

## “新颖”的商业模式——校园生活服务

产品名称	“新颖”的商业模式——校园生活服务
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

### 产品详情

近年来，高校招生人数不断扩大，使得每年毕业生人数都在成倍递增，数据显示，2022年我国高校毕业生达到1076万人，同比增加167万人，这是高校毕业生规模首次超过千万，高校的人数暴涨也使得社会就业竞争压力随之加大，当下市场经济受疫情影响严重，企业不断裁员节流，如此“狼多肉少”的境况，便迫使许多应届生毕业即失业，随之不少应届生便纷纷选择开启了自主创业之路。

随着互联网时代的到来，以外卖跑腿为代表的“懒人经济”在全国各地蔓延，校园市场作为便捷生活服务消费的重要分支之一，人群密度远高于社会，在疫情封控管制下，仍旧蓝海一片，价值不可限量。

在移动支付和电商经济的快速发展推动下，近年来，生活服务行业规模持续上涨，伴随着消费升级的热潮和新零售的影响，便捷生活服务也蔓延至了高校，形成了一种非常“新颖”的商业模式——校园生活服务，其业务涵盖了外卖配送、跑腿代买、快递帮取、图书馆占座、文件打印等服务，广受高校师生好评。

#### 在高校市场创业的优势

高校因场地特殊，在高校创业投资与风险远远低于社会市场，且消费者相对固定，在校师生等都是潜在用户，在场地有限的情况下，宣传的成本也相对降低了不少，做好服务运营极易形成一定的口碑宣传，便可省去一大笔宣传费用，校园生活服务模式入门门槛低，用户需求量大且稳定，可复制性强，如此便使得该项目受到了不少创业者青睐成为了当下校园创业的首/选项。在本校做成一定规模后便可拓展运营版图，向周边高校或大学城“进军”，形成一定的规模化运营。

那么重中之重的校园生活服务收益来源有哪些呢？

#### 1.商家入驻平台收益

在校园运营商找到当地合作企业进行协商并达成合作协议后，针对每位入驻平台的商家，可收取一定的商家入驻平台费用。

#### 2.订单收益

商家订单抽成是校园生活服务平台最主要的盈利模式，创业者平台可以向入驻商家进行流水抽成。一般某团、某饿的区域代理向入驻商家进行流水额18%~23%的佣金抽成。作为自营平台，可以按照自己的运营策略，与商家洽谈抽成，自由调整为合适的比例，与商家合力共赢。

### 3. 订单配送收益

组建校园专业配送团队，为商家的订单提供配送跑腿服务，收取订单的配送费用。

### 4. 平台广告位投放收益

广告是校园生活服务平台的创收途径之一，可协商确定每月、每季度收费额度。在校园生活服务平台形成一定的流量后，在主页横幅图和广告内容空间中投放图文信息作广告宣传。广告收入包括学校学生市场的商业合作，如学校周边的商店大促、驾校培训招生、教育和培训行业广告项目推广等。

### 5. 品宣推广收益

为了宣传一个品牌的新产品，帮助他们在学校市场上销售，除了促销费。

可以预见的是，校园生活服务是当下非常值得投资的可塑项目，在高校搭建校园生活服务平台离不开技术上的支撑，当下仅需千元便可全年享受一站式服务。