

项目编号	
------	--

# 惠州经济职业技术学院 大学生创新创业训练计划项目 结题申报书

项目名称： 以学院公司为平台提高大学生创业  
实践能力—以易世源教育投资有限公  
司为例

项目类别： 创业训练

所在学院： 财经学院

申请人： 冯迪龙

专业年级： 14 投资与理财 4 班

联系电话： 13502571599

电子信箱： 308218173@qq.com

指导教师： 林暹亮（校内）

项目日期： 2015 年 9 月 1 日至 2016 年 12 月 30 日

惠州经济职业技术学院  
二〇一六年十二月

## 1. 基本情况

项目名称		以学院公司为平台提高大学生创业实践能力—以易世源教育投资有限公司为例			项目类型	创业训练 <input type="checkbox"/> 创业实践 <input checked="" type="checkbox"/>
成果形式		与腾盛合作惠理财爱财猫 APP、论文、比赛获奖		立项时间	2016 年 09 月 1 日	
完成时间		2016 年 12 月 10 日		验收时间	2016 年 12 月 30 日	
项目 组 主 要 成 员	序号	姓名	学号	专业班级	所在学院	项目分工
	1	冯迪龙	1406040401	财经学院投资与理财专业	财经学院	项目架构、管理
	2	曾凤娟	1406040434	财经学院投资与理财专业	财经学院	市场调查、公司注册
	3	邹晓玲	1406081248	财经学院会计电算化专业	财经学院	撰写商业计划书、商业推广
	4	陈海萍	1406070104	财经学院会计电算化专业	财经学院	撰写商业计划书、市场营销
	5	王宇翔	1406040308	财经学院投资与理财专业	财经学院	公司财务
	6、	王英豪	1403040122	信息学院网站开发专业	财经学院	市场调研、APP 开发
	7	纪佳纯	1406040322	财经学院投资与理财专业	财经学院	SWOT 分析

## 2. 项目执行情况

### 一、项目研究过程

我们创业实践项目是建立一个去中心化的理财规划服务平台。公司全称为：易世源教育投资有限公司。公司在七月份已经注册成功。公司互联网产品：惠理财爱财猫。本创业实践项目以全方位理财规划云管理系统切入理财领域，业务主线以“理财师与消费者对接”为商业模式，宗旨是“做您身边的理财师，成为中国最具影响力去中心化的理财规划服务平台”。

**(1) 调研过程：**利用我们所学的市场调查、消费者行为、创业等理论知识，编制调查问卷，进行试调查，在此基础上，编制正式问卷，在惠城区地区进行正式调查，取得一手数据，获取真实有用的信息，一方面训练我们的调查和数据分析技能，提高我们的能力，另一方面训练我们的发现和利用商业机会的技能，提高我们的商业操作能力。

**(2) 训练过程：**在市场调研的基础上，团队分工协助撰写商业计划书，创业思路，分析行业现状，完善产品或者服务构思、对市场进行预测预测、制定营销战略和策略、拟定运营计划、制定财务计划、对竞争对手进行分析、提出风险控制措施。通过撰写计划书，达到加深理解和掌握我们所学的相关理论知识。

**(3) 实践计划过程：**本项目将以互联网+大赛为契机，参加创新创业大赛，打磨商业计划书，同时，推动理财规划服务平台落成。再次，我们建立理财小管家微信平台（公众号）、收集理财信息、在平台上进行信息发布、同时利用广大的同学和教师资源进行市场推广、签订理财业务合作。通过这些实践活动，以此提高我们的创业能力。

### 二、阶段性成果

1. 《理财师与客户对接的研究与开发》荣获 2016 年广东省“攀登计划”大学生科技创新培育基金资助 10000 元整。
2. 第二届中国“互联网+”大赛广东赛铜奖

### 三、最终成果

1. 《理财师与客户对接的研究与开发》荣获 2016 年广东省“攀登计划”大学生科技创新培育基金资助 10000 元整。
2. 第二届中国“互联网+”大赛广东赛铜奖
3. 论文发表两篇
4. APP 开发

#### 四、团队成员分工和合作情况

姓名	性质	分工
林暹亮	校内导师	对整体项目实施提供指导
冯迪龙	财经学院 投资与理 财专业	总负责人，负责撰写调查报告、撰写商业计划书中的摘要和前言、撰写商业模式、创业报告。负责创业实践中的管理
曾凤娟	财经学院 投资与理 财专业	负责问卷设计和市场调查、负责撰写商业计划书中的战略部分、负责创业实践中企业注册、创业补贴申请、行政管理
邹晓玲	财经学院 会计电算 化专业	负责撰写商业计划书中产品和服务部分、调查资料汇总和分析、会计信息发布、负责创业实践中的平台运行管理市场推广部负责人。
陈海萍	财经学院 会计电算 化专业	参与市场调查、负责撰写商业计划书中的市场预测与市场营销策略、负责创业实践中的市场推广
王宇翔	财经学院 投资与理 财专业	负责公司的财务，包括风险资金的管理，业务资金的往来和公司运作过程中营销、研发及管理费用的支出等(财务部门负有使公司财务向股东公开化和分配风险收益的职责)。
王英豪	信息学院 网站开发 专业	负责制定专项市场调研方案，收集市场信息，分析调研结果，提交调研报告，预测市场动态，拟定应对策略。竞争者的渠道分析、产品诉求点、广告诉求点的调查整理与分析。消费者心理、消费者消费习惯等调查。负责各区域市场信息的指导、协调与管理，通报市场动态、公司基本状况及应对策略。

#### 五、指导教师指导情况

理财团队于 2015 年 9 月至 2016 年 12 月，与林暹亮老师签订了指导协议书，接受他的指导。在这一年多的工作中，林老师以其丰富的经验和娴熟的业务深深影响着我，通过平时的思想业务交流和具体的创新创业工作的指导，使得团队在思想认识与业务水平方面得到进一步提高，具体情况如下：

### **(1) 团队思想认识有了较大提高**

在一年多的指导工作中，林老师利用适当的时间，结合当前国内外形势与身边的事例，分析当前的创新创业形势，对团队进行了思想教育，通过一年多的教育沟通，使团队更加认识到了创业心态要摆正，创业不可能一蹴而就，需要一步一步脚步地执行，才能使项目得以铺开。

### **(2) 业务能力有了进一步的提高**

#### **1、撰写商业计划书的能力得到了提高！**

团队原来对商业计划书撰写非常欠缺，经常遇到撰写的商业计划书打动不了投资人，或者投资人不认可或者看不懂我们团队商业逻辑，但林老师多次详细和我们讲解商业计划书的撰写，从提炼项目亮点到设计盈利模式，从打动投资人到帮助找到项目价值，林老师都亲力亲为为我们讲解，使得我们团队各种能力得到培养。

#### **2、创业实践能力大大地提高！**

通过林暹亮老师的指导，使我们真正实操懂得了注册公司的流程，企业名称查询，材料签字、刻章，银行开验资户并出具验资报告，申请公司营业执照，申办组织机构代码证，申领税务登记证，开设企业基本账户，申领发票购用簿，开设纳税专用账户，购买发票。这些内容的实训，提高了我们创业实践能力。

总之，自从接受林老师的指导至今，无论是思想认识上，还是业务能力方面都有了明显的提高，这为团队今后的创业工作打下良好的基础。

## **六、研究报告和过程记录的完整情况**

商业计划书得到“互联网+”大赛评委的一致好评，学生创新创业实训记录完整，并且得到林暹亮老师及时的指导。

### 3. 总结报告

#### 一、项目执行过程

1. 2015年9月—2015年10月：调研阶段（文献与实地走访企业为主）
2. 查阅有关论文和报告，了解当前国内外基于去中心化的理财规划服务平台模式的开展的现状和先进经验，并进行分析、归纳。项目初步设计并开题论证。
3. 2015年11月—2016年9月：组建参赛团队，参加第二届“互联网+”创新创业大赛，打磨商业计划书，提炼项目的价值点，促使团队快速成长。
4. 2016年3月—2016年9月：项目实施。在创业实践中，推动理财规划服务平台正式落成。
5. 2016年10月—2016年11月：运营项目，理财规划服务平台的推广，真正进行实操工作。
6. 2016年11月—2016年12月：项目总结。总结该项目，形成最终成果。

#### 二、项目成果的主要内容

7. 市场调研报告书，通过查阅关于企业代账方面的书籍和报道，在实地调查了金财互联公司、鑫明税务师事务所、汇达企业、理财师协会等，通过问卷星制作网络调查问卷，最终我们完成了我们的企业理财和客户需求市场调查问卷报告。
8. 理财爱财猫团队创业计划书撰写。我们在前期收集的资料基础上，在查找了相关的文档资料，最终确定了从创业设想，市场分析，企业经营管理，财务融资，营销策略等方面开展创业计划书的写作，小组成员进行分工合作，我们最终完成了公司的创业设想，理财市场分析，企业的经营管理策略，公司的财务运作，产品营销策略的方面的写作。
9. 公司注册流程，我们通过向老师请教和询问相关人员知道了注册公司的流程，企业名称查询，材料签字、刻章，银行开验资户并出具验资报告，申请公司营业执照，申办组织机构代码证，申领税务登记证，开设企业基本账户，申领发票购用簿，开设纳税专用账户，购买发票。在实地操作中，我们的发现了办理企业证照具有很大的困难，工商人员的服务态度，自身的社会经验和关系都影响我们的进程，但是最终我们注册了自己的公司。
10. 团队和腾盛互联网金融公司正式合作，爱财猫 APP 正式落成。为了进一步检验

项目的可操作性，我们与腾盛爱财猫合作，真正进行实操工作。

### 三、项目取得的主要成绩和收获

时间	项目	人员	主要成绩和收获
2016年5月	理财师与客户对接的研究与开发	冯迪龙、曾凤娟 邹晓玲、陈海萍 王宇翔、王英豪 纪佳纯	荣获2016年广东省“攀登计划”大学生科技创新培育基金资助10000元整
2016年8月	惠理财爱财猫金税代账工厂	冯迪龙、曾凤娟 邹晓玲、陈海萍 王宇翔、王英豪 纪佳纯	第三届中国“互联网+”创新创业大赛广东省铜奖
2016年12月	爱财猫APP开发	冯迪龙、曾凤娟 邹晓玲、陈海萍 王宇翔、王英豪 纪佳纯	爱财猫APP开发
2016年12	商业计划书	冯迪龙、曾凤娟 邹晓玲、陈海萍 王宇翔、王英豪 纪佳纯	商业计划书最终版完成

### 四、重要观点或对策建议

我们创业项目是建立一个去中心化的理财规划服务平台。公司全称为：易世源教育投资有限公司。公司互联网产品：爱财猫。本公司以全方位理财规划云管理系统切入理财领域，业务主线以“理财师与消费者对接”为商业模式，宗旨是“做您身边的理财师，为您的财产保值增值，成为中国最具影响力去中心化的理财规划服务平台”。

**(1) 商业模式：**将现在和潜在消费者的需求等数据匹配给相应的理财师，根据客户数据为消费者提供个性化理财服务。

**(2) 互联网平台具体运作方式：**

#### 1、理财供应方（理财师端）：

● 理财师引入：

- 1、平台高薪聘请国内顶级理财师来平台注册。
- 2、通过理财师协会、各大投资公司、金融机构导入理财师。
- 3、通过自身培训引入理财师。

● **理财师管理：**

平台通过制定一套标准对理财师的规划水平和资历来对理财师的进行星级评定

● **理财师服务：**

- 1.通过爱财猫平台对理财师进行培训，提升理财师规划能力；
- 2.爱财猫平台为理财师提供盈利平台和管理客户的平台；理财师可以在平台上为客户制定理财规划方案和通过平台系统对客户进行查看和管理，以及可以为客户的配对与绑定提供服务。
- 3.通过平台的人气增长和关注力，可以提升理财师的知名度。
- 4.通过平台不断的发展和壮大，最终将理财师成为一门职业。

**(2) 理财需求方（客户端）：**

● **客户的引入：**

- 1.通过平台注册的理财师将其原有的客户导入到平台。
- 2.通过与各大银行，证券公司的理财人员客户资源的共享和客户共通，实现共赢。
- 3.通过营销手段吸引客户，如微信公众平台宣传，客户在爱财猫平台上的注册，分享平台给好友，好友之间达成利益输送，平台共享。

● **客户的管理：**

通过客户提供的资料数据，对客户进行层次划分，不同的层次进行不同的管理、配对和服务。具体如下：爱财猫会员等级目前包括 2 个等级，分别为“普通会员”和“VIP”，

**(3) 惠理财爱财猫的两大大核心产品：**

(1) B 端全方位理财规划云管理系统：系统支持理财师新顾客拓展、老顾客维护、自动预约与计算、理财规划书书写与诊断等功能，通过云管理系统提升

理财师的运营和管理效率，把理财师装进手机里。

(2) C 端顾客预约系统：顾客可通过爱财猫平台实现预定理财师、查看理财规划书和理财产品、查看理财优惠活动等功能，把手机爱财猫平台装进顾客口袋里。

总体来说，我们现在的产品处于发展向成熟过度的阶段。我们计划按着目前开发的基础上继续扩大我们的产品，发展项目包括《理财师服务工具开发—理财规划书 100 模板》、《理财师营销客户策略》、《客户动态跟踪理财目的实施系统》。在扩展的过程中，主要的关键因素是技术人员和有经验的理财规划师。

爱财猫产品在理财市场上独一无二。理由如下：

- 1、理财师云管理系统，大大提高理财师制定理财规划的准确率，从而提高理财师工作效率，是理财师身边的好帮手。
- 2、爱财猫平台提供随时随地跟踪客户理财目的的实施，保障高质量的保值增值水平
- 3、有高素质的理财师队伍，让客户感受到“爱财猫”的专心、专注、专业。

## 五、创新特色

1. 可操作性强，理财平台建设与市场运作都具有可操作性。
2. 具有明显的需求痛点。供给和需求双方都存在明显的市场需求，并且市场发展前景广阔，需求痛点明显。通过本项目的实现可以满足供给和需求双方的要求。
3. 项目具有良好的商业模式。将现在和潜在消费者的需求等数据匹配给相应的理财师，根据客户数据为消费者提供个性化理财服务。

## 六、实践意义和社会影响

1. **项目构思创新。**本项目具有训练和实践的综合效应，既有前期训练部分，也有后期实践部分，便于将理论转化为实践。前期是市场调查和撰写商业计划书的训练，后期则可以进入创业计划书的实施阶段。通过本项目的实施可以提高我们的创新意识，培养我们的团队协作意识，提高我们的钻研能力，激发我们的学习热情，提高我们的实践能力，也可以促进我们自主创业。如果项目后期运作良好，我们将以此项目为基础进行创业。

2、**项目运营模式创新**。将现在和潜在消费者的需求等数据匹配给相应的理财师，根据客户数据为消费者提供个性化理财服务。

### **七、研究工作不足之处**

该项目如何和学校协同创新，共同发展，需要接下来好好研究；

该项目涉及学生的劳动力，如何有效的补贴也是我们研究不足之处。

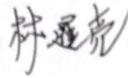
### **八、尚需深入研究的问题**

1、如何科学制定一整套理财平台实施方案，包括继续与腾盛互联网金融有限公司、学校等主体，探讨协同创新发展，实现各方良性互动。

2、给协助理财平台工作的学生应该有的补贴，如何更加合理。

#### 4. 指导教师意见

该项目是建立一个去中心化的理财规划服务平台。公司互联网产品：爱财猫。本项目以全方位理财规划云管理系统切入理财领域，业务主线以“理财师与消费者对接”为商业模式。该项目市场容量巨大、前景广阔，具有很强的创新性，有明显的市场痛点，符合目前互联网+的大背景。项目团队曾经参加大学生创青春创新创业大赛以及一些社会调研项目，有一定的经验。项目填报内容真实可靠，具有可行性和操作性，经费预算合理，能够按期完成预定目标。

指导教师（签章）：年 月 日

#### 5. 学院意见

内容提示：项目所属学院领导对项目结题验收给予的意见，包括对项目研究工作和研究成果的评价等。

组长（签章）：





#### 6. 专家组评审意见

内容提示：校领导小组组织专家对项目结题验收给予的意见，包括对项目研究工作和研究成果的评价等。

组长（签章）：

年 月 日

#### 7. 领导小组意见

校大学生创新创业训练计划项目领导小组给予项目结题验收的意见，包括对项目研究工作和研究成果的评价等。

组长（签章）：

年 月 日

附：校结题验收专家名单

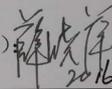
## 7. 专家组评审意见

大学生创新创业训练计划项目，促进了学生创新创业的思维观念，强化了学生的创新创业能力训练，增强了学生的创新创业能力，在培养适应创新型国家检验需要的创新人才方面起到了积极的促进作用。

经考核，对以下项目予以验收：

1. “超级班” ， 指导老师：任志军
2. “趣兼职”有限公司， 指导老师：游建雄
3. 健康数据采集与诊断预约公众平台， 指导老师：陈孚 李国谦
4. 金燕文化传播有限公司， 指导老师：李国谦 陈孚
5. 雏鹰创业， 指导老师： 吴文昊、陈孚
6. 家庭智能小助手， 指导老师： 陈孚 吴文昊
7. 小区管家 APP， 指导老师：林燕
8. 以学院公司为平台提高大学生创业实践能力—以易世源教育投资有限公司为例， 指导老师：林 暹 亮
9. 互联网+O2O 云商城， 指导老师：陈钦平
10. “互联网+”跨境服装 ， 指导老师：潘小燕
11. 跨境电商 ， 指导老师：左松龄
12. “车朋友”汽车电商 APP 软件， 指导老师：罗文深

组长（签章）

  
2016年12月20日

## 8. 领导小组意见

校大学生创新创业训练计划项目领导小组给予项目结题验收的意见，包括对项目研究工作和研究成果的评价等。

评定结果：  
(优秀、合格、不合格)

**同意结题**

组长（签章）：



附：校结题验收专家名单

# 结题证书

项目类别：惠州经济职业技术学院大学生创新创业训练计划项目

批准文号：惠经职院科〔2015〕5号

项目名称：以学院公司为平台提高大学生创业实践能力—以易世源教育投资有限公司为例

负责人：冯迪龙

项目组成员：曾凤娟、邹晓玲、陈海萍、王宇翔、王英豪、纪佳纯

指导老师：林暹亮

证书号：2016DC03

该课题经审核，准予结题。

惠州经济职业技术学院

2016年12月30日