大学生兼职平台 产品构思

# 问题描述

1. 由于高等教育的普及与教育水平的提升，当代大学生在大学期间已具备了较强的工作与处事的能力，近些年出于种种原因，各大企业工作岗位对于求职者的要求已不仅仅是只看学历，而且还很看重工作经验与个人能力，现在很多大学生自己也已经意识到就业问题的严峻性与紧迫性，所以很多大学生都乐意在课余时间从事一些兼职工作，在赚取部分生活费用的同时提升自己的工作能力。
2. 当前兼职已成为大学生活中的重要组成部分之一，而当前大部分兼职招聘机构存在着诸多问题：
3. 很多兼职中介机构在收取了学生的费用后便杳无音讯，大学生上当受骗现象屡见不鲜。
4. 校园中存在着很多兼职招聘相关的宣传单与广告，却没有安全保障，学生不敢以身犯险。
5. 对于商家而言，需要做兼职的学生个人能力参差不齐，质量得不到保障，难以抉择。
6. 学生对兼职存在的一些诉求，如工作时间段，工作时长，工作量，工作地点等需求难以满足。
7. 当前市场上的一些兼职平台存在如下问题：
8. 大多采取会员制，收费形式单一，费用过高且口碑不好，难以取得用户信任。
9. 提供的职位范围过大，用户难以选择。
10. 受众太过广泛，不够本地化，缺乏针对性，难以满足在校大学生对于兼职的要求。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校大学生提供本地化的兼职信息平台，方便大学生找到适合自己的兼职，同时为校园内及周围的商家提供展示平台，方便商家找到合适的人力资源。

**商业机会：**

⭐受众群体主要定位于大学及职业技术学校的在校大学生，定位明确且资源与受众群体都足够大。

⭐面向在校大学生，针对性强，能够更准确地提供学生需要的兼职信息。

⭐当前市场对于大学生兼职者的需求量很大。

⭐大多企业对就业者的要求日渐提高，大学生需要兼职机会来提升自身能力。

**商业模式：**

·向会员收取信息费用并提供额外精确的兼职信息。

·向企业收取广告宣传费用。

·帮助企业项目与创业团队成功对接，收取中介费用。

·企业间竞价排名。

·其他相关网站广告费。

# 用户分析

本电子商务网站主要服务两类用户：

**在校大学生**

愿望：大部分大学生都希望依靠兼职保证自己的生活质量；

优势：大学生具有素质高、积极性强、劳动力廉价等特征；

计算机能力：：熟练上网和网购，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高；

消费需求：大学生群体十分庞大，在校大学生多达几十万；

痛点：学生市场积弊已久，多数大学生出现过被骗、被中介克扣工资的现象，双方通过没有任何保障的口头约定完成工作；

其它：目前，00后已经成为大学生主力军，他们深受互联网思维和互联网行为的影响。在大时代背景下，更容易接受这种兼职模式。

**招聘公司**

愿望：快速准确的招收到合适的员工；

痛点：不少公司也经历过被放鸽子，双方通过没有任何保障的口头约定完成工作；

优势：比较正规，安全。

# 技术分析

采用的技术架构

以基于互联网的WEB应用方式提供服务。前端技术主要采用Bootstrap、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期的需求，无需额外的支持；

技术难点

产品设计上重点考虑如何符合大学生群体特征提供快速匹配需求的工作，同时支持灵活的工作推荐。

# 资源需求估计

人员

产品经理：依据本产品价值和定位，结合大学生的兼职需求以及校内企业的人员需求，设计一款兼职平台的大概框架，组织并联系各部门完成这款产品。

技术人员：快速架构和实现产品，同时确保产品的兼职功能维护以及更新。

外联部人员：联系学校相关部门（学工处、团委等），保证宣传和活动过程可以在合符校规的情况下进行，排除可能出现的外部问题。

宣传部人员：包括海报、横幅和传单等等宣传品的设计，论坛、QQ、微博等网络宣传方式的推广。

市场部人员：寻找合作伙伴，获得单位对兼职人才的需求，与兼职学生联系，促进双方达成协议。

财务及后勤部人员：负责资金的周转以及服务器的维护。

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金集中到宣传和推广产品上，以及PC设备的购买和服务器维护需要的费用。

设备

一台本地PC服务器；

几台PC设备

设施

20平米以内的固定工作场地；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有兼职平台的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 校内单位有风险 | 校内单位的诚信度无法确认，及需要对接触单位进行诚信记录和调查，剔除诚信度不高和安全性不高的用人单位 | 用户风险 |
| R3 | 用人单位或学生有分歧 | 无法确定学生在单位兼职工作的情况，以及商家的满意度 | 流程风险 |
| R4 | 兼职信息无法及时到达 | 市场部人员没有及时到达单位获取用人消息 | 人员风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品快速推广时，需要大量的资金，目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 |
| R6 | 活动与校方冲突 | 外联部人员没有及时与校方协商 | 外部风险 |

# 收益分析

财务分析的估算结果如下，几项重要参数说明：

1. 折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为4年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加1万元推广成本，以后三年假设升级维护费和推广为每年2万；
4. 收益假设第一年为1万，第2年为2万，第3年为5万，第4年为8万

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 汇总 |
| 成本 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |  |
| 折现成本 | 19200 | 16300 | 15000 | 13600 | 64100 |
| 累计成本 | 19200 | 35500 | 50500 | 64100 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 10000 | 20000 | 50000 | 80000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |  |
| 折现收益 | 9100 | 16300 | 37500 | 54400 | 117300 |
| 累计收益 | 9100 | 25400 | 62900 | 117300 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -10100 | 0 | 22500 | 40800 | 53200 |
| 累计收益-累计成本 | -10100 | -10100 | 12400 | 53200 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 53200 |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 183% |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |