

The background of the slide features a complex, abstract geometric pattern. It consists of numerous thin, light gray lines that intersect and connect various circular dots. The dots are also light gray and vary in size. The overall effect is a dense, interconnected network that resembles a molecular structure or a data visualization. This pattern is present in the top and bottom margins of the slide, framing the central text area.

智筹租HR-招聘能力远程共享租用平台

探索基于“大数据和AI技术”为招聘提效的可靠路径

智筹天使+轮融资计划书 2018.8

招聘刚需、低效，为什么全球范围迄今， 基于“大数据”和“技术驱动”的招聘都收效甚微？



1.技术工具缺乏“全流程”数据支持，且部分数据不能“合法”共享。

- 影响招聘结果的流程长、环节多、主观因素繁杂，没有全流程、所有环节、所有主观因素的数据。
- HR SAAS工具虽然保留全流程数据，但用户行为数据并不能“合法”给其他用户使用。
- 国内隐私保护力度大大提升，人才库产品如e成、巧达等也纷纷转型。

2.招聘渠道多元，数据分散，难以形成合力充分发挥效用

BOSS直聘尽管努力沉淀所有环节的数据，但本质依然是“渠道”，不能完全取代其他渠道，也即企业招聘不能仅依赖一个渠道，因此，数据分散是必然。

► 提高企业招聘效率的希望在哪？

为“HR”赋能！

- HR可以整合所有招聘渠道
- HR可以使用各种技术工具提高招聘效率
- HR的工作流程汇聚了招聘全流程数据
- HR的行为反映了招聘的主观因素影响

▶ 不直接取代HR，沉淀全流程数据，AI技术赋能HR。



▲ 便利蜂

◀ wework

► 避“轻”就“重”，
运营优化后的完整业务闭环，
关注**数据和技术**带来的效率提升
和升维竞争优势。

创新一种“可规模化的招聘服务”产品，让数据“合法”：

“合法”

能够“合法”获得所有招聘环节的数据，包括主观数据。

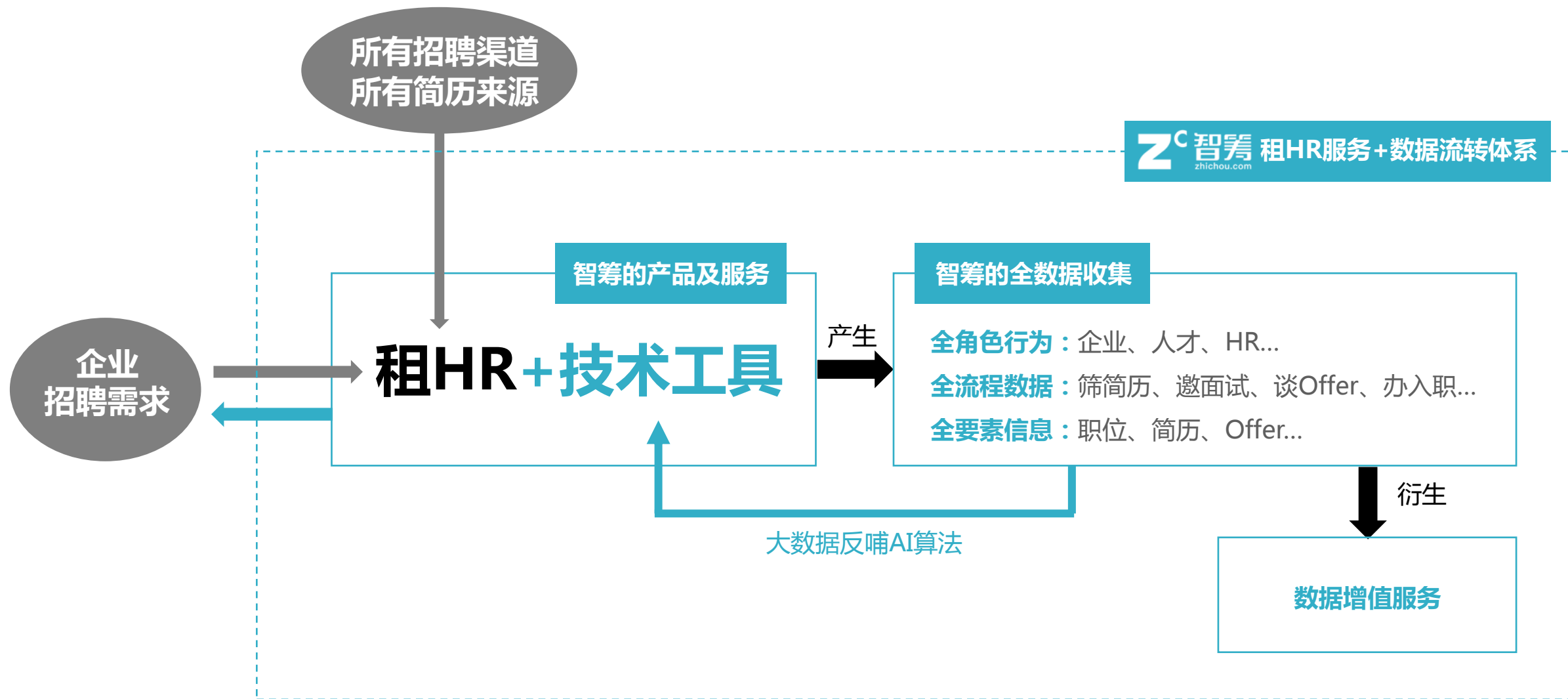
能够“合法使用”并“内部共享”所沉淀的数据，通过技术工具和大数据、AI驱动，为“企业招聘”（而非单一渠道的招聘）增效。

Tips：

- 2017年6月1日国家施行《网络安全法》，再次规定了对个人信息保护。网络运营者未经被收集者同意，不得向他人提供个人信息。
- e成开始转型为基于数据的服务型公司。
- 巧达大量收购招聘渠道，以期避免自己“贩卖个人信息”的嫌疑。

► 这个服务产品就是——“租HR”

“避轻就重”的“租HR”，如何真正为招聘提效？



数据获取方式

租HR招聘服务
全程向需求方透明

浏览器插件——

获取所有简历搜索、查看、下载数据；

招聘流程管理系统——

跟踪简历推荐、电话邀约、面试、Offer、入职全流程。



数据获取量（以简历为例）

HR人数*时间	简历搜索量/份	查看简历详情量/份
1个HR，1天	300+	100+
10000个HR，1天	300万+	100万+
10000个HR，1年 (1年≈200有效工作日)	6亿+	2亿+

► 庞大的数据积累，预计三年后，除为租HR增效外，也可**衍生巨大的增值商业价值**。

中小企业的招聘痛点

- 中小企业没有专职的HR负责招聘，
- 老板亲自招、行政前台招，不懂主动招聘、效率低。
- 面对突发需求，很难马上招聘到HR完成招聘任务。
- 短期招聘需求，长期养专职HR成本高、有解聘风险。

企业招聘 “痛点”

大企业的招聘痛点

- 人力部门配置有限，对各业务部门支持力度有限。
- 不了解地方招聘，难以对异地分公司形成有效支持。
- 大企业需要优化企业结构，编制有限，没必要招聘的岗位急需采购外部服务。

租HR——搭建社会化的HR租用平台
共享主动招聘能力，按需租用，即租即用

500亿

- 全国人力资源服务总体市场规模已过万亿；
- 全国HR人数超过500万，中小企业占80%；
- 共享HR每人年均服务价值6万以上，预计影响100万HR参与；
- 根据已有客户数据，中小企业平均每年购买3人月服务，共享HR月租成本3800元/人，而没有专业HR的中小企业有500万家以上。

PK	租HR前	租HR后
BOSS亲自招聘	占用BOSS大量时间、精力	从事务中解放出来，省心省事
行政/助理 兼职做招聘	不专业、没有渠道 不会主动影响候选人，效率低	拥有丰富资源和专业招聘方法， 效率提升
传统全职HR 专职做招聘	月薪+奖金+五险一金+办公费+解聘风险	不养全职， 年均节省综合成本50%以上
传统RPO	适用于中低端岗位、批量招聘 与中小企业需求不匹配	绝大多数岗位需求均可适用
猎头	20-30%年薪佣金，只服务高端岗位 对中小企业需求有偏见	综合成本一般只有猎头的1/5到1/10

► **租HR**：进度透明、专业分工、资源丰富、效果好、成本低

竞品类型	代表产品	与租HR差别
招聘信息平台	智联、51job、拉钩、boss直聘等	信息平台只是一个简历来源，HR往往需要多个渠道并行，各取所需
人才库技术型产品	e成、猎100等	人才库提供静态简历库，时效性比招聘信息平台差，HR认为人才库只是降低简历获取成本
猎头撮合平台	猎上网、猎聘网、猎萌等	企业付出猎头费用，但90%以上的猎头其实只是在渠道里主动搜索简历，而租HR比猎头性价比高5~10倍。
服务公司	猎头公司、RPO公司等	按结果付费，时间投入的选择权交给猎头和RPO公司，一般无法按计划推进整体招聘进度。

- 各渠道、技术产品可为HR所用，
RPO公司、猎头公司可在租HR平台上接单。

服务定价：月租金+入职佣金

智筹收入：20%左右的分成



**租HR维持微利，快速占领市场
通过衍生增值服务盈利**

第三阶段：大数据+AI赋能

- 通过数据不断反哺技术工具，代替部分人工，提高招聘效率，降低对HR要求，让小白也能独立完成招聘流程。

 **下阶段计划****第二阶段：平台模式扩张+招聘技术工具**

- 与外部HR合作，已与多个城市外部HR、机构建立合作。
- 开发简历排重、关键词搜索工具，积累数据，研发AI工具提效。

 **当前阶段****第一阶段：需求验证+服务产品打磨+可复制模式探索**

- 自营团队已服务30+企业，涵盖各个阶段，复购率75%以上。
- 解决了需求获取、服务模式验证，具备可复制条件。

 **已完成**

- **需求验证完成**

已服务30+家企业用户，复购率75%以上，覆盖近10个城市，并已解决批量获客问题。

- **模式验证完成，开始规模化发展**

已和长沙、武汉、锦州、北京、鞍山等多个城市HR、机构合作中，不断扩展HR规模。

- **多个招聘效率工具开发中**

租HR自助订单流程、招聘流程产品已上线，持续迭代。

简历排重插件、关键词搜索工具完成用户调研及产品设计，开发中。

- **大数据、AI产品尝试中**

智能拆解搜索关键字研发中，可减少人工分析判断，
已规划包括简历智能匹配等10多项AI产品，陆续落地。



“天使+” 阶段

- 扩大技术团队，完善租HR SAAS及辅助技术工具，实现全流程行为数据沉淀。
- 落地2-3个AI工具，替代部分人工，提高效率和降低对HR要求。
- 增加HR机构的合作，复制租HR模式，完成1000位HR入驻接单。
- 租HR业务完成2000个服务单位，1000万人民币收入。
- 简历资源渠道战略合作。



**创始人&CEO 周磊**

79年，原易生创新（430092）总经理、研发副总，原华为研发PL

**联创&市场运营 吕笑**

86年，原科创天津营销主管，原台湾帝十三广告策划总监

**AI大数据 Dr.Chen**

89年，厦门大学博士，数据建模及算法研究方向。曾负责便利蜂人脸与物品检测算法、门店销量预测模型研发

**应用产品主程 漆家辉**

90年，全栈工程师，前才库网主程

**BD&销售总监 张超财**

84年，原纷享销客高级BD经理

**服务标准化PM 杨蜜**

79年，前完美时空HRD，15年人资管理经验，2年人资咨询经验。

融资轮次：天使+

融资需求：500万 估值：5000万

未来12个月资金预算

- 产品研发、人员成本：250万
- 运营、市场推广：100万
- 服务器带宽、办公费用：50万
- 流动资金：100万

THANKS

周 磊 创始人&CEO

Tel&微信: 138 1055 6855

E-mail: peter@zhichou.com

北京智筹科技有限公司

