可行性分析(研究)报告(FAR)

目录

[可行性分析(研究)报告(FAR) 1](#_Toc235938394)

[1引言 4](#_Toc235938395)

[1.1标识 4](#_Toc235938396)

[1.2背景 4](#_Toc235938397)

[1.3项目概述 4](#_Toc235938398)

[1.4文档概述 4](#_Toc235938399)

[2引用文件 4](#_Toc235938400)

[3可行性分析的前提 5](#_Toc235938401)

[3.1项目的要求 5](#_Toc235938402)

[3.2项目的目标 5](#_Toc235938403)

[3.3项目的环境、条件、假定和限制 5](#_Toc235938404)

[3.4进行可行性分析的方法 5](#_Toc235938405)

[4可选的方案 5](#_Toc235938406)

[4.1原有方案的优缺点、局限性及存在的问题 5](#_Toc235938407)

[4.2可重用的系统，与要求之间的差距 5](#_Toc235938408)

[4.3可选择的系统方案1 5](#_Toc235938409)

[4.4可选择的系统方案2 5](#_Toc235938410)

[4.5选择最终方案的准则 5](#_Toc235938411)

[5所建议的系统 5](#_Toc235938412)

[5.1对所建议的系统的说明 5](#_Toc235938413)

[5.2数据流程和处理流程 5](#_Toc235938414)

[5.3与原系统的比较(若有原系统) 5](#_Toc235938415)

[5.4影响(或要求) 6](#_Toc235938416)

[5.4.1设备 6](#_Toc235938417)

[5.4.2软件 6](#_Toc235938418)

[5.4.3运行 6](#_Toc235938419)

[5.4.4开发 6](#_Toc235938420)

[5.4.5环境 6](#_Toc235938421)

[5.4.6经费 6](#_Toc235938422)

[5.5局限性 6](#_Toc235938423)

[6经济可行性(成本----效益分析) 6](#_Toc235938424)

[6.1投资 6](#_Toc235938425)

[6.2预期的经济效益 7](#_Toc235938426)

[6.2.1一次性收益 7](#_Toc235938427)

[6.2.2非一次性收益 7](#_Toc235938428)

[6.2.3不可定量的收益 7](#_Toc235938429)

[6.2.4收益/投资比 7](#_Toc235938430)

[6.2.5投资回收周期 7](#_Toc235938431)

[6.3市场预测 7](#_Toc235938432)

[7技术可行性(技术风险评价) 7](#_Toc235938433)

[8法律可行性 7](#_Toc235938434)

[9用户使用可行性 7](#_Toc235938435)

[10其他与项目有关的问题 7](#_Toc235938436)

[11注解 8](#_Toc235938437)

[附录 8](#_Toc235938438)

# 1引言

## 1.1标识

本条应包含本文档适用的系统和软件的完整标识，(若适用)包括标识号、标题、缩略词语、版本号和发行号。

## 1.2背景

说明项目在什么条件下提出，提出者的要求、目标、实现环境和限制条件。

传统零售模式：

销售：通过烧钱做广告获取用户，流量成本高，且线上线下流量难交互。

资金：国货、压货、铺租、营销需要有大量的资金去进行运转。

损耗：用户越来越懒，时间越来越宝贵，逛街购物费时费力。

效率：缺少数据化的技术应用，人工报单、分单、结算……处理效率低。

网感：许多老年人缺乏网购经验，不会线上下单，买不到心仪物品。

互动：与用户联系偏弱，缺乏次深层互动，触发唤醒用户困难。

## 1.3项目概述

本条应简述本文档适用的项目和软件的用途，它应描述项目和软件的一般特性；概述项目开发、运行和维护的历史；标识项目的投资方、需方、用户、开发方和支持机构；标识当前和计划的运行现场；列出其他有关的文档。

社区团购新模式：

销售：依托社区邻里之间的推荐，获客成本低，复购率高。

资金：先预售收款，再统一采购，大大降低资金库存压力。

损耗：团长将所需商品按时按点送上门，买主省时省力更省心。

效率：平台集中化管理运营，订单管理规范、标准、高效。

网感：团长大多社交kol，挑货买货经验丰富，可协助居民下单，好事共享。

互动：可以直接在社群进行咨询、讨论，通过链接直接购买。

## 1.4文档概述

本条应概述本文档的用途和内容，并描述与其使用有关的保密性和私密性的要求。

# 2引用文件

本章应列出本文档引用的所有文档的编号、标题、修订版本和日期，本章也应标识不能通过正常的供货渠道获得的所有文档的来源。

<https://fuwu.11467.com/info/6878253.htm>

<http://www.linkshop.com.cn/web/archives/2020/459347.shtml>

# 3可行性分析的前提

## 3.1项目的要求

产品要基于(小区/社区)位置，时效性强

商品展示以视频形式为主

使用用户角色分为团购发起者与团购参与者

## 3.2项目的目标

## 3.3项目的环境、条件、假定和限制

为什么需要社区团购，这跟社区生鲜团购的行业属性有关系：

第一，是刚需。正常情况下，所有人每天都要吃东西。

第二，消费频次高。一日三餐，想想看我们日常接触的还有哪个商品品类是一天买三次。

第三，产品在离用户越近的地方价值越大。生鲜公司抢占了社区之后可以拓展日用百货、家庭消费甚至生活服务等等。

## 3.4进行可行性分析的方法

# 4可选的方案

## 4.1原有方案的优缺点、局限性及存在的问题

第一、当下社区团购模式往往以商品低价预售为特点，产品种类单一。如何确保用户活跃、促成社交流量转换是社区团购是运营的关键环节，运营成效最终考量的关键点在于用户的复购率，社区团购作为零售促销手段与销售渠道的创新，最终要落回产品品质和高性价比方面，社区团购发展不仅仅需要低价格，同样也需要企业对产品品质的把控以及对客户需求的快速反应。

第二、团购消费者普遍对生鲜类商品的保鲜要求较高，一些社群团购平台的供应链快速服务能力远未满足客户的需求。社区团购场景下，要改变消费习惯，培育线上消费习惯，一定要通过刚需、高频和接近用户的品类来做，所以生鲜是社区团购非常关键的品类。社区团购的重点产品是生鲜类，这也是符合社区消费群体的消费特点，消费者对生鲜类商品更注重口感和口碑。

试想，如果消费者在一个拼购群买过变质的水果，不仅面临消费者因体验差而口口相传的风险，还将面临众多客户退货索赔等一系列售后服务的问题。

生鲜的保鲜期往往很短，社群平台经营的商家，在细分品类上虽拥有优势，却往往由于城市开拓速度过快、生鲜供应链的标准化滞后以及区域内整合能力不足，成为制约社区团购发展的瓶颈，进而难以支持社区团购消费者对生鲜品类的所有需求。

第三、社区团购模式对“团长”运营和服务水平的要求较高，比较难招到合适的人选。“团长”工作包括管理社群、商品推荐以及提醒顾客提货。“团长”的作用更像是虚拟发货点和团购发起人。

团长通过微信社群，会迅速收到自己所负责的社区订单，平台的另一头，则可以直接联系原产地直采发货，他在社群里推荐商品的作用相当关键。通过这样的模式，实现较低履约成本和生鲜配送低损耗。

当下的“团长”大部分是兼职工作，时间和工作压力往往很大。一方面要密切关注微信群的动态，另一方面也要思考如何促进消费、提供周到服务、解答咨询，以及如何处理纠纷和协助售后。

目前，团长的薪资往往不高，如果社群成员消费力不足，那“团长”的付出和回报就可能明显不成正比。“团长”服务质量存在不稳定因素的情况下，如何触发和唤醒末端用户，也是值得思考的问题。

## 4.2可重用的系统，与要求之间的差距

## 4.3可选择的系统方案1

## 4.4可选择的系统方案2

## 4.5选择最终方案的准则

# 5所建议的系统

## 5.1对所建议的系统的说明

## 5.2数据流程和处理流程

## 5.3与原系统的比较(若有原系统)

## 5.4影响(或要求)

### 5.4.1设备

目前市面上大多数智能手机，包括apple品牌的智能手机和其他安卓厂商的手机。

### 5.4.2软件

操作系统需要 iOS或者Android平台。

### 5.4.3运行

下载安装之后点击程序图标即可运行。

### 5.4.4开发

目前计划使用uni-app开发跨平台app

### 5.4.5环境

### 5.4.6经费

### 5.5局限性

# 6经济可行性(成本----效益分析)

## 6.1投资

包括基本建设投资(如开发环境、设备、软件和资料等)，其他一次性和非一次性投资(如技术管理费、培训费、管理费、人员工资、奖金和差旅费等)。

## 6.2预期的经济效益

### 6.2.1一次性收益

### 6.2.2非一次性收益

### 6.2.3不可定量的收益

### 6.2.4收益/投资比

### 6.2.5投资回收周期

## 6.3市场预测

# 7技术可行性(技术风险评价)

本公司现有资源(如人员、环境、设备和技术条件等)能否满足此工程和项目实施要求，若不满足，应考虑补救措施(如需要分承包方参与、增加人员、投资和设备等)，涉及经济问题应进行投资、成本和效益可行性分析，最后确定此工程和项目是否具备技术可行性。

# 8法律可行性

系统开发可能导致的侵权、违法和责任。

社区团购“九不得”新规出台：

一是不得通过低价倾销、价格串通、哄抬价格、价格欺诈等方式滥用自主定价权。在依法降价处理鲜活商品、季节性商品、积压商品等商品外，严禁以排挤竞争对手或独占市场为目的，以低于成本的价格倾销商品。

二是不得违法达成、实施固定价格、限制商品生产或销售数量、分割市场等任何形式的垄断协议。

三是不得实施没有正当理由的掠夺性定价、拒绝交易、搭售等滥用市场支配地位行为。

四是不得违法实施经营者集中，排除、限制竞争。经营者集中达到国务院规定申报标准的，应当事先申报，未申报的一律不得实施集中。

五是不得实施商业混淆、虚假宣传、商业诋毁等不正当竞争行为，危害公平竞争市场环境。严禁编造、传播虚假信息或进行引人误解的商业宣传，损害竞争对手的商业信誉、商品声誉，欺骗、误导消费者。

六是不得利用数据优势“杀熟”，损害消费者合法权益。

七是不得利用技术手段损害竞争秩序，妨碍其他市场主体正常经营。不得利用服务协议、交易规则以及技术等手段，对平台内经营者在平台内的交易、交易价格以及与其他经营者的交易等进行不合理限制或附加不合理条件，或者向平台内经营者收取不合理费用。

八是不得非法收集、使用消费者个人信息，给消费者带来安全隐患。

九是不得销售假冒伪劣商品，危害安全放心的消费环境。

# 9用户使用可行性

用户单位的行政管理和工作制度；使用人员的素质和培训要求。

用户大多为一个社区的居民。进行社区团购模式需要选出团长，团长将所需商品按时按点送上门，买主省时省力更省心。团长大多社交kol，挑货买货经验丰富，可协助居民下单，好事共享。

# 10其他与项目有关的问题

未来可能的变化。

# 11注解

本章应包含有助于理解本文档的一般信息(例如原理)。本章应包含为理解本文档需要的术语和定义，所有缩略语和它们在文档中的含义的字母序列表。

# 附录

附录可用来提供那些为便于文档维护而单独出版的信息(例如图表、分类数据)。为便于处理附录可单独装订成册。附录应按字母顺序(A，B等)编排。