

「重生之我在深圳当牛马」_BP



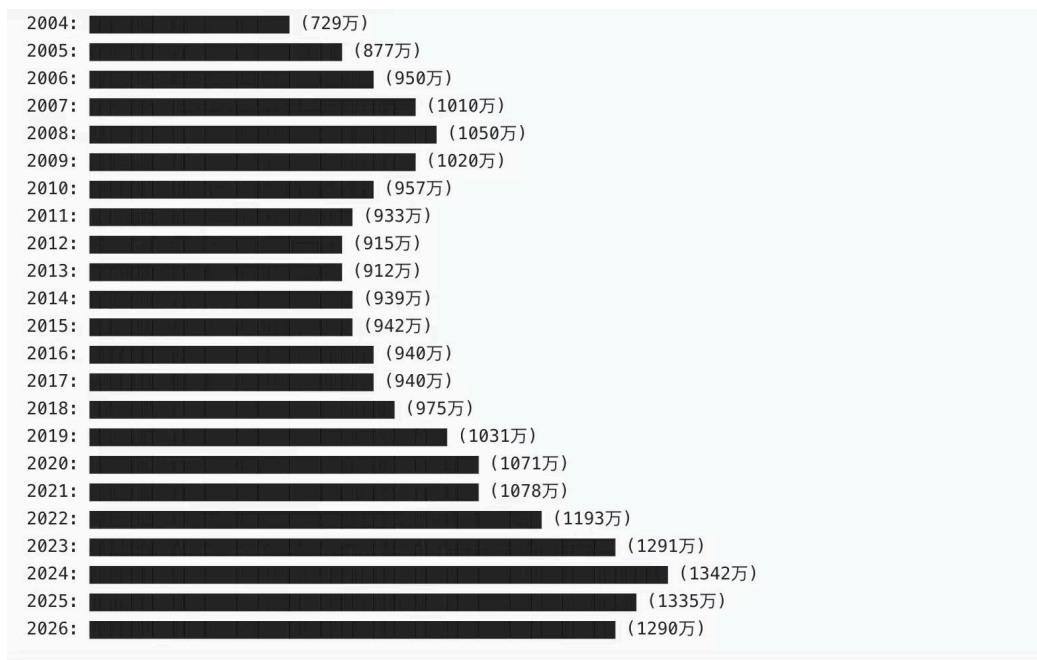
项目一句话介绍：

一款用 Roguelike 机制，让职场新人在安全环境中"预演"真实职场的教育游戏，让玩家在游戏中完成「职业化和社会化」的能力进阶

「游戏可以重来，人生不能，但游戏里的经验却可以带到人生中去，」

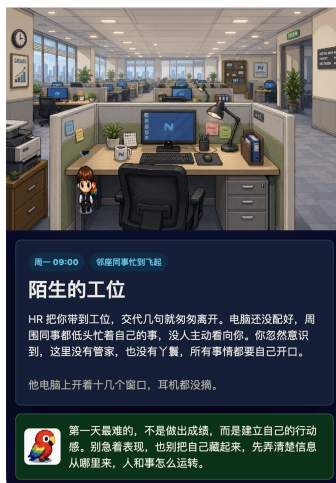
0. 背景：

每年中国有超 **900 万** 高校毕业生进入职场，面临核心困境：职场试错成本极高，但成长必须在"情境-选择-反馈"循环中才能真正发生。市面上大量职场书籍和课程，"看过就忘"是常态——被动接收不等于内化。



(附最近十几年高考生的人数，普通大学扩招带来了两次波峰)

在这次ClawHunt 黑客松比赛上，我和我的队友以“重生之我在深圳当牛马”为主题，将 Roguelike 游戏机制（随机生成、Build构筑、死亡重生）与真实职场场景结合，让玩家主动决策、体验后果、获得反思。



在三天的比赛中，我们将MVP 覆盖入职第一天 **7 个微场景**（真实发生的故事，可以访问体验 <https://pro.richology.cn>），类似的产品如《互联网大厂模拟器》已经验证需求，但缺乏教育属性。

目前市场上，可能**没有一款产品**同时做到"Roguelike × 真实职场 × 教育目标"三者融合。

1. 问题 (The Problem)

核心痛点

职场新人在 0-3 年成长阶段面临三重鸿沟：

鸿沟	现状	后果
信息过载	大量职场书籍、课程，但"看过就忘"	知道理论，不会用
缺乏实践场	职场试错成本极高——一次糟糕汇报可能影响职业发展	只能靠踩坑学习
学习与行动脱节	阅读是被动接收，能力需要"情境-选择-反馈"内化	成长缓慢

目标用户

- **核心**：22-28 岁职场 0-3 年小白，还有在初高中休学的青少年群体
- **场景**：即将入职 / 刚入职 / 职场适应期
- **付费意愿**：愿意为"少踩一个坑"付费——一次错误决策代价远超课程费

3. 解决方案 (The Solution)

产品机制：Roguelike × 教育

- **随机生成**：同一场景人物性格随机变化，保持新鲜感
- **Build 构筑**：五维能力雷达图（沟通/协作/判断/抗压/学习），策略解锁
- **死亡重生**：通关后开启全新旅程，呼应"重生"主题

教育内核

- **真实场景**：所有内容来源于真实职场经历
- **鸟导师系统**：慈祥长者形象，讲真实故事、引用方法论、苏格拉底式提问
- **无标准答案**：选项间无明显优劣，坦诚、主动、结构化思维等品质自然导向更好结果
- **核心公式**：差后果 + 建设性反思 = 玩家不挫败，反而觉得学到了

MVP 内容：入职第一天 · 7个微场景

#	场景	核心能力训练
1	找不到公司大门（迟到+忘带材料）	诚实与自我呈现、压力应变
2	工位上的手足无措（不会用电脑）	主动求助、工具学习、社交破冰
3	第一次听老板说话没听懂	向上沟通、信息解码、自我认知
4	卫生间偶遇老板	社交分寸、非正式沟通
5	午饭时间的八卦	社交边界、信息判断、信任建立
6	下午会议要不要发言	公开表达、问题分析、跨部门沟通
7	下班时刻走还是不走	独立判断、边界管理、自我反思

每场景 3 层分支 × 4 选项 × 2-3 种随机性格，体验多样。

独特设计

- **穿越重生设定**：古代贵公子被扔到现代深圳——合理化无知，制造喜剧感和代入感
- **纯叙事驱动**：无数值评分，让玩家在叙事中自己体会
- **时间线不可回退**：不是读档重来，而是带着经验重新开始

4. 为什么是现在 (Why Now)

三重趋势交汇

趋势	验证状态
职场题材游戏验证需求——《大厂模拟器》5万+ PV	✅ 已验证
AI 辅助开发降低门槛——7天做出可玩产品	✅ 已验证
就业市场压力催生教育需求——千万级毕业生	📈 趋势
Z世代天然接受游戏化学习——Duolingo 模式验证	📈 趋势

市场窗口

现有职场游戏偏讽刺解构，**没有教育属性**；教育产品偏课程阅读，**没有游戏体验**。交叉地带是**空白**——越早切入，品牌和**内容壁垒**越强。

5. 市场机会 (Market Opportunity)

层级	规模	切入策略
TAM	2.7亿 (中国 0-5 年职场人)	—
SAM	900万/年 (应届毕业生)	高校社群 + 求职平台获客
SOM	100万+ (3年可达用户)	内容种草 + 社交裂变

B2B 市场

- **高校就业指导中心**：3000+ 所高校，就业指导预算稳定
- **企业新员工培训**：互联网/科技公司年均新人培训需求旺盛
- **教育机构合作**：已有合作方「好奇学习社区」（10年历史，年学费10-12万）

6. 产品路线图 (Product Roadmap)

维度	MVP v1.0	V1.1	V2.0+
内容	第一天 · 7场景	第一周 · 35场景 + 策略解锁	完整职业阶段 · AI 生成
平台	网页 (响应式)	—	微信小程序
技术	纯前端 · localStorage	—	后端 · AI 对话
变现	免费验证 PMF	付费章节解锁	订阅 + B2B
成本	React+TS+Vite, Vercel/CDN部署, ¥0 服务器成本	—	—

7. 商业模式 (Business Model)

模式	定价	启动
Freemium	第一天免费, 后续 ¥9.9-19.9/章	V1.1
订阅制	¥29/月 或 ¥199/年 (全场景 + AI)	V2.0
B2B 企业培训	¥50-100/人/年	V1.1+
B2B 教育机构	项目制 ¥2-5万	已验证

用户为"少踩坑"付费意愿远高于"学一节课"。一次糟糕的汇报可能影响数月发展——游戏化模拟的感知价值远超传统课程。

8. 获客策略 (Go-to-Market)

- 内容种草:** 小红书、B站、抖音"职场踩坑"系列短视频
- 社交裂变:** 能力雷达图分享卡片, 触发朋友圈传播
- 高校渠道:** 就业指导中心 + 校园社团合作
- B2B 转介绍:** 企业客户内部口碑传播
- 教育营地:** 好奇学习社区等合作方直接触达

关键指标

指标	MVP 目标	V1.1 目标
完成率 (7场景)	> 60%	> 70%
重玩率	> 30%	> 40%
鸟导师互动率	> 70%	> 80%
分享率	> 10%	> 20%

9. 竞争分析 (Competitive Landscape)

维度	主之我在深圳当牛	互联网大厂模拟器	职场课程/书籍	AI Dungeon
核心机制	Roguelike 情境体验	数值策略	被动阅读	AI 自由冒险
教育属性	✓ 核心	⚠ 讽刺解构	✓ 有	✗ 无
场景真实性	✓ 真实经历	⚠ 夸张化	✓ 真实	✗ 不可控
重玩价值	✓ 高 (随机)	⚠ 中	✗ 低	✓ 高
导师陪伴	✓ 有	✗ 无	✗ 无	✗ 无

团队介绍（真实的师生、朋友和队友）：

- 安瑟：
 - 14 年互联网用户产品和运营工作经验，个人主页：<https://richology.cn>
 - 职业经历：搜狐畅游 → 果壳（在行/分答）→ 超级猩猩 → 卓正医疗 → 火花思维（C端用户产品和运营负责人），多年经历积累大量真实职场场景素材，深谙用户心理和增长策略
 - 核心能力：用户增长、产品运营、商业化——从初创到上市的完整经验
 - 当前方向：青少年 AI 商业化创新教育（独立创业），AI 工具运用能力，具备独立开发能力
 - 合作资源：好奇学习社区（10年历史，已合作两期AI营地），已有付费合作方，可直接验证教育价值
- Morgan，可以从这篇访谈了解更多：<https://mp.weixin.qq.com/s/2nTdzkVQRu1iUV3G48u4nw>
 - 16 岁休学高中生，拿到某北京创新教育机构的录取通知书
 - 独自前往北京、成都、新西兰学习
 - 从 SBTI 的刷屏测试中获得灵感，开发了一款以《崩坏：星穹铁道》游戏内容为基础的测评工具，在小红书爆火，5 天卖出 8000 多单。以此经验，开发多个产品后，每天可以在小红书上躺赚 100 元。

11. 当前进展 (Traction)

已完成

- **完整 PRD 设计 v1.2**：15章、7个完整微场景（3层分支×4选项×2-3种随机性格）、鸟导师文案体系、技术方案、数据模型
- **市场验证**：《大厂模拟器》5万+ PV验证需求；AI辅助开发7天出可玩产品验证可行性
- **渠道验证**：好奇学习社区合作两期AI营地，验证教育场景付费意愿

待启动

- MVP 开发：PRD 已对齐设计决策，预计3周上线

12. 财务预测 (Financial Projections)

维度	Year 1 (2026)	Year 2 (2027)	Year 3 (2028)
用户数	10,000	100,000	500,000
付费用户	1,000 (10%)	15,000 (15%)	100,000 (20%)
B2B 客户	3-5 家	20-30 家	80-100 家
C端收入	¥2万	¥45万	¥300万
B2B 收入	¥10万	¥80万	¥400万
总收入	¥12万	¥125万	¥700万
主要成本	¥4万	¥80万	¥250万
净利润	¥8万	¥45万	¥450万

单位经济模型

指标	数值	健康阈值
CAC (获客成本)	¥3-5	—
ARPU	¥15-30	—
LTV	¥50-100	—
LTV/CAC	> 10x	> 3x <input checked="" type="checkbox"/>

13. 融资需求 (The Ask)

种子轮 ¥30-50万 (或等值孵化器资源)，出让 5-10% 股权

资金用途

用途	金额	占比
产品开发 (全职研发3个月 + 小程序)	¥15万	30-50%
内容生产 (文案/插画/剧情)	¥8万	15-27%
用户增长 (内容/高校/社群)	¥10万	20-33%
运营储备 (工具/法务/日常)	¥7万	14-23%

需要的不仅是钱

- **导师资源**：产品、商业化的资深指导
 - **渠道对接**：高校就业中心、企业HR培训部门
 - **品牌背书**：孵化器增信，助力 B2B 拓展
-

14. 里程碑 (Milestones)

时间	里程碑
M0 · 融资后+2周	MVP 上线：7场景可玩，数据埋点
M1 · 上线+1月	PMF 验证：1,000+ 用户，完成率 > 60%
M2 · 上线+3月	V1.1 发布：35场景 + 付费 + B2B 首单
M3 · 上线+6月	V2.0 小程序：10,000+ 用户，3-5 B2B 客户
M4 · 上线+12月	规模化：100,000+ 用户，AI 场景，Pre-A 轮

游戏可以重来，人生不能。但游戏里的经验，可以带到人生中去。