**2022-2023学年第1学期商业计划书简表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **文康达** | **学号** | **21009201021** |
| **项目名称** | **图书管理系统** | | |
| **本表共七部分，满分100分。** | | | |
| **一、项目背景（共1题，10%）** | | | |
| **1.你选择此项目进行创业的原因是什么？**  （可以从**个人兴趣及经历、行业发展问题及趋势**等方面进行阐述） | | | |
| **一个小型图书馆，为人们提供学习、阅读的空间。近几年来，随着阅读需求的不断扩大，图书馆的规模也随之扩大，图书数量也相应地打量增加，有关图书借阅的各种信息成倍增加。面对如此巨大的信息量，图书馆管理人员很难支撑，因此，建立一套合理实用的图书借阅管理系统软件，需求很大。** | | | |
| **二、产品/服务介绍（共2题，20%）** | | | |
| **1.请描述你的产品/服务是什么？**  （可以从**功能、特点、技术指标、商业模式**等方面完整描述你的产品/服务） | | | |
| **以最低的成本，在最短的期限内开发出具有管理图书和用户信息功能的图书管理系统。包括设备费用的节省，处理速度的提高和人员工作效率的提高等。** | | | |
| **2.你的产品/服务为客户/用户解决了什么问题？** | | | |
| **本系统致力于建设数字化管理图书馆，通过完备的线上管理系统，辅助图书管理员和用户实现高效借阅等需求。** | | | |
| **三、客户/用户介绍（共2题，20%）** | | | |
| **1.请描述你的客户/用户群体？**  （可以从**客户/用户属性、特征、规模**等方面进行阐述） | | | |
| **针对图书管理员和图书借阅者群体。** | | | |
| **2.针对此类型客户/用户你会如何推广你的产品？**  （可从**渠道通路、营销策略**等方面进行阐述） | | | |
| **将成品放到管理软件类的销售渠道进行售卖**  **或者推出试用活动**  **还可以允许非商业化免费使用，商业化授权使用。** | | | |
| **四、竞争分析（共2题，20%）** | | | |
| **1. 请阐述市场竞争的情况。**  （可列举你的产品或服务所在市场的**竞争对手**，并对比分析竞争对手的**优势和劣势**） | | | |
| **有远望谷图书借阅系统、书窝借阅系统等。其优势在于提供了软硬件一体的解决方案，劣势在于软件较为老旧，人机交互略为生硬/复杂。** | | | |
| **2. 请阐述产品/服务的独创性和领先性**  （可从**价值来源**及**客户为什么会购买你的产品/服务**等方面进行阐述） | | | |
| **软件相比前两者更为健壮，并且交互上更加简洁易用。** | | | |
| **五、财务分析（共3题，15%）** | | | |
| **1.你的资金来源？**  （可从**资金规模、融资渠道、股本结构**等方面进行阐述） | | | |
| **规模：小型工作室程度。** | | | |
| **2.你的资金需求量？**  （可从项目的**启动资金成本**和**运营成本**等方面进行阐述） | | | |
| **项目只需要本地部署，无需服务器。因此只需要维持团队运转，外加宣传网站/售后服务的服务器资金即可** | | | |
| **3.你的收入来源？**  **（**请描述项目**通过何种途径创造财富）** | | | |
| **通过售卖产品授权和额外功能/服务来盈利。** | | | |
| **六、管理团队（共2题，10%）** | | | |
| **1.团队构成**  （可从团队成员的**教育、工作、经历、持股情况**等方面进行阐述） | | | |
| **文康达 对互联网开发有所涉足**  **周钰坤 对于项目规划较为擅长**  **杨志伟 对于程序设计较为熟练** | | | |
| **2.团队优势**  （可从团队成员**分工、能力资源及对团队的贡献**等方面进行阐述） | | | |
| **团队三人都有程序开发基础，相互沟通成本更低。**  **编程手对于程序设计十分熟练，代码健壮性、可读性均不错。** | | | |
| **七、风险分析（共1题，5%）** | | | |
| **1.项目所面临的主要风险及应对之策是什么？** | | | |
| **项目使用的技术中，有些存在些许问题：采用较为熟悉、有类似项目成功案例可以参考的技术**  **使用方需求变更频繁：项目经理不断监控和调整计划执行情况，并做好交流沟通** | | | |