公司或组织名称：尺心文化（未注册） 负责人：王光杰

通讯地址：740062739@qq.com

联系方式：17607113024

时间：2018年7月15日

**项目计划书**

# 项目概述

本项目属于互联网服务类，以全国各大高校及庞大的学生群体为依托，历时2年线下试点实践，主要业务为发布校园内兼职，代理高校招生，应届生就业引荐，校园微创业。以提供在校生在校生活保障、提高其生活质量、降低在校生活压力。

业务主要应用于各类校园，各类在外求学学子，学历技能在修人群等等

业务的各项各点都为中国高校普遍拥有需求的共同点，属于学生需求 ，社会需要。

系列业务已经在湖北省武汉市，甘肃省兰州市及周边市县个别院校试点运行当前在被动销售情况下，单个院校学期内业务运行营业额为每人每日50元-200元不等，并开始衍生到周边社区高校。鉴于团队线下运行 宣传业务面窄，及团队资金的局限，特此融资以满足线上运营开发、业务拓展和推广的经费要求，从而改变目前被动运行的局面。希望通过比赛获得名次 获得机会以让项目得到进一步的进展

# 项目内容

## 立项依据

## 作为一个以学历决定高度的社会，我国高考重启40年以来我国高考人数均增长态势，每年高考人数为千万，进入大学的新生为300万+，校园业务需求量急剧增加。中国各大城市生活消费水平与高校学生生源地可接受的消费水平拥有巨大的差异，各地学生对降低上学成本的愿望强烈，对我提供的业务极为依赖。外界线下市场目前也处在零散混杂的状态，没有监管，没有统一的规则。这为我方各项业务的扩大生产提供了良好的市场机遇。以及未来市场势必会向快捷方便安全的运营模式发展，线上逐渐代替线下及实体门店。学校各项生活服务业务势必会向线上管理的趋势发展。

## 项目意义

以及未来市场势必会向快捷方便安全的运营模式发展，线上逐渐代替线下及实体门店。该项目完成以后可以有效解决学生半工半读，暑假工寻找工作难工资被抽成多，扣压等问题；有效节省学生学习压力，学习时间更加充裕； 更多校园资讯一目了然；整合更多的校园软件为一体更快捷方便；为高考考生免费提供了高考志愿模拟填报系统；校园环境可以一目了然；还有提供各种学习形式的报名入口，不再受外界零散社会招生的哄骗。让众多人群不再为高考发愁。

## 项目内容及目标

我方业务主要应用于校内快递代取代寄，高校校园日常兼职，高校校园微创业引导，高校招生代理、高校校园内资料收集展示、高校校园交流、校园周边游玩推荐、公益活动组织等领域且均具有大量需求。目前此类市场零散混杂已经是常态，现在进入市场并想占有一席之地除整合市场零散业务外，还可以用创新型拓展业务和营销手段占领先下市场。本类业务如果一经线上推广、做适应性调整，整合对多种对不同地区的不同业务，可大幅度提高业务范围及盈利效益。

## 项目可行性分析

目前我们的主打业务校园生活类是平台运作最重要的功能之一，约占平台运作收益的50%。目前全国高校校园生活类市场每天约有3-5亿元人民币+，另外校园外讯息及高考招生，学历招生等每年约有数亿市场待开发。校园资讯已是了解融入校园生活不可或缺的一项功能，而校园资料的统一整理更新预计在未来几年将成为必须趋势，且中国每年高考人数于千万人次的增长；随着全民高素质教育产业的蓬勃发展，校园讯息的前景是可以乐观预期的。高校校园资讯仅有少数软件商，目前各软件商和校方平台的信息更新，客户引流基本依赖传统自来客的模式，校园信息有时限性更新快的限制，单一性，其正确性与可靠性会随时间而劣化，因此相较于国内传统的校园讯息产品，将来本公司除可提供最新鲜的资讯外，适宜的推荐、贴切的服务与及时且专业的技术支持，更是现有软件商所不能及的。将来作为一家创新创意技术企业，我们将一直致力于校园行业中以最小的牺牲谋取学生最舒心的体验、实践、以及外福利推荐等

。

## 项目方案

本公司产品属于互联网服务与实体结合行业，是国家重持和发展的行业，其发展完全符合国家的产业政策。本公司将继续发挥青年创新创意、贴切人群的优势，加速产品的升级换代，根据市场细分化的原则，继续不断开发领先业务，以满足不同地区人群市场的需要；同时，本公司将持续实施“名牌战略”的计划，拓展业务渠道，增设推广网络，以确保社会认可；我方服务作为线上服务类，服务过程中与线下代理合作使其利用自己的渠道加盟我们的产品采用吞并蚕食的战略是业务推广的重要战略之一。我方将通过在全国范围内建立推广网络将我方产品推广至每一位学生生活中，同时利用我方品牌、服务及价格等方面的优势最终取代线下业务。我方还会通过在高考志愿指南业务以及学校学生自推广的方面得天独厚的优势加大客户对软件的流量保证和忠诚度。上述诸多措施，将使本公司根据市场发展，抓住有利时机进一步提高产品的市场占有率。并在运营的过程中不断强化科学管理，提高整体素质，增强应变能力，建设以服务社会为中心的公司文化。

# 项目团队

团队主要为3人，均为在校大学生专业或从事专业分别为A（工商管理,市场营销）B(人力资源）C（艺术设计)

A：19，在校园内有自己的运营团队，业务范围包括 日常兼职资讯发布代理,校园创业园指导,各大高校招生及宣传等，大三本科在修，在团队里负责法人事务及公司决策，对外事务等

B：18，涉猎各类工作，酒店管理,餐饮服务,土木建设,工业等，社会经验丰富，目前大专在修 ，在公司里负责人事，及对内的监督管理

C：18岁，艺术设计行业，刻画类，对地区文化有较深了解，大专在修生，在公司负责对外宣传策划，及活动策划负责

# 项目进度规划

项目开始之日起1月内完成团队体制建设磨合及办公场地选择 公司注册等；

第四个月之前完成软件的开发测试上线等；第5个月之前完成公司未来一年内的推广策划案；第6个月之前完成国内大部分地区学校及周边社区合作企业的初步洽谈，及数据资讯收集；第7个月之前完成洽谈及合同的签署以及软件全国推广的实施；第8个月之前初步的实现软件的所有功能，第9个月实现全国各个初高中的课堂内推广宣传及高考前的鼓励工作，第10个月全体员工奋战中高考迎接第一批上手用户，及时发现问题解决问题。第11月实现全国资讯实时更新并陪高考学子进入校园；第12个月总结该周年运营结果并进行改变和该年财务核算；争取1年内实现全部业务的部署完成及运营，2年内实现盈利资金回收。

（以上在以2018年9月开始为标准，如有提前该表不变，如若发生改变则随情况变更）

# 项目预算

项目的资金初期1月用于公司团队建设及办公基建，2--5月资金主要用与软件开发，及各类策划案编写。5--6月主要用与业务洽谈需求出差的公费报销等。7---9月主要用于线上线下推广宣传等费用。9--11月用于软件的维护升级,广告活动策划等。（上述内包括员工工资，各项杂费等）全运营年预计费用为200万+，为保证项目在进度上的前后拖延导致的预案变动问题上，需融资保证公司2年-3年的全年运行费用。