

8年时间
用户数量上亿

周峰从不掩饰自己出身贫寒的背景。1988年12月，周峰出生在四川资中县一个农民家庭。小时候家庭条件还可以，不过由于父亲欠下赌债，家庭瞬间一贫如洗。周峰8岁时，父亲为偿还欠下的1万多元赌债，带着母亲去外地打工。周峰也成为留守儿童，被寄养在亲戚家。

那种寄人篱下的滋味并不好受，靠着父母在外打工微薄的收入，支撑着周峰在学业上的努力。上初中后，周峰被学校同学起了外号，遭遇校园霸凌。

上了初中的周峰成绩并不好。父亲眼看着孩子要毁掉，于是严加管教，加上周峰的努力，学习成绩突飞猛进，高中成功考入四川省一级示范高中——资中县球溪高中。

周峰表示，自己的父亲是钢筋工，母亲是塔吊指挥，身边很多亲戚朋友也是农民工，自己小时候会经常到父母的工棚居住。这种独特的生活经历，让周峰对农民工群体十分熟悉，也有天然的亲近感。

2007年，周峰高考“考砸了”，咬牙到珠海就读北京师范大学珠海分校。因为这个学校学费比较贵！为了挣生活费，入学10天后他便开始送外卖。周峰说，家里太穷了，入学后他就倒腾起了“生意”，在学校卖牙膏牙刷、床单被褥，后来又开起了校园网络超市。

2011年6月大学毕业后，周峰去广州找了一份工作。那时候，自己的父母、村里的老乡经常没活儿干，就去劳务市场、中介机构，甚至在天桥下蹲活儿，很辛苦也很被动。周峰发现，农民工招聘市场问题很大，有的人可能一辈子最多对接一两个包工头，有活儿就干，没活就只能等，信息匹配效率太低。

能不能做一个为工友找活的平台？

2017年7月，周峰决定回到家乡，鱼泡直聘（原鱼泡网）就在成都的一间出租屋里诞生了。

一开始，周峰的做法是做社群，发动身边的亲戚朋友拉工友进群，分享招工信息。然后再通过群裂变，最后发展到拥有几十个500人的大群。这些人，成为鱼泡网第一批几万人的原始用户。

为了让用户留下来，并进一步裂变出更多用户，鱼泡网在公众号嵌入了招聘网页，发布各种招工信息，再引导用户转发分享，鱼泡再一次实现了用户裂变。

第三次用户裂变是借助小程序。2018–2019年，鱼泡网做了几十个小程序矩阵，每个工种一个，比如鱼泡直聘招木工、鱼泡直聘建筑工、鱼泡直聘水电工等等。这种精准的工种细分更容易拉近与农民工的距离，还是使用用户裂变方式，结果鱼泡的用户数量在2019年增长到800万+。

周峰用了8年时间，把鱼泡的用户数量做到了1亿，年营收突破10亿元。

雷军跟投 估值已达40亿

周峰表示，虽然用户数量达到1亿量级，公司业绩却没什么增长。团队人员大多没有名校、大厂背景，公司也很难招聘到优秀人才加入。他戏称，当时鱼泡就是一个“草台班子”。

为了突破，周峰希望借助资本的力量。从2019年开始，周峰见了几十个投资人。结果所有投资人都很“鄙视”鱼泡，认为没什么技术含量。在投资人眼里，BOSS直聘、智联招聘、前程无忧、58同城等已经做得很好了，凭什么鱼泡还有机会跑出来？

甚至有投资人直接告诉周峰：“赶紧卖了，卖了还能赚点钱，不要做了。”这让周峰备受打击，情绪沮丧。渐渐地，周峰对融资不再抱有期望。

没有拿到融资的鱼泡，还是只能不断迭代产品。为了整合招聘资源，2021年，鱼泡直聘APP上线了。结果，鱼泡APP在应用市场的下载量迅速增长，显示出蓝领招工市场强大的市场需求。这相当于是鱼泡的第四次用户裂变。

突然有一天，周峰接到了钟鼎资本打来的电话。由于此前已经被各种投资人打击得很惨，他也不再抱有期望。对方让周峰报个估值，周峰便随口报了一个“20亿”，没想到对方说“你过来签合同”……

就这样，鱼泡的第一笔20亿元融资就这么顺利地完成了。周峰事后回忆说，其实当时报10亿也能接受……而钟鼎资本看中的，是其APP不断刷新的下载数据。

不过鱼泡也比较给力，融资后的第二年，即2022年，鱼泡网的营收、用户量都翻了3倍！

靠洗脑广告出圈
干招聘年入10亿
深耕蓝领招聘领域
他已做到行业第一

“完蛋，我被鱼泡广告包围了”！

最近，在成都街头、地铁内、写字楼电梯间，总能看到、听到鱼泡直聘的洗脑广告。鱼泡直聘的广告没有明星代言，而是创始人、董事长周峰亲自出境，为自己代言。很多网友表示，已经逃不出鱼泡的广告包围圈了。

对于城市白领来说，很多人可能从来没有听说过鱼泡直聘。鱼泡？什么来头？周峰是谁啊？

其实，鱼泡在蓝领招聘领域，已经做到了行业第一，在全国所有招聘APP里已经排到第四！因为服务对象集中在农民工群体，周峰还被调侃为“全国最大的包工头”。又因为周峰出身农民家庭，堪称现实版“农民娃逆袭霸道总裁”的爽文。

周峰用了8年时间，把鱼泡的用户数量做到了1亿，年营收突破10亿元。而随着本轮密集的广告投放，鱼泡的野心再也藏不住了。

”

周峰

此时，顺为资本也找上门来。在做完尽职调查后，投委会犹豫不决时，雷军看完后说“做这个事情很有社会意义”，于是投了1亿多元。同时，钟鼎资本继续跟投。

两次融资后，鱼泡的发展如同坐上火箭。最近一年营收已突破10亿元，最新估值已达40亿元。

作为一款面向C端用户的平台，想要实现运转，吸引更多的招工方和工人，砸钱打广告必不可少。这也是传统招聘业内通用的一种模式，即“以广告换流量，以流量卖简历”。鱼泡科技每年花在广告推广方面的费用占比较高，但公司认为，这样的成本是必要的。“有用的人才和广告是投资，没用的人才和广告是折旧成本。”周峰解释称，“我认为我们的广告是投资，回款周期大约是一年半，这部分支出一方面是为了引进新的岗位和工人完善生态，另一方面是为了战略防守，保持在赛道内的优势地位。”

野心毕露
四处拓展市场

在蓝领市场拿到绝对领先的份额后，鱼泡网开始拓展白领市场。

2024年12月，鱼泡直聘收购国内综合校园招聘平台——海投网；今年3月，鱼泡完成对海投网的整合，更名为“鱼泡直聘校招”。

鱼泡官网显示，本轮鱼泡直聘广告风暴自4月27日从成都开始，6月扩展到广州、深圳、北京、杭州、上海6大全国一二线核心城市。

鱼泡直聘本轮广告投放涵盖了各大线下场景：地铁站、公交站、商圈大楼、小区公寓……怪不得有种被鱼泡直聘广告包围的感觉！从投放策略来看，确实是立体式、全方位的。

在蓝领招聘市场做到NO.1后，鱼泡要拓展到白领市场，走进一二线城市的核心地段、核心人群中！鱼泡要做第五次用户增长了，这样的野心藏不住了。

事实上，在促进社会就业方面，鱼泡网正发挥越来越大的作用。正如雷总所言，“做这个事情很有社会意义”。目前，鱼泡直聘已累计提供岗位5.36亿个，成功促成4.46亿人次就业，为工友们创造了超过5000亿元的收入，成为名副其实的蓝领招聘第一平台。

最近几年来，平台经济也遇到了很多变化。周峰也有自己的思考：“我们不提成，不收会员费，做好本职工作，做好服务，赚该赚的钱，为这个行业和生态做一点考虑。拿太多就会慢慢逼这个行业朝劣币驱逐良币走。”

不过，周峰也坦承目前鱼泡直聘面临的三个问题：一是上亿用户数据的安全；二是海量岗位精准匹配的算法挑战；三是复杂沟通场景中的稳定性。接下来，鱼泡希望在更多的业务场景和腾讯云有更多的探索和合作，快速搭上AI重构生态。

声音

鱼泡直聘创始人周峰：
致力打造行业征信平台

如果招聘平台只是简单的“抛售信息”，注定会被行业淘汰。传统招聘平台智联招聘、58同城等赴美上市后又相继退市，近些年日活量、业绩增速表现也并不理想。而Boss直聘正是因为开创了直聊新模式成为新贵，业内类似的新玩法层出不穷。

而鱼泡科技选择的发展路径则是深耕垂直行业，利用招聘场景引入的数据，提高供需双方的匹配准确度，进而为用户提供全场景、全链条SaaS（软件即服务）工具，为用户提供一条龙服务。

同时，鱼泡科技针对工人提供工地记工、水印相机、鱼泡工程云等产品服务，这些服务也反映出鱼泡科技在充分挖掘C端的商业价值。此前，在线招聘行业更多依赖于企业端盈利，而随着Boss直聘等新型平台兴起，挖掘C端的商业价值成为互联网招聘平台开始思考的新路径，也成为行业的一大趋势。

周峰认为，未来这些SaaS工具集成有助于实现订单全流程在线化，提高工作效率和管理的规范性，也能够为供需双方提供一个可追溯的征信平台。“成为行业内的征信平台是鱼泡科技未来的发展愿景”，周峰说，“我们希望所有用户，不管他从哪里接到的活，或找到的工人，都能来我们这里查一下（评价或履历）。”

在周峰看来，相比于白领，蓝领的征信平台显得更为重要。企业招聘白领，可以通过面试、笔试、背调、查询社保流水等形式来确认应聘者履历的真实性，而蓝领技术工种往往是灵活用工，不会按月结算工资。“工人把楼修完了，你不可能打电话问物业，楼是不是这个工人修的。”周峰解释。

此外，数据泄露也是在在线招聘平台被诟病的一点。对于致力打造行业征信平台的鱼泡科技而言，数据安全更是至关重要。对此，周峰说：“我们和政府部门做了联防机制，也一直在接受网信办、公安等部门的专业指导。” 本报综合每日经济新闻、鱼泡官网、深蓝财经等