

# 网站创业计划书

## 目录

### 第一章 前言

### 第二章 公司与项目

#### 1. 项目背景

#### 2. 公司简介

#### 3. 公司战略

### 第三章 市场调查和分析

#### 1. 市场介绍

#### 2. 目标市场

#### 3. 销售战略

### 第四章 竞争分析

#### 1. 认识竞争者

#### 2. 制定竞争策略

### 第五章 营销策略

#### 1. 经营管理

#### 2. 产品策略

#### 3. 促销策略

### 第六章 财务分析

#### 1. 融资

#### 2. 公司财务制度

### 3. 预计收入

## 第七章 风险控制

### 1. 风险预测

### 2. 应急措施

## 第八章 小结

## 第一章 前言

最近一部电影《2012》让我们重新拾起“世界末日”的话题，但它所描述的只是一个虚构的、神话的、毫无科学意义的情景。世界末日不可能在 2012 年到来，但总有一天会到来。人类灭亡或有 5 种可能场景，包括行星撞击、气候灾难、核战、瘟疫、未知事件等。不过，人类活到真正的世界末日来临的可能性微乎其微。但是目前地球上灾害（地震，火山，海啸等等）不断，人们对地球的看法也是各抒己见。哲学上辩证法认为，一切事物都有发生、发展和消亡的过程，人类、地球、太阳系莫不如此。自然界创造了灿烂的生命之花，最终又将它残酷的杀灭，这就是宇宙的法则，谁也无法改变！现在我们做的只有爱护、保护好地球——人类的家园，不仅为了我们自己及后代的生存，更是为人类的长远做打算。通过分析当前世界市场的形势，地质灾害不断发生，而世界上关于地球方面的专门网站是很少的，有也是英文网站，作为如今崛起中的中国，人们对有关地球方面的知识是十分匮乏的，而中文的地球专门网站也是少之甚少，绝大多数人不知道，只知道在百度上搜，这是很不方便的。为此我们决定建立一个关于爱护地球的专门网站。不仅让人们更多的了解关于地球的知识，也是为了能增强人们爱护地球的意识，居安思危，更好的保护我们的家园。就中国市场来看我们这个项目，存在很大的市场，只要做的好就一定有人来看。很有可能和百度相媲美。我们的团队有六个人，我们有着共同的目的和价值观。对于资金问题，我们在保证好的质量下，尽量做到以最低的成本获取大家对网站的关注，只要看的人多了，自然而然就有投资商来找我们，这样资金问题就会迎刃而解，我们也会从中盈利。最终，我们达到顾客、企业与社会有机统一。

## 第二章 公司与项目



## 1. 项目背景

我们的项目是建立一个有关爱护地球的网站，网址是 [www.our earth.com](http://www.our earth.com) 简单易懂，一目了然，容易人们记忆与查询。只要登录我们的网站，就可尽观地球的一切变化。就中国市场，可以说这无疑填写了人们对地球了解及发展方面的一个网上空白。网站里面涉及到地球的最新动态，地球网页，地球在线，地球预测，地球知识，关于地球的音乐，通用型指南针，地球游戏，搜吧，地球论坛，关于地球灾难的电影及关于预防灾害的视频，地球美丽和灾难的图片，地球评估，留言板等等，其中里面还有两个项目，是地球游戏和通用型指南针。这个游戏可以说是迎合现在青少年的发展，都知道现在游戏市场可谓一直上升，丝毫没有受到经济危机的影响。而在我们的游戏中，你不仅能学到关于地球方面的知识还能了解地球的发展形势，做到娱乐中也要铭记爱护地球，对于这个项目可以说有个十分光明的市场前景。再就是通用型指南针，我们把它设计成各种各样的，但都有一个特点就是能指明方位。有可以当装饰用的，有微型的指南针，有夜光型的，还有可以发出电波的，无论你身处安全的环境还是灾难中，通用型指南针都能帮助你，给你最大的帮助。举个例子，你同学聚会可以带上你的指南针项链，外出旅游可以带上你的指南针手表，身处地震中，你可以带上你的夜光电子型指南针等等。对于这个项目，毫不含糊，我们每个人都需要有，而现在市场上这样的很少，就算有我们也不知道，所以我们做它，只要有人看我们的网站，就能知道这种指南针，就会买它，市场前景也是很好的。总而言之，消费者会免费进入我们的网站，我们为他们提供关于地球的一切方面，满足未满足的市场，使人类更加爱护我们的地球，这是企业，消费者，社会利益的有机统一。

## 2. 公司简介

OE 公司，英文(our earth)，是我们的地球的意思，和我们的网站是一致的，即 OE 网，网址 [www.our earth.com](http://www.our earth.com)

我们的公司有着自己的文化理念，如下：

宗旨是：为了人类美好的明天而爱护地球；

口号是：爱护地球就是爱护我们自己；

公司理念：向百度学习，向搜狐学习，更向顾客学习；没有个人，只有沟通与合作；



短期目标：力争在一年之内能有自己的市场，有自己的消费群体，资产达到我们的预定目标；

长期目标：力争能和百度相媲美；

公司标语：小赢凭智，大赢靠德；顾客的抱怨是我们最好的礼物；信心胜过一切，你是最棒的；有话就说，没话就做；追求创新，挑战自己。

### 3. 公司战略

“小赢凭智，大赢靠德”是我们公司贯彻始终的一个战略思想。公司上下全体员工包括领导在做事之前学会先做人，我们公司重视人的德胜过才。经营策略：两个坚持，即坚持质量第一，坚持顾客第一的原则，服务于全人类。我们在做好自己优势的同时，努力弥补自己的缺陷，向竞争者学习，力图比他们更能抓住顾客，更能留住顾客，满足那些对地球不了解和一切想了解地球的每一个人。从目前的世界或中国的人们心理来看，我们需要了解地球及知道地球以后的发展，因为这关系到我们每一个人及后代的生存发展。我们会及时把握好市场的动态，根据实际情况而不断的完善改进我们公司的战略。

我们公司的建立就为人类带来了条件，带来了机会。最终达到我们全人类更加爱护、保护我们的地球。

## 第三章 市场调查和分析

### 1. 市场介绍

如今，经济全球化，信息技术高速发展，不断的更新换代。计算机更是使世界变成了一个村子，每个国家紧密相联，谁也离不开谁。但是在这样一个大的环境下，一些国家或人们为了盲目的追求经济而大肆地破坏环境，为此出现森林变荒漠，绿洲变沙漠，地质灾害不断等等。人类在破坏地球的同时也受到了地球的惩罚，地震、海啸、沙尘暴、火山、泥石流等一系列大的灾难不断发生。不但危机到我们的生命，还造成了巨大的损失。中国这个正在崛起的大国，更是经济迅速发展；但同时我们也看到了近几年中国的灾难不断，像 08 年的汶川地震，死者达 7 万多，伤者更是很多，这些生存下来的人不仅每天要面对自己的生活问题，还要经受心理精神的问题。还有最近的中国甘肃等地的沙尘暴，玉树地震等等。这一系列的灾难都是地球给人类的惩罚。所以说，人类要清醒更要拿出具体



行到来保护地球，这可以说是迫在眉睫的事。人们需要更多的了解认识地球，这样才能更好的保护地球，尽量减少灾难，多给我们带来福音。就目前分析和调查关于地球的网站是少之甚少，有也是英文网站，而且不好记。根据现在市场需要，我们决定建立一个有关爱护地球的网站，只要你进入就可以知道关于地球的一切。

地球是人类赖以生存的环境，没有了它也就没有了我们，那么身在地球的我们需要什么呢？灾难的发生只会让人们感到恐惧，而不去想法设法的解决，只会逃避而不知如何去做。为了应对下一次灾难和人们能和谐安全的生存，我们有必要知道认识地球的一切。如今世界上，尤其落后的国家了解认识地球的人不是很多，对于地球灾害的相关知识及预防措施更是很少。所以说，在这一方面是个很大的市场，还有许多方面存在着未满足市场。而我们的网站就会满足人们对这方面的需求，我们是中文网站可以满足世界上大多数人的需求。

## 2. 目标市场

我们的公司处于电子信息这一行业中，该行业技术性非常强。但是我们会在做好技术的同时，比同行业现有的竞争者更加有创意，更能迎合满足消费者的需求。不求最好但求更好，是我们的信念。就目前市场分析，竞争者有百度，新浪，搜狐，网易，雅虎，还有一些优酷，新华，淘宝了 等等。但是这些都是一些零散的方面，你可以在里面查东西，看东西，买东西，关于地球的方面很少有专门的网站，关于只要涉及地球的东西都在里面的网站，为此，我们要建立一个这样的网站，无论是竞争者还是我们的是市场，我们的网站都有这领先的优势，就像狗狗网站（专门的下载）。相信在我们的努力和策划下，我们的网站定会打出一片市场，填补人们对这样网站的需求。这是我们公司自身的资源和竞争实力，关于我们的客户群，我们可以主要定在中国这个大的市场。

关于细分市场，我们网站中有两个项目很重要。一个是通用型指南针，另一个是地球游戏。对于第一个项目，那些装饰型的指南针目标客户群主要是女性和青少年；对于手表型的指南针是工作人士等等，这里就不一一说了。再就是关于那个地球游戏，都知道现在游戏是最受青少年的欢迎了，因此我们把青少年作为我们的优选目标市场。游戏这个项目，我们会开发出新的游戏软件，关于地球灾



难的，让青少年能在游戏中体会到爱护地球的重要性，这无疑可以说是个新生市场，前景广阔。

总起来讲，我们主要市场定位于中国，主要针对于现在的青年人。

### 3. 销售战略

我们这个公司主要致力于关于爱护地球网站，里面加入了 2 个项目，分别是通用型指南针和地球游戏。因此我们会在以此为基本点。首先，关于我们的网站，也就是爱护地球，里面主要内容涉及到：地球在线，地球视频，地球音乐，地球图片，地球游戏，通用型指南针，地球社区，2012 解说，行业排行榜，留言板等等，还有一些有关地球的其他方面；有个地球的搜索引擎，类似于百度那样的。针对一上主要的，我说一下，地球在线就是个网页，通过它你可以随时随地知道世界上的最新动态，包括地球的运转和发生的灾难以及世界上关于地球的新闻事件；地球视频，你可以看到关于地球方面的相关电影或视频，有以前和现在拍的关于地球的电影，还有真人演习视频，地质灾害讲座等等；2012 解说主要是针对现在世界上玛雅文明的预言做详细的解答。我们的网站是会把最具有权威性，最具有科学性的信息传递给你。关于那个通用型指南针，只要你点击一下，你就可以看到各式各样的指南针，不但美观创新而且价格低廉。对于地球游戏，你会玩到地震游戏和大战火山喷发等等，这些都是一些惊险又刺激的游戏。一旦开发出来肯定会受到青少年的喜爱。

销售中最重要的是发现和创造客户的需求，而我们公司网站的建设：一是看到了当今世界上灾难不断，人们心里都想能生活在一个安全的地方或能在灾难来临的时候能应对灾难；二是我们的网站正是基于人们的这种欲望而为创造出客户的需求。我们会保证我们的网站质量和内容的可信度，以更好的能为人们服务。

总起来说，我们的销售战略就是满足人们的需求，根据客户的需要问题创造出更多有用的价值。

## 第四章 竞争分析

### 1. 认识竞争者

首先，从同行业竞争者识别，我们的竞争对手有：网游（魔兽、三国争霸，英雄联盟等），游戏（QQ 游戏、魔域、天龙八部等），还有一些网站的游戏直

接冲击了我们公司的地球游戏，是我们大的竞争对手；优酷、土豆、新浪等视频网站也是我们的竞争对手。再就是从市场竞争者识别，我们的竞争对手有：百度，搜狐，新浪，网易等一些中国市场占有率高的网站，这些都有搜索引擎，尤其是百度，这就可能会导致有些关于地球的情况会使用竞争对手，所以说，这也是我们一个大的挑战。我们必须引起重视，采取好的解决方案。

## 2. 制定竞争策略

针对以上对于竞争者的分析和识别，我们总体竞争策略是协同竞争，力图在不断变化的市场下，比竞争者更能留住顾客，更能满足顾客的需求。我们的目标市场在中国，具体点主要人群是青少年和灾难发生频繁的地方的人们，为此我们制订了一下措施：

一是，加大宣传，主要依靠电视台等主要媒体，还有报纸，我们也会召开记者发布会，贴广告之类的宣传；

二是，加强与竞争者之间的友好合作；

三是，我们这是个关于爱护地球的专门网站，我们会把最权威最科学的信息以最短的时间发布到我们的网站上，让大家一目了然，能得到自己想要的东西；

四是，借助于政府的力量，帮助我们宣传和加大我们的可信度、影响力；

五是，做好客户服务，时刻倾听客户的心声，为此我们网站上有地球论坛还有留言板，随时欢迎每一个人留下自己的意见。

# 第五章 营销策略

## 1. 经营管理

公司经营重在经营人品，人品没问题，客户才会信任你，在制度化下加入人性化是我们公司的经营管理方式。在经营管理方面，我们有一下做法：

一是，内部营销先于外部营销。对于内部，在公司的文化理念下，我们采用团队和学习型相结合的组织形式。加强员工的培训和员工之间的沟通，注重团队合作精神，激励每一个人对公司提建议；对于外部，我们坚持质量第一，客户第二，在保证质量的情况下，设计好我们的网站，力求创新，做到客户需要什么我们网站就能生产什么，以达到客户的需求。时刻倾听客户的心声，每个员工对于客户要时刻想着自己代表的是公司，把公司最好的一面展示给外界。



二是，省钱就是赚钱。我们公司会在各方面尽量减少不必要的开支，把每一分钱用到实用的东西上。在这里，突出说，主要用于网站的设计、地球游戏还有通用型指南针上，只有这三个搞好了，我们公司就有发展前途了。

## 2. 产品策略

我们的整体产品策略是：依据消费者的需求来设计我们的地球网站。具体的做法如下：

一是，在网站的设计上，我们有地球在线、地球视频、地球图片、2012 解说、地球游戏、地球音乐、地球论坛、人人留言板等等，这一切都是为了能更好的让消费者了解地球，让他们知道地球的最新动态。我们会结合现在人们的心理和爱护地球的思维设计一个新颖、引人注目的背景。

二是，对于地球游戏，我们会开发出新的产品，尽可能的来满足人们的需求，不但要让消费者喜欢我们的游戏，还会在游戏中得到知识，增强爱护、保护地球的意识。

三是，对于通用型指南针，我们会根据各种生产厂家，吸取各厂家之新颖实用的指南针，迎合不同地方不同年龄的人群，满足他们的欲望，有装饰的、有照明的、有手表式的、有夜光式的等等。这个产品重在各厂家生产产品的结合，以此来打开新的市场，主要目标人群是女性和青少年。

四是，在产品的包装上，我们主要针对于通用型指南针，因为只有它是我们公司的实用产品，其余的都是在网络上。为此，我们在包装上重在简单、独特就可以了，不需很豪华的包装，毕竟这是个实用的东西。

五是，在品牌上，我们会打造出有特色的 OE 品牌，这个品牌主要是网站即 OE 网、地球游戏、加上 OE 指南针。

## 3. 促销策略

促销是营销的利器。我们总的促销策略是：在讲究德的前提下，只要能让顾客认同我们就是好的促销方法。我们公司初步有如下促销方法：

一是，电话营销，借用网上聊天或电话让客户知道我们，了解我们的产品；

二是，网址设计易懂好记，就是 [www.our earth.com](http://www.our earth.com) 可以通过自己的人脉向周围的人说我们的网址；

三是，现实中，贴广告或借助业务员来促销等等；



四是，依靠电视台这个媒体，在黄金时间帮我们做广告。

## 第六章 财务分析

### 1. 融资

企业管理以资金管理为核心，资金是企业的“血液”。我公司根据自身实际情况和市场制作网站的情况，扩大融资渠道节省融资成本，保证了公司正常经营和健康稳定发展。

我们公司主要是建立网站、游戏软件开发和通用型指南针。在网站上，大约需要 1 万至 2 万元钱。在游戏软件开发和通用型指南针上，我们会去找银行贷款，大约需要 100 万至 200 万。根据我们公司的市场前景和现在政府鼓励大学生创业的优惠政策，我们有信心在一年之内还清贷款。

### 2. 公司的财务制度

根据公司的实际情况，会制定完整的财务制度。公司的财务处会精打细算，处理好公司内部与外部的财务，及时分析及时汇总，每周每月都向上级报告。并且每个月都会有资金负债表、利润表、现金流量表。对于特殊的财务支出，会根据具体情况报告给上级。

完善内部资金管理制度，增强防范意识。增强员工的从业责任心，防止公司的管理漏洞。

### 3. 预计收入

根据资金支出状况和公司发展状况，加上目前市场的不断变化，政府的优惠政策，要是公司正常发展的话，上半年预计收入应该是 50 万，下半年收入可能会达到 100 多万。照这样发展的话，我们公司第一年可以说能还清贷款，不仅如此，重要的是我们打开了市场，有不少客户能认同我们。以后，我们公司的发展前景会更加光明。

## 第七章 风险控制

### 1. 风险预测

根据上面我们公司的情况，可能会有一下风险：



第一个，开始时，所要达到的效果不是很好，宣传并不是很理想，投资不少但收益小。

第二个，公司运营一年下来，要还清贷款，这不是钱的问题，重要的是我们公司的信誉。

第三个，游戏开发和指南针的研发难度大，可能会延长时间。

第四个，市场弊端带来的意想不到的风险。

## 2. 应急措施

针对以上风险，有如下措施：

一是，如论发生什么，我们都要坚定信心，因为有了信心才有勇气和力量，而勇气和力量是我们公司前进的无形动力。

二是，针对宣传风险，我们每个月都会宣传，也就是时时宣传，让每个人都知悉我们公司。

三是，无论是否还清贷款，我们都要还，就算是倾家荡产也要还，这是信誉问题。

四是，对于市场变化，我们动静结合，我们内部永远是平静的，有时表面需要给竞争对手以动乱的感觉。只要我们比竞争对手强就不怕市场风险。

五是，针新产品的开发时间问题，我们会尽量请专家来解决，同时我们会在另一方面做的更好，例如网站信息的迅速、设计效果等等。

## 第八章 小结

OE 公司即（我们的地球），英文名 our earth。创立之后一定前景广阔。因为在中国，这是一个新的网站，有着新的市场，并且网址名字易懂好记，就是公司名字的简称。在我们公司的网站里面，你会在最短的时间里了解到地球上发生的事情。为了我们的生存，也为了子孙后代能更好的发展，请爱护我们的地球。而我们公司的成立，会让人们知道地球更多的东西，尤其是一些鲜为人知的东西，只有认识地球才可能知道应该如何保护我们的地球，以便让地球能永远的服务



于人类。进我们网站，你要知道，你所做的事情，不是为自己而做，  
而是为现在的人类或你的子孙后代谋福。