链滴

创业在路上

作者：lietoumai
原文链接：https://ld246.com/article/1573635561297
来源网站：链滴
许可协议：署名-相同方式共享 4.0 国际 (CC BY-SA 4.0)

不知是不是错觉
黑站上关于创业的内容感觉有点多哈哈
那我就来讲讲自己的好了

我是10年开始做猎头的
一直在互联网行业
然后今年3月份开始计划转做面向程序员的咨询服务
具体服务就是类似于简历咨询，offer选择相关的
详情参考我的业务页

实际上我从去年开始就会零星接到一些咨询需求
也能收到点“咨询费”
咨询内容也是五花八门
诸如
xx公司靠不靠谱，我接到了他们公司的面试邀请
简历写的很挫我要怎么改?
offer有几个都还不错我要怎么选?
朋友拉我去创业我要不要去?

我是来者不拒
反正举手之劳
在哪个适合我只是把这项服务当成了
招聘之余的增值服务

但是做过很多次之后
发现需求还是有一些的
思考了一番
就试试看全职做咨询
企图用微薄的咨询费养活自己

其实付费咨询也已经不新鲜了
外面已经有一些平台再做了
但是目前没有看到
专门面向程序员提供咨询服务的
所以就想看看能不能搞点浪花出来

主页是上周上线的
不算之前做的案例的话
到今天已经把各价位段的服务都销售出去一次了
并且在这个过程中我也一直在优化产品和服务
同时也在思考设计一些新的咨询产品出来

所以欢迎大家遇到难题的时候来找我哈哈
并且也希望大家提意见

另外再说创业本身
目前还在鸡血期
感觉做事情的时候
完全忘记了时间、身体、环境
有时很爽
爽完以后就很累
反复循环
但也乐在其中

我把这经历称为“修行”

至于创业动机
因为之前做猎头的时候
或多或少都会对求职者进行引导
并且这个行业本身是以结果为导向的：
入职-过试用期-收钱-over
服务在整个过程中虽然说很重要
并且也能对结果产生影响
但是最终求职者和企业是否可以match到一块
并不是由服务品质所决定的

咨询的结果很难量化
但是服务的质量是可以被衡量的
所以这次创业
就是想做一些纯粹的服务
希望可以帮助被咨询人去解决一些问题

或许有人会问
那咨询的价值是什么？
或者可以打这么个比方

当你身处在森林中的时候你只能看到树
但是咨询人可以看到大片森林

正所谓
当局者迷旁观者清
是也

2019年11月
创业的第一天冬天

原文链接：创业在路上