

广州城建职业学院

广东省高职教育大学生创新创业训练计划项目验收报告

项目名称: 广州职尚职业装有限公司

项目类别: 创业实践项目

负责人: 林辉

联系电话: 18820071877

项目成员: 郑雅雯、邱万平、欧阳熠

叶子贤、卓智得

林俊贤、陈俊蓉

校内指导老师: 王媚莎

联系电话: 13600017258

校外指导老师: _____

联系电话: _____

填表日期: 2019 年 5 月 6 日

广州城建职业学院制

2019 年 4 月

1.项目简介（不低于 300 字）

T-ONE 职业服装有限公司成立于 2013 年 4 月 2 日，是一家定位于校园中低档职业装，集设计、生产、销售为一体的服装公司。

随着社会上对职场礼仪的日益重视，大学生在社团活动与求职面试等场景下对职业装的需求也逐渐增大，如面试，招聘会，毕业照，比赛答辩，表彰，企业实习等，往往都需要穿着职业装，越来越多的同学也开始有意识的提升自己的服装礼仪、商务礼仪等。

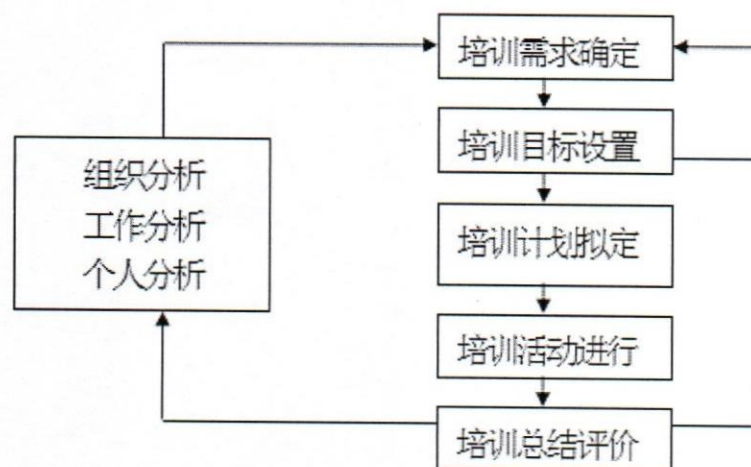
市场上生产职业装的企业很多，但专门针对校园职业装市场的公司却很少，因为大学生群体消费能力有限，尤其是使用频率较低的职业装，很多学生宁愿选择短期租赁的形式。对于大型服装企业而言，校园市场虽然大，但盈利难，且学生群体的需求多样，所以他们一般不会对校园市场专门开发。T-ONE 职业服装有限公司抓住这一市场机会，专门从事校园职业装及配套饰品的设计、生产、营销，满足同学们多样化的需求，定位于校园中低档职业装，立足从化，致力于成为该行业的先驱者。

公司有丰富的经营思路，多样化的产品种类，专业的经营团队，时时把握市场趋势，相信通过不懈的努力，一定能实现我们做大做强的目标。

2. 项目实施整体设计	
关键要素	项目设计、实施步骤
观测标准	项目设计及实施步骤清晰、合理、规范，充分考虑能否达到项目运作需求（不低于 500 字）
自评说明： 一. 实施目标： 由城建学院为起点向各大高校发展，将 T-ONE 打造成为职业装行业中的专注校园职业装的公司。 二. 实施内容： 1. 市场分析策划：通过问卷调查及实地考察。 2. 场地布置：针对当地学生的需求及爱好进行产品的铺货及店面装修。 3. 校园申请：与学校合作注册的品牌公司并在校内开店运营。 4. 宣传： （1）线上宣传：通过海报、QQ 群、微信、校内贴吧等等平台进行宣传； （2）线下宣传：通过校园内分发宣传单、粘贴海报、以及二维码方式进行宣传传播。 5. 人员招聘：面向全校及全市各大高校招聘销售代理，主要承担着产品的线下流动推广。 三. 团队分工 总经理：总体统筹，细节处理。决定各个部门经理人选，拥有建议权、监督权、咨询权、收益分配权。 财务部：目标利润管理，制定标准成本；资金筹集管理，收入利润及分配管理成分费用管理；编制分析财务报表，并对前景作出预测，提出下期利润目标。 销售部：明确公司的销售目标并努力实现目标，维持与老客户的良好关系，努力发展新客户进行市场调研和市场需求预测，提出产品竞争策略和新产品开发建议。 人力资源部：对公司在某个时期内的人员供给和人员需求进行预测，并根据预测的结果采取相应的措施来平衡人力资源的供需。对公司人员进行培训等。 监察部：协调公司各部门的相互关系，督促、检查总经理的各项指示和公司会议决定的落实情况，管理公司的文书、档案和资料，传递和整理公司经营管理信息，为总经理制定经营管理决策提供依据，以及监督、监察每个加工厂的制作程序，及时向总经理汇报。 法定代表人：由财务总监欧阳熠为法定代表人。	

佐证材料：

员工培训方向图：



3. 运营情况	
关键要素	项目开展情况
观测标准	项目实施过程能够真实可观测，具有阶段性进展或成果。 (不低于 500 字)
自评说明： 对于公司 T-ONE 在这三年的计划，最重要的是大力宣传这个针对大学生职业装的品牌，随后是抓住机遇，扩大经营范围，扩大消费人群，最后主攻专业质量。我们将确定一个战略定位。 建设期：2013-2014 年 调整期：2014-2016 跨越发展期：2016-2017 年 一、目标定位 前期以宣传为主，跟各大高校形成合作关系，实体店入住各大高校，中期针对毕业季和各种需求正装时期，提高公司销售额，争取利润最大化。后期完善学校-公司稳定管理运营。 二、经营定位 以大学生职业装为主，树立适合大学生气质形象的正装品牌，分不同时期，进行业务扩展，例如淡季可以去餐饮业，服务业等中小企业扩开业务。 三、营销策略 1、产品： 在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施。 2、价格：在产品销售价格方面的策略与设施 为了更有效地促进产品的销售，就必须针对目标市场制定有效的价格策略。 (1) 低价渗透策略：作为商家，无论采取什么样的定价策略，最终目的都是盈利，这就要求价格的制订必须以成本为基础，不可能低于成本去销售。所以要保持价格竞争的优势，就要从源头做起，批量直接采购，减少中间环节，提高经营效率，争取厂家让利等措施，千方百计降低成本，实行薄利多销，以低价取胜。 (2) 心理定价策略之尾数定价法：针对消费者的消费心理，很多商家在制订价格时喜欢在价格上留下一个小尾巴，在其所销的商品中，尾数为整数的仅占 15% 左右，85% 左右的商品价格尾数为非整数，而在价格尾数中又以奇数为主。一件商品定价 99 元人们会感觉比 100 元便宜，定价 101 元人们则会感觉太贵，较之 99 元价格仿佛又上了一个台阶。利用心理定价策略会给人商店价格在整体上的都很低的印象，从而达到吸引并留住顾客的目的。 (3) 心理定价策略之平头低尾法：只是将价格的“龙尾”微微向下落一落，给人一下降很多的感觉。例如标价 98 元和标价 100 元经常给人两个水平的感觉，其实相差只有 2 元，只占 1%。 (4) 心理定价策略之幸运数字法：由于我们的主要开拓市场是友情、恋情间的创意 DIY 制作，一些有意义的数字就成了我们的定价方向，如“19”代表着长长久久，“20”代表着爱你，“6”是顺，“8”是发等等。	

3、渠道：充分利用现代互联网进行销售：例如通过微店、网店、美团、同城生活圈等平台进行推广，适时赞助衣服等给高校开展活动，每个高校设立代理商、分销商等。

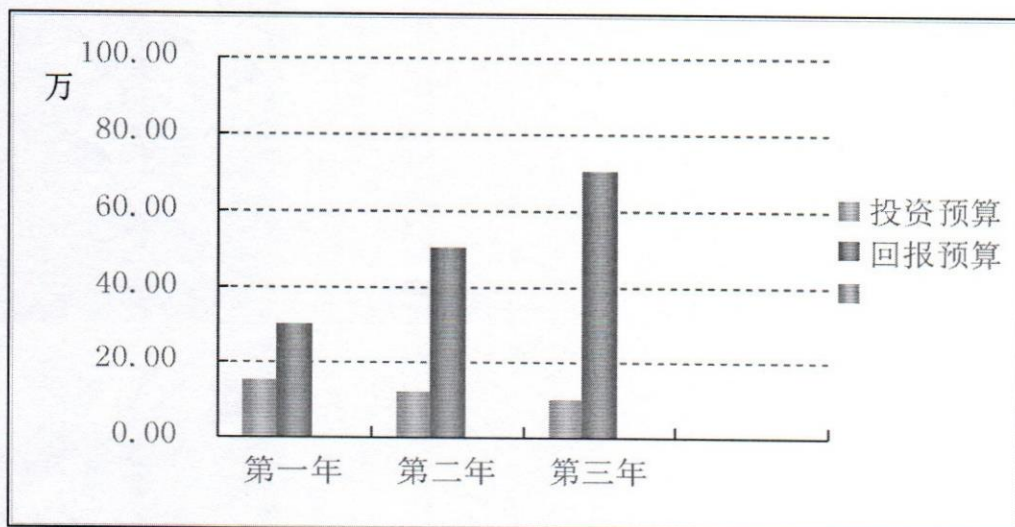
4、促销：根据各高校、企业单位，政府部门的季节性需求，开展促销打折、送礼物或者团购等优惠活动。

四、渠道建设

通过一切合法合规的方法进行宣传，并发现学院附近和从化其他高校各类潜在人群，扩大我们“T-ONE”的覆盖面，我们为客户提供优惠便利的一站式门店，职业装构建完善的职业装品牌交易构架，打造良好的公司形象，继而再继续以城建学院为中心，辐射从化。以成就客户——我们致力于每位客户的满意，以及成功的运营理念及不断完善的运营流程吸引更多人的关注以及服务更多有需要的人。

佐证材料：

三年计划：



4. 训练成果	
关键要素	运营成果
观测标准	项目具有真实可观测的运营成果，不低于 1000 字。（相关图片、证书、成果等）需提供佐证材料。

自评说明：

一、现行销售方案

面向在校师生，在合法的前提下进行推广宣传，向各高校宣传、发现市场，发展下线代理，使其他学院学生充当“业务员”，以提升品牌知名度为主。我们将完善“T-ONE”的淘宝店铺，拍拍店铺，微店，实行网络与实体两个销售渠道的同步发展。

二、销售角度原因

1、宏观经济不景气的风险

2015 年，我国宏观经济不景气，GDP 增速为 1991 年以来最低，目前世界经济形势面临诸多不确定性，居民可支配收入和居民消费水平可能发生变化，将可能对公司主营业务收入造成不利影响。

2、行业竞争加剧的风险

随着互联网化的快速发展，新兴商业模式及品牌不断涌现，境外品牌认知不断加深，消费者的选择范围愈加广泛。若公司不能及时适应市场环境的变化，将对公司经营造成不利影响。

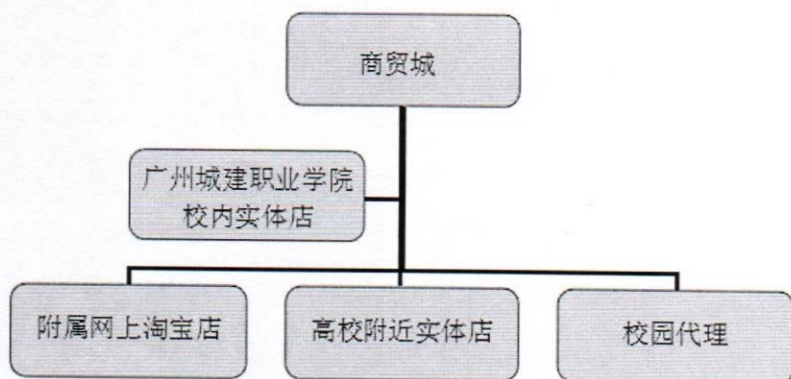
三、销售角度措施

1、后期销售计划

在稳定下来的良好形象与稳健的运营流程，同时我们将和各大高校商谈合作，在开学，招新时，和校服一并发出，学生自愿购买。

2、销售管理

产品销售代理系统



佐证材料:



6th 2017

助 你 创 业
赢 在 广 州

2017年广东众创杯大学生启航赛暨
“赢在广州”第六届大学生创业大赛

COMMUNITY ENTREPRENEURS CUP Guangdong Entrepreneurship and Innovation Competition The Sixth "Innovation of China, Winning in Guangzhou" College Students' Entrepreneurship Contest

项目创新奖

CERTIFICATE

您提交的项目 “职来职往”职业经理人工作室 在2017年广东众创杯大学生启航赛暨“赢在广州”第六届大学生创业大赛中荣获项目创新奖。

特颁此证，以资鼓励。

This is to certify your work, which has won Project Innovation Award in COMMUNITY ENTREPRENEURS CUP Guangdong Entrepreneurship and Innovation Competition The Sixth "Innovation of China, Winning in Guangzhou" College Students' Entrepreneurship Contest.

Congratulations!

项目成员: 陈俊蓉 张婉娜 陈思颖

Group members

指导老师: 王勇

Tutor



众创杯

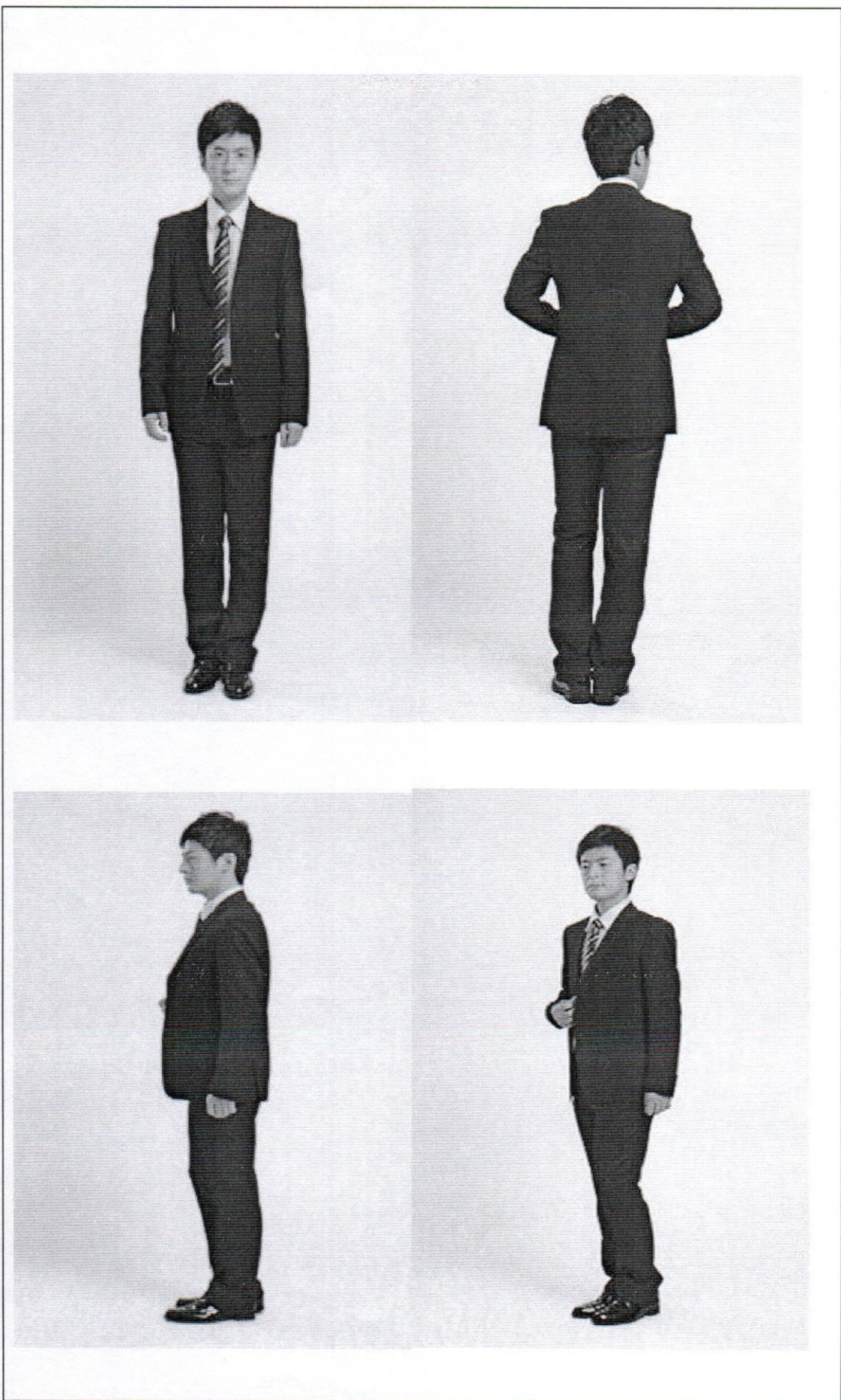


赢在广州



“赢在广州”第六届大学生创业大赛组委会
Organization Committee of the "Winning in Guangzhou" Sixth College Students' Entrepreneurship Contest
2017/10/20





5.项目总结（不低于 500 字）

本项目组从组员的建立到项目的确定选题到完成的整个过程中，通过查阅大量资料文献、申报书的撰写、路线的设计、市场的调研、创业计划书的完成等过程，最终能完成所有项目内容，都是指导老师的精心指导和全组成员团结协作的共同成果。

在整个项目的完成过程中，我们认为首先组建一个团队很重要，要有各自的特长和擅长之处，这对一个团队来说是十分重要的，当然有共同的目标是必须的，完全有激情是不够的，还要有较强的合作能力，要有吃苦的精神，然后责任心是非常重要的，要有一份坚持不懈的精神，敢于批判不足之处，还要有能积极的接纳别人更好的意见，自己要能独立的思考，要勇于挑战，勇于犯错，我们这个年龄阶段是允许犯错的。在这样一个过程中，我们知道了该怎么相互配合，为了达到我们共同的目标，仅仅靠一个人的努力是不够，需要大家共同的努力来完成，我们也积累了一些重要的实践经验，这为我们今后的创业打下一个比较好的基础，同时也给我们的大学生活添上一笔靓丽的色彩，给我们的大学生活留下了一份美好的回忆，让人回忆起这段岁月时嘴角是保持上扬的，丰富了我们的大学生活。

同时也让我们看到了自己的不足和思想的局限性，我们应该多关注前沿的动态，我们应该细心的观察周围的一切，很平凡的事情也可以创造出奇迹。要相信自己是是可以，同时也要去尽量完善自己，提高自己各方面的能力，为今后走向社会埋下伏笔。

项目负责人所属学院评审意见:

同意验收

学院负责人(签字):

解文彦

盖章:



2019年5月16日

专家组评审意见:

该项目较好的针对了高校缺乏职业装定制的市场,有一定的盈利空间,但其核心竞争力需进一步提升。同意该项目通过结项验收。

专家组组长(签字):

张

2019年5月30日

学校意见:

同意验收

学院负责人(签字):

李

盖章:



2019年6月5日

附录：

2019 年省级大创验收专家名单

序号	姓名	专家组担任职务	工作单位	职称	职务
1	张珊	评审组长	广州城建职业学院	副教授	经济与管理 学院副院长
2	任荣伟	评审组员	中山大学	教授	创业学院教 学总监、博士 生导师
3	刘志超	评审组员	华南理工大学	教授	创业学院副 院长、博士生 导师
4	黄镰	评审组员	中山大学	教授	中山大学博 士生导师
5	胡坤	评审组员	华南师范大学	副教授	华南师范大 学博士后