**项目的主要内容：**

**因为什么：**

高校办公产品市场巨大，且目前行业分散且不够规范，现有维修服务人员专业能力参差不齐且不够全面，价格体系不够透明，对于稍大型的办公系统无能为力，而专业的售后实时性不高；

**要做什么：**

因此，我们想逐步进入这个市场，从新零售、新商业未来的角度入手，打造一个整合供应链及商家的电子商务平台，以线下供应链服务体系为切入点，结合引入供应商资源和流量入口资源，为各大高校商家提供包含供应链、技术、IT 系统等整体解决方案，整合有区域优势的商家，在保留其独立运营的基础上，通过给商家赋能提升其销售、技术维修与售后服务能力，和本平台共同服务相关用户，提升用户群体的消费体验；

**方法：**

**用什么做：**

我们所有方法的核心是要为商家充分的赋能；为了实现这个目标，所用方法是随我们自身处于的发展阶段不断变化的，在项目之初，平台能力弱，以本校为试点和出发点，扮演着商家的角色，以提供的更优质、更全面的服务来开拓市场，抢占市场；然后在不断发展壮大的过程中逐渐将将角色从商家转变为平台，建立一个强大、智能化供应链系统和全新的赋能平台；

具体是建立一套基于 S2b2c 运营模式的平台，目前这个平台已初步投入使用；

1、我们作为 S 端，首先可以给小 b提供专业培训与技术支持，丰富服务范围，增强行业竞争力；

2、我们通过资源的联合集中采购，降低商家各方面成本，使得小 b 在其业务范围内更具竞争优势；

3、通过我们的平台服务系统统一整个业务流程，集用户服务、商家服务、评价系统等于一体，形成一个良性闭环，形成品牌效应；

**成果：**

**做成了什么：**

1、成功在重庆交通大学两个校区区运行推广，培养了南岸校区校园商家，并发展了许多用户；

2、线上平台初步进入运营，其线上订单量已达到 378 单，整体评分达到满分，用户体验度达到项目预期成效；

3、线下与学校某些部门形成初步合作关系，目前本项目营业额十余万元；

**感悟**：回首&展望