

# 目录

一、项目简介.....	2
(一) 团队简介.....	2
(二) 背景简介.....	2
(三) 项目简介.....	2
二、项目商业机会.....	2
(一) 市场机会.....	3
(二) 国家政策.....	3
(三) 目标用户.....	4
(四) 推广策略.....	5
三、项目方案.....	5
(一) 项目内容.....	5
(二) 项目目标.....	5
(三) 人员分工.....	6
优势资源分析: .....	6
四、项目特色与创新点.....	6
(一) 需求痛点: .....	7
(二) 快捷化模式.....	7
(三) 智慧化模式.....	7
(四) 专业化模式.....	7
五、项目进度安排.....	7
(一) 筹集创业资金, 寻找联营伙伴 (2022-9 月) .....	8
(二) 校园门店运行, 扩展联营伙伴 (2023-6 月) .....	8
(三) 成立专项招商大会, 实现品牌升级 (2024-2 月) .....	9
六、经费预算及依据.....	10
七、项目预期成果.....	11
(一) 项目落地扩展计划: .....	11
(二) 项目未来门店规划: .....	11
(三) 预计营收: .....	12
(四) 项目品牌推广预期: .....	12
八、附件.....	12
茂名职业技术学院校企共建创新.....	12
创业实践基地合作协议.....	12
(一) 项目内容.....	12
(二) 合作期限.....	12
(三) 合作经营项目范围.....	12
(四) 校企合作收益分配.....	13
(五) 项目合作基本条件.....	13
1. 合作单位资质要求.....	13
2. 校企合作要求.....	13
(六) 合作收益金、履约保证金及水、电费缴交方式.....	15
七、违约责任与处罚、退出机制.....	15
2022 年 3 月 30 日.....	16

# 创业计划书

——出色印象校园洗衣项目

## 一、项目简介

### （一）团队简介

鸿悦创客团由来自四面八方的暨南学子创立，有理想、有创业激情是他们的特点，彭厚程为本科优异生培养计划成员。团队成员多学科专业融合，所涵盖的领域较为全面，可更好地融合资源，思想交融。

### （二）背景简介

国内校园洗衣产业规模庞大，具有广阔的消费客群和市场空间。当前，随着人们生活水平的不断提升，学生洗衣方式迎来重大变革，传统手工洗衣时代已成为过去，而校园内付费洗衣已经成为趋势，营造出千亿级别的庞大市场。随着 90、00 后、10 后成为消费的主力军，更多学生追求品质化洗衣消费体验，校园快洗符合学生洗衣消费需求，服务优势明显，庞大市场空间尚待挖掘。

### （三）项目简介

“出色快洗”项目是基于在校学生的洗衣需求和校内快洗市场缺口，与中国校园快洗行业独角兽品牌——“出色印象”合作，通过门店运营微信小程序，公众号，服务网站等线上服务相结合，为在校大学生提供专业优质，快捷方便的洗衣服务。

## 二、项目商业机会

## (一) 市场机会

据《2021 年全国教育事业发展统计公报》显示，全国共有各级各类学校 53.01 万所，各级各类学历教育在校生 3 亿人，专任教师 2000 万人，住校生达 1.2 亿人。其中幼儿园 28.12 万所，在院生 4713.88 万人；特殊教育学校 2192 所，在校生 79.46 万人；普通高等学校 2688 所，在学规模 4002 万人；义务教育学校 21.26 万所，在校生 1.54 亿人；高中学校 2.44 万所，在校生 3994.90 万人；民办学校 19.15 万所，在校生 5616.61 万人。约三亿在校师生，使校园洗衣有强大的目标群体基础。

国内校园洗衣产业规模庞大，具有广阔的消费客群和市场空间。随着人们生活水平的不断提升，学生洗衣方式迎来重大变革，传统的手工洗衣时代已成为过去，而校园内付费洗衣已成为趋势，营造出千亿级别的庞大市场。随着 90、00、10 后成为消费的主力军，更多学生追求品质化洗衣消费体验，校园快洗符合学生洗衣的消费需求，服务优势明显，庞大的市场空间尚待挖掘。

## (二) 国家政策

国家表面，在洗衣行业内，对于企业，应当建立相应的反恶性竞争的防御体系。干洗行业政策分析，行业主管部门，应当出台相关的行业标准来保证服务与产品质量的稳定性与持久性。并且国家鼓励技术创新，利用企业文化，利用产品质量来占领市场;利用行业协会建立行业协作体系，防止行业低价倾销恶性竞争来破坏行业发展。干洗行业政策分析，鼓励和引导企业不要仅仅在市场份额上下功夫，要通过高新技术、高科技含量来参与市场竞争。在洗衣行业，国家保护相关企业的权益，并且希望相关企业能有创新。校园快洗项目无疑是国家政策的受益者，通过将洗衣行业引入校园这一模式，增加创新性；同时也有自己的企业文化，有自己的合作体系。

国家鼓励大学生创业，。从 2009 年起,高校毕业生申办个人独资企业、合伙企业,不受资金数额限制。鼓励高校毕业生依法以知识产权、实物、科技成果等可评估的非货币资产作价出资;允许高校毕业生以股权出资自主创办企业。法律、法规未禁止的行业和领域全部向高校毕业生开放按照法律、法规规定的条件、程序允许高校毕业生创业人员以家庭住所(利害关系人同意)、租借房、临时商业用房、农村住宅等作为创业经营场所,凭有关证明材料进行注册登记。实行高校毕业生创业有关证照免费办理制度。从事个体经营的高校毕业生,符合中央和省有关收费减免政策的,均可享受管理类、登记类和证照

类等有关行政事业性收费的优惠政策。由此可见国家重视大学生创业，为大学生创业道路提供帮助，在这种政策下，大学生与企业合资创办校园洗衣业务无疑比市面上其他洗衣项目有更多的便利条件。

### 项目商业价值

随着社会的发展，消费群体的重心逐渐转移，消费群体的年龄也逐渐年轻化。90、00后消费群体消费力度大，愿意尝试新鲜事物。同时项目的目标群体基数大，推广渠道多，有很大的发展空间。同时国家政治优惠大学生创业者，作为大学生合作者有很多的便利条件。

在这种情况下，【出色洗衣】寻找机会，方便庞大基数的在校师生，为其提供干净、卫生、便捷、省心的新快洗服务。该洗衣项目贴近用户需求，精准击中用户痛点，不断优化，为用户带来更佳体验。

同时包月的方式对用户来说具有吸引力，更加划算；上门送取的服务为新时代大学生提供了更加优质的服务，符合新时代大学生的诉求。

项目在后期会不断拓展自己的线下门店，招募更多的校园大使，形成自己的连锁商业体系。

### (三) 目标用户

出色洗衣将目标聚焦于在校师生，据《2021年全国教育事业发展统计公报》统计来看，在我国有庞大的在校师生群体，我们的产品主要针对他们设计。作为在校师生，日常洗衣中一般有以下痛点。其一是洗衣不便，学校学生绝大部分在宿舍住宿，根据不同学校的宿舍设计布局，部分宿舍空间狭小，人均面积小，不便置办家用洗衣电器。根据不同学校用电规范，部分宿舍不允许置办洗衣机。学生有洗衣需求，只能通过集体洗衣或者手洗衣物，这为学生日常洗衣带来极大不便。其二是洗衣卫生问题，师生在校自己洗衣，不会对衣物进行消毒灭菌，对集体洗衣的学生来说，衣物混洗有很大的卫生隐患。有购置洗衣机的学生，比如暨南大学学生，洗衣机不常清洗，在洗衣后如果不及时晾干，也会滋生细菌。其三是晾干问题，身处中国南方的用户，由于气候原因，在冬季、回南天和阴雨天气时，用户不易晾干衣服，衣服洗完后第二天不能穿，这对有相应需求的用户来说，是个痛点。

出色洗衣在解决用户痛点问题的基础上，进一步改进创新。出色洗衣采用包月会员

制度，会员支付相应的月费，可以无限次洗衣服，这对用户来说更加划算。并且出色洗衣推出了上门收衣服务，用户可以在宿舍足不出户，衣物会有员工进行送取，更加便捷。

在解决痛点与制造痒点上双管齐下，为出色洗衣打下坚实的用户基础。

#### **(四) 推广策略**

项目采用多方式推广，线上与线下相结合。线上通过新媒体，将在微博、知乎、公众号、小红书等平台进行线上宣传，吸引有能力的kol与校园大使进行进一步合作。kol将负责产品进行线上推广，吸引更多的用户注册账号、成为会员。校园大使负责进行线下招商，在自己的学校内建立分部，可以招募推广员，共同负责向本校的学生推广出色洗衣，让其成为会员，享受服务。

#### **目标市场定位**

出色洗衣致力于为在校师生提供便捷卫生的洗衣服务，响应国家政策，作为大学生为国家经济发展与创新工作做出一定的贡献。对于目标用户，出色洗衣将解决其痛点，不断优化自身，为目标用户提供更好的服务。同时出色洗衣将完善自己的企业文化，打造自己的连锁品牌，不断增加自己的商业价值。

### **三、项目方案**

#### **(一) 项目内容**

利用学校北校区6栋宿舍6、7号商铺房屋资源，邀请洗衣经营企业，通过校企共建北校区大学生创新创业实践基地。该大学生创新创业实践基地的主要经营洗衣业务以满足北校区师生学习生活的需求。

#### **(二) 项目目标**

为进一步规范国有资产管理，推进校企合作、工学结合的人才培养模式改革。挖掘庞大的学生洗衣消费市场，满足校内的付费洗衣趋势。让宿舍没有洗衣机的学生解放双手，摆脱传统的洗衣途径，节省时间和精力；另外还可以避免在回南天时洗完的衣服不干的问题，通过快洗店的烘干功能解决上述麻烦。

### (三) 人员分工

**周宏谦：**负责团队宣传策划，媒体运营，视觉设计工作。

**彭厚程：**负责产品的总体财务走向，分析资金来源、数据来源，对总体的现金流动走向提出反馈。

**陈子璐：**项目背景调查，项目展示以及持续跟进项目，项目后续推广。

**陈思颖：**负责团队财务报销工作，市场预测与定位分析，风险评估与预案撰写工作。

**冯嘉宝：**负责各个团队成员的岗位分配；分析创业平台的商家资源、用户资源和功能资源等。

**陈天磊：**作为技术经理，主要负责对无人和相应程序平台的开发实现，后期维护，将想法落于现实，是技术核心要领。

**陈伟慈：**作为技术开发人员，进行无人机以及相应程序平台的开发维护、维修、升级和更新等工作。

**黄思婷：**作为技术经理助理，主要负责协助技术经理陈天磊以及技术开发人员陈伟慈对无人和相应程序平台的开发维护，维修，升级和更新等工作。

### 优势资源分析：

	内		外	
	Strength 优势	Weakness 劣势	Opportunities 机会	Threats 挑战
团队	有技术部、综合部，多学科专业融合	各成员专业素质不高	可从暨大招纳更多伙伴	各成员是学生，无法及时参与团队事务
项目	消费者群众数量大	项目规划、设计不全	校内消费市场前景庞大	推广预算不高

### 四、项目特色与创新点

### **(一) 需求痛点:**

- 1.生活质量上升， 品质洗衣需求大
- 2.校内快洗市场缺口大
- 3.稳定的洗衣需求和校内缺乏供给
- 4.校内学生对稳定靠谱、专业的洗衣商家需求

### **(二) 快捷化模式**

本项目针对在校学生洗衣的痛点——普遍存在懒得洗衣服，对洗衣服晾衣服繁琐的程序厌烦的特点，采用预约、上门收衣、上门送衣的模式，让客户足不出户就能享受到方便快捷、高品质的洗衣服务。针对当前消费群体的消费升级趋势，采用我们特色的商业模式，为实现快捷方便的洗衣提供供给，解决市场需求。

### **(三) 智慧化模式**

目前，智慧化商业的浪潮席卷全球。我们项目将功能服务上线到校内学生群体常用的社交媒体上，如微信小程序、公众号、学生服务网站等，方便学生在线上对我们的服务进行了解、购买使用和售后。客户可以在线上了解自己的待洗衣物的价格情况，各种洗衣服务和预约上门取物，在线上查看自己衣物的洗衣情况等。为学校学生的生活服务实现智慧化，为学校一些部门也实现现代化的管理，提升学校的形象。

### **(四) 专业化模式**

我们项目与中国校园快洗行业独角兽品牌——出色印象合作，拥有较为完善的洗衣服务流程和高质量的洗衣技术。通过“快洗技术的科技革命和快洗消毒烘干一站式的贴心服务”来改变当下“共享洗衣机”低效、高污染、浪费能源、需晾晒等系列问题。拥有流程化可操作性高的管理模式，解决学生团队运营经验不足的短板。

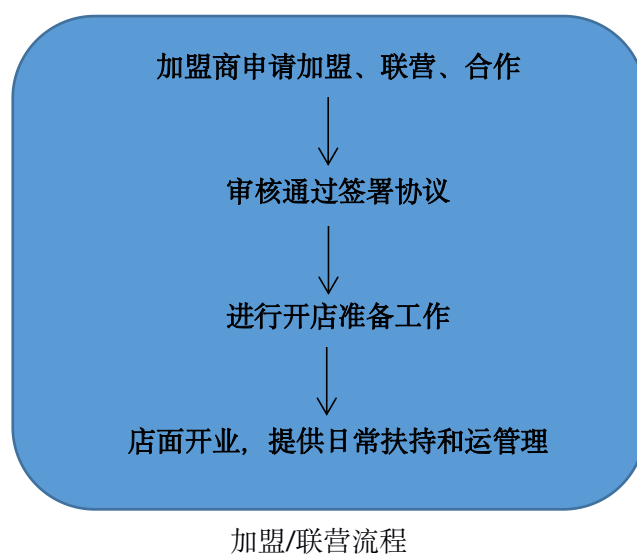
## **五、项目进度安排**

“出色印象”项目致力开创中国校园快洗行业独角兽品牌，在为广大师生提供便捷服务的同时，不断拓展快洗市场，实现持续巨额盈利。 本项目计划主要分为三部分进行。



### （一）筹集创业资金，寻找联营伙伴（2022-9 月）

公司预计在 2023 年 1 月前筹集创业资金，并且在 2023 年 4 月寻找好合作伙伴，包括业务合伙与投资合伙人。目标合作人选首先定在广州、深圳等广东省内城市，目标客户群为广州、深圳等高校。除此之外，打破传统的加盟方式，本项目采取加盟+联营运作方式（联合开店），为合伙人实现更大，更稳定的利润空间，同时加快服务流通，减少经营阻碍。我们将会设计海报，并在公众号，小红书等媒体软件上发布相关招募信息，完成相关协议的设定，以吸引商家加盟。



### （二）校园门店运行，扩展联营伙伴（2023-6 月）

公司预计在明年 6 月将会开始门店试运行，第一运行点将会在暨南大学五校区（广州+深圳+珠海），试运行成功后，扩展到大学城华南理工、华南师范等高校。在广州附近城市扩展成功后，在未来一年内将会在广东省发展加盟合作者。除了一些比较发达的城市，我们也会关注一些比较落后偏远的城市，在保证项目实现盈利的同时，为它们带去便捷的洗衣服务。广东省内施行成功后，我们计划在未来三年内将会在省外发展加盟联营合作者，不断深入快洗市场，实现国内市场全覆盖，在各省市发展“出色印象校园快洗店”，未来店面将服务到各地区的所有学校。

预计在 2023 年 7 月项目线下门店开始试运行行成功后，将会同步推出小程序，开设网上预定服务，师生可以在网上进行订单预定，实行线上，线下合作运营模式。小程序成熟后，将会开发公司“出色印象”网站，以招揽人才，方便推广。

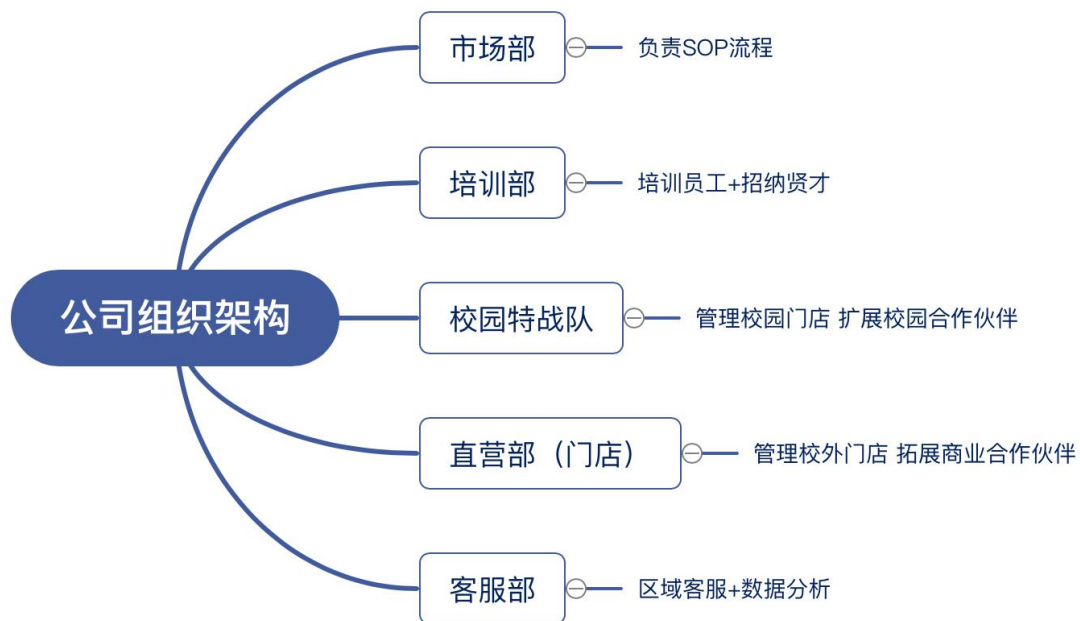


(三) 成立专项招商大会，实现品牌升级（2024-2 月）

我们预计在 2025 年 2 月前完成“百市、千县、万店、千亿”宏伟目标，通过“出色印象”校园快洗店店面数量增长，开设、布局与终端学校市场覆盖，最终构建起完善市场网络。在店面逐渐成熟，经营模式稳定进行的同时，我们公司将会开展专项招商大会，吸引意向加盟者参加，加入到出色印象快洗事业中来。我们将会升级品牌，打造特色服务，实现品牌升级，招揽更多人才。由校园小程序到网站，再投入资金打造“出色印象快洗 app”，增加功能，提供快洗店位置，每日打卡抽取优惠券减少洗衣开销，除此之外，还可以与企业进行商业合作，如联合美团跑腿服务，加设上门送洗、干洗服务，订单提醒等功能。还可以与品牌进行商业合作，设计联名周边，售卖“出色印象”今年品，以进行推广。最终扩大用户量，公司上市，实现持续的巨额盈利。



目标门店计划图



公司组织架构

## 六、经费预算及依据

经费预算及依据		
序号	具体项目	金额（元）
1	洗衣机购买	50000
2	数据处理	10000
3	专家咨询	3000
4	劳务费	4000
5	差旅费	5000
6	服务器使用	10000
7	交通、通信补贴	3000

8	软件开发	10000
9	小额备用金	3000
10	门店租金	25000
11	加盟费	100000
	总计	223000

## 七、项目预期成果

### (一) 项目落地扩展计划:

- 2022 年将首先于暨南大学番禺校区开始门店运营，其后陆续在暨南大学其他校区（广州、深圳、珠海）作为运行点运营。
- 2023 年计划将广东省大学运营点扩展到临近的中山大学、华南理工大学、华南师范大学等广东省内高校及大学城各院校区。
- 2024 年将会在全国各省发展加盟联营合作者，包括业务合伙人和投资合伙人。于年底前，通过发展加盟市场，在各省市发展出色印象校园快洗店点。
- 2025 年力求实现加大国内市场的覆盖化，将店面服务到各地区的学校。致力打造“百市、千县、万店”的宏伟目标，构建起完善市场网络。

### (二) 项目未来门店规划:

- 2022 年 5 家
- 2023 年 200 家
- 2024 年 2000 家

### (三) 预计营收:

每一个门店将服务 3000 人, 每位学生每月 150 元; 老师及学校工作人员每月 130 元。一家门店每月总营业额为 39-45 万元。

### (四) 项目品牌推广预期:

线上与线下结合等多方式推广。线上新媒体粉丝达到千万级, 将在微博、抖音、知乎、公众号、小红书等平台进行线上宣传和直播推广, 吸引更多的用户。招募校园大使负责进行线下招商, 争取在自己的学校内建立分部, 负责推广服务及同时监管校园的洗衣服务质量

## 八、附件

# 茂名职业技术学院校企共建创新创业 创业实践基地合作协议

鉴于自 2018 年 8 月合同期满后, 北校区 6 栋宿舍 6、7 号商铺一直空置, 2021 年 10 月经茂名市资源交易中心进行公开网拍也流拍。为进一步规范国有资产管理, 推进校企合作、工学结合的人才培养模式改革, 学校拟引进一家洗衣经营企业作为我校大学生创新创业实践基地合作方, 并共建北校区大学生创新创业实践基地, 现拟定方案如下:

### (一) 项目内容

利用学校北校区 6 栋宿舍 6、7 号商铺房屋资源, 邀请洗衣经营企业, 通过校企共建北校区大学生创新创业实践基地。

### (二) 合作期限

- 1、合作期限为五年, 合作期满后, 甲方有优先权。
- 2、合作期满后, 所有固定在房屋主体的装修或归学校所有, 合作单位不得拆除或毁坏, 否则照价赔偿。其他可移动的设备或工具由合作单位自行处理并于 10 天内完成撤场。

### (三) 合作经营项目范围

该大学生创新创业实践基地的主要经营洗衣业务以满足北校区师生学习生活的需求。不得经营餐饮(含现场制作食品、饮料、水果加工等)、娱乐场所、

汽车、摩托车维修、养生按摩、足浴、电玩网吧、酒吧及国家明令禁止在学校周边开设的经营项目。

#### （四）校企合作收益分配

校企合作单位每年缴交给学院的合作收益每月为 62 元/平方米，建筑面积 88.20 平方米，每月共计 5468.40 元，该合作收益每年按 12 个月缴交。

#### （五）项目合作基本条件

##### 1. 合作单位资质要求

北校区大学生创新创业实践基地合作单位资质必须具备如下条件:

1) 合作单位必须是国内独立法人，能独立承担法律责任、经济责任和安全责任。

2) 报名人须信誉良好，列入“信用中国”网站“记录失信被执行人或重大税收违法案件当事人名单或政府采购严重违法失信行为”记录名单的不得参与。

3) 合作单位需具有国内注册的《营业执照》和《税务登记证》，经营范围为洗衣等，企业注册资金 50 万元以上（含 50 万元）。

4) 合作单位应具备良好的商业信誉和健全的财务会计制度，具有履行合同所必需的设备和专业技术能力，有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录。

5) 具有较强的本地化服务能力，配有较强的专业团队，并有能力参与到职业教育的学生技能培养。

6) 具备优秀的企业文化，以客户为中心的经营理念，致力于校企深度融合，打造省内校企融合的优秀品牌。

7) 合作商需承诺无条件接受学校对实训基地及其周边环境的管理，履行门前三包等义务。

##### 2. 校企合作要求

意向合作单位提交合作方案时需提交校企合作方案，包括但不限于以下方面:

1) 合作单位应能提供优质的服务及有能力营造良好的经营氛围，能将自身品牌文化融入校园文化建设当中；

2) 合作单位应结合学院实际，针对学生情况提出创新创业具体方案，每学期安排学生参加创新创业实践，并提供勤工助学岗位，具体岗位数量根据学生实际报名情况决定，其中学生工作地点包括校内实训基地及其他连锁门店。

3) 合作单位要按法律法规及合同要求的经营范围进行自主经营, 独立核算、自负盈亏, 禁止超范围经营, 若合作单位要改变经营范围, 必需经学院同意后办理相关行政管理审批手续。若合作人违法或违规经营, 或者经营过程中有明显损害学院或学生的利益, 经沟通仍不整改的, 学院有权单方面提前终止合同, 一切损失由合作单位承担。

4) 有关政府相关部门备案及市场监督管理、税务、消防、卫生、环保等行政管理审批手续及相关费用由合作单位自行负责。

5) 合作单位对所租用的房产独立行使合作管理权, 合作期间如发生任何违法事件或出现安全事故等, 一切责任由合作单位负责。

6) 合作单位对现有建筑装修改造方案须经学院有关部门批准同意, 并提交不随意破坏房屋结构, 合理用水、用电、用气等书面承诺保证书后, 才能进行装修, 装修改造费用由合作单位承担。合作期满, 合作单位不得拆除装饰改造的固定附属物, 固定附属物产权归校方所有, 否则在履约保证金中扣除。可移动物品由合作单位自行处理。

7) 如合作单位中途停止经营, 学院不承担任何责任, 合作单位所缴交的履约保证金将被学院予以没收, 不予退还。合作单位中途终止协议或协议结束学院不承担任何装修改造补偿费用。

8) 未经校方同意, 合作单位不得随意转让、转租或通过任何变相途径转让、转租、分租实训基地, 一经发现, 学院有权单方面解除合同并收回该实训基地。合作单位所缴交的履约保证金将被学院予以没收, 不予退还。

9.合作单位须严格按照《民法典》合法用工, 发生劳动纠纷和意外事故, 学院不承担连带责任。

10) 合作单位不得使用“茂名职业技术学院××商铺”等类似名称进行合同签订及其他各类业务。否则一切损失由合作单位承担, 学院追究合作单位因此引起的法律责任。

11) 商品、服务价格不得高于其他同类门店的价格。

12) 合作单位负责大学生创新创业实践基地门前三包(“一包”门前环境整洁, 无乱搭建、乱张贴、乱涂写、乱堆放等行为; “二包”门前环境卫生整洁, 无裸露垃圾, 无污迹; “三包”门前责任区内的设施、设备和绿地整洁等), 实

训基地内产生的垃圾需由合作单位自行清理运走，保持经营区域环境卫生。

#### (六) 合作收益金、履约保证金及水、电费缴交方式

1.按先缴交合作收益后使用原则。每月 10 日前一次性向学院缴交当月合作收益 5468.40 元。逾期未缴，每天按月合作收益的 5‰收取违约金。

2.合同签订之日该实训基地缴纳履约保证金 2 万元，履约保证金在合同约定履约期满且办理完实训基地验收手续后一次性无息返还合作企业。

3.电费、水费每月按商业用水用电费标准和实际使用量加正常损耗计价结算，按学院出具的《水电费缴纳通知单》核算金额缴交。

#### 七、违约责任与处罚、退出机制

1.合作单位须对所有商品明码标价，让全体师生比价选择。不得哄抬价格或向师生乱收费，一经发现，第一次支付违约金人民币壹仟元整（¥ 1000.00 元），第二次支付违约金人民币伍仟元整（¥ 5000.00 元），累计三次，学校有权取消其合作经营资格；

2.合作单位应全面负责实训基地日常的经营和管理，包括门店的人员招聘、员工管理（包括人事关系、社保等）、设备购置、日常运作、安全责任等，并接受学校的监督，学校拥有对合作单位工作不到位或违规行为责令整改的权利，累计三次整改不合格者，学校有权取消其合作经营资格，不作补偿；

3.出现下列行为者，学校有权立即解除合同，并全额没收履约保证金及未结算营业款。合作单位还须无条件撤场，合作单位已投入的所有设施设备无偿归学校所有，学校不作其他任何补偿，并保留追究经济责任的权利。

(1) 合作单位未经学校同意无正当理由中途停止服务或不正常服务；

(2) 大学生创新创业实践基地仅用于经营洗衣业务，合作单位不得变更用途，不得将实训基地部分或整体转包给第三方的；

(3) 合作单位拒不执行政府部门或学校相关监督部门检查发出严重整改通知且经多次劝谕后仍未及时整改完成的；

(4) 经实训基地所属校区 20%或以上学生投票，超过半数投票确认合作单位行为给师生造成严重伤害的；

(5) 因服务质量、价格、卫生等引发学生罢课、静坐、游行等群发事情、影响恶劣的；因违反劳动合同、无诚信经营造成员工及供货商集体辞工、打架、



上访等群发事件的；

(6) 合作单位配备要求不满足投标文件中的投标总体要求的；在遴选时以弄虚作假等欺骗手段获得经营资格，一经被查出的；

(7) 合作单位在经营过程中造成群体性抗议、影响恶劣的。

4.合作单位若不履行在投标时的承诺及合同的相关约定，学校可代为执行合作单位的承诺、约定事项，所产生的费用由乙方全额承担；若合作单位不支付相关费用，校方将从合作单位的履约保证金中收取。

大学生创新创业办公室

2022 年 3 月 30 日