

“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 江苏 徐州 221018; 2. 徐州工程学院数学与统计学院 江苏 徐州 221018

【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,极大地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

1 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,规范现有市场,切实保障消费者利益;同时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。

2 意义

- (1) 解决信息流太分散的问题。
- (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。

- (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老师教你。

- (4) 解决大学生闲置资源浪费的问题。

3 内容

(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) 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。

(3) 交友娱乐:线上交友,线下组织活动。可组织一个论坛,入驻者在其中进行讨论,相互学习等,链接一些游戏等功能,满足学生的娱乐需求。

(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(平台证书或奖金)。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。

(5) 考证、考研:与各类教育机构合作,实现资源共享,教育机构提供考证、考研的各种信息、要求等,学生可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。

(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),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。

(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、自行车等物品)。

(8) 毕业、就业:平台为学生提供一些毕业论文参考、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、收集问题和解决问题。

4 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倍感期待。调查显示大学生对综合服务平台的需求如下:

- (1) 有校园兼职功能发布需求的约占 55%。
- (2) 有交友需求的约占 36%。
- (3) 有学业交流、考证考研以及期末考试辅导需求的约占 67%。
- (4) 有社团交流需求的约占 33%。
- (5) 外卖、快递代收代收功需求的约占 34%。

根据同学们的需求,我们进行界面设计并在线下与商铺和其他资源一家一家对接,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,以便针对同学们的建议进行改进。

5 项目实施

创业孵化器为我们创业提供了物质保障并提供如下资源：

5.1. 为我们提供创业的技术支持

在网站建设的过程中，我们难免会遇到棘手的技术问题，这时我们可以向技术人员请求帮助。

5.2. 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，并与众多的创业者一起为我们的目标加油。

5.3. 提供法律和财务服务

在进行网站推广和运营的过程中，难免会遇到法律和财务问题，比如资金该如何分配，投资所产生的股权问题等。有了财务人员的帮助，很多问题都可以迎刃而解。

6 宣传推广

6.1 宣传展点

向学校获准在校内设置宣传展点。在宿舍区、食堂等人流量的地点摆放宣传展示架，同时开展下载注册 App 赠送礼品等活动，以此增加注册用户量。在展点处可设音响，播放宣传语，吸引更多的人员。

6.2 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，推广内容新颖的简介。根据不同学校的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讲解。

6.3 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、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

带来的品牌影响力。

6.4 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。

7 展望

7.1 风险和不确定性

- (1) APP 设计处于初期，功能有限。
- (2) 起步晚，不如其他垂直电商服务成熟。
- (3) 缺乏资金支持。

7.2 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：武汉科技大学, 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：大连科技学院, 2019.

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)。