



“规划大师”项目介绍

- 使用霍兰德职业测试、DISC测试等权威测试数据库
- 使用潜在因子算法、聚类分析、协同过滤等数据挖掘技术
- 通过持续的数据收集，不断提高借鉴数据库的精度

- 提供具有数据基础和代表性质的规划借鉴，使大学生做规划不再是道听途说或纸上谈兵，而是有科学依据可循
- 个性化推荐适合用户的规划轨迹、机构、企业、社交圈等

设计理念

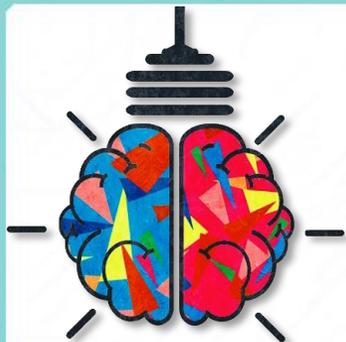
- 解决高等教育中存在职业规划严重缺失现状
- 帮助大学生清晰地规划自己职业目标
- 激发大学生为实现自身职业目标而努力学习的热情

科学性

功能服务

- 职业测试：权威的职业测试
- 职业借鉴：囊括各个行业、各个层次的职业发展轨迹数据库
- 职业规划：包括长期规划与天天规划，设有规划管家等功能

创新点



产品定位

帮助大学生进行职业规划平台的先驱者和领先者

产业背景

当代大学生普遍对未来感到迷茫、缺少职业规划意识，但市场上却缺乏帮助大学生制定职业规划的软件

市场需求

高校职业规划讲座受众面不大，针对性不强
高校职业规划大赛理论意义居多，实际知道效果不佳
现有职业规划软件功能单一，帮助范围有限

发展规划

引入期：以母校为试点，根据反馈完善产品迅速占领高校市场
增长期：开拓市场，修改与完善产品功能，提升顾客的满意度
成熟期：结合需求推出新功能

竞争环境

目前市场上虽然有职业测试、职业社交类软件，但暂无为大学生提供职业规划借鉴的同类软件。因此我们要加快发展步伐，提高进入壁垒，以防潜在竞争者进入对我们造成威胁

竞争策略

通过线上线下推广我们的主张和App，使大学生了解我们的项目；聘请专业技术人员，切实保障用户信息的安全性；利用大学生创业的优势争取财务支持

- ◆ **社会环境**：目前就业市场竞争激烈且大学生就业能力普遍不足。与此同时，企业缺乏得到所需人才的途径与资源。
- ◆ **校园环境**：高校职业规划教育**受众面小，针对性弱**。高校在大学生职业规划师配备不足。大学生本身职业规划意识淡薄。

市场分析

运营模式

- ◆ **广告赞助**（培训机构入驻，商家互利合作等）
- ◆ **平台服务**（商家及企业对接服务，简历匹配服务等）
- ◆ **数据盈利**（如将有用户简历等信息提供给又需要的企业）
- ◆ **会员服务**（规划币购买定制服务，享受多重优惠）

- ◆ 线上和线下并行的方式。
- ◆ 采用校园代理、入学和毕业季营销、交通渠道广告、企业互利合作等方式进行线下推广。
- ◆ 通过微信，微博，QQ，论坛等平台进行推广。
- ◆ 以新媒体营销为主，结合传统的4P模式，利用新媒体传播和SNS模式的优势。

营销策略

营销目标





大事记

2015

08-20

➤ **创建优范团队**

10-25

➤ 与专业的职业规划师达成合作

12-31

➤ 收集整理数据，建成初期数据库

2016

01-07

➤ **成立优范工作室**

02-26

➤ 已完成系统基本雏形

03-15

➤ 开通官方微博、微信公众号

04-03

➤ 与本校9个学院合作

05-01

➤ App申请软件著作权

05-21

➤ 获浙江省“大红鹰杯”第十一届大学生电子商务竞赛**二等奖**

06-30

➤ 线上推广成就，微信号关注达**2651**人，微博粉丝**1063**人

07-03

➤ 获第二届浙江省“互联网+”大学生创新创业大赛**银奖**

08-26

➤ **获得软件著作权**

.....

➤





融资计划

1. 增资需求及资金筹措：公司初始投资120万，第一年主要用于购置相关办公用品等固定资产，产品推广过程中的广告费用、人员费用及其他各类管理费用。在萌芽、成长、成熟的过程中，必须有充足的资金流来支撑，因此公司第二年年初通过银行贷款等方式进行融资，资金为200万。
2. 风险资金退出策略：目前本公司尚无风险资金介入，主要依靠内部投资，但后期内部融资和普通融资不足以满足资金需求时，审慎地融入风险投资，此时公司已具备一定的风险控制能力。
3. 当原风险资金想要退出时，可通过以下渠道使股本流通：
 - 保持公司吸引力，使其他风险投资资金继续介入；
 - 公司发展到一定程度时，可以申请挂牌新三板市场，实现股份流转；
 - 需求长期战略合作伙伴，使得股本结构更为稳定；

盈利能力

盈利能力指标



盈利模式

