



中国海洋大学

海创录

中国海洋大学创业项目风采展



海创录

中国海洋大学创业项目风采展

为培养富有创新精神、勇于投身实践的创新创业人才，特别是在“大众创业、万众创新”的时代背景下，引导学生在创业实践中切实提升创新意识和创业能力，中国海洋大学在创业教育、指导和创业扶持方面做了积极地探索和努力，取得了可喜的成绩。自2009年学校大学生创业孵化基地成立以来，共征选近20个项目入驻孵化；2012年至今，共有16个项目被立项为国家级大学生创新创业训练计划中的“创业实践项目”，内容涵盖水产品养殖加工、海洋机械设计制造、校园文化产业、互联网+、新能源与环保等方面，累积投入资金105.65万元，直接参与学生60余人。为了宣传我校创新创业教育成果，展示海大创业学子风采，特推出本册。

中国海洋大学海创服务站是学生就业创业指导与服务中心成立的创业服务组织，对有创业意愿学生进行持续帮扶、一站式服务，主要包括：创业孵化基地服务，协助办理贷款及银行“一揽子”开户服务，帮助办理税费减免及返还、创业补贴、带动就业补贴等，提供创业课程与技能培训、创业讲座与政策解读、法务咨询服务，为创业团队推荐企业导师、向创投公司推荐学生创业项目，以及免费工商注册服务。旨在帮助学生提升创新意识和创业能力，切实解决学生在创业实践中遇到的问题。



目录

青岛创梦空间文化传播有限责任公司	01/02
青岛行远教育咨询有限公司	03/04
国鸣教育	05/06
青岛朗沐文化发展有限公司	07/08
青岛依梦影像文化传播有限公司	09/10
青岛海之梦文化传播有限公司	11/12
青岛奇迹达户外有限公司	13/14
青岛策海自动化科技有限公司	15/16
青岛海创捷讯生物技术有限责任公司	17/18
青岛策蓝环保科技有限公司	19/20
青岛三每文化传播有限公司	21/22
青岛信息盒子电子商务有限公司	23/24
微视界文化传播有限公司	25/26
青岛爱渡网络有限公司	27/28
拓博(TOP)体育管理咨询中心	29/30
青岛飞鱼体育文化有限公司	31/32
青岛水木清华餐饮有限公司	33/34
青岛清亭文化创意工作室	35/36



创梦空间，创客的梦想空间。一个开放的实验室平台，让任何人都有机会提出他们的想法，认识志同道合的朋友，运用和发展现有的开源和学术研究成果来把这些想法变成现实，坚持不懈地尝试将创新成果运用到现实生活中，起到真正深刻改变人们现有生活的作用。创梦空间以大学为依托，以在校大学生为主要服务对象。创梦空间不仅为创业者提供办公空间和DIY工具，更有针对大学生创新创业教育，为他们提供思想交流碰撞的空间。同时我们也会对创业公司进行包装和孵化，实现大学创业与社会创业的有效对接，让创业创新者能够充分释放活力。同时致力于创客文化在社会尤其是高校的传播，激发高校的创业热情，带动整个社会的创业氛围。

未来发展的规划与目标、定位：

人事计划

- 1、志愿者招募计划：招募足够地志愿者进行日常活动组织与开展，宣传任务组织与开展并且给予一定的补助。
 - 2、创梦空间运营服务人员招募计划：招募一位能DIY咖啡和甜点的能人，提供休闲区的服务。
 - 3、技术达人招募计划：招募平面设计技术达人、工业设计技术达人、编程技术达人等达人招募，形成创梦空间智库。
- 目标：孵化专利10个、扶持至少2家创业公司创业成功、举办培训至少50场
设计：完成50个创意设计 服务：孵化3个创业项目，服务3万人次海大学生，培训500名中小小学生掌握创新技能。
营业额：达到50万元 定位：为了服务广大大学生创业群体，成为有高校特色的创客空间。

公司负责人：



李燕妮

2013年9月至今 就读于中国海洋大学海洋地球科学学院
2013.9-今 任海洋地球科学学院2013级地球信息科学与技术团支部书记
2014.6-2015.5 任海洋地球科学学院学生会副秘书长
2015.5 当选海洋地球科学学院学生会副主席
2014.11 荣获中国海洋大学优秀班干部称号
2015.5 荣获中国海洋大学优秀团干部称号
2015.5 荣获中国海洋大学优秀志愿者称号

联系方式
15908964212

团队介绍：

总经理：统筹整个项目发展，制定发展计划，对外交流
技术部：为客户提供各种工具的使用培训，协助客户完成一些构件的制作。为空间的发展和推广提供线上技术支持。
营业部：运营创梦空间日常的经营活动和参与各个活动的开展，比如制作咖啡，办理会员，办理储物柜租赁服务和为各个活动开展提供必要的服务等。
策划宣传部：策划和举办定期创业交流活动，策划和举办创新创业教育课程，策划和举办各种优惠吸引人气。通过官网、微信、微博在青岛高校实地宣传，提高公司知名度，提高创梦空间的人气，为各种活动提供宣传工作。



公司主要业绩：

创梦空间以中国海洋大学为中心，辐射青岛市高校，与青岛周边企业都存在业务往来。

创业宣言或心得体会：

创业之路不怕自己没想法，怕的是自己有想法却不敢做！年轻的我们在创业路上跌跌撞撞却也没有停下前进的步伐，创梦空间，不仅仅是我们在创业，也是为所有有创业精神的有志青年创梦的地方，如果有梦，我们一起创造！



青岛行远教育信息咨询有限公司



青岛行远教育信息咨询有限公司旨在为在校学生、初入职场的大学毕业生提供专业的职业生涯规划咨询、就业咨询、创业法务咨询和职业素养能力提升服务，制作相关课程及培训营等。工作室致力于打造模块化职业发展解决方案，通过模式移植实现服务整体化推广；致力于搭建校外咨询师和学生之间的咨询平台，以整合社会资源，提高咨询质量为目的，帮助全国高校大学生掌握正确的职业观和全面的职业技能，培养挖掘潜能和规划决策的综合能力。

核心服务：

1) 高校学生职业规划整体解决方案

制定一整套适合高校整体引进的职业规划运作模式，涉及校内咨询师培训、线下活动开展、学生运营团队建设和咨询平台建设等各项内容。整个模式简单有效，方便在其他高校进行推广。

2) 个体一对一咨询服务

建立咨询师与学生连接的咨询平台，与校外咨询师签约，同校内咨询师一起开展包括职业生涯规划咨询、就业咨询、创业咨询和职业素养能力提升等若干项服务。

3) 就业创业课程制作

旗下签约咨询师与“智慧树”平台（全国最权威的大学生慕课平台）合作开发就业指导、创业指导课程。各大高校可从教务处选课平台进行选课学习，现薛艺老师《创行-大学生创新创业培训》慕课已拍摄完毕，今年8月份上线。10月拍摄魏丽娟老师的《大学生职业素养提升》。

周边服务：

除开展的核心服务之外，工作室还开展包括明职talk、模拟群面、企业面对面、走进企业等一系列活动，进一步增强品牌影响力以及产品的新颖性、先进性和独特性。

公司主要业绩：

现阶段咨询平台主要通过微信公众号实现，每周发布职业规划相关文章、活动预告等，不定期发布咨询师原创文章、学生咨询反馈、职业生人物访谈等。此外通过技术开发，已经实现了直接在平台进行预约的功能，大大方便了学生的预约咨询，此外还在平台上设立了留言板的功能，方便学生对咨询效果、咨询流程等提出意见和建议。与全国最权威的大学生慕课平台“智慧树”合作，推出旗下咨询师薛艺的网络课程《创行-大学生创业指导》，可以实现所有高校大学生在本校教务处进行选课学习。营业额9万人民币。

咨询师：



魏丽娟

李升成

辛远征

吴连海

团队介绍：



张馨元：CEO，负责整体规划及基础设施建设。王宝坤：项目经理及顾问，负责咨询平台建设及用户体验改善。鲁妍：财务总监，负责公司所有的财务事宜。李君：监事，负责监督公司运营。梁雯旭：品牌宣传总监，负责对外微信公众号建设及品牌资源积累。吕永捷：法务总监，负责公司法律合同及相关事宜。冀召通：市场总监及项目经理，负责对外公司联络及市场推广。

运营团队均衡分布于理、商、文科，满足了工作室运营对不同专业人才的需求。并且工作人员均有丰富的大学生职业发展协会工作背景，深入职场，对职业规划有比较详细的了解，同时团队有着充足的市场推广、行业调研和活动企划经验，以帮助分析工作室的发展前景和市场推广策略。

联系方式

张馨元：15964997952





国鸣教育



国鸣教育，取义“国之栋梁，一鸣惊人”，是一所以大学生为创业主体，以提升大学生实践能力，帮助孩子提升成绩为主要目的，并依托大学优秀的学生资源，定位于高校周边及乡镇的中小幼儿教育辅导机构。我机构本着使贫苦孩子能平等享有优秀教育资源的原则，以“扶贫、创优”为创业理念；真实坚持“以人为本”的原则，坚定地履行作为一个当代大学生群体以知识回报社会的神圣使命，不计回报，造福社会！

公司成立于2012年7月，并于8月加盟江苏赋奇教育。公司日常驻地青岛市崂山区北龙口村（中国海洋大学北门附近），占地面积130平米，现拥有标准教室5间，办公室2间，会议室1间，图书200余册，自编教材50余册，测试题500余套。并配备笔记本、打印机、投影仪、课时刷卡仪等现代化教学设备。

公司现有教职工19名，均为海大优秀在校生（本科生17名，研究生2名），学生50余名。现开设课程包括晚辅导、一对一、周末精品课程、书法班、绘画班等兴趣课程，以兴趣教学、创新教学为宗旨。以教思结合、因材施教为教学理念，让学生在轻松愉悦的环境中学习。

公司业绩：

- 1) 新教师入职前培训模式创新
- 2) 宣传招生方式和模式创新
- 3) “1+1”教学模式创新
- 4) 贫困家庭学费减免制度
- 5) 机构的《国鸣教育试题自动生成系统》正在研发中
- 6) 国鸣教育机构现有成员19名，其中管理人员6名，教师13名，都为海大在校本科生或研究生；机构注重方法和技巧的研究，到目前为止辅导班共辅导学生100余名，所有学生成绩均有不同程度提高或相关技能有所掌握；
- 7) 国鸣教育项目成功立项“2013年中国海洋大学国家大学生创新创业训练计划——创业实践项目”，于2015年顺利结项，被评为优秀项目；同时获推荐青岛市YBC项目申请资格。

公司负责人：

刘建

刘建，男，1990年出生于江苏省徐州市，于2010年考入中国海洋大学海洋技术专业。喜欢和小孩子交往，擅长与孩子的父母沟通，努力探索符合中国现代社会国情的教育模式；梦想让每一个中国孩子都能有平等接受教育的机会，志在培育新时代的优秀人才。国之栋梁，始于国鸣！

2009.7—2009.8

赴江苏省邳州市调研大蒜产业结构情况，其间走访20余村庄，有效问卷1000份，并与四家代表蒜企深入交流访谈，活动受到了市电视台的关注。主要负责与企业的接洽和宣传工作。

2011. 6—2012.8

江苏常州溧阳、武进、常熟、徐州铜山、山东青岛崂山国鸣教育教育班总策划人，实现招生学生人数400余人，实现净利润12万余元。

2012.8—今

国鸣教育常驻青岛崂山主创人之一。

联系方式

13310661776



团队介绍：

公司主设招生部、教学部两个部分。招生部由刘建负责，下有宣传员4名，主要负责公司宣传与招生；教学部由马飞负责，下有教师15名，主要负责维持正常教学秩序，保证教学质量。

总监：刘建 总体协调所有的工作；

教务部：马飞 招生部：李佳睿 财务部：詹依萍 宣传部：傅周盛

教师：宋丽、张黎、李慧敏、刘志杰、王小龙、张蕾、莫丹丹、朱祥茹、杨超、董冰洁、王超、宋向菊、刘立伟 负责正常的教学工作，具体分配到班或个人。



未来发展的规划与目标、定位：

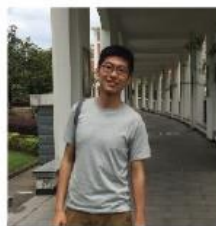
为公司的长远发展考虑，重要培养机构负责人，或称国鸣分校校长；培养优秀拓点人才；不惜重金吸纳人才，唯人才强国鸣战略。公司所有人员都应为止2015年5月国鸣分支至少要有3家而努力。保证数量不是最重要的，重要的是每个分支或分公司在教育教学模式上保持一致，不应因是分公司或是总部而信誉不同，原则上每一个分支机构是一样的。



主营业务为平面设计、视频设计和3D设计。

2008年，海大拥有了两个优秀的工作室。一个是以平面设计闻名的朗沐工作室，另一个则是以影音制作而广为人知的朝夕拾工作室。2012年两个工作室合并，成功申报国家大学生创业实践扶持项目，获得国家启动资金78000元，同年十月正式册成为青岛朗沐文化传播有限公司。校园工作室经过探索与发展，培养出一支具备较高技能队伍，逐渐拥有了稳定的业务市场和客户群。1、公司采用管理加支撑的创新管理模式，成立董事会，既有公司的严格管理制度，又有学校和学院在场地与工作渠道上的大力支持、运行上的殷切指导。2、公司依托于学校各相关专业，一方面，工作人员均为拥有相关技能资格的在校生，有利于教学相长，是非常好的实习基地，另一方面，指导老师褚俊杰老师为acm sigchi中国区会员，拥有国家发明专利和实用新型专利50余项；公司也有已毕业的相关领域的校友支持，如全国排名前三的深圳问度纪念品公司等。3、随着市场营销观念的普遍深入，品牌意识成为企业以及高校建设的重要环节。本公司立足于中国海洋大学的文化底蕴，理念定位于海大文化推广，通过对内承揽学生活动宣传设计项目，增强同学的归属感；对外打造海大设计特色，添加独特的海洋文化，坚持创新，塑造海大品牌。目前在海大属于市场空白。4、公司前期投入运营，积累了部分软硬件设施和固定的市场，拥有工作经验，及人际网络，在校内有一定的知名度。5、平面工作室与视频工作室强强联合，指导教师专业、科班学生能力强、有已毕业设计领域校友支持，有利于扩大业务经营范围，增强创新点。6、公司与校内其他创业团队建立了密切合作，利用自己的优势和其他团队的优势强强联合，努力在海大校园中形成一定联盟，在自己发展的同时，合作扶持其他团队，互利共赢，实现海大人自己的创业联盟。7、公司具备强大顾问团，信息渠道及人脉网络广泛，宣传及时有助于营销活动开展。8、公司组织结构合理，定位明确，导入期处于市场空白，竞争实力强，经过3年的发展，公司品牌已经深入人心，技术得到大家的认可。

公司负责人：



王世林

负责人个人简历（学习经历、所获荣誉、社会实践经历等）：
 2012.9—至今 中国海洋大学工程管理专业本科
 2014.10—2015.3 青岛朗沐文化传播有限公司 营销部长
 2015.3—至今 青岛朗沐文化传播有限公司 总经理
 2015.6-2015.8 青岛万科营销管理部实习
 所获荣誉：实践奖学金（1次） 优秀团干部（1次） 优秀团员（1次）
 院辩论赛冠军 党课优秀学

联系方式
15288976620

团队介绍：

青岛朗沐文化传播有限公司采用管理加支撑的创新管理模式，成立股东会，由三位股东共同享有公司所有权，并设置总经理享有主要经营权的职位，其下分别设立视频部、平面设计部、3D工作室、营销部四个业务部门，和财务部一个管理部门。业务部门是公司收入的主要来源，汇集了多名优秀的技术人员；管理部门负责公司日常管理，包括财务核算、策划、宣传、公司网站维护、媒体运营和文案等，现公司共有员工20余人。公司成员均能从公司整体利益出发，各司其职，团结一致，使得公司自成立一年以来运行良好。公司虽成立于工程学院却不拘泥于工程学院，为了使公司更快更好的向前发展，公司博采众长，吸纳了来自管理学院、政法学院、信息工程与科学学院、文学与新闻传播学院、外国语学院等多个院系的优秀学子，分别担任财务管理、设计师、网络维护和视频编辑、文案、新媒体运营等职位，真正体现了“海纳百川，取则行远”的兼容并包精神。每一项经济活动和经济事项在公司均能找到合适的人员负责，凭借自己专业知识或特长，妥善处理。公司成员在日常工作中，充分发挥自己专业特长，将理论应用于实践，在实践中检验自己所学，实现知识的财富转化，在实践中提升专业技能，积累经验，真正做到学以致用，用以促学，学用相长。



公司主要业绩：

在公司成立三年以来，团队成员利用课余时间，丰富自己相关技能，不断接受新的任务和挑战，发掘自身能力。在公司成员的一起努力下，公司第一年取得了可观的收益，营业收入达到八万，在校内服务行业实属不易。2014年，是中国海洋大学建校90周年。公司继续开发多款设计内容，比如：海大印记系列（书签、包装盒、印章等），工程学院30周年纪念品，校园歌手大赛门票，教师节贺卡等，同时校外业务不断增加，不断有校外企业寻求合作，公司为许多校外企业设计Logo，宣传页等。公司在巩固传统业务的同时，引入潮流业务：3D打印业务。该业务面向SRDP构件制作、纪念品私人定制的市场，努力把设计服务覆盖到校园的方方面面，满足校园师生各方面的要求。在三年的努力下，朗沐这一品牌已经深入海大校园，在海大师生中，朗沐成为当之无愧的设计第一品牌。



青岛依梦影像文化传播有限公司



依梦，以校园文化为核心品牌竞争力，以年轻人的摄影、设计作为艺术生产力；以摄影工作室、“名拍汇”网络写真约片平台、婚礼美学馆为依托；通过各高校艺术标准化，团队复制管理，O2O的商业运营模式；开展校园写真、精拍证件照、婚纱摄影、婚礼策划、网站开发等业务内容。依梦摄影工作室，专注校园特色。让毕业学子重拾回忆，为在校学生定格青春。婚纱摄影，把清新的校园特色推向社会。精拍最美证件照，与上海天真蓝证件照服务的成功案例相比，我们的市场更大、客户更集中。名拍汇，界面简约易用，沟通方便快捷；注重产品艺术性和风格多样化。它具有“名拍汇”“人才汇”“个人服务”“机构服务”等内容，是摄影行业的交流平台。依梦婚礼美学馆，为了提升竞争力，3Dmax等软件将运用于婚礼设计中，目前也入选了海大的SRDP项目，突出清新唯美的校园风格，也会承接婚礼微电影、婚礼跟拍等服务。

团队介绍：



依梦团队下设4个部门，视觉部，营销部，技术部，设计部。每个部门设有总监职位，负责部门的人员管理和业务运营。视觉部负责工作室日常的写真和证件照的拍摄，是工作室的主力部门。营销部负责工作室的宣传和营销，线上宣传和线下营销相结合以及微信公众平台的运营。设计部主要负责工作室海报，宣传单页的设计。各个部门各自独立，又相互支撑。共同促进工作室的进步和发展。

公司负责人：



联系方式
王君宇：13780625997

刘宇辉

中国海洋大学2011级本科生，创建了青岛市依梦视觉创意工作室,担任总经理。负责公司宏观管理，主要包括战略制定、资金筹措与使用、业务运营定位于调整、公司内部部门工作关系协调等。

社会实践经历

2011年9月一至今，先后担任班长、学生会文艺部部长、副主席等职务
2012年2月-2013年2月，在安达市文体局宣传部兼职工作

2011年9月-2012年5月，观海听涛新闻记者

创业经历

2013年5月，成功申请“国家级大学生创业训练计划”项目，组建依梦团队

2013年7月，团队核心7人，拥有独立办公地址；对于校园写真、婚礼策划项目试营运

2013年10月，依梦团队人数扩增至30人，部门构架基本完成能够独立运营，并对外宣传提升品牌影响力

获奖情况

2013年5月 入选“2013年度国家级大学生创业训练项目”

2012年11月 中国海洋大学KAB创业挑战赛

2013年至今 带领依梦团队参加第九届挑战杯创业竞赛



未来发展的规划与目标、定位：

如何将摄影等传统行业与新兴技术、时代价值相融合，是依梦成长的关键。

进而，我们总结出“三个支点，六个维度”的商业运营模式。

三个支点是“产品的艺术标准化、团队的复制型和集团的产业链”。

第一个支点两个维度是产品标准化和艺术创新性。校园是依梦最好的摄影基地，我们固定主题、拍摄场景、造型服装等；艺术的创作又是没有边界的，可以不断推陈出新，再把它标准化。

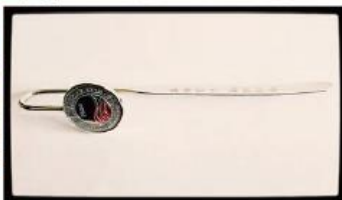
第二个支点的两个维度是团队的横纵向双向复制；纵向，DreamingFuture以社团模式管理，为Dreaming不断输送人才。横向，可以将管理模式和培养模式复制到其他高校，扩大依梦品牌的影响力。

第三个支点是集团发展模式，致力于多元化艺术产业链下的全国高校扩张。

这就是我们用一年的时间提炼出了依梦的发展模式



青岛海之梦文化传播有限公司



海梦文化创意工作室成立于2014年12月，是中国海洋大学管理学院创新创业指导中心指导下的在校大学生创业公司。公司依托中国海洋大学深厚的校园文化，汇集中国海大人的智慧与创意，打造属于中国海大人的特色校园文化产品，满足在校师生以及广大校友对校园文化产品的需求。

现已成功制作《海大印象》主题明信片、《梧桐情》叶脉书签、《伴手礼》系列金属书签等多款产品，并收获师生和校友的好评。设计经验多，渠道广，海梦文创自行摸索的销售模式和集资模式在多次实践下也将趋于成熟。

在创业的前期，海梦文创将自身定位于学生创新创业实践团体，以传统校园文化产品的推送，和自身运作模式为前期发展主体，并逐步推进定制化产品设计与销售的探索。

公司业绩：

自2014年12月团队成立至2015年4月，公司总销售额为3万元，利润率为23%，第一期工资分配总额4000元。

自2015年4月至今，公司总销售额达7万元。利润2.8万元。且公司目前已与多家单位和设计团体达成战略合作，新聘11名成员加入公司日常运转和项目运营。

公司负责人：



吴欣怡 联系方式：1596495953

13级电子商务专业学生，性格开朗，广泛结交朋友，社交圈极广。担任13级电子商务班团支书职务，多次组织班级同学在集体活动和比赛中取得了优异成绩，有足够的领导能力带领小组完成此次项目。积极参加学校的各类比赛，在商业实训大赛、天才知道、超级演说等比赛中获得好成绩。积极参加社团组织，在院职业发展协会、校职业发展协会、科技协会做干事，表现积极，结交了许多朋友又提高了能力。喜好各种户外运动，为人乐观坚持、踏实细致，熟练掌握office办公软件，会声会影，vf等软件，对创业实践项目的完成有辅助作用。



团队介绍：

- 1、吴欣怡和洪幸阳同学曾设计并参与校园文化产品《海大印象》——明信片的推广，对市场需求认知方面有较为清楚的认识，同时结识多个制作并销售校园文化产品的学生团队，对学生需求和市场供应有一定程度的实践，便于在今后的调研中寻找突破口，切实提出宜于学校文化产业管理方面的建议。
- 2、王晨和洪幸阳同学在管理学院学生会和其他各大社团均任重要职位，对学生组织管理有清晰地认识，为团队发展助力。
- 3、学科交叉，专业互补：团队成员中两名成员来自电子商务专业，现在的网络平台发展迅速，校园文化产业完全可以从线上平台运转。一名来自ACCA专业，可充分利用专业知识研究校园文化发展合理性及团队资金流转状况，有较好的理论基础。



未来发展的规划与目标、定位：

在稳定海大市场，争取开拓其他高校市场，同时进军青岛市旅游文化产品市场。公司计划在公司运营模式和海大市场取得成功的同时，力争在青岛市其他高校开设分公司，目前已与青岛科技大学，青岛理工大学的学生达成合作意向，部分产品已交付生产。

在拓展高校市场的同时，公司计划尝试进军青岛市旅游文化纪念品市场，目前正在开发“遇见青岛”文化书签系列产品。



公司是一家集校园旅游与户外素质拓展为一体的专业户外服务公司，以独创的校园旅游为特色，以优质的户外素质拓展服务为依托。本公司初期通过立足高校大学生市场，开辟不同于社会且更符合学生特性的校园旅游产品和户外素质拓展服务，后期逐步向全体学生市场和社会市场拓展。公司秉承诚信经营，特色服务的经营理念，不断在产品上实现创新，来满足日益变化的学生市场，着力打造在国内具有较大影响力的学生服务品牌并在五年内向社会化品牌转变。公司以全新的供应链管理思想重新定义户外产品发展方向和经营模式，从而加快户外产品跨区域经营的进程，致力于将公司业务逐步扩展到省内其他地区市场，逐步做大做强，并最终走向全国市场。

公司主要业绩：

本公司业务群体主要是来自各大高校的大学生群体，以及社会公司。营业额：公司自成立以来，累计完成营业收入18万元，实现盈利8万余元；解决全职就业2个，聘用兼职人员10人，为在校学子提供了一个稳定的勤工俭学平台。

未来发展的规划与目标、定位：

到两年项目阶段性经营完成后，公司预计将实现销售收入60万元，利润20万元的目标，同时公司职员规模也将由原先的5名增加到8名，成长为一个高效运转、具有较强研发能力和业务处理能力的精英团队，且拥有长期固定的办公场所。公司业务范围将基本覆盖全省，自行研发的旅游和户外素质拓展产品将达到10个；

已经形成了线上线下一整套完善的宣传推广机制，确保公司拥有足够的业务量，同时合作伙伴不断增加；

逐渐转变成社会企业，摆脱仅依赖校园市场的问题，公司营业额超过一半来自社会市场，在充分挖掘校园市场潜力的情况下，逐步打开了社会市场。未来五年，公司争取将自有品牌发展成为山东省著名商标。

公司负责人：



联系方式
15315013733

胡晓波

学习经历：2011年9月至2015年6月，就读于中国海洋大学经济学院国际经济与贸易系；

所获荣誉：

2012年5月：青岛市首届大学生曲艺大赛银奖

2012年6月：中国海洋大学校园销售大赛二等奖

2012年9月：中国海洋大学学习优秀三等奖学金
国家励志奖学金

2013年9月：中国海洋大学学习优秀三等奖学金
獐子岛励志奖学金

2014年5月：创青春大学生创业大赛山东省银奖；

社会实践：

2011年11月：青岛佳世客购物中心

2012年12月：青岛麦德龙超市

2013年3月：联合创立乐福校园创业团队

2014年5月：独立创立齐迹户外创业团队

2014年7月：成功申报国家大学生创业实践项目

2014年10月：成立青岛齐迹达户外运动有限公司

营销实习

营销实习及仓库管理助理

团队核心成员、负责人

团队负责人、营销总监

项目负责人

项目负责人

团队成员：



我们的团队成员分别来自经济学院，工程学院，管理学院等，专业分布于物流管理，工程管理，旅游管理等，人员知识结构较为合理，团队分工明确，不同专业的人员从事与其专业相关的工作，相互之间拥有高度默契；同时本团队先后参加了多项创业大赛，并独自运营了多项创业项目，创业经验非常丰富。

青岛策海自动化科技有限公司



本公司是由中国海洋大学工程学院汇智创意梦工厂五位核心成员在学院领导和老师支持下成立的，以水下机器人产品和相关服务为核心，具有鲜明的海洋特色。目前已经完成了水下机器人核心零部件的研发生产，并通过网上销售进行了前期市场探索，获得了相关客户群体和潜在竞争对手的有用资料和信息，为进一步发展奠定了基础。

公司主要业绩：

本公司业务群体主要是来自各大高校的大学生及教师群体，以及社会公司。营业额：公司自成立以来，累计完成营业性收入20万元，实现盈利10万元，目前每月可收入2万元；解决全职就业2个，聘用兼职人员6个，为在校学子提供了一个很好的勤工俭学平台。



公司负责人：



联系方式
18563980463

李东杰

第三届全国海洋飞行器设计与制作大赛二等奖2项（国家级）
第二届全国海洋飞行器设计大赛二等奖（国家级）
国际水中机器人创新创意组银奖（国家级）
第五届全国大学生机械创新设计大赛慧鱼组二等奖（国家级）
山东省第六届大学生物理科技创新大赛特等奖（省级）
2013年山东省大学生机电产品创新设计大赛三等奖（省级）
2011年山东省大学生机电产品创新设计大赛二等奖（省级）
中国海洋大学第四届航海模型设计大赛特等奖
材料科学与工程学院“材思料想”创意大赛一等奖
工程学院2012年度“科技创新突出贡献奖”
中国海洋大学2011年技术创新奖学金
中国海洋大学第二届“春华”奖学金



团队介绍：

我们的团队成员分别来自工程学院、管理学院等，专业分布于机械设计制造及其自动化、自动化、工商管理及会计学等，人员知识结构较为合理，团队分工明确，不同专业的人员从事与其专业相关的工作，相互之间拥有高度默契，执行力强；同时本团队先后参加了多项创新创业大赛，并独自运营了多项创新创业项目，各方面经验丰富。



未来发展的规划与目标、定位：

近期目标：完善公司，引进投资。通过广告，宣讲会等措施提高市场占有率，品牌知名度；学生市场的销售量提高20%；通过优化生产线降低成本，提供利润率。

长期目标：占领与水下智能机器人有关的教育行业和水下智能机器人娱乐行业的中低端市场。

终极目标：借助人才、口碑、资金优势，生产高性能产品，占领水下智能机器人高端市场。



青岛海创捷讯生物技术有限责任公司是以标本技术和水培设备为核心的生物技术公司，是中国海洋大学“国家级大学生创业实践计划”的海创精品项目。公司注册资金3万元，现有成员8人，主场地在中国海洋大学鱼山校区的实验中心。主营业务包括：海洋生物标本制作、密封式水培设备开发和水培设备开发。公司以技术为先导，以自主产品为核心，发挥我们的生物专业知识，为客户设计“科学严谨、环保健康、经济适用”的标本产品，在标本的技术上已经达到无毒无污染的绿色产品，致力于让自然走进生活。公司在自主研发的同时，与国内外标本师积极交流，相互交流技术，先后与国内南北两派标本师、意大利标本师、法国标本师进行通邮。公司成立珊瑚养殖项目，支持学弟学妹创业，已经逐步成熟，已经可以独立成立一个公司。

公司业绩：

- 1, 协助建设中国海洋大学海洋生命学院标本馆；
- 2, 完全由我们设计建设的崂山风景区的标本馆。



公司负责人：



彭捷 联系方式：15764210227

这一枚24K纯的理科男一直对生物学有浓厚兴趣，小时候因喜欢昆虫而积累了一定标本制作的方法。中学时期生物竞赛多次获奖，初中时获生物省级二等奖，物理省一等奖，化学省二等奖，高中时获生物省二等奖。凭借获奖情况得以参加中国海洋大学的自主招生并被录取。在大一两个学期，分别在遗传实验室和生态毒理学实验室做四助工作，积累了丰富的实验室实践经验。并参加过中科院海洋研究所的标本分类工作。



团队介绍：

海创捷讯的团队主要由海洋生命学院和管理学院的学生组成，勇于实践，敢于创新，虽然初期惨遭失败，一路坎坎坷坷，但经过我们多次产品尝试和不懈的努力，已经看清楚现在标本市场困境的原因，提出新概念，并为之而努力，完成我们让“生活走进自然”的信念。

未来发展的规划与目标、定位：



公司已经确立新的计划，主要将无毒蟹类标本进行改造投入儿童市场，将目前完善的鱼类刺制标本投入居家装饰、酒店装饰等，占领青岛的儿童市场和标本家庭装饰。



公司负责人:



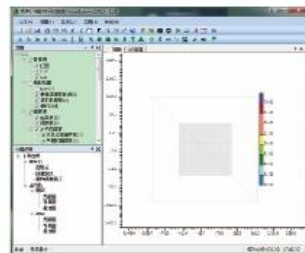
黄晓艳 联系方式: 13256863655

2011.9—2014.6 中国海洋大学, 环境科学与工程学院, 环境工程专业
 2007.9—2011.6 青岛农业大学, 资源与环境学院, 环境工程专业
 2011.6—今 中国海洋大学工程学院, 科研助理

公司拟经营范围包括环保技术服务; 海洋科技开发及技术服务, 海洋数值模拟技术服务, 图形绘制技术服务等。
 公司的独特性和竞争优势在于: 可充分利用高校先进的资源设备, 通过校内校外各种专业知识讲座和会议洽谈, 及时接触并学习、掌握先进技术, 保证技术水平与专业前沿的一致性。

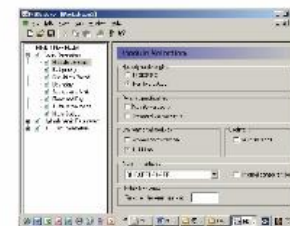
公司业绩:

近期业务主要依托中国海洋大学环评资质、海域使用论证资质及校内老师的项目, 提供技术服务;
 未来三年争取实现营业额80万;
 完备各专业领域人员配备, 由前期学生兼职过渡至全职专业技术人员, 三年内公司计划全职人员5人。



团队介绍:

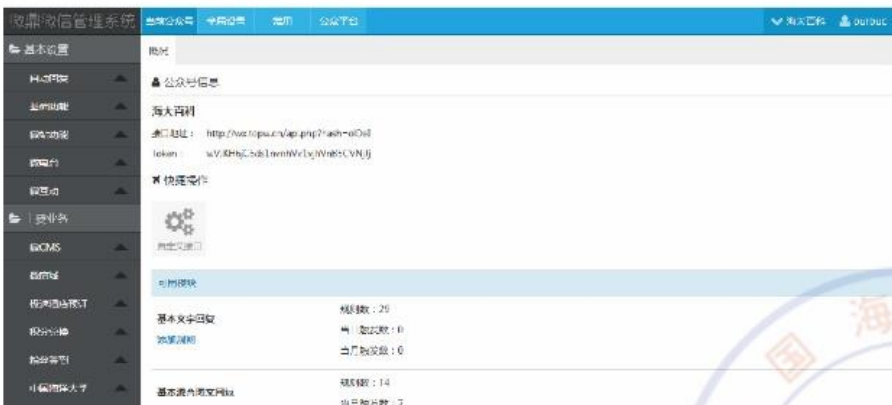
黄晓艳为公司执行董事, 同时担任公司法定代表人; 韩龙芝为公司监事; 杨远乐担任公司经理; 魏铭泽、李英为技术人员。
 黄晓艳掌握Mike 21预测软件的使用, 取得环境影响评价上岗证资格;
 韩龙芝掌握Mike 21预测软件的使用, 取得环境影响评价上岗证资格, 通过环保工程师基础考试;
 杨远乐获两项专利, 三项在审。



未来发展的规划与目标、定位:

- (1) 一年内完成3个以上污染物(包括大气、水、固体废弃物等)处理方案设计, 设计经费5万以上;
- (2) 一年内数值模拟、专业图件绘制等技术服务, 服务费用15万以上。
- (3) 公司稳定运营后, 在三年内逐步实现公司年营业额稳定在100万元以上。





海大百科团队始建于2011年，青岛地区校园新媒体最早的践行者，坚持做好玩的、有用的、平民化的海大人超级应用。我们运营的微博微信粉丝超过三万，海大百科一直是岛城最牛的校园微信公众号！我们曾经默默无闻，我们一直挥洒汗水，我们永远坚持创造影响力。这一切的变化源于海大百科的一次创新。海大百科微信上线查空自习室的功能，一天之内有近3000海大人关注我们，随后被《青岛晚报》等岛城媒体报道，引起轰动。我们陆续推出查招聘信息，让毕业党不错过招聘会；查图书馆藏，让爱书者不再迷茫；查公交线路，让路痴长上翅膀；查活动讲座，让大学闪耀光芒；微信点歌，海大之声闪耀鱼山。寒假回家，我们让大家拼车；冬日赖床，我们帮大家互助叫醒；中午吃什么，解决小伙伴不知道吃啥的纠结，树洞墙，做小伙伴的知心姐姐，你不开心，可以点点笑话，你要去图书馆，也可以让你提前选座，化身表白墙，我做爱情的见证！

2013年10月，海大百科作为高校新媒体案例登上华师大讲坛，震惊了全国高校。2014年5月，海大百科团队把姜汝祥博士和300企业家引入海大创业讲堂，共享互联网思想盛宴！

移动互联网热潮让年轻人越来越习惯利用手机平板等移动设备获取各类信息，而微信微博以其良好的互动、巨大的用户群、极致的体验赢得小伙伴的追捧。“海大百科”顺势而动，用强需求的功能紧紧勾住海大学生，迅速成为海大神器，在青岛乃至山东各大校园新媒体中占领先地位。

2015年，我们继续迸发热情，成功申报为创业实践项目并参加蓝贝孵化基地大学生创客节获得广泛关注，与多家青岛企业达成合作意向。2015年4月，更获得海大校友孙焱女士捐资设立的“春华”奖学金优秀奖。未来，百科公司一定会将业务扩展至山东省内，做最有实力的校园新媒体公司！

公司负责人：



联系方式
15762264626

李晗钰

大学期间我曾获得：

中国海洋大学春华奖学金；苏宁易购杯青岛大学生创意大赛特等奖；
中国海洋大学校学习，科技奖学金奖学金；全国大学生挑战杯创业大赛省级银奖；
海峡两岸辩论赛校内二等奖；西南财经大学宝洁菁英挑战赛校内优秀奖；
西南财经大学525微电影最佳女主角等奖项

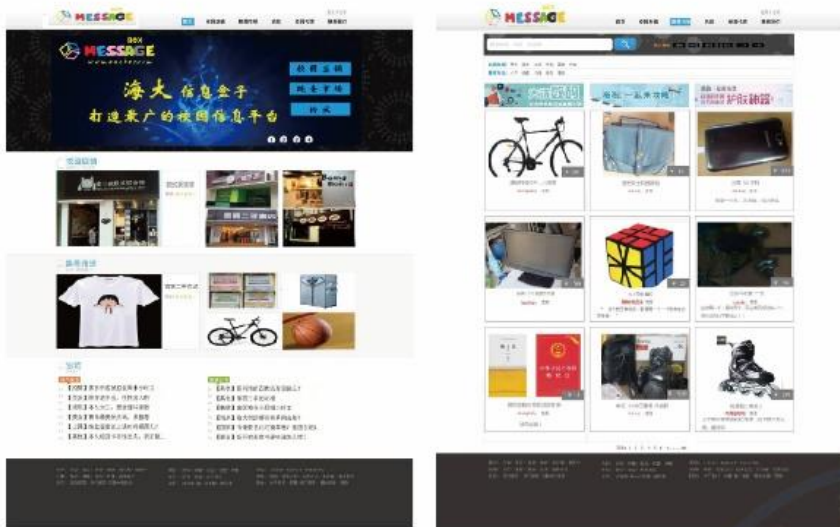
个人经历：曾被选拔赴西南财经大学交流学习，作为海大百科校内负责人，三年来不断积累新媒体知识，对新媒体行业较为了解，组织过线上线下近10余场活动，并和多家校外企业业务往来，与多家校内大学生创业团队（公司）保持友好稳定合作关系，有能力有信心带领团队向下一个目标冲刺。



团队介绍：



我们为建立海大人的精神空间，参与文化空间建设，表达学生自主积极参与管理文化建设的愿望而努力，具有高度自组织性自我管理性。部门分为编辑部，策划部，市场部，技术部，目前人数扩至35人。成员结构丰富：本科生、研究生、鱼山校区、崂山两校区、校友亲历加盟。同时，特聘我校优秀教师计算机高级专家王舰老师为指导老师，并特聘4位校外商界精英聘为海大百科的优秀青年导师。



公司负责人：



虞书临

中国海洋大学信息科学与工程学院，2012级电子信息科学与技术专业国防生，中国海洋大学90周年校庆志愿者，中国海洋大学第八届挑战杯三等奖。

联系方式
15621008045

团队介绍：



公司原有员工六人，其中，校内五人，校外一人。网站制作人员两名，一人就读与中国海洋大学信息科学与工程学院光信息科学技术专业，另一人就读于山东大学计算机系。制作人员熟练网站美工、后台程序设计，技术水平较强。其余四人分别负责宣传、法律、财务、外联推广工作。成员之间分工明确，相互配合，尽心尽力，为团队贡献自己的力量。



“信息盒子”是一个为高校学生提供商家消费推介和消费资讯的一站式广告平台。网站分为三大板块：校园店铺、跳蚤市场、校园论坛。校园店铺分为校内店铺、校外店铺。校内店铺为想开网店的的学生提供开店的机会，校外店铺为学校周边商家提高校内宣传的力度；跳蚤市场为同学们提供二手物品或闲置物品交易的平台，解决了闲置物品无法销售的困境，并且形成有规模统一的销售途径；校园论坛为各种繁杂的信息提供了一个统一的发布平台，是信息条理化、模块化，更加便于浏览。主要分为兼职、失物招领、广告、交友、其他五个板块。

许多同学都有创业的打算，但宣传途径比较单一，通过传单或qq、人人平台进行宣传，宣传效果有限；校园二手市场潜力巨大，但缺乏有效的销售渠道和媒介；学校内各类信息非常丰富，但无条理且分散。通过此平台，学生们可以浏览更多有用的信息，提高了宣传的效率和信息速度，不但节省了商家的校园宣传费用，方便学生了解各种商家消费资讯，还给在校大学生提供了一个自主创业的机会。

公司主要业绩：

网站经过制作、备案、完善，于2014年12月12日正式上线。经过8个月的发展，现拥有店铺215家，累计发布二手物品1700余件。通过收取店铺费用、广告费用、加盟费用，实现总营收11900元。

未来发展的规划与目标、定位：

随着外卖平台、微信公共号、微商的迅速发展，校园市场竞争激烈，下一步，公司将网站进行改版，保留现有板块，提高用户体验度；完善微信公共平台，将公共平台与网站数据库相连，实现从微信端查看商品信息，更加方便快捷；继续巩固海大市场，借助现有技术，发展青岛其他校园；完善网站盈利模式，开通在线支付功能。通过努力，争取首先在海大范围内具有一定影响力，接下来通过不断完善，推广到其他校园，成为各校园之间联系沟通的纽带和桥梁。

创业宣言或心得体会：

通过近两年的创业，我们收获很多，学到了很多书本上没有的知识、技能。既有实现目标时的喜悦，也有遇到困难时的焦虑，也有忙碌的奔波，但这一切的付出都是值得的。创业路上荆棘很多，挑战重重，一路走来，感谢所有帮助过我们的人，感谢这段难忘的经历！我们也将克服困难，继续努力！



公司负责人：



杨运超

- 1、在校期间学习态度积极，多次获得学习奖学金，并曾获得“国家励志奖学金”以及“天泰奖学金”等各项奖学金；
- 2、制作的视频作品《九月蓝调》获得青岛市拍客大赛一等奖，在校媒工作期间荣获“校园最佳记者”称号；
- 3、热衷志愿者活动，作为志愿者参与过“第三届世界柔道大赛”、“陈悦记古村落计划”以及前往当地小学支教。

联系方式
15236335268



团队介绍：

团队成员分别来自不同专业，不同的专业背景使得每个成员在团队中各尽其用，学习国际经济与贸易的负责财务管理，法律专业的为法律顾问，公共事业管理专业的负责市场营销，教育技术专业的负责教学理论的确定，海洋科学专业的提供技术，因此多样的专业出身使得团队在人才配置上具有相当的优势；同时，团队成员大都平时从事视频制作，因此对公司业务中视频网络课程的制作过程相当熟悉，具有一定的专业性；除此之外，团队成员都具有积极向上的态度，对公司未来发展都充满了信心。

青岛微视界文化传播有限公司是一家立足于在线教育领域，开发微课程教育资源的创新型服务性企业。公司拥有自己的在线教育网络平台，并建立起了拥有先进教育理念的助教团队以及有雄厚基础的课程视频录制技术团队与网站开发和运营团队。公司业务范围涉及初高中翻转课堂的实践、大学微课程以及在线培训教育等领域。微视界以先进教育理念与创新技术有机融合，以学习者为中心，提供个性化服务为核心竞争力，采用企校共赢、公益传播与增值服务相结合、平台化运营等模式，在促进教育信息化改革的过程中，打造中国慕课第一品牌。

未来发展的规划与目标、定位：

- 1、两年内实现营业额40万元；
- 2、公司初具规模，拥有在线教育公共客户群10万人，收费客户群1万人；
- 3、在线教育平台具备一定影响力与知名度；
- 4、具体实现的业务主要为：
 - 1) 海大数门视频公开课的录制；
 - 2) 初中数学与物理的教学设计、知识点拆分，并完成录制上线；
 - 3) 初中翻转课堂的教学实践项目开发；
 - 4) 在线教育平台的建立与推广；
 - 5) 大型出版社电子媒体化服务。

公司主要业绩：

- 1、曾承接专业财富管理师CFMP证书培训微课程录制业务，获利1万元；
- 2、曾承接海大校友同学会、教师婚礼、精品课等录制业务，共获利1万元左右；
- 3、国家视频公开课海大海洋地球学院刘教授相关课程的录制，获利2万元；
- 4、北京师范大学课件制作，获利2万元。



创业宣言或心得体会：

创业的过程中可能会遇到或多或少的阻碍，不管是来自自己还是来自周围，只要内心坚定，最终的结果一定不会让人失望——收获，在不经意间就已经存在。

ASDO

— when I were moved —

青岛爱渡网络有限公司，依托于在创业精英大赛荣获二等奖的“创事纪”团队立项，在结合投资方经验的基础上延伸出“自助超市”的概念，并吸纳了“爱渡工作室”的部分初衷。构成了“自助超市”为主，感情倾诉为辅的“一主二辅”的三块业务领域。“自助超市”会将在每一个宿舍放置一个私人定制食品盒，用来放置生活零食和生活应急用品，实行先消费后付款的形式，一周后统一清算消费。以先入为主的形式“诱惑”同学消费，极大地解决同学在下单后的等待时间，实现“想吃就吃，伸手就来”。“创事纪”部分主要做的是创业社交服务，用网络平台实现信息畅通，以便解决找合伙人的痛点。“爱渡工作室”主要是一感情咨询为主的工作组，主要协助解决大学生的感情问题，接受投稿和分享，并承接纪念活动策划。

团队介绍：



运营：王斌 市场：朱璟麟 财务：黄柳彬 技术：张凌云 宣传：刘天阳

公司负责人：



王斌 联系方式：18563934075

基本干部任职经历：

经济学院自强社副社长、中国海洋大学KAB创业俱乐部名誉副主席

所获奖励：

团积极分子、三等奖学金、中国海洋大学第三届创业精英大赛二等奖、

2015年全国大学生创业实训营小组展示优胜奖、

实践创业经历

2013年10月—2014年3月 海大代购负责人

主要负责旅游典型项目有与大学淘客合作的几条旅游线，如方特梦幻王国、崂山滑雪等等、

2014年10月—2015年1月 组织团队与华为设备代理公司青岛海和信通公司联合创办“给你带饭”，

采用小时段接单，首月单小时最高营业额200。

2014年10月—2015年4月 联合创办并担任齐迹达户外运动有限公司总经理，

主营青岛地区沙滩烧烤，户外露营，素质拓展，日租房，上一年度重点负责开拓日租房业务，除与

散户民居外，期间与途家斯维登连锁酒店签订租房合同，与海和信通公司达成租房协议，公司旗下

包揽复式，平居，别墅，四合院等多种户型，基本覆盖青岛各区，单日最高接客量近200人。

地推经验：

组织地推腾讯应用宝，单日安装下载1000左右

未来发展的规划与目标、定位：

3个月“自助超市”基本铺设青岛各高校，在新乡，安阳，郑州开始试点。最终实现模式的复制推广。

创业宣言或心得体会：

有一种叫做生意，有一种叫做企业，一开始把目标定在做企业可能并没有很多的资源以及能力，但如果从做生意开始，一步步发展，生意是能做成大企业的。而我们想从小做到大。

拓博 (TOP) 体育管理咨询中心



拓博 (TOP) 体育管理咨询中心诞生于2014年10月23日, 由一群热衷于青少年体验式教育的青年伙伴通过中国海洋大学大学生创业孵化基地共同创立的一个户外拓展公司。是青岛唯一一家综合学习与运动健身为一体并由专业队人员进行指导的培训机构。

拓博拓展以“以体促文”为宗旨, 根据学生自身专业知识技能, 针对大中小学生国家体测水平较低, 公共安全情况低下的现状, 通过组织开展各种室内外拓展活动, 以取得“磨砺青年思想意志, 提升国民身体素质”的最终效果。2014年10月到现在, 我公司已经组织了多种形式的拓展活动, 如游泳、篮球、足球、体能训练、文化课等方式综合教学, 并先后组织过多个单位进行实践, 例如: 海大研工部、基础教学中心与文新学院联合拓展活动、即墨金莱家具公司、青岛长沙路小学等等。公司现有常务员工七人, 分别为五名海大本科生、一名硕士生 (包括运动训练以及新闻传播专业) 和一名校外专职拓展培训师。拓博 (TOP) 体育管理咨询中心在青岛仰口成立了自己的户外拓展基地, 其中项目包括户外高低空拓展、亲子拓展、帆船。



公司负责人:



陶建超

2013年担任安利山东区健步行总培训师
2013年暑假自己承办了文体结合的夏令营
2013年在空闲时间负责教授游泳、健身、体能教练
2014年成立崂山区拓博体育管理咨询中心营业至今
2014-2015年先后参加、组织、负责100余起拓展活动, 年龄段从小学到公司职员
2014年获得第九届挑战杯“创青春”创业大赛计划赛校级第三

联系方式
15265270673

团队成员:



未来发展的规划与目标、定位:

我们为每一客户提供有效的建议和指导, 拟定每位拓展训练参与者独一无二的运动学习计划。
帆船夏令营面向全国招生, 以青岛为根据地, 进行特色项目训练, 把握高端市场, 在同类市场取得差异化优势。两年内, 结合海上项目与高空项目, 做出特色的拓展项目。并且利用周末及夏令营时间, 举办冬、夏令营等活动, 拓宽宣传面。两年以后, 至少有10家固定的合作公司, 培训人数达到1万人次。
未来三年, 我们将立足于自己已有市场, 进行关系营销, 发展销售产业类、银行类的客户。并且利用自己的海上项目优势, 抢占旅游市场。我们不会满足于现状, 不断去寻求突破。我们有强烈的愿望去不断完善自我, 不断赢取市场。



青岛飞鱼体育文化有限公司



青岛飞鱼体育文化公司由海大体育系研究生自主创业，联合多名国家C级教练一同加盟。具备专业的师资和雄厚的教育背景，年轻活力的推广团队，并有国家一级棒球运动员担任名誉教练，为致力于中小学软式棒球在我市的推广和培训教学工作。

公司主要业绩：

中小學生棒球教學培訓，成人公司團隊拓展，棒球相關器械銷售。能夠提供多個銷售、教練員崗位，進行專業入職培訓以及後期幫助資格證的考取。

創業宣言或心得體會：

讓更多的孩子享受體育，造就終身快樂體育之生命主體。

公司負責人：



刘佳瑞

2008年毕业于青岛第二中学，2013年毕业于天津体育学院运动训练专业，目前在中国海洋大学基础教学中心体育系体育教育训练专业在读研究生。在校期间一直从事健身、体育产业、运动培训教学相关工作，有着丰富的教育教学经验。持有高中教师资格证书、二级运动员证书、棒球教练C级证书、排球二级裁判员证书、多项国际认证的健身教练资格证书等。

联系方式
15653298351

团队介绍：

公司负责人刘佳瑞主要负责训练教学相关事宜，包括但不限于队员的选材、课程的制定、课程的执行与处理公司其他日常事务等。合伙人张宁主要负责市场推广相关事宜，包括但不限于进校园推广活动、公司宣传招生与公司其他日常事务等。团队还拥有多名兼职教练员。



未来发展的规划与目标、定位：

专心致力于青岛市棒球运动的推广，让更多的孩子健康、快乐的享受体育运动。





青岛水木清华餐饮有限公司



90後座咖啡书屋以咖啡屋为载体，以“书”、“怀旧”为特色，与时下流行的“后概念书店”进行对接，将书店、图书馆、旧书集散、创意商店融为一体，将书、音乐等多元文化聚集在一起，形成一个包容性很大的艺术空间，也是一个比较无疆界的复合性概念服务场所。为爱书的学生提供可以静思、阅读、创作、谈话以及学习的艺术空间，为校园的多元设计团队提供实体售卖平台，为社团交流、讨论提供硬件设施完备的服务场所，更为校友提供一处追忆往昔、座谈畅叙的理想园地。



公司负责人：



崔琪

中国海洋大学2013级研究生，现就读于管理学院企业管理专业。性格开朗，热爱旅游、摄影。在校期间不断参加实践活动，曾担任校团委社团部部长、校学生会副主席等职位，并创办水木清华餐饮有限公司。在公司担任法人代表及总经理一职，主要负责公司的宏观管理、资金筹措与使用等工作。

联系方式

13675324276

王泓越



现2014级体育教育训练学研究生。在校期间曾参加多项学生组织，也曾自我创立组织，为后期创业奠定扎实基础。作为公司主要合伙人，在公司担任执行董事，主要负责店内日常运营，活动宣传策划以及内部人员沟通等工作。



团队发展设想与创业宣言：

我们团队是首个提出要在海大建立概念书屋的团队，这一项目对青岛市而言可能是对概念书屋既有格局的一个补充，但对海大而言项目方向是一片蓝海，一个绝对的价值洼地，我们服务的对象就是海大崂山校区的两万多师生，虽然以南区师生为主，但服务辐射范围绝不限于此。在移接后概念书店所倡导的独特服务方面，书屋将定期进行学生的影展、画展，真正打造海大学生的文化交流平台，创意市集的引入也为海大热爱手工制作的学生的创意和灵感找到获利的途径。

新兴事物的发芽与成长都需要有一段时间，我们立志于发展成为海大具有特色的文艺长廊。



青岛清亭文化创意工作室，成立于2015年5月8日，现有创客15人，业已加入青岛创意100阵地，已与青岛金舜原文化传播有限公司、奔牛创客联盟、青岛图文设计有限公司等进行合作，积极响应青岛“三创”号召，依托文化产业专业基础，秉承“服务海大，面向青岛”的宗旨，坚持“好的创意，用心做出来”的理念，为客户提供校园纪念品、视频拍摄制作、生日祝福设计、各类文化衫设计定制、海报喷绘设计打印、纪念册设计定制等业务。工作室已生产的海大钥匙扣、海大卡片U盘，海大书签，漫画笔记本等诸多产品在康惠达和惠馨特超市均有指定零售点，工作室成立不到半年营业额已过万。立足品质，注重创意，以卓越勇创青岛校园品牌。

公司业绩：

自2014年12月团队成立至2015年4月，公司总销售额为3万元，利润率为23%，第一期工资分配总额4000元。
自2015年4月至今，公司总销售额达7万元，利润2.8万元。且公司目前已与多家单位和设计团体达成战略合作，新聘11名成员加入公司日常运转和项目运营。

公司负责人：



马治平 联系方式：13964801522

中国海洋大学 2014级文化产业管理本科生

2015年5月8日与7名合伙人投资成立了青岛清亭文化创意工作室，

担任总经理，负责工作室宏观管理兼任视频部负责人，主管工作室战略定位，市场总体开拓，对外业务洽谈。

创业实践经历：

2015年5月——至今担任清亭总经理

2015年9月21日带领团队参加青岛创意100首届创客路演

2015年9月25日参加青岛创客秀



团队介绍：

清亭团队下设设计部、动漫视频部、市场营销部、创意策划部、财务部五个部门，设计部是清亭的核心部门主要负责毕业创意纪念品的设计与研发，生日祝福创意设计，创意DIY个性设计。创意策划部提供创意来源和相关的策划。市场营销部负责拓展工作室业务，调研市场，做充足的市场需求调查，加强与客户群的沟通。视频部，是清亭的核心部门，主要负责工作室的视频动漫业务，承接校内外毕业留念/私人/情侣MV视频定制，创意生日祝福视频定制，SRDP项目视频定制与拍摄，校内外社团、企业、工作室宣传视频。



未来发展的规划与目标、定位：

大众创业，万众创新的时代我们提出了“三创”清亭的口号，创意立足，创新驱动，创客为王，并建立了“创意提现”机制，工作室将始终坚持“好的创意，用心做出来”的理念，预计在2016年底前注册成为创意公司，实现漫画创意到艺术品创意的提升，动画视频制作到小微动漫的提高。秉承“服务海大，面向青岛”的宗旨，市场进一步向青岛迈进，校园文化公司的商业模式进一步成熟，努力打造青岛第一校园文化品牌。



创新起航 创业行远



中国海洋大学

学生就业创业指导与服务中心

地址：青岛市崂山区松岭路238 邮编：266100 电话：0532-66782820

网址：<http://career.ouc.edu.cn> E-mail：shizhenhua@ouc.edu.cn

联系人：乔宝刚 师振华