D:\D\Git\GitOfferMe\Master\Docs\UIDesign\logo\Logo_48x48.png

伯乐在哪儿(OfferMe) 产品计划书

**撰写人: 秦悦敏**

**联系邮箱: yuemin.qin@yahoo.com**

**联系电话: 13774294774**

1. **团队介绍**

**组成**

团队是由四名留学美国和法国的充满理想的热血海归开发人员组成 ( 计划增加一名成熟的互联网行业市场推广人员与一名产品策划师 )。

**成员学历**

成员们毕业于法国优秀的工程师学校UTC, UTT和美国Georgia Tech，均为硕士学历。

**成员工作经历**

三星电子中国研发中心( 负责智能电视应用开发 )

法国Orange实验室 ( 负责网站的前端开发 )

法国CA银行( 负责大型数据库开发以及android应用开发 )

法国Advanced Schema( 负责Business Intelligence 的 IOS系统和网站的开发 )

**专利**

一份手机的发明专利 201410040009

1. **产品综述**
   1. **适用的场景**

伯乐在哪儿(OfferMe)是一款全新P2P的求职类的平台。

此平台可完成两个功能：

1. 寻找企业内部人员进行求职推荐

2. 发布内部职位信息为企业用来招揽英才。

因此，此款产品可以被想找工作的求职者，也可以被想赚取伯乐奖或者HR，猎头等人群所用。由于直接在“供需”两者间建立沟通的桥梁，因此针对性更强，效率更高。

* 1. **场景角色及其诉求**

伯乐在哪儿( OfferMe ) 面向的应用场景对象是缺少人脉的求职者， 想赚取职位推荐奖的职场人以及为公司招募优秀人才的HR或猎头。

对于年轻人而言为了能获取高薪或者加入梦寐以求的公司，跳槽已经越来越频繁，然而由于缺乏人脉资源，愿望难以达成

对于在职的职场人士而言，则苦于没有渠道推荐他人去赚取伯乐奖金 (目前各大公司都为内部推荐职位设置了丰厚的伯乐奖)

对于HR和猎头而言，直接收到身边同事们推荐的简历比在邮箱中翻找简历，效率可是要高不少。

* 1. **产品解决的诉求**

伯乐在哪儿( OfferMe ) 解决的就是提供关系平台完成精准招聘的问题。

年轻人通过平台可以认识联系公司的内部在职者，完成简历的高效投递。内部在职人员则可以坐收伯乐奖金。 HR则可以通过同事完成简历的初步筛选，减轻了工作压力。真是多赢的局面啊。 因此无论是对公司还是求职者而言都能得到点对点的精准招聘。

并且由于每个职场人都可能有求职者和在职者两种不同的角色，而我们的平台恰恰就是为这两种角色而设计，因此每个人都能在平台上同时完成两种角色。

* 1. **解决方案**

伯乐在哪儿( OfferMe ) 提供一个可以发布内部推荐信息，寻找公司内部人员和双方交流用站内信的平台。

公司内部人员可以通过“发内推”来发布公司内部招聘信息

求职人员可以通过“求内推”来寻找公司内部人员

站内信可以被用来完成双方交流

1. **市场分析**
   1. **较大概念的市场规模**

2012年680万，2013年700万，上述数字是中国近两年的大学毕业生人数，越来越多的年轻人加入求职大军。

2013年，智联招聘一份《80/90后职场生态调查》显示，11.6%的90后表示，跳槽达5次以上。80后，80%的人有过跳槽经历，其中45.7%跳槽次数达3次（含）以上。

根据众达朴信《2013年中国离职报告》可以发现，超过三分之一企业的离职率在10%~20%之间，中国企业高离职率一直存在，管理层对离职问题的轻视是造成高离职率的原因之一。

我们可以发现，无论是应届生的工作需求，还是在职员工的跳槽意愿，都为求职类应用提供了巨大的市场，身边随处可见的求职网站广告更是可以印证这个事实。根据艾瑞咨询分析，中国招聘类网站使用人数已经突破3亿。

为了能找到一份体面的工作，除了要有一份光鲜的简历，扎实的基本功，优秀的口才，拥有一个能说的上话“内线”，对崇尚关系文化的中国人来说更是一个非常大的优势。对于“内线”而言，可观的伯乐奖也提供给了他们推荐他人的动力。

真是一个双赢的局面啊！因此我们的应用就是瞄准“内线”这个关键词，提供一个寻找“内线”，成为“内线”的平台。

* 1. **细分市场规模**

从行业来看，互联网，电子商务，计算机，机械制造，零售百货的离职率最高，均高于20%

从应届毕业生来开，2009至2014年，每年大学毕业生人数都在600万以上，2014年更是达到了720万。

从离职年限来看，工作年限在2~3年和5~8年的员工稳定性最差，也就是离职率最高，前者完成了“生手”到“熟手”的转换，希望做第二次职业生涯选择，后者则是为了获取更高的职位

因此这些人群都是我们产品的潜在用户

1. **竞争情况**
   1. **竞争产品**

目前市场上存在多种求职招聘类网站或者应用，以下归纳出四类典型并分别做出了优缺点分析

智联招聘，51Job：传统求职类网站

优点：人才与资金资源丰富

缺点：传统，对求职者而言非常被动，只能投递简历并不能与招聘人员建立联系，且简历投递非常简单这样就会使HR邮箱爆满，降低简历被发现或者重视的几率

LinkedIn，大街网：社交类求职网站

优点：有社交的概念，较为新型

缺点：LinkedIn刚入华，大街网类似于LinkedIn，社交性较强，求职的作用并不明显

内推网：互联网行业的内部推荐网站

优点：最先涉足于内部推荐，有先发优势

缺点：目前只有互连网行业忽视了其他行业人群，手机客户端依赖网站，登录也仅能通过微博与微信，较易受到牵制。

* 1. **竞争产品详细研究**
     1. **用户量，活跃度，营收**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **公司** | **用户量/中国** | **活跃度** | **营收** |
| **智联招聘** | **7410万** | **手机APP： 94.7万** | **4.9亿美元(2013)** |
| **前尘无忧** | **6900万** | **手机APP：65.8万** | **4.2亿美元(2013.1~9)** |
| **LinkedIn** | **209万** | **已与月活跃度3亿的微信合作** | **刚进入中国市场** |
| **大街网** | **2400万** |  | **千万级别** |
| **内推网** | **2万(2013年)** | **新成立，无具体数据** | **新成立，无具体数据** |

* + 1. **本产品的差异点**

据调查国内仅有内推网与本产品类似，世界上未发现有已成名产品，因此目前主要做与内推网的差异对比

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 伯乐在哪儿(OfferMe) | 内推网 |
| 关注行业 | 全行业 | 互联网 |
| 禁止HR猎头 | 否 | 是 |
| 手机APP | 已完成demo级别的安卓版  IOS版已完成UI界面，支持IOS6以上  不需要与网站配合 | 已制作安卓与IOS版  IOS版支持IOS7以上  需要与网站配合使用 |
| 网站 | 类似于微信，网站用于公司宣传，提供下载连接和站内信IM | 仅能通过微博与微信登录 |
| 简历 | 提供联系邮箱，简历可直接发送至职位发布者邮箱，避免繁杂的简历填写 | 需要在网页端填写简历 |

* + 1. **行业巨头动态**
* 智联招聘，与前尘无忧是上市公司，直接转型可能性较低
* 大街网开始发现此类P2P招聘模式，推出小推鸡的微信公众账号

从目前来看，国内外市场上尚未出现实力强大的P2P招聘平台，用户基础都不大，对我们来说机会依然很大

1. **商业模式**

可以提供各种服务来获取收益。

* 担保服务

为求职者担保，如推荐成功则可给予推荐者相应报酬。求职者将钱款预先存入我们账户，确认成功后汇入推荐者账户。

* 推荐服务

在首页，显示付费的推荐职位

* 增值服务

可付费认证个人信息，进一步增加成功率

可增加newletter服务，用户可预先订阅某公司，一旦出现此公司的职位信息，我们的平台会在第一时间发出推送消息。

可对用户每次阅读总量进行约束，付费后获取更多权限。比如免费状态下只能每天阅读50条信息，只能发布5条职位信息，不能浏览自己发布信息的点击数，付费后可以获取相应的权限。

1. **计划**
   1. **产品开发计划**

**目前状态**：

Android版APP已能实现基本的“发内推”，“求内推”，“站内信”和“查看个人信息”的基本功能，正在进行服务器与数据库的压力测试和添加“微博登陆”，“微信分享”等功能

IOS版APP已实现UI设计，正在进行客户端后台开发，由于可以共用服务器与数据库，客户端的开发工作可很快完成

**开发计划**：

Android版APP的开发，测试工作能在一个月内完成并登陆安卓市场

IOS版APP的开发，测试工作能在Android版完成两周后结束登陆App store。

网站的开发测试工作能在IOS版完成两周后结束

**开发者**：

虽然目前开发人员能力已经足够，但如果有必要的话，需要一位技术大牛来进行协助，尽快完成产品的开发工作

* 1. **推广**

**方案一**：微信红包推广

利用微信庞大的用户数量，以发红包的新式来推动用户转发，宣传

**方案二**：微博软文

通过果壳，微博，新浪科技等科技类网站，发表软文，介绍我们的平台

**方案三**：购买百度，Google推广

在中国市场通过baidu，国际上通过Google，付费提高搜索排名，进一步提高曝光率

**方案四**：地铁广告

**参考资料：**

* 2013年中国离职调查：

<http://www.wewehr.com/point/562/>

* 80后90后职场生存状态：<http://wenku.baidu.com/link?url=Z7Gvo7SKY9wOIQX36A5uj_exZmgapbr3QXjCkUyQ1BRFclmEcaJfQKH541jbdPXQVBR71QDtkOak9QwRCjHJXMtzpPfviMwbrDKt78hk4hu>
* 中国高校毕业生：

<http://www.eol.cn/html/c/2014gxbys/>

* 招聘类APP分析

<http://article.zhaopin.com/pub/view/214031.html>