

超然工作室——mcn 机构

创业项目计划书

项目名称：超然工作室——网红孵化机构

项目负责人：林佳纯

负责人班级：20 级财管理 B 班

指导老师：郑皓丹

创业计划书

前言.....1

第一部分 工作室基本情况.....2

第二部分 产品/服务.....3

第三部分 行业及市场情况.....4

第四部分 营销策略.....5

第五部分 达人孵化.....6

第六部分 财务计划.....7

第七部分 风险分析.....9

第八部分 目标.....9

前言

做兼职几乎是现在大学生大学生活必不可少的一部分，然而很多人却苦于找不到做兼职的渠道，有的中介机构在收取了学生的中介费后便杳无音信，上当受骗的现象屡见不鲜。走在校园里，各种招聘兼职的小宣传单随处可见，学生却不敢以身犯险，这就造成了用人单位找不到满意的兼职工作者和学生找不到满意的兼职工作两难的境况。而随着现在时代的变化现如今做自媒体，从事电商行业的人也越来越多，不少学生也有了自己小小的网红梦想，有做自媒体的想法，而一开始却不知从何开始，并且网络诈骗也是层出不穷，这也就让学生和商家之间缺少了直接沟通的平台因此我们决定抓住这一校园商机，成立“超然工作室”专属于大学生的mcn工作室。

市场调查：经过我们从校内以及其他高校进行走访调查，有近80%的学生有做兼职的意向，其中90%的学生因害怕上当受骗而放弃很多可以做兼职的机会，5%的学生通过熟人介绍做兼职，可以选择的余地十分小。虽然也有中介机构来学校附近宣传，但可信度不高，很多学生还是担心上当受骗。由此可见，我们的市场有着很大的潜力。由于准备时间较为仓促，可能在计划书的书写以及点子的完善上还有诸多缺陷。但我们尽可能的利用课上学到的知识，多方面的思考问题。尽可能的把这份计划书做好，若是有可能我们也会尽快将这个创业计划实施。

工作室基本情况

工作室名称：超然工作室

- 成立时间：2021 年
- 工作室性质：网红孵化机构
- 工作室公司注册与否：否
- 工作室业务：主营推广达人培训，分配达人推广资源
- 工作室目前职工情况：团队 4 人，均为在校大学生。指导老师 1 位，与校外“广州超予文化传媒有限公司”合作
- 工作室近期及未来一到两年要实现的目标：

将先从本校开展业务，之后将扩展至校外的广东金融学院，广东食品药品职业学院，广东外语外贸学校等。将经营规模扩大一倍，发展长期合作公司。

- 公司近期及未来一到两年的发展方向：
将培训以及推广销售的业务完善，并扩大经营规模。

1.1 项目简介

在学院鼓励大学生自主创业政策的感召下，我为了体现在校学生的实践能力、为了丰富各方面的经验、为了服务在校师生、同时为了减轻家里的经济负担，我想通过自己的努力自主创业。鼓励大学生创业，促进以创业带动就业的号召，即将创立一个 mcN 机构——“超然“大学生 mcN 工作室。该工作室会与校外“广州超予文化传媒有限公司”合作，将从校内招募有做自媒体意向的同学进行培训以及提供本市各商家推广资源，上游对接优质内容，下游寻找自媒体达人对商家资源进行推广变现。并将之核实之后根据账号粉丝量、探店类型、探店地点等条件分类细化后分配给予各个达人，让各个达人进行探店推广。在校大学生使用真实身份加入工作室后，可立即进行培训以及分配资源进行实践。此外，我们还将实时更新商家资源信息，并不定期下访用户满意度，征集合理意见加以改进，不断完善工作。

产品与服务

一、提供的服务

1、1 提供推广资源：由合作公司与商家或各大商场企业订立合同，建立长期合作关系：各大商家如果需要兼职人员，只需要第一时间告诉我们需要的数量和相关要求，我们一定会在最短的时间内完成这项任务，并且绝对保证兼职学生的信誉和质量。

1、2、上岗培训：我们会给每个有做自媒体运营想法的大学生进行基本的职业培训，包括由专业的传媒公司来进行课程培训，教你如何包装、营销、推广和变现，从中盈利。开始实践推广后，我们还会后续的提供一定时间的职业技能培训。

二、运营优势

首先，不分线上线下商家大小都大量需求高素质、高效率的推广宣传人员，而大多数符合标准的有想要往自媒体发展的在校大学生也都渴望找到一份适合自己的兼职工作。但因为目前自媒体机构市场套路繁多且可信度不高，大多数都以压榨达人、压榨商家以达到自己盈利目的，甚至出现抓住学生有“网红梦”的这一点，对学生实施诈骗的案例。而且许多商家不但在推广之初就对学生收取各项费用，而且还在学生佣金中抽取提成。致使大多数学生望而止步。

“超然”mcn 工作室以校园创业为基础，在校内打造一个诚实可靠的 mcn 达人机构，面向全校学生，本着诚信、便捷、专业的原则，通过用人单位提供真实可靠的商家资源和设置了自愿加入的培训课程费用，由专业的传媒公司来进行课程培训，教你如何包装、营销、推广和变现。从中盈利。且本工作室主要针对于大学生展开合作，更倾向于给想在新媒体行业发展的学生提供可信的平台，较其他 mcn 机构业务更加专一、更了解大学生的情况以及需求。

其次，随着 21 世纪社会文化的发展，网络已经普及化。较其他方式互联网更加方便、快捷。有利于信息的传播，人们可以更快的得到最新资讯，。同时我们工作室这类模式不要求坐班、工作地点不设要求，甚至学生在家即可完成

广告拍摄、更新工作。这也大量减少了公司的开支和成本。最后，本工作室创建平台较其他mcn更加专业，对细节的处理更加用心。且使商家与达人之间达到共赢。我们的工作室有创新，有技术含量，成本优势，良好的抗冲击、抗震能力，我们提供全程的优质服务，竞争力强大。

行业及市场情况

- 1.客户人群：在校大学生
- 2.竞争对手：目前校外其他高校或传媒公司已经开始出现类似于学生作为团队的mcn机构在进行学生达人招募。
- 3.需求分析：鉴于校内勤工助学更多是提供给经济困难生这一部分群体，大多数同学想要做兼职特别是自媒体相关的推广类工作也苦于天河区渔沙坦这边的条件无处可去。
- 4.竞争劣势：刚刚起步，在营销方面还有很多欠缺，经营模式也尚待改善。知名度不够，还未在同学们之间建立良好的信任关系。
- 5.竞争优势：对手公司提供的兼职收费过高，提供的面试地点距学校较远，工资没有保障。

市场分析

据不完全统计，随着互联网的发展，以及去年疫情的影响，餐饮业受到了不小的打击，自媒体行业的发展十分迅速，抖音小红书等互联网平台也迅速发展起来，许多商家开始寻求互联网上有流量的网红为自己的店推广打广告以此带来长期或短期的热度和盈利的目的，这无疑是如今一家餐饮想要迅速发展的方法之一，而恰巧正因为自媒体的发展和诱人的红利摆在面前，许多的在校的俊男靓女都有想要做自媒体，成为网红的想法，而有这样的想法不外乎就是想要通过自己的名气来与商家合作再变现。但目前的情况就是一个毫无名气的学生不知道该从何做起，更找不到可以合作的商家资源，亦或者被有心之人借此诈骗了钱。

那么我们如今创立的这一工作室就相当于学生与商家间搭建的桥梁，那么我们工作室给在校大学生和商家带来的方便，给社会带来不小的经济效益和文化效益。

营销策略

策略方式

1. 前期宣传：推广我们自己的工作室，每天做工作室的优化，推广，宣传，宣传形式例如请专业传媒公司开展宣讲会等。和我们工作室相关性比较高，整体质量比较好的工作室或机构进行合作，以此提高我们在校内的知名度，让更多的人了解我们的工作室；
2. 建立达人与传媒公司的咨询交流群，可以为大家答疑解惑让学生们了解我们工作室的性质，内容。让达人与商家间出现的问题能够第一时间得到解决，以及供大家分享信息；
3. 首先占领渔沙坦附近高校的市场，然后以广东工程学生为示范，进行对外宣传。主要以发传单、问卷调查、免费咨询等方式进行；
4. 去大学城等高校密集，学生群体多的地方进行宣传，当我们的规模有所扩大的时候，可以举行一个小型的经验交流会，让所有通过我们的培训和分配的资源成功做起自媒体通过推广赚取工资的达人与有想做自媒体意向的学生进行交流，为我们的服务进行无形宣传。
5. 由通过兼职推广后期已经积累有一定粉丝量的达人推荐商家与上级传媒公司与各商家或企业订立合同，建立长期合作关系，再有我们针对各个达人的风格定位一起进行推广资源的分配，分配给各个需要推广的商家，这相对于他们原来耗用人力物力财力去招兼职人员的成本要小得多。这样就可以保证我们的达人和商家有可靠的相对稳定的推广资源。
6. 反馈机制：定期采用随机抽样的方法对以往商家进行推广效果的收集与反馈，收集意见和建议。

项目的发展规划和策略

考虑到我们工作室自身的独特的一面，即一个只孵化学生网红的专属mcn机构。主要的服务群体是学生，针对现在学生找兼职市场的混乱的现状，本工作室提供的资源能够更好的解决这个问题，使学生直接与可靠的公司对话，省去不可靠的中介让学生省去顾虑，更简单快速地学习并找到满意适合自己的账

号定位，风格，变现方式。由于有意向做自媒体的学生数量多，有着良好的市场前景，所以我们尽快占领这部分的市场，建立自己的品牌，培育顾客的忠诚度，宣传工作室的专属的新概念，留意学生要求整理反馈的意见：收回初期投资，根据经验积累开阔其他高校学生市场，招募到更多学生达人。

项目宗旨和目标：

1. 让学生信赖，让商家放心
2. 成为广州市知名的学生网红孵化团队，更便捷于商家招聘推广员工。
3. 我们将阶段性地吸纳我院有创业梦想的学生，让他们体会创业的历程，积累创业的经验。

达人孵化

首先，我们会为同学们寻找多样的兼职工作。把主要的工作时间集中在双休日、节假日等时间，但也会根据同学的实际需求进行相应的调整，尽量保证每位来寻找工作的学生都能够在其想要的时间段找到工作。另外，工作的种类会尽量多样。而我们作为大学生的mcn机构其优势在于：比起社会上的一些机构，我们更加贴近学生群体，能够更加满足学生的需求，能够切实保障学生的利益。而且我们会首先为广东工程这一类的高校学生提供自媒体培训和推广资源，这样学生的工作能力和综合素质就会得到比较大的保证。尤其是对于那些技术性含量比较高，对学生的锻炼比较强的工作，我们会先在校内举办一个类似与宣讲会的活动，从中选出对自媒体感兴趣，有信心做好的同学参加这些探店推广工作。这样一来学生可以通过此得到对自己能力的认可，二来商家企业也会对这些富有青春活力、创新思维的学生非常欢迎，从而增加了我们工作室在业界的认可度和信誉度。

财务计划

项目资金来源，盈利方式：

1. 前期学生通过上级传媒公司开设的一次宣讲会，自愿加入我们的前提下收取少量培训费 399/人次，培训费用于前期为期 7 天的培训课程，培训学生如何包装、营销、推广和变现。

设立 399/人次的费用一方面用于支付培训人员的培训费用，另一方面目的在于设立一定的门槛，以便寻找到更有意想要做自媒体且效率高的同学，而不是三分钟的热度，同时起到能够降低我们的经营成本、风险和提高容错率的作用。

2. 后期发布给学生达人的订单中抽佣金，中介费
3. 通过后期学生达人账号与业务的成熟后公司与他们签约返单客户订单
4. 后期培养起达人别的公司挖掘的一个跳槽费

资金用途

- ①前期：前期资金投入主要在于宣传公司、团队基础建设、员工培训以及成员工资支付。首先团队必须有自己相对自由的办公空间用于开会、宣传等事物，（前期空闲寝室空间足够了，但后期就必须找出更方便的办公地点，后期就会使用到学校提供的场所；其次部分合作用人单位可能需要就近给应聘同学培训，这需要我们提供培训宣讲场地，我们需要在校内寻找合适的教室场地，再与学校申请借用场地，或校外场地的租借。关于成员工资支付，将采取保证基本工资同时按劳分配、奖惩并行的方式，以期提高大家的创业守业热情。
- ②后期：后期工作室主要资金投入在于积极外拓业务发展和内部维护。当公司稳定（建立一定信誉并且开始盈利）后，就需要开始积极众多校外用人单位联系合作；同时公司内部也需要更多资金用于员工工资发放、设施维护、意外备用等等。

风险分析

1、因大学生做自媒体的市场的人多需求量大，各种自媒体的传媒公司或mcn机构迅速发展到一定的规模，对于本工作室新建的大学生孵化项目有一定的冲击和威胁。

化解对策：优化服务，打造一个能让学生真正能与合作的传媒公司直接对话的平台，可以让商家推广的利益达到最大化，努力做到让学生信赖，让公司放心的一流专属大学生孵化项目。

2、大学生谨慎的心理和对一些原有的诈骗案例，使大学生不敢做出尝试，从而影响了大学生网红孵化项目的推广。

优化对策：可以加大宣传力度，做好机构的口碑，诚心诚意为学生服务，让学生真正拥有机构给他带来的与其他机构所不能带来的益处和服务。

3、网络的更新换代，更优化的机构的出现。

化解方案：加快技术的革新，树立企业良好的口碑，增强自身的市场竞争力，确立较强的市场地位。

4、商家与学生的意见纠纷而导致我网站的口碑问题

优化方案：培训特有的公关小组，对这种突发情况的处理，以学生的利益至上，为学生和商家解决一些力所能及的问题。

5、不可抗力的出现

优化方案：建立风险预警机制，对风险进行预测，是损失降到最低。

目标

近期目标（1-2年）

公司凭借“真诚服务”使目标群体接受我们，逐渐深入我们学校周围的整个地区，逐渐打造一个高效率，有纪律的团队。

中期目标：（3-5年）

全面开展新一轮市场调研，制定新的经营策略，推出自己的品牌，增加我们的市场份额；不断推出我们的新服务新理念，进行更为深入的服务工作；目标群体从大学生扩展到就业群体。

后期（8年以上）开设分店，增加资金来源，扩大我们的市场，再一次市场调研，进一步扩大我们的市场，把所有的店连成一个面，提高市场占有率，优化服务结构，扩大服务范围，提高品牌效益。