

**《互联网+创业》商业计划书**

**题目：**“尝鲜”美食代购（小程序形式）

**班 级：** 软件工程1802

**学 号：** 1831050171

**姓 名：** 王婧

**信息学院**

**2021年12月**

目录

[一、项目概述 1](#_Toc22315)

[二、市场与竞争分析 2](#_Toc23901)

[三、产品与服务 4](#_Toc14634)

[1、产品定位 4](#_Toc6537)

[2、服务价值 4](#_Toc8263)

[3、业务流程 4](#_Toc19182)

[4、产品优势 5](#_Toc11018)

[5、行业劣势 5](#_Toc21615)

[四、发展战略 7](#_Toc32065)

[五、营销策略 8](#_Toc19773)

[1、组织构成 8](#_Toc4517)

[2、人员构成 8](#_Toc11335)

[3、实施方案 9](#_Toc22018)

[4、项目经济效益和社会效益 9](#_Toc6240)

[（1）经济效益 9](#_Toc19784)

[（2）社会效益 9](#_Toc19062)

[5、风险分析及解决方案设计 10](#_Toc3947)

# 一、项目概述

我国进入大众创业、创新新时代以来，大学始终作为创新的源泉，一直受到广大人民群众的关注。国家方面也在出台相关政策大力支持有梦想的大学生们走自主创业之路。各大高校也普遍有建立大学生创新创业基金、创业学院等相关的一系列政策。

所以，对于有着伟大创业梦想的新时代大学生们来说，今天的新时代社会可以说是已经成为了充满了机遇的时代。不可否认的是这些创业支持政策也有审计机制。如果大学生创业团队想要申请利用这些创业资源，他们自然需要找到更有前途、更为可靠的创业项目，而此次本组的项目为知名类品牌代购。

由于疫情，自2020年以来，各大大学不时关闭，周末偶尔也会开放。然而，大学周围的学生也开始需要囤积日常必需品。此外，山姆俱乐部在大学生圈越来越受欢迎，各大高校也没有加入美团外卖和饥饿外卖的品牌。对于已经关闭学校的大学生来说，购买是很困难的，因此购买这种品牌的商店就成了消费预订系统。该项目针对的是各大高校的大学生。以小节目为下单和接单终端，覆盖线上线下各方面，通过多个交通入口快速将平台推到所有学生的眼前。利用高度规范的订购程序、订单自动结算、完善的后台控制系统、任务分发，为学生提供采购服务，用户们可以享受自由、快捷的使用体验，提高平台管理效率。

# 二、市场与竞争分析

1、市场历史阶段

跑腿萌芽于2008年，在2008年至2014年跑腿商业模式并不成熟。过渡至2015年到2017年阶段，这是一个成长的阶段，在这个阶段里资本涌入、消费升级，消费者订单数量明显增加。2017年至今，随着新冠疫情，各人民响应国家号召少出门，跑腿行业更加兴起，人民也有了较为稳定的消费习惯。

2、行业发展现状

据华经情报网的消息报道，受疫情的影响，去年2月，跑腿代购行业的普及率已经下降到0.69%，之后迅速恢复。8月，普及率上升到0.85%，超过了新冠肺炎疫情爆发之前的去年年末水平。除此之外，该行业每月的活动用户已然达到了450万人，每个人每月的使用时间达到了47.91分钟，明显增加了许多，反映了越来越多的用户开始接受并使用跑腿行业。

3、用户消费需求

在之后的流行时代，跑腿代购行业的企业顾客和个人消费者除了要综合考虑使用的时效性之外，配送安全问题、个性化优质服务问题、标准化费用问题等因素也越来越受到了关注。未来的跑腿平台通过完善智能化技术和服务模式，缩短不必要的时间，加快功能迭代更新，继承发展更加多样多元化的消费场景，响应众多个性化的需求，规范业务收费标准减少平台双方矛盾，完善监督、考核和评价系统，确保服务质量。

4、国内竞争app

目前，跑腿行业的竞争对手主要分两个阶段进入市场。二零一三年至二零一五年，先后建成人人快车、flash、UU差旅及相邻通道；而从二零一六年到二零一八年，相关行业巨头进入跑腿市场。达达、百度外卖、美团、饿了么相继推出跑腿业务，快递行业以速度闻名的顺丰快递也推出了同城快递业务。

但众多竞争并不代表我们所设计的小程序会失败，根据资料显示，需要被服务的人与跑腿员完全不成正比，换句话来说，人民需求增多会在选择服务时多进行挑选，而面对一些无法进行跑腿的商铺，我们可以多采取商业合作，掌握市场的规律，提升服务的质量，通过系统后台的统计和排序，可以实时掌握订单、资金、配送区域、订单动态等信息。同时，您可以在后台定制价格，统一收费标准，为用户带来最佳的服务体验。

5、分析总结

跑腿行业具有：

1.消费者市场大，受用人群广，需求无止境；

2.该行业拥有广泛的业务，以满足用户多样化的服务需求；

3.“懒人经济”与“新零售”创造商机；

顺应时代发展需求，跑腿作为目前扶摇直上的行业，有着巨大的发展空间，日益剧增的跑腿需求推动着这一行业的发展，作为未来最淘金的十大产业之一，“跑腿”形势，势不可挡。我们组也将在宣传营销、运营推广、效率质量等方面多下心思，打造好的跑腿程序。

# 三、产品与服务

1、产品定位

“尝鲜”美食代购小程序，坚持始终以广大学生立场为主，必须明白高效方便的程序和安全实惠的商品才是本程序最能吸引用户的亮点，也是本程序最应该关注的重中之重

2、服务价值

西安财经大学长安校区距西安商圈较远，为满足学生远距离需求，代购西安市美食。可主要分为

超市：山姆、盒马

饮品 ：古茗、星巴克、喜茶、奈雪的茶

小吃：鲍师傅、甄糕、腊汁肉夹馍

采取线上微信小程序的方式、接单、售卖、联系顾客群体。由专门人员每天负责采购，再由派送人员各自派送到顾客手中。

3、业务流程

用户可在提前设计好的“尝鲜”美食代购小程序上进行下单，平台会提前安排好至少两位工作人员进行核对检查，确认下单无误从而传递到外出采买部门，该部门人员按照用户下单内容进行校外采买回学校递送到配送部门，配送部门收到外出采买部门采买的商品按照用户下单提供的收货地址进行按需配送，配送完成后，售后部门进行用户意见收集，每月根据用户反馈的意见进行总结不足。

4、产品优势

首先，门槛低，不需要投入太多资金。对大多数企业家来说，当他们想投资某个行业时，首先要考虑的是早期投资。然而，“早味”食品采购机构对办公地点和装修没有太高的要求。只要有固定的办公、培训、面试场所，不需要购买太多固定资产，只需购买少量快速运转的设备即可。相比之下，最大的成本是“品尝新鲜”食品采购的开发投资。

其次，随着“懒惰经济”的快速发展和新兴零售业的兴起，差事需求日益增加，供应不足。差事公司可以购买、递送、排队、领取文件和帮助清理。同时，差事公司还可以拓宽业务渠道，与商家合作，与当地花卉、蛋糕、餐饮、酒店等相关行业合作，在确保收入稳定的基础上，增加订单量，锦上添花。在许多行业，跑腿公司的业务渠道扩张可以说是非常快的。只要我们能够有效地维护商家资源，增强我们与用户之间的粘性，我们的收入将永无止境。

最后，作为主流市场的低风险大趋势，跑腿行业投资低，市场需求大。它基本上可以称为零风险创业项目。可供选择的场景众多，用户多频需求是行业快速发展的基础。与物流相比，城市内跑腿代购服务能有更高的效率；与诸如美团外卖，饿了么外卖相比，它能够由更加广阔的服务范围；与本地速递员比较，送货员的时间更为及时；目前在市场上，跑腿代购产业得到发展壮大是顺应现代消费者要求的大趋势。

5、行业劣势

首先，市场尚未完全成熟：目前，本地分销行业的参与者大致分为四类。第一类以传统快递企业为代表，如顺丰同城快递、韵达快递、圆通快递等；第二类以电子商务企业为代表，如京东药品配送快递、京东物流闪电配送等；第三类型是一家快递巨头，就例如美团的特快专业递送和托人购物，帮助人们在需要时进行必要的购物和送货。第四类则主要是例如阿里巴巴、腾讯、美团及美团外卖等为代表的“互联网+物流”平台企业，一方面各类城内分销企业在020和众包物流模式的不断探索中发展较为缓慢，企业的融资有限，这表明投资者对当地分销业的前景持乐观态度。另一方面，当地分销业的竞争格局相对分散，参与者类型多样，企业布局情况较为复杂，市场竞争中的寡头垄断格局尚未出现。

其次，商品打包完成之后配送流程还存在缺席：配送程序存在漏洞主要是因为商品配送计划和实施的不完善。因为在一个城市之中存在许多进行商品打包配送的企业，各个该领域的企业所进行的主要业务也存在一定程度的差异，在进行商品打包配送的路线中配送的商品也存在不同。例如，大部分货物集中囤积在一条运输线上进行运送，而少部分货物被分散在各条运输线进行运送。这种情况使得车辆和人员分布不完善，很容易出现回程空车或中段半库等问题，直接影响配送的效率和成本。

最后，该领域内行业没有健全制度：由于进入该行业的门槛较低，行业还未出台一个正式监管的正式的法律法规，城市配送企业之间存在的不良竞争呈现逐渐上升趋势。存在着物流企业不顾服务质量盲目降低成本的现象。此外,由于监管不力,在同一城市的配送行业中,也存在配送人员损坏配送商品的事件，例如部分美团外卖配送员损坏配送食品，或将部分配送食品据为己有等。

# 四、发展战略

许多城市都有跑腿行业。由于各公司随意改变价格，扣分较高，许多配送团队选择成立自己的团队，自己设定自己团队的价格，降低平台扣分，从而进一步提高底下员工们的整体收入。近两年来，伴随着互联网行业的快速发展，选择下单托人跑腿业务的用户数已近千万，网上受托进行跑腿进行所需事件的服务已成为公众的迫切需求，该项目的优势也进而随之显现。对于我们初步创业，还在稚嫩阶段的小企业来说，成功创业的基础是构建好一个优秀高效率的运送系统。跑腿行业肯定会成为未来最受欢迎的便利行业。跑腿业的发展前景是毋庸置疑的，这是我们不能否认的。今后，我们要充分利用和整合学校的差事、配送人员和业务用户，创建我们自己的团队，设定团队的整体价格，然后将配送骑手和计费商户添加到您创建的团队中，这样我们的团队才会建立起来，便可以最大程度从根本上在不削减利润的情况下减少平台正常运营成本。在最初起步阶段，我们的团队分为主要成员和兼职成员。需要注意的是我们的团队的早期规模不需要太大。除我外，要有2名至5名骨干成员，后备人才要有晋升空间，管理者要对人负责。团队的力量绝对大于个人。团队成立初期，要重视在校内进行宣传，从而让同学们首先意识到有一个这种校内平台在存在，另外，需要合并同行。要合并经营者，需要事先做好准备。制定方案，首先分析商家然后对其进行“洗脑”灌输选择其他平台的劣势与选择我们平台的优势，通过这些制定与商家合作的服务价格，主要让商家感受到与我们合作的话，比其他平台更能节约钱并且更能做到学生层面较好的宣传，更稳定，配送更快捷。

# 五、营销策略

1、组织构成

主要分为决策，执行，监督，财务四个部分，决策主要是负责每天的订单的数量和种类来安排第二天的采买，执行就负责采买，配送和售后的服务，监督负责每个人工作情况以及有没有违反规定的行为，财务负责每天的收益以及采买商品所需的资金和产生的交通费用。

2、人员构成

首先，线上接单，2个人进行核对订单，尽量避免重复接单或是遗漏；其次，外出采买，受疫情影响，满足一般由2-3人一组外出采买所需要的商品，人员不固定，采取轮流排班制；再次，配送商品，商品的配送2个人为一组，并且提前确定好每一组的配送寝室楼栋，根据订单的预留地址把相同的寝室分在一起由负责那栋的小组进行配送；最后，售后服务，由1—2个人负责售后服务，例如商品送错或存在食品安全等方面的问题，顾客可以在平台的客服一栏进行反馈，客服会根据具体情况进行相关的处理，例如退款，或是在直接进行商品的退换。

3、实施方案

在前期做好足够的宣传，制作微信小程序以方便下单，在小程序中将不同的商铺品牌为划分界限，对不同品牌的食品、产品进行一一展示，每款食品配有相应图片和文字介绍，和清晰明了的产品定价。在前期做好足够的宣传，制作微信小程序以方便下单，在小程序中将不同的商铺品牌为划分界限，对不同品牌的食品、产品进行一一展示，每款食品配有相应图片和文字介绍，和清晰明了的产品定价。

4、项目经济效益和社会效益

（1）经济效益

1、劳动占用和劳动耗费尽可能的减少。在每次出去采购的时候，分批的，有计划的进行采购，在使用交通工具和“工具人”的调度上尽可能的节约成本。

2、有更多的产出。在每次出去采购前，每一位合伙人拿出等比例的资金进行采购，可以采用顾客预约的方式，定多少拿多少，多拿一点保质期长的物品，在后期也是可以售卖的。也可以在每次采购前进行宣传。

3、符合社会需要。我们学校距离商圈较远，很多人不愿意出校，例如一些食品是需要排队购买，美团饿了么都不能提供外卖服务的，对于有些产品也是有限购的，代购可以满足这些所有的需求。

（2）社会效益

1、在我们做好宣传，小程序上线之后，可以更好的服务于下单购买我们代购的食品的顾客。

2、减少人们的出行，低碳生活，少量人的采购，让学校里更多的人不出门也可以购买到自己想要吃的产品。

3、除去高昂的配送费，达到一定人数拼单之后，也便于购买的人省了很多麻烦。

5、风险分析及解决方案设计

针对项目运营过程中可能存在的风险以及解决方案设计主要如下：

首先，某些商品经过小程序下单跑腿代购的时间过程可能会导致商品出现过期或者质量受损如烘焙蛋糕等，针对此类问题我们采取的是一方面提前与小程序用户就短期商品或易损商品达成协议，提前约定好处理措施避免问题扩大，另一方面将针对此类商品特设一个小类进行快速配送，快速所消耗的人力物力财力便从跑腿费中分担。

其次，不同商品价格不同，差价大的没人买，差价小的利润微薄，针对此类问题，我们便计划提前观察好其他平台的商品下单数据，用统计思想进行合理规模的控制，以求利润最大化。

最后，平台扩大之后进入更大的世界由于同行之间价格没有统一规定，可能存在部分同行为“挤兑”新平台而利用价格差，引发价格战争，从而导致行业动荡，针对此类问题我们考虑要充分利用好西安财经大学三大校区资源，争取取得学校对学生创业的支持，坚持立足西安财经大学的广大学生市场，始终坚持以始终如一待人以诚的服务态度和高效方便的程序吸引同学们，赢得同学们衷心的拥护和支持。