

《创业计划书》

项目名称： 巨蜥 App

项目责任人信息：

姓名：

学院：

班级：

学号：

手机号码：

目录

App 简介	3
项目摘要	3
所处行业:	3
商业模式及收入来源:	3
项目满足及解决的问题:	4
市场分析 & 营销	4
行业状况 & 业内发展潜力:	4
竞争对手:	5
未来客户:	5
App 管理及运营	6
项目运营及团队架构:	6
项目骨干简介:	7
资金来源及风险分析	7
资金需求:	7
项目主要风险:	7
退出机制	8
资金使用计划:	8

App 简介

项目摘要

随着电子商务的快速发展,小型商铺、小型企业和手工业者面临着日益激烈的竞争环境。然而,由于缺乏有效的数据分析工具,他们往往难以准确了解商品消费情况、调整经营方式以及制定盈利计划。因此,开发一款名为“巨蜥”的数据分析应用程序,可以帮助他们更好地应对这些挑战。

“巨蜥”是一款面向小型商铺、小型企业和手工业者的数据分析应用程序。该应用程序提供了一个方便、快捷的平台,让用户能够分析商品消费数据,并根据分析结果进行经营调整和盈利计划制定。用户可以选择使用预设的商铺类型模板,也可以进行个性化自建模板,以满足不同用户的需求。用户可以导入或手动输入商铺账本,应用程序会自动进行数据分析,并给出各类结论和建议供用户参考。此外,用户还可以绑定微信支付或其他支付方式,实现每日数据更新,方便记录和支付操作。

“巨蜥”应用程序有望成为小型商铺、小型企业和手工业者的理想选择,帮助他们更好地了解商品消费情况、优化经营方式并制定盈利计划。通过提供方便、实用的数据分析功能,该应用程序将为用户的经营发展提供有力支持。

所处行业:

巨蜥所处行业是数据分析和商业智能相关的服务业。数据分析是指通过收集、整理、分析和解释数据,提取出有价值的信息和洞察力,以支持决策和改善业务绩效。商业智能则是利用技术和工具来收集、整理和分析大量的数据,以帮助企业更好地了解市场、顾客和竞争环境,并做出明智的决策。

在现代商业环境中,数据分析和商业智能已经成为了企业成功的关键因素。通过深入了解和分析消费者行为、市场趋势、竞争情况等数据,企业可以更好地了解市场需求,优化产品和服务,制定更准确的市场营销策略,并及时作出调整以适应变化的市场环境。

商业模式及收入来源:

“巨蜥”的商业模式主要是基于数据分析服务和付费订阅模式。

1. 数据分析服务:作为一个数据分析应用程序,巨蜥的主要价值在于提供高效、准确的数据分析和结论。小型商铺、小型企业和手工业者可以通过巨蜥导入或手动输入他们的商铺账本数据,然后应用程序会对这些数据进行分析,并提供有关消费情况的结论和建议。这项数据分析服务可以帮助用户了解他们的经营状况,并提供决策支持,如调整经营方式、制定计划和提高盈利能力。巨蜥可以向用户收取一定的费用来提供这些数据分析服务。

2. 付费订阅模式:巨蜥还可以采用付费订阅模式来获取收入。用户可以免费下载和使

用应用程序，但为了获得更多高级功能和定制化服务，他们可以选择付费订阅。付费订阅可能包括更深入的数据分析、定制化报告、更多的数据存储空间以及优先支持等特权。这样的付费订阅模式可以为巨蜥提供持续的收入流，并帮助应用程序的持续改进和发展。

3. 广告与合作伙伴关系：除了数据分析服务和付费订阅模式，巨蜥还可以通过与其他相关商业合作伙伴建立合作关系来获得收入。例如，巨蜥可以与商业软件供应商合作，在应用程序中提供他们的工具和服务，并获得相应的合作费用。此外，巨蜥还可以通过展示相关广告来获取收入，例如在应用程序中展示与小型商铺和手工业者相关的产品或服务的广告。

总结起来，巨蜥的商业模式主要依靠数据分析服务和付费订阅模式来获取收入。同时，通过与合作伙伴建立合作关系和展示广告，也可以为应用程序带来额外的收入来源。这些商业模式和收入来源的多样性将有助于巨蜥实现可持续的盈利，并为用户提供更优质的数据分析服务。

项目满足及解决的问题：

1. 数据分析困难：小型商铺、小型企业和手工业者通常没有足够的资源和专业知识来进行复杂的数据分析。巨蜥通过提供简单易用的数据导入和分析工具，帮助用户轻松进行数据分析，从而解决了数据分析困难的问题。

2. 经营调整和计划制定：商铺和企业需要根据消费情况来调整经营方式和制定计划，以提高盈利能力。巨蜥通过对商铺账本数据进行分析，提供有关消费情况的结论和建议，帮助用户更好地调整经营和制定计划，从而解决了经营调整和计划制定的问题。

3. 盈利能力提升：对于小型商铺、小型企业和手工业者来说，提高盈利能力是一个重要的目标。通过巨蜥分析消费数据，用户可以了解哪些商品受欢迎、哪些商品销售额较高，从而调整经营策略，提高盈利能力，解决了提升盈利能力的问题。

4. 数据记录和管理：商铺和企业需要记录和管理大量的商铺账本数据，以便进行分析和决策。巨蜥提供了方便的导入和手动输入商铺账本的功能，帮助用户轻松记录和管理数据，解决了数据记录和管理的问题。

市场分析及营销

行业状况业内发展潜力：

“巨蜥”App 所处的行业具有广阔的市场前景。随着互联网和电子商务的蓬勃发展，商家和企业面临着大量的数据，需要有效地进行分析和应用。尤其是小型商铺、小型企业和手工业者，通常缺乏专业的数据分析团队和工具，因此对于能够提供简单易用、功能强大的数据分析应用程序的需求更加迫切。

通过“巨蜥”应用程序，用户可以轻松地进行商品消费数据的分析和解读，从而更好地了解市场需求、优化经营方式并制定盈利计划。这将帮助他们提高竞争力，实现可持续的经营发展。

可以说，数据分析和商业智能行业在当前商业环境中具有巨大的潜力和机会。通过提供高效、方便的数据分析工具，“巨蜥”有望成为小型商铺、小型企业和手工业者的理想选择，帮助他们更好地应对竞争挑战，实现商业成功。

竞争对手：

如 Tableau、Power BI、QlikView 和 Domo 等。这些竞争对手在数据可视化和商业智能领域也具有一定的市场份额和竞争优势。

1. Tableau 是一家知名的数据可视化和商业智能软件公司，它的产品被广泛应用于大型企业 and 专业数据分析领域。Tableau 的主要优势在于其强大的数据可视化能力和高级分析功能。它提供了丰富的图表和图形选项，可以帮助用户更直观地理解和分析数据。同时，Tableau 还支持更复杂的数据处理和分析需求，包括数据挖掘、预测分析和机器学习等功能。

2. Power BI 是由微软开发的数据可视化工具，它与巨蜥 app 和 Tableau 一样，提供了丰富的数据可视化选项和功能。Power BI 与微软的其他产品（如 Excel 和 Azure）集成紧密，支持大规模数据处理和分析，适用于中小型企业 and 专业数据分析师。

3. QlikView 是一款强大的自助式商业智能工具，它提供了直观的可视化界面和灵活的数据分析功能。QlikView 的核心是关联式数据模型，可以轻松地进行多维数据分析和探索，适用于各种规模的企业 and 数据分析需求。

4. Domo 是一家领先的云端商业智能公司，其产品提供了全面的数据整合、可视化和分析功能。Domo 的优势在于其强大的数据整合和连接能力，可以将多个数据源集成到一个平台中进行分析和可视化，适用于需要整合多个数据来源的企业和组织。

根据巨蜥 app 的定位和优势，我们的市场定位是为小型商铺、小型企业和手工业者提供简单易用的数据分析工具。我们的发展战略是不断优化用户体验、提供用户培训和支持、与支付平台合作以提供更便捷的数据更新和记录方式，以及通过市场推广和合作伙伴关系扩大知名度。

通过以上策略的执行，我们相信巨蜥 app 能够在面向小型商铺和企业的数据分析领域取得竞争优势，并为用户提供更好的服务和支持。同时，我们也将密切关注竞争对手的动态和市场需求的变化，不断调整和改进我们的产品和策略，以保持竞争力。

未来客户：

巨蜥 app 的未来客户群主要包括小型商铺、小型企业和手工业者。这些客户通常具有以下特点和需求：

1. 小型商铺：巨蜥 app 适合小型零售店、餐饮店等商铺，这些商铺通常需要对销售数据、库存情况和盈利状况进行分析和记录。巨蜥 app 提供了简单易用的界面和功能，可以帮助商铺主理解业务数据，优化销售策略，提高盈利能力。
2. 小型企业：对于小型企业来说，数据分析对于业务决策至关重要。巨蜥 app 可以帮助小型企业对销售、市场、财务等各方面数据进行分析 and 可视化，帮助企业管理者更好地了解企业状况，制定科学决策，提高效率和竞争力。
3. 手工业者：对于手工业者来说，了解产品销售情况和盈利状况是至关重要的。巨蜥 app 可以帮助手工业者轻松地记录销售数据、计算成本和盈利，并提供可视化报表，帮助手工业者了解产品销售趋势 and 市场需求，优化生产和销售策略。

巨蜥 app 将致力于满足这些未来客户的需求，并提供更加专业和个性化的服务。我们将不断优化产品功能和界面设计，提供更多样化的数据可视化和分析选项。同时，我们将加强用户培训和技术支持，帮助用户快速上手并充分利用巨蜥 app 的功能。另外，我们还计划与支付平台合作，实现数据的自动更新和记录，提高用户的使用便捷性。

为了扩大巨蜥 app 的知名度和用户群体，我们将通过市场推广和合作伙伴关系来宣传和

推广巨蜥 app。我们将与商业协会、社区组织和线上渠道合作，通过举办培训活动、发布教程和案例分析等方式，向潜在用户介绍巨蜥 app 的功能和优势。同时，我们也将与相关行业的合作伙伴建立合作关系，共同推广和使用巨蜥 app，提升市场份额和竞争力。

在未来，巨蜥 app 的客户群可能还包括个人用户。个人用户通常有各种不同的需求，如个人财务管理、健康数据分析、个人目标追踪等。巨蜥 app 可以为个人用户提供简单易用的数据分析工具，帮助他们理解个人数据，做出适当的决策和改进。

例如，个人用户可以使用巨蜥 app 来管理个人财务，记录和分析收入和支出情况，制定合理的预算和理财计划。巨蜥 app 可以提供可视化的财务报表和趋势分析，帮助个人用户了解自己的财务状况，并做出相应的调整和改进。

此外，巨蜥 app 还可以帮助个人用户分析健康数据，如步数、心率、睡眠等。个人用户可以使用巨蜥 app 记录健康数据，并通过可视化的方式了解自己的健康状况和习惯。巨蜥 app 还可以根据个人目标设定提供相应的数据分析和建议，帮助个人用户实现健康目标。

巨蜥 app 将为个人用户提供定制化的数据分析服务，满足不同个人用户的需求。我们将持续改进和创新，提供更多样化的数据分析选项和功能，帮助个人用户更好地理解 and 利用个人数据，提高个人生活质量和效率。

App 管理及运营

项目运营及团队架构：

在巨蜥 App 的项目运营中，团队成员包括以下几个关键角色：

1. 项目经理：负责整个项目的规划、执行和控制。项目经理需要协调各个团队成员的工作，确保项目按时、按质量要求完成。
2. 市场推广专员：负责制定和执行市场推广策略，包括线上和线下的推广活动、社交媒体营销、广告投放等，以吸引更多的用户。
3. 用户增长专员：负责制定和实施用户增长策略，包括用户获取、用户激活、用户留存等方面的工作，以提高用户数量和用户活跃度。
4. 数据分析师：负责收集、分析和解读 App 的数据，为项目运营提供决策支持和优化建议。数据分析师需要具备数据分析和数据可视化的能力，以及对业务和市场的理解。
5. 技术支持工程师：负责解决 App 技术方面的问题，包括 Bug 修复、功能改进、服务器管理等。技术支持工程师需要具备良好的技术和沟通能力，以及对用户需求的理解。

此外，根据巨蜥 App 的具体需求，还可以设置其他角色，如运营助理、社区管理师、内容编辑等。团队成员之间需要密切合作，建立良好的沟通和协作机制，以确保巨蜥 App 的顺利运行和达到预期的目标。

通过合理的团队设置和明确的角色分工，巨蜥 App 的项目运营团队可以提高运营效率、加强用户增长和提供优质的用户体验。同时，团队成员需要持续学习和更新知识，以跟上行业的发展和变化，不断改进和优化巨蜥 App 的运营策略和服务。

项目骨干简介：

姓名：

年龄：

籍贯：

学历：

技能： 项目管理能力、市场推广能力、数据分析能力、技术问题解决能力等能力

工作经验：技术经理、开发工程师、数据分析师等职务

项目担当：项目经理、市场推广专员、用户增长专员、数据分析师、技术支持工程师

资金来源及风险分析

资金需求：

1.产品开发：根据产品的复杂程度和功能需求，初期的产品开发费用可能在几十万到几百万之间。

2.市场推广：初创阶段的市场推广费用通常占据资金需求的一部分，根据推广渠道的选择和市场竞争情况，可能需要几十万到几百万的资金来进行市场推广。

3.团队招聘：初创项目的团队规模可能相对较小，但也需要聘请一些核心团队成员来支持项目的发展。具体的招聘费用会根据职位需求和市场薪酬水平而有所不同，可能需要几十万到几百万的资金。

4.运营成本：初创项目的运营成本包括办公场地租金、基础设施和设备采购、法务和财务支出等。根据地区和具体需求，可能需要几十万到几百万的资金来支持运营。

5.潜在风险应对：初创项目面临各种潜在的风险和挑战，为了保证项目的顺利进行，可能需要留出一部分资金来应对不确定因素。

项目主要风险：

巨蜥 App 面临的主要风险可能包括以下几个方面：

1. 市场竞争风险：在移动应用市场，存在着激烈的竞争，其他类似的应用也可能提供类似的功能。因此，巨蜥 App 需要在市场中与竞争对手进行竞争，并吸引足够的用户来使用和支持该应用。
2. 用户接受度风险：巨蜥 App 的成功与否取决于用户对其产品的接受程度。如果用户对该应用的需求和功能不感兴趣，或者对其他类似应用更感兴趣，那么巨蜥 App 可能面临用户增长缓慢的风险。
3. 技术风险：开发和维护一个复杂的移动应用需要技术团队具备相应的技术能力。如果巨蜥 App 的开发团队遇到技术难题或无法跟上技术变革的步伐，可能会导致产品功能不完善或者无法满足用户需求。
4. 资金压力风险：初创项目通常面临资金不足的挑战，如果巨蜥 App 无法获得足够的投资或者盈利，可能会导致资金压力，进而影响产品的开发、市场推广和运营。

5. 法律和合规风险：移动应用涉及到用户隐私、数据安全、知识产权等法律和合规性问题。巨蜥 App 需要遵守相关的法律法规，并采取相应的措施来保护用户的隐私和数据安全，否则可能面临法律诉讼和用户信任的损失。

对于这些风险，巨蜥 App 可以通过制定合理的风险管理策略和应对措施来降低风险，并及时进行监测和调整，以保证项目的顺利进行。

退出机制

对于巨蜥 App 这样的初创项目，退出机制是指投资者或创始团队将其股权转让给其他投资者或公司，从而实现投资回报或退出项目。退出机制通常是投资者在投资项目时考虑的一个重要因素，因为他们希望能够在未来某个时刻以较高的价格将其投资转化为现金。

常见的退出机制包括以下几种：

1. 上市：巨蜥 App 在发展过程中，如果具备了上市的条件，可以选择通过 IPO（首次公开发行）的方式在证券市场上交易，投资者可以通过出售股票来获得回报。
 2. 并购：巨蜥 App 可以选择被其他公司收购，投资者可以通过将自己持有的股权出售给收购方来退出项目。
 3. 私募股权交易：投资者可以将自己持有的股权通过私募股权交易出售给其他投资者，实现退出。
 4. 股权回购：巨蜥 App 可以选择回购投资者持有的股权，从而使投资者退出项目。
- 我们有以下几点退出机制：

- 1.IPO：本项目通过在证券市场上进行首次公开发行股票，允许投资者将其股份出售，以实现投资回报。
- 2.收购：本项目被其他公司或投资机构收购，投资者可以将其持有的股权出售给收购方，从而实现退出。
- 3.二级市场交易：投资者可以通过在二级市场上出售股权或权益，将其投资变现。二级市场交易可以通过股票交易所、私募股权市场或其他交易平台进行。
- 4.分红或股息：本项目公司实现盈利后，可以向投资者支付分红或股息，作为投资回报的一部分。
- 5.资产出售：项目公司可以出售其持有的资产，例如不动产、知识产权或其他业务资产，将获得的资金分配给投资者。
- 6.内部转让：投资者之间进行股权或权益的内部转让，允许某些投资者退出，而其他投资者继续持有股权。

资金使用计划：

资金使用计划	2023 年	2024 年	2025 年
团队建设和人力资源	50 万元	50 万元	50 万元
技术开发和平台建设	50 万元	15 万元	20 万元
市场推广和用户获取	40 万元	30 万元	50 万元

资金使用计划	2023 年	2024 年	2025 年
个性化定制开发与应用	50 万元	50 万元	20 万元
运营和管理费用	19 万元	15 万元	20 万元
总计	209 万元	160 万元	160 万元
预计收入	200 万元	350 万元	500 万元
预计用户数	5000 名	不足 1 万名	2 万名