

武汉今优财务:如何开一家劳务中介？

产品名称	武汉今优财务:如何开一家劳务中介？
公司名称	武汉今优财务管理有限公司
价格	600.00/套
规格参数	公司品牌:今优财务 服务项目:注册一家劳务中介公司 服务区域:全武汉市
公司地址	武昌区中南国际城C1座
联系电话	18062443523 18062443523

产品详情

按照市场监督管理局（原工商局）和劳动保障监察局（劳动局）的要求，开一家劳务中介，你需要营业执照、人力资源服务许可证以及合法的经营场所、规章制度、管理系统等等.....

但是事实上，这些能从百度上查到的东西在实际运营中都不重要。

开一家劳务中介重要的就是解决两个核心问题：

人到哪儿去 2.人从哪里来

所谓人到哪儿去，就是你需要有输送渠道。

招到了人，输送给谁？谁为你的招聘成果买单？怎样才能确保你能够顺利、准时的拿到费用？要知道劳务行业的结款问题是完全可以影响到一家新公司的生死。

因为现在的返费确实很高，动辄过万，如果费用有拖延或者完全被骗，几十万的欠款首先会压垮一家新开中介的口碑，你承诺的钱，给不出来，信誉自然瞬间破产，严重的还会有人上门来闹，报警等等。

这就是我们常说的上游合作伙伴的选择问题，业内有个共识：如果在刚开始就筛选到一家靠谱、诚信的上游合作伙伴或客户合作（也就是买单的人），这家新开的劳务公司几乎成功了一半。

绝大多数新开的劳务中介（下游招聘门店、代理、网招）遭遇危机或者直接退出市场的，几乎全都和他们合作的上游公司费用结算异常有关，很少是因为自己的决策失误或者投资失败。

原因很简单，做为下游的劳务中介来说，投入很小，甚至很多人以劳务中介这个角色进入到这个行业，都是0投入，不同于其它行业，做劳务中介不需要进货，也不需要重资产来维持运营，投入大多是一年的房租水电以及少量的宣传成本和自己的人力成本。

多会有少部分人花1-2万块买个58端口，就算开一家门店，又自己心血来潮，开了个58端口，一年到头颗粒无收，一个人都没招到，亏损完全可以控制在5万以内，以及自己一年的时间，而且很多的县级及以下的地方，成本更低。这种失败，就算是一个在工厂有储蓄习惯的普通工人出来创业，都是可以承受的住的，即使年颗粒无收，一个人没招到（当然这不可能）也不至于立刻关门。

这就是开劳务中介的步，搞清楚你招的人要到哪儿去，花时间去考察、去了解你的上游合作伙伴，他的规模、诚信度、口碑、支付能力等等。

如果能够保证你的费用能够按时足额的支付，其实在起步阶段你已经至少50%的选手，听起来是很不可思议。但如果想要劳务中介起步阶段走的更快更好，你需要把“人到哪儿去”这个问题弄得更清楚一点。