经济效益

* 1. **项目概述**

公司聚焦校园第二课堂，即课堂之外的学习及活动，通过技术手段将现代化信息技术与先进的管理理念相结合，致力于实现校园活动信息化管理，改善易出现的琐碎耗时、资料丢失、僵化管理等问题，重新整合校园内外资源，提高校园管理效率。从省内出发，逐步实现将公司“第二课堂成绩系统”程序推广到全国高校的目标。

市场机遇与前景

2018年7月，团中央、教育部联合印发《关于在校高校实施共青团“第二课堂成绩单”制度的意见》（以下简称《意见》），《意见》指出，共青团“第二课堂成绩单”制度是充分借鉴第一课堂教学育人机理和工作体系，整体设计高校共青团工作内容、项目供给、评价机制和运行模式，实现共青团组织实施的思想政治引领、素质拓展提升、社会实践锻炼、志愿服务公益和自我管理服务等第二课堂活动的科学化、系统化、制度化、规范化，实现高校学生参与共青团第二课堂可记录、可评价、可测量、可呈现的一套工作体系和工作制度。实施共青团“第二课堂成绩单”制度是落实习近平总书记提出的“要重视和加强第二课堂建设”重要要求、贯彻落实团十八大精神的必然举措，是持续推动高校思想政治工作改革创新、深度融入高等教育综合改革、纵深推进高校共青团改革、不断完善学生发展服务体系的迫切需要。

各高校现有的常见的“第二课堂成绩单”更多是基于“校园活动记录册”建立的，而线下校园活动记录册不仅琐碎耗时，而且容易出现资料丢失、僵化管理等问题，而公司基于该情况设计的“第二课堂成绩系统”微信小程序通过技术手段将现代化信息技术与先进的管理理念相结合，改善易出现的琐碎耗时、资料丢失、僵化管理等问题，重新整合校园内外资源，大幅提高校园管理效率。

* 1. **产品概述**

公司设计的“第二课堂成绩系统”程序，聚焦校园第二课堂，即课堂之外的学习及活动，致力于实现校园活动信息化管理，现有功能包括活动管理、物资管理、财务管理、组织管理和证书管理等。本系统采取领域驱动设计，通过创建领域模型加速复杂的软件开发。为应对复杂的业务逻辑，以聚合模型代替数据表模型，以并发的事件驱动替代串联的消息驱动。本系统包含用户领域核心、活动领域核心、物资领域核心、财务领域核心、组织领域核心、证书领域核心等六大领域核心，真正实现以业务实体为核心的灵活拓展。

各领域核心的主要功能：

用户领域核心：记录用户数据，用于系统登录。

活动领域核心：记录学生参加的校园活动、志愿服务时长、社会实践、义工活动等相关信息。

物资领域核心：各学生组织的物资管理，学生的物资借还管理。

财务领域核心：主要用于管理社团经费，记录收入与支出，做到财务透明。

组织领域核心：对学生在学生组织任职经历进行记录。

证书领域核心：主要用于记录学生的资格证书，技能证书，学科竞赛获和奖记录等，将学生所获证书线上化，方便学生随时查看已有证书及获奖记录。

* 1. **[竞争优势](#_Toc351736043)**

在与浙江海洋大学、温州医科大学、杭州电子科技大学（本校）等其他高校的交流中我们发现，部分高校创建了校园管理系统，对学生参与的活动进行简单地记录，但学生并不能查看相关记录，部分高校利用APP对相关记录进行管理，可是部分APP要求学生填写联系方式、身份证号码等个人信息，学校很难保证学生的隐私信息不被泄露。部分学校采用纸质校园活动记录册的形式，但是纸质校园活动记录册存在盖章时间长，易丢失，易造假等弊端。

相比其他高校，我们公司设计的“第二课堂成绩系统”程序具有不易丢失、携带方便、快速签章等优势，同时我们还将手动签章改为线上扫码，并且个人专属二维码配备动态图案以及10s自动刷新的功能，极大的降低了作弊的可能性。

* 1. **[市场策略](#_Toc351736043)**

本公司在派出宣讲团队一对一对客户进行产品使用说明，并交代相关事宜,使客户能够尽快的熟练使用系统的基础上，在营销引入期为各大高校提供定制化服务，设计满足各大高校的不同需求的产品。在营销成长期我们将主导数据库营销和连锁营销，我们将利用大数据调整销售方案，增加客户满意度与忠诚度，取得企业与客户的双赢局面。同时我们也将制定自己企业的标准化管理流程，在各地开发分销点，扩张销售网点。营销成熟期，我们将在加强现有产品功能全面性的同时研发创新新型产品，从而扩大市场占有率与客户占有率。

* 1. **产品其他数据**

公司研发的“第二课堂成绩系统”微信程序用户已达到8000余人，受到大众一致好评。

线下校园活动记录册签章时间为20s/人， “第二课堂成绩系统”签章时间为0.5S/人，签章效率提升97%。

1. **市场分析**
   1. **项目可行性分析**
      1. **市场可行性分析**

各大大学高校的需求

在和浙江海洋大学、温州医科大学、杭州电子科技大学（本校）等其他大学高校的交流中我们发现，尽管各所学校校开展了丰富课外活动，但在活动信息记录方面，并没有一个成熟完善的载体。

校方方面：

使用校园自身系统

部分学校凭借自身校园管理系统，对参与活动进行简单地记录，但学生客户端不能进行查看信息，使用上也不方便。例如，温州医科大学是使用校园卡刷卡对活动进行记录，每个学期学期初在校园网页上下载表格查看记录。功能单一，不能创造性满足学生群体需求。

应用商业APP

部分高校应用APP产品，但是效果不大，例如，浙江海洋大学是使用了口袋校园APP，但每个月有一次数据反馈。除此之外，部分APP要求填写个人信息，身份证号码等，学生群体对隐私保护安全性存在担忧。闪退、客后服务差，功能效率低等问题层出不穷。

使用校园活动记录册

一些大学采用校园活动记录册的形式，这就存在纸质成本连年不减，本子容易丢失，记载信息不全，造假现象频发等问题。由于中间环节容易出错，这些先天性缺陷不能通过行政手段完全消除影响。

学生方面：

大部分消费者对现行APP的参差不齐现象表示不满。在手机应用市场，校园类APP整体评分不高，pu口袋校园3.36分，易班1.39分，皖世通2.2分，完美校园3.94分。许多使用者虽然在学校的要求下统一性使用，但是最终私下抱怨不已，因此大众接受程度较低。目前还尚未有深入贴合学生需求的APP产品占领市场。

* + 1. **技术可行性分析**

活动章导入途径

我们采用的活动章导入方式有2种。第一种线下盖章，活动组织承办方负责人提供现场扫码员名单，通过管理员创建活动并授权，在活动结束后扫码员以扫描小程序个人二维码的方式，给在场参与活动的同学盖章。第二种，线上导入，由活动承办方在活动结束后提供活动参与成员名单（按照标准模板格式），后台技术端进行直接导入。相对而言此种方式导入最为简单，方便，快捷。但这也要求到前期对报名信息收集完整、准确度高，避免不正确信息导入不成功的情况。

客户端信息与数据库的储蓄

目前仅有一个总服务器，客户端的信息首先传输到总服务器。随着总用户量不断增加（用户在线数量低峰100人次高峰8000人次），系统内容框架会不断完善扩增，我们会设置分服务器，总服务器的信息传输到分服务器，实现信息交互。

* + 2. **效益可行性分析**

表2-1-3 效益分析表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 | 成本/元 | 费用/元 |
| 服务器 | 10000 | 10000 |
| 域名 | 500 | 500 |
| 人力成本 | 60000 | 5000\*12 |
| 宣传成本 | 2000 | 2000 |
| 预计产生的经济效益 |  | 47500 |

由表2-1-3可得，我们针对小程序第一年可以获得的收益进行了分析。目前小程序每年合计成本需要花费72500元，一年之中我们需要对程序进行后台维护，技术更新，防止中间使用过程中出现错误。考虑到其他费用，例如工作室成本以及日常工作物资易耗品的管理费用等等，最后审核下来超市自助结账设备可以带来4万多的收益。

### 潜在进入者

在目前看来，我们的系统还是较新颖，同类产品较少，且同类产品中我们的第二课堂成绩系统的用户体验算比较好的。但是随着科技发展，新加入者的数量以及质量都难以预测，但从准入门槛与行业趋势上看，新加入者必然不会在少数，且会对我公司造成一定威胁。因此必须起步后快速发展，占有市场，以先手发展的优势压倒他们。同时，我们讲利用知识产权这一核心竞争力，维持自己在利润链的上游，挤压新进入者的生存空间。