附件2

项目编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（招生就业处填写）

校 第 十 届 大 学 生 职 业 生 涯 规 划 与 创 业 大 赛

创 新 创 意 类 项 目 申 报 书

**项目名称： 赞助宝**

**项目负责人姓名： 马振宇**

**学院全称： 计算机学院 （盖章）**

**说 明**

填写前请认真阅读说明，按要求填写。

一、参赛者为在校学生（截止到当年6月30日学籍在册）。

二、拥有或授权拥有产品或服务，具有核心团队，具备实施创业的基本条件，但尚未在工商、民政等政府部门注册登记，可申报此类。

三、项目负责人须与专利人、论文作者姓名一致，佐证材料可附后。

四、《项目申报书》空白表可从大赛官方网站下载。正文不超过5000字，字体为仿宋，四号字。

五、《项目申报书》须A4纸黑白打印简单装订，文章版面尺寸为14.5cm×22cm。

六、《项目申报书》所填内容必须合法、真实、有效。

七、作品由组委会办公室统一编码。

一、项目基本信息

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 负责人情况 | 姓名 | 马振宇 | | 性别 | | 男 | 出生年月 | | 1999.5.31 | |
| 学校 | 杭州电子科技大学 | | 院（系）专业 | | 计算机学院 | | | | |
| 班级 | 17050516 | | 学制 | | 四年 | 入学时间 | | 2017 | |
| 项目名称 | | 赞助宝 | | | | | | | |
| 通讯地址 | | 浙江省杭州市江干区杭州电子科技大学（高教园校区）生活区 | | | | | 邮政编码 | | 310016 |
| 联系电话 | | 13777844430 |
| 团队成员情况 | 姓名 | | 性别 | | 专业 | | | 学校名称 | | |
| 叶蓓蓓 | | 女 | | 会计学院 | | | 杭州电子科技大学 | | |
| 石慧雅 | | 女 | | 会计学院 | | | 杭州电子科技大学 | | |
|  | |  | |  | | |  | | |
|  | |  | |  | | |  | | |
| 资格认定 | 学校学籍管理部门意见 | | 截至2018年6月30日，项目负责人是否为正式注册的全日制在校学生。☑是 □否    （盖章）  年 月 日 | | | | | | | |
| 项目申报者  承诺 | | 本项目遵守相关法律法规，符合大赛相关要求；  本项目未获得浙江省大学生创新创业大赛另三项赛事金奖、一等奖等最高奖项。  如有弄虚作假，本人愿意承担相应后果。  项目负责人签名：  年 月 日 | | | | | | | |

二、项目背景

|  |
| --- |
| 一、学生环境背景  进入大学，很多人第一次真正意义上接触了社团这个名词。然而，面对各式各样的大学社团，很多大一新生往往感觉到迷茫。虽然每个社团都有自己的公众号，但是如果某个社团的宣传力度不够的话，关注度并不会有多高。大学活动丰富，仅仅通过单独公众号宣传和线下摆摊的方式，覆盖面总是不够广泛。就是社团赞助的问题。赞助商在社团活动中往往扮演了重要的角色，但赞助商的争取却并不容易。有两种情况，第一：学生社团找不到赞助；第二：赞助方没有合适的宣传项目。赞助是双向的，不仅仅是给学生活动提供资金，还要给赞助方扩大知名度，很多高校生的“拉赞助”，其实差不多是“化缘”。对于绝大多数企业来说，企业给高校社团活动的赞助，更多的处于“信任”的角度。因此，信任是我们需要解决问题重中之重。  二、市场项目背景  （1）社团市场规模持续增长：官方调研数据统计，全国有2845 所高校，均每所高校有100 个社团，全国有28 万个社团。而社团大小不一，据不完全统计社团全国高校社团成员数量约有2000 万左右，而这一数量还在持续增长。  （2）高校微小社团招新工作难然而困难的招新工作是整个社团行业都面临的一个问题。从每年年初开始的百团大战，到秋天不少社团开始进入秋招抢人环节，都说明了社团成员数量的泡沫存在。各大社团纷纷通过春招秋招，以及放大社团部长层和干事成员的群体力量以谋求发展，宣传招人。  （3）商家品牌赞助社团活动渐趋流行：社团活动资金主要依靠每年的社员的年费，而社员的年费只能维持社团的3-4 次的集体活动。由于集体活动缺乏，导致社团与社员的粘性降低。很多人入社团很久，却无法认识整个社团集体的成员。从而拉赞助成了社团维持活动经费的途径。拉赞助的办法主要依靠自己带策划书跑商家、网上联系商家、发群等。学生需要更多的商家资源，商家需要学生市场的扩展。但是商业赞助，每次依靠几个长期合作商家，资源利用率低。线上厮杀严重，线下部分市场低迷，很多中小型商家没有合作商家，单个商家资源少，商业圈少。  （4）大一新生选择社团犯难：在大学校园内，社团遍地，有校级社团，也有院级社团，总之各式各样。每年的开学初，大一新生的社团选择在校内或者是对于新生而言都是学生与学生之间，老师与学生之间的一个热门的话题。学生对于社团的选择也是一脸迷茫，他们怀揣着好奇，也内存恐惧。 |

三、项目描述

|  |
| --- |
| （1）板块一：新生通道  进入大学，很多人第一次真正意义上接触了社团这个名词。然而，面对各式各样的大学社团，很多大一新生往往感觉到迷茫。虽然每个社团都有自己的公众号，但是如果某个社团的宣传力度不够的话，关注度并不会有多高。因此，就需要一个针对大学生社团的平台来对大学社团进行整合、管理。将每个社团的构成，介绍，未来发展的方向全部展示出来，供新生了解、选择。新生了解，理解这种构架，才会知道是否适合自己。另外，我们也将提供性格测试，通过对新生的性格的分析，给新生一个正确的社团和部门的推荐。同时在一定程度上也避免了人才的流失和工作积极性缺乏的情况。  （2）板块二：宣传专栏  大学活动丰富，仅仅通过单独公众号宣传和线下摆摊的方式，覆盖面总是不够广泛。基于第一个板块受众，开辟一个平台将学校中的各种活动集中起来便可以通知到更多的同学。也可通过这个平台招募更多的伙伴一起做活动，让更多的人有锻炼的机会。  （3）板块三：赞助宝  赞助商在社团活动中往往扮演了重要的角色，但赞助商的争取却并不容易。有两种情况，第一：学生社团找不到赞助；第二：赞助方没有合适的宣传项目。赞助是双向的，不仅仅是给学生活动提供资金，还要给赞助方扩大知名度，很多高校生的“拉赞助”，其实差不多是“化缘”。对于绝大多数企业来说，企业给高校社团活动的赞助，更多的处于“信任”的角度。如果双方经历过一些合作，建立起了一定程度的信任关系，那么企业给予这个学生或者学生社团一定程度的支持，就变得容易了。  那么，我们搭建的这个平台是以社团完整信息系统和详细的活动及记录为基础。社团的所有信息会完全公开，在此基础上，我们会引进赞助商。赞助商的挑选以学校周边商家和高校合作伙伴为主。在这个平台上，社团公关部门人员可以联系到赞助商，与赞助商面对面交流项目。社团的信息，策划书，曾经举办的活动也可以简便的传送到赞助商手中。同样的，赞助商也可以通过这个平台了解各个社团的基本详情，从不同的社团中对比，选出更适合自己的承办社团。因为平台的受众是大学生集体，所以每一个用户都可以通过这个平台了解到每个活动的详情，因此，覆盖度的问题不必担心。平台同样有消息推送，便于后期宣传。加之基本信息的全公开，因此诚信的问题是有保障的。可以说，这个平台给社团和赞助商提供了一个双赢的平台。赞助宝是我们项目的盈利点及创新点。 |

四、创新创意点分析

|  |
| --- |
| （一）提供性格分析测试。在性格数据的基础上进行分析，给用户一个社团推荐。同时兼有问卷调查，可以根据用户的心理偏好和兴趣特长给予社团部门的推荐。  （二）社团信息的汇总。大学生往往通过线下摆摊的方式进行宣传，但行人往往由于各种原因不愿上前了解。而摆摊的人员也仅仅是了解自己社团的活动，对于其他活动大多数情况下就是一无所知。线上宣传基本也是辐射范围很小，因此需要一个平台来宣传。  （三）赞助商的对接。每个社团的运行都少不了经费的支持，赞助商就充当了一个很重要的角色。赞助宝公众号提供社团与赞助商对话的平台，便于社团活动更好的进行，以及赞助商的推广。 |

五、经济效益、社会效益分析

|  |
| --- |
| （一）入驻费用：  （1）有意愿使用我们赞助宝的高校可以通过注册来使用我们的网站。  （2）为了保持网站的秩序以及信息的真实性，我们采用实名制注册（主要为为社联负责人，赞助商负责人），防止出现恶意破坏的人出现。每个入驻本网站的会员必须缴纳一定的入驻费。一所高校一旦在我们网站上注册过后，该校的每位同学就可以用自己的登录账号免费登录系统，浏览相关信息。  （3）支付方式：入驻费由入住者通过网上银行转账的方式缴纳给赞助宝。入驻  费为注册时缴纳。  （二）服务费：  主要收取心理测试费用：2 元/人。测试完毕则免费提供数据分析结果。心里测试题目引进权威试题，大数据进行分析。结果权威且较为准确。第二部分服务费为网站日常运行的维护费用及人工费用。社团负责人发布信息后，有专人在线上进行审查，若有不合规定的内容则立即要求下线处置。支付方式：用户心理测试费用有用户本人通过网上银行缴纳给赞助宝。（人工费用为社团负责人及赞助商每年缴纳）。  （三）广告盈利：  赞助宝作为一个集中于校园服务的一个网站，目标市场即为各大高校。因此凭借我们的市场的定位，势必会吸引大量商家来投标广告。赞助宝项目公司也可凭借自己的优势来增加自己的盈利。  （四）广告引入对象：  为了帮助构建健康文明的网站，因此，本公司对广告引入对象也有了一定的规定要求与限制。我们只接受与大学生社团生活有关的广告内容，例如：赞助商活动，社团广告等。  （五）广告模式：  （1）线上广告：  生活在互联网时代，网络的力量是不容忽视的。赞助宝网抓住时代的机会，在不影响界面整洁度的前提下，在自己的网站上放置广告商的广告，借此收取广告费，实现双赢。我们的广告种类有滚动式广告和固定图文广告，并且按照位置，规格，时间长短不同进行收费。这也给商家提供了多项选择。 |

六、项目组承诺

|  |
| --- |
| 承 诺 书  以上所填内容真实可靠，本参赛组承诺：该作品符合作品的参赛要求，并且是本人（团队）原创作品，不存在盗版或侵犯版权的情况。  参赛组全体成员（签字）：    年　　月　　日 |

七、专家组审核意见

|  |
| --- |
| 专家组组长签章：  年 月 日 |