1. 对于我国当前网络校园二手市场而言，其仍处于起步发展阶段，在很多学校内发展仍缺乏成熟，二手市场运营不理想，有些规模比较小，很难进行较好运营。另外，目前网络校园二手市场在运作方面，其模式与一般电子商务比较类似，通常将网络作为平台，大多数都是由在校学生发起并且推动运行的，实际交易范围通常只在校园内部，有些也会扩展到其它校园内。同时，当前的网络校园二手市场网站的主要平台就是论坛，利用论坛发布相关交易信息，同时可进行站内联系，而这种交易模式在定位上比较初级，在整个论坛中交易信息只是其中一项内容，并且专业交易平台。在这种模式下，交易规则往往比较缺乏，交易双方的信用保证比较缺乏，缺少信用评估体系，在实际交易中双方均需承担一定风险，且双方需浪费较多时间及精力。
2. 投资成本高且缺乏人才

对于网络校园二手市场而言，其属于自立门户类型的一种交易网站，需要依据商品销售需求实行个性化设计，同时需要开展域名注册、空间租用以及网页设计与开发程序等相关的一系列工作，因而在前期需要较高的投资成本，并且在网络宣传方面需要投入较多时间及资金，有一定风险存在，且还可能会出现无法使用情况。另外，在网站实际运行过程中，由于缺乏相关技术人才，导致网站中的大量订单无法及时进行处理，使网站形象受到严重影响，同时丧失扩展业务量的有利时机。

1. 缺乏健全交易流程及信息反馈机制

就当前实际情况来看，虽然很多学校内均构建独立二手交易市场网站，然而实际运行情况并不是十分理想。在实际交易过程中，相关交易信息反馈仍缺乏健全，往往都是由二手商品提供人主动将信息删除，或者由网站管理人员将其删除，而这种机制过于繁琐，可能会导致商品提供人员无法及时将交易信息提交，导致网站信息缺乏准确性，而由网站管理员删除会导致增加网站运营成本。

C)二手市场规模存在局限性   
对于网络校园二手市场而言，其相比于其它平台虽然表现出较明显优势，然而由于在校园内运营也就决定其性质，这一平台只能成为局域网站，无法向大型电商平台进行供货，也无法使消费者范围扩展到全国，在实际运营及具体操作过程中仍有一定规模弊端存在。另外，就目前实际情况来看，很多人仍无法接受二手商品交易，因而在市场拓展方面也就有一定难度，影响二手市场网站进一步发展

定位：减少投资成本以使网站盈利，提供多元化服务，依据实际情况合理规划

商业机会：

①在校园网络二手市场运行过程中，可与校园周围二手商品供应商之间开展合作，使其能够供应二手商品，使平台商品能够更加丰富，从而使平台影响力能够得以有效提升。另外，可在网站中设置虚拟店铺，从而吸引大学生或者商家进入网站开店，从而使平台活跃程度得以增加。同时，可扩展其它形式收入，具体而言就是可通过广告联盟将广告插入平台网页中，从而获取点击量，通过这种形式使网站收入增加，使运营成本得以减少。此外，可与学校开展合作，通过对学校资源进行利用以促使平台加快发展，使其成本减少。另外，可与多个学校之间进行合作，以更好进行开发运营，使开发运营成本得以减少。

②对于大学生而言，其消费能力普遍比较低，对于商品价格具有较高敏感度，因而可通过低价策略以吸引更多大学生消费。首先，可选择相关优惠政策。为能够满足每年毕业季及开学旧书需求，可开展相关策划活动，以吸引商家及学生进行交易。其次，可构建虚拟论坛。通过网上虚拟论坛，可向用户提供平台使其能够发表评论及相互进行交流学习。另外，网站可提供考研及出国就业等相关服务，从而促使更多学生了解二手市场网站，并且使用二手市场网站，从而使用户粘性增加。

③在二手市场网站运行过程中，应当依据不同学校具体情况进行合理规划。一方面而言，经营者和其它高校之间开展合作，通过校园网络具备的高效高质服务，使二手市场经营范围及空间得以扩展。另一方面而言，二手市场网站可结合实体零售，不但要提供更加完善交易服务，同时对商家销售宣传比较有利，从而使二手市场网站能够得以更好运行。

产品优势:

1. 二手市场无疑是非常便宜的，可以为购买者省下不少的钱。而且通过在二手市场上的交易，可以让你知道如何省下一些可以省下的钱，从而更加清楚明白如何理财。而且如果是二手书的话，你不但可以省钱，而且还可以省下一些时间去记笔记，在别人走过的路上寻找适合自己的方式。
2. 其次就是对销售者来说：[二手市场](https://www.baidu.com/s?wd=%E4%BA%8C%E6%89%8B%E5%B8%82%E5%9C%BA&tn=SE_PcZhidaonwhc_ngpagmjz&rsv_dl=gh_pc_zhidao" \t "https://zhidao.baidu.com/question/_blank)可以让他更快速的获得利润。他以低价买入又以低于市场价卖出，消费者喜欢这样的价钱，他便可以卖得很好，可以说是走的是一种薄利多销的路线。
3. 从环保上来看的话，就可以知道这是一种节约资源，优化资源的方式了。将别人用过的东西转手卖出无疑是节约了新资源去生产。同时在生产中必定产生一些废物，如何处理废物又是一个环境方面的问题。废物处理不当势必会造成环境污染。

本二手网站主要服务两类用户：

一、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
  + 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；

二、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；

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

初步计划采用腾讯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

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何让使用这款软件的人，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

初步计划采用腾讯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

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何让使用这款软件的人，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

初步计划采用腾讯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

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何让使用这款软件的人，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

初步计划采用腾讯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

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何让使用这款软件的人，实现用户发布转让和求购信息，和用户浏览发布的信息并获取发布用户联系方式的信息并与取得联系达成交易。

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、多余的东西进行发布；

资金

产品验证阶段前暂无需要。

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；

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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 |
| R6 | 校方社团不提倡、不愿意合作 | 不能与校方达成协议，怕引起慌乱与争执 |  |
| R7 | 宣传或管理策略失误，导致了资金浪费 | 没有事先做好规划，对资金的安排没有到位 |  |

# 收益分析

财务分析的估算结果如下，几项重要参数说明：

1. 折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加10万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年20万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |