

广东酒店管理职业技术学院

大学生创新创业训练计划项目申报书

项 目 名 称	校园·乡村新型互联网+农业创业平台
项 目 类 别	大学生创新创业训练计划项目
项 目 负 责 人	陈欣婷
负责人所在学院	酒店与旅游学院
指 导 教 师	何长江
指导教师所在学院	招生就业处
填 报 日 期	2018 年 9 月-2019 年 10 月

2021 年教务处制

填 写 须 知

一、大学生创新创业训练计划项目申报书请按顺序逐项填写，填写内容必须实事求是，表达明确严谨。空间不够，自行加页。空缺项要填“无”。

二、格式要求：表格中的字体小四号仿宋体，1.5 倍行距。

三、申请参加大学生创新创业训练计划项目团队的人数含负责人在内不得超过 5 人。

四、标有“签字”的地方，需要手写签名，扫描成图片格式替换到相应位置。

一、项目基本情况

项目 名称	校园·乡村新型互联网+农业创业平台					
项目 起止 日期	2021 年 5 月——2022 年 8 月					
项目类别	☐ 创新训练项目 ☒ 创业训练项目 ☐ 创业实践项目					
申 请 人	姓 名	陈欣婷	学 号	2019121030103	班 级	19 级
	专 业	旅游管理		联系电话	18476504832	
	项目申请人获奖情况					
	1. 2020. 12 月 广东省职业技能大赛“导游服务”赛项 二等奖 2. 2021. 05 月“优秀团干” 3. 2019 年 12 月 第二届“模拟面试大赛” 三等奖 “优秀简历奖” 4. 2020 年 1 月 “优秀班干”“国家励志奖学金” 5. 2021 年参加《第十届第十届“赢在广州”暨粤港澳大湾区大学生创业大赛》获得优秀创业项目奖。					
项 目 组 成 员	姓 名	专 业		班 级	学 号	所承担具体任务
	陈欣婷	旅游管理		一班	03	销售、洽谈业务
	林永亮	酒店管理		一班	28	负责养殖
	张运景	旅游管理		一班	33	负责后勤、财务
指 导 教 师	姓 名	何长江	职务 / 职称	招生就业处科长/助教		
	联系电话	18182052399	电 子 邮 箱	651593052@qq. com		

	主要成果： 参编大学生创新创业教材多部（《大学生职业生涯规划与就业创业指导》新华出版社，副主编；《大学生创新创业教育与案例分析》中国书籍出版社，副主编；《大学生专业技能与职业指导》湖南大学出版社，副主编），发表个人论文3篇。指导学生参加广州市天河区第四届大学生创业大赛获优秀创业项目奖、优秀组织奖；指导学生参加广州市天河区第五届大学生创业大赛获“优秀创业导师”荣誉称号；指导学生团队获第八届“赢在广州”暨粤港澳大湾区大学生创业大赛获项目创新奖。多次评为学校优秀教师、优秀教育工作者。
--	---

二、项目论证

1. 项目来源、目的及意义

在“大众创业，万众创新”的浪潮下，大学生的创业激情日益高涨，加上信息化技术的飞速发展，互联网+各行业的商业模式创业已成为大学生创业的首选。在空前利好的创新创业环境下，我们萌发了互联网+的创意思维，并结合了分享经济的模式，对项目进行大胆构思，也是对市场空白进行填充和升级，我们的项目“校园·乡村新型互联网+农业创业平台”应运而生。

“校园·乡村新型互联网+农业创业平台”的诞生，不仅是一种创意体现，更是通过实际的创业平台操作进行运营，将农村的农产品输送到城市，这样可以满足城市人对绿色产品的需求，也解决农村农产品的销售渠道问题，还可以将与农业有关的科研成果推向农村，助力农村农业更好更快发展，从而实现互利共赢。此外，还可以培养学生创新意识，锻炼大学生自主创新能力、实践动手能力、团结协作能力，摸索高职院校大学生创新创业课程理论落地的新模式，为高职院校创新创业项目的落地提供参考方向，并对大学生创新创业课程改革提供建议；同时助推创新创业项目落地、转化和应用，产生盈利，以创业带动就业，服务于国家创新发展和经济发展。

2. 项目主要内容及拟解决的关键问题

“校园·乡村新型互联网+农业创业平台”首先对城市校园和教师群体及校园附近大型社区进行试点。同时通过利用互联网+农业，实现高校农业的科研成

果与农村无缝对接，为科研老师与农民搭建起全民合作的桥梁，切实有效地为农村经济发展助力。

我们将搭建农产品大数据系统，以村级益农信息社建设为着力点，以满足农民生产生活信息需求为出发点和落脚点，有效地加快完善信息精准到户、服务方便到村的信息服务体系；并利用互联网+社群，在平台上建立城市与乡村农民社群，积极联系返乡创业的学生团队加入社群并建立稳定合作关系，有激情有活力的把平台运营起来。我们还迎合了当今社会流行趋势，与时俱进，通过互联网+娱乐的模式，为广大教师们设计一款游戏农业王国 APP 手游，让老师们在空闲时间玩游戏的过程中感受农产品的生产、运输等过程后激发老师对农产品购买的兴趣；并从自身出发，满足消费者的物美价廉的消费心理，打造一个爆款的拼团小程序分享模式，通过网络社交多个平台分享，不仅可以实现资源共享，享受到更多的农产品，而且也可以增加自己的经济收益。这个项目，不仅能实现这些功能，还可以为广大来自农村的大学生和老师、农民提供一个创业平台，为大学生们打造一个同城共享农产品物流平台。

通过这个项目，还可以打造专属于学校师生的农村观光旅游和农村生活体验。比如参与采摘农产品、田园农作、农舍居住、休闲娱乐等等。以农村合作社为载体，对整村进行统一规划，对村庄空闲民宿进行统一生产经营，消费者可以租赁农用地经营权或者认养农作物，企业或合作社为师生们提供系列服务。在平台条件成熟的情况下，我们通过与当地部分农民合作，将农村的闲置资源与平台更加有效利用起来，形成最具特色主题的民宿文化定制，打造休闲娱乐农业文化体验，未来我们会与当地村委会、农民合作社合作，设立农庄 VIP 专属专区服务，让学校师生享受更多的线下其它权益，形成一个长期稳定的社区，让这个项目更赋予互联网价值性。

这个项目拟解决的关键问题是将如何通过广大老师、大学生、农民，打造“合伙人+平台+输出”的模式，实现发展大联动，成果大共享，把乡村与城市，把老师、学生与农民，知识与交流，学习与生活，构造成一个共享农业生态经济圈，切实有效把这个市场搞活起来。这些就是我们要努力的方向。

1. 项目可行性分析

1. 创业经验丰富。工作室成员依托学校大学生创新创业基础课程理论知识，

在正式运营工作室之前，已经分别有了相关工作经验的积累，为工作室的成立奠定坚实的基础；

2. 经营成本可控。与各方需要成本费用支出的合作，例如平台开发团队，洽谈以股份合作方式加入，尽量可避免前期大量资金的投入。另外，也尽快物色最大的投资方，为项目的快速运营注入新力量。同时，通过共享经济的形式实现销售成本的压缩；

3. 食品质量有保障。在农产品入驻平台之前，我们会向当地的村委出示质量保证的证明，严格核查平台及其创业总监股东身份，并附带一些相关产品质量保证的资料查阅，确保平台流通的农产品质量；

4. 目标人群精确。有针对性对精准目标人群进行试点、调整、运营，只做老师群体、在校学生及其附近社区，其它暂不考虑。通过我们的创业总监股东及其社区人员在目标人群、目标市场中广泛宣传；

5. 潜在客户充足。我校的毕业生高达 5000 多人，附近学校除了广东创新科技职业技术学院、东莞市轻工业学校，还有厚街湖景中学、东莞市南开实验学校、厚街小牛津学校、东莞市伊顿海逸外国语学院等，也纳入我们客户范畴。

4. 工作方案及进度安排

产品介绍

(一) 互联网+大学生和农民创业

利用互联网+社交，在我们平台上建立城市与乡村农民社群，积极联系返乡创业的学生团队加入社群并建立稳定合作。打造一流的服务，通过合作的创业团队，将农产品送到老师们及居民手中，配送商品情况可以通过互联网查询。

(二) 互联网+创新型高校科研成果共享

利用互联网与线下结合，有效的把高校对农业的研究成果推向农村，为科研老师与农民搭起合作的桥梁，例如校内的专家教授和农民对接，学校与农户的合作等，把科研成果直接分享给农民，与农民进行对接，将科研成果转化为农业生产力，推动农村经济的发展，打开农民的思维方式，实现农村经济跨越式发展，实现精准扶贫，精准落实到实处，增加农民经济财富，将丰富知识转化为现有的生产力，切实有效地为农村经济发展助力。

（三）互联网+农产品信息化

搭建农产品大数据系统，以村级益农信息社建设为着力点，以满足农民生产生活信息需求为出发点和落脚点，加快完善信息精准到户、服务方便到村的信息服务体系。加强对农产品产业链大数据的链接，一方面引导农业生产与市场消费有效对接，另一方面加强对农产品的质量安全保证，提高农产品的冷冻保鲜技术，防止农产品出现不新鲜的情况，为校园老师们提供质量安全、健康有机绿色农产品。

（四）互联网+生态旅游休闲观光体验

充分利用互联网+的技术和自身平台优势，发挥“互联网+”的创新集成优势，以“乡趣”来留住人，为老师们提供看山望水忆乡愁的休闲观光旅游好去处，深入参与采摘农产品、农舍居住、休闲娱乐、耕种劳作等。

（五）互联网+同城智能化共享物流

邮寄同城农产品的顾客，可以通过我们平台下单，根据区域不同来挑选当地最适合的在校创业团队，通过他们把快件共享到达目的地的人，而大学生的服务费，仅收取普通快递的 50%，我们平台收取 10%。

这个服务推出的好处，是大大降低了快递的成本，同时也为方便顺便路过的大学生增加了收入，更重要的是效率高，一般在 2 小时内达到。这个服务成熟后，按每单平台收取 0.5 元的服务费计算，这个收益也是相当可观。

（六）互联网+线上分享拼团

打造一个属于自己平台小程序，开启特色发展的新模式。比如，在小程序设立一个分享优惠价，分享朋友圈、微信群出去即可得到一定的优惠价格，此外还可以自动设置生成专属二维码分佣；在拼团之中，必须达到拼团人数，这样，顾客才会向身边圈子辐射化出去。分享出去的顾客还可以得积分，实行梯度积分制度，积攒多少积分就可以换什么样的农产品，比如 10 积分可换鸡蛋、100 积分可换土家鸡、鸭等等。除此之外，在平台下单的顾客，我们根据订单生成一张刮奖区，根据刮去显示随机金额，再将订单的农产品分享出去，一位人员经过你分享的图片或者链接加入，即可获得抽奖一次，获取的分享金额在平台满 100 元可直接到现金红包去提现，一方面可以使顾客在购买物品同时又可以得到经济收入，另一方面促进平台的吸粉，引入更多的新用户。

（七）互联网+农业娱乐游戏

为广大教师们设计一款游戏农业王国 APP 手游，让教师们在玩游戏的过程中感受农产品的生产、运输等过程激发教师们对农产品的购买兴趣。在游戏设置可收获环节，可凭此游戏种植成功在平台领取优惠券等方式吸引玩家成为顾客。农业王国游戏摒弃了传统游戏的虚拟世界体验和娱乐方式，而是把游戏和现实做了紧密的联系。游戏体验以农产品的真实情况为依据，将各种农产品的种植及其收获季节导入游戏中去，让玩家体验农村风光真实情况和农产品从无到有的整个过程，玩家如果按农业生产要求去种植就能收获到真实的农产品。

盈利模式

（一）分享经济下——互联网+价值分享

每个人都是积极的分享者，既可成为我们平台的股东，也可以成为我们的游戏免费体验者。我们将打造互联网经济下的分享价值所在，实现每个人都能全民参与创业。

1、平台农产品拼团分享既可得优惠价，优惠 10%，又可以通过专属二维码得到分佣，其中分享专属图片可得 30% 分红；

2、在农业王国游戏体验，在游戏发布任务及其广告，即可得到广告毛利 10%，除此之外，每个人在农业王国完成任务后还可以享受线下农产品，这是一种虚拟与现实之中的生活体验；

3、平台上分享可获得积分，积攒多少积分可换什么农产品，例如 10 积分可换土鸡蛋、100 积分可换土家鸡或鸭等等；

4、介绍客户预先到平台订房可获得营业额的 5% 分红，3% 毛利给予介绍人，2% 分红给民宿主，在此途中遇事退房，平台可提前扣取 0.5% 的服务费。

（二）农户

通过售卖农产品获利。

（三）服务类人员

服务类人员如创业总监导游、培训授课老师等，将在产生业务的前提下按项目支付劳务费。跟创业总监股东的分红可重叠。

（四）农业王国 APP

通过游戏体验，可享受到农村农产品的种植一些亲身体验并虚拟与现实可获取农产品，一方面锁定消费人群，吸引粉丝，带入巨大流量，另一方面为农产品带来更大的收益。玩游戏既能体验也能获取收入，一举两得。

（五）线上预订，线下农庄共享厨房

可为顾客提供一个可以自由发挥的厨房及其空间，一些亲身的体验，或者自己下厨，为最爱的人做一道最好吃的菜，或为朋友做的一桌好菜，给顾客既可以带来吃的享受又可以带来休闲的体验。通过共享收取一定的佣金与费用，拉动消费增长。

（六）采摘券

通过购券方式，此券既可以免费提供观光旅游，又可在本线下农庄抵券消费，该券具有一定的期限，一方面平台可收取 3%的平台费，创业总监拉动一个顾客购买可收取一定 15%佣金，另一方面也为农庄刺激消费增长。

除了上述股份分红外，其他收入将作为平台运营成本和盈利。

农产品销售业务财务分析

项目	营业收入	营业成本	管理费用	营业利润
土鸡蛋	27,000.00	16,000.00	3,000.00	8,000.00
土咸鸭蛋	4,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
土家山猪	25,000.00	18,000.00	5,000.00	2,000.00
土家鸽子	13,200.00	9,000.00	2,400.00	1,800.00
土鸡	10,000.00	6,000.00	1,500.00	2,500.00
土鸭	10,000.00	7,500.00	1,500.00	1,000.00
土鹅	15,000.00	10,000.00	3,000.00	2,000.00
土家牛	13,000.00	10,000.00	2,000.00	1,000.00
农家腊肉	4,500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00
农家泡菜	7,000.00	3,000.00	3,000.00	1,000.00
土家腌制橄榄	10,500.00	5,400.00	3,000.00	2,100.00
萝卜干	3,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
油柑	2,000.00	800.00	-	1,200.00

青梅	1,000.00	400.00	—	600.00
野生鲫鱼	1,500.00	400.00	800.00	300.00
农家地瓜	5,000.00	2,000.00	—	3,000.00
白菜花	750.00	200.00	400.00	150.00
野生泥鳅、黄鳝	2,500.00	1,500.00	—	1,000.00
农家手工肉丸	4,000.00	2,000.00	—	2,000.00
虾干	5,000.00	2,800.00	800.00	1,400.00
生姜	500.00	300.00	—	200.00
绿豆	1,800.00	1,200.00	—	600.00
大蒜	800.00	500.00	—	300.00
香菇	5,000.00	3,000.00	1,000.00	1,000.00
糯米	3,000.00	1,800.00	—	1,200.00
番薯粉	2,000.00	1,500.00	—	500.00
农家羊	10,000.00	5,000.00	3,000.00	2,000.00
农家自种茄子	600.00	400.00	—	200.00
农家豆角	600.00	300.00	—	300.00
百香果	15,000.00	4,000.00	8,000.00	3,000.00
合计	203,750.00	117,500.00	42,400.00	43,850.00

师生专属农村观光旅游及体验生活业务财务分析

项目	营业收入	营业成本	营业利润
闲置民宿	30,000.00	20,000.00	10,000.00
荒废农田种植	20,000.00	10,000.00	10,000.00
土家番薯窑、烧烤区	5,000.00	3,000.00	2,000.00
采摘区	8,000.00	2,000.00	6,000.00
采摘区的购物	5,000.00	1,000.00	4,000.00
合计	68,000.00	36,000.00	32,000.00

农业王国游戏业务财务分析

项目	营业收入	营业成本	营业利润
农业王国 APP	25,000.00	20,000.00	5,000.00
农业王国分享	15,000.00	10,000.00	5,000.00
农业王国产品及维修服务	10,000.00	5,000.00	5,000.00
企业向游戏投放广告（10%服务费）	10,000.00	-	10,000.00
农业王国推广	15,000.00	5,000.00	10,000.00
合计	75,000.00	40,000.00	35,000.00

该项目一年的利润表

项目	金额
一、营业收入	386,750.00
1、农产品销售	203,750.00
2、农业王国游戏项目	75,000.00
3、师生专属农村观光旅游及体验生活	55,000.00
4、农产品的拼团、团购	10,000.00
5、同城共享农产品物流	10,000.00
6、平台预订房间服务费	10,000.00
7、采摘区项目	13,000.00
8、平台收取科研成果费用	10,000.00
二、减：营业成本	193,500.00
1、农产品销售	117,500.00
2、农业王国游戏项目	40,000.00
3、师生专属农村观光旅游及体验生活	33,000.00
4、采摘区项目	3,000.00
三、管理费用	150,400.00
1、职工薪酬	36,000.00

2、办公费	24,000.00
3、推广及其他经费	48,000.00
4、快递费	42,400.00
四、营业利润	42,850.00

收入-成本-费用=利润=386750-193500-150400=42850 元。

在后面的运营中，各项业务都会有持续稳定的发展以至于能更加延长产业链，结合互联网+新型农业的模式之下，如何将这些闲置资源和消费升级需求，分享模式在未来农业发展领域之中会更加清晰，这也是我们后面需要努力去做。在一年后，我们项目的利润将会更大。

（二）进度安排

以分享经济模式下新型互联网+农业创业平台概念为主导，将打造成为农村—城市最大范围商业资源的运营商。

1. 在 2021 年，打造区域性农村-校园的电商平台建设，开拓出校园内这块农产品的空白市场；

2. 预期在 2022 年，整合省内农产品资源，完成全省农村-校园的电商平台建设，有效将农产品进行乡村和城市无缝对接；

3. 预期在 2025 年内，迈向全国，完成业务建设，打造全国农村-校园的电商平台建设，推进农产品的最大市场化。

5. 创新点、特色、预期成果及形式

创新点：1. 提出创业总监股东概念，实现全民股东的想法，通过保质保量低门槛的准入原则，发展大批量农民创业股总监股东，吸引更多的人入驻平台，实现资源扩大化，增加用户使用量，占领农产品销售市场；2. 平台增加手游元素，吸引更多用户使用平台，增加平台曝光率和使用率，做活市场；3. 采用拼团小程序，集拼团、分销、实时到账、一键进群等功能于一体，帮助用户快速获客变现；4. 试行积分制奖励。分享二级积分制奖励，用积分换农产品，二级内相关联的均可获得积分；5. 与当地农村合作社合作，采用线上预订闲置民宿及其采摘券，凭券可抵当地农庄的消费及其采摘，锁定消费者手上持有的费用券，带动农庄的消费，也增加农民的收入，为平台达到更好的引流活动。

特色：

1. 有一个可供运营的平台，实现多方共赢；
2. 采用互联网+的模式，以平台为依托，增加特色项目，吸引目标群体，通过大量商家的入驻，抽取费用，降低营销成本；
3. 手游和积分兑换农产品，增加客户忠实度，提高曝光率。

预期成果及形式：

1. 形成切实可行的项目计划书；
2. 通过指导学生，帮助学生将工作室项目落地，使学生团队合作能力、创新思维能力、创业能力、实践能力有所提升；
3. 工作室稳定有序开展，主推业务受欢迎，在项目建设期间获得盈利，收支达到平衡；
4. 认真做好项目运营的同时充分打磨项目，参加各级创新创业大赛，争取获得名次。

三、建设经费预算

支出项目	预算金额（元）
固定资产	50000
人员工资	10000
推广费用	30000
场地费用	50000
采购物资	60000
交通费用	20000
其他	20000
合计	240000

四、项目审批

指导老师意见	指导老师签字： 年 月 日
院系推荐意见	院系负责人签字： 年 月 日
教务处意见：	负责人签字： 年 月 日
学校意见：	分管校领导签名 _____ 学校盖章 _____ 年 月 日