

## 创业·人物

日前,7名沈阳大学的学生创立了微信综合服务平台,以大学校园为单元,将学生需求和校园圈内及本地商户进行高效整合,创新了预购服务的一种电子商务模式。平台整合了校园外卖、校园商城、校园任务跑腿、校园信息发布、校园分时租赁等系统模块,不仅解决了同学吃饭拥挤、取快递排队的问题,还发动创业学生加入自我开店计划,打造一个本校化的电商平台。

负责团队协调的杨治认为,这个平台的定位既不是传统校园论坛等纯社交娱乐网站,也不是纯商业的地方商务网站,而是二者的优势互补与各分类信息高效整合的综合性校园生活服务平台。

# 沈大学生创立微信服务平台 可订餐购物跑腿表白

## 贴近学生生活需求分类发布信息

大学生是这个时代与互联网模式联系最密切的群体,目前面向大学生群体的网络,QQ、微信、微博是当前最活跃的社交平台,随着互联网的不断发展O2O已然成为稳定成熟的经营模式。但是目前比较成功的O2O模式平台,像美团、饿了么基本面向的是大众群体,而基于大学生群体的消费和区域性没有给予足够的重视,导致目前这块市场相对来说比较匮乏。

这个“商机”被杨治和他的同学们发现了,“现在大学生的大部分消费的市场都集中在校园内部及学校周边,而且大学

生群体在选择消费店家上没有限制性,所以我们团队才想到可以从这一点入手搭建一个稳定的平台来引导学生消费。”负责市场管理的宋振鹏说。

他们的最初想法就是按照地理区域的细分方式,以高校校园为单位,服务高校学生及周边商家。分类别发布贴近学生生活需求的信息。“校园是一个相对封闭的环境,学生基数大、居住集中、年龄差距小、消费趋势雷同,生源和就业地都是天南海北,寒暑假交替,学生四年一交替,所以学校市场可以做到可持续性发展。”

## 搭建第三方平台 将餐馆等加入平台

在这样的想法上,杨治和同学们在学生和校外外的实体店之间搭建了一个第三方平台,把线下的实体店,如餐馆、杂货店、打印店、理发店、文具店、宾馆等加入到平台之中,同时为学生提供信息发布展示及兼职、全职跑腿配送的机会。

“根据不同实体店的业务,学生可到店消费或者由我们管理的团队配送商品上门,我们将送货到寝室楼下,实现点对点服务,保证更有效率、更具安

全性的物流。”负责配送管理的陈义军说,在配送团队方面,将由校园专业服务团队和校园兼职跑腿群体组成,为在校大学生提供了另一个大量兼职机会。

这种线上线下搭建平台的方式,一方面消费者可通过网络了解校园周边实体店最新情况,直接通过在线模式消费、预约、结算;另一方面,线下实体店可通过平台,管理运营店铺,利用打折促销等手段吸引更多学生消费者。

## 线下食堂自提 解决吃饭拥挤问题

对于杨治和同学们来说,最急需解决的就是去食堂吃饭拥挤、取快递需要排队的问题,这也是他们创立这个项目的初衷。而这个综合服务平台中的“校园外卖订餐系统”就是全面整合了学校各个食堂的资源,开通网上订餐,为全校师生提供快捷的微信或小程序的外卖送餐、预订服务。

系统采用的是自主添加餐厅及菜品类目的方式,菜品状态实时更新,下单方式可以通过APP、公众号、小程序、微网页等方式简单便捷多样,同学们无需担心校区面积大,就餐时段集中,人流量剧增,食

堂吃饭排队时间久等问题,随时随地30秒轻松下单,还可以预订时间送到寝室。

“我们现在的配送人员一共有20多人,只在每天中午12点到1点,下午5点到7点之间提供服务,也避免因配送的问题耽误学生学习。”杨治表示,目前每天的接单量在200-300单左右。“年底,我们计划全面推广自提服务,学生可以提前在网上下单,等到吃饭的时间可以顺道到食堂取完餐回寝室吃,这样就解决了排队的问题了,到时候我们的接单量大概在1000单左右。”

## 零门槛让学生创业开店

除了订餐这个最主要的功能以外,平台还计划打造一个学生创业者的微商城。“我们的平台里还有一个重要功能就是校园商城系统,这是一个多功能的网络购物平台,聚合了学校内外各类店铺,支持零食副食、鲜花蛋糕、生活日用品、精品特产等各种各样商品的销售,既可以自营商品,也可以整合学校周边店铺卖家,打造校园格子铺微商城。”

值得一提的是,校园商城系统还发动创业学生加入自我开店计划,快速打造一个本校化电商平台。“学生们可以在商城零成本开店,可以卖自己老家生产的大米,还可以卖一些像手机壳、充电器之类的日用品。”负责后台与技术的刘星杰说,“只要自己备足货品就可以了,我们规定同一种类别的商家不能超过3家,也避免了恶性竞争,保证了学生的利益。”



沈阳大学人力资源管理专业大四学生杨治。

本人供图

## 还是一个基于校园的社交网站

为学生提供最新的校园兼职、校园二手以及校园活动信息;为学生兼职跑腿赚钱提供校园任务发布系统;整合学校周边文印店,学生可在线上传文档资料,自动计价支付,到店自取或配送上门;提供学校周边基于空间布局与时间轴的在线预订与租赁房屋应用……

杨治和同学们创立的综合性服务平台,利用其校园本土化的优势吸引了大量的活跃会员,迅速提升了网站

人气与影响力。“这个平台任何一个大学生都可以免费加入使用,通过线上、线下与好友及其他消费者分享消费体验,避免上当受骗。”负责财务管理的杨雪认为,这个平台不仅是一个返利平台,更是一个基于校园的社交网站,通过网站平台,会员们可以同好友及其他同学和消费者相互沟通、交流,分享购物消费所带来的乐趣及实惠,提高消费服务质量。

## 创业感言

## 创业重在坚持 不要轻言放弃

作为一个创业者,杨治对于创业初期的艰辛可以说是深有体会。在平台刚成立的时期,负责送餐的没有几个人,那时候杨治就自己当起了“送餐员”,每天往返于各个食堂、宿舍之间,有时候一天要跑60多单,“那时候的压力真的很大,平台刚成立还没什么力度,什么事都只能自己扛下来。”杨治无奈地说,“但我知道,一旦开始了创业就一定要坚持下去,如果轻言放弃的话做什么都不会成功的。”

同时,杨治对于那些有创业想法的人们也给出了自己的意见,“我身边有不少人在做创业项目,但大多数并没有真正做成,有的甚至是做到一半就不做了,这其中最重要的原因就是项目本身的可行性,也许很多人在创业之初的想法都很多,但这些想法一定不能飘起来,一定要脚踏实地,要做那些真正对生活有意义、有提升的项目,才是创业者最开始需要做的事。”

辽沈晚报、聊沈客户端记者 李那