

附三：

项目编号： 201601

合肥学院硕士研究生项目学习

结项报告书

项目名称： 环保产品与互联网+的应用实践研究

项目来源： 合肥宏润环保科技有限公司

所属专业： 环境工程

学 分： 平均 4 学分 / 人

项目完成人： 汤玉超

指导教师： 赵 欢

所属系（部）： 生物与环境工程系

项目负责人联系电话： 15856958115

项目负责人电子邮箱： 799667231@qq.com

研究起止时间： 8 月 1 日 — 8 月 28 日

合 肥 学 院 研 究 生 处 制

二〇一六 年 八 月

表格填写说明

- 1、请保持表格的完整性，一级标题用黑体小四号，二级标题用宋体五号加粗，正文用宋体五号字，1.5 倍行距填写；
- 2、表名用黑体五号字，图名用宋体小五号字加粗；
- 3、表格用三线表；
- 4、表格双面打印。

一、开题工作小结

(开题时间、地点, 参与人员, 项目实施计划, 导师指导意见等)

面对移动互联网的快速发展, 移动运营商和内容提供商、甚至设备制造商都开始跨入这个行业, 与从中分一杯羹。在互联网与环保产品中做一个项目, 需要创业者对行业有足够的认知, 对商业模式有一定的理解, 对市场有相当的认识, 对用户有基本的研究, 对管理有最低的熟悉度, 对资本引入有足够的把控, 还要有良好的心态。

合肥宏润环保科技有限公司拥有长期从事环保处理技术开发的专家和资深工程技术人员, 行业工作经验丰富, 专注创新开发能力, 为广大用户提供优质、先进、实用的专业化产品和服务。

开题时间: 2016 年 08 月 01 日至 2016 年 08 月 28 日

项目地点: 合肥宏润科技有限公司

参与人员: 李文兵、姚雪松、汤玉超

项目实施计划: 主要是将环保产品在互联网上的应用进行研究, 整个研究是由一个小组团队组成。小组成员有: 李文兵、姚雪松、汤玉超, 组长为李文兵。整个项目实习过程中主要包括:

08.01——08.03 熟悉公司环保设备的详细信息, 特别是设备各项的性能。

08.04——08.15 掌握在各个采购网站中环保设备的采集以及需求情况进行总结和分析。

08.16——08.26 对于环保设备与互联网+的应用进行研究探索并查询相关文献等资料进行总结。

08.27——08.28 对于这一个月的工作进行总结以及工作的交接。

学生签名: 汤玉超

2016 年 8 月 1 日

指导教师意见:

该项目对学生的专业知识以及技能素养有很大的锻炼和提高。

同意开题

校内外指导教师签名: 赵 欢
李文兵

2016 年 8 月 1 日

二、中期检查与指导

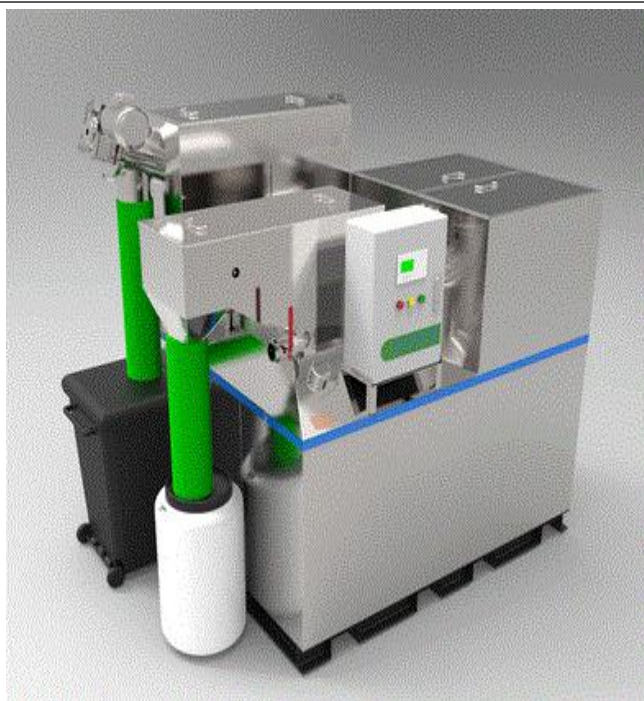
中期工作小结：

在合肥环宏润环保科技有限公司的这一个月，我与实习的小伙伴一起参与到两个不同的项目中去，成为销售部中的工作人员，也感谢合肥宏润环保科技有限公司给我提供这样一个在实践中学习的机会。在我们经过理论的学习之后，对于环保设备也只是书本上的人，没有专业的实践机会。在接下的实习中我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中，将理论与实际需求链接起来，明确自己的目标，在实践中检验真理，在实践中学习经验。

合肥宏润环保科技有限公司是一家致力于环保产品科技开发和服务的创新型企业。公司位于合肥市包河区工业园区，占地面积 1.2 万平方米。公司主要经营从事环保领域内的技术开发和服务；水处理设备、泵、阀管材及配件销售；环境工程、机电工程的设计、施工和服务；隔油设备、餐饮油水分离设备、污水提升设备、污水处理设备、雨水回用设备、水质净化设备、供水设备、固废处理设备、废气处理设备、自动化成套设备、自动化控制系统的研发、销售和服务；水处理剂的研发。

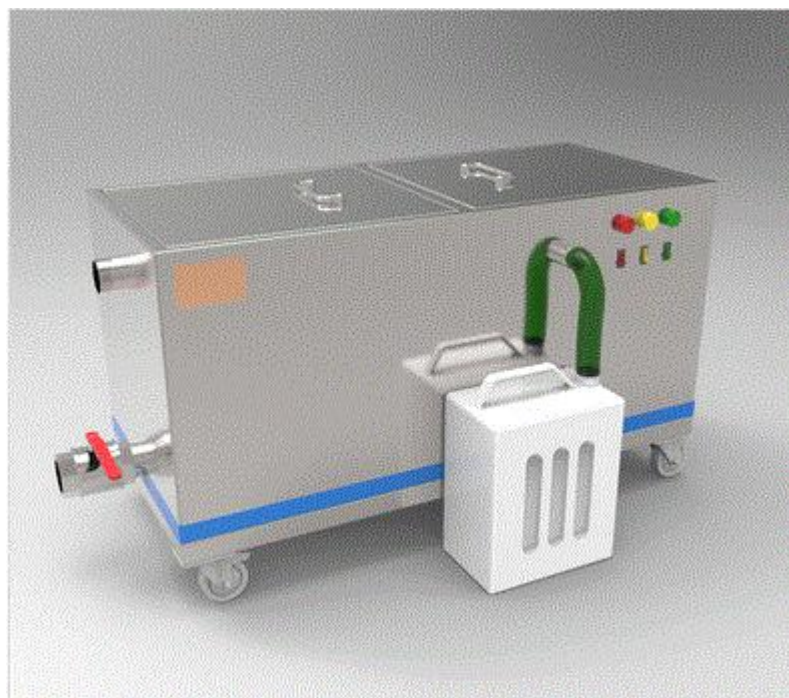
宏润环保科技有限公司拥有一批长期从事环保水处理技术开发的专家和资深工程技术人员，行业工作经验丰富。公司专注于全面提供隔油处理和污水提升排放等领域系统性解决方案。现已自主研发创新有七大系列产品，专利十几项。公司以严谨的科学态度，务实的创新开发能力，为广大用户提供优质、先进、实用的专业化产品和服务。宏润环保科技有限公司秉承“品质第一，用户至上”的经营理念，以“创新改变世界，合作成就未来”的经营态度，愿与社会各界共建环保和谐的美丽新世界，共创美好的明天的积极向上的美好思想。

宏润环保产品主要包括：污水提升设备、全自动化隔油提升一体化设备、全自动隔油专用设备、普通型隔油设备、污水提升泵、生活污水处理成套设备、雨或污水提升排放一体化预制泵、雨水收集与回用、直饮水工程、太阳能微动力污水处理站、空气净化设备、水处理剂。那么接下来，我主要介绍我们公司主要自创研发产品。



HRGY 系列 全自动隔油提升一体化设备

HRGY 系列全自动隔油提升一体化设备，是我们公司专业技术人员在十几年市场经验基础上，结合国内外先进技术自主研发创新的一款新型全自动隔油提升专业设备，该设备采用更加经济合理的结构设计，操作方便，便于管理和维护。出水亦满足环保要求 CJ343-2010《污水排入城市下水道水质标准》。这大大满足各类地下餐饮区的餐饮废水隔油处理与提升排放，如位于负一层的各类酒店。但我食堂、餐饮商铺、超市、娱乐城等场所。



HRXY 系列 小型油水分离设备

这款设备，是公司专门针对于小型餐饮商铺、单位食堂、家庭等餐饮废水处理比较小型的排水单位，实施油水分离处理，达到排放要求，实现环境保护目标。这款产品采用先进的油水分离处理工艺设计，结构新颖紧凑，全封闭、意操作、无异味，具有安装简便、投资费用低、环保实用显著优点。安装方式可地面安装和埋地式安装。埋地式安装为无动力隔油设备；地面安装可选无动力隔油设备，也可配置电加热装置和自动排油装置，实现自动化排油。此款产品体积小，安装方便，除油率达到 95%以上，替代传统隔油池，减少占地面积和土建建设费用，降低运行成本，更受客户的青睐。

在实习的开始，我们首先是认识公司的产品，也通过上面这款销售销量以及顾客反映比较好的设备进行了简单的介绍，也简单的认识我们公司的产品。在实习的整个过程中，我主要是参与产品网上推广一部分，也是我比较感兴趣的一部分。主要是通过在互联网上进行网站推广以及对于网上招够的信息的整理，直接或者间接的联系买家，进行产品的推广。

学生签名：汤玉超

2016 年 8 月 16 日

指导教师评价与指导：

该生认真负责，具有独立的科研精神，能够虚心听取别人的建议。

校内外指导教师签名：赵 欢
李文兵

2016 年 8 月 16 日

三、项目学习总结

（项目学习过程描述、取得的成果以及存在的问题等。）

在这短短的一个月的项目实习中，工作时间转瞬即逝我真切的参与到整个项目实习中，对环保设备互联网推广工作我有了更明确的认识，同时也增长了见识，精进了工作技能，体会到了基层工的重要性。从开始的简单了解公司环保产品的基本性能到就公司的产品如何互联网推广进行深入研究，这一系列的成长是我这次项目实习最大的收获，也是宏润环保给了我这次实习的机会，参与项目的机会。对此，我是非常感谢学校的认真负责对待我们环境工程研究生实习成长的历程。

在“互联网+”时代，互联网与创新文化的深度融合已经成为我国创意经济发展的一个先导生长点和爆发点。对于实物的环保设备从传统的线下销售到互联网上的在线销售，这是一个时代的变化，也是这个时代的主导的科技前沿领导者。那么，作为这一融合的实体承载物，互联网创意产品一方面源于互联网与传统线下产品的融合升级，另一方面源于互联网技术环境而产生出全新的产品形态。与传统线下产品相比，互联网创意产品在生产、运营和消费等环节全面实现了互联网化，其呈现给消费者的价值并不仅仅来自产品本身，而是体现为产品整体生态系统带给用户的价值。就产品运营而言，互联网创意产品的运营也突出地表现为基于生态系统环境下的运营过程。

随着互联网行业的蓬勃发展，互联网产品或服务的经济特征及运行模式也受到了社会各界尤其是经济学界、反垄断法学界的关注与研究。那么，我们研究环保产品在互联网平台销售将如何发展，如何成功向更多的客户销售，这是我这次项目实习结束时所要总结和汇报的。所以，对于平台上每一种产品或服务而言，它们不仅要与同类产品或服务竞争，也要同大量与客户需求相邻的替代性产品或服务竞争，因而互联网平台提供的产品或服务往往不是单一的，相反是一套彼此支持、有机组合且密不可分的业务体系。

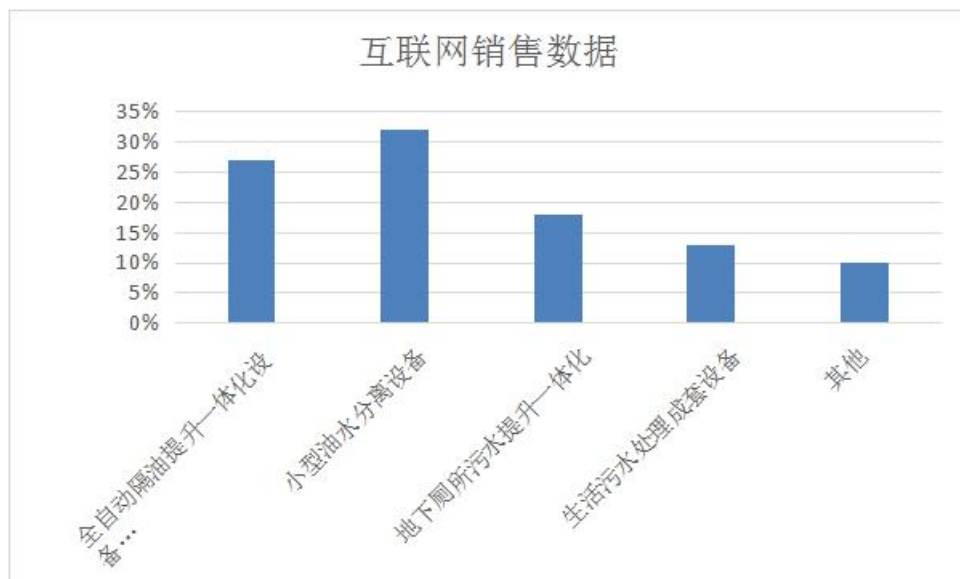
在这个互联网与产品线上销售的格局中，“大数据”时代是最好的反映。那么，网民和消费者的界限正在消弭，企业的疆界变得模糊，互联网的影响范围从线上拓展到线下，从虚拟产品市场扩大到实体产品市场，互联网数据成为核心资产，紧随着企业的业务模式也正在经历着巨大的变革。我们对于环保产品与“互联网+”的应用的研究的探讨，也正是对互联网上采招客户的数据资源的统计整合。互联网的普及和推广使得各类信息成为社会共享资源，那么，这在一定程度上也决定了信息具有公共物品的性质。互联网的快速普及也使得数字网络信息资源变得廉价，让全世界的人都变成潜在的参与者，这不仅包括商家的网上销售市场亦是客户进行筛选产品的大市场。这就不难得出，免费产品的永久性提供与个性化的完善恰好是用户基数积累的重要手段，那么基

于免费台型企业追求免费产品在相关产品市场中的规模效应或者市场绝对优势成为必然,因为“用户 = 流量 = 变现”。

那么,作为卖家的我们如何将我们的商品更快速地推向需求的客户以及潜在需求的客户,这是我们最应该、也是最值得探讨的。同时,每一个用户上网的时间都是固定的,哪一种免费产品或者哪一个平台吸引其停留的潜在变现能力,就能够在互联网的平台竞争中胜出。因此,看似完全不存在替代性的免费产品实际上存在激烈的竞争,这种竞争状态并不会击垮该免费产品的垄断地位,而是使企业完善和创新产品,从而更加符合用户的需求以维持其免费产品的垄断地位。

将自主创新的专利技术和互联网技术结合,加上仿真模拟技术和云计算等,使其朝向更智能化、更安全便捷、低成本方向发展。利用这一先进科技技术,我们可以将我们的环保产品设备的推广“嫁接”互联网在互联网平台上,快速简单的向客户推广我们的产品。做一个项目,需要创业者对行业有足够的认知,对商业模式有一定的理解,对市场有相当的认识,对用户有基本的研究,对管理有最低的熟悉度,对资本引入有足够的把控,还要有良好的心态。

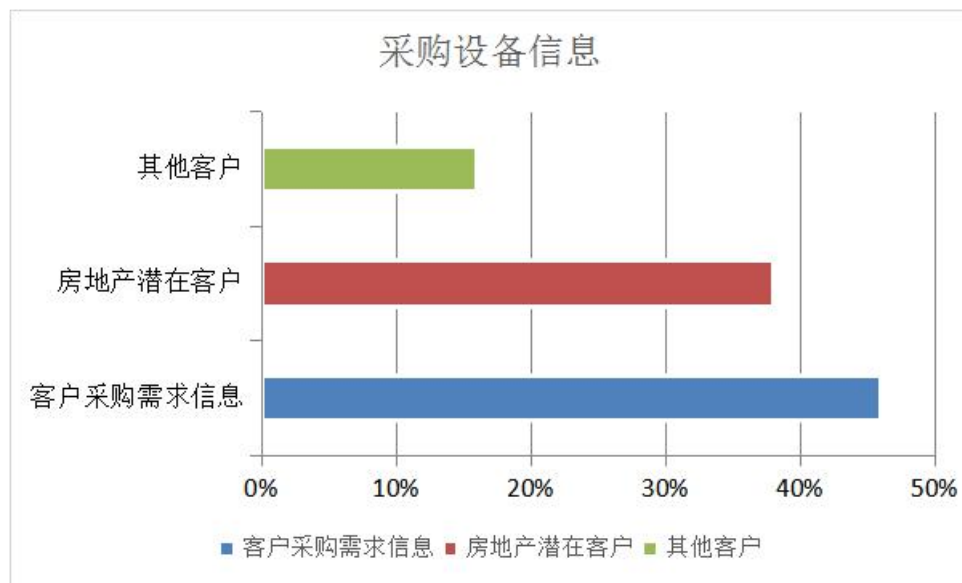
那么就环保设备在互联网上的销售情况,就我们公司总的销售设备而言,我们进行了这近期六个月的销量的统计,根据下面的图标可以发现主要是在专利产品的销售上有着明显的优势。



合肥宏润环保科技有限公司某6个月的销售情况

对于我们公司而言,只是刚刚起步,自创自销,慢慢在这个行业立足,慢慢讲创新理念以及环保理念结合互联网大数据时代进行衔接。在接下做的每一个项目中,都需要领导者对行业

的变化有着足够的认知，并对商业模式的变化有一定的理解，对市场的潜在的变化有相当的认识，对已有和潜在用户有基本的研究，对管理有最低的熟悉度，对资本引入有足够的把控，还要有良好的心态，有了这些基本的条件，无论是公司的产品设备能够更多的出售，也能够支持公司进一步的在环保行业站住脚步。那么根据我们公司的销售实际情况，我们可以通过下面的饼图进行分析。在整个项目实习的刚才中，我们就环保产品与互联网之间的应用关系，就我们公司的实际销售业绩进行分析，并提出我们的思考。



合肥宏润环保科技有限公司

根据现代的技术打造一个环保产业互联网平台，一方面将污水处理设备需求的客户资源做一个整合，另一方面通过搭建云平台，建立起环保产业的大数据库。针对大数据，确定相应的客户群，推销自己的产品，从需求环保设备的客户资源进行出发，还有那些潜在的客户，比如一些大型的开发商，他们对于环保设备的需求也是值得我们关注的，这将是我们在采购信息收集之外的潜在客户的发掘。

这次实习，是整个研究生实习阶段以来，最让我感到压力和兴趣的实习。我们不仅有机会参与到具体的项目中，还有机会和整个团队进行完美的合作。而且通过实习，使我学习和了解环保设备从传统的线下销售到互联网时代的线上与线下的完美结合的全过程。还真真的感受到整个公司中各个员工以及领导者的决策以及组织管理统筹的能力。在实习中，公司亦培养我们树立理论联系实际的工作作风，以及现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养我们进行调查、研究、分析和解决工程实际问题的能力。这些看似简单的任务，却是公司希望我们在实习结束以后能够在回学校继续学习的过程中不仅能够将产品销售出去，更能够自我

独立的学习如何设计以及创新环保设备。

通过这次的实习，我们能够真正的把理论的知识与实际的经验结合起来，更加彻底的了解我们的环境工程专业的学生的专业知识的储备的情况，更加拓宽我们的知识面，也更能够感性地认识我们的专业。并且在我们项目完成过程中也能够对国内外最新的信息以及当今社会对环保设备的需求的互联网资源进行整合，真正的了解到从实际线下买卖到网络线上线下的交易。这次的实习，由于实际参与到项目也激发了我们的潜力以及在实践中更加努力探索的欲望，这也为以后我们走出学校走上社会做些铺垫，更加激励我们在接下来的时间里更加努力的提高自己的能力，学习更多的

学生签名：汤玉超

2016 年 9 月 4 日

指导教师评价：

在项目一阶段，该生认真分析数据，独自思考，能够独立完成工作任务。
同意结项

校内外指导教师签名：赵 欢

李文兵

2016 年 9 月 4 日

四、结项鉴定

(需明确是否同意结项，并就研究过程的科学性及成果的应用价值作出明确结论)

得分：_____ 鉴定等级：_____

专家组组长（签名）：

专家组成员（签名）：

年 月 日