**“大学生兼职网”企划书**

1、市场分析及产品简介

　　 目前的就业形势越来越严峻，并不是说企业没有用人需求，只是苦于找不到自己所需要的“人才”，这对于高校，对于大学生而言，都是一个非常尴尬的局面。虽然有很多兼职找工作类型的网站，但是对于在校大学生来说，这些网站里提供的信息太纷杂，很难找到适合大学生群体的兼职。而且现在有大部分的大学生都急于挣钱为家里减轻一些负担，而另一方面，现在的毕业生缺乏社会经验，与企业需要的员工相比，尚有不足之处。基于这种现象，我们小组五名成员走到了一起，开始设计开发只针对大学生的兼职网站。在大学生兼职网中，我们根据各所大学地区不同，以大学附近的兼职工作消息提供短至小时长至寒暑假的各种类型的工作，为大学生找兼职提供一个安全方便、准确有效的兼职平台

1. 从求职者方面，“大学生兼职网”不仅有最即时的兼职信息，还会为他们提供不同兼职的小帮助，让雇主省心和放心，也让兼职的学生上手迅速。
2. 在互动性方面，“大学生兼职网”会提供“专家咨询”，兼职人员可以通过不同的论坛，每时每刻就可以轻松获取专业评论。
3. 另外在安全性方面，“大学生兼职网”会要求商家发布招聘信息时出示企业营业执照并保留复印件，这既是国家有关法律的要求，也是对求职者和招聘企业利益的保护。

2、市场定位

我们“大学生兼职网”的目标市场是大学大学校园的莘莘学子，尤其以非毕业生为主，这个群体面临对临时、暂时兼职有着极大的需求，但是没有很好的咨询渠道，年轻有宽裕的课余时间和相对大的可塑性是他们应职的优势，而“大学生兼职网”就是提供便利的平台，为公司人事部门提供应聘信息，提高公司工作效率，在求职者和公司之间建立信息联系，能让公司找到满意的人才。更重要的是可以让求职者能够更有效率的获取到最新的资讯，包括职位需求数量，当前该职位的待遇，发展空间等等，以便更好地适应社会需求。

3、商业模式

“大学生兼职网”构筑兼职展示系统、商家监管机制、个人中心平台、支付机制等机制体系，构建电子商务网络寻求兼职和及时支付兼职薪酬圈，为兼职者寻找方便快捷安全的兼职途径，为商家提供电子咨询兼职信息的完整方案，扩大他们的可雇佣范围，打造双方满意的兼职体验平台。

“大学生兼职网”致力于构建网络兼职生态系统，并逐步由C2C走向B2B2C模式。B2C的定义是企业跟消费者之间的[电子商务运作](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=63767522" \t "http://baike.sogou.com/_blank)方式。B2G的定义是企业跟政府之间的合作关系。C2C的定义是消费者跟消费者之间的[电子商务运作](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=63767522" \t "http://baike.sogou.com/_blank)方式。。B2B的定义：企业跟企业之间的[电子商务运作](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=63767522" \t "http://baike.sogou.com/_blank)方式。B2B2C的来源于目前的B2B、B2C模式的演变和完善，把B2B和C2C完美地结合起来，通过B2B2C模式的电子商务企业构建自己的物流[供应链系统](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=55637193" \t "http://baike.sogou.com/_blank)，提供统一的服务。如此一来，商家就不仅仅是公司，可以包括个人，即一种逻辑上的买卖关系中的卖方，这样做扩大了平台，让“大学生兼职网”绝非简单的中介，而是提供[高附加值](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=8466206" \t "http://baike.sogou.com/_blank)[服务](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=317572" \t "http://baike.sogou.com/_blank)的渠道机构，拥有[客户管理](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=7591250" \t "http://baike.sogou.com/_blank)、信息反馈、[数据库管理](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=7749365" \t "http://baike.sogou.com/_blank)、决策支持等功能的[服务](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=317572" \t "http://baike.sogou.com/_blank)平台。这种商业模式的精髓就是平衡和共担，就是平衡C2C模式的高数量低质量和B2C的低数量高质量，与商家共担成本，降低风险。

4、营销策略

在“大学生兼职网”起步阶段，将会主要以校园推广为主，在获得有利的市场份额的基础上，提供符合用户的服务，如根据用户地点进行推荐兼职，充分挖掘注意力经济的价值，从很多环节实行收费模式，为未来的盈利奠定基础

1. 技术服务费和实时划扣技术服务费

“大学生兼职网”的收费主要有实时划扣技术服务费和技术 服务年费。技术服务年费主要商户在入驻时一次性缴纳，随着商家的不断入驻，收入会随之增加：另外实时划扣技术服务费也是主营业务收入中重要的部分，标准将以支付成交额按比例收取。

1. 广告收入和关键词竞价收费

在整合商家后，根据每天访问量对广告业务进行推广。可以开放兼职任务推广广告、兼职悬赏广告等。另外，根据网站推广后的实际情况，当竞争激烈时，允许商家付费购买关键词，以提高在搜索结果的排名，吸引人才为其效力。

5、财务分析

“大学生兼职网”利润主要来源是跟本网站合作的企业或者是这些企业提供的广告费用，另外为了在市场上占据一定比例，本网站前期不向用户索取任何费用，我们希望通过这种方式来积累大量客户，从而吸取更多的企业向我们靠拢。本网站的投资主要是用来组建网站的网络公司和网站项目的后期运营费用以及中期的启动部分，但是更多的部分我们会用来开展各项业务。直到后期，在网站推广过后，我们会从其他方面的融资得到资金以开展业务跟企业进行合作以达到盈利的目。

6、风险控制

1. 防护性控制。即在财务活动发生前，制定一定系列的制度和规定，尽量把可能产生的风险排除掉。
2. 补偿控制。即通过对实际财务系统运行的监视，运用科学的方法预测可能出现的偏差，采取一定的措施，使其得以消除的控制方法.
3. 反馈控制。即在认真分析的基础上，发现实际与计划之间的差异，找出差异产生的原因，然后采取切实有效的措施，调整实际财务活动或调整财务计划，使差异得以消除

7、团队成员介绍

8、其他说明

1. 团队精神

我们“大学生兼职网”小组经过了建组、学习、创意、设计、实践开发以及修改等一系列的合作过程。在此期间，我们每个成员勤奋学习、积极思考、互相学习督促，具有良好的团队合作精神。

1. 成功经历

成功完成大学生兼职网的前端设计，成功完成实验室项目的前端设计以及安卓开发。