

创业计划书

南京微校科技有限公司

目 录

一团队概况	4
1 团队描述	4
2 团队宗旨	5
3 优势与劣势	6
4 团队部门划分及人员安排	7
二技术与服务	8
1 电子会员卡	8
2 二维定制	10
三市场分析	
1 目标客户描述	12
2 巨大的掘金商机	13
3 竞争对手分析	13
四、市场营销计划	14
1 产品	14
2 营销计划	14
五可行性分析	15
1 技术条件	15
2 数据库管理	15

3 服务器管理	15
4 数据挖掘	16
5 财务可行性分析	16
6 市场可行性分析	16
六投资效益分析	17
1 财务分析说明	18
2 资金来源及运用	19
3 财务数据预测	20



一团队概况

1 团队描述

微校科技有限责任公司是依靠秦淮区独特的文化基因，通过移动互联网服务高校人才的服务类软件开发团队。团队立足于创业氛围比较浓厚的金科院，辐射整个南京高校，凭借各专业在校生共同组成的自身优势，致力打造秦淮文化在高校宣传的第一服务平台。平台功能集南京文化推广科技创新就业咨询教育培训消费折扣卡和线下团购为一体。

微校科有限责任公司正在飞速发展中，目前已形成了一定的规模，其中金科院助手的相关信息在学校贴吧校园论坛网易中国江苏网等网络媒体，都有相关报道，关注粉丝超过 7500 人，覆盖人群超过全校师生的半数。已投入运行的 4 个高校项目组，平均粉丝覆盖率达 30%，互动程度热烈，有同学为了签到积分，凌晨 4:00 起床竞争，也有同学通过有奖问答，得到了精美的小礼品。我们通过前期微信平台项目组的运营，积累了用户及营销经验，现在开始筹备开发我们自己的 APP 软件。

2 团队宗旨

微笑创业，为校服务。①学习类：通过平台可以查看学生的课表和成绩；进行难点课程学习心得交流；专业相关证书实用性交流等等。

②生活类：为在校生提供最贴心的互动服务，商家会员优惠电子卡二维定制就业咨询社会实践教育培训交友幸运大抽奖跳蚤市场等。

③文化类：为在校大学生展示南京精神文化景点校园正能量等信息产品推广秦淮文化培养在宁学生热爱南京，服务南京的主人翁意识，方便大学生活。

④媒体类：重组校园媒体资源，为在宁的品牌和产品提供精准的校园推广为校园活动发布信息，专业的快速深度宣传，立足校园市场，服务广大学生各高校及商家。

⑤通过微信平台积累初始粉丝，进一步推出整体性的 APP，功能持续更新，满足可持续运营。

⑥微校平台的建立不同于一般意义上的促销商户联盟，我们更多的是关注积极健康的大学生校园文化生活。通过我们的平台，各个高校的大学生能够找到志同道合的朋友，以得到学姐学长的宝贵学习生活经验，为建立良好的大学校园文化氛围贡献我们的力量。

优势和劣势

优势：

①微校平台的产品和服务填补了高校学生生活的空白和校园市场空白，满足了学生对于平时生活学习的需要，也满足了商家对于校园业务拓展的需要，具有广阔的市场空间。

②校园市场由于学生的假期因素，会有旺季淡季，但对微校平台来说，正好利用假期组织一些秦淮区特色的旅游线路，丰富学生的假期生活的同时，还能拓宽盈利渠道。

③平台先已拥有大量粉丝，推送的消息学生参与分享和互动性较高。

④平台建设团队成员均为在校大学生，无论是平台设计的界面功能

劣势：

①项目在初期利用微信平台运营成功后向独立 APP 开发转型，因技术更新，必然带来投入资金量的增加，作为大学生创业团队，仅凭初期运营的微薄盈利不足以支撑技术更新的资金投入。

②作为校园非官方平台发展起来有一定的阻力。

③团队年轻化，社会经验管理经验缺乏，考虑问题不够全面细致，工作热情有起伏。

3 团队部门划分职责人员安排

①团队划分：

目前微校科技有限公司主要划分为人事销售技术策划四个部门，各部门运营由部门主管统一负责。部门间合作事宜由执行总监协调处理。

②团队各部门职责：

人资部：负责人事与资金相关事务，协调所有成员的工作安排与利润结算（公司规模扩大后，考虑设立独立的财务部门）。

销售部：负责微校平台的产品与服务的销售工作，兼带广告招商商演承办等外联性工作。

技术部：负责微校平台的前段后端技术处理，平台图片处理，系统开发更新维护等工作。

策划部：负责微校平台的校内与校外的推广，为部分商家的品牌和产品定制微媒体策划案，在节假日为平台的用户提供特别的互动环节。

二技术与服务

目前微信平台的搭建技术已完善，下面展示的主要是 APP 技术的实现

微校科技有限责任公司



三个技术平台

服务器

APP 的
开发与维护

客户端服
务

学习类

文化类

生活类

媒体类

拓展类

对于技术实现主要面临的问题是客户端的注册与登录客户端与服务
器连接客户端与服务器之间的数据传输大数据的采集存储分析和数
据挖掘以及数据的检索。通过与技术人员沟通是可以完成这个系
统，并在后期予以完善，所以从技术角度来说是可性的，下面对电
子会员卡和二维定制两个功能给予说明

1 电子会员卡：

现在很多人会出现钱包里卡太多没地方放刚买了的会员卡又丢了，到了店里才发现会员卡没有带的情况，但是电子会员卡的出现，将会解决以上所有问题。

电子会员卡的优势：

电子会员卡的优势：

从商家角度看

①系统通过电脑网浏览器就可访问，不需要安装，永久升级免费，终生维护

②支持跨门店，满足连锁商家使用需求

③电子会员卡发卡成本低，一张电子会员卡成本仅需要一条短信的费用

④客户不到商家店面，也能够方便申请领取会员卡

⑤以电子会员卡为载体，对客户开展积分折扣储值等营销活动

⑥通过手机验证高效安全的进行会员身份验证

⑦对于钻石会员卡，商家可设定交易密，电子会员卡交易时，录入交易密，核实会员身份

⑧通过对系统电子会员卡使用消费明细以及相关统计报表数据进行分析，锁定优质客户群，开展进一步营销

从会员角度看

- ①无需携带，会员卡保存在手机中
- ②无需记忆，打开微信查看即可
- ③不需要花钱购买商家的会员卡
- ④搜索附近商家，在我们发展的区域内随时可进行折扣消费

电子会员卡的赢利点：

①会员卡分为金卡和钻石卡两种，前期发展金卡，学生可以免费领取，待有了一定的客户群后可发行钻石卡，钻石卡需要付费才能开通。钻石卡可享受合作商家更多的优惠和折扣，钻石卡合作商户会出现在同类商家介绍的最前列。

②校园的旅游培训驾校等是利润空间极大的一部分，与此类商家合作，拿下代理权，以折扣的形式推出

③对于利润较大并且需要走量的商家收取提成

④对大型商家进行品牌推广，盈利较高

2 二维定制：

I

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/278010041051006116>