

# SCNU 校园

## 1. 项目实施可行性报告

### 1.1 行业市场分析

由于华师校园规模日渐扩大，学生与学生之间、老师与学生之间的信息交流也逐渐变得困难起来。尤其是不同学院之间的同学几乎找不到良好的渠道去认识 and 了解对方，甚至宿舍与宿舍之间即使只有一墙之隔，同学们也很少能有交谈的机会。而且不同校区之间的生活规律作息不近相同（例：石牌校区下午第一节课上课时间为 14：30；大学城校区则为 14：00），如果同学像跨校区处理一些事务时，就会显得困难重重。又或者华师的菜鸟驿站开关馆的时间，其时间安排是灵活根据当天包裹数量的多少来决定的，所以有时同学们不能及时得到信息的更新，就很有可能错过当天的收寄包裹的时间。又或者当同学们第一次去行政楼或者院楼办理事务，如果没有一个简易的流程，可能就会像无头苍蝇一样浪费很多时间，这时如果能有一个有过类似经历的同学分享他的经验就会使得整个流程少走很多弯路。

大学生群体数量多，为了追求高质量高效率的大学生活，把宝贵的大学时光用在最有价值的事情上，让那些繁琐冗余但又必须得做的杂事交给他人代办，这样就可以把更多的精力放在自己的学业和工作上，提高时间利用率。另外日常生活中很多事情都会有时间冲突，这时候不得不做出取舍，但是校园兼职可以很好地解决这个问题，双方各取所需，代取外卖、代领快递、代办服务等多领域的快速发展也使得跑腿行业服务内容愈加丰富。

## 1.2 竞争分析

目前各高校一般都有自己的论坛，但却只有很少一部分同学会关注，加上信息杂乱繁多，不利于快速查找。以我们学校为例，很多同学都没有逛过陶园 bbs，另外在大学城校区还有华星帮帮（一个发布各种兼职信息的微信号），假若某位同学想要帮忙拿快递，他需要给华星帮帮发信息，帮帮再充当“人工处理器”转发到朋友圈，另一位同学有接单意愿，需要联系帮帮再建小群让两位同学相互协商，整个流程繁琐复杂，效率低下，而且人工的工作量巨大。相比之下本 app 的优势就凸显出来了。一是功能齐全，目前规划的功能包括发布兼职信息、互相加好友聊天、公告栏发布日常校园生活的重要信息，二是版图简洁，方便，用户登录即可享用各种功能，省去繁琐单一的人工处理，减轻工作量。相较于其他同类型的其他产品，就目前的市场上现有的 APP 来看，并没有专门的集搜索和互助与一身的产品，均为功能单一的产品，所以这也是我们产品的竞争优势所在。

## 2. 产品定位及目标

本 app 的目标用户是面向本校园的学生及教师群体，SCNU 校园的定位是用于加强学生与学生之间及学生与老师之间的信息交流和交换，以及通过连结用户之间的资源达到互相互惠互利的目的。

综上，目标群体所具有的特性如下：

- 1、热心交流和分享校园内的各种事务
- 2、希望通过交流分享认识更多本校志同道合的朋友
- 3、经常有琐碎但却不重要的事情缠身，希望有人帮助缓解压力

4、有热心喜欢帮助他人或者希望通过帮助他人争取一些费用缓冲生活压力等

### **3. 产品功能简述**

#### **(1) 交流平台**

首先在首页的顶部会有一个搜索引擎的部件，我们可以通过它搜索站内关键字，找到想要了解的事务。然后下面就是分类别的关注、推荐、热榜（参考知乎 UI 界面）用户可以根据自己的需求在这界面查看自己喜欢的内容。然后每个用户在注册是均应该实名并且标注学院（如：xxx 学院）以及宿舍地址（xx 栋），我们这是获取用户资料以后，便可以和知乎的邀请回答功能相联系，提问者在提问时做好标签即关于问题的类型（需要 xxx 学院学生回答、需要 xx 栋的学生回到或者需要回答过相似问题的人回答等）。此功能的目标是制作成为专属华师的知乎。

#### **(2) 互帮互助**



帮帮公益



帮帮快递



帮帮求助



帮帮闲置



帮帮外卖



吃喝玩乐



一键发布



首页



帮帮订单



我的



我的公益



我的快递



我的求助



我的闲置



我的外卖



首页



帮帮订单



我的

我的



登录/注册

快速登录，享发布特权



个人信息



我的余额



闲置收藏



意见反馈



联系客服



首页



帮帮订单



我的

## 4 开发日程表

日期	完成内容
2020/10/15-2020/10/20	讨论完善开发计划
2020/10/21-2020/11/20	完成产品的 UI 设计
2020/11/21-2020/12/20	实现产品的基本功能，完善上一阶段任务存在的问题
2020/12/21-2020/12/25	产品测试
2020/12/25-2020/12/30	完善细节

## 5 推广方案

本产品计划的推广方式主要以学生间宣传和朋友圈转发宣传为主，在试行初期，本产品会以分享有关下载 APP 海报和与校内社团或学生会组织合作帮忙宣传为主。首先在内测阶段的所有功能都是免费的，但与之代替的是需要在朋友圈分享并保留 30min 的截图来换取免费的提问或求助服务；然后由于本产品是面对华师本校的学生，所以本身的功能是有助于同学们之间的信息交流，所以可以去和每个学院的学生会生活权益部去合作，帮助他们免费去发布每日的通知信息，以此来换取一些目标用户群体。最后是常规的 APP 宣传手段，即以赞助社团的形式，要求社团成员下载 APP 并发布和回答里面的问题来吸引目标群体。对于华师的新生群体也是我们主力的推广目标，刚入大学校园的新生们肯定对校园内的各大事务都不太熟悉，而学校或兼班

求助发布的信息有时又过于杂乱，所以我们的产品可以很好的满足他们的需求。

## 6. 运营规划书

本 APP 推广前期的项目功能均以免费为主，部分发布求助信息的功能则需收取一定的中介费用，但可以通过分享本 APP 的宣传海报集赞来获取免费发布求助信息次数。

在 APP 试行中期，即在拥有一定的用户数量基础时，盈利的方式就逐渐转化为接取一些广告和赞助获取资金，以及开启公告栏接取帮忙本校社团宣传活动的业务收取一定的资金。

APP 的目标是逐渐做成关于大学校园的 APP 产品，不仅仅是一所学校，而是逐步囊括各大高校的产品，用户可以根据学生卡认证绑定本校的社区，也可以以游客的形式去浏览其他高校的信息，逐渐形成一个大学交流生态圈。