



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。

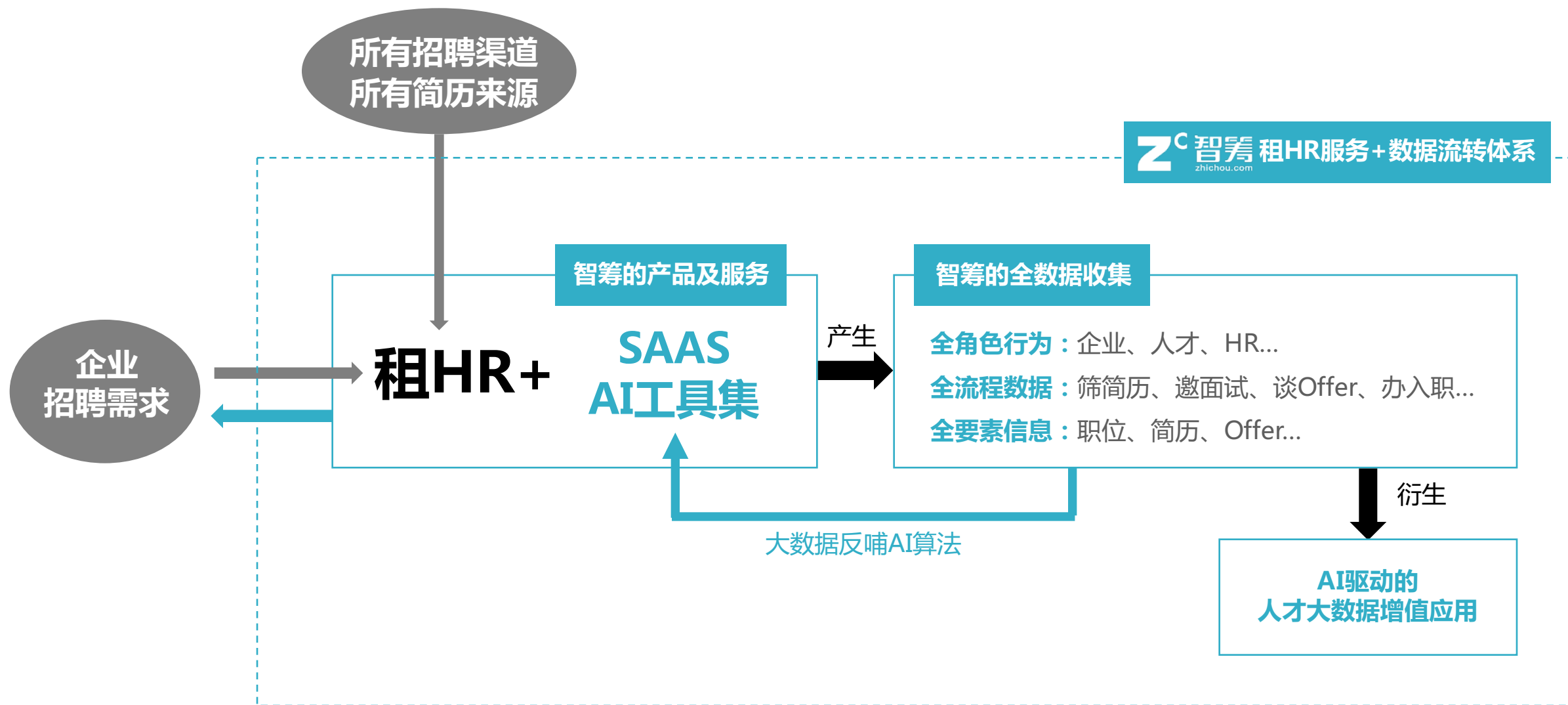
能够“合法使用”并“内部共享”所沉淀的数据，通过技术工具和大数据、AI驱动，为“企业招聘”（而非单一渠道的招聘）增效。

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——

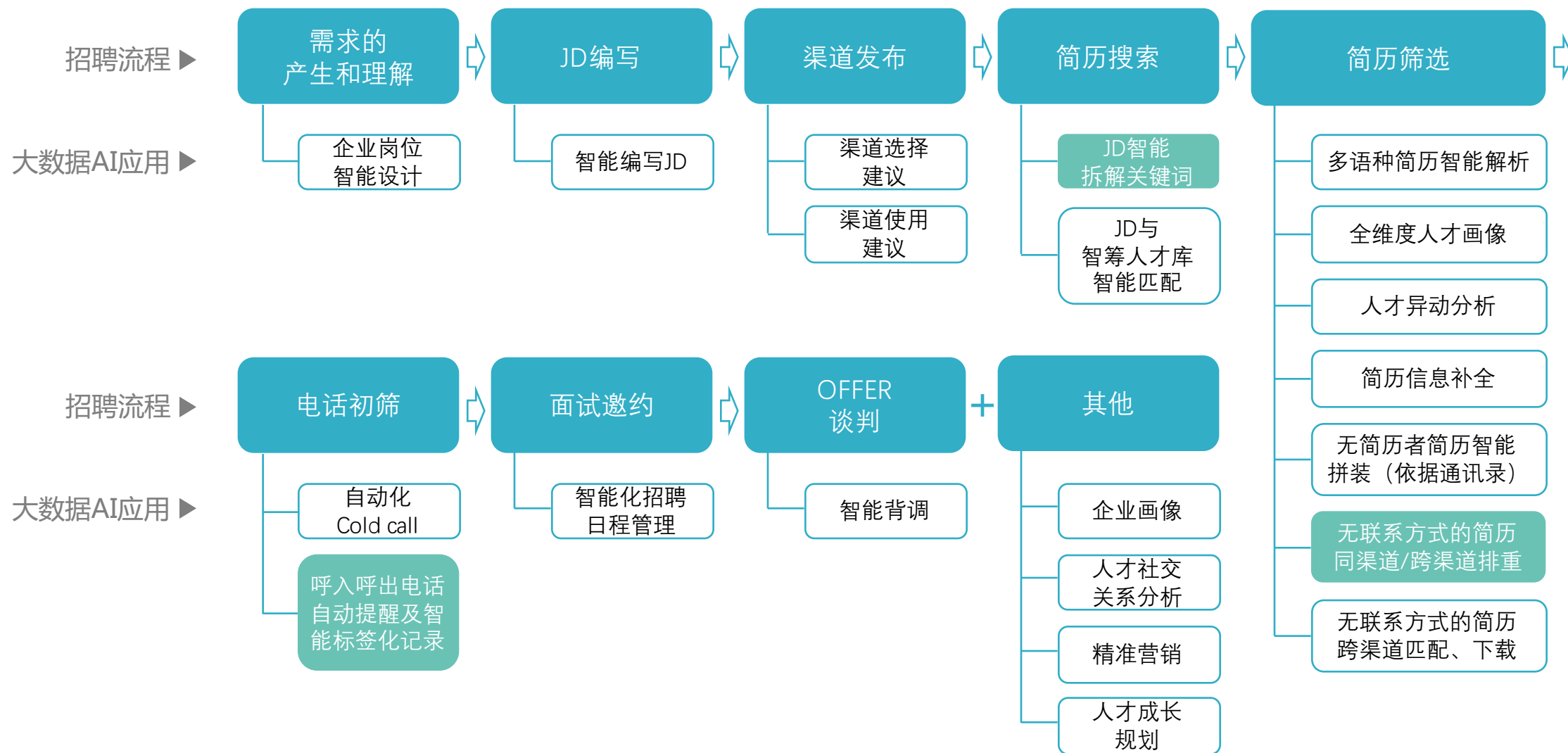
跟踪简历推荐、电话邀约、面试、Offer、入职全流程。



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**。



什么是租HR？解决什么问题？

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。

租HR的产品优势

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+租HR行业标准**

- 建立租HR行业标准，复制中。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、服务模式行业标准验证，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产品构建中**

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个应用机器学习算法的工具，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，主要从事数据建模、NLP及推荐算法研发。曾负责便利蜂人脸识别与物品检测算法、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

