

项目计划书

项目名称：TC 云信工作室

指导老师：朱珍 刘越涛 洪学登

项目负责人：谢耀熙

项目人员：陆楚林 黄耿豪 黄国豪 区耀洲 郑晓希
张淙桦 欧建材

目录

一、项目简介

1.1项目介绍

本工作室团队名称为“TC 云信工作室”，由信息工程学院筹集的师生创业团队。“TC 云信工作室”主要开展计算机操作系统、软件和硬件的安装与维护，以及相关的方案咨询与产品购买等业务。随着计算机在政府部门和企业的大规模使用，软硬件的维护等需求在不断提升，专业的计算机维护工程师成为紧俏职业。本工作室计划与合作单位一起，在信息工程学院挑选一批骨干学生，培养成为合格的计算机维护工程师，然后承接合作单位的外包业务，为同学们提供一定的实践岗位。我们同时希望打造一个产学结合的高质量平台，提升学生的专业技能和沟通能力，为日后融入职场打下坚实的基础。

1.2项目背景

随着我国对于信息设备和软件国产化要求的不断提升，很多政府部门和国有企业正在逐步把外国生产的计算机软硬件替换为国产产品。在这个过程中，需要大量合格的国产信息产品工程师来应对庞杂的日常维护工作。广东瑞普科技股份有限公司（下面简称“瑞普科技”）正是这一浪潮的佼佼者。瑞普科技愿意与信息工程学院携手前进，提供系统、专业的培训；信息工程学院挑选骨干学生，双方共同培养相关人才，一起迎接行业的变革与发展。

1.3项目各方

合作企业：瑞普科技等。为工作室的工程师提供专业培训，打造合格的维护团队。将相关的维护业务外包给工作室，根据工作进度和成果，按照约定给予报酬。

工作室：工作室分为管理团队和业务团队。管理团队负责对接合作企业，安排培训，承接业务，工作室的行政管

理和日常运营。业务团队负责完成各种具体业务的工作内容，向管理团队汇报工程进度和成果。

客户单位：具体业务的服务对象。由工作室的管理团队进行对接，并安排业务团队的工程师开展服务。

二、业务架构和团队职能

2.1 业务架构

2.2 团队职能

| 单位名称 | 岗位 | 职能 |
|----------|--------|------------------------|
| 瑞普科技 | 培训讲师 | 培训工作室的工程师； |
| | 外包业务管理 | 管理和分发外包业务；报酬结算等； |
| TC 云信工作室 | 运营管理 | 对接合作企业和客户单位；行政管理和日常运营； |
| | 工程师 | 完成客户单位的运维工作 |

三、业务范围

3.1 业务介绍

TC 云信工作室业务主要为：

(1) 负责计算机及办公设备（打印机，扫描仪，投影仪等等）的安装、调试、演示及用户使用培训等工作。

(2) 上门解决客户的计算机及办公设备（打印机，扫描仪，投影仪等等）售后问题，包括故障排除，维护保养设备巡检等。

(3) 为客户针对现场设备提出优化建议，根据客户需求销售公司耗材或在售设备。

3.2 业务流程

◆ 业务承接

公司通过微信、邮件等方式给学校发送维修工单（包含客户信息、故障情况、上门需求等）

◆ 订单分配

通过自主开发小程序对有空闲时间的学生进行订单下派进行派单和结算，形成完整的团队运营生态系统。未来将不断扩大系统规模，与全国更多企业合作。

四、营销策略

4.1 推广方式

◆ 目前“TC云信”主要通过“广工程信创团队”公众号在校内和校外进行推广。

4.2 渠道策略

五、商业模式

5.1 核心资源

做好“TC 云信”不仅需要熟悉计算机基础及网络知识，计算机系统，软件，硬件的安装与维护等技术人员的支持和资源的参与，还需要学校对创业项目的保护和企业支持资源，比如校园官方公众号推广、足够的订单量供学生们去实践等等。而“TC 云信”会努力与校外企业合作，让学生的技能得以施展。

5.2 重要合作伙伴

◆ 广东瑞普科技股份有限公司

目前“TC 云信”已经与广东瑞普科技股份有限公司合作，公司通过微信、邮件等方式给工作室发送维修工单（包含客户信息、故障情况、上门需求等），工作室再将工单分发给学生上门维护。

六、机会与风险预测

6.1 机会预测

根据公司自身环境分析与市场环境进行分析，“TC 云信”工作室抢占市场主要机会体现在如下几个方面：

- 1、 互联网是一个传播速度快，高流量的网络地域，很多企业会选择与高校合作。

2、 在国内互联网市场该行业还存在的巨大空白，国内专注该业务的公司还没有出现。

3、 计算机行业高速的更新迭代，给予了工作室可持续运作的机会。

6.2 风险预测

◆ 合作风险

工作室由于经营范围广、合作伙伴多，监督体系仍存在的缺陷，导致风险存在的可能性加大。

◆ 财务风险

因是新创公司，资金不足，为保证公司的正常运转，我们必须保证一定的工单，否则将面临资金短缺的风险。

6.3 风险控制

◆ 针对合作风险的控制

通过制定严格的合同制度，与每一个合作企业签订具有法律效力的合同，同时在可能的情况下，要求企业事先支付一定定金的方式可以有效避免企业毁约的现象。

◆ 经营风险控制

对于经营风险，我们一方面要不断完善工作室各项制度，建立高素质的专业队伍，提高服务质量和水平，降低成本，从而提高工作室的整体竞争力。另一方面要时刻关注各种现有竞争对手和潜在竞争对手，适当地进行市场的开拓，保证市场占有率。

◆ 财务风险对策

财务风险中主要是资金短缺，我们主要有以下措施：

- 1、 工作室内部主要负责人集资，帮助公司度过困难期
- 2、 利用国家创业扶持政策，进行银行小额贷款。
- 3、 积极开展业务，通过公司的收入来支撑公司的运转。

七、附件



一、工程师岗位职责

- 1.负责计算机及办公设备（打印机，扫描仪，投影仪等等）的安装、调试、演示及用户使用培训等工作。
- 2.上门解决客户的计算机及办公设备（打印机，扫描仪，投影仪等等）售后问题，包括故障排除，维护保养、设备巡检等。
- 3.为客户针对现场设备提出优化建议，根据客户需求销售公司耗材或在售设备。

二、岗位要求

- 1、计算机、网络类相关专业在校生。
- 2、精通 linux 或 windows 操作系统，熟悉计算机基础及网络知识。
- 3、性格活泼 开朗，善于沟通。
- 4、具有较强的服务意识和沟通协调能力，能够耐心理解客户提出的问题和需求。
- 5、在校期间可考取 ITSS、ITIL 认证、网络工程师或 H3C、联想、华为、浪潮、Dell、HPE、IBM、EMC 等相关证书。有相关证书的可优先安排录用且待遇从优。

三、合作模式

根据公司业务需要，双方可采取多种合作模式：

1. 售后服务派单：公司通过微信、邮件等方式给学校发送维修工单（包含客户信息、故障情况、上门需求等）
2. 项目交付实施：我司根据项目实施需求，向学校提出人员要求（需要人数及项目工期）项目完工后结算费用。
3. 销售提成：在运维服务工程中，可根据客户情况主动寻求机会销售耗材和设备，按销售金额的 5%提成。

四、其他

1. 培训：公司将定期对参与学生进行计算机、服务器、办公设备的安装、使用、维护的实操培训。培训测试合格

后，方可上岗。

2. 实际工作中产生的其他费用（如核酸检测）由公司实报实销，所需维修工具及相关配件由公司统一提供。

3. 发展前景：公司每年将从合作的生源中择优招录正式员工，正式员工享受五险一金、年度体检、旅游、双薪等福利待遇。可根据个人喜好提供多种发展方向，如技术类和销售类。