

“校企通”大学生综合服务平台--社会实践

边雨馨¹ 李自星¹ 刘敏¹ 戴振祥² 程瑜²

1 徐州工程学院经济学院; 2 徐州工程学院数学与统计学院 江苏 徐州

【摘要】:“校企通”平台为解决在学校这个小型的社会环境之下,服务信息的缺乏或方式单一、等问题,为大学生用户构建一个智能化、个性化、多样化的引导平台,项目利用 ASP.NET 技术,并结合 APP、微信等移动应用程序,实现了快递服务,消费引导,信息获取等智能功能,极大的丰富了在校大学生的社会实践生活,提升了大学生素养。

【关键词】: 个性化; 大学生; 综合服务平台

引言

“校企通”电商平台搭建以网页和公众号作为实现手段。主要致力于大学生学习,生活,创业,满足大学生实际需求,规范化现有市场,切实保障消费者利益。并且为每一位优质微创业者提供一个更广阔的平台,在高校市场内部重新规划市场,让高校市场成为一个整体,各细分市场以“校企通”平台为媒介进行互利互补,实现共同促进发展。

1.意义

1.1 解决信息流太分散的问题

1.2 解决大学生兼职以及以后就业的问题

校企通这个平台不仅能够提供学生的兼职问题,而且会根据学生的专业,进行个性化的兼职推送。

1.3 解决大学生的学习和业余爱好问题

在校企通这个平台上会有学姐学长进行收费制的讲解,根据同专业的同老师的课程进行个性化讲解。同学们也可以在校企通上寻找与自己兴趣爱好相似的学长学姐,向他们请教,一对一教授。比如你喜欢打乒乓球,你可以在上面寻找有同样爱好的人,约他们一起去打,或者付费让球技精湛的教你。

1.4 解决大学生闲置资源浪费的问题

2.内容

2.1 住行:与各个宾馆、酒店进行合作,与出租公司合作,设置一个线上打车功能,让学生实现线上打车,线上拼车,满足学生低价出行需求。

2.2 衣食:对接学校、学校食堂乃至整个市区的店铺、饭店,实现线上下单个证书以及考研平台、考研状况的相关信息,满足学生考证考研的需求。

2.3 交友娱乐:线上交友,线下组织活动(素拓,周末一起嗨等等)组织一个论坛,入驻者可以进行讨论,相互学习等等链接一些游戏,内置K歌,麻将等等功能,满足学生的娱乐需求

2.4 学霸专区:邀请学霸入驻,进行线上教学,帮助学生改善学习,解决问题学霸可以在平台进行直播,分享学习心得,学习方法综合人气、点击量以及工作时长给予学霸们一些奖励(平台证书或者酬奖励)同时,打造一个人才信息库,与企业进行合作,实现单位提前录用

2.5 考证考研:与各类教育机构合作,实现资源的共享,教育机构提供考证、考研的各种信息、要求等等与考证、考研相关的信息,学生可以在平台上了解到各个证书以及考研平台、考研状况的相关信息,满足学生考证考研的需求。

2.6 兼职:平台对接各类兼职(酒店兼职、婚庆布置、辅导班、发传单、传菜员、服务员等等),将兼职信息与学生进行对接(社群营销)与驾校进行合作,降低学生学车成本,减少驾校的宣传成本。

2.7 跳蚤市场:学生可以在平台销售和购买二手商品(学生闲置的或者是多余不用的东西,包括日常用品、书籍、电子设备、电动车、自行车等等物品)。

2.8 毕业就业:平台为学生提供一些毕业论文参考,别用论文设计,职业规划平台提供模拟企业面试的机会,平台后期也可以提供岗位,招收职员。

校企通每个版块均有一个评论专区,方便使用者评论分享,实时发现问题,收集问题,解决问题。

3.市场调查

我们以网络调查问卷以及访谈的形式,对徐州各大高校的大学生进行了调查。

发现大学生对一个综合服务平台的出现和倍感期待,根据我们调查显示:

大学生对综合服务平台的需求如下:

- 3.1 有校园兼职功能发布需求的一约占 55%
- 3.2 有交友需求的——36%
- 3.3 有学业交流, 考证考研以及期末考试辅导需求的——67%
- 3.4 有社团交流需求的——33%
- 3.5 外卖、快递代取代收功需求——34%

根据同学们的需求, 我们来进行界面设计, 并且在线下与商铺和其它资源一家一家对接, 争取每一种需求都能得到满足。于此同时, 我们每一项板块可以留言, 以便于收到同学们的建议进行改进。

4.项目实施

创业孵化器为我们创业这提供了物质保障并给我们提供如下资源:

4.1 为我们提供创业的技术支持

我们在进行网站建设的过程中难免会遇到技术问题棘手, 难以解决, 这时我们可以向技术人员请求帮助

4.2 提供后勤服务

孵化器提供一系列的后勤保障, 让我们可以有一个干净舒适的环境, 并且和很多创业者一起为我们的目标加油

4.3 提供法律和财务服务

在进行网站推广的过程中, 难免会遇到法律和财务问题, 由于刚刚开始运营, 会有不少关于财务方面的问题, 比如资金该如何分配? 资所产生的股权问题等等, 有了财务人员的帮助, 很多问题都可以迎刃而解。

5.宣传推广

5.1 宣传展点

向学校获准在校内设置宣传展点。在宿舍区、食堂等人流量大的地点摆放宣传展示架, 同时开展下载注册 app 赠送精美小礼

品一份的活动, 以此增加注册用户量。在展点处可设音响, 播放宣传语, 吸引更多人员。

5.2 横幅海报及传单

在学校内醒目的地点张贴横幅以及个性鲜明的海报, 推广内容简介新颖。根据不同学校具体情况确定合适的推广时间与地点, 确保精准投放, 同时派遣穿有宣传语工作制服的人员派发传单并加以粗略讲解。

5.3 赞助学校集体活动

学校开展的主题活动, 例如元旦晚会, 辩论赛, 运动会, 军训, 周年庆以及各类比赛, 参与人数多, 影响力大。赞助此类活动, APP 的获悉度会有明显提高, 除此之外, 还会为 APP 带来品牌影响力。

5.4 软文推广

在浏览量比较大的网络平台上, 例如贴吧、论坛、微博、小红书等招聘一些文笔优秀的写手, 写一些夺人眼球的体验贴和推荐贴, 重点突出对使用者的益处, 文尾附上下载链接。

6.展望

6.1 风险和不确定性

6.1.1 APP 设计处于初期, 功能有限

6.1.2 起步晚, 不如其他垂直电商服务成熟

6.1.3 缺乏资金支持

6.2 社会效益

以校园大学生市场为主要服务群体, 专注于方便同学们的校园生活; 探索并实现商业价值最大化; 为所有爱学习, 爱生活的同学提供平台。

校企通注重专业探索, 摒弃虚浮夸张; 在更深远的认知中将不断修正服务导向, 以探求精品塑造与理念升华, 勇做推动高校市场发展的中坚力量。

参考文献:

[1] 何婷婷.互联网时代下大学生兼职市场规范化对策研究[D].武汉大学,2016.

[2] 王冠娟,邢爱妮,苏绍琴.高校大学生群体兼职现状以及 App 运用的可行性分析[D].大连科技学院.2019.4

基金项目: 徐州工程学院大学生创新创业项目(xcx2019190); 徐州工程学院“五个一”工程专项课题项目(WGYZX1905); 徐州工程学院校级教研课题(YGJ1948)

通讯作者简介: 戴振祥, 男, 江苏徐州人, 讲师, 主要从事应用数学与统计学研究。

程瑜, 女, 江苏徐州人, 副教授, 主要从事教育学的研究。