

吉首大学学生委员会文件

校学生会〔2023〕1号



关于开展 2023 年“起点创业坊”创业实践 活动暨市场营销协会毕业生物资淘宝市场 摊位申请的通知

各学生分会、研究生会等学生群团组织：

为学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的二十大精神，贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔2015〕36号），进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，搭建大学生创新创业实践平台，培养勇于投身实践的创新创业人才队伍，积极响应国家的号召，提高物品的循环使用，做到物尽其用，我校组织开展 2023 年“起点创业坊”创业实践活动暨市场营销协会毕业生物资淘宝市场活动摊位申请工作。现将有关事项通知如下：

一、申请对象

全体在校学生

二、申请程序

申请人需进入“起点创业坊”创业实践活动暨市场营销协会毕业生物资淘宝市场摊主申请群（进群方式见附件1），在群内填写在线表格并签订协议，协议将在开摊当天收集，上交协议（协议见附件2）的摊主将会获得吉大纪念版摊位许可证。

三、活动主要内容

活动时间：2023年5月27日-2023年6月4日

活动地点：（砂子坳校区：立志食堂羽毛球场）（大田湾校区：羽毛球场）

成为摊主：大家通过二维码进群填写表格后申请摊位，申请成功后可在活动当天的举办地点领取小奖品并领取摊位许可证。

物资助售：针对于没有时间的同学，在活动开始前一天（5.26）将物资统一联系工作人员并填写物资清单及价格，由工作人员帮助进行帮售（详细情况进入摊主群咨询，群号：829790711，联系人：韩抒倩 15857758331）。

证书奖励：在活动期间按照活动积极性以及销售额，进行评分，对前百分比的团队发放校级“优秀摊主”证书。

活动具体事宜见策划书（附件3），有意向报名摊主的同学，可以加入摊主群了解情况。

吉首大学学生委员会

2023年5月23日

附件 1:

活动海报



附件 2:

吉首大学“起点创业坊”活动暨市场营销协会毕业生物资淘宝会摊位申请协议书

甲方：吉首大学学生委员会、市场营销协会

地址：吉首大学砂子坳校区总理楼 60513 办公室

乙方（摊主负责人）：学号：

学院：联系电话：

身份证号：

一、甲方责任。为乙方提供相关活动场地和基本设施，指导乙方开展相关工作，帮助乙方通过多渠道、多形式进行宣传，维护乙方的合法权益。

二、乙方责任。按照分配的摊位号、经营项目、经营规范等要求进行经营，接受甲方的监督和管理，按照规定开展诚信交易，不得销售假冒伪劣商品，不允许出售食品以及其他学校管理规定禁止在校内销售的商品（服务），不得私自转让摊位，。

三、本协议一式两份，自签订之日起生效，有效期至 2023 年 7 月 1 日。

四、本人已经阅读以上条文，愿意遵守《起点创业坊管理条例》和协议书相关要求，服从学校的管理。未尽事宜最终解释权归吉首大学学生委员会所有。

所有摊主成员签名：

时间：

附件 3:

吉首大学校园文化活动

策 划 书

共青团吉首大学委员会

2023 年 5 月 20 日

一、 活动名称

2023 年起点创业坊暨“毕业我留下-毕业物资淘宝市场”活动

二、 活动背景

为学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的二十大精神，贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔2015〕36 号），进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，搭建大学生创新创业实践平台，培养勇于投身实践的创新创业人才队伍，积极响应国家的号召，提高物品的循环使用，做到物尽其用，我校组织开展 2023 年“起点创业坊”创业实践活动暨市场营销协会毕业生物资淘宝市场活动。

三、 活动意义、目的

（一）活动意义：“起点创业坊”作为吉首大学独特的校园活动，有利于激发大学生创新智慧与创造活力、为全校师生提供一个自主创业的学习交流平台，成为推动高校创新人才培养、推进创新型国家建设的重要载体。打造“起点创业坊”品牌活动，扩大活动知名度。健全活动体系以吸引更多学生参与到创业实践中来。

（二）活动目的：通过打造吉大最火爆的创意集市，将“起点创业坊”做好、做活、做实、做大。鼓励和引导吉大学子创新创业创优，助力创业梦想起航。丰富学生课余生活，培养学生创业实践能力，在实践中提升个人创新创业素养，促进学生全面发展。5、6月正值毕业季，为毕业生提供售卖二手物品的平台，便利校内师生。

四、 活动主题

2023 年起点创业坊暨“毕业我留下-毕业物资淘宝市场”活动

五、 活动时间

2023 年 5 月 27 日-2023 年 6 月 4 日

六、 活动地点

吉首大学砂子坳校区新体育馆前羽毛球场

吉首大学大田湾校区第一教学楼前羽毛球场

七、 活动开展形式

打造吉大最火爆的创意集市，线下开摊活动周期为两个周末，激发各摊主的创业信心及兴趣。以线上线下宣传、游戏区活动区设置等手段吸引人流，进行现场的暖场；以服务摊主，促进销售，增加摊主创业激情为目标。在现场设置民族风展板打卡点，供毕业师生签名合影留念。在线下开摊结束后，还会在线上开展 QQ 群内二手物品线上售卖（线上售卖金额不进行统计，但是也是起点创业坊活动产生的效益）。以此令预期活动效果达到最佳，实现预期目标。

八、 活动参与对象

吉首大学全体师生

九、 主办单位

共青团吉首大学委员会、吉首大学学生委员会

十、 承办单位，赞助、协办单位

承办单位：创新创业部、市场营销协会

十一、 活动内容

（包括筹备阶段、进行阶段和总结阶段，若是比赛要有评分细则，赛制介绍、流程等）

（一）前期：校内线上线下宣传“起点创业坊”，提高“起点创业坊”的知名度，吸引对创新创业感兴趣的师生。主要通过吉首大学

先锋微信公众号、吉首大学团团空间和吉首大学团委微博等官方媒体进行线上宣传，同时线下设计海报展板和横幅，放置人流量多的地方，为“起点创业坊”吸引人气。

（二）中期：

在“2023 年毕业季起点创业坊”摊主交流群中，工作人员将会为师生们答疑解惑，同时师生们也可交流经验，自行组队，申请成为“起点创业坊”的正式摊主；工作人员根据所售物品对上交的申请材料进行审核筛选，选出当期的正式摊主；在摊主招募结束后，召开摊主大会，现场抽签挑选摊位，并讲解奖励评选细则与注意事项；开摊前通过摆展板、贴海报、挂横幅、线上宣传的方式扩大活动的影响力；开摊当天，为各摊主颁发摊位许可证，设置打卡点和游戏区吸引人流，营造开摊仪式的热闹氛围，打造吉大最火的创意集市。

（三）后期：

在活动期间按照活动积极性以及销售额，进行评分，对前百分比的团队发放校级“优秀摊主”证书；线下活动结束后将工作重心转入线上平台，吉首大学学生可以在群内发布物品图片，有意向的同学可以购买。

十二、活动可行性分析

（包括开展活动的难度预测，场地的申请和布置、经费预算、道具的准备等进行可行性分析）

（一）外部环境

1. 吉首大学历来重视大学生创新创业教育与实践，政策支持环境好，师生们对创新创业活动的兴趣浓厚，有一定的群众基础。
2. 除用电安全外，无其它重大安全隐患。

3. 本活动积极响应国家“大众创新，万众创业”的号召，为吉大师生提供了一个学习、交流与实践的优质平台，具有巨大的正外部性效应，校内外影响良好。
4. 预算合理，经费较为充裕，主办方遵循勤俭节约的原则，尽量合理缩减经费。
5. 毕业季毕业生有较多二手物品可供低价出售，便利校内师生。

（二）内部环境

1. 前期准备充分，任务分配到人。
2. 时间安排合理，物资准备时间充足。
3. 团委、学生会大力支持，经费充足，且主办方严格遵循厉行节约，讲求经济效益的原则，尽力合理缩减经费。
4. 青协、艺术团等部门予以物资支持，且有吉首大学团团空间、吉首大学团委微博和吉大先锋公众号等官媒进行宣传。
5. 吉首大学学生会拥有专业的活动策划团队，该团队凝聚力、执行力、战斗力较强，且有丰富的活动经验。
6. 桌椅、帐篷等物资有移动公司友情赞助。
7. 本次活动现场布置采取民族风形式，学生在参与的同时还能够了解少数民族文化，充分发挥吉首大学办学地所处地区的民族性特色，活动形式更加丰富。

综上所述：活动可行性较强，应当予以支持。

十三、活动中不确定因素分析（如天气、场地、人员安排等）

1. 用电安全
2. 摊主未能及时到场
3. 天气影响

4. 现场人流量过大，现场秩序的维护

十四、活动应急预案

（针对各种不确定因素制定应急预案）

- 1. 工作人员提前学习安全用电知识，安排负责人关注插板连接处，确保用电安全以及应急准备。
- 2. 提前联系摊主布置摊位，个别不能及时到场的摊主由工作人员代领摊位许可证。

十五、经费预算

1、留言板	200
2、展板	320（4*80）
3、游戏区道具、奖品	200
4、横幅	150
5、其他	400
总计：1270 元	

十六、预期效果及展望

- （一）激发大学生对于创业的兴趣及热情，让更多的人才能够将创新思想化为实践。
- （二）以活动模拟市场竞争的机制鼓励学生产生创新性思维，使各式技术创新，管理创新，知识创新，流程创新，营销创新等创新方法能够在校园中百花齐放。
- （三）校内相关职能部门应当全力做好相关工作，辅助好学生的创新创业活动，相关学科应当引导将学生的思维与社会经济市场相结合；专业素养、学科特点和专业知识的运用与产品项目科学的结合，使学生能够充分运用课堂所学，充分实现脑中所想。
- （四）培育拥有以现有资源发挥出新的价值的思维创新型人才，为我

校及社会提供学术科技型人才做好开头准备，提升大学生的就业创业水平，提高新时代大学生步入社会前的基本素养。

单位名称（盖章）

年 月 日