

大学生创新创业训练项目

学校名称：

项目名称：

XXX

兼职服务

创业实践项目

项目类型：

负责人：

指导教师：

XXX

XXX、XXX

XXX

二〇一五年一月

保密承诺

的投资者公开。本团队要求投资方收到本创业计划书时作出以下承诺：

第三方公开本创业计划书涉及的本团队的商业机密。

项目负责人：XXX

日期：2015年3月16日

摘要

一. 团队概况：广州聚心兼职服务团队成立于XXX。其面向群体是有兼职需求的大学生、中专生和急需兼职人员的

的企业。主要经营营业有大学生兼职、校园营业代理、企业宣

传。我们的目标是两年内形成一所在广州市有行业影响力的

兼职服务团队。

二. 团队管理：本团队由6人发起。分别负责财务、人事、销售、

公关等事情。团队管理形式为制度化管理形式。

知心效劳②诚信经营

四. 行业市场: ①越来越多的大学生找兼职, 行业市场前景广阔。

②针对大学生兼职的机构少, 并且其他机构的诚信度比较低。

五. 风险控制: 针对现在的大学生兼职团队主要存在市场竞争压

的管理人

员经验不足, 目标群体双方协调不好等。针对这些问题, 我

们将采取诚信经营规范制度的措施。

六. 启动资金: 600 元人民

目录

二.

三.

四.

创业背景

前不久发布的 2014 年《经济蓝皮书》指出：预计到 2014 年底将有 100 多万名大学生不能就业。次年还将有 592 万名毕业大学生面临找工作的难题，大学生就业问题严峻。就业究竟难在何处，面临就业压力，高校毕业生究竟路在何方。前不久，我们六名团队成员在 XXX XXX XXX 从大一到大三不同阶段的同学进行了问卷调查。据市场调查了解，目前有 73% 的在校大学生认为就业压力大，就业前景不容乐观。有 93% 的大学生有做兼职的需求。大学期间必要的社会实践既可以提高适应职场的能力，又对适应社会、减轻家庭负担起到了积极的作用。然而外面兼职市场鱼龙混杂，兼职公司参差不齐，信誉度不好。在征求相关同行和老师的意见后，开办一家有权威，讲诚信，值得信赖的大学生兼职服务团队是大势所趋。

目前龙洞附近很少有类似公司，校内没有专业的兼职团队，竞争较弱，根据前期调查，有超过半数的大学生对兼职感兴趣，所以市场竞争小，需求量较大，有较好的发展空间。所以，我们必须时刻关注市场信息，了解哪里需要什么样的人。其次，现阶段就业压力越来越大，越来越多的大学生想在大学期间找

减轻家庭负担。我们以我们学校为依托，又迎合了大部分学生的想法，因此，我们团队的起步并不是件难事。

二. 专家学者意见

我们征求和咨询了校内外同行，他们大都认为聚心兼职服务团队具有较大的市场发展潜力，如果加以优秀的团队和健全的管理制度，在未来势必成为龙洞大学生创业的一个示范典型。

三. 国家及学校政策支持

在现今严肃的失业压力下，国度出台了一系列扶持大学生创业的相关政策，并以各类体式格局积极鼓励大学生创业。聚心兼职效劳团队的创立，学校给予了很多帮助，比如：老师指点，减免租金等。

团队概况

一. 团队名称：

聚心兼职服务团队

团队宗旨：诚信专业高效共赢

团队文化：与共识者共事与共融者共圆

团队发展目标：广州一流的兼职服务公司

二. 启动资金：

三. 实际到位资金:

600 元

四. 团队地点:

XXX

五. 目前团队主要成员情况

成员名称

XXX

出资额 (元) 出资形式

100 现金

XXX

XXX

XXX

XXX

XXX

100

100

100

100

100

现金

现金

现金

现金

六、团队将要经营的营业：

长短期兼职（派单、服务员、保安、模特等）、寒暑假工、校园业务代理（旅游代理、包车代理、专升本代理等）、快递发送、APP推广等

七. 主营业务：

长短期兼职、寒暑假工

团队宗旨：诚信专业高效共赢

团队文化：与共识者共事与共融者共圆

团队发展目标：广州一流兼职服务公司

团队口号：汇聚人才，全心服务

八. 发展战略：

根据分歧层次的大学生群体和商家，从对事情的需求为出发点，我们的战略重点是以朴拙促发展，以诺言赢品牌，进步知名度，增加市场份额。

将龙洞八大高校和中专学校连成一线，再扩展到天河区，扩展到广州市，最后将广东省连成一个面。

九、服务对象：

在校大学生、需要招聘兼职的企业

十、招人和推广方式：

学校摆摊：中标后，我们会在学校摆摊，举办关注我们的公众微旌旗灯号拿大奖举动，借此推广我们的团队，还有我们团队的 Q 群

腾讯 QQ：我们有多多个兼职群，有我们学校的，广州市的，其他学校的，不同行业群，我们会发公告宣布团队成立并竞标成功，表明学校对我们的支持，增大我们的信誉度，在发布兼职信息时都落款我们团队。

微信：我们也有多个兼职群，有我们学校的，广州市的，其他学校的，分歧行业群，我们会发通告宣布团队成立并竞标成功，解释学校订我们的支持，增大我们的诺言度，在公布兼职信息时都落款我们团队。通过微信公众号定时宣传我们团队，也有创业生活等信息。

手机兼职软件：我们在发布兼职信息落款我们团队，起到宣传作用

，XXX，广州兼职网等公布消息落款我们团队，起到宣传作用

招聘栏：在我们店铺会有招聘牌，我们会提前贴出兼职信息，还有向学校申请在各宿舍楼和教学楼宣传栏有属于自己的招聘窗口。

赞助推广：我们可以给学校举办活动提供适当资金物资支持，让他们在宣传单，海报，横幅写上我们的团队和微信公众号

在其他学校：我们会雇用校园代理，要求其在招人落款我们的团队名字，还有微信公众号，推广我们团队。

还有如扫楼，发传单，贴海报等方式推广和招人

十一、宣传特色和专业优势：

1、我们采用现代宣传方式为主，和传统宣传相结合的方式。现在比较火的扫二维码，我们用现在在校学生比较青睐的微信公众号、微信等来推广和招人。

2、我们的团队都是XXX的，对现代的信息技术比较敏感，我们会安排专门管理微信公众号的人，在全民微商的时代，我们也会利用好朋友圈。我们和师兄合作，开发了手机兼职软件，从手机软件获益，以后还要开发网站。

3、资源库

程度，有利于挖掘潜在的客户，与求职者、商家达成长远的发展关系。十二. 与学校机构的联系：

1、服从创业服务中心的管理，积极配合。

2.我们与创业服务中心和就业指导是互补的关系，我们主要做是

长短期兼职，而前两者只要是做实生输送的。

3.与学校 XXX、XXX、勤工助学等保持联系，方便交流研究。

XXX 主要是组织学校创业竞赛交换项目，我们优势互补，互相前进。勤工助学是做兼职的，不过我们可以互相合作，实现信息互享，将市场拓大。我们是做学校外的兼职，而勤工助学是做校内兼职的，我们还面向其他在校学生雇用，与其他学校团队合作，短期是不会与勤工助学有太大冲突的。

4.一年后，有了资本的积累，XXX、XXX、勤工助学、XXX 等，开发一个 XXX 服务网站，集兼职。

美食，电影，衣服，旅游等的综合网站，把龙洞以致广州市的线下店与线上联合起来，让互联网成为线下交易的前台。

至 2 年)

- 1.团队凭借“朴拙效劳”迅速使方针群体承受我们;
- 2.打造一个高效率、高素质的团队;
- 3.逐渐深入学校周边的整个广州市, 成立公司。

中期目标: (2 至 5 年)

全面开展新一轮市场调研, 实施新的经营策略, 完善公司管理制度。

- 2.推出自己的品牌, 增加市场份额;
- 3.不断推出自己的新服务新理念, 进行更为深入的服务工作。
- 4.目标群体从大学生扩大到待就业群体。

后期方针: (5 年以上)

2.再一次进行市场调研, 扩大市场, 将各分店连成一个面, 提

高市场占有率

- 3.优化效劳结构, 扩展效劳范围, 进步品牌效益。

团队管理

一. 目前团队内部部门设置情况

队长

部门本能机能介绍

）。队长

负责团队总体规划实施，组织、指挥、协调团队运作，兼管人力资源和财务方面工作，谋求人与事的科学结合，充分调动队员的积极性和创造性，确保团队向既定目标迈进。

（2）. 财务部

财务部是执行团队的成本核算、物资管理、费用控制、财务管理及会计核算的部门。

（3）. 市场营销部

负责制定营销打算，组织实施，并与外界媒体建立良好关系，负责团队的表里宣传策划。负责与商家及在校大学生的联系相同。

（4）. 人力资源部

市场部 财务部 人事部 公关部

负责员工招聘和人员工作的安排、调配及日常事务管理，提高服务水平。

团队的管理模式：制度化管理模式

团队初创时期，事务相对简单、管理层次和管理幅度也还没有非常宽泛，因而采取直接管理的方法。在后期发展中，团队逐渐步入正轨，采取公司的制度化管理形式。

（5）. 公关部

动的战略战术，对外更好地提升自己团队的形象，增大团队的信誉度，联系企业，谈业务，签合同。

二. 团队的激励机制：

(1) 正向激励与反向激励相结合的原则。

所谓正向激励就是对队员的符合团队目标的期望行为进行奖励。所谓反向激励就是对队员违背团队目标的期望行为进行惩罚。正反向激励都是必要而有效地，不仅作用于当事人而且会直接的影响四周的其他人。

(2) 物质激励与精神激励相结合的原则。

物质激励是基础，精神激励是根本。二者的相互结合。

更好的使团队实现事情方针。激发队员事情热情，使队员通过团队目标的实现满足自身需要实现个人目标。三. 管

理层人员简介

职位

队长

市场总监

人力资源总监

财政总监

公关总监

XXX

XXX

XXX

XXX、XXX

XXX

性别

男

男

男

女

男

专业

软件技术

软件技术

IT 项目管理

安卓开发

安卓开发四. 团队岗位及雇用员工一览表

职位

队长

公关

市场

人力资源

人数

1

1

2

2

1

团队成员

团队成员

团队成员

团队成员五.人员招聘

以后团队做大了后，主要招聘有意愿兼职的在校大学生，有相关工作经验者优先。主要由人事部门负责。招聘形式主要有：网络、海报、传单、以及引荐。

六.队员工资（绩效评估）

元/月，管理人员根据队员业绩效益进行年终分红。七. 队员和公司福利

公司福利有定期聚餐，唱 K，组织旅游。事情期间施展阐发良好者给予一定奖励，施展阐发良好者可根据情况表扬,措施有:海报表扬,现金或什物鼓励,给予一定的带薪休假等。事情期间施展阐发恶劣者,降职,取消原有的福利,解聘等。

八.人员培训

对于新招聘队员要给予一定的上岗培训时间，同时在队员上岗工作期间对员工进行培训,提高队员各方面素质,同时也提高了团队形象。

(1) 社会分析

社会中兼职效劳信息乱七八糟，兼职市场混乱不堪，使一些大学生对兼职机构存有冲突情绪，这使得一些一心想做好的机构组织的诺言一向提不上去，所以，创立一家正规的权威性的兼职效劳团队是大势所趋。

(2) 校内分析

面对越来越大的失业压力，大局部在校大学生都想通过兼职这一平台，将自己的理论知识应用于实践，进步自己的实践

提供了效劳平台。

(3) 校外分析

大学生作为廉价劳动力，是很多公司想要寻求的目标对象，但他们却没有一个适合的途径找到适合的人选，而一家有信誉的兼职团队为他们消除了这样的担忧，并且为他们保证了工作质量。现在社会上的兼职团队数不胜数，但是往往参差不齐，有些兼职公司打着为大学生介绍工作的旗帜坑蒙拐骗大学生的钱财。而我们和社会上这些兼职团队相比，少了一份商业气息，多了一份文化底蕴，切实以大学生的利益为中心。

(4) 前景分析

据初期调查显示，目前龙洞几乎没有专门为大学生兼职的中介公司，学校附近没有较为专业的机构组织，龙洞八大高校盘踞，又有许多中专学校，而越来越多的大学生想要通过中介寻求兼职工作，为自己将来的工作积累经验。各大公司也渴望这样一家团队的诞生，能够为他们提供可靠的人才，作为一个专业、权威的兼职服务团队，我们的市场前景广阔。

竞争分析

一、同行分析：

单
一) 家教中介：专门做家教的机构提供的兼职种类比较
一，工作的可靠性也不高，兼职机会有限。

兼
(2) 供应商自立雇用：供应商凭借品牌的诺言度进步了
职的可托度。可是公司的自立雇用花费较高，费时费
力，而且对大学生兼职心理把握不准，不能很满意的
找到吻合的人选。

一
(3) 校园兼职小团体：这种团体做过一些兼职，并且有
一定的经验。团体的诚信度也比较高。但是，这种团体
规模较小，影响力也比较低，不能满足多数同学的需求。

划
(4) 校园社团：学校内部的大学生社团，比如：职业规
划协会等。这种团体忙于协会本身的运作，业务量比较
少，不能满足同学的需求。

二、自成分析：

(1) 优势：

1.团队管理层均为在校大学生，易把握现在在

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/028074006117006065>