

广州城建职业学院

省级大学生创新创业训练计划项目 认定报告

项目名称: **ABEN 互联网+潮牌服饰**

项目类别: 创业实践项目

负责人: 庄健楠

联系电话: 18806633678

项目成员: 杨尚衡、余维佳、陈梓敏

校内指导老师: 朱桥艳

联系电话: 13580431073

校外指导老师: 吴本煌

联系电话: 13527611395

填表日期: 2021.10.21

广州城建职业学院创业教育学院制

2021 年 10 月

1.项目简介（不低于 200 字）

ABEN PLAZA 互联网+服装项目是借助于已创立的合作伙伴企业拥有的集生产、设计、销售于一体的服装工厂，基于当代大学生热衷追逐国潮服饰背景，利用现有大学生创业孵化基地、创客空间等资源，将传统服装行业结合互联网思维及新媒体运营技术等开拓大学生国潮市场。通过 online+offline 相结合的经营模式，使用自媒体和网络购物商场以及线下体验店的营销和购物方式打造自身的粉丝社群，专业专注为大学生提供当代流行的服装搭配方案和资讯，以更优惠的价格和质量，为大学生提供更优质的服务、更高度便捷的潮牌服饰购物体验，同时也为当代大学生认可中国制造与本国文化、追逐国内潮流做贡献。

此外，ABEN PLAZA 互联网+服装项目致力于吸引一部分有志于在新媒体运营发展的学生，通过提供免费的新媒体运营、抖音直播等课程学习与实操实训，孵化学生创新创业。

项目于 2019 年立项为校级大学生创新创业训练计划项目，2020 年 12 月通过验收，团队 2020 年 9 月入驻学校创训楼，开展创新创业活动。

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：

ABEN PLAZA 互联网+潮牌服饰项目团队分工合作，前期设定创业项目实践方案，并落实具体的训练方案，严格按照项目进展对项目进行设计，保证一个月开 1 次集体讨论会以调整战略推广方向，项目设计及实施步骤清晰、合理、规范，按照创业实践项目方案展开，创业实践项目方案、具体的训练、进展内容及具体分工如下：

（一）创业项目实践方案

在创业创训工作室主要训练学生以抖音平台为主，以合作伙伴企业产品的主营业务为主，在平台上进行服装的视频拍摄、短视频的引流、直播的话术及技巧指导、后续下单的售后服务等一系列抖音带货的系统性学习和实操。

1. 内容指导

学生相对于职场而言都是小白,公司专业团队进行创意打造、内容形式指导。

2. 学生激励成长

来到创业创训工作室的师弟师妹不仅仅是城建学院的学生,也是创业项目的重要成员,提前进入职场,适应职场的节奏和工作模式,互相激励学习,可以帮助他们更快的掌握技能,迅速提高工作能力。

3. 资源加持,助推涨粉

项目团队会为直播的学生购买一些推广资源,比如抖音的 dou+。项目团队在评估学生主播内容,根据数据增长情况,给予相应资源助推,提升曝光度。

4. 社会资源整合推广

项目团队广泛的社会资源,可以帮助直播学生通过上节目、杂志的曝光机会、参与一线品牌的重要活动,公司专业人士的运营,有机会帮助学生从网红步入主流视野。

5. PR 指导,避免踩坑

除了账号内容和运营指导,项目团队有市场团队,可以给予专业指导,避免踩坑,进行舆情风控,及时妥当处理危机。

6. 商务需求

项目团队有商务资源和能力,有整合营销团队。对接广告资源。

(二) 创业项目训练的内容

1. 视频制作能力

2. 短视频剪辑

3. 视频脚本

4. 运营技巧

5. 办公软件(PS、PPT、EXCEL、OFFICE)的使用

6. 售后服务技巧

7. 电商、短视频引流技巧

8. 淘宝、抖音主图详情页制作

(三) 创业项目训练的进度安排

1. 先对加入团队的学生进行岗前培训;

2. 安排团队的各个板块的人员进行专业知识的培训；
3. 安排一个抖音小号让学生进行实操；
4. 投入到团队的落地执行的项目做辅助人员；
5. 对学习能力强、上手速度快的学生参与到项目中。

（四）团队分工

线上电商平台的操作（主要负责人：庄健楠）

线下活动推广策划（主要负责人：余维佳）

直播板块的统筹与监督（主要负责人：杨尚衡）

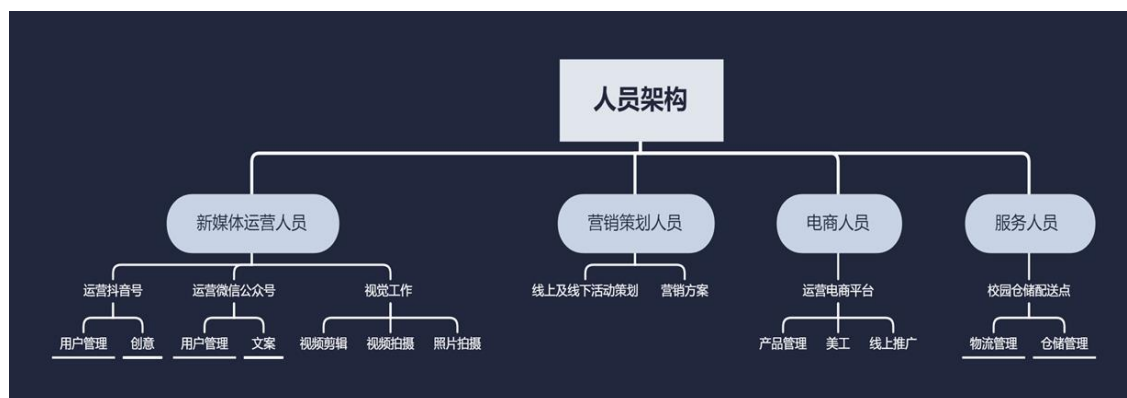
新媒体运营-抖音及其他短视频平台（主要负责人：杨尚衡）

新媒体运营-微信公众号及其他平台（主要负责人：庄健楠）

货品管理及财务（主要负责人：余维佳）

物流服务管理（主要负责人：庄健楠）

售后及客服管理（主要负责人：陈梓敏）



整体而言，本项目充分考虑了项目运作需求，基于专业发展方向和校企合作基础展开项目运作，项目按项目规划设计实施。目前，该项目以及吸引了 51 名学生加入团队，学生普遍在新媒体运营软文编辑、脚本撰写等方面技能提升，在新媒体直播方面销售一场能卖出 100 单，平均金额 5000 元；淘宝店，从 4 个红心做到了一个皇冠。

佐证材料：

佐证 1：ABEN PLAZA 互联网+潮牌服装 策划书

佐证 2：大学生创新创业训练计划项目申报书

佐证 3：关于公布 2019 年校级大学生创新创业训练计划项目立项评审结果的通

知

佐证 4: 广州城建职业学院《大学生创新创业训练计划项目》开题报告书

佐证 5: 广州城建职业学院大学生创新创业训练计划项目中期检查报告书

佐证 6: 2019 年校级大学生创新创业训练计划项目验收结果一览表

佐证 7: ABEN 团队合照与工作室授牌

佐证 8: ABEN 团队培训与运营

佐证 9: ABEN 线上平台推广与日常运营图

佐证 10: 新媒体推广培训视频

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:

ABEN PLAZA 互联网+服装主要通过 online+offline 相结合的经营模式，使用自媒体和网络购物商场以及线下体验店的营销和购物方式打造自身的粉丝社群，专业专注为大学生提供当代流行的服装搭配方案和资讯，目前，ABEN 已开设 1 个小程序、2 个淘宝、1 个抖音账号，以及在校内开设了 ABEN 潮牌工作室和创新创业孵化门店，具体而言：

1. 新媒体推广

①抖音：用视频宣传的方式，通过大流量平台向全网用户推广产品，用相对较低的成本为产品最宣传和曝光。再加上相应的营销促销方式来促成成交。

②微信公众号：用推文的方式为团队以及产品做宣传推广，作为粉丝的沉淀池，定期做促销活动，增强客户粘性，提高复购率。

2. 线上商城

①微信小程序商城：“ABEN 潮流商城”最便捷的下单平台，无需下载 app，只需要在微信搜索栏找到该小程序即可进行选款下单。

该程序里边附带分佣系统，注册会员，无需成本即可成为代理。代理会员只

需把小程序分享给客户，成交即可得到佣金，从而刺激客户推广。

②淘宝商城：淘宝商城为抖音日常引流的成交下单平台，在电商大促节日上是一个巨大的变现平台。

③微信号：建群聊，将购买过的客户加好友，建立微信粉丝群，定期在群里发福利以及促销活动增加客户复购率。

3. 线下活动

定期定计划在校园里开展有益学生的活动比赛，例如服装设计大赛、插画设计比赛、营销比赛等，通过提高学生的参与性来打开知名度和培养顾客粘性。

①服务策略

校园内送货上门：同学购买到产品会由专员收集到校内中转站，然后再由其专门负责配送的同学将产品送到各个宿舍。

②极速无忧退换货：退换货可让专门负责配送的同学上门取件。退款是在提交申请后第2到第3个工作日到账。



ABEN 淘宝商城（1）



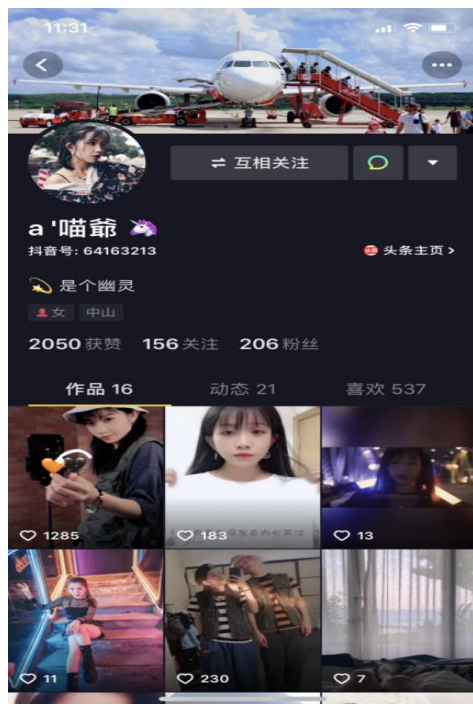
ABEN 淘宝商城（2）



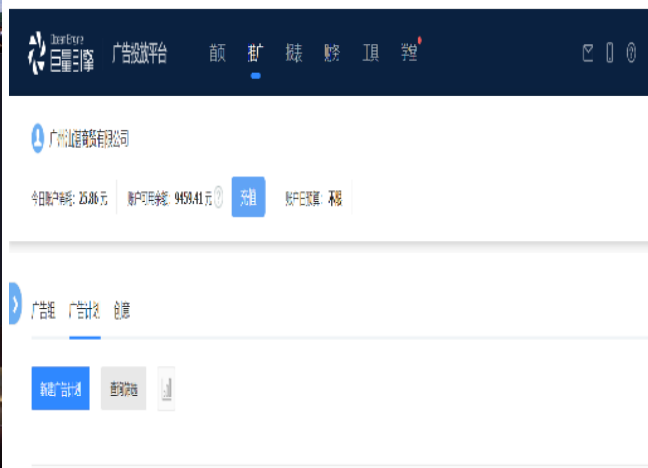
ABEN 小程序商城



ABEN 公众号



ABEN 抖音号



巨量引擎数据系统

通过不断吸引团队加入，扩大团队规模，运营建有的平台，提升用户量。目前该项目团队小程序商城实现城建校园内用户达到 500 人，淘宝商城店铺用户实现用户量破 2000 人，抖音实现粉丝数破 1 万，微信公众号实现粉丝数破 5000，

现 30 万人民币的营业额。

佐证材料：

佐证 8：ABEN 团队培训与运营

佐证 9：ABEN 线上平台推广与日常运营图

佐证 10：新媒体推广培训视频

佐证 11：短视频脚本拍摄

佐证 12：城建学院实训楼 ABEN 店铺装修视频

佐证 13：ABEN 大学生校内创新创业教育实践基地

佐证 14：ABEN 直播带货现场

佐证 15：工作室打包发货视频

佐证 16：ABEN 抖音视频宣传

4. 运营成果

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：

本项目自 2019 年 10 月份申报，经过 1 年多的运营，项目运营成果如下：

1. 建立起一个电商+新媒体+线下体验门店的 O2O 商业模式，吸引了校内用户 500 人，淘宝商城店铺用户 2000 人，抖音粉丝数 1 万，微信公众号粉丝数 5000 人。

2. 形成粉丝经济。通过粉丝经济打造出社群经济，让团队整个经济结构更加丰富，目前已经有 51 名团队成员加入，扩大经营范围和经营内涵，逐步孵化创新创业项目。

3. 提高团队成员的进取心、责任心、耐心，在创业实践过程中不断丰富商业思维，迎合新媒体时代，能针对不同的买家习惯、买家性格及买家需求调整作为卖家的心态，选用合适的自媒体推广方式，储存知识，养成好习惯。

4. 在创业实践中，掌握更多的平台操作技巧和管理技能。通过项目的实践提高团队组成员综合素质。如：了解世界各国买家需求；熟悉各国风俗习惯；学会PS 编辑图片；学会编辑脚本；学会与人沟通；增强口语与书面表达及写作能力。

5. 提高我们的抗压能力和专业技能，提高团队成员的销售能力、解决问题能力、沟通能力及创新创业能力。学会面对并且处理缺货、延迟发货、客户抱怨包装和产品质量等问题，学会团队沟通，并解决问题。

6. 实现经济成果目标：

①每个产品利润 10~50 元，订单可零售也可批发，实现年经营额 ≥ 30 万

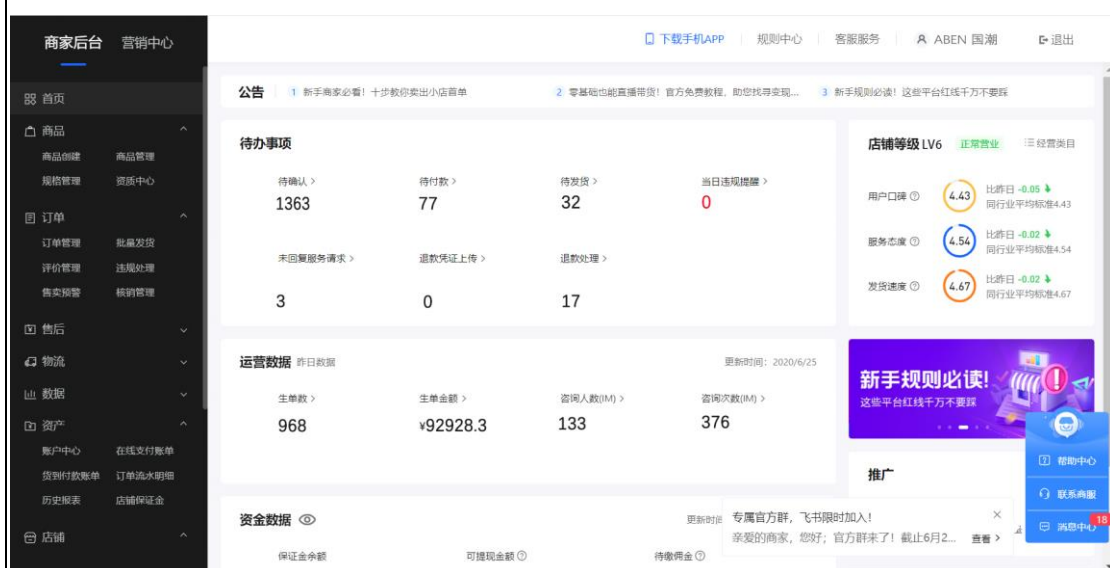
②产品有订单数/总产品数 $\geq 70\%$ 。

③纠纷处理/差评数占有所有订单数 $\leq 5\%$

④客户回访率 $\geq 20\%$

⑤ ≥ 10 名合伙人的加入

整体而言，经过 1 年运营，已基本完成创立初期经济成果目标，项目组出单不断，产品主要销往国内，重复订单数较多，产品利润可观，有纠纷订单几乎不存在。此外，经过 1 年多的运营，项目团队整体素质提高、综合技能提高，更熟悉了跨境电商及创新创业的具体操作流程，团队成员基本从事新媒体电商工作，整体项目为团队长期发展带了非常好的基础，团队成员目前筹划第二阶段工作，预期将产生更大收益。





佐证材料：

佐证 10：新媒体推广培训视频

佐证 11：短视频脚本拍摄

佐证 12：城建学院创训楼 ABEN 店铺装修视频

佐证 13：ABEN 大学生校内创新创业教育实践基地

佐证 14：ABEN 直播带货现场

佐证 15：工作室打包发货视频

佐证 16：ABEN 抖音视频宣传

佐证 17：运营效果

佐证 18：加盟学生团队名单

项目负责人所属学院推荐意见：

学院负责人（签字）：

盖章：

年 月 日