

**甘肃省大学生创新创业训练计划
项目申报表
(创业训练和创业实践项目)**

推 荐 学 校 : _____ (盖章)

项 目 名 称 : 电子商务下的针对制教育

项 目 类 型 : 创业训练项目
 创业实践项目

团 队 名 称 : 青青草原战队

项 目 负 责 人 : 贾瑞峰

项目所属一级学科: 市场营销

联 系 电 话 : 19993965001

指 导 教 师 : 龙志伟

联 系 电 话 : 18418133075

申 报 日 期 : 2019.04.25

甘肃省教育厅 制

填写说明

一、申报书要按照要求，逐项认真填写，填写内容必须实事求是，表达明确严谨。空缺项要填“无”。

二、格式要求：表格中的字体采用小四号宋体，单倍行距；需签字部分由相关人员以黑色钢笔或签字笔签名。

三、填报者须注意页面的排版。

项目名称		电子商务下的针对制教育				
校拨经费（万元）		10000 元		参与学生人数		4
项目实施时间		起始时间： 2018 年 12 月			完成时间: 2021 年 12 月	
项目负责人	姓名	贾瑞峰	性别	男	成绩排名	3 / 40 （名次/专业人数）
	学院、专业、班级	经管学院市场营销 1831 班				
	身份证号码	622621199809150058			学号	18311810
	联系方式	19993965001			电子邮箱	1148170146@qq.com
指导教师	姓名	职称、职务		所在学院		联系电话
	龙志伟	辅导员		经管学院		18418133075
	大学生创新创业大赛、天水市团委创新创业大赛、甘肃省大学生电子商务“三创赛”等					
创业团队人员信息	姓名	性别	学院专业	学号	联系电话	工作分工
	贾瑞峰	男	市场营销	18311810	19993965001	平台运行
	张浩浩	男	市场营销	18311837	18409386056	市场宣传
	王旭蓉	女	市场营销	18311829	15593839225	会计
	铁建霞	女	电子商务	18332023	18419965564	财务计划
项目简介（80-120字）	当下最火的就是教育，组建一个平台，专门辅导应届中考高考生，让我们学校的大学生去学生家里代课，收取佣金，平台抽取佣金的一部分，用很小的一部分用于平台的运转，拿出剩下的捐出，全部捐出给山区孩子，圆他们一个梦					

<p>项目优势总结</p>	<p>坚持“让每一个孩子的一生变得成功而精彩”的办学理念,坚定不移的推行高效课堂改革和实施自主管理,不断优化各项工作,提高工作质量,提高课堂效益和管理效益。坚持依法治校,以德立校,以师强校,以生共校。团队同舟共济,开拓进取,科学、民主、平等、向上、奉献、进取已成为发展的主线。现将一年来的工作总结如下:一年来,我们深入推进高效课堂改革,改变传统的课堂教学模式,逐步形成了“一案三段六环节”高效自主学习模式,积极参与,主动学习,精神风貌也发生了深刻的变化。随着课堂改革的不断深入,我们意识到,没有创新,课堂改革很难保持旺盛的生命力。因此,我们在全面深入推进课堂改革的基础上,针对课改中出现的日益突出的。</p>
<p>一、项目介绍 (1 行业背景 2 产品或服务特色 3 商业模式/赢利模式等)</p> <p>当下最火的就是教育,组建一个平台,专门辅导应届中考高考生,让我们学校的大学生去学生家里代课,收取佣金,平台抽取佣金的一部分,用很小的一部分用于平台的运转,拿出剩下的捐出,全部捐出给山区孩子,圆他们一个上学梦。</p>	
<p>二、市场分析 (1 市场需求 2 目标市场 3 市场前景 4 产品或服务前景 5 SWOT 分析等)</p> <p>我们的平台是一个以慈善为目的教育平台。</p> <p>我们的市场前景良好,主要就是以慈善为主。</p> <p>我们得去了解市场现在这个城市中学生的小科目学习主要是那几个方面。然后我们再去学校选则 50~100 名小科目成绩优秀的学生。(选则学生方法如上)而我们所做的是优质教育对一家教辅导。</p> <p>SWOT 分析法: S (strengths) 是优势分析通过慈善做唯一优势,但是具体盈利靠政府补贴, W (weaknesses) 是劣势分析没有盈利挣钱, O (opportunities) 是机会分析通过具体的培训课程来完成双一流平台的建设, T (threats) 是威胁分析通过创收没有实际盈利。</p>	
<p>三、营销模式 (1 产品策略 2 定价策略 3 地点策略 4 促销策略等)</p> <p>保持收入的透明性、可由学校或当地教育部门进行成立调查小组进行资金调查以确保公平公正性、所有资金除去工作人员日常开销与所得报酬外须全部以上所述全部投入教育事业。。</p>	

财务分析(1 资金筹备 2 固定资产明细 3 流动资产明细 4 利润预计 5 风险分析 6 退出策略等)

假定一人一课时收费 100 元、我们对所有辅导人员的辅导佣金中抽出百分之十到百分之十五的资金以维持平台运转,假定我们现如今拥有一个 300 的市场也就是说有 300 名高中生需要进行辅导、每人每天需接受 2--3 小时辅导、那么我们收取 3 小时费用、也就是 300 元而一人抽出百分之十五也就是 45 元。300 人一天带给我们的就是 $45*300=13500$ 元的收入! 考虑到周一至周五上课每月四个周末也就是八天那么一月的收入就是 $8*13500=108000$ 。

消费开支: 前期做网站需 10000 元左右, 人本开支及宣传需要 30000 元左右电脑及必要工作用品需 50000 元左右、工作场地选择学校创业团队孵化室 0 成本。共计 90000 元左右。

五、风险预期 (1 资产风险 2 竞争风险 3 财务风险 4 管理风险 5 技术风险 6 破产对策等)

1 资产风险 2 竞争风险 3 财务风险 4 管理风险 5 技术风险 6 破产对策等

同质化产品多, 竞争分险大, 管理务必做到公开透明化, 对于工作人员技术要求低, 只需具备一定的文化涵养,

六、项目进度安排

我们得有自己的网站、网站是这个计划中最为重要, 我们需要在这网站上登记所有学生的资料(当然资料仅限于高考成绩及学生导师对个人评价)不会涉及任何隐私。而每个家长登录我们都得涉及实名认证、若家长在网站注: 需提供个人姓名及孩子所在学校班级姓名然后由我们工作室的成员去进行实地验证或可直接联系所在学校验证。验证情况属实方可在网站内完成注册。

七、创业愿景

希望能通过这种方式解决现在学生对学习的抵触, 也希望我们平台赚取的每一分钱都能用到真正需要的人身上。

现在教育机构越来越多, 而且很多是打着辅导的名义做着圈钱的事, 对于学生的成绩没有一点的提高, 只会耽误的越来越深, 而我做的就是打破这种模式, 去搞教育, 我不求挣钱只希望能解决学生在学习中遇到的问题, 把知识带给每一个需要帮助的学子, 我们不做机构, 做平台, 真正把问题和解决问题留给他们对的人。

十一、评审专家组意见：

负责人签名：

年 月 日

十二、学校意见：

负责人签名：

（学校公章）

年 月 日

注：表格栏高不够可增加。