大学生二手网站 产品构思

# 问题描述

1. 市场背景

现在国内市场中有很多的二手交易市场，从一开始的二手书，到现在的二手房，二手车，二手交易市场正在飞速的发展着。但是大部分的网站都是针对于所有人的，并不能直接的应用于我们的学生之间。然而我们的软件更倾向于对学生团体的服务，能够更好的服务于学生。同时，我们的软件并不是仅仅的用于盈利，我们还会和很多的学校联系，对其进行作业辅助以及钱款的捐助，因而这个软件的性质更趋向于一个非盈利的项目。

而且，本软件所进行的高校二手交易市场并不只局限于钱-物的交换，还可以进行等值的物-物交换，以及不长期使用的租赁交换，这样更满足了大家的需求。

同时，我们所制作的软件会与各大高校所沟通联系，使其在使用方面更加的规范与官方。是学校作为双方的一个见证人，更加的安全，同时又具有一定的说服力。在学校中设立的亭子，是以学校的一卡通为刷卡的媒介，因而使学生们更加的放心的去进行购买与交换。

2.学生对二手市场的需求

当前，大部分学生，尤其是高中生、大学生，在其学习过程中，尤其是在复习阶段，都会购买大量的复习资料。这些复习资料在其使用后就不会再使用到，但是这些复习资料会对低年级的学弟学妹们有一定的辅助作用，因而供与求产生了很大的偏差。可是对于大部分二手市场来说，很少有以复习资料为主，同时又以每个学校为圈子的交易，因而，学生在寻找有用资料的过程中会消耗大量时间。

3.大范围的二手交换市场

以咸鱼、芥末为例，它们的范围较广，销售的产品过于繁杂，不适用于学生的购买范围。而且人员组成较为混乱，不适合学生的交流。而且，较远范围的商品还需要交纳运费，不适用于学生们的无收入且须低消费商品的人群。

4.小范围的二手交换市场

以瓜子网，58同城，当然这里的小范围，是二手商品交换的商品范围的小。这些商品交易的人群仍然是面向于广大群众，但是销售的范围更为单一。这些更加弥补了上面那一种的范围较大的不足，但是受众群众的范围还是较广，没有具体的针对性。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**本产品的主要服务功能是为想要进行二手交易的大学生提供网上交易平台，旨在倡导低碳生活，建设资源节约型社会；

**商业机会**

①可以作为大学生的交友平台，旨在增进全国各地大学生的交流，并为大学生们提供学术研讨的机会，共同发展。

②产品会举办一些募捐活动，例如为贫困山区捐款捐物，旨在促进不同地区的协调发展。

③平台低价销售一些学习资料，助力于大学生的学习。

**产品优势**

1.买家和卖家有灵活的交易方式

平台根据买家和卖家的具体情况，设置了多种交易方式，灵活多变，尽量使交易变得更加方便快捷。卖家和买家可以自己选择交易的方式，这样可以增加卖家和买家的积极性。

1. 物物交换：交易双方可以自行商议，进行物品的交换，各取所需。
2. 买卖交易：卖家可以将自己的商品进行出售，买家进行购买。
3. 租赁服务：卖家可以将自己的商品放到平台进行租赁，买家进行租赁。案例：大型音响、话筒等需求量较大但又不会长期使用的商品。

2.便捷的商品运输方式

买家和卖家可以根据双方的实际情况，商议确定商品的最便捷的运输方式。这样，运输方式更加灵活多变，买家和卖家可以选择更合适的运输方式，更加人性化和便捷。

（1）公司会在各个高校设置商品储存柜，如果买家和卖家在同一所学校，卖家可将商品放置在储存柜内，告知买家密码，由买家取走，也可以选择当面交易。

（2）如果买家和卖家在同一城市，可以选择当面交易或者快递交易，具体内容双方自己商议。

（3）如果双方不在同一城市，双方可选择快递交易，具体内容双方自己商议。

3.实名认证保证交易的安全性

卖家在注册时要求实名认证，填写自己相关学校的信息，平台会对卖家的身份进行审核，只有符合要求的卖家才能进行交易。通过对卖家的严格审核，可以初步保证交易环境的安全，不会出现欺诈等侵犯消费者权益的现象。如果在交易过程中，出现问题，可以及时找到卖家，降低交易的风险。

4.热心公益，助力贫困地区发展

公司会将收入的一半以上捐给贫困山区，帮助贫困地区发展经济、和基础设施的建设，对贫困小学进行资助，帮助贫困学子完成学业，帮助国家完成脱贫攻坚的任务，促进各个地区的协调发展。

**商业模式**

* 平台会定期推出一些打折活动和价格优惠政策以吸引顾客。
* 将顾客的交易额转换成相应的顾客积分，根据积分的多少，将顾客分为不同的等级，享受不同的优惠待遇。案例：可以对高等级的顾客所买的产品进行打折或者用积分兑换相关产品。
* 平台会发布“每日推荐”，推荐一些质量高，性价比好的商品、周边和附近卖家的商品、以及近期买家需求量大的商品。在个人信息栏里会有“我的关注”，平台会推荐买家关注的最新产品。

# 用户分析

本二手网站主要服务两类用户：

* 买商品的在校大学生（简称买主）。
  + 愿望：快速的定位适合自己的东西，越便捷省力越好；
  + 消费观念：物美价廉、最好能买到与众不同、彰显个性的物品；
  + 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大；
  + 计算机能力：熟练上网和网购，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高；
* 某商家（简称商家）。
  + 痛处：有比较大的二手网站例如咸鱼，本产品的市场影响作用较小；
  + 安全性：卖家在注册时要求实名认证，填写自己相关学校的信息，平台会对卖家的身份进行审核，只有符合要求的卖家才能进行交易。通过对卖家的严格审核，可以初步保证交易环境的安全，不会出现欺诈等侵犯消费者权益的现象。如果在交易过程中，出现问题，可以及时找到卖家，降低交易的风险
  + 交易优势：平台根据买家和卖家的具体情况，设置了多种交易方式，灵活多变，尽量使交易变得更加方便快捷。卖家和买家可以自己选择交易的方式；

# 技术分析

采用的技术架构

以基于互联网的WEB应用方式提供服务。前端技术主要采用Bootstrap、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期的需求，无需额外的支持；

技术难点

商品的最新推荐，定位的维护系统平台，对不法商家进行自动监督模式，保证用户的安全性；

# 资源需求估计

人员

产品经理：依据本产品的定位，吸取已有电商网站的成熟经验，结合大学生的购物习惯，设计符合某市大学生网购模式的二手网站。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

买主代表：有着对物品的充分嗅觉，并找出当代地区大学生的需求，建议平台的信息发布；

商家代表：主要买卖双方都为学生，学生的交流或发货之间应该符合彼此的心理，日常不用的东西进行发布；

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金集中快速完成商家扩充和宣传推广；

设备

Pc服务器、云计算、数据库；

设施

一间有三台PC机及服务器的工作室；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 用户信息保障问题 | 用户注册虚假信息 | 用户风险 |
| R2 | 企业方面的投资 | 对于投资商来说，肯定会对投资的风险进行识别和衡量，计算投资带来的风险和收益，从整体考虑投资所面临的各方面风险以及各风险之间的相互作用 | 投资风险 |
| R3 | 项目 | 项目技术本身的不足及可替代的新技术出现等给投资所带来的风险 | 技术风险 |
| R4 | 技术人员不能完成项目的编写 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 能否赢得市场竞争优势 | 需要在产品进入前做好市场调研工作，全面了解消费者情况，产品进入市场后提高对产品的关注度，定期对市场进行调研，获取用户对产品的使用反映情况以及需要改进的方面 | 市场风险 |

# 收益分析

本公司为大学生创业产业，属于国家扶持创业项目，提交申请经免税部门批准后，自获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三至第五年减半征收企业所得税。（依据《财务政部国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》财税【2008】1号）

**利润表**

单位：万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 第一年 | 你二年 | 第三年 |
| 营业收入 | 105 | 205 | 400 |
| 营业成本  减：设备采购费  营销宣传费  支付产权费 | 16  10  5  1 | 13  10  2  1 | 13  10  2  1 |
| 科研经费 | 30 | 30 | 30 |
| 管理经费  减：职员工资  法律咨询费  企业固定周转金 | 68  54  4  10 | 68  54  4  10 | 68  54  4  10 |
| 销售经费 | 10 | 20 | 30 |
| 所得税费 | 0 | 0 | 100 |
| 净利润 | -19 | 74 | 159 |
| 募捐款 | 0 | 37 | 79.5 |
| 公司净利润 | -19 | 37 | 79,5 |