1. 创业想法

青年社区平台（公益教育与商业营销相结合）

1. 服务描述

当前环境下，政府有着“互联网+教育”的鼓励政策，同时社群经济消费大众化以及互联网线上教育的技术市场发展迅猛，线上社群教育平台市场规模将不断向好。不过，线上教育市场有着产品良莠不齐、用户获取难、信息不对称、线上学习氛围缺失等问题。此外，当前一二线城市的线上教育较为饱和，但对于三、四线城市来说，限于教育资源有限性限制，用户对线上教育产品的需求尤为突出。

当前的线上教育平台如新东方、学而思、作业帮等，多为专业的老师讲授课程，在同伴教育方面较为欠缺，而对于当前广大的中小学生来说，大学生们由于刚刚走过他们走过的路，或许对于他们的处境会更感同身受，能够更为针对地提出解决问题的方法，交流也会更加顺利一些。同时，当前的中小学生，他们有着对大学生活的渴望，以及有着与大学生进行对话的需求。此外，对于大学生们来说，许多大学生也在寻求帮助学弟学妹，反哺社会的机会，因此，可以通过下沉市场来发展线上教育，同时建立并发展为青年社区平台来满足以上需求。

1. 价值创造
   1. 对于中小学生来说，大学生们与真正的老师相比，交流起来会更加容易一些，氛围也会更加轻松和谐。此外，大学生们往往都有着自己总结出的学习经验和方法，通过精准匹配，就能使一些问题得到定向解答，只有真正懂得学生的心境和需要，才能更好地提供教育产品。
   2. 对于中小学生来说，很多时候他们渴望的不仅仅是知识，他们还有对于未来的好奇以及希望被理解的需求，而很多大学生在中学时代也遇到过不被人理解以及对大学或是专业的迷茫。因此，可以推出心理咨询或是院校咨询等服务，这也使得大学生们有机会去弥补自己的遗憾，为学弟学妹们指点迷津，同时也能在一定程度上消除一些关于院校的误解。
   3. 大学生们还可以利用该平台，相互交流和学习，认识更多的朋友，结实更多志同道合的人。同时，平台可以与一些企业达成合作，为企业内推优秀人才的同时，也给成员提供更多的发展机会。
   4. 平台作为一个半公益平台，会推出一系列的公益项目，在推出线上公益活动的同时也会与线下的一些学校合作，为大学生们提供志愿机会。可以通过志愿活动来吸引加入者，也可以进一步发展为如大学生志愿活动领袖培养的项目。
   5. 平台在自身输出资源的同时，还能通过与各学术性、教育类等公司的商业合作，承接各类APP、招聘、兼职等广告，将用户流量变现为广告收入与报酬。