**2019《创业基础》期末作业**

**商业计划书简表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **张帅豪** | | **学号** | | **18030100101** |
| **项目名称** | **”今天吃啥？”app** | | | | |
| **评分项** | **分值** | **问题** | | **回答（空格大小可自行调整）** | |
| 背景 | 15分 | 产品或服务所在行业存在的问题 | | 美食推荐例如美团并不能覆盖大学校园类的食品，不能很精确地定位范围用户。学校由于社会隔离性的因素，还保持着原有的交易模式。 | |
| 产品或服务所在行业发展趋势（说明发展方向、列举相应行业发展数据） | | 网上订餐和美食推荐的app或小程序会越来越多，因为互联网+的大趋势，学生时间的碎片化。网上浏览更高效、更方便。 | |
| 产品或服务所在行业政府支持（列举相关政策举措） | | 互联网+的大趋势融合支持  校园食品安全检查的严格 | |
| 产品或服务 | 20分 | 用户对此产品或服务的需求有哪些？ | | 食品推荐清单  外卖服务  校园精确定位  学生独享福利（优惠券、校园相关活动合作、上下课时间工作人员时间相匹配） | |
| 此产品或服务目前的市场接受程度 | | 学生是很接受的  学校和政府很注重食品安全略有抵制，但也开放，用食品安全严格来逐渐规范市场  《办法》第二十七条规定：入网餐饮服务提供者不具备实体经营门店，未依法取得食品经营许可证的，由县级以上地方食品药品监督管理部门依照食品安全法第一百二十二条的规定处罚。  《食品安全法》第一百二十二条规定：未取得食品生产经营许可从事食品生产经营活动，或者未取得食品添加剂生产许可从事食品添加剂生产活动的，由县级以上人民政府食品药品监督管理部门没收违法所得和违法生产经营的食品、食品添加剂以及用于违法生产经营的工具、设备、原料等物品；违法生产经营的食品、食品添加剂货值金额不足一万元的，并处五万元以上十万元以下罚款；货值金额一万元以上的，并处货值金额十倍以上二十倍以下罚款。 | |
| 产品或服务目前的技术及领先程度，可列举表明技术先进性的指标并简单加以说明 | | 服务器端操作系统: Microsoft Windows XP版本以上 客户端操作系统: Android 2.0版本以上 网络服务器: Tomcat5.0 数据库: MYSQL 开发工具: Eclipse | |
| 产品描述（请用一句话完整描述产品或服务的客户、功能、特点、技术指标、商业模式等） | | 使用范围方面，对象上我们的初衷是针对于西电的学生以及对应的海棠丁香竹园餐厅以及新老综合楼的商家。时间上是推出后的一到两个月慢慢宣传推广。适用范围是对商家的食物饮品小吃等进行·推荐评分，用户个人饮食习惯的分析，并参考身体摄入营养来推荐。并开通外卖服务。 | |
| 市场分析及定位 | 20分 | 项目的市场竞争情况（已有的市场规模，本项目的独创性、领先性，提供相应数据指标） | | 现有竞争者缺乏专业性和服务性。  校园送餐有部分人一直在做，但一般都是大厂的分业务，并没有很好的融合校园特色。而我们团体项目可以很好的匹配校园活动做一些优惠来增加订单量。弥合上课时间和服务质量来增强客户的滞留性。甚至可以与学校的网上社区进行结合。 | |
| 本项目所面对的目标顾客、市场定位 | | 西电的学生以及对应的海棠丁香竹园餐厅以及新老综合楼的商家 | |
| 本项目市场的发展（未来五年的市场规模） | | 本产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众后，以招收面向大学生的商铺铺设广告收取广告运营费用。在产品上市后的前两年以投入开发为主，计划两年西安大学市场占有率达20%左右。目前同类型的APP对与大学校园市场并未深入发掘，这对我公司的产品是巨大的机遇，上市后能通过校园市场快速拓展用户，并以此为踏板迅速占有市场。之后更可开设论坛讨论区将之发展为健康饮食交流APP进一步扩展用户群体，成为健康饮食界的“知乎”。 | |
| 发展战略 | 10分 | 商业模式（主要涉及顾客、利润产生、价值来源三个问题） | | 我们的盈利模式是硬软件服务收费与信息收费。  主要盈利点有外卖流水抽成、软件服务费、配送服务收费、广告与信息收费。。  资金耗费主要用于软件开发、团队建设、市场推广、供应链建设等方面。 | |
| 主要合作伙伴与竞争对手（列举具体的竞争对手、替代品、潜在竞争对手） | | 三大外卖平台  学校不愿意合作的食堂、实体店 | |
| 面临的技术、市场、财务等关键问题 | | 首先是财务问题，前期必须有很好的客户评价和稳定的利润增长。只有这样，后期才能很好的吸引融资。  技术问题，因为是大学生创业项目，我们的能力和学习到的知识还很难满足项目所需要，不可避免的会采用外包操作。  市场问题上，我们很难进入三大外卖商占领的市场，只能尽量在校园这种特定性的市场扎稳脚跟。 | |
| 营销策略 | 10分 | 产品策略 | | 然而日前学生就餐状况普遍不容乐观，其卞要原因;  1、样式重复，即每天换来换去都是那么儿道菜，日味也重复时间长了就感觉腻。  2、不卫生，因为人民越来越追求生活品质，对健康和卫生的求也越来越高，而大多的中式快餐店设施简陋，卫生情况不容乐观。  3、日味问题，即对饭菜的日味不习惯，因为来自四面八方，众口难调，很难让所有人满意。  另外，我们发现女大学生特别注重自己的形体形象，有时为减肥而近乎虐待自己，她们淹没在减肥的时尚潮流之中，却忽视了自身的营养健康。与此构成鲜明对比的是学校以及相关部门并没有给大学生以合理的饮食培)i1、宣传和指导，也没有从营养入手提供全面合理的配餐。所以，如果我们能够解决以上问题，提供一种每天都有新菜式和新日味、又营养卫生、学生们都吃的起的大众二餐外卖服务，定将受到在校大学生的青睐。由于大学生群体基本都以住校为卞，在平时的膳食营养方面比起在家由父母照顾必然会欠缺不少。大学生群体普遍存在健康饮食的愿望，然而在实际生活中缺乏相关的知识，呈现  营养知识和态度、行为倒挂的现象。 | |
| 价格策略 | | 和店家进行合作，在平常菜品的价格上降价2—4元，作为外卖递送费用。 | |
| 分销策略 | | 1.实体流程。与店家合作，我们给予外卖上线和外卖递送。  2.所有权流程。实体店主——外卖商——顾客  3.付款流程。学生外卖下单，外卖商付款给实体店。  4.信息流程。实体店把食品给外卖小哥，外卖小哥送给顾客。  5.促销流程。定期发送一些优惠券。学校的社团活动可以与我们合作，我们可以提供外卖免单服务作为大奖品，外卖优惠作为小奖品 | |
| 促销策略 | | 学校的社团活动可以与我们合作，我们可以提供外卖免单服务作为大奖品，外卖优惠作为小奖品，达到推广和多销的作用。 | |
| 财务分析 | 10分 | 资金需求量、资金来源、股本结构与规模 | | 20万，自筹4万，银行贷款5万，找两家投资9万.  创业团队55% 两家投资公司45% | |
| 盈利能力（投资回收期、净现值、内部收益率等） | | 前期主要是外卖运送费，商家的差价。  后期会考虑到一些网上广告收费，以及一些活动和商家的代言费。如果收益可以的话，我们后期还会考虑在校园里开一些自营店。 | |
| 风险投资占比与退出策略 | | 风险投资占比为45%  退出策略：风险企业家回购  我们知道的退出策略有四种：公开上市（IPO），企业并购，风险企业家回购，破产清算。  因为我们小企业，公开上市并不是很适合。为了使我们企业被完整的保存下来,我们可以掌握更多的主动权和决策权,因此我们决的回购对企业更为有利。 | |
| 管理团队 | 10分 | 管理团队各成员有关的教育和工作背景（强调团队竞争优势） | | 管理团队成员大部分都是西安电子科技大学的学生，或者后期扩散到西安地区的其他大学的学生。  首先学习环境和工作环境的地域性区别不大，较其他的团队有更好的融合性。学历上也较占上风。 | |
| 成员的分工和互补，或者你认为应该有哪些分工，能力资源等应该如何互补 | | 一些成员偏向技术，一些成员则更加偏向内部经营管理，一些团队成员强于销售渠道的开拓。一些人可能喜欢做任务，安安分分的做工作，一些人可能更善于写计划书，策划公司的发展未来。一些人可能更善于与客户进行交流。一些人更喜欢考虑公司之后怎么进展，怎么开拓市场，也有一些人更喜欢思考这段时间内公司的问题，如何解决等等。 | |
| 创业顾问，主要投资人和持股情况。 | | 创业顾问初期会找我们学校的老师，后期寻求社会上的专业产业分析师。  主要投资人就是初始项目发起人以及投资公司。  持股情况  20万，自筹4万，银行贷款5万，找两家投资9万.  创业团队55% 两家投资公司45% | |
| 公司的组织构架 | |  | |
| 风险分析 | 5分 | 项目所面临的主要风险及应对之策 | | 首先我们的市场定位是西安的大学，受众群体是西安大学生。考虑到作为学生开发者的我们资金有限，而且时间余量不足。和市场上的公司很难相争。一旦利润颇丰，肯定会引起其他公司的介入。那时我们的市场肯定会受到冲击。慢慢的，也可能会因资金供应不足而破败。  加强外卖垃圾回收处理意识宣传 大学生使用何种外卖餐盒和处理外卖垃圾的方式是决定外卖环境 污染严重性的关键。因此，建议加强使用可回餐盒或者可降解餐盒， 提高外卖垃圾回收处理利用度，实现节能减排，提高环保意识。 (1)对大学生进行可降解餐盒的宣传与推广。 (2)政府辅助宣传，对商家和消费者采取强制性的补贴政策。 | |