

甘肃省大学生创新创业训练计划

项目申报表

(创业训练和创业实践项目)

推荐学校：	西北师范大学
项目名称：	爱特：专为特殊人群做的平台
项目类型：	☒ 创业训练项目 ☐ 创业实践项目
团队名称：	爱特团队
项目负责人：	黄晶晶
项目所属一级学科：	880
联系电话：	18419140249
指导教师：	刘海健
联系电话：	13519637589
申报日期：	2018年4月

甘肃省教育厅 制

二〇一八年四月

项目名称		爱特：专为特殊人群做的平台				
校拨经费（万元）		0 元		参与学生人数		5
项目实施时间		起始时间：2018年 4 月 完成时间：2018年 7 月				
项目负责人	姓名	黄晶晶	性别	女	成绩排名	16/ 38（名次/专业人数）
	学院、专业、班级	教育学院、特殊教育、2016 级特殊教育班				
	身份证号码	620503199808266024			学 号	201641040113
	联系方式	18419140249			电子邮箱	3040854280@qq.com
指导教师	姓名	职称、职务		所在学院		联系电话
	刘海健	副教授		教育学院		13519637589
	第九届“挑战杯”甘肃省大学生课外学术科技作品竞赛 特等奖(2013) 优秀指导教师.					
创业团队人员信息	姓名	性别	学院专业	学号	联系电话	工作分工
	孔利	女	教育学院特殊教育	201641040117	15294215464	人力部
	丁楠	女	教育学院特殊教育	201641040108	17361631169	市场部
	李春晓	女	商学院信息系统与信息 管理	201622010116	15095136342	技术部
	曹宁宁	女	经济学院金融学	201621040203	15117286476	财务部
项目简介 (80-120字)	我国特殊人群数量庞大，但特殊人群就业率很低，由此，爱特平台做两件事：第一进行特殊人群产品售卖，爱特在生产上提倡私人订制产品，在购买任意一块爱特产品后可通过扫描二维码关注爱特平台，即可报名参加一次在我们工作室参与特殊人群工作者制作爱特手工皂的过程。购买不同系列产品都会有不一样的售后体验；第二建立一个专门的平台，在特殊人群和企业商家之间提供沟通交流渠道，为每个在爱特平台上报名的特殊人群做职业技能测评，为每个愿意招聘特殊人群的企业商家在平台上发布招聘信息。					
项目优势总结	1.出发点独特，爱特平台是专为特殊人群建立的平台，提供支持性就业不仅为他们提供就业平台，还为他们提供其它招聘信息服务； 2.体验式消费，关注顾客的体验，是建立在产品之上的感官、情感、思考、与行动层次的体验消费；					

3.公益性消费，顾客每买一个手工品，都是对特殊人群的一种支持，都是他们人生价值的体现。

一、项目介绍（1 行业背景 2 产品或服务特色 3 商业模式/赢利模式等）

1. 行业背景：爱特平台是做特殊人群手工品售卖和进行其它就业途径的平台。在互联网+时代，售卖特殊人群所做产品平台较少，但往往都是个人微商而非面向群体的网络平台，关于特殊人群就业平台的行业数量不少，但是发起者绝大部分都是纯公益的相关机构，学校和部分特殊人群家长。小部分为专业的就业网站如“博爱招聘网”，但是这些平台都是提供单向招聘信息，而我们是双向招聘信息，给他们提供特殊人群的专业职业测评与建议职业，然后给企业和个人进行双向沟通匹配。特殊人群就业具有很大的开发市场。

2. 产品和服务特色：爱特手工品，在生产方面，我们主要是私人订制和纪念品取向，在销售方面，我们提供体验式消费，在购买爱特产品后即可报名参加与特殊人群一起制作产品的活动。爱特平台，针对国内此行业服务的欠缺，结合本专业提出职业技能测定的服务，制作专业的特殊人群个人简历。

3. 盈利模式：第一，爱特手工品售卖，由爱特工作室组织招聘培训特殊人群生产，通过多渠道宣传售卖；第二，平台服务收益，职业技能测定服务、招聘与应聘信息的广告费收益。

二、市场分析（1 市场需求 2 目标市场 3 市场前景 4 产品或服务前景 5 SWOT 分析等）

1. 市场需求：首先，我国的特殊人群就业现状是很不理想的；第二，从目前市场里看，手工皂行业在市场上类型多样、简单易学、但成品质量参差不齐，原料的来源质量都难以信赖，在微商等形式的销售中手工皂的价格也有高有低，让消费者很难选择并信赖；最后，我国的特殊人群就业服务工作主要是由国家残联网站组织，还有一些类似于 58 同城的服务网站，服务情况很不理想，特殊人群及部分企业需要一个专业的平台为他们服务。

2. 目标市场：对特殊人群具有爱心，想要了解特殊人群和普通大众；有就业需要的特殊人群及部分企业。

3. 市场前景：在中国大陆，由特殊人群联合创业的企业几近于无，特殊人群在特殊学校接受的知识教育及技能训练，在离校毕业后很少会有特殊人群会得到就业，绝大多数情况是闲置在家，靠政府微薄的救济及家庭其他成员的接济勉强度日。但大部分特殊人群是拥有劳动能力去养活自己的，而目前的市场经济没有提供给他们机会去展现自己的能力。具有特殊人群标志的产品是本项目的巨大公益性商业卖点，从 PEST 政治分析上我们可以得到政府目前对于特殊人群就业是有很大的支持力度的，从社会文化上来说，中国社会的道德文化是本项目的另一个支持点。综上所述，本创业项目的前景可期。

4. 产品和服务前景：在平台发展中，目前局限于小手工的售卖，特殊人群小部分工作信息的支持，特殊人群的潜力我们局限于目前我们所看到的，业务扩展的前景很大。

5. SWOT 分析：

(1) 优势：**产品理念优势：**提供体验式消费，特殊人群制作，公益化推广项目，支持性就业服务；**政治因素-国家对关爱特殊人群的大力支持：**从党的十七大“关心特殊教育”，党的十八大“支持特殊教育”，到党的十九大“办好特殊教育”，可以看出党和国家对特殊教育的重视程度和支持力度在不断加大。《特殊教育支持保障体系研究》等一系列规定的颁布；**核心产品优势：**拥有自己独特的产品理念，产品全部由特使人群通过手工制作，用手工工艺带动特殊群体的就业。**服务的专业性：**私人订制，专业的特殊人群简历制作。

(2) 劣势：**资金短缺：**目前，资金是主要问题，需要扩大网站的规模，需要技术人才，资金是缺口；**知名度低：**网站提高知名度，必须需要大量的点击率，目前网站需要大量做宣传和口碑效应提高知名度；**经验不足：**公司团队刚刚成立，公司员工和管理层经验还比较缺乏，缺乏处理问题的能力；**人才短缺：**高端技术人才和管理人才过小，缺乏高能力的营销团队，没有自己的物流配送队伍。

(3) 机会：我国人口基数大，特殊人群数量庞大，据中国残联最新统计数据显示，目前中国各类残疾人总数已达 8500 万人，约占中国总人口的 6.21%，并每年呈上升趋势，但特殊人群就业率很低，部分特殊人群在接受特殊学校的专业教育后因一些原因，只能待业在家，领取国家补助等勉强度日；巨大的网民规模为电子商务快速发展提供了强大的动力，对本公司提高企业的知名度和竞争力，也给我们爱特手工作品的宣传和销售带来了机遇的基础上，创建自己的生产线。总而言之，本项目有较好的商业机会。结合陇南地区特色，尽量利用本地区生产的原料寻求与陇南产商的创新合作模式。

(4) 威胁：严峻的市场竞争压力，市场经济的残酷，即新生事物会收到社会的质疑等。竞争对手有其固定的消费群，对新竞争者的加入，一定会采取相应的应对措施。类似服务市场竞争激烈，使得消费者选择的余地越来越大。“爱特”手工品以消费者为中心，线上线下都是合理的消费形式。在新的竞争形势下，电子商务终端载体、参与主体、商业模式等均会呈现多元化特征，不管是传统企业，还是电商企业，卖家的经营都会回归理性，积极寻求健康、良性发展的新实践。

三、营销模式（1 产品策略 2 定价策略 3 地点策略 4 促销策略等）

- 1. 产品策略：品牌故事策略：**爱特，有爱无碍，热爱特殊教育，关爱特殊人群。爱特手工皂由特殊人群制作，其理念就是为特殊人群提供力所能及的工作，为特殊学校的特殊学生毕业后成年期转衔提供支持式就业，也可为特殊教育在校学生提供精细动作训练，技能培养等。爱特手工皂不仅是由纯天然的物质精心制作而成，能给肌肤最轻柔的呵护，更重要的是它承载着公益的接力棒，注入的是爱与心血，为社会群众和特殊人群架起了一座心与心的桥梁。爱特，关爱特殊人群。爱特，@到你了吗？**产品组合策略：**爱特手工香皂作为一款有公益价值的手工制品，可以采用产品组合策略：选择有意愿加入公益事业，乐于承担社会责任的化妆品企业或店铺，将爱特手工香皂作为化妆品的赠品，并积极宣传爱特手工香皂的理念，提高产品知名度和品牌影响力；与超市联合，在超市搞促销活动期间专门设立该款手工皂的专柜，旨在以情动人，宣传“购买手工皂、献身公益、关注特殊人群”的理念；依附于公益团体，积极推广销售手工皂，让社会大众聚焦于特殊人群。
- 2. 地点策略：**建立爱特微信公众号平台，它是一个集合了广告平台、店铺和公益于一身的综合性平台。在此网站的基础上开通微博和淘宝，每天推送爱特手工皂的相关信息，不定期推送特殊人群制作手工皂过程的视频。
- 3. 促销策略：**在校园、社区等进行宣传，产品增加小礼品赠送和高附加消费体验。

四、财务分析（1 资金筹备 2 固定资产明细 3 流动资产明细 4 利润预计 5 风险分析 6 退出策略等）

- 1. 资金支持：**前期资金来源：特殊学校资金投入、西北师范大学教育学院资金支持、团队自筹、公益众筹、项目申请资金、合作特殊家庭投资；后期计划资金来源：合作学校投入；公益融资；合作特殊家庭投资；团队资金；合作企业投资等。

2、流动资产明细：

类别	成本流动	利润流动	运输流动	其他	总计
资金（元）	11050	15525	9000	10100	45675

2、利润预计：

名称	单价	数量	销售额	单个利润	总利润	利润税后
单个销售	50 元	300 块	15000 元	30 元	9000 元	6750 元
定制	80 元	50 份	1500 元	40 元	2000 元	1500 元
情侣款	120 元	50 份	6000 元	70 元	3500 元	2625 元
系列款	500 元	10 份	5000 元	420 元	4200 元	3150 元
平台费	200		2000		2000	1500 元

2. 退出分析：创业有风险，投资需谨慎，从爱特工作室的开始，我们需要场地、装修、基础设施的完善，还有人员的组织协调，组织生产需要各种模具，原料、包装、快递公司的合作、售后服务的体验，对于一个大学生创业团队来说，投入不少，退出我们需要一个长期的消化时间，合作的解约还是维系都是以后去思考的问题，但在这个过程中加入我们的特殊人群也好，普通消费者也好，都是一次很丰满的体验；同样作为一个大学生创业团队来说，这只是起步阶段，试水阶段，下次我们可以做的更好。

五、风险预期（1 资产风险 2 竞争风险 3 财务风险 4 管理风险 5 技术风险 6 破产对策等）

1. 市场风险：消费者可能不了解我们的业务而对我们公司提供的个性化定制服务持观望态度；我们无法确定我们公司的网站在市场中扩散的速度是我们难以制定更长远的计划；竞争能力的不确定性，一旦我们公司的业务收到效益，必然会引来竞争者，我们作为初创企业，缺乏资金与销售系统，在竞争中处于劣势，这就使我们究竟能获得多大的市场份额有很大的不确定性。

2. 管理风险：管理制度风险，创业企业往往没有完善的管理制度，当工作室发展到一定程度以后，松散型的管理容易导致风险事件的发生；人力资源管理风险。人员配置不科学，激励达不到预期效果，工作作风不严谨，这些人力资源管理的问题往往做成内部消耗巨大、员工流失等问题，给我们工作室带来损失；营销管理的风险。营销策略的制定、营销人员的管理以及营销政策的确定如果出现失误，就会造成整个产品滞销，给工作室带来损失。

3. 财务风险：投资风险，对于我们投资的项目是否能够得到预期的回报充满不确定性；现金流量风险。由于权责发生制的原则，确定的收益不一定能带来确定的现金流，有现金流的不确定性而造成风险。；资金流动性风险。开始创业项目的阶以及开发市场的时候，都把必须以坚强的资金支持。在这一段时间，恰好是对我们这些创业者理财能力的极大考验。而我们初涉社会对这方面的知识还不是很了解；筹资风险：创业初期资源十分的短缺，能否筹集到以资金为主的资源有极大的不确定性，我们都是大学生没有多少积蓄，而且投资人可能会因为我们年轻而不信任我们，不会给我们投资。

4. 技术风险：在创业的初期由于我们缺乏经验，对市场的了解较少，同时又因为资金较少的缘故招不到较好的专业人才，容易使我们的顾客流失。

六、项目进度安排

1. 2018.04.16-2018.04.20 项目策划、团队组织
2. 2018.04.20-2018.05.10 项目评比与评估
3. 2018.05.10-2018.06.10 项目修改及完善
4. 2018.06.10-2018.07 项目推广与实施

七、创业愿景

此项目和其他平台针对广大爱心人士，以献爱心、方便快捷的方式，前期望经营好工作室的运营和微信公众号，后期期望能够迅速建立网站在本地尤其是大学生等爱心人群中的忠诚度和知名度，并以此为契机，构建一个扩大的“爱@特”网站和新媒体平台，做到线上线下立体化订购平台及地域化快速服务体系，形成集手工品品牌售卖和招聘信息服务为一体，知名度和品牌效应良好的专业特殊平台。

八、经费预算（如有外来资金可作说明）

支出科目	计算根据及理由	金额（单位：元）
原料	干花、皂基、食用香精	8000
包装费	产品包装，礼品袋	2000
运输费	线上消费快递运输、线下消费产品运输	5000
运营人员工资	管理人员、平台运行人员、培训人员等	10000
场地费	场地申请、装修费用及宣传场地的征用等	10000
打印费	资料文稿打印	100
合计		35100

九、项目负责人承诺：

我保证填报内容的真实性。如果获得资助，我与本项目组成员将严格遵守学校的有关规定，认真开展项目工作，按时报送有关材料。

负责人签名：黄晶晶

2018年4月25日

十、指导教师意见：

同意推荐

签名：刘海建

2018年4月25日

十一、学院意见（项目负责人所在学院）：

同意推荐

负责人签名：



2018年4月27日

十一、评审专家组意见：

同意推荐

负责人签名： 张尊理

2018年4月28日

十二、学校意见：

同意推荐



负责人签名：



(学校公章)



2018年4月28日