金融学院拟推荐参加南京审计大学2021年“互联网+”大学生创新创业大赛

校赛项目汇总公示表

学院（公章）：金融学院 填表人：陈晓曦 手机：15190662870 邮箱：tracychen@nau.edu.cn

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 学院名称 | 项目名称 | 项目赛道 | 项目组别 | 项目类别 | 项目  负责人 | 团队主  要成员 | 指导教师 | 项目简介  （500字左右） | | | 备注 |
| 教师1 | 教师2 | 教师3 |  |  |
| 金融学院 | 共享学习资源交易平台“WE DU”的设计与研发 | 高教主赛道 | 研究生创意组 | “互联网+”社会服务 | 叶致昂 | 叶致昂、谷雨、陈蒙、郑一昊、王元、吉抒乐、左春阳 | 臧展 |  |  | 随着高校就业市场竞争的加剧，人们对学历和能力提升的需求持续上升。据研招网数据，2020年考研报名人数再创历史新高，共有341万人报名考研，比去年增加51万人。  WE DU是一款为考研考证群体精准、高效匹配优质学习资源的C2C在线学习资源交易平台，将推出PC端网页版以及移动端APP版本。WE DU不同于目前市场上的考研考证辅导平台，它主要依靠教师资源入驻、学生自由选择课程商品的教学资源第三方交易平台，在整售套课的同时提供细分知识点的详细讲解，真正做到查漏补缺。平台将高校教师、研究生甚至是本科生等优质教育资源整合为供应方，以其独特的课程设置和弹性的时间选择为校内外广大考研考证群体提供专门的课业服务，平台通过为双方提供居间服务抽取课酬提成。  经保守测算，本项目第1-3年为亏损经营，随后净现金流量转正，预计至第4年间实现盈亏平衡。经过动态投资回报期、内部报酬率及盈亏分析表检验说明方案可行，资金利用率高，具有很高的投资回报率。  平台的建设风险分为外部和内部风险。外部风险包括市场竞争风险、行业政策风险，内部风险包括技术风险、人力资源风险、业务能力风险、产品研发风险等。针对上述风险分别提出管理和改进策略，以及风险资本退出的两种方式。  项目负责人叶致昂负责项目整体设计、推进和组织协调。  谷雨负责自筹资金、募集天使投资及项目整体财务运作。  陈蒙负责网络平台及APP的架构设计、核心算法研究，王元负责联系对接APP开发单位，负责平台日常运维。  郑一昊负责平台整体运营，新媒体营销推广。  吉抒乐、左春阳负责日常事务、联系对接老师入驻平台事宜。 |  |
| 金融学院 | 易时互助养老系统 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | 医疗和社会工作 | 陆艺伟 | 阳林宏、  杨紫涵、  邓晨慧。 | 吴传俭 |  |  | 本项目根据我国人口老龄化现状及目前养老体系的压力，引入新型互助养老模式“时间银行”的概念，开发了社区时间货币管理平台。通过该线上平台，形成青年老年人与老老年人的联合机制，确保能够有效利用青年老年人的闲置劳动力和自由时间，缓解老年人家庭养老负担，提高公共养老服务机构的使用效率，优化资源配置，实现养老事业多元化发展。将解决人口老龄化加速带来的一系列问题和老年人的切身需要相结合，推动养老事业创新与发展。  目前“时间银行”在国内的试点较为分散，规模普遍较小，且对于如何建立模型公式、将时间的货币价值标准化等问题仍丞待进一步解决。我们的时间银行系统运用区块链技术建立线上平台，加之线下与他方机构组织的合作，在时间地点规模等方面实现了突破，且随着系统的完善、推广，我们的时间银行平台将会覆盖更多的地区。值得一提的是，在新型互助养老的这一领域，现今市场上的运营模式或者互助平台几乎都未能解决时间货币价值标准化、时间货币的可携带性等重要问题。  我们将采用单一品牌战略，围绕我们的公司品牌开展市场营销、媒介传播、品牌推广等。同时谋求和各地政府合作的机会，将产品确实推广到各地社区。  由于公司在运行初期没有稳定的资金来源，资金大部分由投资人提供，因为产品的利润率不高，所以在尽可能提高权益乘数的同时，需要在运营过程中需要提高产品的周转率，另外需要尤其注意现金流的运作防止资金链断裂导致的“猝死”。并且由于产品的用户对象是各级政府以及中老年人，故而要投放较大力度的宣传。前期的净利润会较低，但随着用户的数量增加和范围广泛，流量的逐渐增加，可以采用投放广告的方式进行下一步盈利。并且由于该领域的产品较少，但产业前景广阔，可以看做是一片蓝海区域，未来前景广阔。  主要风险来源于社会对新型养老模式的认可度较低。为了保证投资者的利益，我们对公开上市、兼并收购和股份回购三种主要的风险资本退出方式进行分析。 |  |
| 金融学院 | 知识派派 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | 互联网+信息技术服务 | 桑李音 | 孟沙琦、吴熙、张婧婕、陈君怡 | 陈维涛 |  |  | 互联网信息技术的迅速发展使知识拥有了更多分享的平台，它被赋予了更多的社会价值与经济价值。疫情的到来，给知识付费行业带来了新的机遇与挑战。本团队将结合分享经济，以知识付费模式为主题，探讨后疫情时代知识付费产业如何突破困境，重获新生。  中国知识付费行业已发展出丰富的产品形态，包括视频、音频、直播、图文等。艾媒咨询分析师认为，中国互联网的发展为知识付费提供了重要的发展基础，随着网络视听行业不断增长，知识付费很大程度上也会享受到红利，行业规模将持续扩增。分享经济的发展将更多维度的知识展现出来，给予了消费者更多自主选择知识的机会，使闲置的、隐藏的知识得到充分利用。 | 2021年春季大创 |
| 金融学院 | 农民创业金融服务APP | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”信息技术服务 | 张海伦 | 孔漪澜、徐王智、陈亲亲 | 孟德锋 |  |  | 1.产品服务介绍  本产品旨在为农民提供创业时的金融支持，如提供贷款服务等。  2.市场需求  在经济高速发展的今天，金融和人们生活的结合渐趋紧密，普惠金融真正使经济发展惠及全体人民，助力全面建成小康社会。研究在乡村振兴背景下，数字普惠金融对农民创业的影响有利于促进金融业可持续均衡发展，推动大众创业、万众创新，助推经济发展方式转型升级，增进社会公平和社会和谐。  3.商业模式  与银行等金融机构进行合作，提供更为便捷易懂的农民金融服务平台。  4.营销策略  针对当今市场特点我们采用阶段性营销战略、整合营销、价格营销、渠道营销、推广营销等战略。当平台处于开发期的时候我们公司会强势开发市场，进行广告宣传，多方寻求合作，成长期时打造品牌效应，提高市场占有率，在成熟期我们会尽量收回资金，并迎合用户需求开发新功能。我们会采用整合营销的方法，通过产品营销、价格营销、渠道营销、推广营销等方法扩大销路。我们会依托我们的网站和app等线上平台进行应用方面的推广营销，并和一些知名的媒体平台合作扩大自身影响力进行媒体推广营销。我们团队也会利用当今流行的大数据技术进行情感以及网络推广营销。  5.财务分析  我们对自己公司的财务进行了资金融入分析，以及各项财务资料预测。并对本公司的财务状况进行了投资收益分析，盈亏平衡分析。经计算可得本公司预测可以在运营五年时开始获得利润。  6.风险分析  我们分析了本项目的技术、网络、人力资源、资金、法律、财务等风险并提出了相应对策。尽可能确保项目的正常进行，降低风险。 | 2021年春季大创 |
| 金融学院 | “令宝”App | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”信息技术服务 | 生文 | 刘羽希、王演、张彤、郑映汲 | 徐玉华 |  |  | 我们此次开发的App是服务于适龄夫妇，从备孕至小孩7岁学龄前的辅助性App，其中包含提供产假和陪产假相关的法律咨询，帮忙找月嫂，宝妈们的经验分享论坛，以及结合实际情况推荐幼儿园。主营收集信息，吸引人群，降低生育和抚养孩子的难度。近年来二胎政策全面放开，我国二胎生育比率较以往有了大幅度提升，科技的飞速发展使得互联网得以普及，母婴类App拥有很好的市场前景。智能手机上推出了不少母婴App，如“二胎宝典”、“宝宝树”、“亲宝宝”等，为适龄家庭提供了很大便利。“令宝”App的优越性在于，它将其他App单一的功能集中整合，保证信息提纯度和准确度的同时要有所创新，为用户减少很多挑选时间。为此，我们要考虑好项目的运营周期与流程，建立起与“令宝”App的内容可匹配的团队。把握好运营框架与流程，尽量避免一些可能存在的运营失误而导致的项目失败。财务方面，前期小批适应开发，不断预测监督公司现金流与各项资金的使用情况，实现利益最大化。合理估算成本预算，做出相对比较科学的预算方案。同时对项目当前所处环境及未来可能面对的极端环境的估计，借鉴经验和研究，作出可行的应对风险的环节。项目的后续发展会开拓线下，线上与线下相辅相成。线下实体门店主要运营母婴用品，以挑选产品质量过关的产品为渠道为母亲和孩子提供安全的保障。也会定期考虑邀请相关专家到小区等地点进行有偿讲座。 | 2020年春季大创 |
| 金融学院 | 基于区块链的进口食品溯源系统研究 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”社会服务 | 孙雨佳 | 李黄燕菲、范诗玥、沈可心、任翔 | 张瑾玉 |  |  | 1.本项目的主要研究内容是从消费者和厂商角度出发，综合考虑建立区块链溯源的理论体系和在目前疫情防控阶段进口食品卫生安全溯源的必要性和在未来长时间进口食品安全溯源的可行性与具体实施细则。2.由于食品安全是人们在生活中最关心的问题之一，因此其信息的准确性和可靠性影响了消费者的消费程度。区块链作为近些年受到广泛关注的技术，其各种良好的特性可以保证食品信息的安全可靠，因此基于区块链进口食品的安全溯源体系有着极大的市场前景。主要的目标市场是：C端客户市场、B端客户比如进口食品生产厂家以及经销商、代理商、电商企业等。3.该系统是将食品从生产连接到消费者的一站式服务系统，通过提供技术、信息服务，从达成的交易中收取服务费，在平台达到稳定状态后可以通过收取第三方服务商的会员费以及发布广告收取广告费来获得收益。4.该项目的风险主要包括：政策风险、技术风险、内部环节脱节风险、成本控制风险、市场风险、竞争风险、财务风险、管理风险等，针对不同的风险可以采取不同的措施来防范或降低其带来的损失。 | 2020年秋季大创 |
| 金融学院 | 电商发展对于“战疫助农”项目推进的研究——以淘宝平台为例 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”现代农业 | 杨莉 | 张力元、闫语、赵柠、刁斌 | 江世银 |  |  | 基于淘宝平台，以网络爬虫为技术支持，通过实地调研，结合领域文献，对疫情期间电商直播带货助农新模式进行分析，研究农村电商发展的机制和作用，进而对农村电商可持续发展进行探索，助力精准扶贫和乡村振兴。 | 2020年秋季大创 |
| 金融学院 | 数字人民币能否助推老人跨过数字鸿沟 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”社会服务 | 孙雨桐 | 唐家圆  陈元鹏  杨浥尘  毕星龙 | 肖振宇 |  |  | 人口老龄化严重已经成为我国目前社会的一个严重问题，移动支付数字经济已成大势，然而有相当一部分老人不会并拒绝使用移动支付。由于疫情，老年人与数字经济之间的矛盾更加尖锐。在2020年数字人民币试点全面启动，虽然尚未正式发行，但研究已经趋于成熟，普及全国也只是时间问题，预测在2021年数字人民币将会实现大幅度推行。在此决定以数字人民币为中心，对其能否助推老年人跨过数字鸿沟，尤其是移动支付方面展开调研。 | 2020年秋季大创 |
| 金融学院 | “云”边有个养老院——智慧养老服务项目 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”社会服务 | 蒋哲冰 | 何佳  张永丽  李奕玮  徐涵  盛烨  张艳慧  王子昱  刘苏仪 | 杨芳 |  |  | 1. 产品：   在不同的城市，不同的人群的消费能力和水平是有一定的差距的。因此，针对不同的消费人群，我们的养老院分为高档和中低档。  二、服务特色：  1、不拒绝每一位选择我们的老人；  2、尽力帮助老人完成曾经的梦想；  3、开设学堂，日常为老人普及知识；若有需求，可招聘老师为每一位有大学梦的老人保驾护航。  4、老人的生活对子女透明公开，子女可以更好更全面的了解老人的健康状况。  三、商业模式  主要分为三个部分：a.用户入住的一切费用（包括服务费、医疗费等）  b.房产  c.招商引资和种植蔬菜  四、市场分析  1、老年人口总量大。  2、老年人口增速快。  3、老年人的消费水平增加。  综上所述，我国养老市场需求有很大的潜藏客户，以及养老机构的缺口很大，因此有一个充足的上升空间。  五、营销模式  基于对同类型竞争机构进行大量比对，再结合自身产品的竞争优势，主要根据项目市场的消费者需求和购买力，通过产品策略、定价策略、地点策略、促销策略等4P营销策划推广，提升消费群体对本项目的认可度。所有策略均贯彻项目理念，致力于为服务对象带来最大的精神满足感，进而实现项目目标。  六、财务分析  我们从资金筹备、固定资产明细、流动资产明细、利润预计、风险分析和退出策略等六个方面来对财务进行分析。  七、风险控制  本项目对资产风险、竞争风险、财务风险、管理风险、技术风险都做了详细的描述，最后对于破产也给出了相应对策。  八、团队组织分工  qt_temp | 2020年春季大创 |
| 金融学院 | 普惠金融支持江苏农村实体经济发展研究 | 高校主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”社会服务 | 周媛 | 曹萌、孔烨、黄娱娱、孟泳卉 | 刘志友 |  |  | 农业是国民经济的基础，中国的农业要保证十几亿人的吃饭问题，同时为工业提供原料，农产品也是重要的出口商品。我国绝大多数人生活在农村，农业的发展直接关系到广大人民生活水平的提高，关系到全面建成小康社会。但我国农业发展相较于其他产业而言比较薄弱，存在许多问题，这对我国国民经济的发展和战略目标的实施具有很大影响。同时，当前国际单边主义以及中国逐渐走向内外循环的道路，也使得发展农村经济、振兴农村经济变得尤为重要。  低收入人群通常情况下会集中到农村地区，因各种因素的制约，往往很难享受到相应的金融服务。截至目前，二十国集团已经成立了普惠金融专家组（FIEG），推动成立了全球普惠金融合作伙伴组织（GPFI），在世界范围内还成立了普惠金融联盟（AFI）等专门性国际组织，组织研究普惠金融指标体系，评估各国普惠金融推进程度和金融服务覆盖范围。项目组探索普惠金融对农村实体经济的帮助作用。通过对当地农户的实地走访调查，了解他们需要的金融支持，探索普惠金融政策可以对其提供的帮助，以及普惠金融相关措施如何帮助农村居民进一步提高经济水平。 | 2020年秋季大创 |
| 金融学院 | 后疫情时代江苏居民旅游消费互联网服务平台 | 高校主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”社会服务 | 王茹洁 | 高新柠、伍心慧、李钇霏、吴小飞 | 徐玉华 |  |  | 后疫情时代，居民旅游消费受疫情影响发生了较大的改变，传统的旅游模式在新的社会环境下已经不完全适用，旅游业需要做出一定的转型和创新才能得以持续发展，本项目在对江苏省四市进行调研后，深度分析后疫情时代影响居民旅游消费的因素，并根据其相较于疫情前的变化，对旅游业的发展做出创新。  本项目主要通过建立互联网平台提供服务。该互联网平台的主要业务分为线上和线下两大板块。分别针对不同客户的需求提供针对性服务。  本项目的特色主要体现在以下两点：  1 实现疫情防控期间旅游业的创新发展  2 在疫情防控期间为居民提供创新的旅游体验 | 2021年春季大创 |
| 金融学院 | “微贷”——基于金融监管和金融创新博弈下的网络小贷平台 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网＋”信息技术服务 | 陈少翊 | 丁雨欣、冯昊昱、杨怡菲、周凡力 | 何暑子 |  |  | 2020年，《网络小额贷款业务暂行办法（征求意见稿）》出台，一大批网络小贷业务迎来了强监管时代。在严格金融监管的背景下，我们创立了微贷网络小贷平台。本公司的主营业务即办理各项小额贷款，旨在为营造良性网络贷款环境，规范网络小贷平台行业贡献一份力，为我国金融监管体系的进一步完善提供一份可行性方案。我们将采取地毯式接触、连锁式开发、开设分公司等营销策略，立足于差异化经营，根据自身的定位和特色适度开展多元化业务，与传统的金融机构错位经营。组织架构上，我们实行扁平化层级管理，董事会下设总经理，总经理下设信贷部、贷后管理部及风控部、财务部以及人事部。我们制定了成本分析表、未来三年的现金流量表以及未来三年的预测资产表。本公司存在风险主要有信贷资产风险、管理风险、技术风险，对于信贷资产风险，我们将加强准入管理、加强预警监控、加快信贷调整、加强贷后管理；针对管理风险，我们将在平台创立之初明确利益关系并且防止不必要的竞争；针对技术风险，我们将集中资源找到技术过硬的专业人才以确保平台安全性。关于本公司的风险投资退出方式，主要有风险企业回购、并购退出以及清算退出。 | 2020年秋季大创 |
| 金融学院 | 互联网+养老供需的精准匹配和有效对接 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”社会服务 | 田海峰 | 刘俊淇、李龙熠、王超凡 | 陈云萍 |  |  | 1. 产品介绍   互联网+养老指通过运用互联网技术，将互联网的便利性运用到养老当中，从而实现互联网下的精准匹配，提升养老的质量。  2、市场分析与定位  养老服务业是最典型和最大的老龄产业。随着经济社会发展，特别是人口老龄化的迅猛发展，家庭和政府都无力负担沉重的养老服务压力，只能求诸市场，动员广泛的社会力量为老年人提供养老服务。在老年人的众多需求中，养老服务需求是其主要需求，养老服务水平的高低是老年人能否安度晚年的关键因素。  3、商业模式  商业模式注重互联网加模式，主要强调的是将养老产业与互联网养老有机结合起来。利用大数据分析等模式，建立全方面的数字化的可视性老年养老模式。在养老机构与老年人中间建立起一个真正的桥梁。实现从养老机构到老年人服务的一站式定制化服务。  4、营销策略  我们小组主要是与养老院，社区和互联网APP开发公司进行合作。也准备开展一些自己的直系客户。在南京地区的老城区中的比较老的社区先进行普及，同时在互联网和微信公众号上进行招商引资。我们的注册资本2万，我们准备在南京的每一个区都进行引资，基本每一个区引资5万，总共48万，再去找南京的三家互联网公司引资30万，最后找银行贷款20万，作为我们的初创基金。  5、财务分析  我们的公司成立之初共需要资金壹佰万元，其中自然人投资80万，银行贷款20万，用于固定资产投资10万，流动资产90万。  企业的股本规模及结构暂定为，公司的注册资本两万，自然人投资78万，（78%）,预计在三年内，税后现金流量55万，税前投资回收期为3年  6、风险控制：服务在开拓期知名度不高，可探索的市场有限，存在着开拓期的风险、竞争风险、通货膨胀风险、通货膨胀风险和不可抗力风险。在市场成熟期又会遭遇同类成熟的养老机构相互竞争，互相模仿的情况。针对此类问题，我们要在控制价格在一定程度情况下，提供高质量的服务和产品，适当的促销活动，并且加大宣传力度，推陈出新，同时要控制好家政服务人员数量，做好人员管理，控制好经费开支，最后要防患于未然，做好防火、防水、防盗措施，在心理和财务上做好准备。  7、团队组织分工：  田海峰：队长。负责活动策划、组织以及答辩  刘俊淇：负责和相关单位接洽，管理财务  李龙熠、王超凡：负责方案编写，财务分析 | 2020年秋季大创 |
| 金融学院 | 艾滋自助检测机 | 高教主赛道项 | 本科生创意组 | “互联网+”社会服务 | 鲁婉婉 | 曹子昕  彭艺岚  王一帆  张诗蕊 | 肖久灵 |  |  | 产品介绍：艾滋自助检测机站点，是能提供高效安全的艾滋自主检测以及提供自助  阻断药的站点。  市场分析与定位：艾滋病新药市场在国内的医药产业的投资方向上看，预计有相应劣势，应在艾滋病研发领城投入较多的企业，我们建议其在布局国内市场的同时，积极地拓展海外市场。本项目意在为艾滋病防控投入更多资源。  商业模式与营销策略：本公司的目标市场定位于更加快捷方便和精准定位的自助售卖机，且本项目可与当地疾控中心和正规医院合作，在自助售卖机内不仅提供艾滋病检测试剂，还可以提供相关阻断药有利于及时阻断艾滋病。  财务分析：从项目评估和财务指标可以看出本公司的偿债能力、盈利能力、运营能力都较强，因此本项目财务上可行性强，具有很高的投资价值。  风险控制：对于可能存在的风险，我们也有相应对策，针对政策风险:团队可以与学校以及城市管理相关的部门进行沟通。针对市场需求情况:利用互联网技术分析，达到精准投放的效果，定期进行市场意向调查，做长期发展预案。针对货源风险、行业风险、资金风险等，我们都已作出了相应的方案。  团队组织分工：鲁婉婉：项目或公司简介，项目概要  彭艺岚：市场与竞争分析，项目概要  张诗蕊：运营分析，项目概要  曹子昕：财务分析，风险分析，项目概要  王一帆：团队介绍，整合 | 2021年春季大创 |
| 金融学院 | 企晟科技股份有限公司  项目商业计划书 | 高教主赛道项 | 本科生创意组 | “互联网+”信息技术服务 | 黄欣 | 汤易成、任豪、陈嘉韦、鲍鹏飞 | 严伟祥 |  |  | 随着互联网技术的不断更新和社群经济的蓬勃发展，传统的媒体宣传形式已经难以为公司获取名声和流量红利。本项目旨在开发一款以社群营运为载体，数字人民币为支付方式，社群平台交流为信息来源，最终为相应公司提供具体文创方案的线上app，以此向大众宣传其公司产品、公司内涵和公司价值文化等。 | 2021年春季大创 |
| 金融学院 | 拾光计划——基于满足大学生特殊额外消费信贷需求的平台 | 高教主赛道 | 本科生创意组 | “互联网+”社会服务 | 冯瑞莹 | 张迅  焦玥鸣  苗育盛 | 江世银 |  |  | “拾光”计划是以现当代优秀大学生特殊额外消费信贷为核心的、力图引领新一轮消费信贷革命的创新计划，意图通过新型消费信贷这一新型金融产品，在防控风险的基础上有针对性地满足大学生的金融需求。  拾光计划契合最新指导意见部署，借助移动互联技术和大数据平台的互联网金融发展助推了金融普惠进程，符合“互联网+”整体发展规划。并且深度契合大学生对特殊额外消费信贷的需求，以便大学生满足自身提升需求，不被经济条件阻挡进步的步伐。相比于传统金融，互联网信贷实现了信息化、集约化和流程化管理，能够在减少交易成本的同时促进信贷交易的达成，从而克服由于信息不对称所导致的消费信贷市场扭曲问题，提高金融资本的配置效率；具有普惠性质的互联网信贷极大地降低了借贷双方的进入门槛，拓宽了融资渠道，使大学生能够选择更加灵活多样的信贷产品。相较于传统金融，互联网金融已成为大学生信贷的重要补充渠道，在满足大学生特殊额外消费信贷，促进大学生成人成才方面有巨大作用。未来特殊额外消费信贷将走向专业化，并在学生发展中展现出更加明显的效果。拾光将以大学生特殊额外消费信贷为核心，推出一系列信贷产品，力争在五年内推出契合大学生需求，带来广泛利好的金融产品，满足每一个贫困家庭大学生的需要，成为其成人成才道路上的奠基石，实现硬核技术业界领先以及产品领域多元化拓展，打造特色品牌地位。 | 2021年春季大创 |
| 金融学院 | 数字乡村试点对农村产业结构的影响及机制研究——以南京市江北两区为例 | 青年红色筑梦之旅 | 创意组 | “互联网+”现代农业 | 胡子琪 | 高庭旭  赵小惠  宋钰 | 李天舒 |  |  | 数字乡村作为乡村振兴的战略方向，近年来受到极大关注，并对农村、农民产生重要影响。本项目以南京市浦口区、六合区为例，深入探讨数字乡村试点对农村产业结构的影响及机制，为数字乡村的推广提供理论、经验支持。 | 2021年春季大创 |
| 金融学院 | 农产品直播销售服务站 | 青年红色筑梦之旅 | 创意组 | “互联网+”社会服务 | 薛逸凡 | 李安、仇彦熹、黄明锐、张奥妮 | 孙治宇 |  |  | 2019 年中央一号文件提出实施施“互联网 +”农产品出村，以及 2020 年中央一号文件中明确提出，扩大电子商务进农村覆盖面进城。农村电商正成为精准扶贫的重要抓手，推进乡村振兴的新动力。伴随着直播行业的大火大热，通过直播带货的形式，对农产品进行全方位地介绍，并利用一些有效的营销方式和手段，寻找到合适的消费群体，通过对用户群体的精准定位，对现有的农业产业结构，进行合理地改进。目前，农产品生产过程中，还存在标准化程度比较低、农村地区互联网的基础设施不够完善等问题，这些问题都需要进行有效地解决。通过专业公司的帮扶，以本地特色农产品的特征为核心，在网店展示技术方面、设备使用方面、营销技术手段方面进行提升。 |  |
| 金融学院 | 金融创新背景下“区块链+农业保险”的发展——助力精准扶贫脱贫攻坚 | 青年红色筑梦之旅 | 公益组 | “互联网+”社会服务 | 杨玥雯 | 王连瑾徐钰雯卫贵伊张雨欣 | 冯海昱 |  |  | 本次调研通过文献、问卷和实地调研等方法，研究区块链农业保险现存问题并探讨问题解决方法，探寻本项目在支持精准扶贫脱贫攻坚上的更多更远的发展方向，拟从理论上建立起符合人们期望的区块链+农业保险的服务体系。  本课题旨在研究金融创新背景下“区块链+农业保险”业务发展模式----助力精准扶贫脱贫攻坚。从传统农业保险存在的弊端和区块链技术的优点两个方面出发，分析区块链为农业保险提供了什么思路，了解并预测区块链农业保险的发展前景。 | 2020年春季大创 |
| 金融学院 | “晨兴农生”青年公益实践组织 | 青年红色筑梦之旅 | 公益组 | “互联网+”社会服务 | 陈玲玲 | 白欣迪、曹梦洋、贾柯弘、刘书廷、彭佳宁、施亚茵、杨晓旭 | 石岿然 | 刘妍 |  | “晨兴农生”青年公益实践组织的宗旨是“面向青年，服务于农业，以公益实践助力农业经济高质量发展”，致力于建立国内首个服务于农业保险的大学生公益组织，搭建一个集志愿招募、数据采集、知识普及功能于一体，连接高校与农村、大学生与农业生产经营者、个人与国家的平台。  “晨兴农生”公益实践组织具有功能多样化、产品多样化、多方受益模式、创新型公益模式几大特色。面向农业、面向行业、面向青年，目标客户群体主要有在校大学生、保险公司、政府相关部门、学术研究机构和农业生产经营者。组织将搭建多方互惠的信息平台，用于公益实践志愿者招募和知识宣传普及；同时与中国人民财产保险股份有限公司（江苏省分公司）展开合作搭建数据平台，采集涉农风险点、潜在需求、现有险种满意度与诉求等信息数据，进一步搭建以农业保险为核心的农村农业微观数据库，为保险公司、研究机构和政府相关部门提供所需数据资料。  组织成员来自金融、会计、审计、经济等不同专业，敢于探索创新，积极思考新的营销模式促进组织发展，使得团队富有青春活力。组织将与人保达成合作，依托于人保公司的资源支持和南京审计大学的学科优势，以及学院老师的大力支持，项目将会顺利落地，产生较强的社会效益。 | 2021年春季大创 |
| 金融学院 | “听见青稞”——电子商务助力西藏青稞产业发展 | 青年红色筑梦之旅 | 公益组 | “互联网+”现代农业 | 罗曼思 | 魏婉清，蔡蓓，张佳琪，王颖 | 谷政 | 周丹唯 | 郭岚 | 本公司借助藏区特色农产品青稞与电子商务平台相结合，将藏区人民、企业、非藏区同胞联系起来，让世界听见青稞、听见西藏，带领西藏走出西藏，走向世界，致力于在政府领导和支持下聚合藏区特色农产品种植农户、农业合作社、供销社、生产与加工产品、服务等资源，打造一条由产到销的藏区特色青稞产业链。对内资源整合，提高流通效率；对外优势互补，统一出击，提高竞争力。  本公司将目标群体定位于企业和个人消费者，采用线上营销、线下推广的方式对本平台的品牌进行宣传，并采用“政府+企业+高校”的建设及管理模式。  从公司品牌效益来说，以农业合作组织、农业经纪人、农产品加工流通企业、批发市场、餐饮企业、医药机构、连锁超市、机关团体等特定类型企业为主要用户群；平台采用B2B+B2C双重电商模式，整合农产品的生产、流通、消费环节的信息资源，在政府引导下，以青稞为切入点，逐步形成藏区——全国——世界的辐射范围，打造具有全国影响力的藏区特色农产品电子商务平台。  从社会效益来说，通过平台及产业链搭建，改善藏区同胞、藏区特色农产品生产户、非藏区消费者市场信息不对称情况，进一步扩大西藏特色农产品影响力，从而引导西藏走出来，让全国乃至全世界听见青稞、听见西藏。一方面，西藏特色产业链的设立带动了西藏的经济建设，增强了与外部的联系；另一方面，西藏的繁荣发展推动了祖国的和平稳定、巩固实力。 | 非大创 |
| 南京审计大学 | 直播助农与精准扶贫 ------基于满天星团队的调研与思考 | 青年红色筑梦之旅 | 创意组 | “互联网”+社会服务 | 顾紫妍 | 徐逸凡  孙可欣  刘莹  冯小丽 | 许成安 |  |  | 直播助农是否对精准扶贫有推动作用？如若有，其影响覆盖范围是否全面？是否仍然存在缺陷与不足？这些缺陷与不足应该如何解决？这些问题构成本项目的出发点与落脚点。基于此，本项目通过对扬州工业职业大学“满天星”直播助农团队的研究与实地走访，运用问卷调查研究法，探究直播助农对精准扶贫政策的具体影响，同时探究出其中的缺陷不足，并基于目前的新形势提出相应的解决方案。 | 2020年秋季大创 |
| 金融学院 | 互联网+背景下非物质文化遗产宣传、创售平台--以南京濒危非物质文化遗产为例 | 青年红色筑梦之旅 | 本科生创意组 | “互联网+”文化创意服务 | 罗湘 | 罗湘、王紫怡、唐欣怡、徐稀润、倪佳欣 | 刘依 | 贾小明 |  | 本项目利用互联网+优势，推广南京濒危非物质文化遗产。线上利用新媒体资源进行宣传和社群运营维护；线下举办“非遗节”、“走出校园，走进非遗”等主题活动，拓展用户群体和产品知名度，并与非遗手工艺人合作，为客户提供精细化服务。 | 2020年春季大创 |
| 金融学院 | 数字医疗下信息共享平台建设 | 青年红色筑梦之旅 | 本科创意组 | 互联网+社会服务 | 成媛 | 俞沁艾/韩雯/郭佳慧/戚佳欣 | 陈孟玮 |  |  | 该项目主要是建立一个医院与医院对接的平台，帮助医疗资源欠发达地区的医院可以和资源、经验丰富的医院进行信息共享，让处于偏远、医疗体系不完善地区的患者接受更专业的治疗。个人数字化医疗产品有体征信息搜集、健康建议和查询、医患对接交流，帮助了患者更好地了解自己身体状况，医生更快更准地做出医疗决策以及方便了医患交流。医院数字化医疗产品主要包括患者医疗流程服务、临床信息系统、数字医疗设备、基础设施智能化系统、医疗信息安全等。医院医疗产品帮助医院更好地服务患者。区域医疗产品包括了居民健康卡、居民健康档案、公共信息服务平台、区域卫生协同系统、公共卫生综合管理系统。区域医疗产品使得医疗信息区域间共享，推动了医疗行业的健康发展。该项目主要是为医院提供的，是一个为社会医疗体系服务的平台。由于关系到社会医疗体系，并且需要全国各地尽量多的医院接入该平台，需要政府发挥一定的职能，利用政府财政支出保证该项目可以顺利进行。该项目主要的风险可能为技术难关，想要开发一个可以连接全国的医院，并且可以储藏大量医疗信息的平台在技术方面要求较高，有很多编程方面的技术问题难以突破。 | 2021年春季大创 |

备注：

1.项目赛道包括高教主赛道、红色筑梦之旅赛道。

2.高教主赛道项目组别为本科生创意组、研究生创意组、初创组、成长组、师生共创组；红色筑梦之旅赛道项目组别包括公益组、创意组、创业组。参加“青年红色筑梦之旅”活动的项目符合大赛参赛要求的，可自主选择参加大赛“青年红色筑梦之旅”赛道或主赛道比赛（只能选择参加一个赛道）。

3.项目类别包括：1.“互联网+”现代农业；2.“互联网+”制造业；3.“互联网+”信息技术服务；4.“互联网+”文化创业服务；5.“互联网+”社会服务。