

法宝网-2015 届“门徒”招聘简章

公司简介

一、基本信息

上海百事通信息技术有限公司（以下简称“百事通”）成立于 2006 年，拥有全职员工 800 人，2014 年收入预计超过 2.5 亿人民币。百事通打造了目前国内最大的使用现代高科技通讯技术信息化手段的专业第三方法律咨询服务平台，为合作伙伴及用户提供“专业、全面、超值、便捷”的法律信息服务，开创了基于“电子商务+云平台支撑+法律专业服务”的法律服务新模式，填补了国内法律服务市场商务咨询信息化的空白。

百事通自主研发的“法宝”智能法律信息服务平台系统，已经取得专利 10 项，软件著作权 22 项，软件产品登记 4 项。百事通现已拥有 500 万以上的用户，客户服务中心每月受理的话务量约为 6.5 万次，法律服务中心提供的语音咨询和网络咨询约 3.3 万次，承载全国 10%的诉前法律咨询。

产品包括 7x24 小时在线律师咨询、法律资讯、合同起草和修订、诉讼保障、律师推荐、录音鉴证、线下律师现场服务、讲座等。

二、服务保障

1、分支机构：在北京、上海、广州、南京、沈阳、西安、郑州、成都、武汉、乌鲁木齐等地设有 31 家分公司及办事处。

2、律师服务中心：拥有北京、上海、广州、南京、乌鲁木齐 5 个律师服务中心提供 7*24 咨询服务。

3、服务规模：百事通的法律服务平台 2013 年全年承接 50 余万通律师电话咨询，用户整体满意度 98%。

4、坐席规模：In Bound 座席数量为 360 席，其中上海本地座席数 127 席，广州、北京、杭州等外地座席数共 233 席；Out Bound 座席数量为 400 席，其中南京和杭州各 200 席。

5、服务语言：普通话、粤语、维语 3 种语言服务。

6、协议律所：2 千多家律所，3 万多名律师倾力加盟，其中不乏全国知名律所和著名律师，如北京大成律师事务所、盈科律师事务所、广东广大律师事务所、肖金泉律师、钱卫清律师等等；

7、合作资源：与国内三大电信运营商中国电信、中国联通、中国移动分别建立了战略合作伙伴关系，法律信息服务领域唯一合作伙伴。

三、公司荣誉

经过 8 年的理想坚持、创新引领、务实经营的努力，百事通先后获得：

ISO 质量体系认证、国家科技中小企业奖（最佳社会贡献奖）、中国自主创新科技企业奖、国家重点新产品、“2013-2014 年度国家规划布局内重点软件企业”、上海市中小企业

公共服务示范平台等。

四、公司运营

百事通主要与政府机构、金融、电信运营商展开渠道合作，服务范围覆盖全国。目前百事通累计服务用户已逾千万，付费用户 430 余万。详细情况如下：

（一）权威机构

1、中国法学会

中国法学会是全国性学科、专业、专门研究会联合组成的人民团体，与消协齐名为“中国八大社会团体组织”之一。会员总数超过 10 万人，汇聚着我国法律界精英人才。2008 年，百事通与中国法学会建立了战略合作伙伴关系。6 年来，双方精诚合作一直保持着良好的伙伴关系。

2、中国法律咨询中心

百事通于 2008 年与中国法律咨询中心签署合作战略协议，为中国法律咨询中心承接全国范围内的法律电话咨询。合作 6 年以来为千万级国内用户提供法律咨询服务，得到中国法律咨询中心的高度认可。

3、全国普法办

2011 年随着“六五”普法正式启动，百事通与国务院全国普法办签署合作协议。合作旨在协助全国普法办在全国范围内开展“六五普法”落地。在合作过程中，百事通积极协助全国普法办展开法律“六进”活动，为“法律进机关、进乡村、进社区、进企业、进单位”提供专业法律服务。合作至今，百事通已为全国普法办开展普法讲座上千场，得到社会各界的广泛认可与高度评价。

4、法律出版社

2008 年，百事通与中国司法部直属机构法律出版社达成战略合作伙伴关系。联手研究和开发了法律法规库公共服务信息系统。该系统是主要面向全国广大公众的含中英文、部分少数民族语言的法律法规在线检索数据库系统。并协助法律出版社出版 30 余本普法类图书。

5、法制日报社

2008 年，百事通与中国司法部法制日报社签署合作协议。利用法制网及《法制日报》所属信息内容作为信息源，以多媒体形式覆盖跨平台展现模式的应用服务支撑平台。与电视新闻媒体合作的《法宝 365》栏目并获得“中国广播电视协会创新二等奖”。

（二）金融行业

1、银行业

（1）兴业银行

百事通法律信息服务助力兴业加速发展，向兴业银行提供法律产品包服务。自 2012 年 6 月份合作以来，已举办线下法律讲座近 300 场，服务用户 3 万余名。在 2014 年对兴业银行 70 万 VIP 用户（含私人银行用户）提供高端法律服务。

（2）招商银行

2013 年 6 月底，与招商银行零售总部签订战略合作协议，向招行银行全国 150 万金葵花用户、钻石用户、私人银行用户、养老金客户及小微企业用户提供在线法律信息服务，确定为招商银行“随心享”贵宾专属服务之随享咨询服务。

（3）其他银行机构

已经与交通银行、中信银行信用卡中心、农业银行、光大银行、上海银行、邮储银行、温州银行等达成合作，向银行贵宾用户提供法律信息服务。

2、保险业

（1）平安保险

2012 年与平安保险天津分公司合作，为平安保险天津区域 20 万用户提供电话律师咨询服务。

（2）友邦保险

今年 7 月底，与友邦上海（大陆地区总部）签订律师电话咨询服务集采合作协议，向全国友邦保险用户和潜在用户提供单次律师电话咨询服务。

（3）其他保险机构

与大都汇、中国人寿、中宏保险、众诚保险、光大永明人寿等保险公司均已明确合作意向。

“门徒”职位描述

招聘人数：60 人。

工作地点：上海

法宝 15 届门徒招聘主要聚焦在四个职能：产品职能、法律服务设计职能、法律服务经纪人职能、人力资源管理职能。

1. 产品职能

产品职能是法宝的核心职能之一。我们要通过对产品的设计，有机的将法律、互联网手段、以及客户需求点结合在一起，在满足客户需要的同时创造商业价值。申请这个职能的人员对专业背景没有特殊要求，但是法律相关专业、计算机相关专业会略有优势。

要想成为一名出色的产品经理，必须同时具备导演和编剧的能力。需要统筹规划能力，能系统性的规划产品的全生命周期，并能在过程中调度和匹配资源；需要很强的沟通影响能力，能清晰的描述产品的故事和未来；需要具备很强的学习能力和外部视角，能快速学习相关领域的知识、能随时掌握社会热点等；对用户有敏锐的嗅觉，能准确的感知和挖掘用户的显性和潜在需求，甚至无中生有，创造需求。

我们致力于将加入这个职能的同学打造成出色的产品经理。因此，对于加入产品职能的人员，入职后会大致经历三个阶段：观察（看师傅）、尝试模仿（师傅看）、模仿+创新（单飞）。第一阶段，主要是在师傅的带领下迅速了解产品设计的基本概念，建立对产品设计的感受，同时在师傅的指导下分解一些小的任务。在这个阶段，你会感觉到师傅无处不在。第

二阶段，要能够在已有产品模型基础上独立的完成小的、难度较低的产品设计。在这个阶段，师傅仅在你需要的时候才出现。第三阶段，要基本能够在某一领域找到法律与客户的结合点独立设计或搭配产品，并与前段配合以实现产品的市场价值。

产品经理绝不是依靠一两个点子就能成功的，也不是每次千辛万苦设计出来的产品都是真正意义的产品。所以，如果你只有想法但没有实现想法的信念和坚持、如果你不能面对无数次的否定和拍砖，如果未知和不确定性不能让你感到兴奋，那么请慎重申请这个职能。

2. 法律服务设计职能

法律服务设计职能是法宝未来形成核心竞争力的关键。它的主要功能是研究如何与用户发生深层次的、持续的、双赢的关系。通过设计出能让用户尖叫的服务，带给用户美好的情感体验：安全感、被重视、被肯定。同时，借助这种服务为公司实现用户价值最大化。因此，申请这个职能的人员必须具备法律相关专业背景。

要想成为一名出色的法律服务设计人员，需要具备敏锐的商业头脑，能通过用户留下的蛛丝马迹找到商业机会；需要具备客户意识，能把握住客户的敏感点，设计出让客户流连忘返的服务；需要具备组织协调能力，能将各项服务资源有机的统筹起来并设计这其中的关系。

以上三项能力除了天赋之外，还需要丰富的“临床”经验。因此，加入这个职能的同学，入职后必须经历有针对性的轮岗。首先要大量的听以往用户咨询的录音并至少达到 5000 通以上，目的是帮助你快速建立对客户的感知度，并努力从录音中找到可以转化为商业机会的线索，同时尝试设计更完整的服务方案，以实现客户价值最大化。接着要转到律师坐席，直接接听用户电话，更真实的了解用户在实际交互中的行为、研究其中的特点和规律，并将之前设计的方案进行实际演练，找到其中应用的问题并加以改善。当然，与这两个过程并行的是快速了解公司现有的产品和资源。以上的过程根据每个人的情况不同，一般会持续 9-12 个月左右。这个方向的人员将来也可以往产品经理方向转化，也可以成为法律服务某个细分专业领域的“小老板”，全面规划领域内的商业实现模式。

成为优秀的法律服务设计人员没有捷径。如果你耐不住寂寞，没法沉下心来准备迎接那 5000 通甚至 10000 通的电话录音；如果你不能接受屌丝逆袭的艰辛，觉得听录音、接电话不高级；如果你对法律的热爱和信仰只停留在口头，没有和法律过一辈子的信念，那么请慎重申请这个职能。

3. 法律服务经纪人职能

法律服务经纪人职能是连接用户与产品及服务之间的纽带。它的主要功能是调动公司内部产品和服务的资源，根据用户个性化的需求提供定制化的产品和服务组合。总之一句话，通过这个职能完成产品和服务设计的交付。申请这个职能的人员需要法律相关专业背景。

一名出色的法律服务经纪人，与出色的明星经纪人一样，需要具备咨询能力，能首先诊断和界定问题，然后整合资源匹配个性化的解决方案；需要具备沟通影响能力，能让他人感受到希望提供帮助和传递价值的诚意，并通过专业帮助他人决策；需要具备组织协调能力，能快速协调内部产品和服务的资源匹配用户的需求。

从这个职能入职的人员和法律服务设计职能在开始的 9-12 个月的路径一样，都要轮岗，

经历大量听录音、接听用户电话、尝试法律服务设计的训练，一年后开始正式承担经纪人职能。这个方向的人员将来可以往产品经理方向转化，也可以往法律服务设计方向转化，也可以成为法律服务某个细分专业领域的“小老板”，全面规划领域内的商业实现模式。

总之一句话，我们在寻找高端（段）玩家，和法宝一起玩酷法律，让法律成为中国人的生活习惯!!

4. 人力资源职能

人力资源职能通过确保公司具有竞争力的个人、有竞争力的组织及有竞争力的文化以实现长期可持续发展。

申请这个职能没有严格的专业限制，但来自政治学、社会学、心理学、政府管理、人力资源等专业的同学会略有优势。人力资源的人员要有较强的人文素养、大局观、组织敏感度、行政能力。

入职岗位一般为组织与人力资源部人力资源专员（根据业务需要，参与招聘、培训、绩效管理等工作）。

特别需要提醒的是，应聘人力资源方向的人员应该对自己有清醒的认识，并在此基础上对此职能方向有长期的承诺。认为自己有比较强的人际沟通能力，就认为自己比较适合人力资源这个职能方向的人请务必注意，人际沟通能力只是一个基础要求。这个能力不足以使你在这个职能方向上成功。这个职能研究的对象是个人、组织及文化这三个主题，是个没有专业的专业，需要悟性以及长期的积累。

在获得人力资源几个模块的综合经验之后（如招聘、培训、绩效管理、员工关系等），表现优秀的员工可以在 2-3 年左右时间发展为一个业务线的 HRBP（HR BUSINESS PARTNER），或者管理某个专业模块的人力资源主管。之后的发展方向包括：大区人力资源负责人等。人力资源职能候选人的职业发展需要比较多的轮岗：在人力资源运营、业务线 HRBP 之间轮岗。没有不同业务板块、不同组织类型的经验，不会培养出有竞争力的人力资源管理人员。

联系方式

联系人：胡涵诗

联系电话：021-54265215

传真：021-54278114

电子邮箱：huhsh@fabao.cn

地址：上海市徐汇区宜山路 1009 号创新大厦 18F

邮编：200233