3.2：留存：教育

#### 3.2.1： IT资讯

以评级体系为核心，使IT信息推送更为精准实用。

IT群体可根据级别或自主订阅，获取相关的信息。

简述：

1：IT技术资讯的App量小且分散，需要一个集中式入口。

2：把博客园、CSDN、51CTO、CodeProject等的资讯信息加工归并在一起。

#### 3.2.2：IT培训

A：将评级中的优秀人员，输送到自己创立培训机构或合作的培训机构。

B：将培训机构的培训学员，纳入额外的评估体系。

简述：

1：IT培训或IT在线教育资源分散，需要一个集中式入中。

2：发展IT联盟的义教活动，深入各大高校合作，最后集中资源而成事。

### 3.3：促进：招聘

#### 3.3.1：评级面试

IT群体通过平台预约参与评级。

IT群体（在满足一定条件下）做为面试官，参与面试。

简述：

1：每个等级每通过一次面试累积1颗星，上限10颗，满5颗和资格即可转下一级别。

实习生等级：（面试资格：在校生）

初级开发：（面试资格：毕业后）

中级开发：（面试资格：毕业2年以上）

高级开发：（面试资格：毕业3年以上）

2：面试流程：在线完成随机题（通过90分），即可进入预约流程：

预约时选择技术语言，及附加技能或行业，然后等待系统匹配面试官司等待面试。

3：面试官在IT技术联盟会员中，匹配语言种类和附加技术或行业相似度后产生。

4：面试以语音为主，双方各不清楚对方身份，并进行录音作为凭证。

#### 3.3.2：企业招聘

企业可通过平台进行快速招聘。

IT群体可通过平台响应招聘结果。

简述：

1：企业筛选：语言、等级、附加技能、行业，以及设置价格进行筛选。

2：系统根据符合条件相似度，展示价格在企业定价上下15%浮动的合适人群。

3：企业查看候选人的历史评价，或有没有熟人担保背书。

4：发起在线语音沟通：中间进行录音，主要进一步确认双方的价值观及满意度，求职者可以询问是否有其它福利，但企业对求职都设定的价格不能还价。

5：企业对离职的员工可进行评价。

### 3.4：融入：联盟社区

IT联盟的存在，打破IT群体的孤立，让IT群体的活动与沟通无处不在。

简述：

联盟社区是给广大IT群体提供福利的组织，除了规划等级的评估知识体系，也和高校合作进行义教活动，还按城市为核心，举行活动交流，当然活动的时候要拉点赞助经费。

加入联盟的权益：

1：能转职为面试官；

2：能参与高校义教；

3：能免费参加联盟活动；

4：能参加有偿的社会培训；

5：能获得背书资格（有固定收入）

6：增加社交暴光度，及早脱离单身；

7：有机会可以获得股数的购买资格。

8：可能还能谋得一官半职，哈。

9：看未来规划…….

# 二：得什么：利、权、名

## 1：得其利：参与众筹入主股东

拉勾网仅1年，估值过8亿，两年估值30亿。

我们的格局比之大很多，我们有更远大的目标，和超乎想象的价值。

首次的入股：A轮拿回本钱，中期稳定分红，及未来1000倍的回报。

## 2：争其权：全职加入公司

1：我很忙，事情需要各种O去思考及执行。

2：我们发工资，也发股份。

3：我们要打造100个过亿身家的团队。

## 3：获其名：加入IT联盟

1：我很忙，IT联盟的运作，需要各个长去思考及落实。

2：联盟的各个长，平台为其增加暴光度，协助其名满天下。

3：我们还赠送各个长股份，让其名利双收。

备注：参与公司运营的，不能在IT联盟任要职，反之亦然。

# 三：参与方式

## 1：如何（众筹）购买股份

### 1.1：众筹方案

1：总股100w，每股100元，其10%做为资金抵扣使用，另10%分阶段对外众筹款出售。

2：先定个小目标：首轮对外众筹出售3w股（即300万启动资金）,售完即止。

3：购买方案：

A：友情支持：10股

B：囊中羞涩：50股（另赠送10%，即5股）

C：我看好你：100股（另赠送20%，即20股）

4：活动时间： 2017-02-08至2017-03-08。

### 1.2：购买方式

1：购买的唯一方式：请联系陈裕强（网名“路过秋天”，QQ号：272657997）。

2：目前我手工登记，联系时请主动报上名字、手机、身份证号，支付前请确认收款人（陈裕强），同时保留截图和聊天记录备忘。

3：登记后请申请加入到股东群中。

备注：

1：众筹资金会先由个人账号存档，待公司成立时，统一转入公司账号。

2：天使轮估值偏大的原因？

考虑到众筹的资金偏少及周期长，因此策略性放大，以股抵资或激励，节省现金开支，增强创业生存能力。

## 2：如何加入创业团队、或IT联盟

1：任何人都可以加入QQ群： 617713515

2：留意群里的信息（待众筹差不多，会在群里招聘人才）。

## 3：权益与义务

做为股东，一怕资金去向不明，二怕权益无所保障。

### 3.1 权益

#### 1：知情权

公司的财务、运营、进展等信息，会在股东群里告知，做到公正公开透明。

#### 2：权益保障

待公司成立后，以公司名义统一签定股份认购合同。

#### 3：分红权

在未上市前，待公司盈利稳定之时，将实行人性化的分红政策。

#### 4：A轮股份回购

下一轮A轮融资发生时，公司将启动回购程序，回购大伙所认购的股数。

即：假设你现在购买100股，当A轮估值10亿融资时，你的股数变为10倍。

即拥有1000股，公司会回购你手中的100股，让你带回本金。

如此，你将拿回本金，仍将持续持有900股。

当然你也可以选择继续持有，等待下一轮溢价。

增加这项措施，是为了降低大伙的风险，尽量先拿回辛苦钱。

#### 5：退出机制

有人问了，如果此计划推进不下去，那入股的钱是不是没了？

这个问题我这么解答：

1：如果项目启动失败，则原路退还资金。

2：项目已启动，但A轮前就宣告结束，剩余资金将按照登记的购买时间先后，前面50名依序返还，直到资金归零，若有剩余后面按50%依序返还，直到资金归零。

3：另A轮之后的股份，公司每轮融资，都设定一个10%的回购金额，用于回购离职员工或持有者有意愿出售的股份。

增加2这项约定，让加入的越早的，风险越低！

增加3这项福利，因为我们不是VC，我们需要提前享受红利。

#### 6：上门溜达权

公司成立后，如条件许可，将准备一个场地用于股东上门溜达喝茶交流。

### 3.2 义务

1：对创业团队提供力所能及的协助、建议、宣传。

2：对于公司的内部信息，保密。

3：积极的参与IT联盟的活动。

4：自觉遵守IT联盟的规章制度。

5：公司的IT招聘请认准平台。

6：其它。

# 四：总体预期：盈利模式

## 1：参与方预期

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | IT群体 | 企业（占比） | 风投（占比） |
| 天使 | 10%（众筹） |  |  |
| A | N+4% | N+6%（技术社区企业） | 10% |
| B | N+4 % | N+6%（招聘企业） | N+10% |
| C | N+4 % | N+6%（培训企业） | N+10% |
| D | N+4 % | N+6%（相亲企业） | N+10% |
| E | N+4 % | N+6%（未知） | N+10% |

## 2：盈利模式

1：面向企业：年费、招聘成交费。

2：面向广告商：资讯广告、活动广告、相亲广告。

3：面向IT群：VIP视频服务。

4：面向培训：教师推送、自营培训。

5：面向相亲：VIP服务。

6：其它……

## 3：企业估值预期

### 3.1：3-5年预期

* 服务10w+企业（预期收费企业1w/年）
* 服务100w+ IT技术人员

公司年收益在10+亿，使公司预计估值在100+亿左右

首次入股股东获得100+倍回报。

### 3.2：5-10 年预期

* 服务50w+企业（预期收费企业2w/年）
* 服务1000w+ IT技术人员

公司年收益在100+亿，使公司预计估值在1000+亿左右

首次入股股东获得1000+倍回报。

### 3.3 ：10年后

那是一个现在想象不到世界。

# 章二：行动篇

核心简述：

整个布局：从IT联盟和IT创业公司两路执行，最终构造一个体系生态圈。

实现方式：

1：要人才

2：需要要人才

3：需要很多人才

聚财只为起事，起事需要聚才，聚才方成能事。

# 一：整体战略

## 1：流程图



## 2：流程说明

1：众筹进度超过一定比例时，成立公司，并成立IT技术联盟。

2：确定创始团队的核心人员：技术、产品、运营等负责人。

3：确定IT技术联盟的组织架构及核心负责人。

4：同步进行平台开发、理念宣传、企业合作、资本谈判。

5：引入资讯站合作（开启信息推送，IT界的今日头条）

6：引入招聘站合作（将IT招聘统一，IT界的今日招聘）

7：引入联盟社交（社区联盟的活动地，IT界的今日社交）

8：引入相亲站合作（释放IT单身男，IT界的今日相亲）

9：引入培训站合作（引导非专业的人员培训人员转职成专业从业人员）

# 二：基本策略

## 1：IT技术联盟基本策略

### 1.1：组织架构



### 1.2：会员缴纳会费

初设10元/月，按年收之。

不交会费的会员，不是好会员。

不收会费的联盟，不是好联盟。

### 1.3：4个核心任务

A：制定各语言体系的技术等级体系

B：与各高校合作，举行义讲，将企业的最新技术信息带到高校

C：对外商务（广拉赞助作为各项活动经费）

D：策划活动：坚持每个星期都有活动，会员可免费参与活动（但车费或产生住宿费的由会员自理）,并将活动信息上传到公司运营平台。

注意：此组织为公益组织，务必保持心灵纯洁！

## 2：创业公司基本策略

### 1：整体流程

A：公司注册与场地选择。

B：核心的各种O（技术O、产品O、运营O、商务O）及其它。

C：产品的核心讨论及开发。

D：外对的宣传

E：下轮融资的准备。

### 2：产品规划

详见IT技术联盟-产品规划文档（仅股东可看）。

# 章三：解惑篇

核心简述

其实，从我的想法产生，到大众讨论，到自己深入思考，问题并不少，但对于每个问题的存在，只要愿意思考，都是有法可解的，方案也是可以优化的。

本篇有不适合或未解答的各种细节，有疑问的可以私下点对点解答！

# 一：我们解决什么问题

## 1：招聘的相关问题

### 1.1：降低招聘成本

主要体现在：招聘周期长、成本高！

具体表现在：人员筛选困难、技术无法定级、价格体系所遇人才不匹配。

我们的技术评估体系，充分利用空闲时间，多维度面试评分机制，直中要害。

### 1.2：消除线下面试

解决完技术定级，剩下的人力资源面试，只需要线上沟通即可（称为速招）。

后期可引入人力资源，调动社区闲散的人力资源，最终实现直接招聘（称为直招）

### 1.3：消除面议选项

根据评定的等级，技术人员对自身能力设定价格，企业根据自身条件设定价格，双方匹配则成交，无需要再谈价格。

### 1.4：消除IT社招

A：企业不用再去学校招实习生，通过平台即可筛选出优秀的实习生。

B：打破211，985，IT学生以能力定天下。

## 2：IT人员的相关问题

### 2.1：学习成长问题

你总说没时间，你总说工作忙，你总说今晚又要加班了，回家一躺床上就睡着。

你偶尔也看看文章，但没啥用，因为不是水文你没兴趣看……

于是，同样的3年，有的人已经是MVP，你还在卖弄当年的三层架构，XX生成器，秋天的风，有点凄，有点凉。

既然，你学不会主动，那么就让我们来送你一程，把人生阶梯，职业的方向，都搬到你面前，你要做的，就是用点力，抬腿，使劲，一二一。

### 2.2：孤寂的单身问题

天天对着一群男同事，公司的几个妹子早已名花有主，自己圈子又小，天天加班宅家里，银行卡里存点钱，自己没花多少，全花家里了，又宅又光又孤单。

没事，我也是这样，所以我已想出了方案，帮自己解决这个问题，你只要借借我的光，跟着我四五六的脚步，咱们都脱单~~~

详情听说如此如此，这般这般……

### 2.3：跳不动的就业问题

别人都一万两万三四万的工资，为啥自己就只有羡慕的份呢~~~

别人都跳来跳去，越跳越高，为啥自己感觉跳不出去呢~~~~

难道是早已习惯了安逸的生活，失去了竞争力的优势？

没错，不想在安逸中睡去，就在平台上学习，努力爬天梯~~~

我们让优秀的人才更值钱！

我们让平凡的人更优秀！

我们让大众都能快速适匹岗位！

# 二：可能遇到什么问题

## 1：无法动起来的IT群体？

如果现有的IT人群无法调动起来，那么我思考的方案是

1：将学生纳主核心的评估体系，建立为企业输送实习生的平台，后续再包围现有的企业开发人员。

2：以精确的信息平台为推广中心，最终包围IT群体。

3：以联盟为活动中心，最终包围IT群体。

4：以相亲为活动中心，最终包围IT群体。

5：以利诱之：

1：获得下一轮股数的优先购买权（每轮有4%的人数，进的越早，效益倍数越高）

2：获得为他们技术背书的资格（增加额外收入）

高级的可能给低给别的做技术背书（在对被背书人技术熟悉的情况下）

每个技术背书能获得为其工资1%的收入

3：等级高的可以参与后续的培训教师计划（获得额外的收入）

4：等级高更容易受企业高薪诱之（额外的优秀工作机会）。

## 2：无法动起来的合作企业？

如何企业不愿合作

1：若信息站不合作？自己采集加工！

2：若招聘站不合作？可以思考人力资源的共享经济。

3：若培训站不合作？自己运营培训。

4：若相亲站不合作，自己开发交友App。

## 3：难以出脚的第一步？

这是一次创业，也是一次创新，更是一场属于IT群体红利的革命。

没有人走过这条路，我们是第一个，所以走的更有价值。

言至行，如小孩学步，好奇而抬脚，抬脚就需要勇气和行动。

## 4：预防创意被盗用？

当我把此计划文档公开之后，整个计划将公诸于世，会不会有人盗窃呢？

这是一个知识产权保护意识薄弱的国家，盗窃创意，属不属于犯罪，还很难说。

但盗用本人计划的，必然也将被整个IT界所谴责，若其无法形成正义联盟，也是无法成事的。

如果用这个创意复制到其它行业？

这个是我有思考，但未级深思的路，留给未来吧。

# 结尾

从最初的核心招聘，思考到现在，发现已然在构造一个属于IT的生态圈。

以往的创业项目，只要创始人或团队拥有足够的智慧或才华，便能成功。

但此项目之成败，却而在于人心，IT群体之齐心。

人生在世，所为何求？

一求家人安康

二求富贵降临

三求社会和谐

因有所求，故有所梦

总思梦若照进现实

便今勿失此良机

……

……

……

我们都有一个身家千万的梦

我们心中都有一颗希望的种子

因我们都有一个共同的梦~~~

……故而齐聚！

这是一次创新的革命，也是我们人生的转折，多一个你，多一份共赢的可能！

人各有命，我做我所能做的，剩下的就是你们的选择了？

人生的命运，全在选择，相信，或者选择相信！！！

# 附章：创始人简介

陈裕强，男，80后，未婚，党员。

广东人，广州仲恺大学毕业，本科，软件工程专业。

十年工作：历经旅游、社交、电商、通讯等行业公司项目。

十年历程：任职从程序员到技术经理到首席架构师到技术总监，并有一段2年多的创业时光。

十年共计在博客园社区（CSDN、51cto等）发布专业文章超过500篇，目前在该专业社区推荐排名第二，具有了一定的草根影响力。

在开源领域倾力贡献：共计发布开源框架、开源软件等有相对知名度的作品9项,如：CYQ.Data、ASP.NET Aries、Taurus.MVC、DBImport等。

本人性格乐观随性，但上苍让我认识了悲观，教会我用思考代替谨慎，以爱心转化行动力。

我相信有天才，但我不相信所有成功的人都是天才，即使说是大多数，我也不信。

我只信汗水+幸运，没法，谁让我不是天才！

于是，我的座佑铭就成为了：小富靠努力。

同时，我也有座佐铭，那是：大富靠幸运。

换个好词，那就是谋事在人，成事在天。

分享：动力不足时该向前看，心理不平衡时请向后看，在平衡中前进，是一种人生智慧。