

惠州经济职业技术学院

大学生创业训练与创业实践 项目申报书

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

项目负责人： 冯迪龙

所在系： 财经学院

专业年级： 2014 级

联系电话： 13516652299

电子信箱： 308218173@qq.com

指导教师： 林 暹 亮

项目起止年限： 2015 年 9 月——2016 年 9 月

惠州经济职业技术学院

二〇一五年八月

填写说明

一、本申报书内所言“类别”，指大学生创业训练和创业实践项目两类。

二、本申报书必须在指导教师的指导、参与下填写。

三、填写完整，内容详实，表达准确，数字一律用阿拉伯数字。

四、打印格式：

1、A4 纸双面打印；

2、文中小标题为四号、仿宋、加黑；

3、栏内正文为小四号、仿宋；

五、本申报书报送一式 2 份，并报送申报书电子文档。

项目负责人承诺：

本人自愿申请惠州经济职业技术学院大学生创业训练与大学生创业实践项目，申请表所填写内容属实；如项目获准，项目组一定遵守学院的相关规定，按时、保质完成项目预定目标。

项目负责人签字：冯迪龙

2015 年 9 月 18 日

一、项目基本情况

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		<input type="checkbox"/> 创新训练项目 <input type="checkbox"/> 创业训练项目 <input checked="" type="checkbox"/> 创业实践项目					
项目实施时间		起始时间： 2015年 09月 完成时间： 2016年 9月					
负责人或申请团队	姓名	冯迪龙	2014级	惠州经济职业技术学院	财经学院 投资与理财专业	1406040401	15768611060
	成员	曾凤娟	2014级	惠州经济职业技术学院	财经学院 投资与理财专业	1406040434	15768618122
		邹晓玲	2014级	惠州经济职业技术学院	财经学院 会计电算化专业	1406081248	15768617304
		陈海萍	2014级	惠州经济职业技术学院	财经学院 会计电算化专业	1406070104	15768619445
		王宇翔	2014级	惠州经济职业技术学院	财经学院 投资与理财专业	1406040308	13637574635
		王英豪	2014级	惠州经济职业技术学院	信息学院 网站开发专业	1403040122	15768658006
		纪佳纯	2014级	惠州经济职业技术学院	财经学院 投资与理财专业	1406040322	18823641723
		姓名	林暹亮			研究方向	金融理财、证券投资
年龄	33			行政职务/专业技术职务	国家一级理财规划师		
指导教师	主要成果	林暹亮：财经学院金融系专任教师、学院优秀教师、国家一级理财规划师。先后带领学生参加过“挑战杯大赛”、“行业-专业-就业人才需求分析”、“理财大赛”等省级乃至国家级大赛。 分别荣获2014年“挑战杯—全国职业学校创新创效创业大赛”广东省特等奖以及全国二等奖；2014年“广东省首届大学生“行业-专业-就业人才需求分析”优秀奖； 2014年“广东省“创青春”创业大赛二等奖；2014年“第八届广东大中专学生科技艺术节之第一届“广发证券杯”广东省大学生理财大赛”两支团队获得省优秀奖；2015年“基于P2P下的互联网金融深度研究”获得省三等奖；					

二、项目内容概述与意义(限 1000 字以内)

2.1、项目概述：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。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”。

2.2、项目产品介绍

(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；

(2) C 端顾客预约系统：顾客可通过惠理财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。

2.3、项目意义

2.3.1 提升学生专业核心技能。通过易世源惠理财平台为学生提供直接接触实际工作的平台，不但能让学生了解自己所学知识和技能与社会要求之间的差距，更能借此督促其强化自身专业能力。在行业飞速发展的今天，企业对毕业生的要求日益提高，借由易世源惠理财平台与实际接轨的大量的实践，为在校学生总结不足、全面提升自身专业核心技能提供了可能。

2.3.2 个人专业成长紧跟行业发展前沿。平台项目虽然总体规模不大，但却也代表了行业、专业当下发展的方向和趋势。因而，易世源惠理财平台项目为学生学习提供极大补充，通过实际项目实践使学生充分认识专业发展现状和当下关注点,经过平台作品交流，不断提升设计水平并熟悉设计趋势，使其个人专业成长紧跟行业发展前沿。专业成长离不开具体实践，要让学生未来能在行业中立足，就更应为其提供全方位的创业机会。

2.3.3 增强就业竞争力、扩展就业面。参与易世源平台项目可以让学生及早接触专业实践，不仅能增加他们与同龄人就业时的竞争力，更拓宽了其未来就业的可选途径。

2.3.4 投资与理财专业课程与易世源惠理财平台结合的有益探索。经过对万方、维普等数个期刊论文库的检索，目前国内尚无投资与理财专业学生参与惠理财服务方面的教学实践和相关研究。通过本项目实践，对探索适合高职院理财规划设计课程人才培养模式有十分积极的意义。

三、项目运作方式与实施计划

3.1 互联网平台运作方式

3.1.1 平台运作简介：

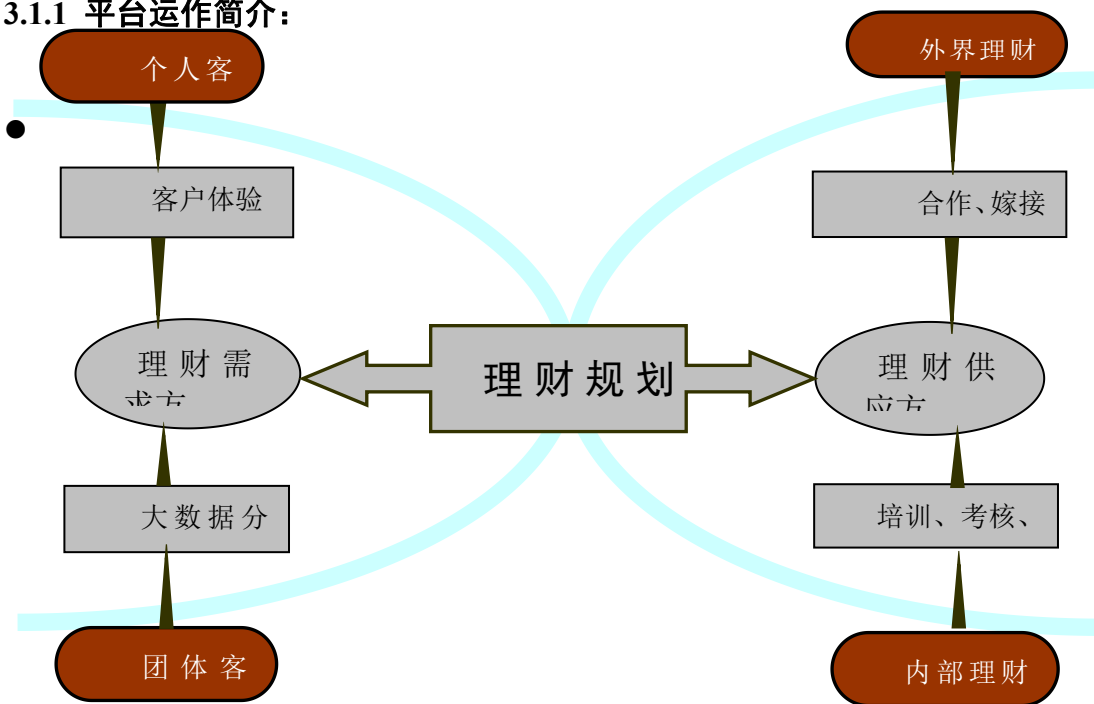


图 1：互联网平台运作方式

注明：

外部理财师：通过理财师协会、金融机构提供优质的理财师

内部理财师：通过自身培养提高优质的理财师

理财师供应方：为客户提供优质理财规划供求资源方

理财规划引擎：通过搜索引擎对接供方与需方，满足理财规划服务。

客户需求方：个人或团体客户对理财规划的需求方

个人消费者：注册后通过体验进入理财规划需方

团体消费者：通过大数据筛选分析进入理财规划的需方

3.1.2 互联网平台具体运作方式：

3.1.2.1 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.通过惠理财平台对理财师进行培训，提升理财师规划能力；
- 2.惠理财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。

3.1.2.2 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，客户在惠理财平台上的注册，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：惠理财会员等级目前包括 2 个等级，分别为“普通会员”和“VIP”，主要根据会员的成长点来判断，具体的对应关系如下：

普通会员成长点	VIP 成长点
0-1499	3000 及以上

升级规则：当您的成长点大于等于 1500 点、通过实名认证、且注册时间大于 1 个月以上即可升级为金账户。需要手动点亮至尊 VIP 后才可享受相应特权服务。（实时升级）

降级规则：当至尊 VIP 会员的成长点小于 1500 点后，就会降级为普通账户。（成长点每动态半年折算一次）

等级	积分值	特权
普通会员	注册成功，成为普通账户 1000 积分	客服 24 小时服务 攒积分送礼物 升级、抽奖送积分 免费提供理财资讯 赠送 1 年的理财规划
VIP	5000 积分	客服 24 小时服务 攒积分送礼物 升级、抽奖送积分 免费提供理财资讯 赠送 1—5 年内的理财规划 赠送理财书籍 专属客服服务 在线客服至尊 VIP 通道

图 2：会员等级

注明：积分兑换及使用：

- A. 兑换商品：您可以在【会员世界】兑换超值商品。
- B. 若您所购商品相应的消费类积分在办理退、换货时，会根据您购买时赠送的消费类积分行扣除。如您的积分不足，我们将会在我们的退款金额中减去相应的金额。

3.2 实践计划

发展战略是为实现公司可持续健康的发展。制定长远、前瞻和可操作性的战略,能够对项目的发展起到很好的指导性作用,一步一个脚印的实现每个目标,最终达到整体目标。在市场环境分析的基础上，把握市场机遇，特制定三个阶段战略。

总体战略：成为中国最具影响力去中心化的理财规划服务平台。帮助大学生创业实践能力的提升。

- **3.2.1 第一阶段:(2015 年 7 月-2015 年 12 月):** 立足惠州城区，做城区最好的理财规划互联网平台。 该阶段主要落实和完善惠理财 PC 端网站、微信公众的服务平台；制定具体营销推广活动，让惠州客户扫二维码加惠理财公众平台。预计在 2015 年末实现平台理财师注册 50 人，会员注册 1 万人，在线活跃用户 1000 人的规模。通过第一阶段的训练，学生能初步了解公司的运作结构，懂得制动营销策划以及微信公众平台的建设。

3.2.2 第二阶段（2016.1-2016.5）：项目发展阶段。辐射整个惠州，做惠州最好的理财规划互联网平台。计划在 2016 年 1 月份走出惠州城区，在立足城区，进一步打响惠州惠理财品牌，进行品牌建设与宣传，从而为走出城区打下基础。预计与各大区域理财师协会合作，到达注册人数 5 万人，理财师到达 100 人。

惠州区域点拓展计划图

时间	区域数量（家）	计划区域理财城市	支撑区域地点条件
2016 年 1 月-3 月	2	惠州马安镇、麦地等片区	成熟的体系和强大的人才团队
2016 年 4 月-5 月	2	河南岸、桥东等片区	成熟的体系和强大的人才团队

图 3：市区区域拓展

通过第二阶段的训练，学生金融理财知识加深与市场营销能力有了很大提高空间，为将来就业打下基础。

3.2.3 第三阶段：拓展计划。惠州全体区域是第三阶段的重要营业收入。如下图：

区域点拓展计划图

时间	区域数量（家）	计划区域理财城市	支撑区域地点条件
2016 年 5 月份后	2	河南岸、下铺等片区	成熟的体系和强大的人才团队

图 4：市区区域拓展

通过第三阶段的训练，学生巩固了金融所学知识，熟练掌握公司运作流程，市场开拓能力也得到飞速提高，为将来就业创业打下坚实基础。

四、项目最终成果描述

本着对项目的负责态度，我们着重打造以下精品工程：

1. 申请广东省“攀登计划”大学生科技创新培育基金
2. 参加中国“互联网+”大赛广东赛
3. 论文发表两篇
4. 实现一个惠理财 APP 平台

通过以下精品工程打造，学生通过学院公司这个平台，为学生创造表现自己、增加社会阅历的机会，完美体现理论与实践相结合的学习方法。平台也可带动学生的日常专业实训，经由实践获得一定经济收入，更能促进学生学习的兴趣和积极性。而通过从事与实际接轨的大量项目任务，也会使学生的学习更具有针对

五、项目组成员分工


姓 名	主要研究工作
冯迪龙	项目组织协调
曾凤娟	项目组织协调
邹晓玲、陈海萍	市场营销与策划
王英豪	网页开发等
王宇翔	调研及资料汇总
纪佳纯	后勤保障、秘书工作

六、经费情况

预算支出项目	经费(千元)	根据及理由
市场调查访问	0.8	调查问卷的打印及复印费
申请域名	0.5/年	
租用服务器空间	1.2/年	
信息平台试用及反馈	0.6	
其他费用	0.8	
Red Hat Linux 9	2.2	
Myeclipse	1.04	
MySQL	8.0	
合 计	(千元)	15.14

七、评审意见

指 导 教 师 意 见	<p>随着人们财富不断的增长,人们对财富的保值增值越来越重视。因此,设计并开发出一个惠理财的平台,是一项有意义的研究工作,该系统既可以帮助客户从长期理财规划,又可以实现财富保值增值,适应为了财富的要求。本项目的申报报告是一份可行的报告,技术路线正确,同意申报。</p> <p style="text-align: center;">指导教师签名: 林暹亮</p> <p style="text-align: center;">2015年9月20日</p>
-------------------	---

<p>专 家 评 审 意 见</p>	<p style="text-align: center;">同意申报</p> <p style="text-align: right;">评审专家签名: 程泽云 2015年9月25日</p>
<p>学 院 领 导 小 组 意 见</p>	<p style="text-align: center;">同意申报</p> <p style="text-align: right;">负责人签名:  学院公章 2015年10月7日</p>