毕业生就业管理系统

商业策划书

组长:赵文腾

组员:李伯运、吴昊、杨开勋、李苏霈、李百扬、陈潭、李婵娟

目录

[1.项目简介 2](#_Toc517968562)

[1.1项目背景 2](#_Toc517968563)

[1.2总体设计 2](#_Toc517968564)

[1.5成功关键 3](#_Toc517968565)

[2.详细设计方案 3](#_Toc517968566)

[3.平台推广计划 5](#_Toc517968567)

[3.1 总体计划网站推广 5](#_Toc517968568)

[3.2 线下推广 8](#_Toc517968569)

# 1.项目简介

## 1.1项目背景

每年有大量的大学生步入社会，据中华人民共和国教育部披露，2013年本科、专科院校应届大学生为699万，2014年本科、专科院校应届大学生为727万。同时，企业招聘难也成为了限制企业发展的重要问题，关键岗位招聘不到适合的人选，一般工作岗位如普通工人、销售人员等一线岗位没有人员，无法开展新业务或者新区域的拓展，企业用尽各种办法吸引和挖掘人才，争斗异常激烈。据前程无忧、智联招聘等机构透露，一线员工招聘外包项目2014年增长15.6%，相当于1.238亿元，其中单人代理招聘费用达到200元/人、劳务输出达到600元/人。

本项目产生的主旨是针对应届大学生的就业与毕业信息管理，并且链接各地分站的优秀企业和学校，做专业的人才对接。帮助解决：

1、大学生就业以及就业后工作中面临的问题。

2、企业人力资源成本（招聘成本、用人成本、培训成本、时间机会成本）。

3、大学生毕业信息管理的问题。

## 1.2总体设计

项目计划构建以大学生及往届毕业生为针对用户群体的线上管理平台，所搭建的线上管理平台能为用户提供线基于 就业咨询分享及毕业就业信息管理的产品体系，对接所在分站的各行业优秀企业。旨在弭平企业用人需求和大学生自身素质和职业期望之间的鸿沟，解决当下中国最令人头疼的大学生就业问题以及毕业生信息管理的问题，增加高校就业率，及毕业生管理效率。

该系统主要有7大板块

1.毕业生就业门户网站：建立公共信息窗口和各应用系统的入口，实现一站式登录、信息分类显示、各级各类就业网站的链接以及门户网站后台管理。

2.就业信息中心：建立毕业生就业服务网统一的数据中心，包含毕业生基础数据、企业基础数据、职位数据、中介机构数据、就业方案数据等，通过就业信息中心为系统内部各应用系统所共享，并通过统一的数据互操作接口规范实现与外部系统的数据共享和交换。

3.办公管理：就业办公管理和就业数据的监测、统计、分析与预测。

4.毕业生管理：基本资料、证明材料、自荐材料、推荐材料、签约材料（包括签约、毁约等）以及档案管理等。

5.数据统计、查询与分析：签约情况、就业情况、就业率等查询。

6.就业咨询服务：职业咨询与就业指导，对学生分级进行就业指导与培训服务。

7.离校管理：离校流程、离校手续、户籍迁出登记、信息查询统计等。

## 1.5成功关键

比起纯粹为了盈利的就业网站商家，本平台的开发者是2019年毕业生，设计更加贴近学员。就业信息由学校筛选，不会提供虚假信息。

此外相对于各类媒体的靠估计和造假得来的浏览量数据，我们的宣传数据更为直观。

本项目与高校合作，用户来源稳定。并在多高校进行了持续不断地，以求职为主题的公益演讲，并且承办和赞助院校就业办活动。

# 2.详细设计方案

**2.1毕业生就业门户网站**：

建立公共信息窗口和各应用系统的入口，实现一站式登录、信息分类显示、各级各类就业网站的链接以及门户网站后台管理。

注册用户登录：可在内部各独立应用系统之间自由切换，无需进行重复登录，以实现各应用系统之间的无缝对接。

资讯信息的分类展示：最新公告信息、毕业生推荐、最新职位信息、最新调查、就业政策与法规、指导培训信息和实习兼职信息等。

记录校内、校外招聘会信息，并及时在网上发布，并可控制有权查询的对象。

信息的搜索：提供企业与职位信息的快速搜索和高级搜索，提供毕业生的快速搜索和高级搜索。

网站的链接：提供对全国、全省及各地市就业职能部门、高校、重点企业和中介机构的超级连接。

其他服务：提供企业自我宣传、就业形势与相关热点问题的调查反馈等。

**2.2就业信息中心**

建立毕业生就业服务网统一的数据中心，包含毕业生基础数据、企业基础数据、职位数据、中介机构数据、就业方案数据等，通过就业信息中心为系统内部各应用系统所共享，并通过统一的数据互操作接口规范实现与外部系统的数据共享和交换。

毕业生个人信息：基本信息、补充信息、教育经历、培训经历、实践经历、语言能力、自我评价、求职意向、奖学金、荣誉称号、获得证书、求职信、附加信息、成绩表、毕业生自荐书、简历模板、简历内容设置、简历预览、Email发送等。

企业单位信息服务：单位注册、院系介绍、人才搜索等

**2.3办公管理**

就业办公管理和就业数据的监测、统计、分析与预测。

**2.4毕业生管理**

基本资料、证明材料、自荐材料、推荐材料、签约材料（包括签约、毁约等）以及档案管理等。

**2.5**

数据统计、查询与分析：签约情况、就业情况、就业率等查询。

**2.6就业咨询服务**

职业咨询与就业指导，对学生分级进行就业指导与培训服务。

**2.7离校管理**

离校流程、离校手续、户籍迁出登记、信息查询统计等。

# 3.平台推广计划

## 3.1 总体计划网站推广

**1.搜索引擎推广**

　　通过登录免费分类目录、登录付费分类目录、搜索引擎优化、关键词广告、关键词竞价排名、网页内容定位广告等方式在百度、Google等大型门户网站上获得一个比较好的排名。定义毕业、就业等关键字并多发布信息，要在用户搜索时能很快地检索出我们的管理平台。目前网上的垃圾信息（SPAM）越来越充斥网络，如何最快最准确的找到目标网站，这是搜索引擎使用率越来越高的原因。从数据分析上来看，至少有10%-30%的流量是通过搜索引擎达到的，从搜索引擎流量的转化率来看，由于定向精准，转化率也相对较高。搜索引擎营销还是要分作两种，一种是SEM，另一种是SEO。SEM来说对于建站初期的企业，没有关键词排名的情况下，SEM可以解决这个问题，但见效快的同时SEM成本也较高。SEO来说呢，见效慢，周期长，但是花费少，见效持久。当然建议在网站建设初期就将SEO的元素融入进去，代码精简，URL地址尽量不要超过四层，做好网站地图，设置好关键词，SEO必然是营销中越来越重要的一环。

**2.信息发布**

　　在国内的著名电子公告栏BBS等大型平台发布信息

**3.电子邮件推广**

　　以电子邮件为主要的网站推广手段，常用的方法包括电子刊物、会员通讯、专业服务商的电子邮件广告等。结合本网站的会员专区功能模块进行许可Email营销，结合RSS订阅进行宣传。

**4.资源合作推广**

　　争取与各高校及企业网站交换链接、交换广告，通过内容合作、用户资源合作等方式，在具有类似目标网站之间实现互相推广的目的，其中最常用的资源合作方式为网站链接策略，利用合作伙伴之间网站访问量资源合作互为推广。同时还可以通过增加链接广度来增加在搜索引擎中被检索到的机会。

**5.社会化媒体营销及自媒体**

　　1）社会化媒体营销，互联网发展至今，已经越来越发展成为人与人的关系，以人为本，用户为本成为web2.0时代最显著的标志，用户创造内容UGC社区也占据了互联网上绝大部分的网民。因此做好社会化营销，通过用户传递价值已成为网站传播的重要渠道。另外从数据分析上也可以观察到这点。很大一部分的流量来源于直接输入，这部分流量通常都来自于这样的口口相传，IM传播，轻博客，收藏夹等。

　　社会化媒体营销包括的范围较广，博客、论坛、SNS、微博、轻博客、RSS分享都属于范畴，微博和轻博客可以说是新媒体营销，这样的媒体都包含众多类型人群，例如新浪微博的目标人群主要是20-40岁的精英人群，这部分人群同样也是网购的目标人群，另外微博上还会有微群等以同样目标聚集在一起的用户。通过促销、活动带动特定人群，制造裂变式营销，口口相传，只要有耐心，用发展的眼光看待新媒体营销，必将牢牢抓住用户。社会化媒体营销的例子还有像豆瓣一样的文青聚集地，针对小清新服装品牌初刻等电商网站来说，正是合适的目标人群。

2) 自媒体  
“自媒体”是个新的营销方式,可以做一些自媒体平台的尝试。相对于传统这种一对多，生硬地打广告，明目张胆地宣讲自己“高大上”的产品和服务相比，自媒体这种新型的营销方式，更注重的是站在普通用户或消费者的角度，进行点对点的互动和交流，并尽可能分享一些原创的，有价值的资讯给他们，顺带宣传下自己的产品和服务。

在知乎、贴吧、微博上面，建立属于的账号，认真撰写关于毕业就业相关的答案，当时只是想利用自己的一些专业知识帮忙解答网友的一些问题，提高知名度（如泼辣修图在知乎回答修图相关问题）

微信朋友圈 & QQ空间：微商的火爆让很多人的朋友圈和QQ空间都沦为广告的平台。相对于微商生硬地刷产品图片和广告，自媒体更注重的是向社交平台传递一些原创的，有价值的资讯（顺便打下小广告）。实际操作中，可以适当地通过朋友圈等社交平台，宣传下公司的服务或产品项目，但切记分享生活和有价值的资讯为主，营销为辅，否则只会适得其反。

**例如：建立微信公众号**  
越来越多的公司甚至个人都申请了微信公众号，但真正能够利用好这个平台的很少。申请公众号可以在不花一分钱，不做任何推广和活动的情况下，积累相对高质量的粉丝。  


## 3.2 线下推广

1.与高校社团合作，保证了用户来源。

2.和各公司合作，在为毕业生提供就业信息的同时增加了各公司的知名度。