

创业计划书

小轻松在线面试平台



目录

1. 项目概况	3
1.1 产品	3
1.2 市场	3
1.3 团队	4
2. 产品概述	4
2.1 整体介绍	4
2.2 解决问题	5
2.3 产品亮点	6
2.4 商业模式	6
3. 市场分析	7
3.1 行业背景	7
3.2 市场规模	7
3.3 市场壁垒	7
3.4 竞争分析	8
3.5 发展前景	9
4. 团队管理	9
4.1 核心团队	10
4.2 内部文化	10
5. 融资需求	11
5.1 融资金额	11
5.2 资金运用	11
5.3 投资回报	11

一、项目概况

1.1 产品

小轻松在线面试平台，一个可以进行在线面试的互动式网络平台，提供视频、音频、交互插件等功能，期望取代现有的电话面试方式。

这种面试方式相比传统的电话面试，形式更轻松，考查更真实，能够帮助企业提高招聘的效率，减少招聘时协调面试时间地点的一系列繁琐工作，同时省去面试者车旅、住宿的时间和费用，进而降低招聘的成本。此外，这一面试平台顺应了移动互联的发展趋势，我们日后将陆续推出的平板客户端、手机客户端。届时，面试的方式将更加轻松便捷。

具体来看，面试官登录我们的平台，确定时间、地点并给面试者发送一个链接。面试者收到链接之后，即可进入房间等待面试，等待中面试者将会看到面试公司的介绍视频或是文化展示等为招聘方量身定做的宣传视频。

面试官通过自己的页面点击确定进入面试房间后，就可以在轻松、简洁的界面里进行面试了。这个界面看似简单，实则包含丰富的功能。除了对传统视频对话的支持，针对面试我们提供简历查看、白板书写、网页浏览、共享文件、考评模板等多项基础功能，以及对于每个行业量身订制的个性化插件：比如对于 IT 公司招聘软件人员，我们设计了一款代码编译器的插件，插件支持面试者即时编写代码即时编译，大大优化了面试过程，让面试更加轻松。

1.2 市场

面对现在许多企业跨城市、跨国招聘的现状，以及招聘实践中面试官、面试者难以统一时间的情况来看，我们产品的目标市场是很有发展潜力的。

随着当今世界发展对于人才越来越高的要求，全球化人才市场的竞争和人才流通性的日益增强，企业必然会希望用更快速、有效的方式接触到优秀的候选人，我们相信我们的潜在市场还会不断扩大。

我们的初期设计出的一款在线编译的产品插件特别为招聘程序员的企业订制。因为目前在人才市场上，软件工程类、算法编程设计等相关人才需求非常大，这些公司都可以通过我们的平台为自己招纳贤才。

1.3 团队

我们的初创团队总共有四名成员，均来自上海交通大学，分别是黄偲、邹蒙川、郑凌婧和冯翊，各有所长，能够互补。我们在院学生组织里共事过三年，形成了一定的默契，执行力非常高。

二、 产品概述

2.1 整体介绍

小轻松在线面试平台，一个可以进行在线面试的互动式网络平台，提供视频、音频、交互插件等功能，期望取代现有的电话面试方式。旨在为企业的面试工作提供方便、节约成本、提高效率、提高到达率，同时招到更优秀更适合企业的人才。

在我们的平台上，HR 可以方便的为求职者和面试官安排一场面试，他们只需要通过一个网址和密码即可进入面试房间，无需安装软件，方便快捷。在面试的过程中，除去传统的视频音频，还有丰富的插件可供使用，例如简历查看，电子白板，文件共享，网页浏览等。特别地，我们针对 IT 公司设计了一款代码编辑器插件，可即时编写编译运行代码，功能强大，增强了用户体验，为面试双方节省了时间。今后也可以针对不同行业的特性，设计更多通用的功能插件，提高各类行业的面试效率。面试时，面试官可即时记录对求职者的评价，结束后将自动推送至 HR 处，十分方便。我们的产品还包含面试录制功能，使得所有动作都记录下来，包括视频音频以及插件的动作信息。当一场面试结束后，如果面试官无法判定求职者是否合适时，可让他人来查看录像，再作评判。数据统计功能可以将面试过程中的一些事件进行量化，并且进行统计，帮助面试官对求职者进行判断。比如说我们可以统计求职者和面试官说话的比例，这样可以判断求职者是否积极。还可以统计求职者对每道问题的反应时间和回答时间，这样可以判断求职者的专业技能是否强大。还可以和历史求职者做对比，以了解当前求职者和其他人相比是否足够优秀。

我们的产品不仅可以在传统互联网上使用，也会针对不同的移动平台定制开

发出相应的 APP。届时，电脑和手机可以无缝连接，当面试官出差的时候，也可以进行面试，方便简单。



DEMO 图

2.2 解决问题

1) 电话面试无法全面考察求职者，造成误判，浪费资源。

详细解释：电话面试的方式非常单一，只能通过语音接收信息，所以很难全面考察求职者是否符合公司的要求，从而让面试官产生误判。误判分两种，一种是将不合格的求职者通过，这样就会浪费将求职者召过来的交通费、餐饮费等。还有一种是将合格的人才拒绝，这样就会造成人才的流失。

我们为什么能解决？我们的产品提供多样的面试方式，传递的信息更全面，可传递视频信息，音频信息，也可以通过代码编辑器直接考查其代码能力，还可以借助电子白板考查其思维模式。所以，多种信息的传递，更能够帮助面试官判断求职者是否合适。

2) 电话面试效率不高。

详细解释：由于面试方式的单一，所以某些较难通过语言描述的信息比较难以传递，要花费大量时间。比如我们团队某人曾经面试过一家公司，面试官让他在纸上写代码，念给他听，面试官再抄写下来，自己模拟程序编译运行，整个过

程十分花费时间。

我们为什么能解决？我们的产品提供多样且专业的面试方式，某些难以通过语言描述的信息可简单方便快捷的通过我们提供的插件传递，提高了效率。比如说上面所提到的写代码的过程，在我们这里只需要写完代码，点一下编译运行即可，速度和质量上有明显的提升，节约了时间，提高了效率。

3) 现场面试到达率不高。

详细解释：在实习生的招聘中，甚至某些企业对于正式员工的招聘中，他们不想花费大量金钱让求职者到现场面试。如果让面试者自费到现场面试，面试到达率必然会下降，且会给求职者造成不好的体验，降低公司形象。

我们为什么能解决？通过在线面试，虽然无法达到现场面试的效果，但一定程度上可以有一些现场面试的效果。而且在线面试比较新颖，能够迎合现代人才的心理。WEB 服务，只要有浏览器就可以面试，方便快捷。所以只需很小的代价，就可以让求职者进行在线面试，提高了面试到达率。

2.3 产品亮点

1) WEB 访问，只需一个链接一个密码即可加入面试，轻便快捷，无需安装任何软件。

2) 丰富插件，更全面的考察的考察求职者，节约时间，提高效率。尤其是代码插件，针对 IT 类企业特别适用。

3) 面试录制，可将面试过程录制下来，方便日后查看。

4) 数据统计，将面试过程中某些事件量化，并进行数据统计，帮助面试官减少误判。

5) 超快速度，多个服务器节点，使用最新技术进行架构，超快速度体验。

6) 多平台运行，可用于各个场合，给企业和用户最大的选择。

2.4 商业模式

1) 我们目前正在和交通大学、微软、百姓网进行深度的交流，同时在大量访谈其他企业。我们初期的产品打算密切围绕交通阿的学、微软和百姓网进行开发，同时倾听其他企业的需求和意见，最后通过他们的不断测试和反馈，完善产

品。当他们对产品满意后，我们的产品就基本可以推广向市场，同时我们也有了样本客户，方便我们的推广。

2) 针对中小型企业，我们主要售卖基础型产品（仅包含通用插件），企业需按面试次数付费。专业插件将单独收费，企业可选择使用，按面试次数收费。针对大型企业提供定制化服务，满足他们更精确的需求，同时将某些产品的修改更新进原来的产品里。同时，也可将软件提供给企业安装，终生使用和更新，但会收取较高的费用。

3) 当在线面试产品发展成熟后，我们将推出其他和 HR 招聘相关的产品，比如说在线笔试，在线比赛，自动面试等等，扩展产品线。最后的目标是，推出一体化服务的人才招聘管理平台，不仅面向 HR 也会面向求职者。

三、 市场分析

3.1 行业背景

面试是每个企业招聘人才不可或缺的一环，随着网络的发展，越来越多的企业和求职者希望能够通过网络进行在线面试。相对于传统的电话面试和现场面试具有很多的优势，也能够体现一个企业招聘的专业程度。

3.2 市场规模

市场是十分庞大的，可以适用于大部分需要招聘外地人才的公司。而且，人才流通全球化趋势越来越明显，所以市场还会不断扩大。特别地，我们的初期产品非常适合招程序员的公司使用，目前程序设计、算法设计相关人才是 IT 类企业大量需求的，很多公司都会招聘程序员或者软件工程师等职位，互联网企业、软件企业等更是层出不穷。

我们调查过一些上海的公司，包括微软、百姓网等企业，他们的电话面试比例占有所有面试比例的 15%-30% 之间，平均 23% 左右。通过电话面试的求职者中，最终通过现场面试的，只占有所有通过电话面试的求职者的 10% 左右，最低的公司为 1%，资源严重浪费。

3.3 市场壁垒

1、团队的综合能力。我们的团队是一个充满激情，具有创新精神，有执行力的团队，在这样的团队下诞生的产品，具有极强的竞争性。

2、市场的开发，稳定的客户群。由于我们这个产品目前为止还没有发现强大的竞争对手，以及由于我们的产品相对市面上的其他产品优秀很多，所以很容易进行市场的开发，发展客户群。

3、技术门槛。这样一个产品的实现会相对来说比较复杂，会有一些技术难点在里面，整个产品的工程量也会比较大，需要花费一定的时间。一般来说，在我们的产品发布后，一些小型企业不会轻易去和我们进行正面竞争。

3.4 竞争分析

首先，我们将在线面试和传统面试做一个对比。

	电话面试	现场面试	在线面试
方便程度	方便	不方便	方便
观察求职者动作	不支持	支持	支持
多对多面试	不支持	支持	支持
技能能力判定	难判定	准确判定	准确判定
远程面试	支持	不支持	支持
求职者喜好程度	较喜好	较喜好	非常喜好
经济花费	一般	较高	低
全面观察求职者	难观察	准确观察	准确观察
可录音录像	可以	不可以	可以

然后，我们再对市面上的在线面试产品做一个对比。

	沃麦面试网	易面试	我们的产品
视频功能	支持	支持	支持

音频功能	支持	支持	支持
即时评价	支持	支持	支持
互动插件	不支持	支持通用插件	支持通用插件和专业插件
移动版	不支持	不支持	支持
页面美观度	不美观	一般	十分美观
语言	中文	中文	多语言
可录像	不支持	仅支持视频录像	在线面试的所有操作均可被录像
统计数据	不支持	不支持	支持
连接速度	一般	一般	快
实现方式	Flash	插件	Flash, 后期将无需任何插件
收费情况	高	高	适中

根据上面的一些分析数据我们可以看到，在市场的竞争中，我们的产品具有绝对的优势。以及我们团队的负责人和某些企业的关系比较好，比如说微软、百姓网等，在初期的时候可以向它们进行产品的推广，以此打开市场。

3.5 发展前景

随着人才的全球化流通，未来跨城跨国的招聘会越来越多。随着信息交流方式的不断发展，企业已然不能满足仅通过声音来判断一个人是否是合适的人才。在线面试必将越来越被企业所看重，并且成为一种趋势，我们这款产品的发展前景也会越来越好。

我们会在在线面试平台成熟之后，积极拓展其他和招聘相关的业务，比如说在线笔试，在线比赛，自动面试等等。同时，我们将所有产品整合进招聘一体化系统里，方便企业使用。总之，我们未来发展是多元的，为提升企业的招聘质量、效率提供优秀的解决方案。

四、 团队管理

4.1 核心团队

我们的核心团队共有四名成员，均来自上海交通大学，分别是黄偲、邹蒙川、郑凌婧和冯翊，各有所长，能够互补。我们整个团队特别重视成员的潜在能力和兴趣点，并不一定是他所学的专业。以下是我们初创团队的资料。

姓名	职位	优势
黄偲	CEO 技术总监	曾任计算机系学生负责人，学生会部长，计算机学会主席。 曾获得微软编程之美挑战赛全国冠军，百度之星、google code jam 等比赛优胜奖，校级大学生创新项目第一名。 曾在微软云计算创新中心实习。 758 旅行网联合创始人。
邹蒙川	市场总监	曾在牛马社担任负责人。 曾在全国计算机竞赛上获奖。
郑凌婧	产品总监	曾任计算机学会主席。 曾在微软人力资源部担任实习 HR。
冯翊	财务总监	曾任学生会部长，执行力很强。

我们曾在院学生组织里共事过三年，形成了一定的默契，对彼此比较了解。我们都有很强的执行力，能够快速高效的完成一件事情。并且我们没有把自己定位在学生上，而是一名真正的创业人。

4.2 内部文化

充满激情，追寻梦想，是目前我们团队的内部文化和理念。对于每一位加入我们团队的成员，我们都会和其进行多次沟通，确定其适合融入我们的团队，乐于融入我们的团队。一个充满着激情的团队，一个每天奔跑在追梦路上的团队，

才能够做真正为实现梦想而去付出自己的努力，才能够真正的把产品做好，团队内部才会更加融洽。充满激情的去对待创业路上每一件大大小小的事情，向着自己追求的梦想，去努力，去奋斗。为我们取得的一个个成就而欢呼雀跃，也为我们所经历的每一次坎坷而伤心难过。创业，不只是说说而已。

五、 融资需求

5.1 融资金额与股本结构

初期融资需求 20 万左右，让出股份总额不超过 20%。之后各轮融资的股份分配中，融资所占股份总额不超过 40%。

5.2 资金运用

资金的运用分为 4 个不同时期。

1、三个月内，主要用于服务器建设，人力成本，市场调研等地方。这段时间，会将整个产品的研发工作完成；服务器搭建完毕，可供小规模客户使用；沉淀出几个愿意为项目长时间奋斗下去的人才；为几个客户提供免费产品试用，完成产品的初步定型。

2、半年内。资本主要用于推广成本，人力成本，服务器扩建费用。这段时间，开始小规模向上海中小企业推广，拉到一小部分客户，完成产品的定型。

3、一年内。资本主要用于推广成本，人力成本，服务器扩建费用。这段时间，开始大规模向上海各大中小企业推广。

4、三年内，开始向全国各大中小企业推广，优先向经济发达城市推广，此时应有大批客户，并且不断有客户加入。

5.3 投资回报

假设投资 20 万，占有 20%的股份，投资回报率如下：

第一年：50%

第二年：400%

第三年：800%

三年平均投资回报率：416%