



面包求职

面包会有的 Offer也会有的

面包求职融资计划书 ——国内领先的高校生 职前教育机构

2017.3

面包求职：国内领先的高校生职前教育机构

面包求职依托优势资源，采取多种途径，帮助高校生在求职中充分挖掘潜力、实现成功

整合优势资源...

...采取多种途径...

...帮助高校生在求职中充分挖掘潜力、实现成功

导师团队



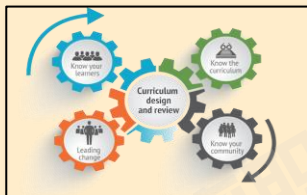
信息共享



建立职场规划



课程设计



技能培训



提升求职能力



企业合作



人脉引荐



收获称心 offer!



价值主张：消除招聘与求职中的信息不对称，满足高校在校
生多样化的求职需求

我们立足的市场机遇：三大因素将推动高校生职前教育市场蓬勃发展，实现规模与增长的潜力



三大驱动因素

1

需求广泛存在

- 我国高校在校生人数已突破3000万大关；为实现毕业就业的目标，高校生从大一一开始就面临获取求职知识、提高求职技巧的需求与压力

2

需求难以被满足

- 高校生求职难已成为社会问题；面临日益激烈的就业竞争，绝大多数在校生却依然难以获取求职知识与技巧

3

支付意愿逐步形成

- 在校生对付费求职培训的接受度与支付意愿初步形成，并将随着求职意识的强化与普及稳步提升
- 调研显示近半数高校在校生愿意为参与求职培训支付2000元以上的费用

我们的产品：精心打造的产品形成极具协同效应的产品组合，2016年营收600万，2017年预计营收1200万



产品与服务

亮点

招生数据

营收情况

一对一咨询



- 500+导师资源覆盖各大热门行业，供学生自主选择
- “在行”模式，时间空间灵活

• 2016年5月至2016年底，共进行1000+课时

• 2016年5月至2016年底，总收入20万+

小班课程



- 以行业、岗位、技能等维度划分课程内容，集中、深度满足学生需求，迅速提高学生求职软、硬技能

• 2016年5月至2016年底，共设近10个班型，招生300人

• 2016年5月至2016年底，总收入100万+

长期培养



- 通过长期、全流程跟踪服务，全方位提升学生的职业技能
- 客单价高、服务期限较长，以结果为导向

• 2016年5月至2016年底，共招生100人

• 2016年5月至2016年底，总收入280万+

获客方式：多种渠道获取C端用户；与知名相关品牌/平台 紧密合作支持渠道建设



面包求职C端客户获取方式










营销渠道合作伙伴

- 知名教育集团品牌
 - 新东方
 - 高顿财经教育
 - 慧科教育集团
 -
- 职场社交平台
 - LinkedIn赤兔
 - 58中华英才
 - 大街网
 - 乔布简历
 -
- 支付平台
 - 分期乐
 - 晨星计划
 - 蚂蚁花呗
 - 麦芽分期
 -

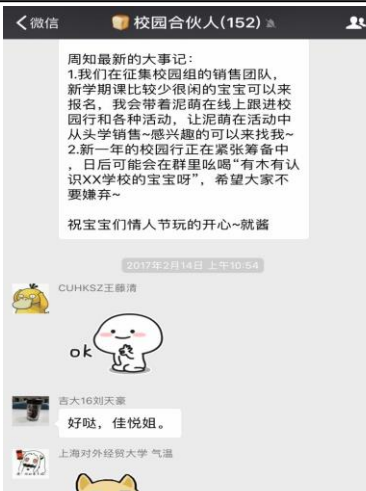
获客方式范例



 <p>面包求职Mentor 微信号: justask001</p> <p>功能介绍 面包求职Mentor是新锐求职辅导机构「面包求职」旗下的求职咨询、答疑平台; 工作日每日更新, 节假日偶尔偷懒, 感谢亲们的关注~</p> <p>帐号主体 北京鹏飞科技有限公司</p> <p>客服电话 010-51626684</p> <hr/>  <p>小海龟找Offer 微信号: justask007</p> <p>功能介绍 专注解决海归留学生求职问题, 提供培训辅导服务, 包括简历修改和优化、名企网申及内推、面试笔试培训和职业规划等服务。工作日每日更新, 节假日偶尔偷懒, 感谢亲们的关注~</p> <p>帐号主体 北京鹏飞科技有限公司</p>	<h2>微信公众号</h2> <ul style="list-style-type: none"> 面包求职订阅号及服务号运营一年+, 粉丝近20万 面包求职海外账号, 小海龟找offer, 于17年2月开始运营, 针对海外学生 微信号下方对接面包求职网站h5
---	---

 <p>面包求职。留学生抱团群2017.1.4 (484)</p>  <p>12.21面包求职 学长学姐咨询分享会 (260)</p>  <p>面包求职。2.24一线互联网分享群 (275)</p>  <p>面包求职, 3.1咨询集训营 (497)</p>  <p>面包求职, 2.26咨询分享群 (483)</p>  <p>面包求职。3.1咨询集训营 (499)</p>  <p>面包求职 春招信息7群 (488)</p>	<h2>微信公开课</h2> <ul style="list-style-type: none"> 线上公开课总场次: 120场 沉淀社群: 120个 平均参与人数: 400人 总参与人数: 5万人 平均转化率: 2.2%
---	--

 <p>学院官网展示精选干货, 包括投行/券商行业科普、面试技巧、求职攻略等, 页面设计简洁明了, 易于阅读。</p>	<h2>官方网站</h2> <ul style="list-style-type: none"> 官网优质PGC内容为课程的销售倒流 专业的学员管理及学习进度控制系统, 用户体验良好
---	---

 <p>校园合伙人(152) 微信群聊天记录, 讨论销售团队组建、校园招聘、学员管理等事宜。</p>	<h2>代理团队</h2> <ul style="list-style-type: none"> 总数为150人的校园代理团队 通过专属辅导、完善的激励机制, 增加校园代理的粘性 销售额占总销售额20% 2017年计划全面扩展校园代理业务
--	---

自15年7月成立以来，面包求职已经历一系列里程碑



面包求职成立以来重大事件



2017年运营计划



2016年

2017年

线上	微信公众号
	公开课
	渠道

- 订阅：18.9万
- 场次：120场
- 社群：120个
- 参与人次：4.8万

60万

350场
1050个
42万

-
- None
-

200场
400个
16万

线下	校园行
	校园代理
	渠道

- 学校：96所
- 场次：130场
- 参与人数：1.3万

108所
316场
5.9万

- 东北31 华南36
- 华中17 华东52
- 华北33 共计169人

东北100 华南90
华中50 华东150
华北100 共计390人

-
- None
-

100所
400次
8万人次

全年新打法

在2016年的基础上，

新增
线上线下合作的渠道，全方位拓展，扩大面包求职的市场延展性

加大
线上的运营力度
校园大使的团队建设与营销推广

深入
耕种线下的重点市场

团队介绍



魏冰清：创始人&CEO



- 毕业于中国人民大学，曾就职于红杉资本，在校期间曾于高盛、UBS、麦肯锡、贝恩、罗兰贝格、银监会等多家机构实习
- 2015年共计举办线上线下求职分享会几十场，影响人数逾10W人，被誉为“offer女神”

李丹琪：联合创始人&COO



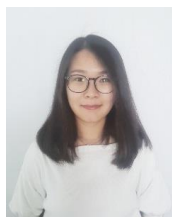
- 毕业于中国人民大学，在校期间曾于高盛、罗兰贝格、普华永道等知名企业实习
- 校园推广经验丰富，有着丰富的企业合作洽谈经验
- 大学时曾任多个学生职业发展社团负责人，深入了解学生求职的需求

刘思毅：市场总监



- 毕业于北京大学，自营播客收听量过千万，自媒体和内容生产经验丰富
- 前红点（教育工具，由腾讯进行A轮投资）运营负责人，独立完成从0到200万的用户增长
- 擅长整合B端商务渠道，有大量泛教育渠道和KOL资源

谭璐璐：销售总监



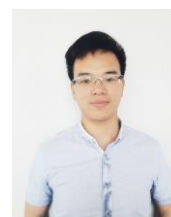
- 前天道留学销售主管，WECO国际教育留学事业部总监
- 在教育行业及教育产品C端销售领域有着丰富的经验
- 擅长为学生进行职业规划，曾引导数百位同学得到满意的offer

吴腾：教学总监



- 毕业于中央民族大学，曾就职环球网校
- 国内最早从事在线教育工作者之一
- 有近十年的教学与运营管理经验，并有成功的创业经验
- 擅长课程设计，导师运营

马敬亮：技术总监



- 6年以上技术开发管理经验
- 曾就职于百会，期间为百会重新架构千万级别用户体系
- 曾任比美特医护技术部门负责人，成功主导公司互联网转型

面包求职当前计划融资人民币1000万元，以支持下一步业务扩张与能力建设



融资主要用途

市场投放

- 包括高校自媒体投放、渠道投放、校园地推等

行业扩展

- 通过课程研发以及职位bd，进一步扩展培训行业至泛金融、泛商科、泛互联网

服务强化

- 扩大专业bd及服务团队，进一步加强学生口碑，促进二消和转介绍

技术团队

- 扩展技术团队，开发PGC、UGC内容板块，模拟网测板块、视频课、公开课等



本轮融资由以太资本担任财务顾问

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：毛润辰 | 电话：15901009366 | 微信：327453550

以太优选，让融资更高效
覆盖全行业，超过1000个优质项目，等你来查看

[访问网页版](#) [下载客户端](#)