



河北师范大学第五届"互联网+"大学生

创新创业大赛

创业项目计划书

项目名称:	Snail-蜗牛旅行
项目负责人:	王佳琦
公司名称:	河北师范大学
项目类型:	互联网+文化创意服务
联系方式:	15226581972
电子邮箱:	1397978384@qq.com
指导教师:	刘孟祎

目录

一、 执行总结.....	1
1.1 项目概述.....	1
1.2 项目介绍.....	1
1.1.1 项目背景	1
1.1.2 经营内容	1
1.1.3 依托的网络平台	2
1.1.4 竞争优势	2
1.3 市场营销.....	2
1.4 投资和盈利预测.....	3
1.5 团队组合.....	3
二、 项目产品与服务概述.....	3
2.1 项目背景.....	3
2.2 市场分析.....	3
三、 产品介绍.....	4
3.1 项目服务内容.....	4
3.2 竞争优势.....	4
3.3 技术优势.....	4
3.4 竞品分析.....	5
四、 市场营销.....	5
4.1 客户细分.....	5
4.2 营销策略.....	5
五、 项目团队.....	5
5.1 团队的人员规模和组成.....	5
5.2 团队分工.....	5
5.3 团队核心竞争优势.....	6

一、执行总结

1.1 项目概述

蜗牛旅行是一款主打景点评分、评价和旅行攻略分享的 APP。旨在多方面、更真实的反映不同景点的不同旅行体验。通过不同人群对景点的评分和评价，反映景点的真实价值，为自驾游行者提供更有价值的参考。而目的地的旅游攻略的分享也会丰富自驾游行者的旅游路线，提供多层次的景点选择，从而制定出贴合自身实际情况的完美旅行路线，真正做到不虚此行。

1.2 项目介绍

1.1.1 项目背景

(1) 当今职场竞争激烈，给很多拼搏的人带来了快节奏的生活。所以适当旅行放松成了人们的首选出行方式。而主要查找旅游攻略是通过别人所说，网站各种查询来了解各地的风光美景，又得通过电话联系提前订购自己的住宿和门票。

(2) 很多游客不了解即将去往旅行的城市，不能很好的体验当地的知名美食及景点。《蜗牛旅行》提供给游客相关讯息，帮助游客更好的计划他们的旅行。旅游人口与日俱增，意味着该 APP 的应用市场将十分火爆，提供游客关于旅行地的旅游攻略及相关旅行信息，在旅行行程中为游客提供便捷。

(3) 随着移动互联网的高速发展，手机 APP 已经深深扎根在人们的生活和工作中。经调查，绝大多数游客都有在旅游前对目的地相关资源获取的需求，尤其是对于现在一些年轻大学生及一些背包客，喜欢自驾游的群体来说，获得准确详细的旅游信息是他们出行前的必备前提，通过旅游攻略，用户根据个性化需求，对旅游中吃、住、行、游、购、娱各个环节进行筛选，通过参考别人的旅行来塑造自己的旅行。

1.1.2 经营内容

(1) 覆盖资源全面，可以为消费者提供尽可能全面的旅游景点，饮食，住宿，休闲区等最新最优相关资讯，节省查找的时间，后期将逐渐实现在线预订酒

店，景点门票，车票机票等相关服务

(2) 添加定位系统，使游客在出行过程中可以随时随地准确定位自己位置，增加了出行的安全性，也减少了寻找相关地点的时间

(3) 添加了计划和账本功能及时为游客出行提供了分享自己的精心设计的行程安排和预算体验。添加了攻略模块，使游客出行完后随时分享自己的心情体会，上传自己的图片，称为旅游达人。

1.1.3 依托的网络平台

- (1) 部署一台 linux 操作系统的服务器，采用 CentOS 系统
- (2) 使用 nodeJS 编写 WEB 服务器
- (3) 一款数据库软件 MySQL 或 MongoDB

1.1.4 竞争优势

目前与本项目相似的公司有小红书，其主要优势是用户流量大劣势是并不是主打攻略方面的程序，我公司的优势是：

- (1) 主打攻略功能设计
- (2) 主推于年轻大学生，获取最实惠、充实和有趣的旅行攻略

1.3 市场营销

1. 年轻大学生

- (1) 愿望：获取最实惠、充实和有趣的旅行攻略；
- (2) 消费观念：价格便宜，出行方便，住宿干净卫生；
- (3) 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大；
- (4) 其它：虽然大学生旅游行为特征和大众旅游者差异明显，其消费水平偏低，但是市场潜力巨大，值得关注并采取开发措施；

2. 景点负责人和酒店的商家（简称商家）。

- (1) 愿望：通过平台，推出风光景色和住宿酒店；
- (2) 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大；
- (3) 优势：有景点门票方便购买和住宿条件，可以提供绝对高性价比的景点门票和住宿环境，整个过程都有保障；

1.4 投资和盈利预测

通过收取广告费、商家占用平台和住宿、景点差价的方式获取收益。

1.5 团队组合

项目经理：王佳琦。积极开展市场调查，主动收集工程建设信息，参与项目追踪、公关、进行区域性市场开发和本项目后续工程的滚动开发工作。

产品经理：黄媛媛。规划、设计产品，对产品研发过程的控制。对产品进行原型设计。

技术专家：王佳琦、齐琦。完成前后端的搭建，在整个开发环境解决各种技术问题。

UE/UI 设计师：侯存巧、黄媛媛。对软件使用者、使用环境、使用方式进行定位，并最终为软件用户服务。

测试专家：王佳琦、齐琦、侯存巧、黄媛媛。在掌握软件工程与软件测试知识基础上，运用软件测试管理办法、软件测试策略，软件测试技术，承担软件测试项目。

二、项目产品与服务概述

2.1 项目背景

彰显个性的旅游方式，更能受到人们的青睐，在跟团游、自驾游、自助游等多样游玩方式之后，为人们提供越来越追求个性化的旅行。

2.2 市场分析

当今职场竞争激烈，给很多拼搏的人带来了快节奏的生活。所以适当旅行放松成了人们的首选出行方式。而主要查找旅游攻略是通过别人所说，网站各种查询来了解各地的风光美景，又得通过电话联系提前订购自己的住宿和门票。存在主要的问题包括：知道的旅游住所地不全面，订购有限制、通过各种途径去安排行程，缺乏便利性、没有通过比价达到最优惠价格

很多游客不了解即将去往旅行的城市，不能很好的体验当地的知名美食及景

点。《蜗牛旅行》提供给游客相关讯息，帮助游客更好的计划他们的旅行。旅游人口与日俱增，意味着该 APP 的应用市场将十分火爆，提供游客关于旅行地的旅游攻略及相关旅行信息，在旅行行程中为游客提供便捷。

随着移动互联网的高速发展，手机 APP 已经深深扎根在人们的生活和工作中。经调查，绝大多数游客都有在旅游前对目的地相关资源获取的需求，尤其是对于现在一些年轻大学生及一些背包客，喜欢自驾游的群体来说，获得准确详细的旅游信息是他们出行前的必备前提，通过旅游攻略，用户根据个性化需求，对旅游中吃、住、行、游、购、娱各个环节进行筛选，通过参考别人的旅行来塑造自己的旅行。

三、产品介绍

3.1 项目服务内容

这款小程序主要是为人们出行提供一个方便的工具，记账，记录计划，查看攻略，让人们避免在很多 APP 之间切换的繁琐，体验方便，快捷。

3.2 竞争优势

与目前游客获取信息的平台相比，市场上没有一个 APP 或小程序主打旅行攻略的分享与记录。而蜗牛旅行专注于游客之间对景点的交流，方便计划出游的用户获取最真实的游客反馈，节约了在各个平台费力搜索信息的精力。

3.3 技术优势

团队成员均由本科软件工程专业的学生组成，均具有项目开发经验，擅长 React、Nodejs、MySQL 等多种计算机语言，熟悉微信公众号及小程序的开发。

3.4 竞品分析

优势 (Strength) 1、方便收集攻略信息，信息真实，集中了游客的旅行分享体验 2、提供记账与做计划功能，使旅行更有条理 3、用户群体范围广且大 4、开发成本低	劣势 (Weakness) 1、团队人手不足 2、开发技术难关大 3、经费不足
机会 (Opportunities) 1、旅游行业发展迅速，发展前景可观 2、互联网时代，信息的获取大多来源于互联网	威胁 (Threats) 1、同类品的竞争 2、替代品的威胁

四、市场营销

4.1 客户细分

(1) 旅行结束专注分享经历的游客。这些游客有着对旅游景点切身的体验，他们迫切的想向他人分享自己的感受。

(2) 准备为出游做攻略的游客。他们需要获取旅游地真实的状况，从而合理规划出行。

4.2 营销策略

在相关微信小程序或微信朋友圈中加入广告，便于大众接触到该小程序。小程序的使用很方便，便于产品的推广和使用。

五、项目团队

5.1 团队的人员规模和组成

团队主要由四位成员组成，分别是王佳琦、黄媛媛、齐琦、侯存巧

5.2 团队分工

王佳琦：负责部分文档书写、首页界面的设计、首页后台的代码书写以及前后端的连接。首页界面内容繁多，王佳琦思想活跃，有创新能力，自我要求比较高，能够很好的实现。

齐琦：负责工具中计划部分以及部分文档的书写。计划部分页面跳转复杂，

需求页面很多。齐琦代码的基本功很扎实，有不断探索的精神，不放弃，功能界面做的很全面。

黄媛媛：负责‘我的’部分的前端、后端代码、部分文档书写以及前后端连接，我的部分界面中，单个页面跳转很多，很繁多，黄媛媛细心，耐心，遇到问题积极解决，每一个界面都写的很细致。

侯存巧：负责工具中的账本部分、部分文档的书写、后台管理系统的前后端以及前后端的连接。后台管理系统内容比较多，侯存巧有韧性、有毅力，在尝试中不断进步，遇见问题想办法解决，界面能够较好的实现。

5.3 团队核心竞争优势

团队成员曾经在去年十一月份写过一个旅游类型的 APP，具有相关的开发经验和较强的团队合作意识。