**问题分析**

用户有什么需求，有什么问题、痛处，我们就解决什么，这个问题是发生在我们身边的，作为师范类大学，毕业之后大部分是要当老师的，何时何地能更好更快的找到满意的岗位从一个毕业生变成一名入编的老师，是该人群所关心的、也是一个问题。针对这个问题找不到好的解决办法，为什么找不到解决的办法，大部分原因是因为找不到太多的官方的招聘老师的信息，学校方找不到好的老师，毕业生找不到心仪的学校。两者之间的有效信息流动太差，这个原因就是用户的需求。（还可以扩展到实习生老师、想跳槽的老师）

**用户分析**

师范毕业生痛处：对岗位招聘的信息了解不及时不广阔，没有更多更好的选择。

愿景：希望充分了解相关岗位的信息，以自己的条件得到价值最大化的实现。

经济状况：初入社会，经济薄弱，但有家长的支持。

消费观念：对自己职业生涯有帮助的70%会去做。

**商业机会**

系统推荐：花费一定的金币，根据用户的要求推荐合适的岗位。

书籍资料：出售该学校近期面试的第一手资料。

面试模拟：花费一定的金额，申请该校的负责人提前模拟面试，提前提出应聘者面试的毛病。