

根据之前的收集的资料显示，求职类app主要分为：

1. 兼职平台
 - a. 51job(前程无忧)
 - b. 58同城
 - c. 赶集网
2. 兼职类网页：斗米兼职
3. 微信公众号：e兼职
4. 以及一些依托大公司的招聘平台：腾讯，支付宝，网易

5. Boss直聘 (比较接近job today)

先阐述一下此app，来源以及想法。

此想法是根据已成型的app：jobtoday (一个在欧洲的，主要为流动量很大蓝领，提供求职便利的app)，主要是在移动端。[\(https://jobtoday.com/en/\)](https://jobtoday.com/en/)这个网站主页有一个短视频主要介绍了这个app的工作流程，用户交互很友好，并不像国内已有的大型招聘软件，动不动就收钱，而且交互非常垃圾，用的很难受。

因为在欧洲，蓝领工人的流动量很大，所以这个app就有它所存在的意义。

在中国，流动量最大的行业是互联网，这个资源已经被那些大的公司都把握住了，所以拓展互联网行业是比较困难的，我发现的一个app：**Boss直聘**，应该在这个方面做的已经挺成熟了，但是模式还是跟其他的网站没有什么太大区别，唯一的亮点在于在线交流直聘。

主导权 (发布信息) 还是在用人单位手里，求职者根据用人单位的需求选择适合自己的岗位。而且这些大的公司，一般都是全国性的发布招聘信息，用户很多时候会疲于再选择自己的区域。

既然互联网这个大的行业已经被这些大企业分割走了，我们还是可以入手其他一些流动性比较大的行业，比如餐饮行业，服务行业，快递行业等。

这个app的工作原理其实类似于 滴滴打车 或者 Uber，求职者可以在一两分钟之内填好自己的个人简历，并在手机上发布自己的求职需求，相较于Uber



的“点击用车”，雇主可以实现“点击用人”，当然这个比较适用于能快速确立雇佣关系的岗位，例如餐饮服务行业，一些简单的蓝领行业，并不需要太多的资质凭证。同样的，我们可以为商户，或者求职者设立评级系统，可以帮助更多求职者获得更好的选择。相似的，求职者也可以简单的搜索附近的用人单位，实现简单的“点击找工作”，相较于已经成型的大型软件，我对这个软件的构想是更方便服务于生活周边地区想要找工作或者招聘的需求。相比于其他的软件而言，我们的app相比于成型app平面化的招聘和求职，能

更直观地展现职位的供求。相较于传统app，更加单向的（企业发布招聘岗位 → 广大求职者），本app可以实现双向化的需求，使得招聘求职的主导权不再是大部分在于雇佣者，对于一些有着良好专业技能的人才，同样可以让求职者来“点击应聘”。

当然，对于一些热门的行业，并不是不可以涉足，但是360行，我们需要挑选出几行进行主要服务，不能做到面面俱到。我们同样可以设置不同的分区，但是一定要主打几个行业，才能体现出本产品的特色，如果面面俱到，个人观点会“泯然众人”。

对于**盈利模式**，初期的话，并不能设置有过多的付费选项，这应该是共识。对于资源的分配，取决于用户付费的方式。最简单的就是会员制，但是这种app，不适合使用会员制，因为大多数人，一段时间之内不会反复更换工作。

更好的一个收费方式，应该是按次数收费，或者按照搜索的区域大小？这个收费方式还有待考量。有一个理想的收费方式，就是在求职者找到工作之后，按照先前规定的一定百分比分别向雇佣双方收取一定的费用。但是有一个弊端就是，雇佣双方容易达成协议，假装雇佣失败来避免这样一个费用。

对于初期入手的行业，我个人建议的是**餐饮服务行业**，如果能争取到例如，麦当劳，肯德基，优衣库这样子的大企业，虽然有点难，但是这是一个设想而且每个地方的分店都有店长可能就是这一区域的招聘可以由这些人做主所以是有一定机会可以争取的到，因为他们这种企业，员工流动率非常高，所以很需要不停的进行招聘。

还有就是一些稍微小一些的企业，我们也可以进行推广，这个会有点难，但是app难的主要就是在推广这一块，这个策略有待大家共同思考。**如何进行推广是一个难点**。需要集思广益。只靠朋友圈的力量肯定是不行的，街头做活动这种的其实也很难。**推广另一个重要的点在于下载量**，这个同样是一个难点。