求职信息匹配平台

**产品（服务）描述**

目前在大学校园普遍存在的痛点是很多学生家长希望能够找到高校学生给自己的孩子进行家教辅导，同时高校学生也希望能够在课余时间勤工俭学，但这两种需求往往缺少一种匹配机制。以北京大学为例，家教信息往往零星地发布在BBS、树洞等平台，或者只能依托教育机构进行，高校学生和家长缺乏直接的沟通。所以我们希望推出一个平台，家长能够在其上发布家教的需求信息，而高校学生也能在其上发布自己的个人信息等，两方可以进行互相选择。

当积累一定运营经验和高校学生流量后，被证明这种商业模式是可行的，我们则希望将业务扩展到不只教育行业。很多公司都会面临招募临时工、短期工、实习生的需求，而部分高校学生也希望能够利用课余时间进行兼职和实习；但尤其是规模相对较小的公司其招聘需求往往不容易被大众捕捉，所以这部分公司的招聘需求和求职定位在这些公司的高校学生的求职需求就不能得到很好的匹配。因此后期我们也可以将业务拓展到各行各业的初创企业、创业公司、公司部门的散招岗位等。

另外，作为中介平台，我们也可以承接公司的实习实践活动等，例如各种商赛、商业实践活动等。对于公司来说，这是其拓展潜在人才市场、打造公司品牌和影响力的重要举措；对于高校学生来说，这也是其丰富履历、积累实践经验的好机会。因此我们要做的就是将这两种有效需求有机链接起来。

**主要创新**

在前期我们主要做家教的平台服务，和高校BBS、树洞等平台相比，我们在整合资源，提供渠道方面更加具有优势；而相比高校学生直接去教育机构做兼职，我们实现家长和高校学生直接高效的沟通，可以直接跳过教育机构这一中间商。在后期我们拓展到更广泛的行业，我们的优势在于更加关注下沉市场和企业招工的时效性。正如在产品描述中提到的，我们更多关注的是初创企业、创业公司和公司部门的散招临时岗位等，这些招聘需求具有时效性、灵活性、传播度不够的特点，因此我们做的就是将这些具有潜在需求的招聘信息与高校学生实现精准对接。另外，对于公司的其他传播需求，例如商赛、商业实践活动等，一方面我们可以直接作为承包商承办，另一方面也可以作为宣传渠道扩大其影响力和传播度。

**目标客户**

前期主要连接高校学生和家长，后期则主要关注创业企业、初创公司和公司的散招临时岗位。我们并不面向单一用户群体，而是重点匹配不同群体的需求。

**创造价值**

作为服务类中介平台，我们服务的不光是C端用户，更加关注B端用户。当前高校学生面临极大的兼职需求和提升自身实习实践经历的机会；而很多企业，尤其是创业企业和公司的临时散招岗位也面临着大量的招聘需求，同时这些公司也需要通过各类商赛等商业实践活动扩大自身的影响力和知名度。我们的服务要做的就是连接这两段巨大，但匹配失衡的需求，从而产生大量的商业价值。

**关键问题**

前期如果仅涉及家教的匹配很难获得巨大利润，因为这类市场往往是点对点的对接，具有很大的灵活性与不确定性。信息得以匹配后用户对平台的粘性就会降低，交易也可以直接跳过平台自主进行。所以前期我们需要重点关注的问题在于如何留住用户，以及如何设计针对C端的收费策略，如VIP服务（包括技能培训）等。

中后期面向企业的关键问题则是如何吸引企业入驻平台，特别是如何吸引企业将商赛等活动承包给平台。在前期积累了一定高校学生用户群体后，扩大平台流量的宣传度，以吸引创企业入驻平台；同时也可以在定价策略上提升平台竞争力，实行招聘信息发布和商业实践活动的区别定价等。