

附件 4

广州华商职业学院

大学生创新创业训练计划项目  
验收总结报告书

项目名称：增城市高校特色交易平台

填写日期：2022年5月9日

## 填 表 须 知

表格中的字体应为小四号仿宋体，1.5倍行距；需签字部分由相关人员以黑色钢笔或水笔签名。均用A4纸双面打印，于左侧装订成册。

# 广州华商职业学院大学生创新创业训练计划项目

## 验收总结报告书

请按下面提纲填报（可根据需要另加页）

### 一、项目进展情况：

#### 1. 研究工作内容

在低价的前提下，提供优质的产品与服务，是二手服务的核心理念。随着经济的迅速发展与科技日新月异的进步，产品更新换代越来越快，人们购买新商品后越来越多旧的商品积压需要处理，加之生活压力越来越大，物价越来越高，人们逐渐倾向于购买便宜而又实惠的二手商品。尤其在大学校园里，目前二手商品交易成为大学生课余生活的一大热门。学校贴吧、广告栏等成为大学生校内二手交易的主要平台，但这些平台存在着物品种类少、信息更新不及时等缺点，广大学生的需求不能得以满足。随着大数据时代的到来和电子商务的发展，网络交易平台越来越受到大学生的喜爱。

大学生的购买能力的提高和每年的升学与毕业，加之信息交流的落后，增城二手交易发展的并不好，有需要的同学未必能找到所要的信息，还有许多书籍和生活用品被丢弃，造成了浪费，我们小组就此为市场背景。

为增城区广大大学生提供一个二手物品交易转让的信息平台。为毕业生转让物品和在校学生自主创业提供一个固定可靠的交易平台。将有意义有故事的物品保存展览，兼具买卖形式。将校园剩余有利资源捐赠给慈善机构或贫困地区，帮助更多的人。

#### 2. 项目团队的分工情况

由于开店初期业务量小，全部工作由创业者7人即可完成。一个负责电脑板块，一个负责手机板块，一人负责增城市高新特色旧物交易板块，两人负责特色空白板块。还有两人成为流动人手。待以后业务量大时，寻找校园代理团队或聘请员工，合理分配任务。对于跳蚤市场方面，我们会聘请我们工商管理学院的同学帮助我们翻新，其他由我们工商学院的统一管理。

#### ① 专人运营店铺平台

如高校特色板块，跳蚤市场模块，以高校旧货交易平台为主的板块，提供物物交易代售旧物等交易；其次是以季节性需求而出售相应季节所需物品的板块，比如新生

开学，学生们需求各种日用品，锁，排插，蚊帐等产品。特色板块会随着季节变化而上架销售本季度热门，需求的产品。

### ② 组建微信群共同合作

建立校内微信群，在微信群内发布各种二手交易信息。买卖信息，而不是收集旧物再进行买卖，省了很多时间与精力。为买主和卖主提供简单方便的平台倡导大学生将些有意义的物品捐赠出来很有意义，既可以合理利用旧物，又可以帮助他人，还可以提升同学们助人为乐的精神。

前期适当使用小红包来活跃群内气氛，在各个人数节点发些红包在群里让大家抢，大部分同学看到有红包活动会主动邀请自己的舍友一起加群，前期小部分投入比地推会相对节约成本。

邀请一些学生会或在校内比较活跃的师兄师姐进群，顺便可以解答新生关于学校的一些问题，也起到活跃群聊氛围的效果，这方面进行两步走的策略，建立单独的新生群引流，新生刚来学校有人耐心解答问题会产生较强的信任感。此时再推一些二手交易平台的信息、二维码等，避免二手交易信息被聊天冲走，分开引流群和专门的交易群，引流群也可以适当进行一些信息发布，特别是商家优惠活动的信息。

### ③ 建立直播平台

我们创建了一系列校园资讯、服务相关的视频媒体账号，包括学生升学、就业信息、校外培训等多个专题，通过不同专题的内容输出，以当下流行的“视频带货模式”，将平台产品差异化、针对性的销售。以下从我们的升学板块，本科插班生考试资讯账号进行解析。

#### 3. 工作开展情况

① 2013年3月至7月制定总创业方案，进行所要交易平台的构建、人员、工作分配等安排，在本校进行市场调查。

② 2013年8月至12月，在校进行宣传，登记二手物品来源，并考察质量，确定价格，联系仓库等。

③ 2014年1月至3月，利用网络和现实的二手交易平台开始试运营，收购二手物品及出售。

④ 2014年4月至结项，分析二手平台交易情况，各小组分工协作，了解顾客的需求，以及对价格和服务的满意度，可以每月进行一次调整。

⑤ 分析销售状况，分析核对是否达到预期目标。

#### 4. 取得的阶段性成果或结论

##### ① 完善的品牌建设

以最优质的服务和最优惠的价格，迅速打开市场，建立二手市场独有的品牌。尽最大可能为学生提供对二手物品买卖的需求，帮助学生合理理财，使二手物品重复利用，充分实现其价值。

##### ② 客户关系建立

对使用过我们平台租赁服务的客户，我们将留底备案，并将他们的意见和建议对我们的服务进行相应改进，将我们的全心全意为学生服务的理念贯彻落实到我们的工作中和服务中，与学生保持经常的联系。

我们将与各高校领导、各年级辅导员密切联系，在新生入学时就大规模宣传我们的平台并将我们平台的登录和联系方式制作成名片，分发给学生，安排客户服务人员专门进行客户维系工作。另外我们将与各高校广播站联系，对平台进行宣传，影响学生的对平台的感知。与各高校校园微购网合作，相互推广。

## 二、未来工作的安排和展望

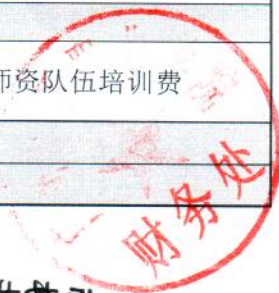
红火的消费市场也难免带来物品闲置。围绕着二手物品处置、交易的需求，一些二手物品交易电商平台异军突起，成为值得观察的现象，增城市高校特色交易平台也应随着时代的发展进步和转变，如向抖音、小红书、微博、哔哩哔哩、闲鱼等 APP 及各直播平台进一步宣传推广。

平台的丰富和转变同时可能还会带来一些难题，如二手物品在价格、品质定义、售后服务等方面存在特殊性，二手电商平台不仅面临着假货老问题，还面临着交易双方因诚信、效率、满意度等带来的纠纷，发展的道路并不平坦。但作为一种处于高速发展期的新业态，二手电商平台前景可期。然而，与追求资金投入、盈利模式、合作方等相比，如何强化平台责任、构建诚信环境，更好保护交易者权益、提升交易效率，才是更值得思考的、更为根本的问题。展望未来，平台的公信力，将是吸引用户、留住用户的关键，怎样确保良好的服务品质，将是我们必将面对也必须攻克的难题。

## 三、具体项目开支及费用

## 增城市高校特色交易平台费用明细表

日期	凭证字	凭证号	摘要	借方	费用项目
2015/9/8	记	106	付上海杭州旅游学院考察费用	2,374.00	差旅费
			<b>小计</b>	<b>2,374.00</b>	
2015/10/12	记	74	支付教学能力培训费	1,626.00	师资队伍培训费
			<b>小计</b>	<b>1,626.00</b>	
			<b>总计</b>	<b>4,000.00</b>	



项目负责人签字: 苏楚程

2021年 6月 20日

指导教师意见

*(Handwritten signature)*

指导教师: YH/16

2021年 6月 25日

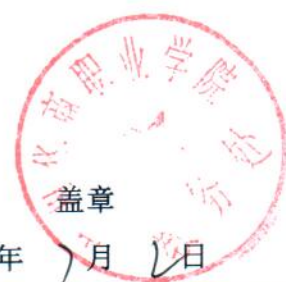
项目所在单位意见

二级学院院长签名:

年 月 日



项目管理部门意见



2021年 7月 12日