



滁州学院

CHUZHOU UNIVERSITY



阳光贷

滁州学院首届金融创客“向日葵杯” 大赛项目计划书

项目名称：_____阳光贷_____

项目类型：_____互联网+金融服务_____

团队成员：_____姜栓栓、朱雪菲、乔文强、冷霜_____

指导教师：_____舒鼎澜_____

申报日期：_____2017年5月_____

目录

一、项目概述.....	3
1.1 产品的用途/功能.....	3
1.2 行业领域.....	3
1.3 市场定位.....	3
1.4 客户价值.....	4
1.5 运作模式.....	4
1.6 新颖性.....	5
1.7 竞争优势.....	5
二、市场分析.....	5
2.1 行业历史与背景.....	5
2.2 市场规模及增长趋势.....	7
2.3 行业竞争对手及本公司竞争优势.....	9
三、盈利模式.....	11
3.1 盈利模式分析.....	11
3.2 财务分析.....	14
3.3 数据分析.....	20
3.4 可行性分析.....	21
3.5 投融资计划.....	22
3.6 融资说明.....	22
四、营销策略：.....	27
4.1 公司产品投入市场的政策.....	23
4.2 产品推广.....	25
4.3 销售管理.....	25
4.4 方案的可行性与操作性分析.....	26
五、风险因素.....	27
附件:问卷调查.....	32
贷款合同书.....	40
信用调查表.....	44

一、项目概述

“阳光贷”网络有限公司是一个致力于大学生的金融理财平台。该平台不仅涵盖了存，贷等各大金融 APP 等固有的版块设置，并创新性的添加“投资俱乐部”版块，并邀请学院的老师作为专业顾问，为那些喜欢金融的学生提供专业指导，为以后的想走金融道路的学生铺平道路。

1.1 产品的用途/功能:

贷款享受优质生活，做文明诚信人

培养金融理财观念，做自己的理财专家

提高股票和投资知识，做自己的知识智库

扶持创业，鼓励创新，做一个眼光独到的投资者



1.2 行业领域:

目前金融 APP 如雨后春笋般涌现，“校园贷款”这一热点性的问题最近持续在新闻报道上亮相，既看到了大学生金融理财知识的淡薄，又看到了大学生的硬性需求，所以我们在以贷款作为“主营业务”的同时，插上“存钱宝“”，吸纳学生的闲余资金，再以宣传征信和金融知识的投资俱乐部插入，服务对象为在校大学生，我们的目标就是做大学生身边的金融理财专家。

1.3 市场定位:

在大学生这个群体，由于思想比较紧随潮流，所以“贷款”被越来越多的大学生所接受，但是现在大学生征信知识淡薄和自我保护能力的欠缺，往往被拉入贷款的无底洞，造成了强烈的恶性效果。同时对存钱，投资等银行的业务表达出

充分的兴趣，但苦于对专业知识的淡薄，往往望而却步，所以我们公司的业务应运而生。既让学生充分体验金融性的服务同时，培养理财观念，促进自身的全面发展。

1.4 客户价值:

客户提供自己的学生证身份证，作为我们的贷款对象确认，同时需要出示自己的蚂蚁信用，作为我们的贷款金额评估依据，存钱金额不限，最后在充分尊重客户意愿的基础上，对“投资”俱乐部进行宣传邀请。并在此过程中保证保护学生的个人隐私，收集学生的消费心理和消费规模，以及学生在投资方面的意愿，作为公司下一步的启动规划和为学校老师的授课进行数据提供，提高了老师作为顾问的效率。

1.5 运作模式:

以图表形式



1.6 新颖性:

“阳光贷”网络公司，在传统的贷款平台上加以改进，提高自己的创新力，不仅提高了贷款的审核标准，同时会有一个贷款评估，既降低了客户借款不还的风险，同时对学生进行征信宣传，避免“校园贷”等恶性事件的出现，同时存钱宝，不收手续费，区别于其他 app 的超过额度收费，同时创造性的插入“投资俱乐部”，既吸引了一群有想法的年轻人，在此提高他们的专业知识，同时对社会上流行的投资进行专业性的剖析，提高甄别好项目的能力，培养自己的理财观念。

1.7 竞争优势:

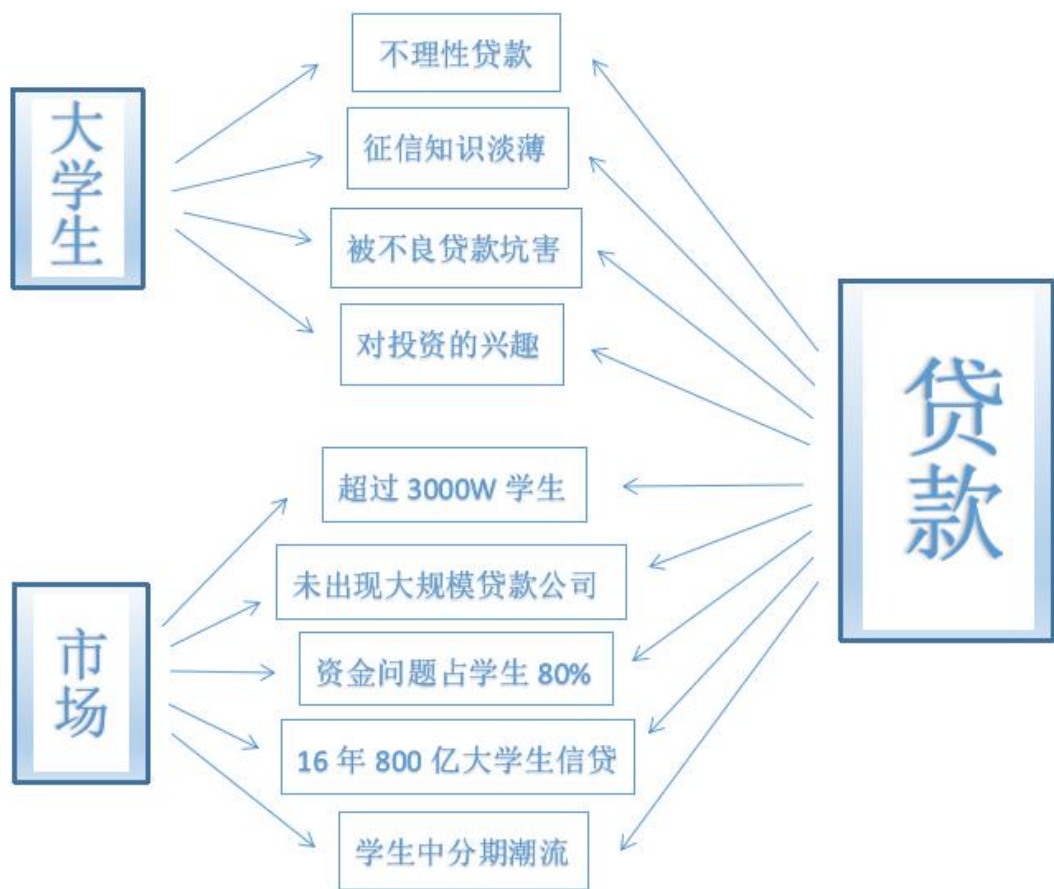
(1) 服务对象为大学生，年龄阶段对新事物的接受能力强，以及对消费潮流的推崇，同时中国的大学生超过 2600w，需求非常巨大。

(2) 平台上的老师作为学校的老师，专业知识充足且完善，同时提高可信度，性格好，可以亲民，减少学生的警戒心理。

(3) 经过项目体验，既提高了学生的金融知识，培养了理财观念，又宣传了诚信知识，有利于社会和谐和学生的健康全面发展。

二、市场分析

2.1 行业历史与背景:



2.11 行业历史:

校园贷，又称校园网贷，是指一些网络贷款平台面向在校大学生开展的贷款业务。根据 2009 年银监会已经叫停了大学生信用卡，以及当代大学生向银行贷款是很困难的实际情况，2014 年，校园网贷“顺势而上”，先从 iPhone 等电子产品入手，并结合电商、地摊和分期付款的优势，迅速在全国大学蔓延。随着分期付款和提前消费逐步成为一种潮流，2015 年，校园贷平台呈暴涨发式增长，同时乱象丛生。分期乐、趣分期、爱学贷等平台以雷同的模式不断复制，一时间涌现出上升的校园分期平台。2016 年校园贷的各种乱象先后被曝光，“裸条借贷”事件上热搜榜后，校园贷走向了社会舆论的风口。而所谓“P2P 网贷”（属于校园贷的一种模式），是一种将小额资金聚集起来给有资金需求人群的贷款形式，它满足了企业和个人对资金的需求，更利于小微企业和个人自由地获取金融服务。自 2013 年余额宝敲开了互联网金融大门后，形形色色的互联网金融业态不断涌现，野蛮生长必定会带来风险聚集。随着大学生消费观念越来越开放，针

对大学生的校园贷平台也越来越多。而一些不规范的 P2P 平台，他们抓住了大学生有借贷需求，却社会阅历较浅，金融经验普遍匮乏，辨别能力较差等特点。故意降低贷款门槛、隐瞒资费标准、诱导过度消费，使其深陷 P2P 漩涡，拆东补西，难以自拔，悲剧也就由此而生。伴随着整治校园贷、加强校园贷管理的社会呼吁越来越多，在 2016 年，校园贷迎来了“监管时代”，同时导致校园贷和 P2P 网贷大面积退出。

2.12 行业前景：

(1) 针对目前“校园贷”现状，南京财经大学中国区域金融研究中心首席研究员、教授，互联网金融研究院专家委员会专家陆岷峰博士表示，理应还“校园贷”真实面目，发挥校园贷正向功能。陆岷峰博士认为：“校园贷”作为长链金融产品之一，具有信贷产品的一般价值，包括促进消费、拉动投资、驱动经济发展等，它具有广阔的市场前景。东南大学电子商务与互联网经济研究中心主任吴清烈说：发展“校园贷”是金融普惠性在大学校园的体现，大学生在学费贷款和应急用钱方面有资金需求，合规“校园贷”是帮助大学生解决困难的重要渠道，发展“校园贷”，总体来说利大于弊。“校园贷”作为互联网金融创新的成果，从长远的角度来看，其市场前景广阔，但目前最大的困境是没有建立完善的信用体系，因此发展过程仍将漫长。

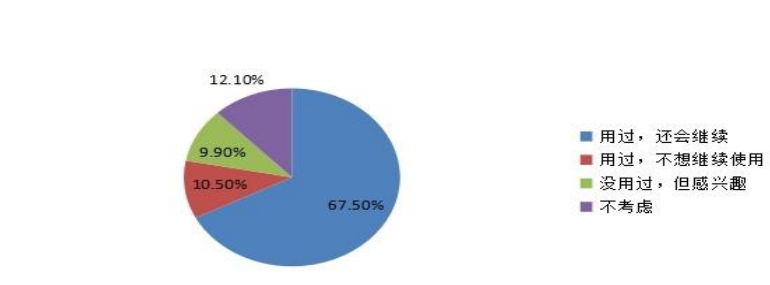
(2) P2P 行景宽阔（“阳光贷”是属于此类别），传统金融机构或将与 P2P 网贷合作，大量资本将涌入 P2P 网贷行业，P2P 网贷行业将变成一般投资者、平台运营者、风投机构、融资需要者及有关咨询效劳、平台协作及互联网推广效劳平台一起享用的一场盛宴。

2.2 市场规模及增长趋势：

2.21 市场规模：

(1) 自 2010 年到 2015 年，全国高校总数基本保持平稳，在 3600 家左右，而在校学生数量则呈现逐年缓慢增长趋势，在 2015 年达到 2628 万，如果按每个学生每年消费 5000 元估算，校园贷可以达到 1300 亿的消费市场。携景消息，2016 年，面向大学生的互联网消费信贷规模已突破 800 亿元，2016 年全国大学生的总体消费规模已提升到 4500 亿元左右，同比增长 4.7%，并呈现持续增长趋势。

(2) 市场规模是市场需求的测量目标，市场需求是市场规模的推动力。当代大学生作为消费需求旺盛的群体，其对分期贷款需求高。调查数据显示，大学生群体对消费分期的程度普遍较高，接近七成，而剩下将接近三成的群体中，没进行过分期消费的大概为 22%，10.5%的群体用过但表示不会用。



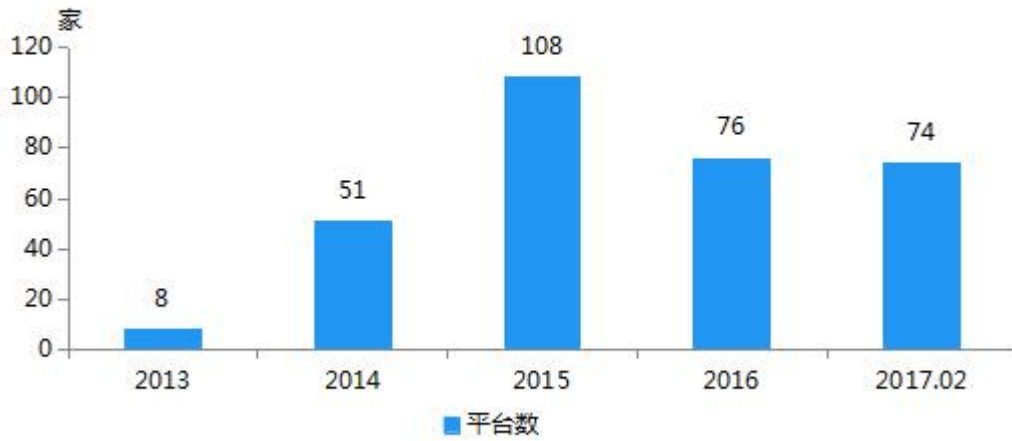
(3) 从 P2P 网贷来说，2007 年我国出现了第一家 P2P 小额无担保信用贷款平台一拍拍贷。此后的几年间，我国只有 10 家网贷平台，网络借贷行业整体都没有太大额度发展，直到 2011 年，P2P 平台的数量才增长至 50 家，2012 年 200 家，2013 年达到 800 家，2014 年底已将近 1600 家，2015 年底到达 3858 家。截止到 2016 年 4 月，平台累计达 4029 家，可以看出，P2P 网贷平台的数量在我国呈现出成倍爆发式增长的现象。

(4) 总之，可见，“校园贷”的市场规模是很大的。我们此次项目“阳光贷”并不是人们所谓的“校园贷”，“阳光贷”安全的 P2P 新面孔将比它更具有安全可靠，而且具有法律的保障，“阳光贷”的未来市场规模将是目前“校园贷”的翻倍。

2.22 增长趋势：

近年来，校园金融业务取得了快速发展，有数据显示，2015 年全国在校大学生有 3000 万左右，这个群体里有 80%以上的人出现资金短缺，大学生互联网消费分期规模最近两年同比增速达 200%以上。国内某金融研究院测算结果显示，照比速度，2017 年校园金融市场规模有望达 200 亿元。同时据数据统计显示，截至 2015 年 10 月底，全国 P2P 平台累计已达 3568 家。网贷之家数据显示，截至今年 10 月，P2P 累计成交量突破 1 万亿。业内人士表示，业内预计未来 3-5 年 P2P 行业将达到 10 万亿到 25 万亿的体量。

近年校园贷平台数发展趋势



资料来源：网贷之家

2.3 行业竞争对手及本公司竞争优势：

与其它产品比较

主要优势

- 专注学生
- 学习与投资
- 学校监管与支持



主要劣势

- 受众人群狭窄
- 功能较少
- 自由性低

2.31 行业竞争对手：

根据服务对象不同划分：

一类（全社会群众）：借贷宝、蚂蚁花呗、人人贷、快批网、京东白条

优势：在线还款，随时随地，审核快，放款快。官方网站，风险系数比社会上的相似平台低；

劣势：客户是在彼此看不到对方的互联网上进行贷款，无法确保客户个人信息安全，而且开通难，这些平台没有在群众中广泛宣传，人们对其具体流程内容等不太清楚。

二类（大学生）：趣分期、分期乐、爱学贷、名校贷、优分期、99分期、仁仁分期、零零花、桔子分期、喵贷等

优势：做大学生的分期消费平台，随时满足大学生的贷款需求，消费市场广阔，前景广阔，

劣势：许多这样的网贷平台并没有实际调查客户的月均消费水平能力，评估客户提供的资料后就直接贷款给客户，这不仅给公司更是对社会也带来了不好的影响。类似平台多，竞争压力大，公司经营策略会存在安全问题。

2.32 本公司竞争优势：

（1）得到各校领导支持，公司相关服务机构进入大学生孵化基地，并长期为学生服务；

（2）有关业务合同及业务处理过程都符合法律要求，而且公司承诺绝不会透露客户的个人重要信息，客户不必担心自己信息被不良利用；

（3） 本公司服务对象只为全国已满 18 岁的且具有一定还款能力的在校及已离校两年内的大学生；

（4）做到线上、线下与客户交流，应客户需要还可以做到上门服务，替客户答疑，为客户服务；

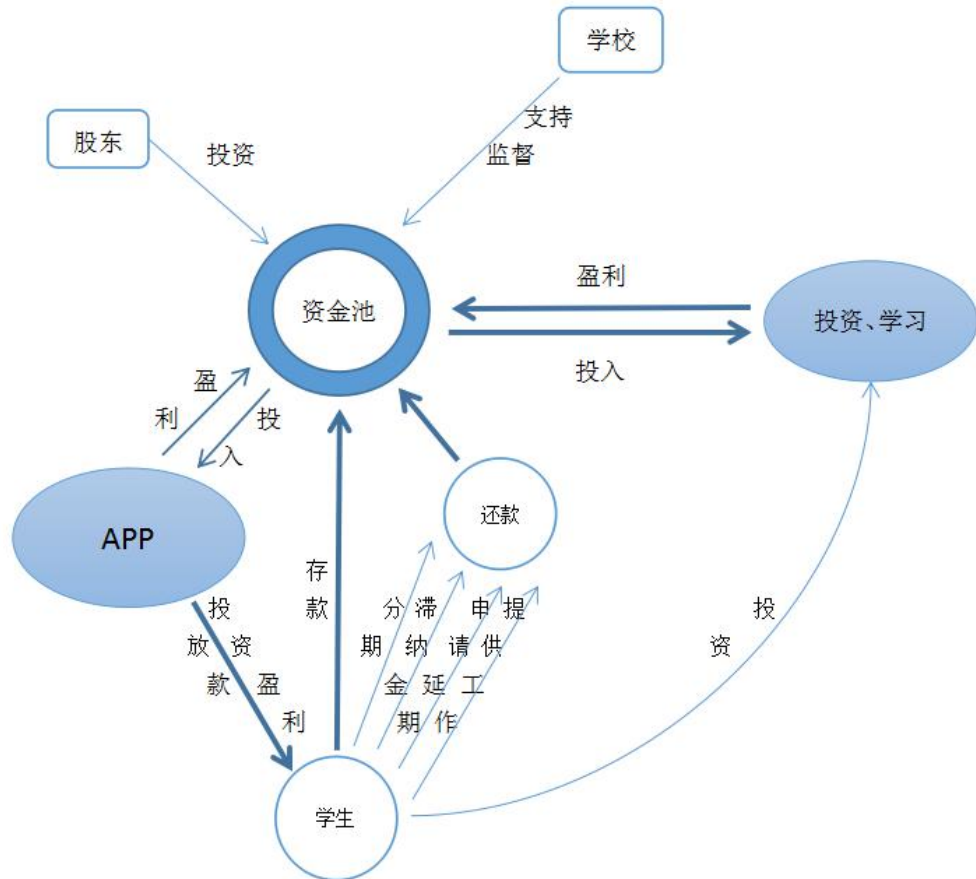
（5）拥有一个专为客户设置的高端 APP，其安全可靠、操作方便、内容丰富。客户不仅可以从中存取贷款，还可以学习金融知识和参加众筹活动，而且所涉及的众筹活动都经过本公司的一般性考察，且对于投资者来说，可以进行小额投资；

（6）我们公司贷款的发放额有明确的参照依据，即根据客户月均消费水平能力，作为发放贷款额数限制，不同月均消费水平的客户贷款额不同，除了特殊情况外（如：信用良好的客户急需一笔资金），其他均以其作为发放贷款依据；

（7）在客户还款期限快到时，公司会多次发短信通知，以免利息增加或滞纳金叠加；

（8）公司每位工作人员都接受过专业的职业技术和职业道德培训，坚决拒招所谓的“校园代理”

三、盈利模式



3.1 盈利模式分析：

在盈利模式方面我们分为四个不同的方面：

- 一、贷款的收入
- 二、存钱宝的收入
- 三、广告收入
- 四、投资收入

1、贷款收入

贷款利率：我们的贷款利率下所示：

第一个月：2% 第二个月：2.3%

第三个月：2.6% 第四个月：3%
 第五个月：3.3% 第六个月：3.6%
 第七个月：4% 第八个月：4.3%
 第九个月：4.6% 第十个月：5%
 第十一个月：5.5% 第十二个月：6%

我们的利率逐月递增的原因：激励贷款的人员尽快还贷款

注：我们的最高借款额为 5000. 为了加快资金的回收速度 3500 元以下的最高还款期限为半年，3500 元以上的最高还款期限为一年

例：(1) 小明借了 1000 块钱，所要还款的金额如表所示（本金及利息一起归还）

利率%	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月
2	1020					
2.3		511. 5				
2.6			342			
3				257 .25		
3.3					206. 6	
3.6						172. 67
4						
4.3						
4.6						
5						
5.5						
6						

所要还的钱数：第一个月：1020 第二个月：1023
 第三个月：1026 第四个月：1030

第五个月：1033 第六个月：1036

(2) 假设小明借了 5000 块钱，所要还的款如下：

利率%	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2	5010											
2.3		2557.5										
2.6			1710									
3				1287.5								
3.3					1033							
3.6						863.3						
4							742.9					
4.3								651.875				
4.6									581.1			
5										525		
5.5											477.3	

6												4 41.7
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------

所要还的钱数：第一个月：5100 第二个月：5115
 第三个月：5130 第四个月：5145
 第五个月：5160 第六个月：5175
 第七个月：5190 第八个月：5205
 第九个月：5220 第十个月：5235
 第十一个月：5250 第十二个月：5265

注：为了能让借款人及时还款，我们设立了滞纳金惩罚制度，延迟的第一天为1元，第二天为2元，第三天为3元，依次类推。

2、存钱宝

我们会将存钱宝的15%作为存款准备金，其他的运用与贷款，存钱宝的利率如下所示：

1月：0.5%
 3月：1%
 6月：1.3%
 9月：1.6%
 12月：2%

3、广告收入

我们的app将作为中介，吸取一些有利于大学生的广告来收取广告费用。

4、投资收入

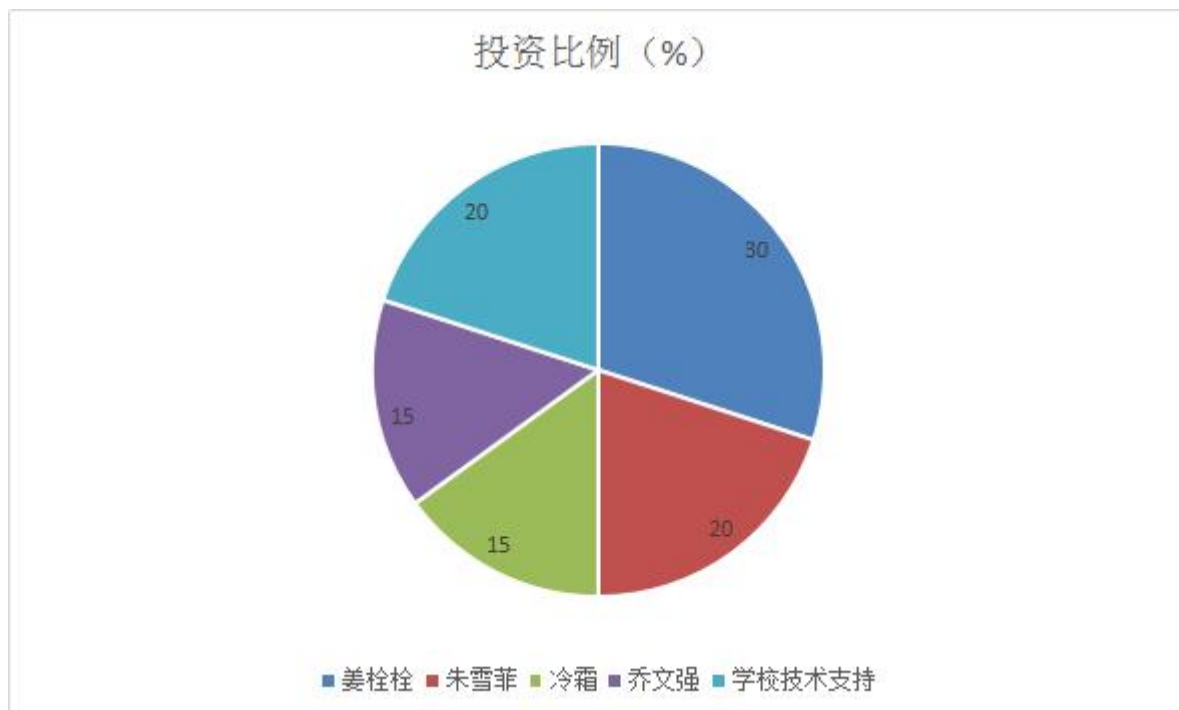
3.2 财务分析

3.2.1 股本结构和规模

根据公司财务预算，拟定公司注册资本为100万（可有风险投资部分）。股本结构和规模如表所示；投资比例如图所示。

姓名	投资额（单位：万元）	投资比例（%）	出资方式
姜栓栓	30	30	货币资金
朱雪菲	20	20	货币资金

冷霜	15	15	货币资金
乔文强	15	15	货币资产
学校技术支持	20	20	无形资产



3.22 资金来源与运用

资金主要来源于股东投资和学校的技术支持 100 万，其中以货币资金入股 80 万元，学校以无形资产入股 20 万元。

资金来源及运用一览表 单位:万元

来源资金	具体项目 (货币资金来源)	金额
来源资金	货币资金	80
	滁州学院 (技术入股)	20
	长期借款	20
	合计	120
资金运用	固定资产	25
	无形资产 (股东投入)	15
	货币资金 (用来投放贷款)	80

	合计	120
--	----	-----

资金主要来源与股东投资 100 万元，长期借款 20 万元，以技术入股为基础，股东投入货币资金 25 万元主要用于固定资产、15 万元进行技术入股，货币资金用来投放贷款有 80 万元，共计 120 万元。

3.23 财务预测

财务预测假设及说明

本企业为新办企业，没有历史财务数据，仅在一些财务假设上给出未来五年内的财务预测：

(1) 财务预测以公司所处地区的社会、政治、经济环境及公司所遵循的现行法律、法规、政策和财务会计制度无重大变化为前提编制；

(2) 公司在财务预测期间无重大的坏账及其他损失；

(3) 公司在预测期间无重大不可抗力及不可遇见因素造成的重大不利影响；

(4) 预测期内公司生产经营正常、融资成功，资金到位并按计划使用；

(5) 仅对五年内作比较，时期相对较短，因此纵向财务状况比较不考虑通货膨胀影响，而横向的财务状况比较可以互相抵消通货膨胀的影响。

预测编制说明

(1) 公司设在滁州学院大学生孵化基地，为增值税一般纳税人企业，适用增值税率为 17%，第一年符合小型微利企业标准，适用企业所得税率为 20%。自第二年起将获取高新技术企业认证，适用企业所得税率为 15%。

(2) 机器设备及办公设备估计使用寿命 5 年，期末无残值，按直线法计提折旧；投入的无形资产按直线法摊销，摊销期限为 10 年；上述两项费用均计入管理费用。

(3) 为提升公司产品竞争力，每年研发费用投入约为销售收入的 5%；

营业收入的测算

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
预计营业收入（万元）	100	160	240	320	420

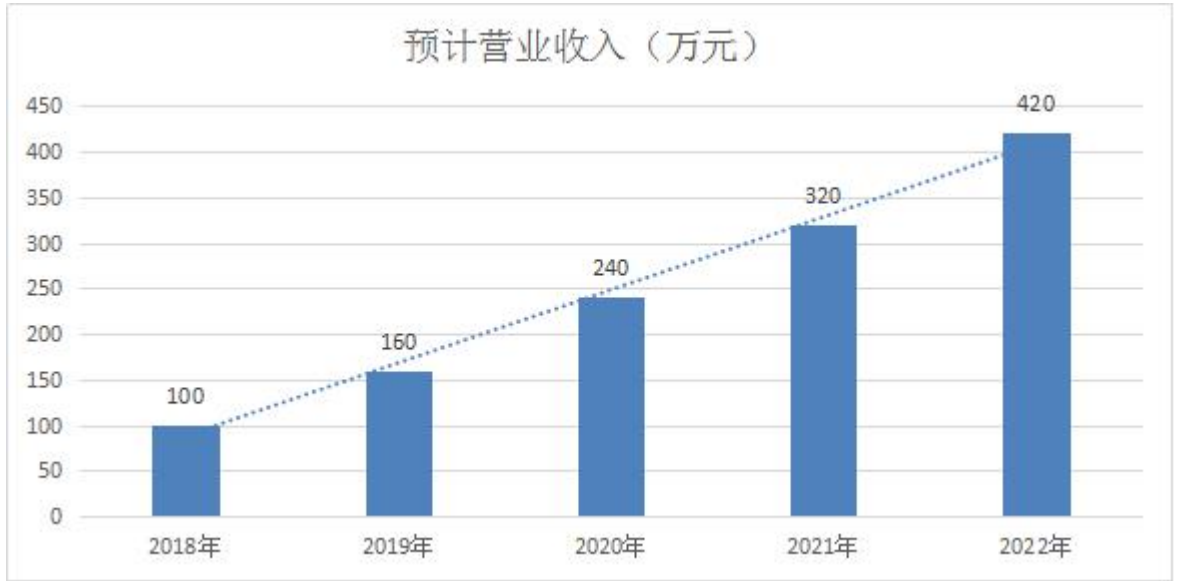


图 营业收入预测

表 成本预算

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
预计总成本 (万元)	120	125	160	200	240

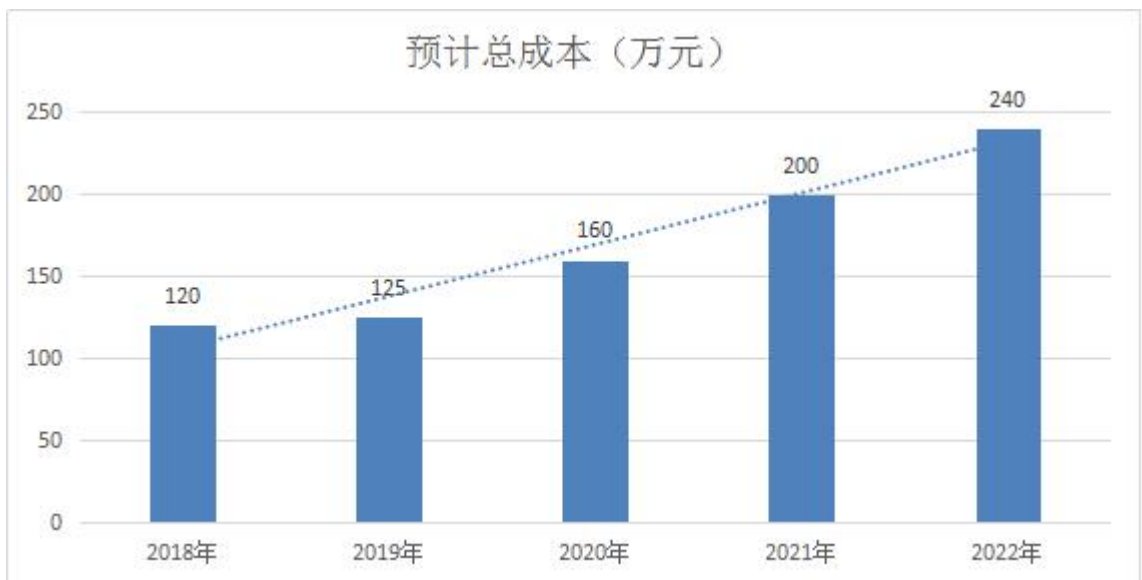
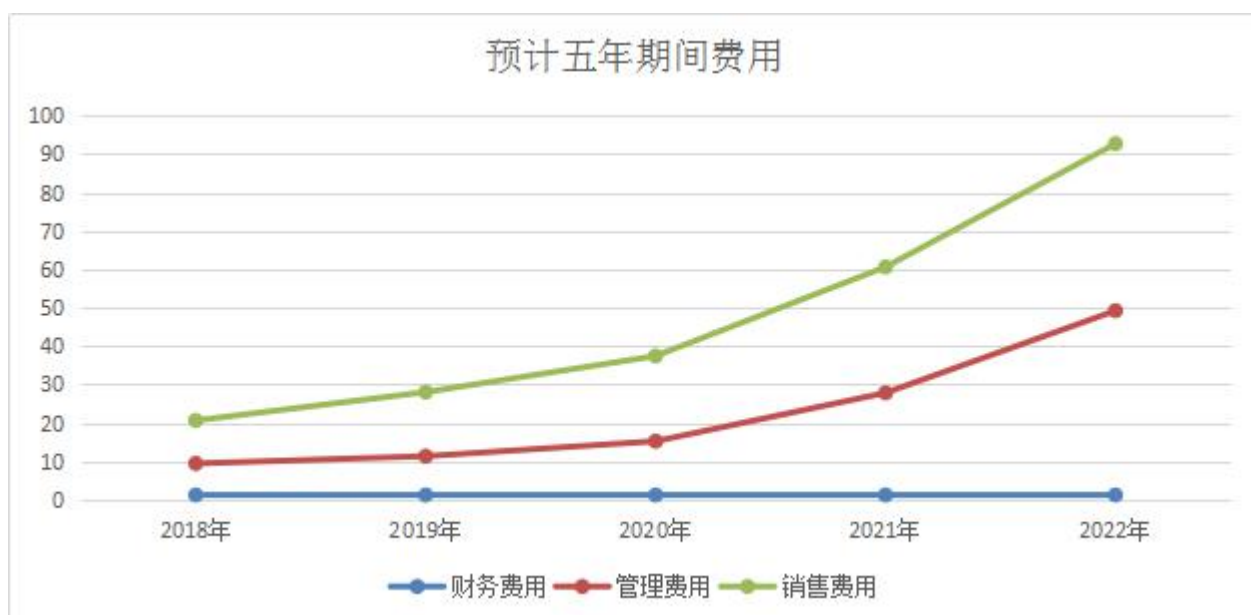


图 预计成本

期间费用预算：

表 销售（营业成本预测表）（单位：万元）

费用	详细项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
销售费用	人员工资	10	15	20	30	40
	广告费	0.2	0.5	0.8	1.2	1.5
	其他	1	1.2	1.4	1.6	2
	合计	11.2	16.7	22.2	32.8	43.5
管理费用	管理人员工资	1	1.5	2	5	10
	办公费	1	0	0	0	0
	业务招待费	1	1.5	2	5	8
	无形资产折旧	1	1	1	1	1
	固定资产折旧	1	1	1	1	1
	研发费用	2	3	5	10	20
	其他	1.2	2.1	3	4.6	8
	合计	8.2	10.1	14	26.6	48
财务费用	借款利息	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
	合计	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
总合计		20.6	28	37.4	60.6	92.7



销售费用：

公司预测销售费用主要包含销售人员工资、广告费用和其他费用，随着公司的发展，销售费用的增加速度也在不断的加快。

管理费用：

公司预测的管理费用主要是包含管理人员的工资、办公费、业务招待费、固定资产折旧费用、无形资产摊销等。

财务费用：

公司向银行长期借款 20 万元，年利率为 6%

预算：

表 税费预算表（单位：万元）

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
应交增值 税	4.6	5.95	13.6	20.4	30.6
销项税额	17	27.2	40.8	54.4	71.4
进项税额	12.4	21.25	27.2	34	40.8
应交城建 税及教育附加	0.46	0.595	1.36	2.04	3.06

本公司位于滁州市区，城建税率为 7%，教育费附加计算比例 3%，以上两项税费的计税依据是企业实际缴纳的增值税。城建税和教育费附加计入营业税金

预测利润表：

表 预测利润表（单位：万元）

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
一、营业收入	100	160	240	320	420
减：营业成本	120	125	160	200	240
营业税金及附加	0.46	0.595	1.36	2.04	3.06
销售费用	11.2	16.7	22.2	32.8	43.5
管理费用	8.2	10.1	14	26.6	48
财务费用	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
二、营业利润（损失以“-”号填列）	-1.06	6.405	41.24	57.36	84.24
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-1.06	6.405	41.24	57.36	84.24



利润趋势图

3.3 数据分析

盈亏分析

盈利预测表 单位：万元

时间项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
销售收入	100	160	240	320	420
销售成本	120	125	160	200	240
利润总额	-1.06	6.405	41.24	57.36	84.24
销售利率	-9.2%	13%	14.4%	20%	23%

时间项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
销售收入	100	160	240	320	420
销售成本	120	125	160	200	240
利润总额	-1.06	6.405	41.24	57.36	84.24
销售利率	-9.2%	13%	14.4%	20%	23%

3.4 可行性分析:

(1) 投资项目净现值

若市场利率为 12%

现值预测表

单位: 万元

时 间 项目	现金净流量	折现系数 (市场利率: 12%)	现值
2018年	3.5	0.89	3.115
2019年	79	0.80	63.2
2020年	250	0.71	177.5
2021年	1234	0.64	789.76
2022年	675	0.57	384.75
合计	2241.5		1418.325

NPV=投产后各年净现值流量现值之和—原始投资现值之和

净现值 (NPV) = 1418.325—120=1298.325 万元

本项目预计净现值大于零, 且金额较大; 方案可行, 优势明显。

(3) 内含报酬率

利率为 12%时，净现值为 1298.325 万元。采用内插法求得本项目内含报酬率为 15.5%。

内含报酬率是使某投资方案净现值等于零时的贴现率，本项目预计内含报酬率为 15.5%，高于市场利率 12%，本项目可行。

3.5 投融资计划

投资回报

通过投资，可以提升企业生产力，提高服务质量，确保已有的客户，并进一步开拓市场。

风险资本的退出方式

若出现风险，可以以转让企业或产品方式退出

3.6 融资说明

目前项目已有的总投资：

根据公司财务预算，拟定公司注册资本为 152 万（可有风险投资部分）。股本结构和规模如表所示。

姓名	投资额(单位:万元)	投资比例 (%)	出资方式
姜栓栓	30	30	货币资金
朱雪菲	20	20	货币资金
冷霜	15	15	货币资金
乔文强	15	15	货币资产
学校技术支持	20	20	无形资产

表 公司初始股权构成表

项目未来一年的融资计划及进展预测：

项目未来一年主要资金来源为股权投资与银行借款，共计 120 万元。预计可维系公司正常运转一至两个会计周期。

四、营销策略：

4.1 公司产品投入市场的政策：

4.11 定位与目标

本公司服务于在校或离校两年之内的大学生群体，未来规划将建成全国式大学生快捷集存、贷、投、学为一体的学生银行，并且郑重保证不会有额外收费。由于近年来不良网贷的泛滥，给大学生群体带来严重影响，我们将以正规的贷款平台推广全国，保护大学生的健康成长。

4.12 价格政策

经过调查，大学生每月的生活费普遍在 1500 左右，同时考虑到大学生的还款能力、信誉不可知等，校园贷款的最高金额定为 6000¥，且在未还款之前不能在进行下次贷款。贷款利率按阶提升，每学期期末进行清算，最高可贷 1 年（不包括已毕业），存款无时间限制。并结合大学生大量的闲余资金，以存款策略，存贷利息预期如下：

贷款利率（分期）	
贷款周期	利率（%）
1月	2
2月	2.3
3月	2.6
4月	3
5月	3.3
6月	3.6
7月	4
8月	4.3
9月	4.6
10月	5
11月	5.6
12月	6

存款利率	
存款周期	年利率
活期存款	1.35
3个月定期	2
6个月定期	2.4
1年定期	2.8
1年定期以上	3

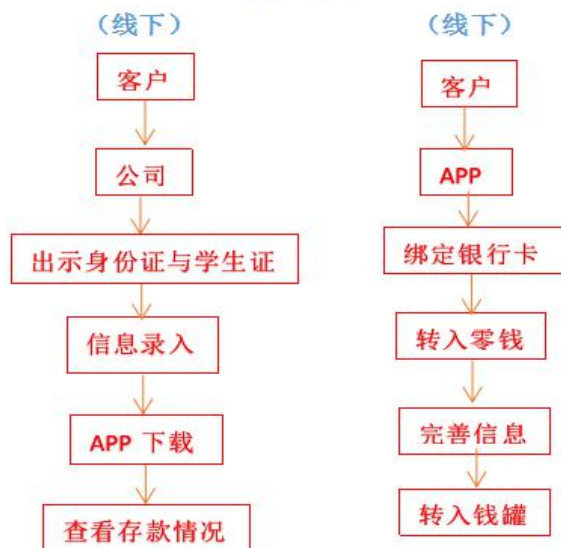
注：仅凭学生证与身份证存贷款。

4.13 销售方式

贷款



存款



以大学生贷款，收取利息，并推广大学生线下存、取款。制作 APP 以增加浏览量的方式吸引投资广告，APP 内将采用积分制，每天做指定任务或者通过存、

贷款获得积分，积分达到一定程度将获得指定商品。APP 内增加投资俱乐部模式，有专家金融教学视频和投资策略分析，查看教学视频将消费积分，并设置好友形式提供学生讨论。并且公司会选择投资项目放入其中，注明投资原因，和未来趋势分析等，吸引学生投资，盈利将以投资金额进行分红，若投资失败，公司补偿其损失 50%，以积分形式返还。近年来非常热的众筹模式也将在 APP 内展示，寻求广大学生群体的支持。取款或采取上门服务的营销策略，将现金送至客户宿舍。

4.2 产品推广

4.21 公司宣传

前提：需要获得学校的大力支持。

(1) 富有特点的宣传广告形式。例如：可以向学校申请移动标牌，宣传不良网贷的危害，并同时做到宣传本公司的目的。

(2) 设计具有代表性和象征意义的企业标志、容貌、文化。让同学们对公司印象更加深刻。

(3) 制作海报，印刷“珍爱生命、远离不良网贷”宣传单，进行在校宣传。

(4) 举行具有社会意义的社会公益活动、优质的服务等，可以帮助我们树立起鲜明的形象，良好的信誉，建立起积极的总体形象。

(5) 前期宣传推广为主，影响力扩大，在校招聘学生销售人员。

(6) 举行宣传讲座，给予便签，现场福利等，吸引学生参加。

(7) 在学校官网进行宣传，一方面利于公司发展，另一方面减少学生对不良网贷的使用。

(8) 可以通过赞助学校的各种形式的比赛、社团活动等，让广大的学生更加了解阳光贷平台。

4.22 公司公关

(1) 与银行方面进行合作，办理分期付款协议业务。

(2) 在学校方面进行沟通，争取学校方面的支持。

(3) 备齐资料，在工商局办理公司营业执照。

4.3 销售管理

4.31 贷款政策：

对于未按时还款的客户

(1) 公司将还款前一周短信通知，在还款日电话通知。

(2) 若每月未按时还贷，将有滞纳金惩罚，初步定为，第一天 1 元，第二天交 2 元，以此类推及叠加。未防止利滚利，公司将在 3 周之内找到当事人。

(3) 如若尚未准备好还款资金，可以提前申请延期还款（最高延期 1 个月），利率将为下月的利率。

(4) 通过与厂商、酒店合作，给予他们兼职工作，赚取工作费用还款，利率同上。

(5) 注：未及时还款，会影响个人征信。若后来依然未还款，公司将采用法律措施。

对销售人员的激励措施：

(1) 每月评选销售精英，销售精英给予现金奖励。

(2) 对于优秀的人员，可以邀请他们进入智囊团，向他们咨询。

(3) 让他们带几个新人。

(4) 给他们互相安排对手，如果月末成绩战胜对方，将给予表扬、奖金。次月根据上月的业绩重新安排竞争对手。

(5) 每月召开一次表彰大会，宣讲人员业绩，进行表彰。

(6) 让有管理天赋的人，培植他们进入管理层。

4.4 方案的可行性与操作性分析

(1) 2017 年 4 月 14 日，有这么一家机构，两年之内，他们向 650 多人次的在校大学生提供贷款，数额超过 200 万元人民币，以帮助这些学生购买手机、电脑等电子产品，网曝借贷宝 10G 不雅裸照全套图泄露等许许多多的案例证明，网贷依然具有相当广阔的发展空间，只是缺少正规的、令人相信的网贷平台。此时出现一家令人信服且有学校支持的贷款公司，相信会出现一大批需求与潜在需求的客户。

(2) 大学里有充分的各种人才支持，而且也可以通过联系老师寻求老师们的帮助，让老师们成为公司股东，广泛的人脉圈可以支持公司的发展。

五、风险因素

- (1) 不良网贷的影响与危害影响广泛，影响正规校园贷的发展。
- (2) 网贷公司相关员工对相关法律、法规观念的漠视，从而出现欺诈行为。
- (3) 网贷公司相关员工在具体业务承办过程中的操作疏忽使得平台的履行相关权利的过程中变得十分被动，无法有效保护投资人权益。
- (4) 对于储备资金预期不足，导致在大量借、取款日，公司持续经营收到影响。
- (5) 无法正确识别不良借款人，可能会有逾期不还的风险。
- (6) 前期投入资金较大，回本速度较慢，如果得不到学校支持业务将举步维艰。

六、附件——问卷调查

关于以大学生为基础开展“校园贷款”的金融 APP 的调查

这是我们队伍参加向日葵大赛的数据调查，您的一切信息我们保证绝不泄露，希望您能根据自身情况如实做答。

1. 您所在的年级为？ [多选题] [必答题]
 - A. 大一
 - B. 大二
 - C. 大三
 - D. 大四

2. 您倾向于借款提前消费吗？ [单选题] [必答题]
 - A. 是
 - B. 不是
 - C. 不知道

3. 您一个月的生活开支大约为？ [单选题] [必答题]
 - A. 1000 元以下
 - B. 1000-1500 元
 - C. 1500-2000 元
 - D. 2000-2500 元
 - E. 2500 元以上

4. 您的生活费的主要来源是？ [单选题] [必答题]

- A. 父母提供
- B. 亲友帮助
- C. 奖学金
- D. 助学贷款
- E. 勤工俭学
- F. 其他

5. 如果您能贷款消费，您倾向于把钱消费于？ [单选题] [必答题]

- A. 吃饭
- B. 购买手机相机等
- C. 交际娱乐
- D. 衣服化妆品
- E. 游戏
- F. 学习资料
- G. 创业
- H. 其他

6. 若面对心仪商品却资金短缺，您会首先考虑？ [多选题] [必答题]

- A. 向父母要或者自己节约生活费
- B. 向同学朋友借
- C. 兼职获取
- D. 考虑合适消费贷款
- E. 暂时不买

7. 您平时的生活费主要用于哪里？ [比重题] [必答题]

吃饭	_____
购物	_____
交际（聚餐恋爱旅游）	_____
学习（电子设备、培训费用）	_____
兴趣	_____

提示：请填入数字，所有项总和必须等于 100

8. 如果申请消费贷款，您希望申请的金额为？ [单选题] [必答题]

- A. 1000 元以下
- B. 1000-2000 元
- C. 2000-3000 元
- D. 3000 元以上

9. 您最能接受的贷款月利率区间为？ [单选题] [必答题]

- A. 2%以内
- B. 2%-3%
- C. 3%-5%
- D. 5%-7%

10. 您最能接受的还款期限为? [单选题] [必答题]

- A. 1 个月
- B. 2-4 个月
- C. 4-6 个月
- D. 6-9 个月
- E. 9-12 个月

11. 您认为网贷平台目前的问题是? [单选题] [必答题]

- A. 平台对风险监管不利
- B. 手续费过高
- C. 信用问题
- D. 其他

12. 在利息合适的前提下,您觉得自己能否做到按时还款? [单选题] [必答题]

- A. 能
- B. 基本能
- C. 不知道
- D. 不能

13. 您对金融的哪些领域感兴趣? [单选题] [必答题]

- A. 股票
- B. 投资
- C. 保险
- D. 其他

14. 您觉得以学校的学生为发起人成立校园贷款, 您会支持吗? [矩阵文本题] [必答题]

支持(说明原因) _____

不支持(说明原因) _____

因)

15. 学校的大学生成立的金融 APP 邀请老师作为常驻嘉宾, 您会感兴趣? [矩阵文本题] [必答题]

会(说明原因) _____

不会(说明原因) _____

关于以大学生为基础开展“校园贷款”的金融 APP 的调查

这是我们队伍参加向日葵大赛的数据调查，您的一切信息我们保证绝不泄露，希望您能根据自身情况如实作答。

1. 您所在的年级为？ [必答题]

- A.大一 B.大二 C.大三 D.大四

2. 您倾向于借款提前消费吗？ [单选题][必答题]

- A.是 B.不是 C.不知道

3. 您一个月的生活开支大约为？ [单选题][必答题]

- A.1000 元以下 B.1000-1500 元 C.1500-2000 元 D.2000-2500 元 E.2500 元以上

4. 您的生活费的主要来源是？ [单选题][必答题]

- A.父母提供 B.亲友帮助 C.奖学金 D.助学贷款 E.勤工俭学 F.其他

5. 如果您能贷款消费，您倾向于把钱消费于？ [单选题][必答题]

- A.吃饭 B.购买手机相机等 C.交际娱乐 D.衣服化妆品 E.游戏 F.学习资料
 G.创业 H.其他

6. 若面对心仪商品却资金短缺，您会首先考虑？ [多选题][必答题]

- A.向父母要或者自己节约生活费 B.向同学朋友借 C.兼职获取 D.考虑合适消费贷款
 E.暂时不买

7. 您平时的生活费主要用于哪里？ [比重题][必答题]

- 吃饭 _____
购物 _____
交际（聚餐恋爱旅游） _____
学习（电子设备、培训费用） _____
兴趣 _____

提示：请填入数字，所有项总和必须等于100

8. 如果申请消费贷款, 您希望申请的金额为? [单选题][必答题]

- A.1000 元以下 B.1000-2000 元 C.2000-3000 元 D.3000 元以上

9. 您最能接受的贷款月利率区间为? [单选题][必答题]

- A.2%以内 B.2%-3% C.3%-5% D.5%-7%

10. 您最能接受的还款期限为? [单选题][必答题]

- A.1 个月 B.2-4 个月 C.4-6 个月 D.6-9 个月 E.9-12 个月

11. 您认为网贷平台目前的问题是? [单选题][必答题]

- A.平台对风险监管不利 B.手续费过高 C.信用问题 D.其他

12. 在利息合适的前提下,您觉得自己能否做到按时还款? [单选题][必答题]

- A.能 B.基本能 C.不知道 D.不能

13. 您对金融的哪些领域感兴趣? [单选题][必答题]

- A.股票 B.投资 C.保险 D.其他

14. 您觉得以学校的学生为发起人成立校园贷款, 您会支持吗? [矩阵文本题][必答题]

支持(说明原因) _____

不支持(说明原因) _____

15. 学校的大学生成立的金融 APP 邀请老师作为常驻嘉宾, 您会感兴趣? [矩阵文本题][必答题]

会(说明原因) _____

不会(说明原因) _____

贷款合同书

编号：_____ 借 款 人：_____

学校地址：_____ 电 话：_____

父（母）电话：_____ 班主任电话：_____

基本帐户开户行：_____ 账 号：_____

鉴于借款人向贷款人申请贷款，为明确双方权利义务，借款人与贷款人经协商一致，特订立本合同。

第一条 贷款

1.1 币种：_____ 1.2 金额(大写) _____ 1.3 期限：自 年 月 日至 年 月 日。

第二条 利率信息

贷款利率：我们的贷款利率下所示：

第一个月：2% 第二个月：2.3%

第三个月：2.6% 第四个月：3%

第五个月：3.3% 第六个月：3.6%

第七个月：4% 第八个月：4.3%

第九个月：4.6% 第十个月：5%

第十一个月：5.5% 第十二个月：6%

贷款应收利率_____

第三条 贷款的发放与偿还

3. 1

公司财务部审核确认借款人证件、借款合同、贷款金额、贷款期限无误后，最晚于次日将贷款支付到帐。

3.2 借款人的提款应至少提前 3 个银行工作日办理相关手续，并应符合下列放款计划。

放款日 放款金额

年 月 日；（大写金额）

年 月 日；（大写金额） 年 月 日；（大写金额） 年 月 日；（大写金额）

3. 3 在下列条件全部符合前，贷款人有权拒绝放款：

（2）本合同项下担保合同（如有）已生效并持续有效；（3）借款人的经营和财务状况未发生重大不利变化；（4）借款人没有违反本合同的约定。

3. 4 实际的放款日和放款金额以《借款凭证》的记载为准。

3. 5 借款人应按第 1.3 条约定的到期日和下列计划按时还款，《借款凭证》记载的到期日与本合同约定不一致时，以《借款凭证》的记载为准：到期日 还款金额

年 月 日；（大写金额） 年 月 日；（大写金额） 年 月 日；（大写金额） 年 月 日；（大写金额）

3.6 提前归还贷款的，按实际天数计算利息。

3.7 借款人死亡、丧失民事行为能力或经人民法院宣告失踪、死亡的，应由借款人的合法继承人或财产代管人在借款人财产范围内继续履行已借款项的还款义务，若借款人无继承人或财产代管人，或继承人、财产代管人拒绝或者怠于履行借款合同的，公司有权处分抵押物和质押权利，追究保证人连带责任。

第四条，借款人的陈述与保证

4.1 借款人是依法设立并合法存续的民事主体，具备所有必要的权利能力，能以自身名义履行本合同的义务并承担民事责任。

4.2 签署和履行本合同是借款人真实的意思表示，并经过所有必须的同意、批准及授权，不存在任何法律上的瑕疵。

4.3 借款人在签署和履行本合同过程中向贷款人提供的全部文件、报表、资料及信息是真实、准确、完整和有效的，未向贷款人隐瞒可能影响其财务状况和还款能力的任何信息。

第五条 贷款人的权利与义务

5.1 贷款人有权按照本合同约定收回贷款本金、利息（包括复利、逾期及挪用罚息），收取借款人应付的费用，行使法律规定或本合同约定的其他权利。

5.2 对借款人提供的财务、经营资料及信息保密，但法律另有规定或本合同另有约定的除外。

第六条 借款人的义务

6.1 借款人应当按本合同约定的时间、金额和币种偿还本合同项下的贷款本金并支付利息。

6.2 借款人不应将本合同项下贷款挪作他用。

6.3 借款人应承担本合同项下的费用支出，包括但不限于公证费、鉴定费、评估费、登记费、保险费等。

6.4 借款人应遵循贷款人与办理贷款业务相关的业务制度及操作惯例，包括但不限于配合贷款人对贷款使用情况和借款人经营情况的监督检查，及时提供贷款人要求的一切财务报表、其他资料及信息，并保证所提供文件、资料和信息是真实、完整、准确的。

6.5 借款人有下列任一事项时，应当至少提前 30 天书面通知贷款人，并且在清偿本合同项下贷款本息或提供贷款人认可的还款方案及担保前不应采取行动：

(1) 出售、赠与、出租、出借、转移、抵押、质押或以其他方式处分重要资产、资产的全部或大部分；

(2) 经营体制或产权组织形式发生或可能发生重大变化，包括但不限于实施承包、租赁、联营、公司制改造、股份合作制改造、企业出售、合并（兼并）合资（合作）分立、设立子公司、产权转让、减资等。

6.6 借款人应当在下列事项发生或可能发生之日起 7 日内书面通知贷款人：

(1) 修改章程，变更企业名称、法定代表人（负责人）住所、通讯地址或营业范围等工商登记事项，作出对财务、人事有重大影响的决定；

(2) 借款人或担保人拟申请破产或可能或已被债权人申请破产； (3) 涉及重大诉讼或仲裁案件，或者，主要资产或本合同项下担保物被采取了财产保全等强制措施；

(4) 为第三方提供保证，并因此而对其财务状况或履行本合同项下义务的能力产生重大不利影响；

(5) 签署对其经营和财务状况有重大影响的合同；

(6) 借款人或担保人停产、歇业、解散、停业整顿、被撤销或营业执照被吊销；

(7) 借款人、借款人的法定代表人（负责人）或主要管理人员涉及违法活动；

(8) 经营出现严重困难，财务状况恶化，或发生对借款人经营、财务状况或偿债能力有负面影响的其他事件。

6.7 本合同项下的担保发生不利于贷款人债权的变化时，借款人应按贷款人的要求及时提供贷款人认可的其他担保。

本款所称“变化”包括但不限于：担保人停产、歇业、解散、停业整顿、被撤销、营业执照被吊销、申请或被申请破产；担保人的经营或财务状况有重大变化；担保人涉及重大诉讼或仲裁案件；担保物的价值减少或可能减少或被采取财产保全等强制措施；担保人在担保合同项下有违约行为；担保人与借款人发生争议；担保人要求解除担保合同；担保合同未生效或无效或被撤销；担保物权不成立或无效；或影响贷款人债权安全的其他事件等。

第七条 其他约定事项

借款人必须提供公司认可的有效担保方式，并与贷款人签订相关的担保合同，如果借款人未按本协议约定偿还贷款本息，借款人自愿接受有管辖权的人民法院强制执行，同时贷款人有权按照公证书赋予的强制执行效力直接向人民法院申请强制执行《抵（质）押合同》中约定的抵（质）押物或要求保证人承担连带清偿责任。

第八条 贷款的提前到期

出现下列任一情形时，贷款人有权停止支付借款人尚未使用的贷款，单方面宣布合同项下已发放的贷款本金部分和全部提前到期并要求借款人立即偿还所有到期贷款本金并结清利息：

(1) 借款人在第四条项下所作陈述与保证不真实； (2) 借款人违反本合同的约定；

(3) 第 6.6 条所列应通知的任何事项之一实际发生，贷款人认为将影响其债权的安全；

(4) 借款人在履行与贷款人订立的其他合同时，有迟延履行等违约行为且经贷款人催告后仍未予以纠正。

第九条 违约及违约责任

9.1 借款人未按时足额偿还贷款本金、支付利息或未按本合同约定用途使用贷款的，贷款人按逾期贷款的罚息利率或挪用贷款的罚息利率计收利息，并对应付未付利息计收复利。

9.2 借款人未按时足额偿还贷款本金、支付利息的，应当承担贷款人为实现债权而支付的催收费、诉讼费（或仲裁费）保全费、公告费、执行费、律师费、差旅费及其他费用。

9.3 借款人有逃避贷款人监督、拖欠贷款本金及利息、恶意逃废债等行为时，贷款人有权将该种行为向有关单位通报，并在新闻媒体上公告。

9.4 当未及时还款时，收取相应的滞纳金。逾期第一天将额外支付一元，第二天额外支付二元，以此类推。

第十条 争议解决

本合同项下争议依下列第（1）种方式解决。争议期间，各方仍应继续履行未涉争议的条款。

（1）向贷款人所在地有管辖权的法院起诉；

（2）由仲裁委员会依申请仲裁时该会现行有效的仲裁规则仲裁，仲裁裁决是终局的，对各方均有约束力。

第十一条 其他条款

11.1 借款人已通读上述条款，贷款人已应借款人的要求作了相应说明，借款人对所有内容无异议。

11.2 本合同项下的《借款凭证》以及双方确认的相关文件、资料均为本合同不可分割的组成部分。

11.3 本合同经借款人法定代表人（负责人）或授权代表签字（或盖章）并加盖公章、贷款人负责人或授权代表签字并加盖单位印章后生效。

11.4 本合同正本一式 份，签约双方及担保人各执一份。

借款人_____（公章） 贷款人_____（单位印章）

（负责人）或授权代表 负责人或授权代表_____

（签字或盖章） （签字或盖章）

签署日： _____年 _____月 _____日 签署日： _____年 _____月 _____日

信用调查表

姓名_____ 专业_____ 学号_____

身份证_____ 申请金额_____

申请日期_____ 预计还款日期_____

- 1、自己的月生活费大概是多少？

- 2、有哪些名誉职务（如班委、社干）？

- 3、曾获得什么奖项？

- 4、对自己的还款态度（）
A、爽快 B、普通 C、尚可 D、为难

- 5、您认为对于信用不良者以下何种处罚最有效？
A、罚款 B、追究法律责任 C、联系家长与辅导员 D、公布信用黑名单

- 6、您认为对于信用良好者以下哪些方式最有吸引力？
A、可以申请较大金额贷款 B、根据信用档案给予相应折扣或利率优惠
C、较容易获得再次贷款 D、其它：_____

- 7、您对个人征信制度及相关知识的了解程度如何？
A、比较熟悉 B、概念熟悉，但具体内容不太清楚
C、了解很少 D、完全不了解

（注：请如实填写，会影响您的贷款额度与征信）