

**河北师范大学第三届创新创意创业大赛**

**暨第三届河北省"互联网+"大学生创新创业大赛选拔赛**

**创业项目计划书**

项目名称： 晒行动，聚成长

项目负责人： 黄瑾然

公司名称： 聚力团队

项目类型： APP

联系方式： 15226520993

电子邮箱： 3029923422@qq.com

指导教师： 闵杰

1.执行总结

## 1.1公司简介

公司名称：聚力公司

主要产品：聚力APP

业务范围：开发聚力APP，为大学生群体提供学生自我管理平台。平台运营及维护。

## 1.2团队优势

本团队由学习软件工程专业的在校大学生自发组建，团队成员对于在校大学生群体的心理状况相对了解深入，能更好的做出符合大学生群体需求的产品。本项目对大学生这个庞大群体的“晒”行为已逐步做出相关具体的解读，希望从解读到引导，由浅入深，从大学生“晒”行为的心理角度出发，对大学生的“晒”行为作出正确的引导，采用“互联网+”的方式加强对在校大学生的思想教育，调动大学生群体晒出正能量的积极性，传播良性行为思想，影响学生的日常行为习惯及思想发展，使学生们在大学阶段能够更好的成长。

## 1.3产品介绍

把聚力APP的需求文档，删删减减可以填到这（主要的内容）

## 1.4市场营销

产品前期我们会进行暑期实践穿着印有产品logo的衣服行走一遍党走过的路线，在沿路的城市的大学进行正式的宣传；等开学季的到来我们会通过导员的介绍在本校的2017级新生中进行推广和普及；与此同时想方设法让学校的导员们与别的高校的导员分享此APP并说明其中的积极意义和对大学生的深远影响；利用高校之间的联系来达到对所有高校的宣传及推广。

## 1.5财务预测

### 1.5.1运营及成本

产品的开发估计成本10万；能用到的硬件维护比如服务器的租借及维护；人力资源的利用，就是对产品后台长期的维护及管理人员的聘请。

### 1.5.2收益的估计

我想到的收益方面，买我们的积分；高校向给我们定制特色的APP。

### 1.5.3财务的分析（财务分析该放哪啊，下面还有个你写的财务分析）

我不会

## 1.6风险与对策

这个和别的应该区别不大，可以照搬或删减一些别的看他们是怎样写的。（说白了我也不懂）

2.服务

## 2.1产品、服务种类

本公司服务主要包括：

（1）为大学生团体提供个性化成长目标的定制与辅助执行实现。

（2）在大学生群体中为具备突出才能的同学提供平台宣传并扩大其才能的影响力。

本公司开发产品“聚成长”APP：

为高校大学生群体提供便于学生管理与自我成长的平台。

## 2.2服务流程

在“聚成长”APP中提供change项目、talking项目、get项目及打卡功能，用户可自行选择参加活动。

**Change活动**，即将有相同兴趣爱好或行动目标的同学聚集在一起，坚持在一段时间内完成每天的任务，并提交任务，达到坚持成长的效果。

**Talking项目**，提供平台给有特长优势的同学与大家分享自己的特长，为大家分享自己的经验。每个Talking专题由若干期组成，每个专题介绍一个兴趣爱好或者特殊的个人经历，经过审核后可发布至平台，与大家分享。

**Get项目**，邀请老师为大学生群体关于本专业的知识疑点进行答疑，对于考证一些证书（例如教师资格证，会计证，公务员考试等）的解读。并发布竞赛与证书报考等相关信息，为学生提供更多信息来源。

**打卡**功能即为用户提供平台记录自己的当日计划与经历，有计划与日志功能。

高级用户及认证教师可在APP中申请创建**社群**，便于对高校行政班级的管理。社群中可由创建社群者发起change活动，社群中发起的change活动为社群内的用户提供更符合该社群的活动，有利于用户利用时间学习知识。

## 2.4产品优势

近年来，市场上涌现出大量学习软件及打卡软件，现今人们越来越关注自我成长与终身学习，大学生群体作为社会的新兴力量，对于自身的个人成长及习惯养成尤为看重。本产品集学习成长及坚持打卡功能于一身，更有利于对高校学生群体的管理，有利于学生群体良好习惯的养成，为引导学生思想教育提供新思路、新平台。

## 2.5服务管理

在“聚成长”APP上，设置管理员及审核员等角色，维护APP网络氛围，解决即时问题。是否可以填上后台会定期的推送知识点、心灵鸡汤等等。

3.市场分析

## 3.1项目背景

习近平总书记在全国高校思想政治工作会议上指出：“要坚持把立德树人作为中心环节，把思想政治工作贯穿教育教学全过程，实现全程育人、全方位育人，努力开创我国高等教育事业发展新局面。”，要求思想政治理论课要坚持在改进中加强，提升思想政治教育亲和力和针对性。而通过网络平台对在校大学生进行行为引导可以成为提升思想政治教育的亲和力的重要途径之一。本项目旨在于由大学生的相互影响推动大学生的思想及行为习惯良性发展，加强高校政治思想教育，使大学生更好地自我成长发展。

## 3.2市场需求

大学生的生活离不开网络，以“互联网+”的形式对学生进行思想引领与习惯养成的培养是一条有力的途径。但市场上并没有一款软件可以实现高校辅导员对学生的管理，本产品由此出发满足高校辅导员对学生的管理需求与学生自主学习的需求研发软件。

## 3.3竞争分析

市场上已有相关打卡软件及学习软件，软件研发相对成熟，现有用户多，可能对本产品的上线用户量产生影响。但是本产品功能完善，集多种软件功能于一身，并包含特色功能，对用户而言操作更加便捷，更符合定位用户的需求。

4.营销策略

## 4.1市场定位

本产品主要针对的用户群体为高校在校大学生群体及高校辅导员。

## 4．2营销策略

本产品拥有线下活动基础，拥有微博账号。在校园内开展相关线下活动，扩大影响力。并在暑期开展暑期社会实践活动，制定相关路线并将暑期社会实践活动内容实时发布至微博平台，借此扩大在高校间的影响力。以辅导员对学生进行宣传的形式，使更多的大学生使用软件。并在软件平台进行分享奖励等机制，增加用户黏度。

5.财务分析

启动资产：10万元左右

技术投资与活动支出：在APP运营及维护及版本升级阶段需再次投入技术支持资产，以及服务器的升级等，线下活动的开展资金，。

6．管理体系

## 6.1组织结构

本公司包括若干董事，两位核心成员。核心成员负责不同的工作范畴，两位核心成员负责三个部门。公司部门包括：战略发展部、活动推广部及技术支持部。战略发展部包括三个小组：新媒体负责对官方微博的内容进行编辑及推送，企宣小组负责编辑推广性的报道文章，宣传战略的制定与执行。外联小组负责与赞助商的沟通，校外联系。活动推广部包括三个小组：change小组负责对change活动的征集与监督执行，talking小组负责对talking话题及get问题的征集与相关信息整理，监察小组负责对活动中参与度的评估及奖惩方案的制定。