

# 培养应用实践能力 展示创新创业水平

## 建行“e路通”杯第三届全国大学生网络商务创新应用大赛上海赛区决赛我校获奖团队项目摘选

### 打造最IN网络团购 引领优雅生活方式

□ 电子商务专业 High Key 团队

#### 项目简介:

走在时代最前沿的年轻人,他们渴望高质量的生活方式,但是高昂的价格使人望而却步。而我们的项目理念就是:让消费者用最实惠的价格,体验高品质的生活。

#### 商业模式:

每天,我们都会在网上发起一笔精品团购,每天只做一单,每件团购商品的折扣都非常低,四折、三折、乃至一折。用户想要购买,就通过支付宝或者网银在丁狗网上支付。但是每天的商品都有一个特定的人数底线,如果不到人数底线,那么团购失败,我们对消费者全额退款,并对商家分文不取。

但如果团购成功,我们会向消费者的手机发送电子消费凭证,并向商家收取30%~50%的佣金。

#### 三方共赢:

我们给商家带来了两大好处——低成本的大量客源,和高质量宣传推广。

首先,我们选择边际成本较低的服务类商品,例如电影票,餐饮,SPA,各类培训课程的优惠券,这类商品,每增加一个用户,增加的成本并不会很

#### 参赛者的话

建行“e路通”杯第三届全国大学生网络商务创新应用大赛上海赛区决赛圆满落幕,我们High Key团队凭借“打造最IN网络团购,引领优雅生活方式”项目荣获了本次大赛的冠军。

在这里我们要特别感谢指导老师章学拯和李医群老师,老师为我们争取参赛名额,并给予我们很多辅导,给我们提出了很多宝贵的意见,才让我们的项目越做越好。

高。与其让资源闲置着,倒不如拿来吸引顾客。其次,我们网站每天三三千个访问者的目光全部聚焦在唯一的一件商品上,即使最后团购不成功,商家也得到了一整天的免费整版首页宣传。

我们给顾客带来了超低折扣的优质商品,普通的团购绝不可能提供四折、三折,乃至一折的优质折扣商品,而丁狗网上团购,就能让他们以最实惠的价格,体验高品质的生活。

而丁狗网本身,商家的30%~50%佣金就是我们的盈利,盈利空间非常大。

#### 项目亮点:

##### 1. 精确的产品定位

通过对松江大学城学生的问卷调查,准确定位产品需求,有了超强吸引力的优质商品,才能真正抓住顾客的心。

##### 2. 精妙的页面设计

首先,商品展示的文案和图片都是经过我们精心的雕琢,让你真切感

受到丁狗网在引导你走向优雅生活的道路。一句话 high light,用最简洁最煽情的语言触动你的感情细胞,本单详情向你展示最详尽的商品信息,“他们说”版块取自权威的大众点评网评价,“丁狗说”则取自丁狗网与商家接触下来的客观的真实的感受,这一层一层的设计,将消费者的兴趣一步一步地向推进,最终形成购买决策。

其次,倒计时的设定,未知上限设置,都增加了消费者心中的紧迫感,是不是自己的每一个犹豫,就会与超低折扣的优质商品失之交臂呢?这些都将帮助消费者战胜心中的矛盾,快速地做出购买的决定。

再次,已购买人数显示,用户在讨论,往期团购页面,这三个板块更是增加了网站的可信性。

而且,我们对第二天的商品不做预告,促使人们每天都要上丁狗网,大大增加了网站粘性。

#### 3. 线上为主,配合线下营销的推广方案

在这里,我们要着重突出的是“病毒式”营销,这是营销最大的亮点。我们着重培养了一批校内红人作为我们的“病毒源”,并且设置了邀请好友10元返利优惠,每邀请一名好友注册并第一次购买,即可获得10元丁狗账户返利。通过网站上的这个分享条,他们可以将自己的邀请链接一键分享到自己的人、豆瓣等交流平台,那么,我们的团购信息就会像病毒一样在层层的人际关系网络中扩散开去。

#### 4. 最优质的客户服务

大多数学生上网时间是晚上,为了让学生第一时间了解当天的团购,我们设置了适用于学生的飞信订阅,用户每天中午12点都会收到一条信息,信息包括天气预报和今日团购。在节假日,我们也会给用户发送节日祝福短信,努力把新客户转变成固定客户。



建行“e路通”杯第三届全国大学生网络商务创新应用大赛上海赛区决赛现场

用户有任何不清楚的地方,都可以通过丁狗答疑版块将问题提交给我们,我们会在5分钟之内,迅速地给用户做出答复。

我们在人人网、开心网和新浪微博开通了公共主页,也在QQ和飞信创建了官方群。网站用户可以将丁狗网加为好友,给团购同好者制造了一个很好的交友平台,可以一起交流经验,分享心情。

#### 5. 为高校师生提供了一个创业实践的平台

我们的商业模式最早源于北美,然而北美的商业模式并不完全适应国内市场。这种商业模式经过了High Key团队的改良之后,融合了各方互联网资源,变成了一个非常适合大学生创业的商业项目。在地域化扩张的契机下,我们再三考量,决定采用招募大学生团队加盟,交给他们区域代理的权利。为此,我们还成立了丁狗创业同盟会。给高校师生提供了一个很好的创业实践的平台,让他们在丁狗网的舞台上展示风采!

这次可以获得冠军,绝不是运气,含泪播种的人才能含笑收获。

我们团队五名女生,像男子汉一样去迎接战斗,通宵了多少个晚上,看了多少次日出,在教室的最角落躺在椅子上小憩,不停修改方案和演讲稿;我们无畏凛冽寒风,潇洒的派发“丁狗”传单;我们傲视重重压力,坚信High Key可以创造历史;我们激烈讨论,做最大的努力完善我们。

我们记得,下雨了,就有队员贴心的雨伞送上;我们记得,感冒了,就有队长窝心的呵护送上;我们还记得,当我们受到肯定,所有人脸上洋溢的灿烂笑容。这一切,怎会忘记,也不该忘记……

High Key,这个印在脑海中的深深印记,将陪伴着我们每个人,连同我们的友谊,直到永恒……

感谢每个人,感谢这个无比和谐的团队。

我们,缺了谁都不可以! 我们坚信,天道酬勤!

**本团队获上海赛区总冠军**

## 打造电子商务园区

### ——浦东新区-唐镇建设国家级电子商务园区方案设计

□ 国际经济贸易专业 EV 团队

**条件分析:**经济环境方面,近年来,我国的电子商务发展迅猛。

**政策方面:**《电子商务发展“十一五”规划》,这在国家政策层面确立了发展电子商务的战略和任务。上海市人大常委会通过了《上海市促进电子商务发展规定》。这些无疑都为电子商务的发展,为唐镇建设电子商务园区提供了良好的外部环境。

**理论方面:**产业集聚,从而达到资源共享,降低成本的目的。电子商务园区建设的目的就是享受产业集聚效应带来的好处。

**优势分析:**区位优势方面,唐镇地处浦东新区中心位置,南靠川沙新城,北邻金桥出口加工区,西接张江高科技园区。轨道交通二号线唐镇站点,距离园区仅有5分钟的车程。有着便利的交通的区位优势。唐镇内有上海银行卡产业园和唐镇工业园,这样唐镇无论在经济、文化、政策还是基础设施建设方面都有着其他地方无可比拟的优势。

**战略时机方面:**上海正加大建设国际金融中心和国际航运中心,大力推进金融电子化、商贸电子化进程,因此上海电子商务迎来快速发展的新时期。如何利用两个中心落户浦东的先发优势,建设两个中心的功能载体是浦东新区面临的重大课题,这为浦东新区唐镇电子商务园区创造了难得的战略机遇。

**目标:**即要建设中国唐镇——全国一流的电子商务基地,形成——上海电子商务创新集群。最终这一切就是使唐镇品牌深入人心,使其成为高效、诚信、安全的电子商务的代表。

**战略意义:**实现提升上海城市竞争力,占领未来发展制高点的战略意义,建设浦东新区唐镇电子商务园区势在必行。

**功能构想:**安全保障体系——在园区信息安全保障体系下,进行风险评估与安全测试,对各项进程进行实时监控,把各种风险杜绝在萌芽期。

**信用平台:**建设一整套信用评级机制,由政府统一监管评定。实施奖惩制,对信用等级不同的企业采取政策上的差别对待。倡导电子商务交易实名认证,防范交易风险。

**物流平台:**将园区的物流服务整体外包,采用公开招标的方式选取物流公司进驻园区。做到科学仓储,统一调配,降低费用。

**资讯平台:**通过构建公共资讯网站和利用园区期刊等形式定时发布电子商务前沿资讯。为园区内各企业提供市场信息和政府相关政策等资讯的发布。

**支付平台:**为园区内支付平台争取政府牌照,增强信誉。可根据业务的不同采用短信支付方式、电话支付方式和第三方支付方式等等。

**投融资平台:**政府建设公共投融资平台,吸引第三方投资机构对电子商务园区内潜力项目投资。聘请权威专家对投资项目进行审查。投资方式可以多样化;如政府单独投资、第三方投资机构单独投资、政府和第三方投资机构合资等等。

**展望:**我们希望唐镇电子商务园区资源优化配置; 构架完善的电子商务支撑体系,形成便捷、安全、诚信的电子商务应用环境;

健全电子商务公共服务体系,规范电子商务市场环境;

创造良好的电子商务创新氛围,使唐镇电子商务园区能在创新的动力下不断向前发展。

**宣传策划:**电子商务园区电子期刊。

**本团队获“商务模式创新”主题类单项一等奖**

建行“e路通”杯第三届全国大学生网络商务创新应用大赛上海赛区决赛终于在今天举行了。我们以“E代劳”团队凭借“学嗨吾吽——打造新式论坛、引领学习风尚”项目荣获了此次大赛的一等奖。

“学嗨吾吽”是对社区网络实现自主创业的一次实践。同时,它也正在实现我们希望的“公益创业”。何谓公益创业,即在自己的经营过程中,将社会价值与经济价值创造性地融合的过程。这里,就是帮助大学生们快乐学习,快乐生活,节约钱财的同时,让商家也能得到切实的利益,而身处其中的我们,也能够取得创业的成功。

为了使这个论坛能够真正活下去,活得好,我们在创建这个论坛时另辟蹊径,采取了有别于传统教育论坛的方式。不止关注同学们的学习,更关注了同学们的精神世界,关注着我们的论坛是否能够让他们学会思考。没有人愿意在一个沉重的氛围下学习、思考,这只会让人慢慢绝望。所以我们,强调的是快乐学习,为此,我们开发了兴趣导入、氛围营造、情绪传递为基础的学习方法,试图使快乐学习能够真正体现在我们每一个关注版面的同学生活中。

而在论坛的业务运营中,我们开发的代报业务,这是网络营销的最高境界,因为只有网络能够实现代报,目前的论坛中,还没有哪一家能够实现这一点。同时,教育机构所制定的培训费用的价格弹性区间是非常大的,通过我们论坛人气的积累,我们可以为教育机构提供更多的学员,同时让学员们获得一个更加优惠的价格。而具体的交易过程则通过“学嗨吾吽”的淘宝网实现。通过教育论坛的代报业务,我们实践了社区电子商务化这个极具想象力的模式。同时通过代报业务,减轻了同学们的经济负担,这

**本团队获本科组综合类一等奖**

## 「以E代劳团队」赛后感

□ 电子商务专业

也是他们快乐学习的来源之一。通过这个业务,我们获得了一定的佣金,学员们减轻了经济负担,教育机构实现了更多的盈利,真正达到了“公益创业”式的目的。图书交易,尤其是二手书交易,在大学城中的市场规模之大,甚至超乎所有人的想象,在这个领域竞争的,目前都是一些小型的个体书店,书籍数量,质量都无法保证,而“学嗨吾吽”利用网络的优势,将其进行了有效整合,方便同学的同时,也为自己带来了稳定的收益和浏览量。

回想起我们团队所走过的路,真可谓:十年磨一剑。我们克服了一个又一个的困难,完成了一个又一个不可能完成的任务,才走到了今天。那遇到挫折时深锁眉头,那取得进步时绽放笑颜,那默契的配合,那奔波的身影,无不已经在我们的脑海里定格成了一个个难忘的画面。

就在离上海赛区决赛只剩一星期的时候,我们的项目被指导老师狠批了一顿。又是“改!”,那个我们听了无数遍的字。似乎把我们之前努力的成果都否定了。我们的创意,我们的愿景,竟变成了不切实际的空中楼阁。原本胸有成竹的我们,还是因为经验的缺乏显得稚嫩。时间一分一秒地溜走,我们需要做的不是犹豫,不是拖延,而是果断地舍弃原来的不切实际,原来的自以为完美,听取老师的意见,继续实践并完善我们的方案。

积极的人在每一次忧患中都看到一个机会,挫折其实就是迈向成功所应缴的学费。面对困难,我们拥有的是永不言败的精神,和越挫越勇的锐气。

有志者,事竟成;破釜沉舟,百二秦关终归楚;苦心人,天不负;卧薪尝胆,三千越甲可吞吴。

终于,我们不负众望,在上海赛区的比赛中获得了评委老师们的赏识取得了一等奖的好成绩。(下转1,4版中缝)

## “以E代劳团队”赛后感

(上接第4版)

梦想是那样美丽而令人迷醉,通往梦想的路是那样艰难而崎岖,狭窄的路上挤满了无数追梦的人,适者生存的法则则是那样残酷无情。

在我们胜利的同时,有更多的队伍不幸失去了晋级的机会。这些队伍中不乏佼佼者,不乏我们需要学习借鉴的地方。我们不是完美的,我们不是最好的,所以我们要勤奋,我们要坚毅,我们要起早贪黑,兢兢业业。我们还需要一点点富有智慧的创意,不落俗套的明媚心机,它会让我们离梦想更进一步。我们深深地知道,此次比赛带给我们的奋斗和收获将无形地延续在我们今后的学习生活中。

同时,通过比较和评委老师的点评,我们的项目“学嗨吾吽”新式教育论坛的创意亮点在于将教育论坛这一商务模式进行创新和深化,引领当代大学生的快乐学习之道。这一点深受评委赞赏。

通过比赛,我们也总结了一些比赛的心得和经验。比如,在答辩时每个成员都应该积极思考,冷静陈述,这样就能给团队每个成员一个锻炼和表现的机会,同时也展现了团队的和谐与团结;在做演示的时候,一定要热情饱满,同时要配合适当的肢体语言,流利的做阐述;在比赛的筹备阶段,团队一定要理清思路,加强信心,不能自乱阵脚;分配任务时需要根据队员们的强项来进行分配,使队员们各尽其用,提高工作效率。

我们坚信,含泪播种的人一定能含笑收获。我们坚信,“以E代劳”会走的很远很远。