



# 填 报 说 明

一、请实事求是、逐条、认真地填写申报表中的各项内容。表达应明确、严谨、简洁。

二、“负责人及团队成员信息”第一栏请填写项目负责人基本信息。

三、申报表请用 A4 纸打印，表中除签字盖章内容，请尽量打印填写，页面空格不够时请自行加页，做成附件附于表格最后，于左侧装订成册。申报表需提交一式三份，需经项目参与人员签字，指导教师和所在学院审查、签署意见并加盖印章。

一、项目概况					
项目名称		基于 APP 的高校学生外联系统开发与实现			
项目来源		<input type="checkbox"/> 自主选题 <input type="checkbox"/> 教师科研项目选题 <input type="checkbox"/> 承担社会、企业委托项目选题			
申请经费（元）		大 写：壹万元整		小 写：10000 元	
项目起止时间		起始时间:2015 年 12 月		完成时间：2016 年 12 月	
负责人及团队成员信息	姓 名（签名）	学 号	学院、专业	联系电话	E-mail
		2014214554	信息管理学院 信息管理与信息系统	13329884277	563685031@qq.com
		2015214511	信息管理学院 电子商务类	13720220765	276838518@qq.com
		2015214467	信息管理学院 电子商务类	13635338429	228432525@qq.com
		2014214562	信息管理学院 信息资源管理	15527649153	764744751@qq.com
指导教师信息	姓名（签名）	学 院	职 称	联系电话	E-mail
	卢新元	信息管理学院	教授	13006275624	luxy@mail.ccnu.edu.cn

## 二、项目内容简介（立项背景、项目的主要内容及实施目标）

### 1. 立项背景

12月4日，教育部在其官方网站上发表《高等教育第三方评估报告》，报告中显示，我国高校数量达2824所，居世界第二。其中，仅武汉市就拥有高等院校82所，高校数量中国第二。众多高等院校中，外联部是学生会、社团等学生组织的一个重要部门，担负着学校各级组织对外交流联络的工作，为学生会和学生活动筹集资金、寻求合作机会。仅在华师各级学生组织，如校学生会、院系学生会、社团中，外联部数量达到近40个。

据了解，目前高校外联部拉取赞助最主要的途径就是走访学校周边商家，上门协商，显然，这种做法不仅会浪费大量的人力及时间，而且很多时候实际效率低下，由于大部分外联需求与商家意愿不一致导致达成合作的几率很小。而有些商家需要借助学校外联平台宣传品牌，只能处在被动地位等待联络或找到相应学生组织负责人进行洽谈。显然，高校外联部与赞助商在信息的交流方面存在较大问题，高校外联部需要快速寻找到有意愿提供赞助的商家，赞助商需要快速找到有合作意向且能够提供相应宣传的外联部，两方信息的不畅通导致合作达成效率低下，此时，需有第三方平台实现外联与赞助商信息的快速连接，实现交易的方便，快捷，高效。

在全球电子商务的大环境下，利用因特网开放的网络环境，搭建信息交流平台，实现高校外联与赞助商之间的信息网络化，解决双方诉求问题、实现高校外联网络下的快捷交易迫在眉睫。

## 2. 主要内容及实施目标

主要内容：

- 1) 通过线上及线下形式的调研，对高校外联部的详细工作过程与需求进行了解，并总结出详细的调研报告，进行市场需求分析；
- 2) 编制需求说明书；
- 3) 根据目前的工作需求，开发一套简单的适合外联部的应用系统；
- 4) 通过测试逐步优化系统应用。

附:业务流程

前期通过媒体或活动线上线下宣传→客户线上关注平台并完成注册→网络信息匹配/自主信息搜索→建立联系→线下签订协议，达成合约→分享经验与成果至我们的网络平台

主要目标：

- 1) 在开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，利用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现外联与赞助商交易过程的电子化、数字化和网络化，商务化。
- 2) 建立第三方交易平台，并以华师为基点，通过宣传辐射到其他高校，使商家和高校外联完成平台注册，逐步实现高校外联与赞助商的信息网络化。
- 3) 实现赞助信息的发放、匹配与接收，在学校外联部或赞助商发布诉求后，系统对后台数据库信息进行匹配使双方建立联系，达成交易或用户在商家意愿界面和外联需求界面搜索与自己诉求相匹配的赞助信息，主动与对方建立联系，达到快捷联络，高效交易的目的。

## 三、项目特色与创新点（100 字以内）

- 1) **个性化诉求与信息匹配：**外联部和赞助商利用关键词在平台上提出诉求，系统通过诉求信息进行匹配或用户进行自主搜索，使匹配双方建立线上联系。
- 2) **020 模式：**即 Online to Offline。线上信息匹配，建立联系与线下协议签订，后续保障相结合。
- 3) **经验分享：**成功交易的客户可在平台上对本次交易进行评价，分享经验。
- 4) **安全性保障：**保障资金交易的安全性。

#### 四、申请条件（项目组成员的知识条件、优势以及前期调研准备等）

严婷婷（组长） 2014 级信息管理学院 信息管理与信息系统专业 担任信息管理学院团委、学生会组织部部长，曾获得学生工作积极分子称号，积累了丰富的学生工作经验。2014-2015 年度作为寝室长带领寝室获得素质型文明寝室称号。擅长文案写作，有较强的组织能力、沟通能力、较高的责任感和良好的团队合作意识。在团队中主要负责项目管理与人员协调。

何杨煜琪 2015 级 信息管理学院 电子商务大类 现任信息管理学院 2015 级团总支，曾获汉阳区优秀学生干部、武昌区优秀学生干部、武汉市优秀学生干部、军训优秀学员、“百生讲坛”优秀校级主讲人等荣誉称号，并且在 2015 年信息管理学院 E-change 网络创新大赛中带领团队获得第一名的好成绩，具有很高创新创业热情和创业梦想，敏锐的市场眼光，较强的组织能力和语言表达能力。在团队中主要负责线下宣传以及产品的推广宣传。

李成林 2015 级 信息管理学院 电子商务大类 擅长图片处理、视频制作及音效制作，可以熟练操作 PS、PR、AE、AU 等视频处理软件，具有较强的学习能力和沟通表达能力，有团队合作精神。在团队中主要负责技术支持。

韩钰馨 2014 级 信息管理学院 信息资源管理专业 担任信息管理学院团委、学生会网络宣传部副部及记者团团长，曾获得学习积极分子称号，在学生工作过程中锻炼了沟通协调能力，具有一定的文案编辑经验和良好的组织能力。同时也较为踏实耐心，在团队中主要负责经费预算及控制。

团队优势：①人员方面：首先我们的团队成员全部来自信息管理学院，但同时又是跨专业和跨年级组建的队伍，可以充分将专业上所学的知识应用到实践过程中。在队员组成和人员分工方面也有比较明确的定位，充分利用每位组员的优势和特长。队长严婷婷现任院组织部部长，具有一定的组织经验与统筹管理能力，将负责整个团队的整体组织规划和时间、任务上的统筹安排；何杨煜琪现任年级团总支，并获得过“百生讲坛”优秀校级主讲人等荣誉，具有良好的口才和随机应变能力，同时在学生工作中积累了团队合作经验和较强的组织能力，主要在团队中负责线下的宣传，包括路演展示，答辩讲解等方面，同时负责在初期与商家进行沟通宣传，吸引商家加盟入驻；李成林是华大青年摄影组的一员，经过一个学期系统的学习，可以较为熟练的应用图片及音视频编辑软件，在 APP 开发流程的一些方面也有一定的涉猎，在团队中主要负责技术开发及展示所需的多媒体资料的制作；韩钰馨现任院记者团团长，具有一定的文案编辑能力，在之前的工作中也积累了良好的沟通协作能力，将主要负责文案编辑及协助何杨煜琪的宣传工作，同时负责与团队经费的预算和控制。②前期准备方面：首先在立项之前做过一些校内外联部及学校商家初步走访调查，了解市场需求以及前景，同时制作了调查问卷（详见附件 1），将在后期在同学间进行更大规模的调查，以获得数据支持。并对所选项目进行了可行性分析，预测了可能面对的风险并提出了相应的规避措施。对相关软件及微信平台进行了一定了解，学习其优势，弥补其不足，做出了竞争分析。

## 五、项目方案（项目实施时间表、人员分工、项目实施保证措施等）

### 1. 项目实施时间表：

2015 年 12 月-2016 年 3 月	进行前期市场调研，统计结果并完成调研报告，完成立项策划书及实验设计方案。
2016 年 4 月-2016 年 9 月	完成平台建设并逐步优化。
2016 年 10 月	在学生会外联、社团外联等组织及附近商家进行宣传。
2016 年 11 月	维护平台，并逐步优化用户体验。
2016 年 12 月	完成科研项目结项报告。

### 2. 人员分工：

人员分工按照组内人员各自的优势及所擅长的领域来进行分配，主要是以管理为中心，宣传、工程、财务为三个基本点的人员分工模式。

严婷婷在团队中主要负责项目管理与人员协调，包括申报材料及策划书的最终审核修改，与学院相关老师进行沟通及意见整理和协调组内人员的工作进度；何杨煜琪主要在团队中负责线下的宣传，包括路演展示，答辩讲解等方面，同时负责在初期与商家进行沟通宣传，吸引商家加盟入驻；李成林在团队中主要负责技术开发及展示所需的多媒体资料的制作，包括展示时 PPT、宣传视频的制作以及初期的产品界面和后期的产品开发；韩钰馨在团队中主要负责文案编辑包括申报材料及策划书的编辑整理及后期的文案工作，协助何杨煜琪的宣传工作，同时负责与团队经费的预算和控制。

### 3. 项目实施保证措施：

- 1) 卢新元教授作为指导老师，在创业训练期间为小组提供指导性意见。
- 2) 组内人员构成方面：小组成员均在各自负责的工作范围内有经验，各有所长，性格搭配较为合理，容易在较短时间内培养出默契度。理论与实践相结合，专业技能互补，为团队合作开发产品奠定了基础。全组成员本着学习创新的严谨科研态度对待此次创新训练。
- 3) 前期准备方面：前期做了较为充分的调研及准备，对市场需求、竞争情况和项目的可行性进行了分析，并对可能出现的风险进行了预测，并讨论了相对应的解决方案。
- 4) 项目计划方面：制定了切实可行的计划和完成时间表，将严格按照时间表进行创业训练的推进，并对所需经费做出了合理预算并进行严格记录。



### 3. 项目实施保证措施:

#### 5) 可行性分析:

##### ①潜在客户众多

12月4日,教育部在其官方网站上发表《高等教育第三方评估报告》,报告中显示,我国高校数量达2824所,居世界第二。其中,仅武汉市就拥有高等院校82所,高校数量中国第二。众多高等院校中,外联部是学生会、社团等学生组织的一个重要部门,担负着学校各级组织对外交流联络的工作,为学生会和学生活动筹集资金、寻求合作机会。仅在华师各级学生组织,如校学生会、院系学生会、社团中,外联部数量达到近40个。而根据前期调查显示,高校外联希望有更多机会与商家达成合作。

##### ②同质化竞争少

在中国大学生的市场上,同类项目少。开放的市场环境和极小的竞争因素使得我们的运营能够抢占先机,有着很大的优势。

##### ③组织可行性

团队包括管理部、财务部、市场部和工程部。采取先锋式领导与资源式领导相结合的管理模式,取两者精华,去两者糟粕。采取先锋领导效率高,能够实现目标,形成很好的团队形象与风气,积极的以及互相关心的成员关系的优势,结合资源式领导保证团体有控制,又令其他成员得以充分贡献才能的优点。各成员均在各自负责的工作范围内有经验,各有所长,性格搭配较为合理,容易在较短时间内培养出默契度。理论与实践相结合,专业技能互补,为团队的进取奠定了基础。

## 六、预期成果形式（论文、调查报告、设计、专利证书、产品、其他）

预期成果将以产品的形式表现。计划在完成前期调研准备后，积极进行产品设计与开发，做出基于互联网平台外联网络构建的 APP，并面向全校以及周边商家宣传推广，经过试运行的经验总结和数据积累，不断升级优化产品，并以华师为中心，向武汉各大高校辐射推广，同时入驻各大应用市场，积极向更大范围宣传，最终在结项时完成外联系统开发。

## 七、经费预算（列出详细经费项目及相关预算）

- 1) 前期调研费用：500 元；
- 2) App 开发费用：7000 元；
- 3) 营销宣传：1500 元，与校园内各大组织外联部接洽宣传和发放传单；
- 4) 交通费：500 元；
- 5) 后期线下实地考察：500 元；
- 6) 共计 10000 元。

## 八、申请人承诺

本人保证以上填报内容的真实性。如果获得立项，本人（以及项目组成员）将严肃、认真地实施项目计划，严格执行审批的项目经费预算并按要求及时报送有关材料。

申报人（签字）：

年 月 日

## 附件一：调研问卷

亲爱的同学:

您好!

为全面了解高校外联与社会的沟通情况,并依此开展相关科研项目。本科研小组特开展此次调研,以分析产品市场需求。此次问卷为匿名填写,您的回答将被严格保密,同时您的真实作答对我们的研究非常重要,希望得到您的支持,谢谢!

1. 您的性别是\_\_\_\_\_

A、男 (24%)                  B、女 (76%)

2. 您所参加的学生组织\_\_\_\_\_

A、社团 (54%)                  B、学生会 (19%)                  C、社联 (17%)                  D、其它 (10%)

3. 您每月的生活费是\_\_\_\_\_

A、800 元以内 (16%)                  B、800——1200 元 (26%)

C、1200——1600 元 (37%)                  D、1600——2000 元 (14%)

E、2000 元及以上 (7%)

4. 您对于目前您所参加活动举办的满意度是\_\_\_\_\_

A、非常不满意 (37%)                  B、一般 (57%)                  C、很满意 (6%)

5. 您目前有或者曾经有过参加学生组织外联部的意向吗?

A、有 (78%)                  B、没有 (22%)

6. 您对有关高等院校外联网络构建的 APP 态度是\_\_\_\_\_

A、提倡,可以帮助我们创建一个学校外联部与有意愿赞助商家沟通的平台 (71%)

B、一般,无所谓 (26%)

C、不提倡,没有任何意义 (3%)

7. 您所知外联部赞助商家信息的获取渠道是\_\_\_\_\_ (多选)

A、商家主动来校沟通合作事宜 (5%)                  B、外联部上门拜访 (49%)

C、走访学校周边商家 (78%)                  D、朋友的介绍 (7%)

E、通过个人朋友圈的信息获取 (15%)                  F、其他,请举例

8. 您希望获得的赞助金额为\_\_\_\_\_

A、100 元以内 (15%)                  B、100——500 元 (22%)

C、500——800 元 (19%)                  D、800——1000 元 (24%)

E、1000 元及以上 (20%)

9. 您了解到愿与学校进行合作商家的类型为\_\_\_\_\_ (多选)

A、app 推广 (66%)                  B、教育机构宣传 (58%)                  C、通讯企业推广 (33%)

D、餐饮企业宣传 (17%)                  E、其他 (请注明\_\_\_\_\_)

10. 如果外部商家与学校外联部沟通的结果和预期效果不符合,您会\_\_\_\_\_

问卷到此结束,感谢您的参与

指导教师意见：

签 名：

年 月 日

学院答辩小组意见：

组长签名：

年 月 日

学院意见：

负责人签字（公章）：

年 月 日

学校审核意见：

负责人签字（公章）：

年 月 日