东南大学校园C2C平台项目（既 16级18-19-1实训项目）

项目概述

By 龚呈

1. 创意简述

这个点子来自今年五月份，有一周我实验室学长日均一次让我帮他带瓶可乐，每次他就问“小学弟呀，你今天/等会/晚上还来不来实验室呀？”循循善诱，不失耐心（很可爱啊）。后来我问他，要是我不来怎么办，他说那就不喝了呗。于是我就意识到，这里确实存在这样的需求：物理距离限制了人们饮食类的购物欲望，但是这个物理距离上又存在足够的交通流量提供足够低价（而我实际上是无偿...）的代购跑腿服务。

在这个基础上，我简单地想像了其他的应用场景。首先派送终点可以拓展到教学楼+宿舍+院楼+体育馆（实际上只要交通流量满足需求，就可以全面覆盖校园），其次内容可以拓展到食堂菜品+超市商品+文具书本+校外奶茶/肯德基（或校门代取）。最后，咱可以再整合其他的C2C服务到平台上，例如代取快递，代运物品等。总之这个平台的**核心交易物**就是：**以校园内某地为终点的移动人员的空余装载量。（当然要是有人要当专门的“快车”那也可以）**

我后来也了解到，其实类似的平台在个别高校已有先例，所以想在咱东大也搞一个。如标题所示，我是希望这个项目不止局限于实训，而是真正运营起来。

1. 平台服务模式

平台中，我们称服务使用方为甲方，服务提供方为乙方。

1. 甲方发布需求，乙方查询可能的需求
2. 乙方发布行程，甲方查询可能的服务
3. 平台将上述两类状态智能匹配，向时效性强的一方推送匹配结果。
4. 服务结算方式

平台作为第三方，对服务按标准明码标价。

甲方发布需求时向平台支付物品购置费+服务费。若需求完成，费用转给乙方账户；若需求取消，费用退回甲方账户。

1. 平台运营模式

平台作为第三方，对服务内容0抽成。

运营成本前期暂由运营团队承担，后期争取能通过承接广告，出售后台数据实现整体非负甚至正收益。

五、平台实现

前端：微信小程序 + Android App

（前者用于运营，后者主要用来交实训作业...再议）

后端：阿里云

六、一些可能的问题

1. 需求内容的更新与维护
2. 资金担保与流动
3. 服务的意外中断、甲乙方纠纷
4. 平台资质认定，校方政策
5. 运营准备期/前期的市场调查与宣传

6、一个响亮的名字:D

以上。

18年6月29日 22:56