接下來我們介紹一下APP成品

1.註冊

用戶註冊時，需要使用三校的mail，並且我們會寄出"動態的驗證碼” 做出檢核的動作，以確保用戶是三校學生

2.登入

我們輸入帳號密碼即可登入，忘記密碼的話點下方，會寄信給三校的信箱

3.首頁

上方式跑馬燈廣告欄，中間是讓用戶可以即時觀看已經報名活動的資訊，下方是三校學生的常用校方連結。

4.活動

4.1這個是我們主要的功能，”**活動清單**”可以往下滑選取活動，並且報名，

4.2然後就會跑到下一頁”**已報名活動**”，我們在這裡可以取消報名，但要輸入原因，

4.3然後我們在"**已報名活動-已結束活動**”可以做出評分的動作，給這個主辦方回饋活動意見。

再來是”**活動管理**”這個功能是for主辦方，這邊我們可以修改、刪除活動，並且管理報名者（點擊show一下）。

5.個人頁

參加活動後，就可以直接在APP上發出好友邀請，當然對方也是要接受。

我們可以（點擊個人設定），在此設定個人資料。

6.問卷

（問卷列表-隨便一個 點擊放大）我們目前是使用點擊連結到外部的問卷網站，之後如果有人投資我們的話，會做成內部功能，

（問卷管理）一樣可以修改刪除，然後提早下架。

7.抽獎

這個部份是為了增加使用者每日上線和增加下載量

（抽獎列表-隨便一個 點擊放大）

（”兌換列表”點擊兌換）

明天主要幾個重點

1. 說明問卷及訪談的結果

2. 你們覺得這個專案可能成功的原因 (市場有強烈需求、對社會是有幫助的ESG)（）

因學生多方參與活動，可以拓展眼界，學習新知識，結交人脈，這其實對整個學校的競爭力都是有所幫助，出社會後的能力增加，這個社會的外部效益也是蠻大的

3. 三校學生屬於台灣頂尖學校、未來企業重視的人才、社會未來潛在的菁英階層，未來強大消費力，這個族群值得被經營

4. 活動平台只是入門，未來還有許多發展性，校方經營缺發彈性及創意。

5. 利用學生獲利不易，考慮轉型為 非營利機構組織

6. 了解業師對這個方案的看法

1. 廣告費
2. 贊助費(企業形象)給予一個欄位
3. 導購費
4. 上架費（金融商品、保養品專區）（學生滿20歲，就可以開金融戶頭）
5. 企業問卷費
6. 企業舉辦專區（收上架費、或收取人數\*錢）