



——大学生阅读习惯塑造者

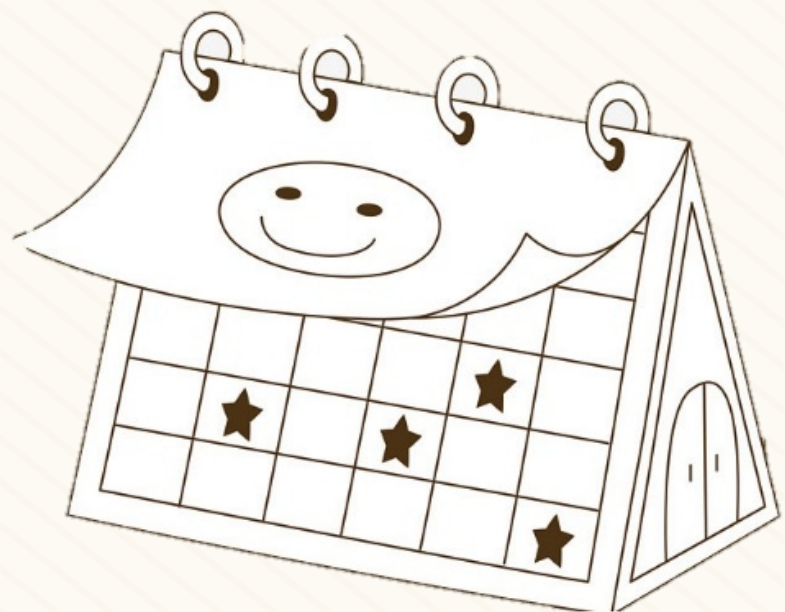
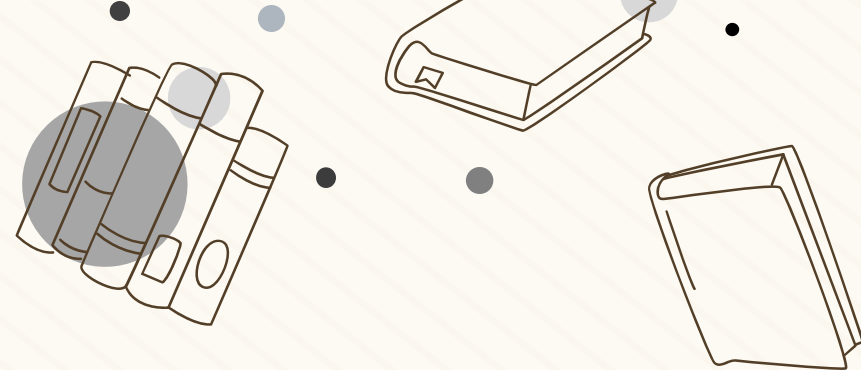
负责人：熊迎康



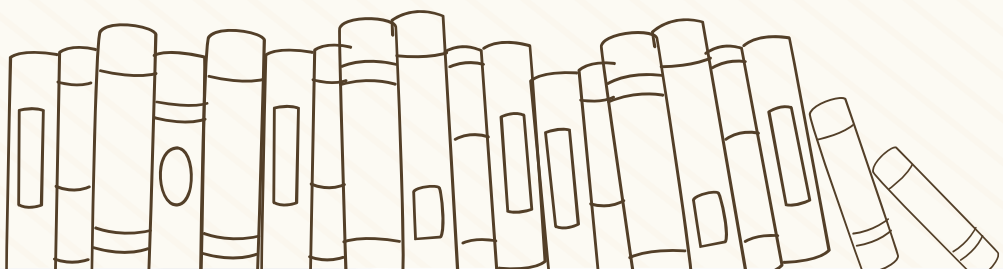


目录

CONTENTS



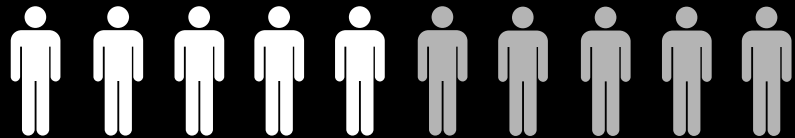
- 01 项目简介**
- 02 产品服务**
- 03 落地措施**
- 04 团队介绍**
- 05 发展规划**



项目背景



50%



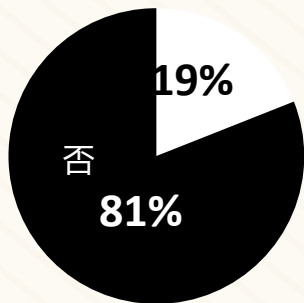
50%以上大学生每天阅读课外读物时间<1小时

90%

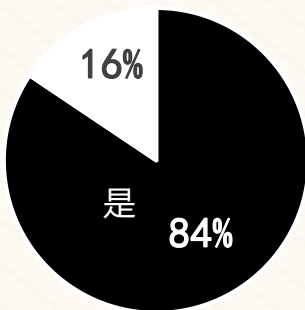


90%以上川大学子认为看书重要，却无法坚持每天看书

购买或借阅图书后
是否能定期看完？



若有强制力约束你
看书是否赞成？



01

高校要有实体书店，
政策呼唤书香校园

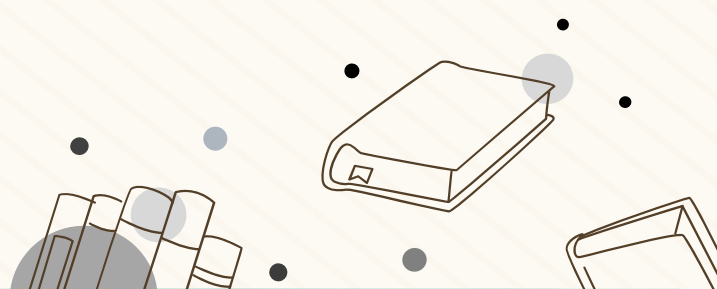
02

大学生阅读率极低，
阅读习惯难以养成

03

教材只有原价购买渠
道，大量浪费资源

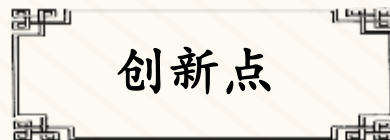
调查显示



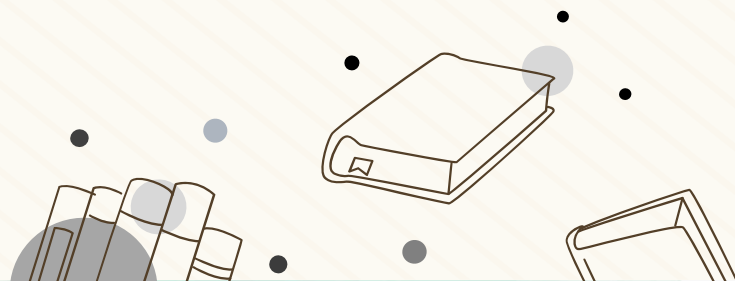
项目简介



榆枋——喻狭小天地，取自庄子《逍遥游》。身居狭小书屋，但进取不止是我们的愿景。我们致力于打造一家针对大学生群体的新型实体书店，书店注重**人文关怀、科技创新**和**川大价值理念**的融合，打造川大人的独特文化场所。



- **颠覆传统：**首创阅读线下打卡模式，革新传统旧书业务，结合游戏思维塑造大学生阅读习惯
- **科技赋能：**运用大数据、AI+赋能店铺，建立二手书一键估价系统与面部识别签到系统
- **可复制性优良：**从川大发起大学生群体的阅读“革命”



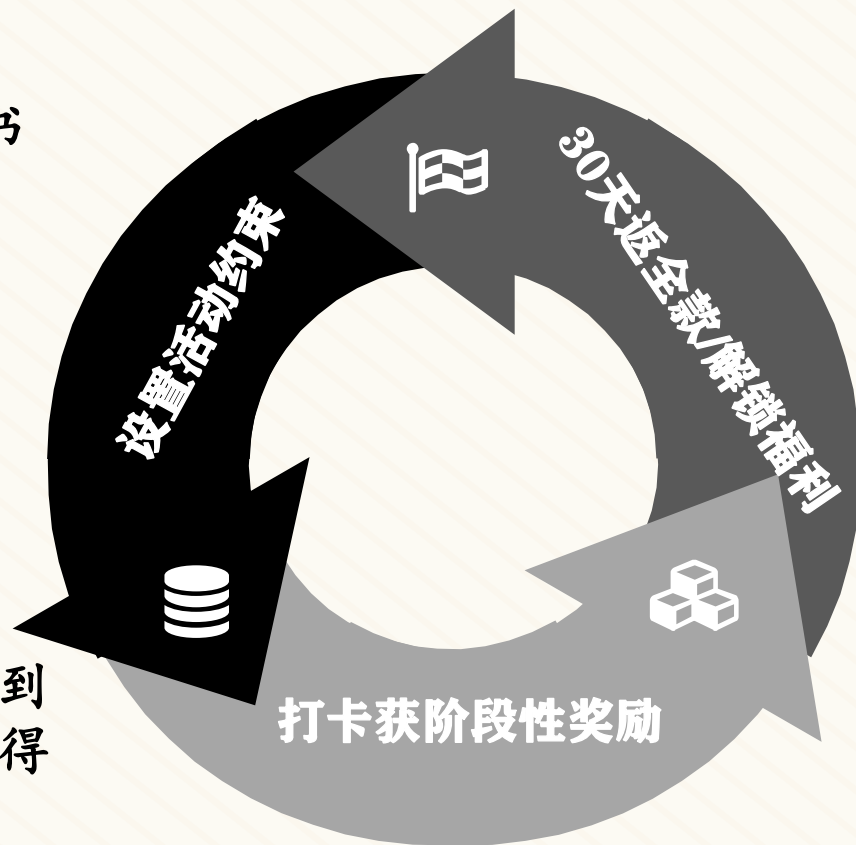
产品服务——“30天阅读挑战”



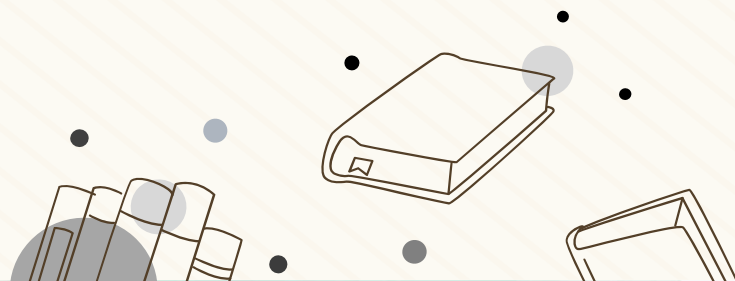
宗旨：寻找最自律的川大人活动为载体，以阶梯式奖励促进学子每日阅读线下打卡的习惯养成。

01 设置活动门槛30元，
缴纳金额或累计购买图书
即可参加活动。

02 客户在连续打卡天数达到
7天、14天、21天时均可获得
阶段性奖励



03 阅读打卡满30天返还全
款，获准加入“自律人
Club”，有机会享受“免费”
购书、礼品等福利并解锁
更高难度挑战。



实地运营案例1



阅读30天 29元押金全返

相当于0元读

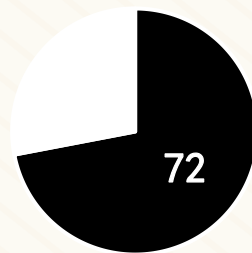
(有效期30天)

你将收获

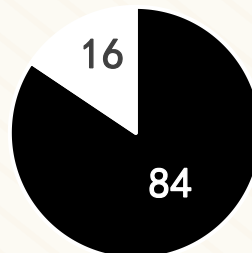
- ✓ **完成人生第一次坚持**
尝试把一件事坚持30天，每天只需要10分钟，让自己收获巨大改变
- ✓ **完成一次自我疗愈**
在时间的长河中，通过阅读，拥有一次自我疗愈的机会
- ✓ **收获一份独立思考力**
不做无脑人，在阅读中培养独立思考的能力，拥有自己的个性和眼光
- ✓ **成为一个有素养的人**
在名家名篇中领略文字的魅力，积累文学素养，成为一个散发着睿智光彩的人

客户画像：

476人参与，119人成功返现



男女比例



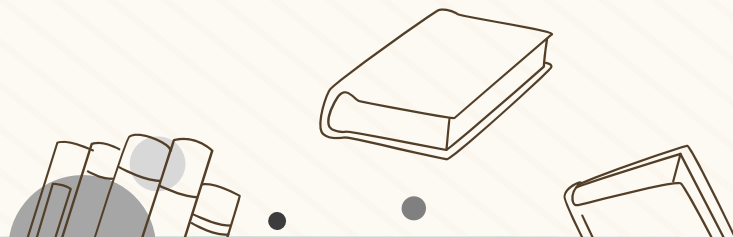
大学生比例

利润：

357份未打卡成功报名费-运营及奖品开支
共盈利： $(476-119) \times 29 - 500 = 9853$ (元)

经验总结：

女性客户占比高，适当调整书籍库种类
宣传风格需要更针对大学生群体
渠道宣传不够丰富，尝试微博、短视频手段加入



产品服务——二手书银行模式



“二手书银行”=图书循环+社群交友+公益实践
改变教材循环传统模式，核心为积分兑换制度

- 榆枋及川大文创
阅读打卡折扣券
热门校内活动门票

高年级旧教材

+少量现金

.....
↑
或
等价积分

+大数据估价

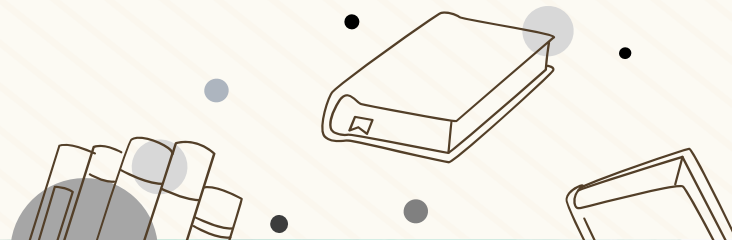
旧教材



01 翻新消毒、积分兑换

02 线上社群、图书交友

03 图书循环、公益实践



实地运营案例2



旧教材



送人？缺少赠与渠道

闲置平台售卖？效率低

当垃圾处理？浪费资源

模式对比：二手书银行模式压货成本低、现金流压力小、消费者体验佳。

市场试点

- **市场人群：**数学学院18级
大类三班、五班
- **试点情况：**33/40同学有意愿
27位完成购买
学校购买渠道347/套，一套10本
网购249/不全套（部分网上断货）
- **利润：** $27 \times (120 - 80) = 1080$



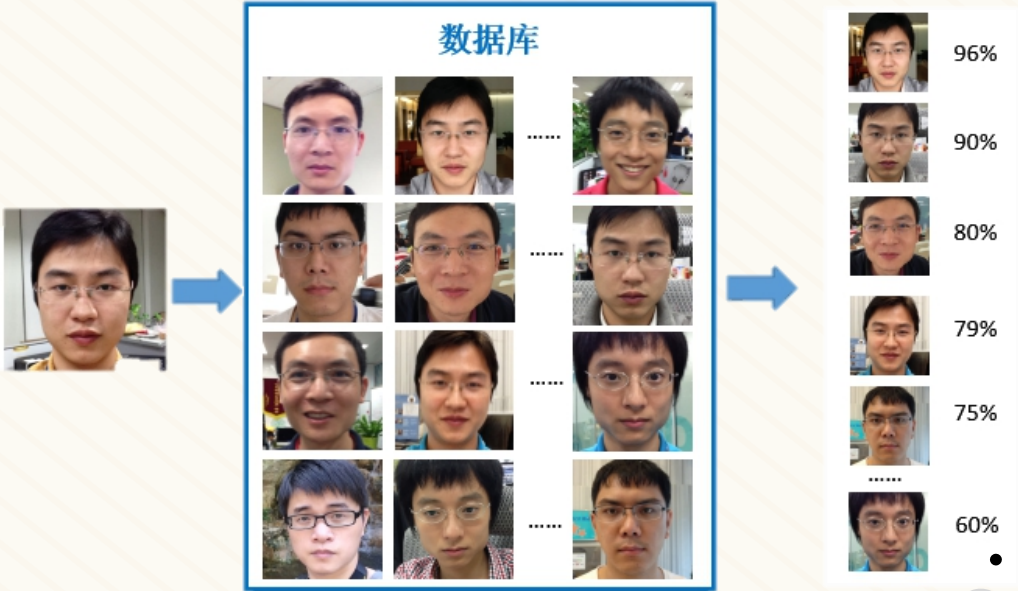
产品服务——科技赋能



01.旧教材 大数据估价

综合考虑书籍品相、市场实时价格、相同或同类书籍近期售卖情况，实现一键扫描即出价格。
依托项目指导老师卢莉教授的计算机实验室，目前算法开发已完成，需要大量数据进行算法训练。

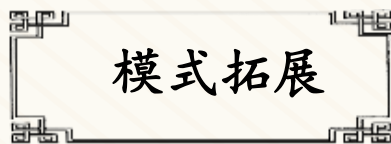
02.生物特征识别 助力客户管理



03.两项专利在申



产品服务——模式拓展与支撑条件



- 01 大学生创作书籍出版、电子版权保护
- 02 自助书柜校园与周边社区投放
- 03 校园内与周边区域图书“外卖”配送业务
- 04 文化定制游业务——寻根名家的阅读之旅

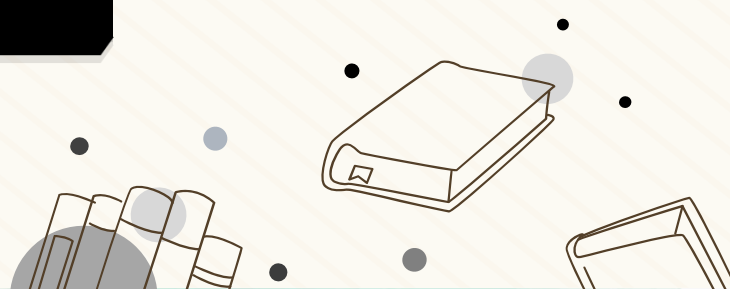
四川大学学工部
创业基金资金支持

四川大学国家
双创示范基地
场地支持

川大出版社
(库闻书店)
书籍渠道支持

国家级众创空间
“智汇青年”
孵化支持

支撑条件



产品服务——SWOT分析

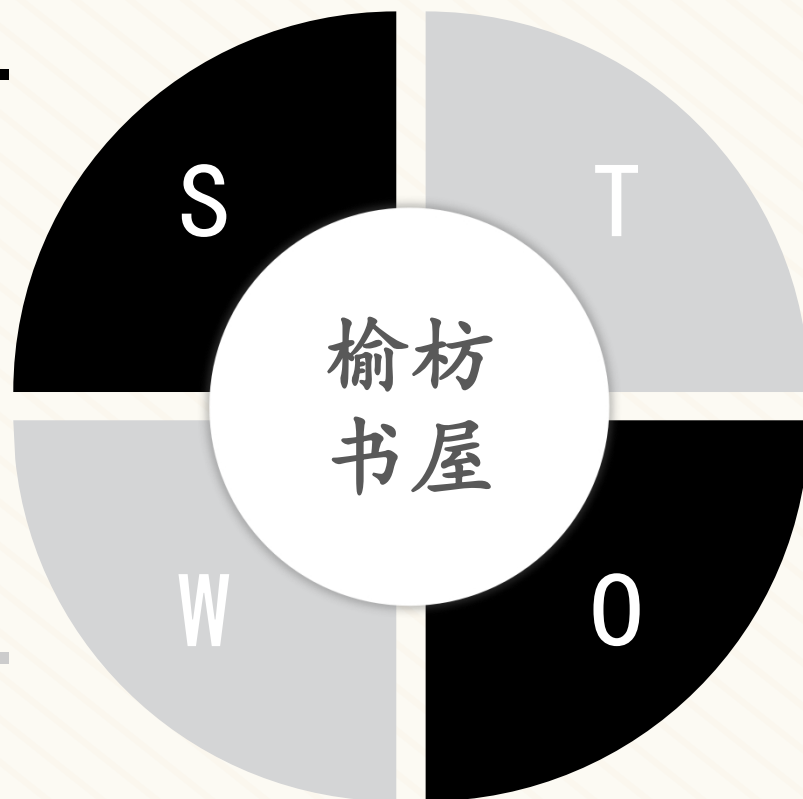


优势

- 书店模式新颖
- 科技运用赋能
- 合作伙伴稳定

劣势

- 用户较高的学习欲望与较低的学习执行力之间的矛盾，造成客户流失



挑战

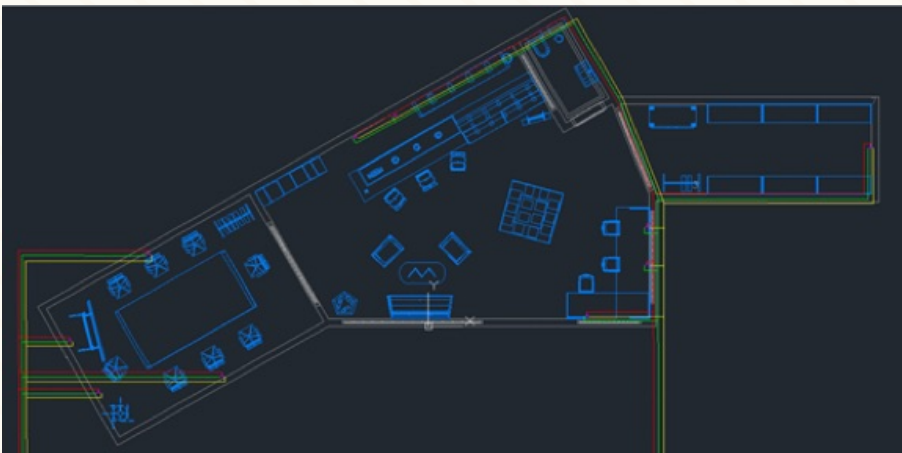
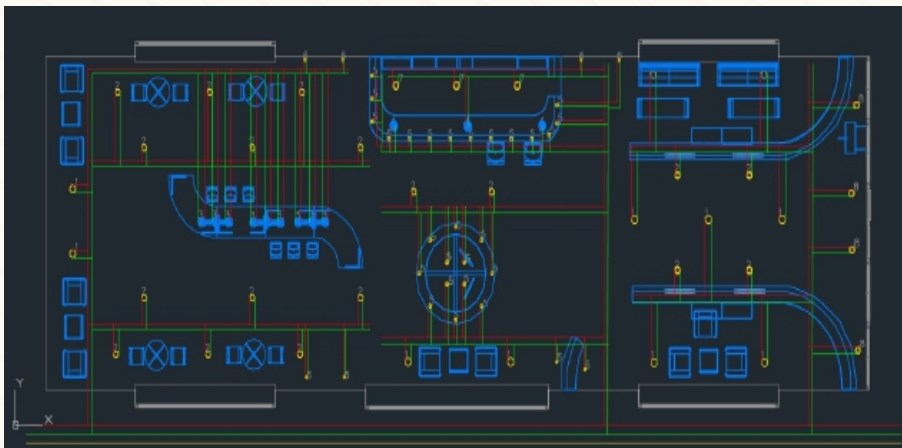
- 阅读空间打造受经济成本限制
- 书店打卡模式限制书店客流量

机遇

- 国家政策支持
- 线下打卡外力推动，精准捕捉学生心理诉求
- 良好书店选址



落地措施——店铺设计



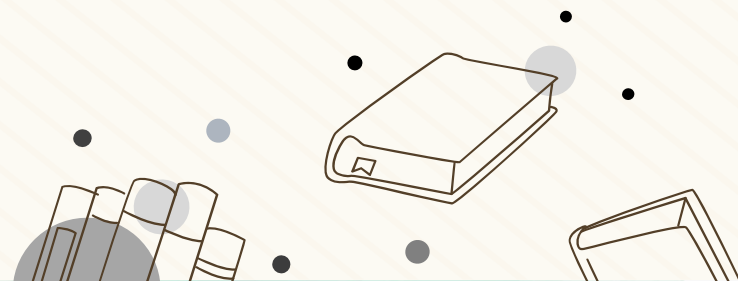
室内空间与照明设计

参考资料：

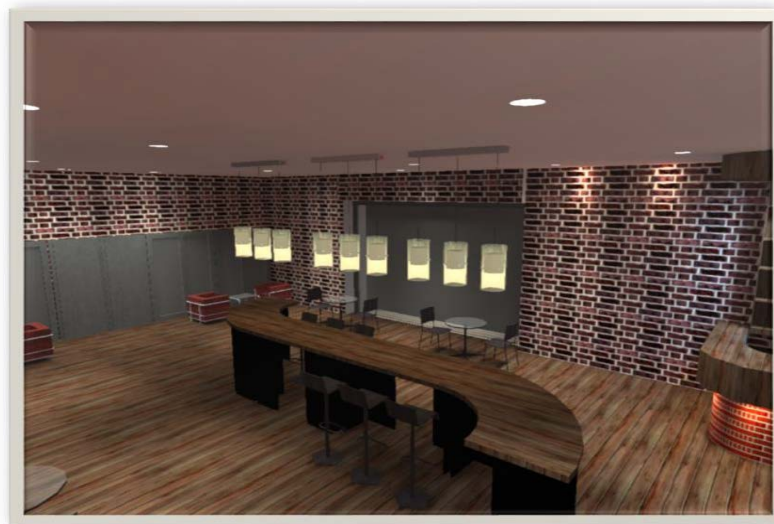
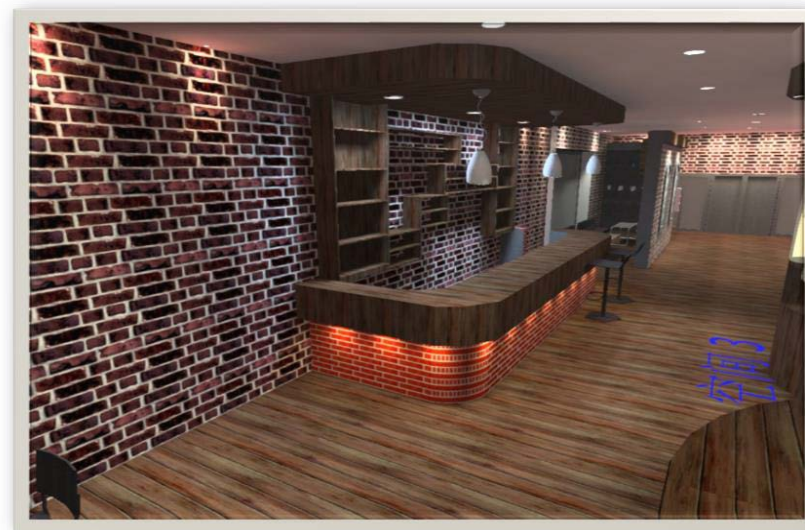
川大已落地项目明远茶室、拾荒者店铺
实地测量数据

《建筑照明设计标准GB50034-2013》

《室内灯具光分布分类和照明设计参数标准》



落地措施——设计效果图



落地措施——店员招募



（1）图书店员

职责：带给顾客新的阅读冲击；文艺青年与搬书糙汉随时切换；明白销售与陈列的因果关系。

要求：专业不限，喜爱阅读，简历投递时请附阅读书单。

（2）客服收银

职责：熟练完成收银作业；提供顾客咨询服务，协助顾客找寻商品；有效处理顾客意见，提供良好购物体验。

要求：热爱客户服务工作，善于沟通，耐心细致，具备亲和力和。

（3）咖啡专员

职责：咖啡点单制作，咖啡区域环境维护。

要求：热爱咖啡文化，身体健康，服务意识强。

（4）物流专员

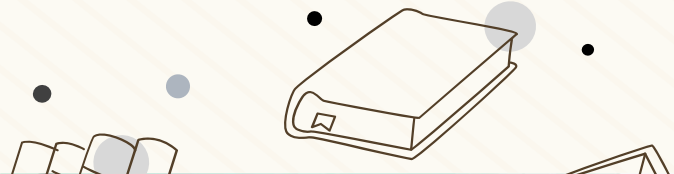
职责：图书仓储；货架整理；熟悉ISBN相关知识。

要求：力大如牛，心细如发，收纳狂，有团队合作精神。

（5）招商运营专员

职责：负责店面厂商部分的日常运营管理；搜集汇总各厂商产品销售数据并分析；负责客户的开发和管理，建立客户档案。

要求：能独立拓展客户并完成月度招商指标，有较强的抗压能力和人际沟通能力；熟悉或乐于学习产品知识、招商流程、招商技巧、合同条款以及市场操作模式；性格开朗、诚实守信。



项目指导老师



卢莉

计算机学院教授
四川大学党委学生工作部副部长
深耕人工智能、生物特征识别领域



夏春芬

成都市十佳创业导师
成都种智孵化器管理有限公司董事长
国家级众创空间“智汇青年”创始人



核心团队介绍



创业，我们是认真的！

总负责人

熊迎康：18级化学工程与工艺专业，实践能力强，曾长期于新华书店等处实习兼职，对**书店经营**有深入了解

市场总监

马梓茗：17级数学经济创新班，**连续创业者**，“互联网+”国奖获得者，两段世界500强市场营销实习

运营总监

张净沿：17级图书情报与档案管理专业，曾组织开展十余次校内外大型活动，累计参与超**3000人**，组织协调能力强

策划总监

吴咏真：17级图书情报与档案管理专业，学生工作经验丰富，主持完成多份大型活动策划，有敏锐的**信息嗅觉和创意思维**

品牌总监

齐宇：17级图书情报与档案管理专业，曾负责校内大流量公众号运营，新媒体经验丰富，对**品牌IP打造**有独到见解

财务总监

李涵馨：18级经济学专业，文化行者协会核心成员，多次参与公益实践项目并担任**财务长**，财务专业能力过硬



财务规划



收入渠道

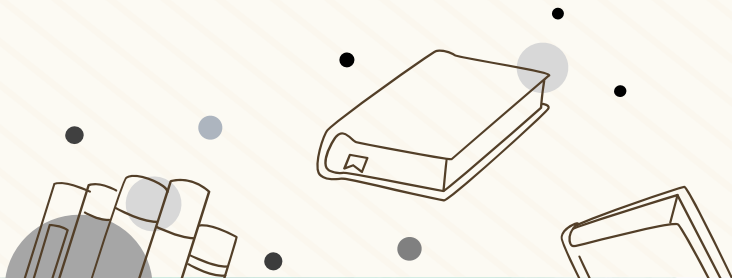
阅读习惯
培养服务

二手书
交易服务

合作推广

收入预测

净利润（元）



发展规划



2020年5月

店铺设计 渠道链接 算法开发
等准备工作完毕



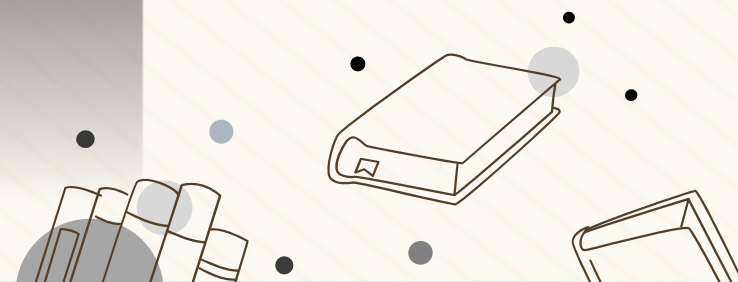
2020年9月
项目落地实施



2021年1月
模式拓展 店铺升级



2021年5月
校际合作 进军他校



中期总结



创业，我们是认真的！

01

科技赋能：技术开发完毕，完成实地测试，两项专利在申

02

现有业务试点：阅读打卡、二手书循环两次实践，跑通流程，实现盈利

03

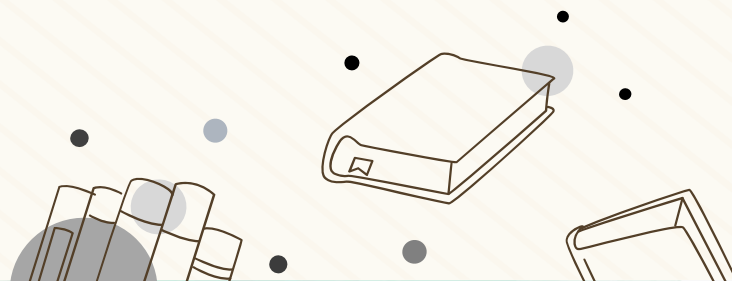
新业务策划：图书外卖、大学生文学作品出版、文化定制游等项目完成模式设计

04

运营落地：店铺空间设计完成，第一批店员招募完成，公司注册手续已递交

05

资源对接：与出版社达成合作意向书提供书籍支持，获得第一笔10万天使轮，3万元到账





“榆枋”——大学生阅读习惯塑造者