

总体策略和思路：

分 3 阶段——

第一阶段：强控制，对于入驻企业、用户均严格控制+筛选，以主动邀请为主。目标用户量级约 2000 上下，周期约 2-3 周。

第二阶段：较强控制，对于入驻企业继续实行审核+邀请，对于 C 端用户采取现有用户邀请+邀请码申请发放制。目标用户量级 1-5W 左右，周期预计约 1-2 个月，持续观察+及时调整。

第三阶段：开放注册，配合推广开始往上放量。用户管理+构成方面通过整体用户运营体系+部分运营手段（如职位信息推荐、小专题等）持续施加影响。目标用户量级 10W+，持续增长，进入正常版本迭代周期，与产品共同协作制定后续运营计划。

第一阶段：

本阶段结束判断标准：流程、体验是否顺畅，是否有硬伤，用户是否初步认可产品价值，用户 1000-3000 人。

初始化准备：运营挑选 100 家左右企业作为企业端种子用户

（CEO+联合创始人为主），第一批限额开放企业端名额。

同期储备 400 名左右种子用户（需要提前 2 周左右开启邀请码申请，要有宣传推广配合），种子用户基本要求需具备互联网行业 2 年以上工作经验。

分两轮发放邀请码，持续观察+调整运营思路。

第一阶段后期视情况考虑邀请部分大佬+明星创始人进入。

PR 宣传准备。

重点监测：用户反馈、用户体验、用户口碑、用户行为。

待办事项：

1. 运营储备约 400 种子用户+约 100 家企业 list；（企业完全自己搞定，个人用户实行少量定向邀请+申请制？）
2. 申请邀请码入口做好。长期开放，第一轮发放邀请码结束后可以提示用户等待第二轮发放开放。最终发放时只给 2 年以上互联网工作经验的人发放。
3. 部分行业明星邀请工作启动（如姬十三、陆文勇、张丙军等一类）造势。
4. 第三方数据后台监测。
5. 后台运营相关需求完善：删改内容+拉黑+关联用户和企业+邀请码审核发放+企业信息维护

第二阶段：

本阶段结束判定标准：产品是否可以带来自然增长，服务能力是否受到用户认可，是否有口碑效应外化现象出现。用户约 1W 人以上。

初始化准备：

入驻企业审核+删除（仅限互联网+移动互联网企业可入驻）。

邀请码申请者过滤+审核。用户邀请通道开启。

PR 宣传启动。

重点监测：用户体验、用户行为、用户反馈、用户邀请通道增长量。

待办事项：

1. 入驻企业仍需要经过审核，仅限互联网+移动互联网企业可入驻。
APP 站内企业申请入驻通道开放。企业创建通道开放；
2. C 端用户发放第三轮邀请码。同时开放用户邀请通道。
3. PR 宣传，持续造势。

第三阶段：

本阶段结束判定标准：用户留存率+用户活跃度是否足够。用户 5-10W 人。

初始化准备：开放注册，通过各种方式维护好核心用户群（建立重点用户 list，定向询问反馈+感受）

PR 准备。

重点监测：用户留存、用户活跃、用户增长情况+注册过程转化，
重点用户反馈、用户邀请增长情况、入驻企业增长情况。

待办事项：

1. 核心用户群维护，商店上架。
2. 开放注册，PR 持续。
3. 站内推广。
4. 企业监测。
5. 筹备更大范围的推广活动。
6. 重要数据埋点需求完善+成功上线。

关于邀请码和种子用户邀请方面的具体实施方案——

**思路一：开放式策略，APP 上线后就通过招聘网站的现有渠道和品
牌对外进行宣传造势。**

风险：

太张扬，容易引起竞争对手注意和迅速跟进。

应对方案：

快节奏推进，2个月时间迅速完成种子用户积累和口碑打造，随后迅速跟进一波比较大的行业性事件或活动进行宣传，迅速拉升用户数量&活跃度，形成先发优势。

具体实施手段：

B端种子用户邀请：1) 站内自主筛选，运营拉人；2) 投后机构合作帮拉人；

C端种子用户邀请+引入：1) 站内开放申请通道+持续筛选；
2) EDM；3) 外部渠道+垂直社区合作拉入优质用户；

大型行业性事件：

上线之初就要开始策划和储备，如：数十名大佬在线直招等。

思路二：隐藏式策略。目的是上线之后大约 2-3 个月内都不让外部知道这个东西是我们做的，积累到足够势能后，再公然亮相。

风险：

找到的初始种子用户是否足够？是否能在预期的时间找到足够多的种子用户？是否能真的保证东西出来后不被别人知道？

B 端用户邀请：

- 1) 找人合作帮邀请，如研习社、小饭桌、百老汇、部分投资机构等；
- 2) 少量跟我们网站关系密切的企业私下发出邀请+尽量规避；3)
- 部分明星企业 or 创业者重点击破；4) 请投资人帮邀请企业入驻；

C 端用户邀请：

- 1) 找人合作帮邀请人，例如各类垂直社区，百老汇、南极圈、小饭桌等组织；2) 部分明星用户重点击破（如徐志斌）；3) APP 接受申请；

大面积推广：

积累到足够势能和打造起足够的口碑过后，再集中引爆，辅以行业性事件。

邀请码实现的几种方式——

1. APP 内申请+审核通过。从申请到使用的流程较短，不容易在过程中出现大量流失。但如果申请过后没能得到通过的人会迅速流失。
2. APP 外申请+发放邀请码。可确保不合适的用户最初无法接触到 APP，但流程可能长，流程中可能会流失一些用户。

3. 外部申请试用+站内填写资料注册式？相对折中。

细化方案：

1.如何确保第一批人中的求职者和招聘者数量和匹配度？

答：初始先通过定向邀请 100 个招聘企业+400 个左右求职者用户来进行限定匹配。后续看发展再看。

2.第一批用户怎么来？（100 企业+400 个左右中高端求职者）

答：主动网站后台筛选储备 100-200 人左右求职者。各种合作渠道+定向邀请储备 200-300 人左右求职者。邀请码申请通道的审核筛选可能还会再来一部分用户。

企业方面，网站现有 B 端用户筛选+定向邀请部分明星企业完成前 100 家企业用户的邀请。后续可对企业实行准入制
站外 Web 端申请通道长期开放，每两周发放一次邀请码，数量再定。

3.邀请码机制+流程如何实现？

网站端做一个需要填写“姓名、微信、电话、工作履历&经验简介、申领理由”等信息的申领通道，相关文案和说明运营端完成。申领通道提前 2-3 周左右线上放出，通过站内资源进行一波推广，后续

看申请人数情况再决定要不要通过行业媒体、自媒体、渠道合作方等做一轮推广。

网站填写申请信息，经工作人员审核通过后邮件告知邀请码+下载地址，并会给第一波种子用户拉一个微信群，用户下载 APP 后通过邀请码即可完成注册进行使用。

移动端也同时开放邀请码申请通道，两个申请共同使用同一个后台。

4.可以有哪些合作渠道，合作形式是？

答：各种垂直社区、部分猎头公司、百老汇、小饭桌、研习社等都可能是潜在的合作对象，近两周内先由有璨、序一、兽兽各自先行接触各类渠道合作方。后续具体合作形式待与对方碰撞讨论，也要根据融资情况来看我们的后续推进节奏。

5.开放注册后如何推广？

答：做一个有话题性的活动，如大佬在线站台直招之类？