

最新策划兼职平台有哪些 大学校园兼职策划书(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

策划兼职平台有哪些篇一

时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，我们又将续写新的诗篇，迎接我们的是新的工作内容和工作目标，这时候十分有必要要写一份策划书了。好的策划书是什么样的呢？下面是小编为大家整理的大学校园兼职策划书，希望能够帮助到大家。

本学期的教学又快结束了，还有一个月暑假就要开始了。很多同学不会回家，而是准备利用暑假的时间参加社会实践，参加兼职。这样既可以锻炼了自己的实践能力，又可以在暑假中赚取一部分生活费，成为很多大学生选择过暑假的方式。

本次调查结果显示，网民中学生所占比例最多，达到了36.2%。大学生群体上网率在98%以上，上网的时间比较多，频率比较高。互联网第二次浪潮从xx年底开始来到，中国的上网软、硬件环境不断改善，上网人数增加的非常快，网民总人数已经达到为12300万人。互联网里孕育着巨大的商机。

关于兼职我们现在有这种想法，我们在网上免费发布这个企业的招工信息，但是只有我们的会员才能读取我们的信息。在这种情况下我们有两种收费的想法：一种是直接收取会员费，不同的兼职服务年限会员费的收入在58—88之间。另一种是模仿q币的收费方式，办会员卡以后，他们交纳的现金用作虚拟的币，每读取一个种类的信息扣除相应的信息费。我

们分为兼职，实习，就业，培训。根据个人绑定的服务的种类不同而收取不同的费用。

(1) 目前的校园现状

由于大学生的消费能力及总量越来越大，所以，至xx年开始，高校市场越来越受到企业的`关注。但是现在的高校一般还比较排斥商家的活动，很多企业想进入校园做宣传，但苦于找不到门路。我们这个平台的搭建，将起到桥梁作用，把企业和学校紧密的联系起来。

(2) 大学生消费情况分析

大学生利用暑假参加社会实践，赚取一部分生活费，这已经是非常流行的方式了。现在国家正处在金融危机中，没有很多的工作岗位来供我们大学生就业，所以我们就应该尽快的实践自己，让自己尽早的融入到社会中来，在自己毕业的时候就可以直接参加工作，而不用或很少用实习来适应社会。

策划兼职平台有哪些篇二

对于不想冒任何风险而又想尝一尝创业滋味的上班族来说，不妨先尝试一下兼职。

对于一些上班族，看到周围的朋友都在自主创业，自己也想创业，可是很多的人一来没有多少时间，二来资金有限又缺乏经验。另外，上班族还有个顾虑，就是目前工作还算不错，待遇比较高。很多的人担心辞职出去创业，一旦创业失败，很可能落个竹篮打水两头空，这很矛盾很犹豫。创业商机杂志认为这个时候就是该考虑兼职的时候，目前在北京、上海、广州等大城市，上班族做兼职是一种常见现象。兼职职位有高有低，需要根据各人的能力、机遇而定。不过，不管任何兼职，都可以锻炼能力、积累经验，同时还可以积累一定量

的资金，又不占用上班时间，不用放弃目前的工作，正好能够弥补想创业的上班族的短板，可谓一举两得的好事。

建议二：充分利用自己的优势

充分利用工作中积累的资源 and 建立的人脉关系进行创业，这是上班族的一个特点，也是上班族的一个优势，可以大大减少创业风险。学会充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系进行创业。这样创业就相对的容易，成功的机会更大。但是在这方面要注意的是，不能将个人生意与单位生意搞混淆，将工作秩序搞颠倒，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

建议三：找好创业的项目

创业资讯：成功始于好的创业项目，对于兼职者，一定要找到适合自己创业的项目。前不久，某机构调查上班族最热衷的创业项目，其中包括：摆地摊卖服装饰品；特色小吃摊；咖啡店；网络上开设店铺；便利商店；饮料冰品店；连锁加盟餐饮等等。这些项目都有一个共同的特点，就是投资较少，另一个特点是管理相对简单，不需要创业者长年累月、耗时费力地盯在那里。创业杂志建议兼职者可以开个网店，最近的服饰、化妆品、饰品在网店上很火，也很畅销，在这里提供几个创业项目供兼职者考虑考虑，看看适不适合你创业，如来自韩国的安子秀时尚饰品，一流品牌，一流服务，掌握着时尚与潮流的风向标，另无数的时尚人士爱不释手。

建议四：要相信自己，美好的明天一定会到来

创业杂志认为：兼职创业是一个不错的创业方式，只要你有自己的目标，自己的计划，再加上你的智慧，兼职创业，这种鱼和熊掌兼得的好事儿不是不可能的，祝愿所有的人都能够获得自己的成功！

现在年轻人创业，要选的项目：一趋势性行业；二投资不大，小本经营，可以持续发展，又不用占用自己太多时间；三无需太多时间和经验的行业。

策划兼职平台有哪些篇三

乙方：_____

甲乙双方经友好协商在平等互利的基础上，甲方授权乙方兼职在_____地区有偿为甲方销售产品及服务。由甲方协调并支援乙方日常的业务工作。

一、总则

1、甲方授权_____为甲方兼职人员，销售甲方的产品及工程服务。

2、本协议有效期_____年（自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日），期满后经双方协商后续签。

3、乙方作为甲方的兼职应遵循甲方的各项规定和政策，和甲方保持一致。不得做出有损甲方利益的事情，否则甲方有权中止乙方作为甲方的兼职销售员资格并追究其责任。

4、甲乙双方应本着互利互惠、友好协商，顾客至上的原则共同发展。

二、质量：

1、甲方严格保证所提供的产品，其各项技术指标均达到说明书及所提供技术资料之要求。

2、乙方为甲方代理销售产品中，涉及技术问题需甲方协助谈

判时，应事前通知甲方，由甲方进行技术支援。

3、甲方免费为乙方提供产品说明书、技术资料、公司简介、资质证书等所需资料。

4、业务费用由乙方负担。

三、价格：

1、甲方提供统一的价格表给乙方，乙方不得擅自将价格表内容透漏给竞争对手。

2、甲方按代理价给乙方，超出代理价部分的差额（扣除税金）作为乙方销售佣金。

3、甲方视乙方年销售额情况，按销售额（代理价计算）的_____ %给乙方作为奖励。

4、特殊业务竞争价格需调整的（低于代理价）需经甲方同意，酌情处理。

5、甲方因技术、原材料、市场等因素影响需要变动价格时，应提前通知乙方，乙方价格自行调整。

四、货款：

1、乙方应要求用户按代理价作为预付款底数，若用户无预付款，乙方须个人垫付，乙方提货时付足货款（代理价）。

2、特殊情况需经本公司批准后确定。

五、佣金

乙方在合同款全部到帐后提取佣金。

六、供货：

- 1、甲方对乙方代理产品的供货实行优先保证的原则，供货时间按甲方答复时间为准。
- 2、乙方应严格按合同付款条件执行，预付款来款推迟，则供货期顺延，正常供货时按合同条款执行，供需紧张时按来款先后确定。
- 3、乙方及其用户单方中止订货合同，双方可协商解决，协商不成则通过法律解决。

七、发票：

乙方为甲方销售的产品，其销售发票需由甲方按乙方实际成交价开票的，付足全部货款后，甲方方能将发票移交乙方（或乙方用户），特殊情况例外。

八、运输：

- 1、运输方式：乙方自提或甲方代办运输。
- 2、甲方代办运输的，乙方需在发货前将运费与货款一同付给甲方，甲方按市场运价标准收费。
- 3、货物在甲方的吊装由甲方免费吊装，到达乙方用户后的吊装搬运等由乙方负责。

九、安装及售后服务：

- 1、甲方负责产品的系统安装指导。
- 2、甲方对产品保修12个月，保修期内凡属甲方制造中的质量问题，由甲方负责，属乙方用户原因造成的问题，费用由乙方或乙方用户负担。

3、保修期以外的产品，视产品的具体情况确定有偿或无偿服务，乙方应与用户积极配合甲方服务，否则造成的损失，由乙方负责。

十、其他：

乙方在下订单时须注明用户单位名称、联系人、电话，以便甲方建立用户档案，及时为用户提供售后服务。

协议未尽事宜，双方友好协商解决。

十一、本协议经双方签字盖章后生效，一式二份，双方各执一份。

甲方（盖章）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日

乙方（签字）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日

策划兼职平台有哪些篇四

大学生校园课余兼职推荐中介公司

创业项目商业计划书

目录

1、大学生兼

职.....	4
2、代理业 务.....	5
三、产业背景及环境分 析.....	5
1、宏观环境分 析.....	5
2、目标市场分析——学 生.....	5
3、目标市场分析——商 家.....	7
4、竞争对手分 析.....	7
四、市场调查和分 析.....	8
1、目标市场顾客的描述与分 析.....	8
2、市场容量分析和预 测.....	11
3、竞争的分析 and 各自的竞争优 势.....	11
4、估计的市场份 额.....	12

5、市场发展走势	13
1、总体战略	13
2、发展战略	14
3、面对竞争者的战略	15
2、主要合作伙伴	16
1、机遇分析	16
2、外部风险	17
3、内部风险	17
4、解决方案	18
1、导入期	19
2、成长期	20
3、成熟期	20

1、团队简介	20
2、组织结构	21
1、主要假设	22
2、初期启动资金流量预计	22

概述

据了解，目前在校大学生78%以上有做兼职的需求，大学期间必要的社会实践既可以提高能力，又对适应社会，减轻家庭经济负担起到了积极的作用；社会中虚假兼职机构、欺骗性中介机构充斥，真伪难辨。从校园踏入社会，兼职只是一段小小的插曲，通过兼职丰富阅历、增长社会经验固然是好事，可是毫无戒备的步入社会，不仅会事与愿违，还可能造成不必要的损失。公司指在为对于风险防范意识差、缺乏社会经验和求职的急切心理的`大学生提供一个平台，成立一个校园兼职中介机制，为企业与学生之间架起一座桥梁，形成学校、企业、学生三位一体的发展机制。

本机构工作流程是通过正规的渠道与企业合作，在公司需要兼职人员时，在学校宣传其招聘信息，并为其在校园里招聘适合的人才。本机制的组织人员主要分为六个部分：与正规的、有需要的且有长期发展可能性的企业合作的业务部，宣传部，公关部，财务部和人力部。本机构的发展目标即是在本校园大学生创业园开展工作的基础上，在机构发展成熟、机会适宜的条件下，走出本校园，寻找他校合作发展人，运用本机构的发展模式进行良性循环的发展，最终本机构将一步一步迈向专业化、标准化和多元化的发展。

兼职中介公司发展的意义：

1，建立学院中切实属于学生的兼职平台，有利于解决学生兼职问题，为寻求兼职机会，想多参与社会实践的同学给与正确合理的指导。

2，提高参与者社会适应能力和工作适应能力，为以后的社会生活和工作打下坚实的基础。

3，在兼职指导工作中确立稳定的合作伙伴，在长期的合作中形成品牌，不断完

善，形成自己的兼职体系。

4，培养大学生自立意识，通过兼职活动充实大学生活，减轻家庭经济压力。5，开创高职院校学生兼职平台模式，为同水平院校解决这一问题提供理论指导。

主营业务

本公司目标是成为校园一流的中介机构。主要的业务方向有三个：大学生兼职、校园业务代理、企业宣传。

大学生兼职

我们分为校内部分和校外两部分。校内部分主要是收集需要兼职的同学信息，校外部分主要是寻找兼职机会并确认真实性。

校内部分：

(1) 直接通过合作社团获得社团需要兼职同学的信息，并且通过社团展开宣传工作。

(2) 通过问卷调查，一方面进一步了解目标顾客的需求，同

时扩大公司的知名度。

(3) 做出海报及宣传单，在食堂、宿舍分发宣传单，张贴海报、条幅，吸引目标顾客。

(4) 组织一些活动，例如：与赣州市义工联合会合作，组织义工活动，塑造公司良好形象，提升公司美誉度。现已与义工联合会取得了联系。

(5) 赞助社团活动，拉近与社团关系。扩大知名度的同时获得更多的目标顾客。校外部分：

(1) 公司业务员在校外寻找兼职机会，赣州市各大卖场和大超市发展壮大，需要较多的人员。业务员将会与赣州市各卖场等地方联系，寻求合作。

(2) 通过在网上搜索兼职机会，与招聘单位取得联系，并且实地调查，确认真实可靠。

(3) 通过老师介绍，老师拥有许多社会资源，可以为我们提供一些兼职机会。

策划兼职平台有哪些篇五

在今天这个人们以饮食为主要方式的年代，养生保健成了人们最关注的问题，人们对于美食的品味要求也开始提升，在这个注重美食与饮食文化的今天，要想在人们的嘴巴里赚钱其实很容易，美食中介就是这样一个不用你花一分钱就可以帮你致富的好途径。

那么，到底什么事美食中介呢？相信很多人的概念还是相当模糊的，所谓的“美食中介”公司，顾名思义就是提供一种烹饪的中介服务，将身怀技艺的烹饪高人集中起来，为客人提供临时性服务，让他们在家里也能从容待客，饱尝美食。

也一定会让你的生意变好。最主要的是，将服务方式、收费等情况注明，这样才能方便顾客的一目了然。

对于经营上，可实行钟点式收费或全包式收费，钟点式收费可根据时间来收费，如对方提供原材料，师傅只负责烹饪烧制，那么三个钟点可收烹饪加工费不等，这样用优秀的创意加上良好的服务还有可靠信誉一定会让你的生意锦上添花。

其实，就如人们常常说的那句话一样，“生活中并不缺乏美丽，只是缺少发现美丽的眼睛”。