

大学生创业者 把校园社区流量用到“更有意义的地方”

一年半前,刚接触“小蜗”时,哈尔滨工业大学(威海)自动化专业学生袁笠檬想的是,要与这一自带流量的大学生创办的平台合作推广外卖进校园的业务。

几个月后,他接过了“小蜗跳蚤市场”的运营权,并将其更名为“小蜗宇宙”,慢慢把平台打成了学生的必备“锦囊”,大学生既可以在平台上交流考研考编、求职招聘经验,还可以进行二手交易、拼车租房、预定旅游项目等。

今年的开学季,袁笠檬和团队制定的“到9月中旬以前吸引90%的新生入驻平台”的目标已经提前完成。“大一线性代数和微积分期中考试难度怎么样?”“学校有能早读的教室吗?”“计科学生毕业后能去哪里,薪资水平如何?”……这样的提问不断在平台上被提出,也引来了不少同学的讨论。

刚接手这个线上校园社区时,如何将平台氛围营造好,以何种盈利模式带着社区稳步发展,着实让袁笠檬头疼了一段时间。

从改善氛围入手,他们开始制定用户使用规则,约束、处理违规行为,营造健康文明的内容生态,“社区环境好了,学生用户的评价也都变好了”。然后不断尝试开拓市场、找渠道、找合作伙伴……“刚开始那半年,创业一直亏损,投入了5万元却没有一分利润。”袁笠檬说,直到一家留学机构表达了投放广告的意见后,他赶紧做了个综合推广方案,“把能用的资源和广告位全都拿出来了”。

签合同又花了3个多月的时间。“我们没有经验,只能一点一点摸索,来回跟甲方拉扯”,直到去年春节期间,第一笔合作才正式达成,金额恰好是5万元。



网络图片

由于受众群体契合,第一个客户的推广数据很亮眼。目前,“小蜗宇宙”的广告合作中,签约期最长的延续到了2027年。不只有长期合作的客户,他们还经常接到小微商家的推广合作,每年的商业化收入比较可观。

要想把社区平台运营好,更重要的是要贴近学生用户的真实需求。袁笠檬带着团队调研时,不少学生提出考研考编经验交流的需求,“又比如拼车、租房、度假村(找搭子周边游)、跳蚤市场(二手交易)等都是高频需求”。越来越多的细分频道帖子板块加入进来,学生

们在这里不断交流互动。

威海本地拥有丰富的旅游资源,他们与商家合作,拓展了威海一日游预定服务。“威海的旅游淡旺季很明显,过了国庆假期后进入淡季,但这个时间学生在校,商家服务学生的业务与旺季业务形成互补,也可以给学生让利。”

尽管是学生创业团队,袁笠檬对于合作客户的选择很谨慎,“合作合同会签得很细,如果有风险,我们会及时停止合作”。即便只是投放广告,也会严格审核其相关资质。“比如,如果是餐饮店投放广告,我们会检查它的营业执照、

食品经营许可证,员工健康证等。”他说,目前仅碰到一家商家的广告涉及虚假宣传,“我们核查后下架了广告,从商家处收到的广告费全部捐到了公益基金中”。

如今,“小蜗宇宙”还为学校的校园组织提供了线上窗口,“比如社团想做活动,我们专门开设了‘组织小喇叭’专区让他们宣传。现在大概有180个学生组织、社团等申请入驻”。他介绍说,社区用户也已经从哈尔滨工业大学(威海)辐射到了山东大学和威海职业学院。

这段时间,让袁笠檬感到开心的是,去年年底在社区求助的一位同学已经渡过了眼下的难关。

“一名大学生4岁的妹妹罹患白血病,治疗费用高昂,希望得到同学们的帮助。我们与学院联系确认后发现,这位同学的家庭确实比较困难。”袁笠檬和团队商量后,决定从营收中拿出一部分捐助,再用各种方式帮他增加热度。

短短3天,求助同学便筹集到13万元善款。“当时那笔钱解决了第一阶段的治疗费用。今年6月,我再次联系到他,得知前期治疗已经基本结束了。”

这段救助经历让他深受触动,“我们觉得有义务把校园社区的流量用到更有意义的地方,也有必要把运营社区的利润回馈给同学们”。于是,“小蜗公益基金”正式成立,用于该校困难学生及直系亲属的资助,8月中旬,得到了“威海市慈善总会小蜗公益基金”的证书立牌。

未来,袁笠檬希望能够不断服务更多师生用户,在功能创新、商业收益和社会效益上积跬步而后至千里。

(孟佩佩)

“讲文明·树新风”公益广告



每天节约一点水