



大学生阅读互联网模式与社会实践 项目计划书

项 目 名 称 大学生阅读互联网模式与社会实践

项目负责人 刘顺齐

指 导 教 师 赵希梅 周鹏 姜彬 张云红

2021.6.20

项目名称	大学生阅读互联网模式与社会实践				
团队名称	阅见未来	参赛人数	12	参赛学院	计算机科学技术学院
参赛赛道	红旅赛道	项目类型	互联网+社会服务	参赛组别	公益组
负责人	刘顺齐	专业	计算机科学与技术	联系电话	19511606921
团队成员	姓名	联系方式		学院	专业
	刘顺齐	19511606921		计算机科学技术学院	计算机科学与技术
	李雨晴	13685490845		计算机科学技术学院	计算机科学与技术
	陶泓雨	15684726068		计算机科学技术学院	物联网工程
	曾凡	15589846335		计算机科学技术学院	计算机科学与技术
	梁恩瑞	18663307291		计算机科学技术学院	计算机科学与技术
	王玉政	15726263305		电气工程学院	电气工程及其自动化
	王浩	15621432381		计算机科学技术学院	计算机科学技术
	季园竣	13468129508		计算机科学技术学院	计算机科学与技术
	于文龙	19954348907		计算机科学技术学院	计算机科学技术
	李庆森	13127214470		计算机科学技术学院	计算机科学技术
	李子晗	15230495872		物理科学学院	新能源科学与工程
	侯知利	19863728029		电气工程学院	电气工程及其自动化
指导教师	姓名	单位		研究领域	联系电话
	赵希梅	计算机科学技术学院		计算机视觉、深度学习	13780609932
	周鹏	计算机科学技术学院		大学生心理建设研究	13188969618
	姜彬	计算机科学技术学院		神经语言处理	13012952130
	张云红	计算机科学技术学院		系统理论与机器学习	13589314767

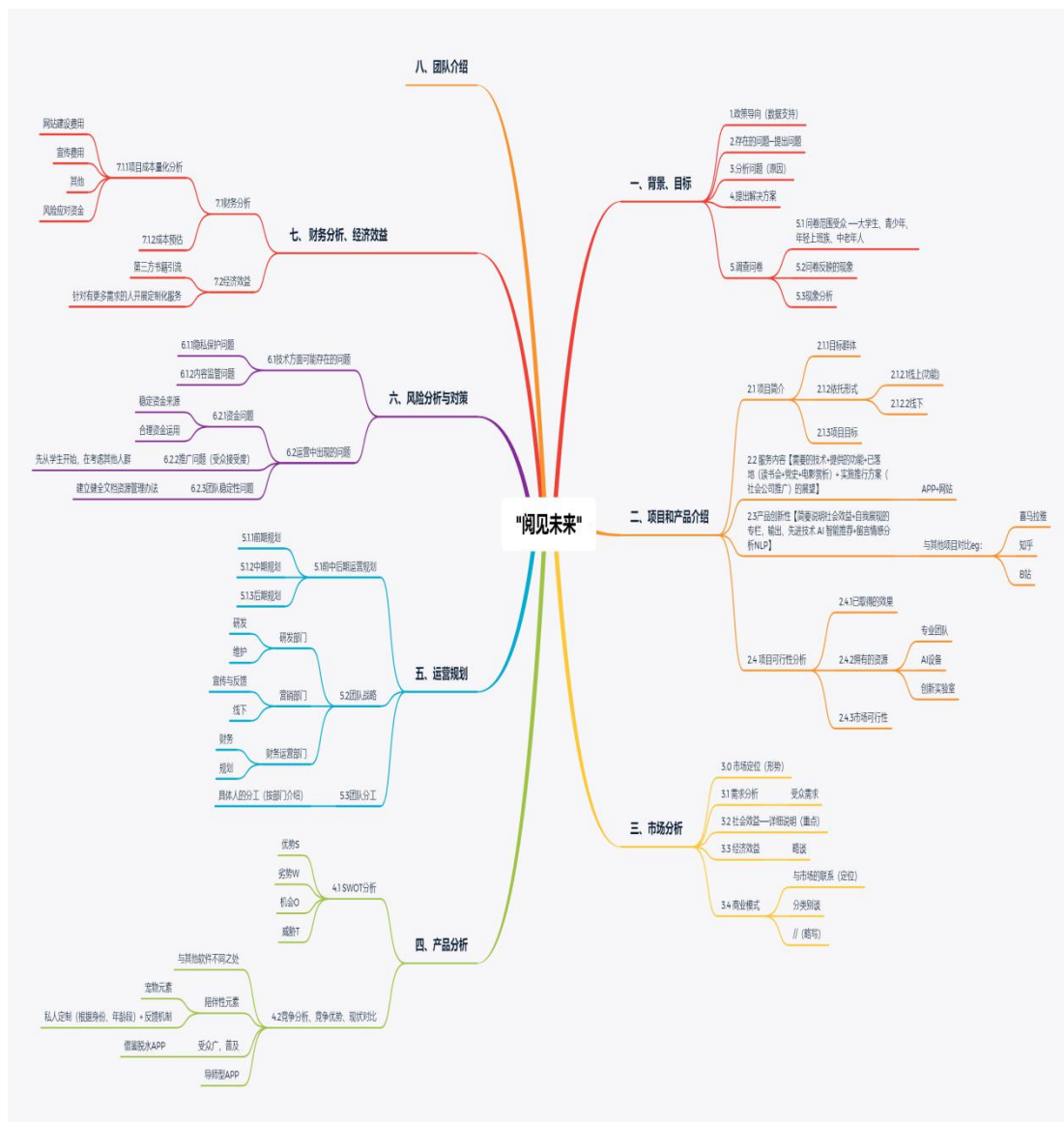
摘要

国民阅读问题正在受到国际社会的普遍重视，世界各国都积极探索自己的模式，在第十二届全国人民代表大会上，李克强总理指出倡导全民阅读，建设书香社会，使社会主义核心价值观深入人心，在全社会形成爱读书、读好书、善读书的良好风尚，自此倡导全民阅读，建设书香社会提上议程。在项目组前期调研中，发现现在大学生虽然是高智商的代表，但读书量非常少，部分大学生还伴随有心理问题，为解决现在大学生面临的问题，青岛大学计算机科学技术学院点亮未来工作室迄今为止已举办 49 期读书会，并在长期实践中，探索出一套完整的体系，使读者在阅读的浸润、思想的碰撞交流与无条件接纳的过程中，得到解决内心困惑的方法，同时心理认知水平得以提升，收获了心灵上的温暖。但目前运营读书会对导师要求高，不利于全民阅读的推广。所以探索一种简便易实操的读书会运行推广模式非常有必要。我们的目标是探索简单易操作的模式，利用好学生优质资源，培养阅读师，并结合互联网推广模式，开发手机 APP，校内将阅读推广到学生宿舍，面向社会，推广到社区，乡村等，带来巨大的社会效益。

Abstract

At the 12th National People's Congress, Premier Li Keqiang pointed out that we should advocate reading for all, build a scholarly society, make the socialist core values deeply rooted in the hearts of the people, and form a good fashion of loving reading, reading well and reading well in the whole society, Since then, advocating nationwide reading and building a scholarly society have been put on the agenda. In the preliminary investigation of the project team, it is found that although college students are the representatives of high IQ, they read very little, and some college students also have psychological problems. In order to solve the problems faced by college students, the lighting future studio of School of computer science and technology of Qingdao University has held 49 reading meetings so far, and has explored a complete system in long-term practice, So that readers in the process of reading infiltration, thought exchange and unconditional acceptance, get the method to solve the inner confusion, at the same time, the level of psychological cognition can be improved, harvest the warmth of the heart. But at present, the operation of reading club has high requirements for tutors, which is not conducive to the promotion of nationwide reading. Therefore, it is necessary to explore a simple and practical reading club operation promotion mode. Our goal is to explore a simple and easy-to-use mode, make good use of students' high-quality resources, train reading teachers, and develop mobile app combined with internet promotion mode, so as to promote reading to students' dormitories, society, communities, villages, etc. bringing huge social benefit.

本计划书思维导图



目录

摘要.....	3
Abstract.....	4
思维导图.....	5
第一章、项目背景与目标.....	8
1.1 项目背景与政策支持.....	8
1.2 现状分析与解决方案.....	9
第二章、项目和产品介绍.....	11
2.1 项目简介.....	11
2.2 服务内容.....	13
2.3 产品的创新性.....	15
2.4 项目可行性.....	18
第三章、市场分析.....	20
3.1 市场定位.....	20
3.2 需求分析.....	20
3.3 社会效益.....	22
3.4 经济效益.....	23
第四章 产品分析.....	24
4.1 SWOT 分析.....	24
4.2 竞争优势.....	25
4.3 与其他相关 APP 网站的对比.....	27
第五章、运营规划大纲.....	29

5.1 战略规划.....	29
5.2 部门分工.....	31
第六章、项目风险及应对措施.....	32
6.1 技术方面存在的问题.....	32
6.2 运营中的问题.....	33
第七章、财务分析、经济效益.....	35
7.1 财务分析.....	35
7.2 经济效益.....	37
第八章、团队介绍.....	38
8.1 团队名称:	38
8.2 团队 LOGO.....	38
8.3 团队机构设置.....	39

第一章、项目背景与目标

1.1 项目背景与政策支持

习近平总书记在党的十九大报告中明确指出：“中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。”这里的美好生活不仅指物质生活的丰富，更是指精神生活的不断提升。植根于当下的中国现实，随着中国社会生产力的不断变革，社会物质财富的急剧增长，中国人民的物质生活面貌发生了极大地改善，如今人民已经从经济落后时代对物质需求的高度依赖转向了对精神领域的需求和提高上，而阅读正是通往人民精神更高的精神领域的必经之路。

其实，国民阅读一直受到国际社会的普遍关注。1994年，韩国颁布《图书馆与读书振兴法》，目的是创造必要的环境，建立健全图书馆及文库，促进读书活动，促进文化发展和终身教育的发展。美国先后颁布了两部与阅读直接相关的法律，即《卓越阅读法》（1998）和《不让一个孩子掉队法》（2002）。俄罗斯颁布了《民族阅读大纲》。重视国民阅读、重视终身学习能力和文化素质提升，已经成为国际社会的重要趋势。1995年，联合国教科文组织宣布4月23日为“世界读书日”。联合国教科文组织从1972年起几乎每隔十年提出一次开展全民阅读的倡议。1995年第三次倡议“希望散居在世界每一个角落的人……都能享受阅读的乐趣”，则是面对正在到来的信息时代，“电视病”加上“电脑病”的弥漫性到来，因而需要进一步加大倡导阅读的力度。

近年来，中国全社会也越来越注意到阅读的重要性。各地开展了一系列阅读活动，社会也形成了一股因阅读而带来的“书香风”。2017年6月，国务院法制办常务会议审议并原则通过了《全民阅读促进条例（草案）》，自2017年6月起实施。该条例旨在促进全民阅读，保障公民的基本阅读权利，提高公民的思想道德素质和科学文化素质，培育和践行社会主义核心价值观，传承中华优秀传统文化，推动社会文明程度显著提高。

然而，当下的社会阅读的现状仍不乐观。中国人民大学中国调查与数据中心主持的社会调查数据显示，全国 20 个地区的 10279 名出生于 21 世纪初前两年的“00 后”，全年阅读量超过 5 本书的不到 50%，其中年满 18 岁者中有 63% 没有读过一本纸质或电子书；有 31.7% 没有去过图书馆，只有 18.7% 在图书馆借过书。此外，家长对他们选书的影响仅占 9.6%。从该调查的数据来看，“00 后”年轻人的阅读情况不容乐观，存在阅读量偏低、阅读种类单一、图书馆利用率低等现象，与青少年热爱读书、明晓如何读书的美好社会愿景有较大差距。这不利于青少年的健康成长，也不利于中华优秀传统文化的传承和创新文化的培养。

因此，促进全民阅读具有重要的意义。与此同时，我们需要思考的是，如何采取创新的措施促进全民阅读以及真正对全民阅读的现状进行有效改善。

1.2 现状分析与解决方案

下面我们将分析当下社会推进全民阅读遇到的两大基本现状，并提出相应的解决方案。

现状 1：人们不喜欢读书或者对读书不感兴趣。

解决方案：为读书赋予意义与目的，使阅读的作用更加明显化，使阅读直接解决人们的现实问题，如满足陪伴与被聆听的需求、解决消极情绪克服心理障碍、获得专业经验提升技能等。使阅读这件事从喜欢阅读者的小圈子里走出，使不关注阅读的人喜欢上阅读。

现状 2：人们没有阅读的时间、空间以及阅读的过分碎片化。

解决方案：组织线下读书会与开发线上平台。点亮未来工作室提供舒适的阅读环境，提供大量的书籍满足读者借阅需求，并定期组织读书会。开发网站与 app，上传读书分享视频，朗读音频，开发线上结合宠物元素的虚拟陪伴人物。同时进行公众号、抖音号地推送与运营，与网站、app 以及线下读书会结合，形成一套闭合体系，将碎片化的网络阅读进行体系化。

针对以上现状，本团队已进行了初步的具体实践，并取得成果。迄今为止，青岛大学计算机科学技术学院点亮未来工作室已经举办了 49 场读书会，参与人次达 500 多人，涉及各个学院的各个年级。通过长期的实践，远方读书会已经形成成熟的体系。读书会基于学生需求，结合心理学的相关知识制作了原创读书模板，根据读书模板，帮助阅读者进行个人专注阅读+自我疗愈，在沉浸式阅读中

帮助阅读者倾听自己内心的声音，完成自我观照。在之后的分享交流环节中，阅读者使用读书模板，介绍阅读的书籍、个人的思考、以及自己的故事。在该环节中，我们了解到大学生对生活的困惑、正面临的生活难题甚至心理问题，同时，我们也能了解到大学生面对一些问题采取的积极有效地解决措施以及看待同一问题的不同观点。在阅读的浸润、思想的碰撞交流与倾听者的无条件接纳的过程中，阅读者得到了内心困惑的解决办法，同时心理认知水平得以提升，收获了心灵上的温暖。通过这一实践，使原本不喜欢阅读的人，通过参与读书会的阅读发现了读书的乐趣与用处，从而喜欢上了读书。通过初步实践取得的成果，我们看到了点亮未来工作室举办读书会的重大意义，并由此为基础，提出了本次互联网+项目。

第二章、项目和产品介绍

2.1 项目简介:

2.1.1 目标人群:

现阶段为当代大学生，之后逐渐扩充为各个年龄段的人群。

经过国家统计局的数据，截至 2019 年，本科毕业生数目约占我国总人口数的 3.8%。

从 1977 年恢复高考到 2019 年，我国共有 38 届本科生顺利毕业，累计毕业人数约为 5330.9 万人。我国的在校本科生数也达到了一千七百多万。但是随着大学升学压力的日趋加重，在中学阶段的学生并没有合适的时间去阅读，导致了如今的当代大学生阅读量少，不会阅读。作为我国学历最高的一部分群体，相应的阅读量却远远不足。

当代大学生普遍存在的问题也有很多，比如大学生普遍存在生活缺少规划，生活迷惘；缺少人生目标。大量的全日制本科生存在混日子的行为。究其原因不过是当代大学生的内心十分空虚。这些问题可以通过阅读优秀的书籍或多或少地解决掉。阅读可以形成自己的认知体系，从而更好地认识自己。在生活中遇到的问题也可以通过读书来解决。

当代大学生在阅读方面并没有实质性的困难，只是没有养成相应的阅读习惯，加上从小以来的教育导致对阅读缺乏兴趣。所以我们现阶段的目标人群为当代大学生。

2.1.2 依托形式

2.1.2.1 线上（功能）

现在已经建立了 QQ 群远方读书会（939505521），并且利用 QQ 群进行平时的阅读交流和读书会的组织工作。自从 2019 年 11 月 20 日建立之初，到现在已经有 218 个成员。去年由于疫情原因，我们就通过 QQ 群和微信群，进行了线上读书打卡活动。主要内容为每天进行读书打卡并在线上分享读书心得。通过这次活动，参与者度过了一个充实的假期。我们通过这次活动也发现线上组织拥有灵活便捷的优势，尤其是当参与者有特殊情况无法参加线下活动的情况下。

我们将来计划利用现有的自媒体进行宣传，近几年以来，网络自媒体的发展十分迅速，现在已经拥有了大量的使用者。像是抖音，视频号，b站，知乎等自媒体平台，这些平台主要以娱乐功能为主，所以我们计划发布一些有意义的话题引起人们的共鸣，记录下线下读书会的精彩瞬间，平时同学们自主发布的视频，对时事问题进行讨论，从而引导人们关注网络阅读活动，将来参与到我们将来的活动当中。

其次用学院公众号，大学官方公众号，官方微博，进行宣传。将平时读书会的发言和交流碰撞整理成文案进行发布。

建立相应的 APP，可以实现将现有的书目细化，对应每一本书建立几个相应具体的词条以及相应的读书感悟（可以由粉丝参与，开放平台）。每日随机推荐书目功能、有声书环节（可以是短片的小文章或是京剧和诗词）、将书本的读者分类（例如按照星座，年龄，性别等）。

2.1.2.2 线下

现在的我们已经开展了线下读书会、电影鉴赏会和读书分享交流会。通过这些线下的活动，尤其是讨论环节，大家的眼界思维会无限放大，讨论的话题天马行空无所拘束。我们会谈论人、哲学、心理、经济的规律、社会的变迁、时间和空间的深广以及平常心……

将来会充分利用读书室开展活动，活动包括但不限于：朗诵文章，个人创作的作品（诗词歌赋），分享优秀作品及感悟。影响自己周围的人去阅读。通过在 QQ 群中发布公告来吸引更多的人参加读书会。录制读书会视频，教授阅读技巧。大力引导新生去阅读，通过开展新生读书会等形式帮助学生养成阅读习惯。引导参加读书会的人找到自己的兴趣点，并给出推荐书目。

将来我们会联系地方图书馆，城市书房等公共设施，在其中举行相应的读书会或者其他衍生活动。通过与当地政府的协调配合，举行有意义的文艺活动。

2.1.3 项目目标

当前目标：让一部分同学先爱上阅读，从而带动更多的同学。

最终目标：我们希望通过开展围绕读书的活动来推动全面阅读，最终达到提高全民素质的目的。

我国的在校本科生人数达到了一千七百多万。但是随着我国本科生人数不断增加，我国的人均阅读量却没有显著提升。根据我国第三方数据研究机构比达咨询（BigData-Research）发布《2019 年中国数字阅读市场研究报告》。报告显示，去年我国人均阅读量达到 7.99 本，其中纸质书 4.67 本、电子书 3.32 本，数字阅读增长趋势显著于纸书阅读。



图 2.1.3 中国国民人均阅读量

为了响应国家促进全民阅读的号召，加之如今社会上大部分的人缺少阅读，我们希去开展与阅读相关的活动，带动更多人们去阅读，去思考，从而提升个人素质。让阅读成为一种社会风尚，成为一种大众娱乐方式。

2.2 服务内容

现在已经落地的活动有读书会，电影鉴赏会和读书分享会。

读书会和电影鉴赏会在青岛大学的博知楼 511 举行。读书会的形式为先进行一小时的自由阅读，然后进行读书分享、观点的交流和解决问题环节（可以是任何地方的问题）。自由阅读可以是参与者带来的书，也可以是读书会的藏书。读的书是自己选择的，组织者并不加以限制。交流环节也没有限制，想说什么都可以，一切都可以讨论，也可以吐槽。电影鉴赏会是首先进行优秀的电影（大家投票选出）观看，然后进行关于电影的讨论。可以是情节，也可以是台词、内容……读书分享会是由同学主导，进行优秀书籍的分享和自己的阅读感悟，然后大家进行相关的讨论和提问。

现在的中国有很多人阅读兴趣，但是缺少阅读的地点，没有与之交谈的人。

也有很多人没有阅读的习惯，也不会去读书。我们希望给每个人一个契机，也许是好奇，也许是愉悦，也许是兴趣，从而带动他们去阅读。在引导的过程中，引导者本身也会产生对于书本的全新感受。在阅读过后的讨论中，不同人、不同思维、不同维度的交流碰撞能极大地提高眼界，开阔思维。阅读讨论过后，人们能够接学到各种类型的知识。阅读也可以建立自己的认知体系，从而更好地认识自己，更好的解决生活中遇到的问题也可以通过读书来解决。

通过同学们的努力，将来会陆续推出相应的 APP 和网站，将现有的书目细化，对应每一本书建立几个相应具体的词条以及相应的读书感悟（可以由粉丝参与，开放平台）。每日随机推荐书目功能、有声书环节（可以是短片的小文章或是京剧和诗词）、将书本的读者分类（例如按照星座，年龄，性别等）……建立我们自己独特的分类方式，将书本细化，将用户细化，为每一个人提供合适的推荐书籍和相应的作品。

现阶段需要摄影机和摄影架来进行拍摄日常拍摄。将来计划将读书会活动推广到全校范围，需要各个学院的配合以及相应的活动场地。第一批读书会的组织者由此次项目的成员和读书会多次参与者构成。日后推广读书会的发起者由学生发出申请，经过老师讨论过后予以答复。

四月份我们去校外公司举行过一次读书会活动，主要模式也是先进行一小时的自由阅读，然后是讨论环节。由于在学校内举办过多次的读书会活动，这次活动也进行得十分顺利，参与者的性质普遍较高，讨论环节也很充分，许多观点和思维发生碰撞。但是也发现了校外进行读书会难度较大，比较考验组织者的能力，会议期间需要组织者进行气氛的调动和相应的总结性发言。但这同样也是对于学生的一种锻炼，可以提高学生的人际交往能力和组织能力。

企业员工的阅读能力和文化素养对于企业的发展也有一定的作用。企业内部多次举行读书会可以提升企业员工的阅读能力和文化素养，有助于企业文化的形成。而且大学生的思维和企业内部人员的思维有较大的差异，这些差异可以促进双方相互学习，提升看待问题的维度。日后对于企业的推广，我们会结合企业的属性和要求给出相应的读书会方案，并由一到两名大学生进行会议组织。

2.3 产品的创新性

2.3.1 社会效益:

通过在校内开展读书会,我们逐渐引导了一种读书的风气。每周五晚上的读书会往往在两三个小时之内就报名满员,经常会有新成员来参加读书会。经常来参加读书会的同学平时会影响自己周围的人去阅读。读书会的举办正在逐步提高我校学生的阅读量,而且有意识地引导学生去读优秀书籍,对于当代大学生价值观的形成有着良好的引导作用。同时有意识地吸引新入学的大学生参加读书会,大力引导新生去阅读,通过开展新生读书会等形式帮助学生从大学之初就养成阅读习惯。

通过将来的向校外输出,举办校外的活动最终可以达成“全民阅读”的目标。将读书会以及延伸活动与三下乡、青鸟计划等活动结合起来,不仅可以为学生提供的一个锻炼自己的平台,还可以为社会作出贡献。联系图书馆,城市书房等公共设施,让大学生更多地走入社会,融入社会,奉献社会。

2.3.2 自我展示:

无论是读书会上的分享,还是单独进行的读书交流展示都是一种自我展示输出的过程。将自己平时读过的书,看过的文章分享出来。在此期间,可以锻炼学生的演讲水平和逻辑能力。而且有助于学生建立自信心,拥有健康良好的心理状态。在参与校外活动的同时,学生可以有机会更好的认识自己,发现自己的兴趣所在,还可以进行人生价值的实现,产生成就感和荣誉感。

线上产品:

用户通过 APP 和网站可以去匹配适合自己的书籍,去阅读有深度值得思考的文章,而不是简单地去阅读娱乐文章。利用 AI 智能技术和大数据分析推荐个人书目。增添读书留言部分,并且进行相应的留言分析。

2.3.3 技术先进性

结合人工智能技术,通过先进的 AI 技术以及大数据应用与处理,实现先进 AI 智能推送针对每一个用户的兴趣点,实现精准投放。信息的匹配主要依据三个要素:用户、内容、感兴趣。

1 用户刻画：APP 以及网站会从很多角度给用户画像，比如年龄、性别、历史浏览等。

2 内容刻画：利用技术对书籍内容进行分类，合理推送。

3 感兴趣：通过数据分析，大数据处理，相关算法等技术手段，与市面上很多 APP 仅仅根据用户的基本个人信息以及在注册用户时的用户勾选的自己感兴趣的类型，做一个基本的用户画像相比。

2.3.4 传统 APP 推送信息的不准确性

很多人的自我认知不是那么明确，或者说自己也不能明确地知道自己喜欢的是什么类型，也有可能在浏览的过程中找到自己新的兴趣点，因而使得以往网站 APP 的推送失去精准度，推送内容并不是，读者真正想要看到的。

而我们则通过借鉴抖音，B 站等知名网站的算法设计思路，进行算法设计以及 APP 后台管理。

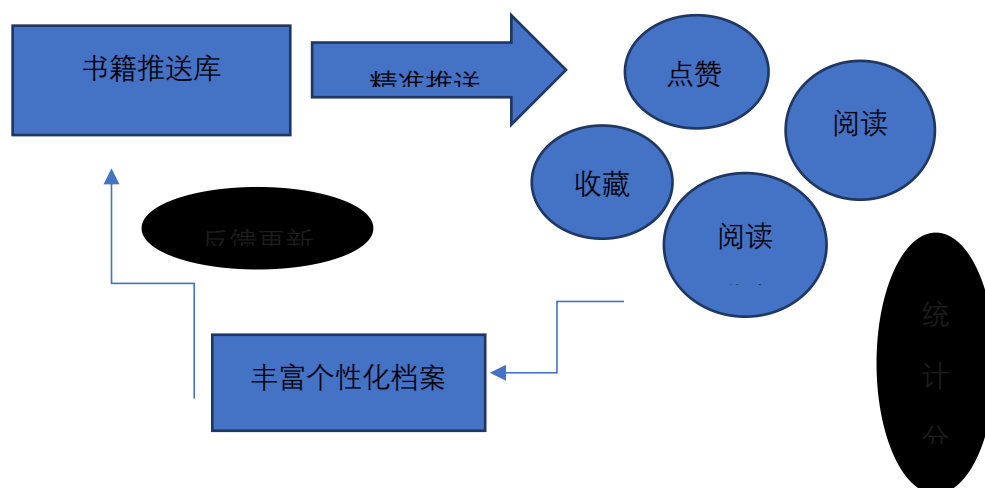


图 2.3.1 App 运作逻辑图

2.3.5 引入了神经语言程序学(NLP)

实现计算机专业与心理专业的结合，通过评论，点赞，以及读书类型的分析，进行读者的情感分析，分析读者的心理状况，价值观，行为取向等，这些数据，一方面帮助实现书籍的精准推送，另一方面在心理方面，可以通过潜移默化的方式，改善用户的心理问题，预防心理疾病的发生。

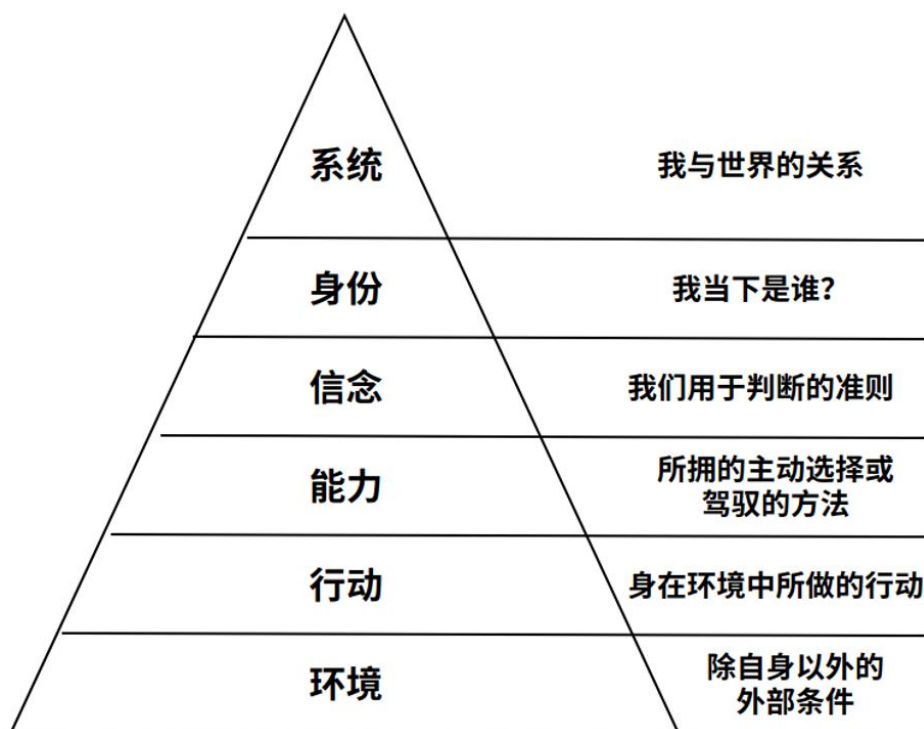


图 2.3.2 NLP 金字塔

比如一个比较急躁，心理压力很大的人，就可以给他推送一些，比较治愈、慢节奏的视频，或者在背景中，特别添加一些治愈的卡通或动物类的元素，这种方式，相比于直接的心理治疗，更像是一种预防；或者说，在焦虑很少的时候就减轻焦虑。从而预防心理疾病的发生。

2.3.6 不同于其他相关 APP 网站的创新性

1.微博这种太过公开，娱乐性的社区，根本不能做到对内容的深度有所要求，也让用户之间的联系性降低；

因此我们推出（地域范围限制）这一小社区功能：

你可以限定自己信息的发布范围，在与自己有共同标签，相同特点，具有相关性，的小社区中吐槽、发帖，分享自己的日常和内心所想，也可以通过匿名的方式，发布自己的困惑，期待网友的解答，因为你们都是有共通点的人，所以你们更可能会产生共鸣。

2.B 站有着弹幕礼仪的“价值观”，但是也可以看到在某些视频中，戾气也是很重的；在本项目中任何侮辱和诽谤他人的行为，哗众取宠以及恶意的杠精言论，都会被 APP 后台管理系统发现并禁止发表，同时给予警告。

3.知乎也难免有着娱乐化和流量化的趋势。

因为本项目是一款基础性项目免费的项目，我们希望通过开展围绕读书的活动来推动全面阅读，最终达到提高全民素质的目的，团队本着宁缺毋滥的原则，严格把关内容质量，保证 APP、网站的正确氛围。

4.相对于只突出听书功能喜马拉雅，我们这款 APP 吸收借鉴听书功能，同时具有传统的阅读功能，听书相对于阅读来说有不小的局限性。

据科学研究表明：我们在阅读时 10%-15%的眼球运动是回溯的，也就是说，我们的眼睛经常会倒退重看，由于这个过程太快，有时候自己都没察觉，但是显而易见，阅读这种方式能大大提升我们对书的理解。

2.4 项目可行性

2.4.1 社会可行性

第十二届全国人民代表大会第三次会议指出倡导全民阅读，建设书香社会，使社会主义核心价值观深入人心，在全社会形成爱读书、读好书、善读书的良好风尚。迄今，倡导全民阅读，建设书香社会已经连续六年写入《政府工作报告》。习近平总书记指出：“人民群众多读书，我们的民族精神就会厚重起来、深邃起来。要提倡多读书，建设书香社会”。

实现全民阅读在 21 世纪的今天成为我国一项国家战略并得到各级政府的高度重视。

本项目可以借助国家相关舆论引导和宣传，在国家相关战略的背景下，紧跟时代要求，积极响应国家号召，适时提出提高全民阅读的方案，营造社会读书风尚，为建设书香社会做一份贡献，同时扩大网站的影响和知名度。

2.4.2 经济可行性

本项目仅仅通过提供网站服务平台，以及相关 APP 开发，相比于传统的读书推荐网站及 APP，初期所需的资金数额较低，处在可接受的范围内，有利于初期平台的创建和后期的发展。并且可以申请学校的资金补助，在经济方面本项目具有很高的可行性。

2.4.3 市场可行性

1.用户范围，网站以及 APP 面向青少年，大学生，上班族，中老年人，面向范围广泛，能够分门别类地对各个用户群体，进行精准推送，满足不同群体的个性化要求。

2.用户需求，而且在如今竞争越来越严峻的社会环境下，人们在社会生活中，为了提高精神文化生活水平，增长相关专业知识的力求阅读书刊的心理倾向或心理趋力越来越大。阅读需求的不断涌现，人们会产生强烈的阅读愿望，为自己提出阅读目的，并指向具体的对象，从而产生阅读行为。

因此本项目应用前景广阔。

2.4.4 盈利模式可行性

中期阶段开始，将对平台合理引入读书机构以及相关书籍出版社，对有额外需求的部分用户进行适当收费，开展盈利模式。平台主要通过广告盈利、中介费盈利和额外服务盈利等方式进行创收。

2.4.5 团队可行性

团队由计算机科学技术学院的学生组成，拥有专业技术，掌握相关资源，并且和创新实验室合作，利用相关专业设备和技术，管理经验，共同实现相关项目的实施。团队成员可以充分发挥自己专业方面优势，利用计算机科学技术负责网站的制作以及后期维护。团队成员分工明确，在技术和管理上保障了项目的顺利实施。

2.4.6 目前已取得的成就

本项目前期已经举办 48 期读书会，读书形式涵盖线上和线下，目前每周举办一期，参加会员稳定，运行模式也达到稳定，根据学生需求还在继续创新探索中。并且开展 20 多期党史研读会，学习红色思想，提升思想高度，培养正确的价值观，得到了广泛的关注，具有很高的知名度。

第三章、市场分析

3.1 市场定位

从当前的心理咨询市场现状来看，心理咨询行业持续发展是有着三条成功道路可以借鉴的：

第一，平台型。平台型的公司意在构建一个链接心理咨询师与来访者的稳定平台，通过佣金抽取或流量获利。平台型对心理咨询市场有着极高的要求，既要求咨询市场的质与量，也要求市场的稳定化、体系化。同样的，市场也反过来要求平台型公司也建立一个完整专业的体系，以保证资本、人才、企业形象的循环与发展。

第二，服务型。服务型公司将心理咨询作为核心经营内容，公司架构以心理咨询师为核心（也可能是心理咨询与临床治疗的双核心），通过推广、服务、售后的流程进行心理咨询的“买卖交易”。该类型公司多遵从传统服务业的经营模式，习惯通过热闹的活动与宣传吸引客户，不太注重与互联网的结合。

第三，产品型，也称综合服务型。综合型的公司通过整合心理学、心理咨询的相关资源，打造成体系化的产品服务。这种产品可能是咨询师的培训与成长，可能是心理学知识的讲解与普及，也可能是针对性的服务类产品。

我们团队基于以上三种成功方案，将进行创造性地吸收和借鉴，结合自身实际情况，做出自己的产品市场定位：

①坚持平台型市场定位，为用户提供免费、开放、共享的读书心理交流平台，并以此为契机，丰富平台服务与设计。

②坚持服务型产品定位，始终树立服务用户、服务社会的产品理念，不断完善，更好的满足用户需求。

③积极整合各类资源，打造综合服务型平台。

3.2 需求分析

随着现代社会的发展，人们的物质生活不断提升，但精神生活以及心理健康问题却渐趋严重。一方面，由于生产力的快速发展和物质的极大丰富，浮躁、快节奏的社会风气在当代社会渐渐弥漫开来，越来越多的人更多的关注与物质得失，而忽视了对精神生活的建设，对阅读经典书籍的阅读与感悟亟待改善；另一

方面，随着生产力的发展，当代人面临的生活压力也越来越大，升学、就业、住房，尤其当代青年人面临着相比而言更为繁重的压力，心理负面情绪积累，随之带来的心理问题同时需要得到相应的解决。

随着人们心理健康意识的提高，心理咨询行业越来越受到关注。

2018 年 11 月国家卫生健康委等 10 部委联合发布《关于印发全国社会心理服务体系试点工作方案的通知》，推动社会心理体系建设，增强社会各界对心理健康的重视。在国家政策的推动下，各方鼓励和推动咨询行业持续健康发展。

2019 年 7 月，由国家卫健委牵头制定的《健康中国行动（2019-2030 年）》指出，当前我国以抑郁障碍为主的心境障碍和焦虑障碍患病率总体呈上升趋势。

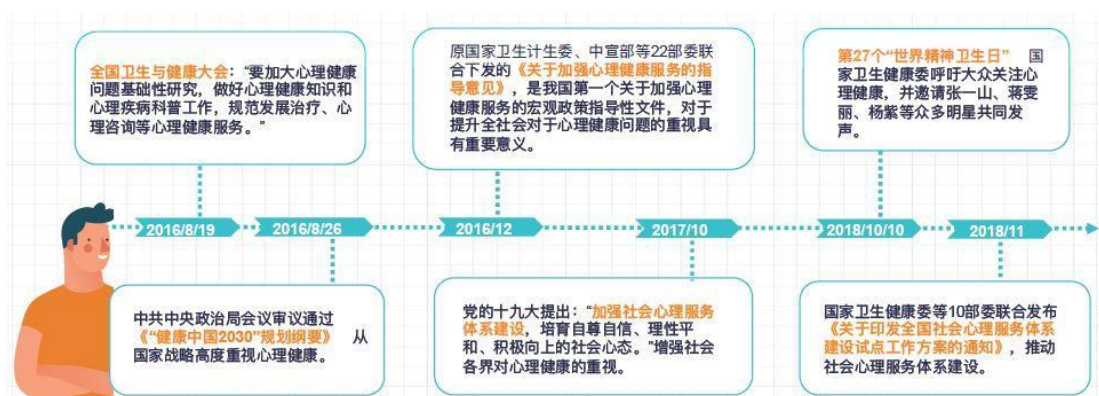


图 3.2.1 《健康中国行动（2019-2030 年）》



图 3.2.2 精神类服务市场需求

随着知识付费、内容变现成为潮流，各种泛心理内容平台以及心理咨询平台开始兴起并得到发展。

当前，大众心理帮助突破“咨询范畴”，轻量的心理内容产品更受人欢迎。

《2018 心理咨询行业人群洞察报告》通过调查得到，超过 90%的人愿意为心理内容类产品付费，其中心理学相关书籍、音频/视频和互联网课程成为最受欢迎前三产品。

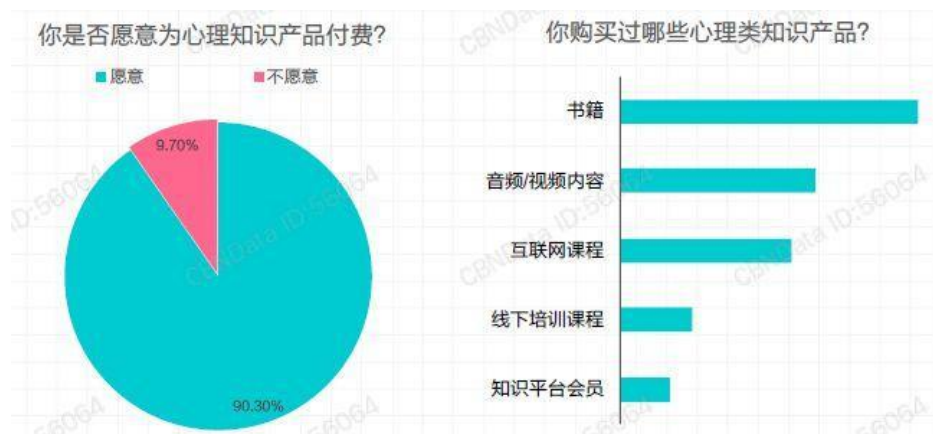


图 3.2.3 关于心理知识付费调研

正因如此，关注与当代人心理问题，并与阅读结合，通过阅读书籍，提升对外界适应性的产品在当代社会的市场前景尤为广阔。

3.3 社会效益

注重社会效益始终是我们产品发展前进的基本原则，针对上述提到的社会问题 and 市场发展趋势，我们希望达到以下的社会效益：

① **对心理问题的解决。**从用户个体角度来讲，用户通过我们提供的服务，能够真正从实质上对其存在的心理问题及负面情绪进行有力的疏导和缓解，从而逐步增强对外界的适应能力，战胜内心的羁绊，成为更好的自己；从整个社会的心理健康的角度来讲，为当代社会存在的一种社会问题提供一种解决方法，响应国家发展战略的同时，为整个时代的发展贡献一份力量。

② **对全民阅读的倡导。**产品通过交流、阅读、分享等形式，在解决心理问题的同时，为推进全民阅读，提高全民的文化素养营造了一种积极氛围，达到了心理问题解决与阅读氛围提高的两利效果。有意识地引导用户阅读优秀书籍，有利于阅读习惯的形成和健康向上价值观的建立，进一步推进社会良好氛围的形成。

③ **公益性与互助性。**始终注重项目的公益性和服务型，为用户提供一个良好有用的平台，并通过用户分享交流等形式，达到互助共享的目标，实

现问题的真正解决。并以此为契机，引发更多人关注人们的心理健康问题，参与到心理问题的解决中来，达到全民互助的效果。

3.4 经济效益

产品更多地注重其社会效益，对于各个方面得到的经济效益，一部分会用于产品的开发和维护，另外重要一部分会用在公益活动中，基于产品内容，我们也会开展各种有关心理和阅读的线下活动，推进产品的发展。

第四章 产品分析

4.1 SWOT 分析

表 4.1 SWOT 分析

<div>内部能力</div> <div>外部因素</div>	优势 (strength) <ul style="list-style-type: none"> ● 依托成熟的线下读书会+党史+电影赏析体系, 经验丰富 ● 与创新实验室合作, 维护能力强 ● AI 智能推荐分析系统成熟 ● 具有定制化服务和反馈机制 ● 项目规划合理, 分工明确 	劣势 (weakness) <ul style="list-style-type: none"> ● 缺乏资金支持 ● 缺乏开发网站和 APP 的经验 ● 相比大型网站和 APP, 知名度不高 ● 团队人员较少
	机会 (opportunity) <ul style="list-style-type: none"> ● 产品受众对阅读需求大, 有大量潜在用户 ● 国家倡导“全民阅读”, 全社会阅读氛围好 ● 学校鼓励创新创业, 有良好前景 	Opportunity-Strength <ul style="list-style-type: none"> ● 利用成熟的线下体系, 积极发掘潜在用户, 提高知名度 ● 利用项目的优势和线上特点, 获取学校设备和宣传方面支持
		Opportunity-Weakness <ul style="list-style-type: none"> ● 在全民阅读和创新创业的氛围下, 寻求多方的支持 ● 通过线下活动推广和学校宣传, 增加用户数量 ● 吸收优秀有经验的开发者, 增强团队实力
	威胁 (threat)	Threat-Weakness

<ul style="list-style-type: none"> ● 同类产品可能造成威胁 ● 社区言论可能遭遇恶意带节奏，刷屏等 ● 社区用户可能传播非法信息 ● 服务器可能遭遇攻击，用户信息泄露 	<ul style="list-style-type: none"> ● 坚持本项目特色，利用反馈机制，获取用户需求，扩展新功能和专栏 ● 利用 AI 人工智能技术，识别非法不良言论。 ● 设立社区管理员制度，引导良好阅读氛围，必要时可封禁恶意用户 ● 依托支付宝，建设实名制用户机制 	<ul style="list-style-type: none"> ● 提高团队自学能力，获取学院老师支持，进行技术创新 ● 采用业界先进安全方案和自研技术相结合，保护用户信息安全 ● 专注阅读主题，建设纯净型 APP
---	--	---

4.2 竞争优势

4.2.1 线下基础好

拥有成熟的读书会+党史研读+电影鉴赏体系。

本项目前期已经举办 40 多期读书会，读书形式涵盖线上和线下，形式稳定且在不断地根据学生需求创新探索。主要模式也是先进行一小时的自由阅读，然后是讨论环节。参与者的兴致普遍较高，讨论环节也很充分，许多观点和思维发生碰撞。目前每周举办一期，参加成员稳定，且不断有新的成员加入，成员来自各个学院。来参加读书会的同学还会影响周围的同学去阅读。

开展 20 多期党史研读会，学习红色思想，继承与发扬党的成功经验和优良传统，领悟党的方针，坚定党的信念；提升思想高度，培养正确的价值观。至于电影鉴赏会则是最为有趣的，电影鉴赏会的主题电影是由大家投票选出，观看完进行关于电影的讨论，沉浸于电影氛围往往感触颇多。以上活动得到了广泛的关注，在学生中具有很高的知名度，赢得一致好评。

4.2.2 有助于个人成长

读书会有意识地去引导学生去阅读优秀书籍，无论通过在读书会上进行分享，还是后续的网站 APP 进行分享，都是对阅读所得的进行消化在输出，这样读书的领悟会内化于心，外化于行，有助于学生的个人价值观的形成。不仅如此，进行读书分享，不断地思考表达过程中，学生能够建立自信心，去更好的认识自己，发现自己的兴趣所在，还可以进行人生价值的实现，产生成就感和荣誉感。

4.2.3 AI 智能推荐系统成熟

依托已有成熟的人工智能技术进行深度定制，对每一个用户进行多角度刻画，通过点赞，收藏，阅读进度，阅读时间，阅读分享内容集中领域和已有经验进行分析，并不断地进行更新，发掘用户的兴趣点，实现精准投放，提高用户粘性。

结合心理学，对用户进行情感分析和推断，分析用户心理状况，价值观，行为取向等等通过潜移默化的方式，改善用户的心理问题，预防心理疾病的发生。提供定制化服务，为用户贴心服务，为用户发展给予帮助。

4.2.4 项目专注于阅读领域，去娱乐化

相比其他的 APP 和网站，本项目不追求娱乐和流量，一切以良好的阅读氛围为先，一切活动围绕阅读展开，所有形式上创新也是围绕此展开。并通过完善的反馈机制获取用户意见，采纳合理意见，扩展新功能。专注于同一领域才能做到极致，同样能够实现本项目独有的特色。

4.2.5 拥有优秀的团队

团队主要由计算机科学技术学院的学生组成，拥有专业技术，掌握相关资源和设备，并且和创新实验室合作，利用相关成熟的人工智能算法和技术，管理经验，共同实现相关项目的实施。团队成员可以充分发挥自己专业方面优势，利用计算机科学技术负责网站的制作以及后期维护。

4.3 与其他相关 APP 网站的对比

表 4.2 本项目与其他相关 APP 网站的对比

比较方面	“阅见未来” APP 网站	其他相关 APP 网站
内容深度	本着宁缺毋滥的原则，严格把关，做良好内容网站，打造良好生态。	娱乐化趋势严重，哗众取宠等浪费精力内容较多。
推广方式	通过学校传播平台，线下活动进行推广，更贴近用户群体； 通过 APP 网站的分享功能，吸引用户加入； 通过用户反馈机制，塑造良好口碑。	利用搜索引擎进行网站推广，向潜在用户可能访问的网站投放广告； 通过商业合作进行互相推广。
用户使用成本	本项目是基础性项目免费，只有成本较高的功能才需要付费使用。	其优秀功能大多需要充会员才能使用，使用成本高。
使用体验	本项目广告会在普遍征求用户意见的情况下开设，保证不影响使用体验，保证内容的健康合理。	广告数目多，时间长，内容不少存在虚假宣传和内容过于无厘头，严重影响用户的使用体验和正常功能的使用。

社会效益	本网站 APP 能够引导大学生去读优秀书籍，帮助学生从大学之初就养成阅读习惯。对于价值观的形成有着良好的引导作用。	多盈利为目的，社区内容杂乱，对用户成长无益，其行为受到负面评价较多，社会效益差。
------	---	--

第五章、运营规划大纲

5.1 战略规划

5.1.1 前期战略

项目开始，我们将主要依托于已经广泛开展的线下读书会，将线下的读书会与线上网站、应用程序相结合。除此之外，将我们之前所有线下读书会的工作成果进行总结记录，水到渠成地铺建应用程序的基础内容，对我们的产品进行较为完整的初步建设，逐步引导读者对我们产品的使用。在此基础上，我们将进行额外的线上线下读书活动，对我们的应用程序进行宣传，并有意识地向我们大学生群体进行宣传，努力在大学生群体中达到广泛使用的效果，从而推动进一步的发展。

针对多数大学生学习较浮躁、读书量较少的问题。我们的应用程序会有针对性进行优化。产品的前期主要服务人群是大学生。所以我们将阅读任务简单化、碎片化，完善及时反馈机制，给予完成者一定的满足感与成就感，促使他们继续使用和宣传我们的项目和软件，增加读者群体。

在项目开发初期，团队将邀请老师对网站的内容进行点评优化，并时刻准备学生对网站的内容进行监督与管理，力保项目内容健康向上又能让人有所收获。初期主要进行微信小程序和网站开发，建设功能基本完善，安全性有保证，内容丰富有趣的大学生交流平台。

我们联系学院各公众号广大关注用户基数的基础上又具有简便快捷的特性，方便传播及使用。

5.1.2 中期战略

在前期战略的基础上，中期主要进行项目内容的充实与改进。我们将对项目进行更加人性化和实用化的改进。我们将根据初期大学生对线上程序和网站的阅读习惯进行总结，针对每个人的具体情况进行专业的心理分析。通过 AI 大数据平台进行更具有针对性的推送。通过对推荐算法的不断改进，我们最终也将获得翔实的书籍汇总资料。对这些资料进行详细的分析后，我们会在项目的后继开发

中，将多本同类书籍进行整理。推出相应的读书会特辑。并根据情况反哺线下的读书会活动：开展线下的同类书籍读书会特辑。

项目的服务对象也会在中期进行推广，我们将由一开始的主要服务于大学生转到更多书籍阅读不足的人群中去。并按照不同的人群来优化读书会的推广算法。做到每个人都有自己想读的书，每个人都能找到自己想读的书，每个人都会找到自己想读的书。

随着项目体量的增大。我们将拓宽项目的应用形式。由一开始的微信小程序，网站重点转向手机 APP 和电脑应用程序开发，并在前期的经验上，完善 APP 和应用程序的内容，建成具有广泛认可度，广泛接受度的社会化的读书交流平台，同时我们会不断网站和小程序进行维护，不断根据 APP 和应用程序进行相应的优化，提高用户的使用舒适感。

5.1.3 后期战略

在基础扎实，条件允许之后，我们将坚持把握项目推广阅读，增长见识，为社会人群提供交流平台，解决心理问题的宗旨，并在此基础之上拓展应用程序及 APP 功能，建设私人化定制服务，满足不同用户之间的多样化需求。

在项目开展后期将更多地与当地或网络相关的个体与团队如：图书馆、网络书籍供应商等进行合作，以促进项目更好的发展。

与此同时，我们将继续向学校以至社会建立正面的读书风尚，推广全民阅读的浪潮。提高学生们的综合素质，促进用户的全面发展。

5.2 部门分工

5.2.1 研发部门

研发部门主要负责具体产品的功能实现, 并对已经出产的产品进行维护和修改。根据实现的技术难度, 我们决定按照微信小程序、网站再到 APP 及电脑应用程序的顺序进行开发维护。

5.2.2 营销部门

营销部门主要负责对应用程序内部内容的检查监督预与审核, 并负责团队与外部企业团体合作时进行接洽, 并在平时进行产品营销。

5.2.3 财务运营部门

财务运营部门整合了财务部门和管理部门, 负责统筹管理团队财务, 进行收支评估。对团队运营成本做出合理运算与规划, 制定并调整团队运营战略, 负责协调各部门工作, 接收社会人群的反馈, 并根据反馈调整程序功能。

第六章、项目风险及应对措施

6.1 技术方面存在的问题

6.1.1 隐私保护问题

随着计算机领域的软硬件技术不断发展，社交网络逐渐成为了线上产物。腾讯、百度、网易等公司都维护着庞大的社交网络图，并且这些图还在不断扩张。在这些社交网络图中，用户携带者自己的姓名、电话，而用户之间的交互活动可以被抽象为点之间的边（有向边或者无向边，具体根据交互活动的性质而定），通过这样的方式，社交网络就被表示为了带有必要的用户关系信息地图。然而，在公司、组织不断开放更多的信息过程中，用户的隐私很可能被迫揭露出来，导致用户身份泄漏。而随着社交网络图中结点的真实身份被揭露，会造成许多后果，例如垃圾广告信息，骚扰电话，甚至因此错信他人而被诈骗。近几年隐私泄露的时间也是层出不穷，其中不乏有许多大公司。有关保护隐私的呼声也是日高。尤其此类与心理状态有关的私人信息，暴露后必会为用户带来困扰，因此，保护隐私尤为重要。

应对措施

在用户注册时，只需电话号码，而不需要其他涉及个人隐私的内容。加强服务器的管理，防止因技术缺陷、服务器受攻击等而造成的隐私泄露，同时加强队伍建设，防止出现售卖用户个人隐私的现象。

6.1.2 内容监管问题

由于 APP、网站涉及发表自己的意见、看法的功能，但出于本项目的性质，不可能对用户进行实名制，这会让用户失去发言的勇气，因此不免会有一些人趁此机会发表不当言论，污染环境。如果不加入内容审核机制，可能会对用户的心灵造成创伤，影响用户对本项目的评价。达到适得其反的效果。因此，快速、准确的内容审核是本项目的一个重要解决的问题。

应对措施

采用机器审核和人工审核结合的方式,减少人工压力的同时又可以加快审核速度,同时机器审核会不断地迭代、学习,使其准确度逐渐提高,从而可以解放大部分人工。发现不适的内容会向用户发送提醒,警告一次,超过一定次数会被禁用一段时间,同时,建立申诉通道,防止误判的用户被禁用。同时,对于系统未检测到的恶意评论,用户可以对评论进行举报。一经系统核实就会删除该不良言论,对发送此评论的用户予以警告。同时会授予参与举报的用户特殊的称号,并给予一定奖励。

6.2 运营中的问题

6.2.1 资金问题

由于本项目属于红旅赛道,着力于服务社会,创造社会效益,属于公益项目,只有一部分定制化的服务会进行小额收费,因此项目资金、收益并不会很多,还要支付服务器的费用。同时,宣传本项目也需要大量资金。因此,项目在前期的收益可能会为零。同时,由于经营规模小,抗风险能力差,缺乏充足的抵押质押物,常常难以满足银行机构的贷款要求,想通过外部融资获得研发资金困难不小。

应对措施

合理运用资金,参加本项目以学生为主,做项目是为了创造社会效益,而不是为了工资,因此可以少很多开销。将更多的资金运用在服务器的优化上,让用户能有更好地体验。同时,项目在有一定成效后,拟与第三方合作,加入开屏广告,获取更丰富的资金来源。

6.2.2 推广问题

由于安卓平台的开放性特质,加上安卓市场对于山寨版 APP 管理不严格,并且详细的惩罚措施少之又少,因而山寨版的 APP 日益盛行,山寨 APP 层出不穷,行业风气不佳,相互抄袭造成不正当的竞争,导致用户使用正版 APP 的愉

悦感下降。其次，随着时代的发展，安卓的生态已经几乎完善，APP 也是遍地开花，同时当今的用户对产品要求质量越来越高，用户在对产品不满意后大多会选择放弃转而去寻找其他的类似的软件。而且，任何的推广都是有滞后性的，与技术开发不同，一个产品技术开发完就可以上线，但是推广是花了一两个月的时间，可能还看不到一点增长，推广是一个长期的过程，是一个量的积累的过程，只有量的积累到一定程度了，才会发生质变。

应对措施

通过线上和线下结合的方式，推广本 APP，积极建议用户发现盗版、山寨软件就进行举报，举报成功后会向用户发放一定奖励。同时加入反馈渠道，用户的体验问题、建议可以通过此渠道进行反馈，该渠道留有人工客服回答，收到建议后积极进行改进，改善用户体验，从而避免用户流失。在推广时，不急于求成，缓慢推广，注重量的积累，打好基础。

6.2.3 团队稳定问题

项目团队主要由大学生组成，人员结构相对简单，在开发后每个人负责的部分也会比较多，重叠的部分会比较少，这就意味着在人员变动后，该人员负责的部分会出现空缺，项目的维护出现困难。

应对措施

在内部建立健全文档资源管理办法，用内部人员对负责的部分撰写比较完整的文档，以便接班人可以对着文档学习开发，了解项目的思路架构。

第七章、财务分析、经济效益

7.1 财务分析

7.1.1 项目成本量化分析

(1) 网站建设费用

我们初步拟建设一个类似于多元交流的弹幕网站，即分模块、分版式类型的网站。基于我们可以自己进行网站建设等，因而只拟进行注册网站和购买虚拟主机等操作。阿里云推出有网页注册服务，我们通过这一业务了解到以下情况：

域名注册：域名注册费用是网站建设费用中必不可少的一个环节。目前注册 .CN 域名需要 50 元上下/年，com 域名花费为 80-100 元，其他域名费用还要再高一点。基于项目需求，拟定域名注册费用 90 元/年。

空间使用费用：通常情况，选择阿里云打包业务可以选择 2Gib、双核 vCPU 虚拟主机，2Gib，内存平均 1M 空间价格在 1-1.5 元/年左右。预计网站的空间使用费用每年 2000-2500 元左右。

网站整体制作费用：因涉及到网站每个页面的设计，如：网站首页、阅读区、宠物区、讨论部分、每日个性推荐等，该部分费用占网站建设费用的较大比重，技术和人力成本投入较多。网站由团队成员自主开发设计，将设计成本控制在 6500 元内。

日常维护费用：随着互联网发展，无论是系统还是软件都在不断更新，各种各类网站都很可能会产生兼容性或漏洞 bug，所以只要网站在服务期内，都需要保证网站后台管理的正常使用。因此网站需要定期维护，网站维护费用每年约为网站制作费用的 5%-20%，因此可以预计每年的网站维护费用在 1000 元左右。

表 7.1.1 网站的建设费用

费用项目	估计费用（元/年）
域名注册	87
空间使用	2400
整体制作	6500
日常维护	1000

(2) 宣传费用

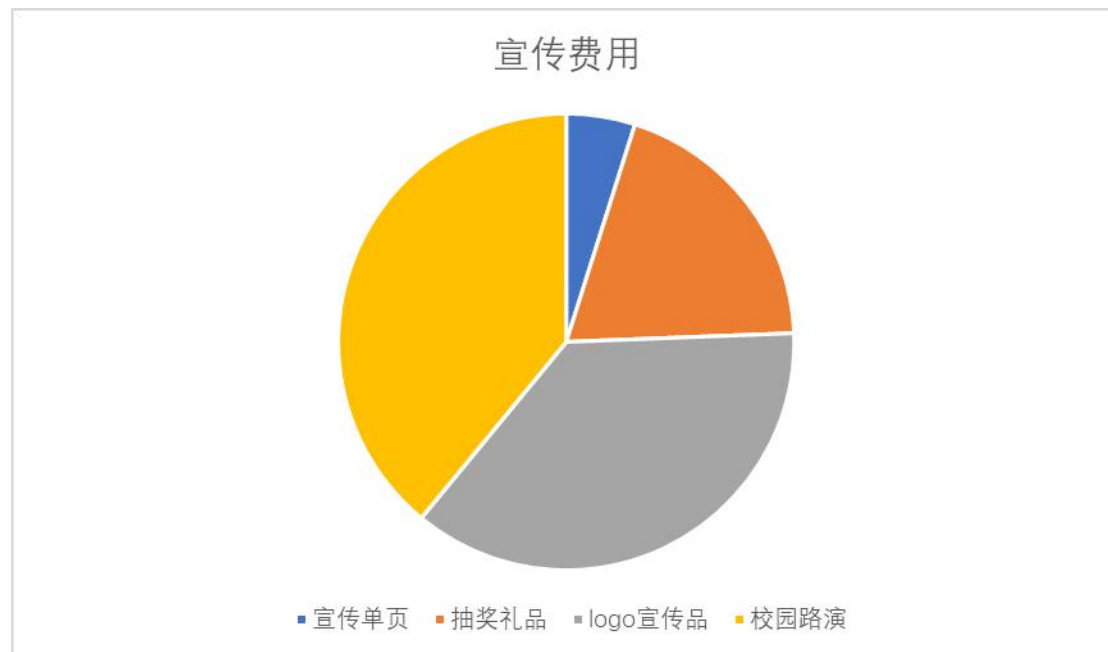
当我们初步完成网站的建设之后，就要开始考虑宣传费用了，无论是展示性网站还是像我们一样的阅读弹幕网站，都需要通过宣传获得流量支持，从而更好地提升网站的知名度，进而希望能起到影响同学进而影响各种年龄段人们的初心愿望。因而，网站的宣传开销必不可少。经项目组讨论，拟决定宣传项目及费用如下：

制作宣传网页费用，在网站建设初期，应加大对网站的宣传力度，拟打印宣传网页 1500—3000 张，每张网页制作费用 0.1 元，预计花费在 300 元左右。

购买抽奖礼品费用，活动抽奖是网站初期宣传的重要手段，拟购买礼品费用 500—1000 元之间。

定制带有产品 logo 的宣传品，预估定制宣传品费用为 1500 元。

路演宣传费用：项目创建初期，校园宣传路演是比较吸引人的宣传方式。团队计划在学校进行 3—5 次的宣传路演，在路演过程中会产生租借设备等相关费用，预计每次路演花费 400—600 元左右。



(3) 风险应对资金

网站建设初期，面对可能出现的未可预知风险，需要预留出一部分风险应对资金，项目团队决定留出 1500 元。

(4) 其他费用

7.1.2 成本预估

设时间为 t ，（表示月份），在 $t=0$ 时刻至少发生的固定成本为：网站的整体制作费用+网站初期宣传费用+路演宣传费用，预计在 16430 元左右。可变成本为域名注册费用、空间使用费用、网站维护费用以及其他支出，按月计算，每月预计 792 元。可列出成本公式大致为： $C(t) = 16430 + 792t$ ($t = 0, 1, 2, \dots$)。

综上，项目执行一年内大约需要 26000 元的资金支持。

7.2 经济效益

7.2.1 概述

本项目以公益为主体，但是毕竟参加项目成员均为在校学生，因而在财力上可能有些难以支持，我们会考虑在团队计划实施的 1 年后，先在网站上发出投票项目调查，结合网站实际情况，决定是否推出部分栏目适当获取经济效益，以支持网站的日常额外开支。

7.2.2 第三方书籍引流

在我们的图书推荐中，会在图书介绍后提供购买服务，以引向第三方网站。倘若此时按照计划网站用户至少已经达到 1000 人左右，那么获得的收益应当足够支撑网站每月的日常开支。

7.2.3 定制文创产品

基于网站用户的增多，用户需求将趋向多元化，项目组可以推出定制文创产品业务。此业务将不以创收为目的，而只需要达到扩大网站影响力以及增加用户黏度的目的即可。在定制业务中我们将把用户选择的宠物系统、用户最喜欢的书籍、网站 logo 等综合考虑，并给予用户较大可选择范围，以保证用户的满意度。

第八章、团队介绍

8.1 团队名称:

“阅见未来”

8.2 团队 LOGO

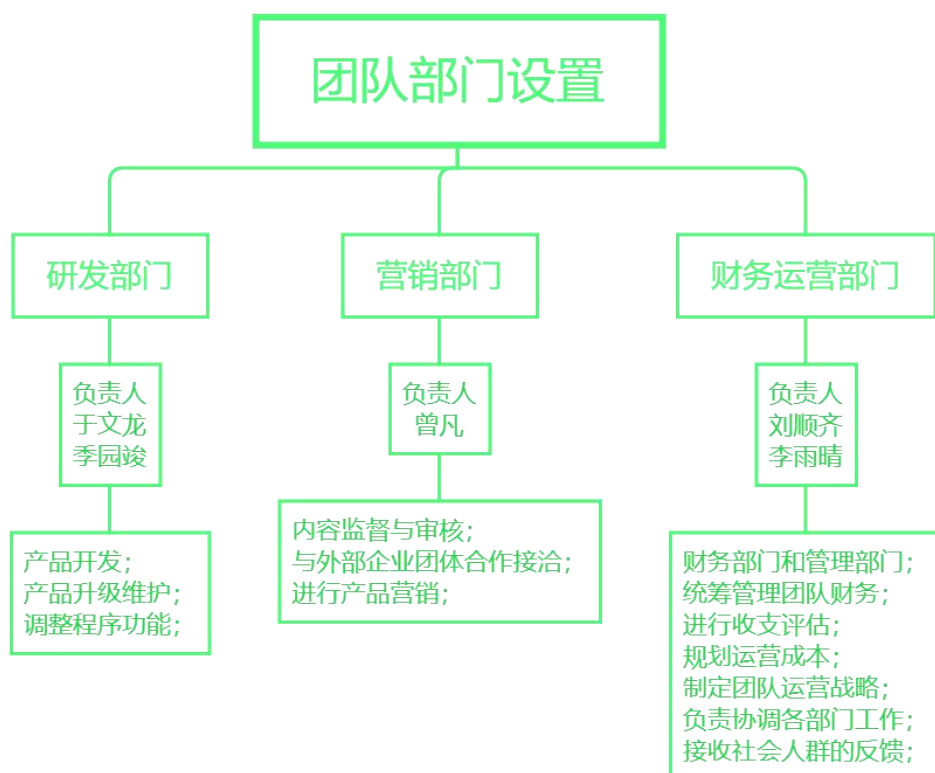


自上向下的元素分别为四射的阳光, 青岛市市花徽标, 蕴含着三原色的书本, 文字“点亮未来”, “阅见”。

阳光让人感到清新, 温暖, 欢乐, 代表着希望与朝气, 蕴含着积极向上, 乐观开朗的当代大学生活泼有朝气的意义; 青岛市市花代表本项目起源自青岛大学, 具有项目组走出青岛, 走向全国, 将该模式推广给更多的学校、城市, 惠及人民的美好愿景, 同时, 盛开的花朵代表正值花样年华的年轻人, 在人生舞台绽放出绚丽的色彩, 让自己的生命绽放在祖国最需要的地方的含义; 展开的书本代表着知识, 书中自有黄金屋, 书中自有颜如玉, 书本不仅蕴含着无尽的知识, 而且构成了一方世界, 承载着祖国的土地, 生长着绚丽的花朵, 沐浴着耀眼的阳光; “点亮未来”是工作室的名称, 本意引领年轻人追寻自己的梦, 照亮同学们逐梦之路, 蕴含着项目组“不忘初心”的决心与信心; 居中的“阅见”和书本代表着我们的主题, 通过互联网模式探索大学生阅读新方式和实践方式。

总体来看，蕴含无限可能和无穷知识的书本撑起的一方世界承载的祖国，盛开着的花朵，怀揣着在人生舞台绽放光芒的志向，不忘初心，积极向上，乐观开朗，踏上逐梦之路，不断绽放自己的光和热，点亮未来，惠及千万家！

8.3 团队机构设置





Contact us



中国·青岛



19511606921



1371670891@qq.com