公司名：易团科技有限公司

业务概念：使用互联网技术打造校园业务高效率的互联网+校园

我们的优势：

我们都是一群敢于拼搏，不怕死的年轻人。

我们拥有一心帮助我们的指导老师（。。。）。

我们的产品用户体验好，操作简单，人性化。

我们服务贴心（。。。）。

我们拥有良好的商业模式，通过与学校双赢，为我们带来用户。

我们的产品都是以公司和用户双赢的模式设计。

我们市场明朗，且市场大。

我们的产品具有可发展特性。初期为校园学生服务，后期可做成招聘平台，可做o2o平台，可与大型平台合作。

我们产品盈利点很多。网站流量+广告模式，人才推荐服务会员模式，互助平台c2c模式，组队服务o2o模式都可为我们带来盈利。

我们的劣势：

技术虽然很新没，但是难度不高。

虽然有热情，但是没创业经验。

机会

* 校园竞赛参与度不高，竞赛业务效率低（有没有）
  + 我们为校园竞赛组织完善竞赛管理系统。不管是信息的传达，资料的收集和管理我们都做得很棒。我们系统可以跨组织的共享竞赛的一切信息。
* 没有完善的渠道满足学生对校园动态的需求（有没有）
  + 我们为学生提供校园资讯平台，我们通过与校园社团组织合作，获取一切的校园信息和活动。
* 没有纯净的平台可以满足学生的交际
  + 我们以互助的形式为学生提供完全基于校园的交际圈，连接校园内所有的人，为师生解决不能解决的的问题。
* 没有独立为学生解决实践需求的平台
  + 我们通过连接校园周边小型企业，新创业公司，校园实验室为学生提供实践机会，也为学生带来一定的利益

竞争

* 竞争
  + 基于校园的平台较多，他们的用户和市场是我们新产品不能匹敌的。
* 我们的优势
  + 目前市场上基于校园的平台或产品多是以单纯的盈利目的，如超级课程表，他们就是单纯为学生提供查课表便利，我们平台不只是给学生带来便利，我们通过为校园所有人带来便利的方式达到共赢，如为学校在竞赛组织上，参与竞赛的积极性，学生学习的积极性等方面。
  + 我们的产品与现有产品冲突部分较少
  + 市场开放

目标

* 五年目标
  + 第一年 运营同学努力推广现有产品，技术研发同学对于现有产品不断完善争取在浙江地区取得一定的成绩，可以拿到一轮投资
  + 第二年 寻找高技术人才，对已有数据进行深度数据挖掘，打造人才挖掘平台。
  + 第三年 争取为社会输出第一批人才。
  + 第四年 编不下去了

组织架构（瞎编的）

* [叶子] 总裁， CEO
  + [李畅] 副总裁
    - [张伟康]市场经理
    - [潘婷] 财务经理
    - [程馥楠]培训经理
  + [刘建东] 副总裁
    - [张效伟] 技术总监
    - [刘硕] 人事经理