

信 创 团 队 创 业 计 划 表

学 校

称： 广东工程职业技术学院

项 目

称： 广工程信创团队一校园综合服务平台

导 老 师： 杨建强、甘娜

项目负责人： 邱禧妮

项目组成员： 林秀蕴、黄玉铭、陈梓稜

目 录

一. 项目简介

1.1 项目介绍

本项目名称为：“信创团队”，该项目以承接摄影、设计、打印、剪辑、后期为主。该项目从广东工程职业技术学院广州校区周边及广州地区需要大量的懂设计与制作的人员但是企业聘请专职人员困难且成本较高实际问题出发，通过承接上游公司将平面设计、摄影、办公设备维护等相关的业务外包给“信创团队”工作室，我们再将订单分发给学生进行制作，从而为互联网+相关行业公司和传统企事业单位提供一站式外包美工、拍摄和的设备维护服务，又解决了数字媒体专业学生缺乏订单渠道来源等问题。

1.2 项目背景

2020 年是非凡的一年，受新冠肺炎疫情的影响，许多线下实体门店都开始被迫转型，社会上许多中大型企业采用线上办公等形式，业务也从线下转成线上，出现了大量的线上寄拍摄影、线上设计、网上打印等订单，许多公司缺乏低成本的一站式外包美工服务商；另外办公设备服务商在招聘企业维保人员时成本较高，利润较低，希望招聘兼职人员降低成本；与此同时大量的高校相关专业在校期间缺少企业实践锻炼机会，毕业生面临毕业即失业等问题，缺少设计与制作订单进行实操，导致很多的学生停留在理论上的学习，没有机会更好的实践学习，因此并不能很好的理解甲方的需求。

本项目从供需双方矛盾关系出发进行调研发现，广东工程职业技术学院广州校区周边，即渔沙坦村，是广州市天河区著名的淘宝村，产品上线拍摄需要大量的产品拍摄、平面设计和视频制作人员；另外有企业和学院联系希望学院能组织学生参加企业办公设备维保

项目。因此，本项目目标是利用信息工程学院专业优势在互联网+模式下打造服务工程学院师生及周边淘宝业主等的创业基地，为工程学院周边提供文印、设计、拍摄和设备维护等服务。并借此此机会给我校信息工程学院相关专业在校生和毕业生有机会实践、学习。

1.3 项目受众

企业：美工外包的话，将产品外包给专业性的团队，可以给自己公司节约出大量的时间精力来从而去更多地提升该产品的其他效益和利润，这也是许多公司为什么选择外包的原因，成果显著出来，也致使现在越来越多公司选择外包。外包工劳动合同隶属外包公司，与用人单位之间完全没有劳动合同关系。这样，作为用工单位，有效规避了与外包工的人事(劳动)纠纷。同时，由于岗位外包公司第三方的加入，有效化解人事(劳动)纠纷。这也是许多公司看中美工外包的原因。

学生：利用业余时间从事第二职业；为第三方提供体力或脑力劳动支出，是利益关系，但不一定是金钱关系。

兼职：区别于全职是指职工在本职工作之外兼任其他工作职务。兼职者除了可以领取本职工作的工资外，还可以按标准领取所兼任工作职务的其他工资，指非主要工作外的工作，如果只做一种工作则叫专职。在西方国家指有较高专业知识和实际经验的专家、学者、实业家同时兼任两个或两个以上的职业。学生兼职制度无论对个人、社会都有益。



1.4 项目规划

在未来5年内，将“信创团队”微信公众号、视频号打造成广东工程职业技术学院及渔沙坦周边优质学生专创融合项目，计划通过线上线下方式每个月承接订单量为600-800单，年营业额约为50

万元，在未来 5 年内计划实现年 20%营业额增长。

二、团队介绍

2.1 人员组成结构

成员 1：邱禧妮，女，广东工程职业技术学院 2020 级数字媒体应用技术 B 班学生。对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神。活泼开朗、乐观上进。电脑应用熟练操作 Word，Excel，PPT 等各种办公软件，擅长 PS、PR、AI、AN 等专业软件。在校“十大最美”评比中评为“最美班长；在校中第二届“易路同行，我班我 show 暨不忘初心担使命”中荣获院级一等奖，校级一等奖；在校第十三届校园越野比赛活动中荣获“二等奖”、“精神风貌奖”；在“第六期雏鹰计划新干事训练营”中评为“优秀学员”；在“思政课抖音秒课”制作大赛中荣获“一等奖”；在校“最强宿舍-寝你来战”中荣获“优秀奖”；在校“体之健宿舍趣味运动大赛”中分别荣获“一等奖”、“三等奖”。

成员 2：黄玉铭：女，入党积极分子；拥有一定的专业知识技能和较强的实践能力，掌握一定的随机应变能力，在陌生的交流情况下依旧可以处理得当，也有一定的组织协调能力。荣获 2021.5 第十六届挑战杯省级三等奖 2021.5 广工程五四创先争优 优秀共青团干部 2021.1 最美运动员（提名奖）2020.12 信工团总支素拓个人优秀奖 2021.4 广工程 第二届扣好人生的扣子 金扣子奖 2021.6 校级机构阳光心理优秀干事。担任信息工程学院团总支宣传部的副部长，担任 21 级的助班，班级组织宣传委员。

成员 3：林秀蕴，女，入党积极分子，适应能力较强，为人热情随和，在班级担任班长，曾策划组织班级活动，有较强的组织能力和领导能力，担任院学生会学习部部门负责人，有较强的沟通能力。在平时的工作中积累了经验，对于专业上的各个软件有一定经验，有较强的业务能力。

成员 4：陈梓稜，女，中共共青团员。拥有较强的专业知识和职业素养，能够熟练运用 Adobe Photoshop、Adobe Premiere、CINEMA 4D 等软件，有着较强的实践能力和学习能力，协调开展多次活动，具有强烈的职责心和团队合作精神。担任学生会文体部干事。担任计算机协会技术部副部长，一卡通卡务工作，协助老师维护校园网络。

部门	部门管理规范	岗位说明
项目负责人 (邱禧妮)	对待每个部门要一视同仁，在管理中做到认真负责，及时确认各部门的工作进展及工作情况，对自身要有严格的道德品质，并且有目标以及决心，争取将公司做好做大。	1. 代表项目团队出席各种公众场合，以及与别的公司谈合作。 2. 要审批每个部门的工作目标及工作结果。 3. 分配好各部门的工作。 4. 决定重大的决策。
财务部 (林秀蕴)	科学处理财务数据与利用资金，定时公开信息。	组织项目财务核算、管理、监督活动，保证财务工作安全、有序进行。
人力资源部 (黄玉铭)	公平，合理筛选人员并进行相关培训，建立及运用好人员管理体系。	负责项目人力资源的管理，为项目提供和培养合适合格的人员。
策划宣传部 (陈梓稜)	积极主动探究问题，积极配合各项任务，并遵守宣传纪律。	负责品牌推广、企划工作，完成营销推广项目的整体策划创意、设计与提报，指导专案策划与设计等。
市场部 (黄玉铭，邱禧妮)	认真、合理、负责定时做好调研、调查工作，及时撰写文案。	负责推销，销售互联网服务以及及时了解服务市场情况和顾客的需求。
行政部 (林秀蕴)	认真、负责的监督，做好记录，及时提供项目和项目成员本身的需求。	负责做好会议记录，完善公司制度，负责服务、协调总经理办公室工作，检查落实项目负责人安排的各项工作并及时反馈项目负责人，保证项目工作的正常运作。

2.2 团队的特殊性和优势

1. 我们团队的每个成员有共同的奋斗目标，团队队员的分工是明确的，责任是具体的。分工是根据每个人的特点和所擅长的技能而量身定做，争取让每一个人能够最大程度的发挥个人能力和能量。该团队集聚各方面人才，拥有雄厚的知识储备和超强的实践能力。

2. 我们这个团队有着线下策划宣传经验，对线下推广，社群运营，活动策划，宣传等有着丰富的经验，学校也对该项目大力支持，给予该团队兼职的大学生见习时分，充分调动学生的积极性。

3. 资源优势，团队人员有专业技能

三、业务范围

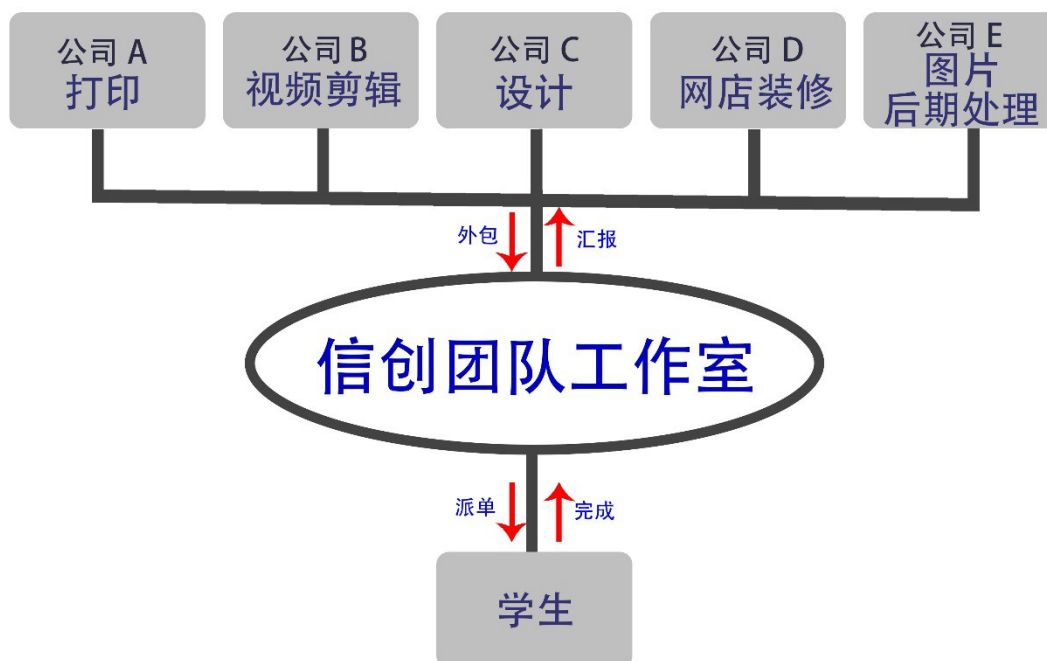
3.1 信创团队工作室业务范围以美工及代运营两部分组成，整体业务包括打印、视频剪辑、网店装修、设计、摄影、照片后期、PPT设计、设备维护等。

业务项目	项目说明	收费模式
打印	对客户提供的图文素材进行排版，打印，分为黑白打印，彩印。	按照排版的难度，印的张黑白，彩色不同标准不同费。
视频剪辑	对客户提供的视频素材进行后期制作，可按客户需求添加字幕及特效制作。	视频剪辑收费按照视频的制作难度及视频制作的水平视频时长进行收费。
设计	对客户提供的想法、素材、要求等做设计。设计分为，平面设计，三维设计。根据客户提供的最初想法做出设计初稿，包括整体颜色定位、排版格式、素材元素等给客户过目后提出修改，再通过颜色细节等调整达到最终效果。	根据设计内容难易程度进行收费，收费标准只限参考，体定价由双方协商后定制。
网店装修	提供设计初稿包括整体颜色定位、排版格式、海报店招、素材元素、轮廓架构、概略图雏形。后期提供设计终稿：包含页面的整体颜色、格式、元素、等其它细节部分调整，达到最终实际效果。	根据店铺装修难易程度进行收费，收费标准只限参考，体定价由双方协商后定制。
相片后期处理	客户提供原稿，运用熟悉的ps等软件，人员进行后期的剪辑处理；收集客户需要的成果，与客户保持一对一的交谈，保证客户满意度。	收费和服务内容相对应根据客户需求采用不同的运营模式，服务内容越全面收费之升高

PPT制作	提供框架处理，运用分类收集，参观客户所要需求做出满意的ppt，要求要有足够的专业性和美观性。	按照制作份数的不同标准进行不同等级的按次收取的务费
设备维护	与企业合作外接设备维护项目	前期进行人员的培训，按业订单提供外派服务

3.2 业务流程

1. 我们通过微信群，qq群派单的形式，将订单派送到同学及团队设计师的手中，后期不断发展将开展自己的美工制作平台承接全部业务。



2. 后台订单分配

综合运用自主孵化的高校校园公众号进行有美工技能的高校学生招募，以及自主开发系统对有空闲时间的设计师进行订单下派进行派单和结算，形成完整的团队运营生态系统，。未来将不断扩大系统规模，与全国更多高校合作。

3. 教学实践双轨模式

“信创团队”能提供该项目供学生老师发挥自己的专业特长，

一方面彰显学校创新创业特色教育的新模式，同时也帮助学生将专业技能运用到商业项目中去，为将来就业打下良好的实践基础。

信创团队工作室各项业务详细流程

打印业务流程

一、 招牌

信创团队服务站提供打印功能，分别分为黑白印、彩印等。需要招牌的人员要求不高，招牌人员的能力要求：

(1) 有较强的沟通能力和理解能力，能迅速了解到顾客的需求。

(2) 能熟悉的操作打印机，包括调试、维修等后期工作。

(3) 能熟练操作 word 等办公软件。

二、 培训

企业员工培训流程第一步：了解公司的组织架构，企业文化。

企业员工培训流程第二步：建立业务流程，明确职位权限。

企业员工培训流程第三步：发展知识技能，制定能力提升计划。

企业员工培训流程第四步：进行能力评估，绩效评估。

流程图说明

三、 接单

能通过微信公众号、视频号、朋友圈、线下宣传等方式宣传并接单。可通过到服务站进行打印，有提供免费排版等服务，也可从线上直接传所需打印的内容，提前让服务站打印，避免人多拥挤，高效快速。

四、 结算

根据所需打印的要求和数量做出不同的价格。

视频剪辑业务流程

一、招聘

1. 毕业的大学生，想找工作就业的。
2. 在校大学生，想兼职赚零花钱的（同时每天有 2-3 个小时业余时间）
3. 工作白领以及想做副业的伙伴们（同时每天有 2-3 小时业余时间）

通过转发各大校园号建群招人，同时发放我们的招聘信息，有意者联系相关的工作人员，向工作人员了解岗位信息。

针对长期入职的学习者，需要抽出时间进行课程培训且要有 1-3 个月的观察期，要求有一定专业技能、东方审美、吃苦耐劳，且服从团队安排：

1. 提交简历要求：工作经历、自我总结，专业背景
2. 笔试+面试

二、培训

A. 针对长期的学习者

(1) 可分两段学习时间，分别为周一、二、三和周四、五、六，根据自己的学习时间通过视频学习各大技能。

(2) 可每半个月或者一个月进行向导师的学习培训并每天一小结，每两周一总结会。

(3) 定期的目标并接受定期的考核，且短期、长期目标明确。

B. 针对短期学习者

(1) 分两段学习时间，分别为周一、二、三和周四、五、六，根据自己的学习时间通过视频学习各大技能。

(2) 在群接收导师分配任务，按时提交作业。

(3) 由导师定每次的总结会以及设定短期及长期的目标。

三、接单与结算

面对客户的时间要求，会在客户的基础上预留时间任务完成，只要客户没有结算前凡是有需要修改，我们必须无条件修改，直到客户满意为止，我们会匹配相应的佣金进行结算。

面对全职是按照底薪+提成模式，而兼职的同学则是赚取佣金的模式。

四、奖惩制定及晋升

- (1) 短期目标

每天制定完成的任务，进行记件奖励。超额完成者可分三阶段的金额奖励。调动职员积极性，如：一天分别完成 30、40、50 件任务者可分别奖励金额 20、40、60 元。

(2) 长期目标

可分月度、季度、年度的目标，月度业绩蝉联 3 个月可奖励公司的神秘礼品一份，季度蝉联者可多休假两天，业绩超额突出者且或好评且蝉联优秀员工连续一年度，奖励旅游一次且三天小长假，不休者可累积日休并且奖励公司的百分之二的盈利提成当年年终奖。连续三年蝉联荣获公司年终奖可晋升相应的职位。

积极性低迟到者两次以上可扣 30 元的工资。一个月迟到达 7 天者扣 200 的工资，工作业绩连续三个月倒数最后一位需要加以反省以及除去两天的休息时间，当然视情况而定，在公司的业绩下为前提，以及各种复杂因素。

网店装修业务流程

一、招人

通过我们团队自主孵化的高校校园公众号，在朋友圈发布有偿招人信息，简述我们的业务范围，附上我们的群二维码。通过建群的方式聚集大量有能力、有兼职意向的同学。

二、培训

由团队美工板块负责人进行业务流程培训。

三、派单

专门的派单员会在群内发布简单的订单情况。

四、接单

在群内能完成的同学回复“接单”，派单员会和他经行一对一单独联系，详细告知订单详情，包括订单素材的单独发送、该订单的提交和令客户满意的后续修改，任何问题都将由我们团队的派单员直接与该设计师沟通解决。

五、结算

设计师完成订单（指该笔订单按时提交且后续修改到客户满意）后，设计师通过使用我们的结算系统，可以看到我们的订单结算状态以及设计师佣金。设计师使用我们团队的结算系统把佣金转出，实现收益。

六、奖惩制度

奖励机制：对设计师进行月度考核，对于能稳定接单，客户满意度高的优质设计师，我们会对这部分设计师筛选晋升。他们会

进入另一个群，这个群发布的订单回报会更高，订单发布也会更稳定

惩罚机制：如果发生接单又无法按时提交的情况、接单无法做到令客户满意的情况、提交了订单但是不再进行让客户满意的后续修改的情况等任何一种因设计师个人原因影响团队诚信口碑的事件，只要发生超过两次，设计师将收不到该笔订单的佣金，并且我们将不再接纳此类设计师留在群内工作。

设计类业务详细流程

一、业务范围：

标志设计 (logo 设计)、ps 海报设计、包装设计、画册设计、名片设计等。从客户需要出发，结合市场，科学分析，使设计有的放矢，帮助企业 and 产品从硝烟弥漫的商战中脱颖而出。出色的设计不只在表面形式上的美与不美，更在于能否找到产品与消费者之间的共同沟通点，突出产品的个性，提升品牌附加值，为客户创造商业价值，从而得到市场的承认。

二、工作流程：

◆第一次洽谈、沟通

双方进行交流沟通，增进彼此了解，确认初步合作意向。

◆合作意向

明确设计的任务，价格及进度安排等。

◆签订委托设计合同书

甲方向乙方支付预付款，并明确双方负责人。

◆访谈与调查

收集整理相关的市场信息，同时也跟踪调查客户产品的市场表现，为设计提供重要的前提及科学的依据。

◆策略制订

好的设计是发掘企业自身价值、提炼理念并高效向公众表达的过程。我们做每一项设计之前都会进行设计策略的提炼与制订。

◆创意设计

在策略的指导下由专业人士完成。

◆跟踪服务

设计方客服人员会继续与客户保持联系，及时解决客户的技术问题和相关咨询。

相片后期业务详细流程

1. 团队后期调整相片可以让你处理照片的思路更加清晰；
2. 团队后期处理速度会比较快；
3. 团队清晰明白一步步的做法；
4. 团队需要了解客户需要的风格效果且尽量达到标准，与客户保持联系；
5. 团队处理人像摄影后期最主要的后期团队协作的调色。

PPT 制作业务流程

一、招聘

“信创团队”旗下孵化了多个微信账号，类比于人力资源部门。

招聘渠道：多个微信账号会定期进行大数据收集遇到优质人才将主动联系有能力的设计师，多个微信账号还会不定期在朋友圈内发布招聘信息进行线上招聘，在网络盛行的年代我们讲究快准狠的招聘方式。

招聘意向：招聘设计师的能力要求：

- (1) 熟悉PPT模板制作。
- (2) 拥有一定的删改文案能力能快速将重点内容提出以及能快速理解客户需求的能力。
- (3) 对待工作有责任心，有耐心经得住客户的后期修改需求。

二、培训

企业员工培训流程第一步：了解公司的组织架构，企业文化。

企业员工培训流程第二步：建立业务流程，明确职位权限。

企业员工培训流程第三步：发展知识技能，制定能力提升计划。

企业员工培训流程第四步：进行能力评估，绩效评估。

流程图说明

三、接单

1. 由固定的派单在 PPT 接单群内发布 PPT 单子的整体架构，初级内容，表现形式，设计方向，交付时间以及价格等信息，设计师需自行找派单员进行接单。

根据客户要求，按照实施步骤把客户提供的资料制作制成 3 页 PPT 小样初稿—拍摄后用派单员发给客户进行确认，客户满意初稿才可以继续制作。

2. 派单员根据设计师的等级独自下发不同价格的 PPT 单子给设计师进行制作—根据客户要求，按照实施步骤把客户提供的资料制作制成 3 页 PPT 小样初稿—拍摄后用派单员发给客户进行确认，客户满意初稿才可以继续制作。

办公设备维修业务

1. 对其办公地点的主要办公设备提供相应的故障排除、技术支

持的服务。

2. 提供定期安排工程师上门巡检服务，保障计算机系统的软件、硬件和附属设备的正常运行。

3. 临时遇到计算机等设备故障时，可以提供4小时内到达用户现场，并及时解决问题。

上门服务时间: 星期一至星期五的上午 8:30 下午 6:00

服务的范围包括:

1. 重要设备防范措施服务

2、网络服务的维护

3、计算机的软、硬件的维护服务

(1) 硬件故障的处理，包括计算机及其附属设备硬件的诊断、更换货或升级等;

(2) 系统恢复: 系统问题导致机器不能启动，系统和驱动程序的安装、升级、故障检测和排除等;

(3) 系统整理: 病毒检测、杀毒软件(甲方购买)的安装、升级及防毒方案设置，最大限度地防止病毒的侵害。清除不必要的程序，释放更多设备的运行空间，提高电脑的整体性能。

(4) 系统优化: 硬盘扫描与整理，优化硬盘; 操作系统的补丁升级，提示用户备份关键的数据，以确保数据的安全。

(5) 应用软件: 应用软件的安装、参数配置、性能调试; 根据用户的要求实现软件的不同功能组合; 解决用户使用中遇到的疑难问题，帮助用户合理、正确的使用软件; 收集用户使用的问题信息，为进一步解决问题提供依据。

4、办公设备保内、保外送修、维修服务





四、 结算

1. 设计师交付成品，客户对终稿满意即为完成订单。
2. 每 15 天为一周期进行结算。设计师需自行登记客户 ID 名+客户内容需求及单子价格和最终需结算的总体价格，统计成文档样式在找派单员进行 PPT 单子结算。

五、 奖惩

1. 福利：信创团队的美工设计师福利还是十分可观的，前提是你必须提供足以让客户满意为之消费的创意设计。公司会不定期给设计师安排下午茶以及其他优质福利。
2. 惩罚：信创团队对于设计在诚信方面非常注重，若出现接单后中途放弃，敷衍订单，不接受后续修改的设计师，我们将立刻停止合作，连同其朋友同班级同学一并终止合作。

六、 晋升

1. 派单员根据设计师级别将不同价格的单子派发给不同等级的设计师。
(初级设计师 中级设计师 高级设计师)

2. PPT 高级设计师还可以往上晋升，根据不同能力调到其他核心业务继续发展。

4.2.1 关于学生调查问卷设计

1、您的性别是？

选项	比例
男	69.5%
女	30.5%
本题有效填写人数	100

2、您的年龄是？

选项	比例
20 岁以下	56%
20-25 岁	41.06%
26-35 岁	2.94%
36-45 岁	0%
46 岁以下	0%
本题有效填写人数	100

3、您想在校内获得一份稳定的兼职吗？

选项	比例
想	70%
不想	30%
本题有效填写人数	100

4、您对新媒体代运营美工服务兼职的需求大吗？

选项	比例
很大	9%
较大	64%
较小	16%
很小	11%
本题有效填写人数	100

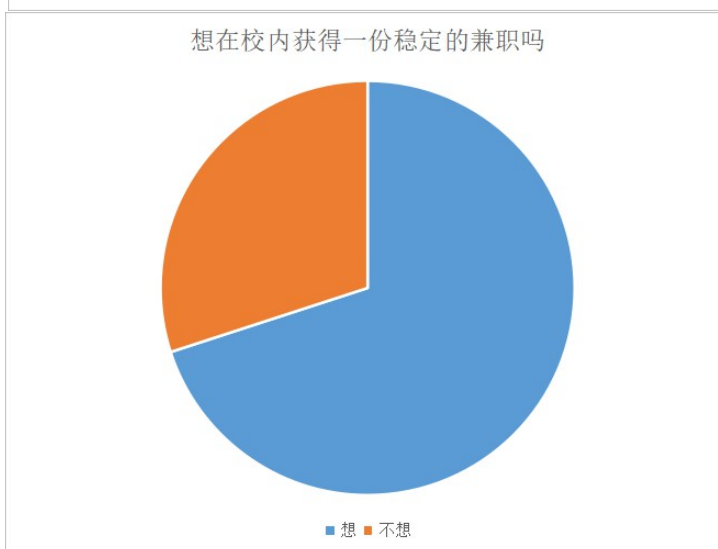
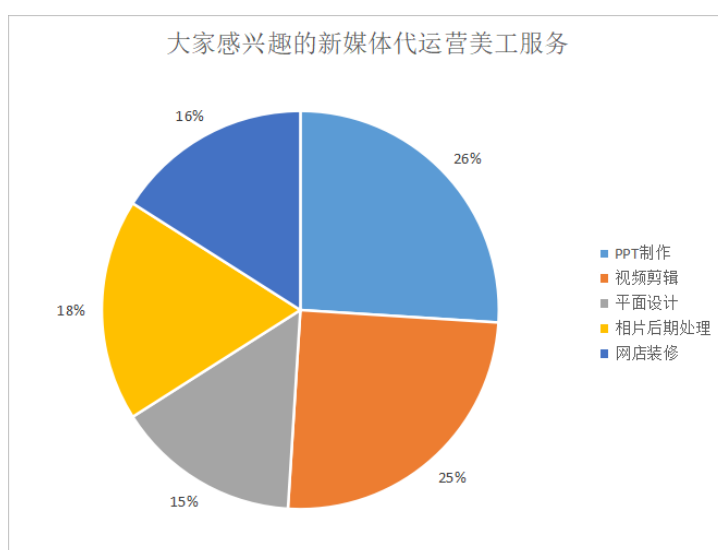
5、您对哪些新媒体代运营美工服务更有兴趣？

选项	比例
PPT 制作	26%
视频剪辑	25%

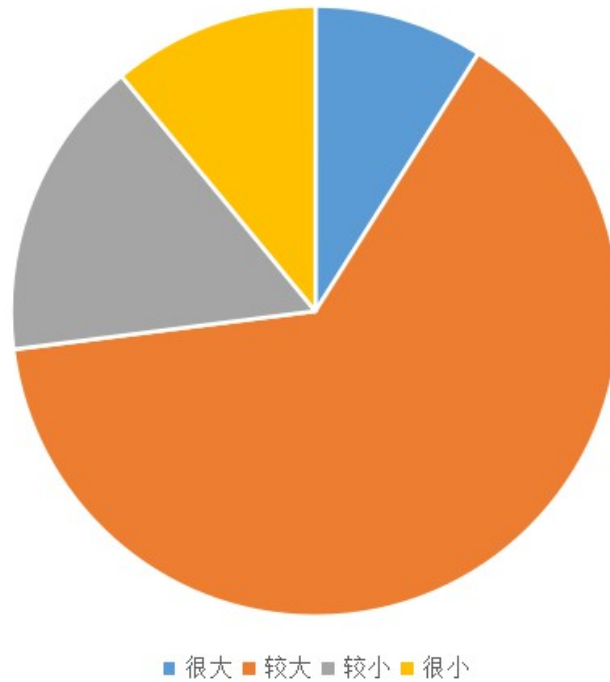
平面设计	15%
相片后期处理	18%
网店装修	16%
本题有效填写人数	100

6、您对一般价格多少能接受？

选项	比例
10—15	6.24%
15—25	82.79%
25 以上	10.97%
本题有效填写人数	100



对新媒体代运营美工服务兼职的需求



4.2.2 关于企业调查问卷设计

1、贵司类型是？

选项	比例
大型企业	12.83
中型企业	58.5%
小型企业	28.67%
本题有效填写人数	100

2、贵司对新媒体代运营美工服务是否有一定了解？

选项	比例
是	41.5%
否	58.5%
本题有效填写人数	100

3、贵司对新媒体代运营美工服务需求大吗？

选项	比例
很大	10%
较大	66%
较小	17%
很小	7%
本题有效填写人数	100

4、贵司有自己的新媒体运营团队吗？

选项	比例
有	25%
没有	75%
本题有效填写人数	100

5、贵司会选择新媒体运营美工服务吗？

选项	比例
会	80%
不会	20%
本题有效填写人数	100

6、贵司什么业务会外包？

选项	比例
PPT制作	27%
视频剪辑	24%
网店装修	13%
相片美工处理	9%
平面设计	27%
本题有效填写人数	100

4.4 市场需求分析

以上数据通过线上问卷形式收集，100名在校大学生作为调查群体和100位企业调查对象。

通过以上数据我们可以分析出大部分学生对新媒体代运营美工服务兼职需求较大，同时企业对新媒体代运营美工服务需求也较大，不会出现供过于求或供不应求的现象。

4.5 项目可行性分析

◆ 市场需求量大

随着信息高速发展，新媒体运营决定着公司的发展，而公司对新媒体的运营尚未成熟，需要专业人士帮忙代运营。“信创团队”能够解决公司对新媒体运营的缺陷，从而到达双赢。

- ◆ 人力成本低

“信创团队”的客户是稳定发展的公司，而“信创团队”的项目是由大学生进行制止，其大学生的费用低，且大学生群体稳定。

- ◆ 可信度高

其工作内容“信创团队”进行交接，客户与学生不直接进行接触，学生与“信创团队”签订保密协议，因此不会存在公司泄密等情况，大学生的权益也将由“信创团队”保障，不存在逃单，违约等情况。

- ◆ 业务覆盖面广

“信创团队”工作室业务范围涉及跟新媒体有关的多方面内容，在满足客户需求的角度而言，“信创团队”新媒体服务全案的方式和手段相对来说较全面。能满足客户在不同领域的不同需求，为客户提供了便利，且客户能在“信创团队”解决自己的各种问题。

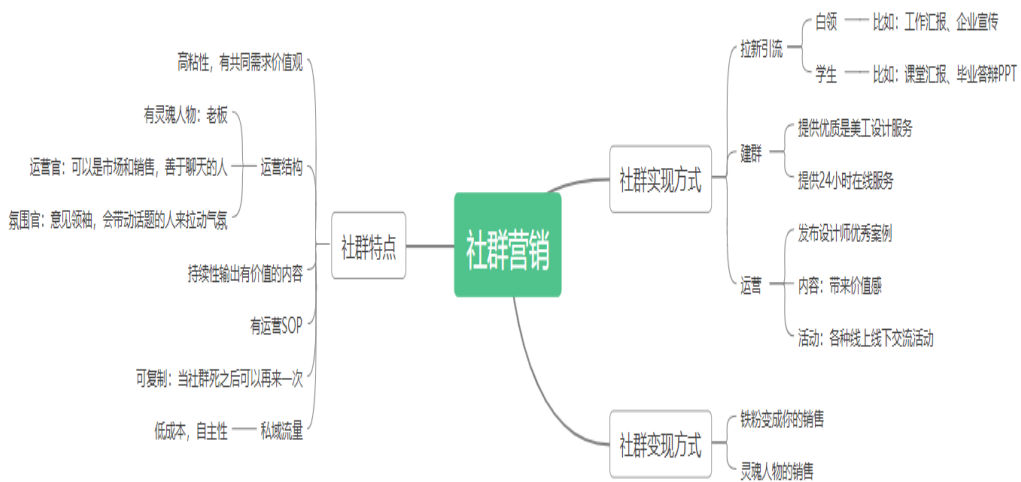
- ◆ 内容创新优质

本团队是由国内高校大学生组成的，更具有对现代网络话题风向的掌控，摒弃传统的思想观念，想法更加多样化，有超前意识和超越意识，为客户提供量身定制的创新策划，进而满足客户需求。

五、营销策略

5.1 推广方式

- ◆ 目前“信创团队”以构建社群体系为主要营销策略，通过整合社群资源以及客户社群需求供应链，获取更多利润空间，并通过微信推文、微信朋友圈、视频号、口碑传播等营销方式为引流入口，如截图所示。沉淀私域流量，提升产品的转化与复购，助力“信创团队”销售业绩成倍增长。





实用干货快捷键

广工程信创团队 广工程信创团队 1周前



电脑突然卡机怎么办？
 关闭不了软件怎么办？
 等了很久没反应，
 除了强制关机外还有什么小妙招呢？



4:21

5G



公众号



广工程信创团队

发消息



由IT桌面，图文快印等项目构成；校园网开户与维护，办公印刷与彩印，计算机系统，软件，硬件的...

8位朋友关注

2021年10月19日



实用干货快捷键

电脑突然卡机怎么办？关闭不了软件怎么办？等了很久没反应，除了强制关机外还有什么

2021年10月9日



干货|快捷方法，重置电脑get!

广工程信创团队 校园综合服务平台 信创 ONLY YOU

◆ 后期“信创团队”将开展更多互联网营销模式

营销模式	营销内容	营销目地
建立品牌网站	打造品牌形象，发挥品牌优势，定期更新运营网站内容。	帮助企业提升品牌知名度，获取更多潜在客户订单。
入驻流量平台	建立抖音、快手、小红书、火山等短视频账号，发布PPT制作小技巧，以及公司优秀产品进行宣传。积累粉丝用户提升账号流量，吸引潜在客户群体。	利用视频做好营销，能将公司品牌、公司企业文化、及产品进行一个巧妙的营销，宣传广泛，力度更强。
线下活动	以信创团队的名义，在校内开展品牌线下活动，例如交流会、美食会等。	让有需求的学生群体记住我们，并寻找潜在优质设计师。

1. 建立品牌网站

访问量+点击 提升（网站流量 成交率 订单量 客户量 询单量）

目标预期：让公司成为该行业的新型知名品牌

2. 入驻流量平台

发布视频积累用户提升账号流量（粉丝=点击=曝光=流量=利润）

目标预期：视频号积累用户达千万用户

3. 线下活动

校内学生是潜在的客户群体，开展线下活动是直观的进行推广对线上的流量有一定的帮助。

目标预期：成为校内知名创业领头品牌

◆ 成熟期不断推进资源整合

1、 构建打动人心的价值点，抓住社群成员的心态，初步为他们准备产品，一类人做一个社群。

2、 用公司业务定义目标文字传播,让用户群体可以反复的看,烘托气尔,上传到自媒体资讯网上,这样传播的面会更广,针对自媒体的目的性更强。

3、 大力推广品牌内容,微信公众号+微信个人号+朋友圈+微信群,QQ 甲项好友 +QQ 空间+QQ 群+QQ 公众号。各大流量平台的资源推广。

4、 搭建付费群 A,在付费群 A 搭建起来之后,可以再细分,建立付费群 B、每一个群都做不同的项目,确保 B 群代理赚钱,由 B 群代理吸引新用户,再引入代理群 C。

5、 定制代理制度,各类社群建立完善之后,要不断的进行内部运营,将前期的社群基础和互联网营销基础整合将公司资源利益化。

5.2 渠道策略

◆ 品牌营销

品牌对于一个企业是非常重要的,品牌营销更是每个企业都需要重视的一项。在品牌营销中,基本上企业的营销目的都集中于扩大品牌知名度和传播度、提升品牌美誉度和影响力、提高品牌效应和价值,品牌对于大众的消费行为具有非常大的引导作用,在进行消费选择时,名气大、口碑好、符合消费偏好的品牌往往更加具有优势,这就是品牌效应带来的优势。

◆ 免费推广

在网站无权重、无关键词排名,免费推广非常重要,通过做推广,借助第三方高权重平台,引导访客进入网站,提升询盘,还有引导蜘蛛抓取网站,提升网站权重与关键词排名,免费推广的渠道有: B2B 平台推广、分类信息推广、论坛推广、博客推广、QQ 微信推广、邮件推广、视频推广、自媒体平台推广、目录网站等,不断积累,实现霸屏效果,无论用户搜索什么关键词,都能看到企业信息。

◆ 网络营销

在信息社会,网络的普及性和泛用性也使其成为了营销的最大助力,当下网络营销可谓是最为热门的营销模式,借助网络平台信息承载量大、传播速度快、突破地域时空限制、形式丰富多元、直

接与消费接触等优势，企业的营销可以缩减很大成本，而获得更高的营销效率。

◆ 大数据营销

大数据营销通常会和精准营销捆绑在一起，通过精准营销体现出来。对于消费者、市场、销售等多方面的数据采集和分析是大数据营销的重点，也是精准营销的一大基础，通过对市场的走向和预测，企业可以对未来的产品生产制定方向和计划。

◆ 关键词 SEO 优化

关键词优化，做网站内部关键词优化，通过优化实现快照排名进行营销，能够带来大量的精准用户，对于广告，用户更愿意相信自然优化。

◆ 用户口碑传播

保持优良的服务质量，让用户对公司产生百分百的信任度，用户便成了自然销售，用户朋友之间快速传播，带来的客户都是非常精准，这种对于企业来说非常重要，基本都不要什么成本，但带来的客户确实非常精准，帮助企业获取更多业绩。

6.1 核心资源

做好“信创团队”不仅是需要线上公众号运营、海报设计、电脑运用等技术人员的支持和资源的参与，还需要学校对创业项目的保护和流量支持资源，比如校园官方公众号推广、足够的订单量供学生们去完成自己的创业内容等等。而“信创团队”会努力对接校外资源，让学生的技能得以施展，开更多的线上服务网店。

6.2 重要合作伙伴

七、财务分析

7.1 前期投入

目前本团队具有4台电脑、一体机1台、拍摄设备等一批，基本能满足相关业务的开展详见列表。

设备名称	数量	单价（元）	价值（元）
电脑	4	5000	20000

一体机	1	2500	2500
单反	3	6250	25000
办公设备	1	3000	3000
打印机	1	10000	10000
小计	10	26750	60500

7.2 预期收入

	主营产品	预计收入（万元）
2022	打印、复印、设计、拍摄、设备维护	5
2023	打印、复印、设计、拍摄、设备维护	10
2024	打印、复印、设计、拍摄、设备维护	15
2025	打印、复印、设计、拍摄、设备维护	20
2026	打印、复印、设计、拍摄、设备维护	50

八、 机会与风险预测

8.1 机会预测

根据公司自身环境分析与市场环境进行分析，信创团队抢占市场主要机会体现在如下几个方面：

1、信创团队是一个传播速度快，高流量的网络地域，国内相同企业多达数万多万家，各种商家更是数不胜数。做企业白领、高校学生生意的商家很多。

2、在国内互联网市场该行业还存在的巨大空白，国内专注该业务的公司还没有大量出现。

8.2 风险预测

◆ 合作风险

高校传媒业由于经营范围广、合作伙伴多，监督体系仍存在的缺陷，导致风险存在的可能性加大。如果广告宣传未能达到预期效果的话，商家可能单方毁约，不按时交付宣传费用。

◆ 财务风险

因是新创团队，资金不足，仍得依赖于目标顾客的广告投资，为保证公司的正常运转，我们必须保证一定的业务量，否则将面临资金短缺的风险。同时在团队运行中，我们主要通过边筹集资本金边运营的方式，通过合作资助，商家的广告资金来维持公司广告项目的运作，因此存在较大的风险。

8.3 风险控制

◆ 针对合作风险的控制

通过制定严格的合同制度，与每一个合作商家签订具有法律效力的合同，同时要求商家事先支付一定定金的方式可以有效避免商家毁约的现象。同时在可能的情况下，我们要求商家事先支付全部制作费用，以此来降低风险。

◆ 经营风险控制

对于经营风险，我们一方面要不断完善团队各项制度，建立高素质的专业队伍，提高服务质量和服务水平，降低成本，从而提高公司的整体竞争力。另一方面要时刻关注各种现有竞争对手和潜在竞争对手，适当地进行市场的开拓，保证市场占有率。

◆ 财务风险对策

财务风险中主要是资金短缺，我们主要有以下措施：1、团队上级内部主要负责人集资，帮助公司度过困难期。2、利用国家创业扶持政策，进行银行小额贷款。3、积极开展业务，通过公司的收入来支撑公司的运转。

九、 附件

广东工程职业技术学院大学生创新创业团队申报表

申请项目名称	广工程信创团队
--------	---------

团队负责人	姓名	邱禧妮	性别	女
	所在学院	信息工程学院	年级专业	20级数字媒体应用技术
	联系电话	13715789302	电子邮箱	2275729276@qq.com
团队指导老师	姓名和联系方式	杨建强 13539976879		
	姓名和联系方式	甘娜 15876570415		
团队成员	姓名、班级和联系方式	黄玉铭 数字媒体应用技术B班 15107541740		
	姓名、班级和联系方式	林秀蕴 数字媒体应用技术B班 17819800314		
	姓名、班级和联系方式	陈梓稜 数字媒体应用技术B班 13424469883		
所在二级学院 推荐意见	学院负责人(签章): 年 月 日			
创业学院 意见	部门负责人(签章): 年 月 日			