

2022-2023 学年第 1 学期商业计划书简表

姓名	蔡明硕	学号	21009200731
项目名称	壹柜空间可变多功能寄存柜		
本表共七部分，满分 100 分。			
一、项目背景（共 1 题，10%）			
<p align="center">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）</p> <p>随着社会经济的发展，人们对生活的要求普遍提高，越来越追求便捷高效的服务模式；另一方面，由于近年疫情的爆发，无接触的货物配送越来越被大众所需要，国家对便民利民的重视程度也越来越高，因此，空间可变的多功能寄存柜拥有巨大商机，该产品致力为各服务行业搭建桥梁，帮助各服务行业更好地实现便民利民的目标，为大众生活提供便利，且在此基础之上实现空间可变，最大限度节约空间、降本增效。另外，为响应双碳政策，促进社会践行低碳生活，本产品还致力于回收快递包装，推行可循环包装的使用。纵观国内与寄存柜有关的产品，大都局限于一种功能，且柜子大小固定，缺乏灵活性，对物品不同大小的适配能力差，国内企业没有从主观意识上真正意识到寄存柜市场的机遇，大众对于便捷高效生活的要求没有从微观上得到满足，这使得国内的便民寄存柜市场存在极大的空缺。因此，本公司潜心研发了本款空间可变多功能寄存柜，在以便民利民为出发点的同时，将多项服务功能及环保低碳整合，并辅以空间大小的可调节功能，从而实现降本增效，方便大众。</p>			
二、产品/服务介绍（共 2 题，20%）			
<p align="center">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）</p> <p>功能特点：实现寄存柜空间可变，数字控制，一柜多用，构建平台，低碳环保，携带便利。</p> <p>技术指标：使用用户的数量，树脂袋所带来的效益，物流成本的降低情况。</p> <p>商业模式：我们与一些平台商家进行战略合作，搭建寄存柜双向平台，为商家和顾客存取外卖、清洗衣物等提供便利，打造“一柜到底”。同时我们回收传统快递包装，实现低碳环保</p>			
<p align="center">2. 你的产品/服务为客户/用户解决了什么问题？</p> <p>通过将多个寄存柜的空间进行整合，实现寄存柜空间的可变性。不同体积大小的寄存柜为用户提供足够便利，解决了寄存柜空间不够灵活为用户带来的一系列问题，对于大件物品也可以存放，不需要投递员通知电话取件，使用户有更灵活的时间安排，可以极大提高用户的使用体验。寄存柜的使用，完全实现了数字化控制。用户只需要在手机 App 平台上选择合适的寄存柜空间就能实现，在收到取件</p>			

消息后前往寄存点，输入取件码进行身份识别就可以提取货物。数字化控制高效快捷，给用户寄存物品带来了很大的便利。寄存柜中放置有可循环使用的包装——树脂袋，其采用树脂材料，轻盈廉价、防水防潮、且不易变形，循环使用寿命长，符合低碳、低成本的理念。树脂袋具有提手设计的方便用户携带。用户也可以在不拆除包装的情况下使用树脂袋，对于拿取了多件快递导致携带困难的用户，树脂袋亦可为这些用户提供便利，用户可以将多件快递放入寄存柜提供的树脂袋中，便于携带。

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）

客户/用户属性：小区的物业管理者，较为新兴的城市的居委会
特征：小区中大量的居民有网购的需求，同时在居民楼下面有较多闲置空间
规模：一些新兴的城市，同时小区内较多的空闲的空间可用于寄存柜的放置

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）

设置专门的销售部门，实地的勘察和调研，结合当地的民生民情，与网购平台进行合作推广，结合政府部门的推广与销售。

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**）

据了解目前的竞争对手有：丰巢自营快递柜，中国邮政智能包裹柜，京东自提柜。
竞争对手的优势：快递柜覆盖全国大部分城市投资大、布局广、合作深，企业基础实力雄厚
竞争对手的劣势：虚假签收、无法验货等情况时常发生，没有落实责任问题，不支持多人同时寄件取件等

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）

寄存柜设立在社区，可以全天自助寄存件，避免了服务产品的不可分离性，给予用户更加泛在、便捷的服务体验，很大程度上减轻了工作人员的服务劳动强度，降低人力成本的同时，也提高了用户满意度；统快递包装投产量大且回收率低，易破损的和防水性能差也是其不能循环使用的一大缺点，而采用廉价轻巧、防水防潮、循环率高的树脂材料，融入共享、循环、低碳的理念，并将回收点缩进到消费者身边，加入了易携带的提手设计，为顾客提供更人性化的服务，并配合相应的奖励机制，从而大大提高末端快递包装回收率。另外，树脂材料廉价，其丢失或损耗风险成本也较低。推动低碳物流走进社区，有助于提高用户自觉，由近及远，由局部到整体，推动社会践行低碳，促进人类可持续发展，形成良性循环。

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）

初期：主要以创业团队投资作为权益资本投入为主，创业团队以人力、资源、技术入股和资金投入占有 90%的股份，其余为外来投资者持股，而公司前期将以“多功能寄存柜”作为主打产品，考虑到自身资金短缺，寻找工厂进行代理生产制作，由工厂提供固定设备，公司提供专利材料，前期资金主要运用在工厂的租借代理费以及公司正常建设运营方面。

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）

装置量产成本约为 2992.5 元，约为 3000 元。产品研发成本包括：研发人员的工资、培训费、调研差旅费、技术开发继续投入（产品的功能完善、系统升级等）。研发成本在初始阶段预计投入 50 万元。本公司的岗位设置合理，职责清晰，按照略高于当地标准的工资来设置工资计划。虽然从短期来看，用工成本在一定程度上会增加，但是较高的工资有利于激发员工的工作热情，从长期来看有助于企业的可持续发展。本项目根据行业、市场推广情况，年销售费用按年营业收入的 5%测算，管理费用按营业收入的 4.5% 预测。固定资产折旧费：包括研发部门的设备折旧、管理部门的设备折旧，还包括销售部门及销售渠道的设备等固定资产的折旧。

3. 你的收入来源？

（请描述项目**通过何种途径创造财富**）

对未来五年“壹柜多功能寄存柜”预计投放量估计为：第一年 300 台，第二年 750 台，第三年 1200 台，第四年 1950 台，第五年 2500 台。

从地域角度分析，投放计划的主要分布在长江中下游市场，以武汉、长沙作为初始的经销地区，预测投放量：第一年 300 台，第二年 750 台，第三年 1200 台，第四年 1950 台，第五年 2500 台。其中，第五年投放数量下降是预计届时将会出现市场饱和情况。

经过深入的市场调查及对我们产品性能比的估计,我们预计初期产品的产品售价:目前市场需求缺口较大,预测三年以内公司所受群平台费不会下降。

预测第四年和第五年公司发展良好,同时有了稳定的客源,以及竞争对手的出现,那么适当减低每平台费为 2000 元,方便扩大市场和发展业务,

该预测为公司的设备租借收入,公司还有收入来源,比如双向服务费,以及公司的发展到一定程度的广告收入。

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）

总经理:	21 岁	智能科学与技术	曾负责多个类似项目	持股 70%
副经理:	22 岁	管理科学与技术	负责人员管理相关	持股 10%
销售部:	22 岁	机械	负责销售的协调与对接	持股 10%
管理部:	21 岁	金融	负责资金管理与流通	持股 5%
其余员工:	30 岁以下	本科学历及以上		共持股 5%

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）

团队内成员分工明确,专业素养能力高,对于项目初期的落地有着显著的优势;同时内部规划也即股份的分配合理有效,对于多种创业初期的多种情况能够有效地及时处理。在产品的实现,推广以及后期的管理上都能有很好的合作

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？

技术风险:作为成长型初创企业,面临最根本的问题就是技术问题。公司核心为新型可存取储物柜,在后期仍需不断投入研发,这个过程中可能会出现研发过程中阻碍过大,不能按时完成更新任务的问题;产品技术难度远远高于我们可以达到的水平,或所购置的原材料等难以达到我们预期的水准,这些原因均可能导致产品研发失败。

此外,对于我们的产品来说,制作空间可变的储物柜要求是比较高的,加工过程中需要制造水平和制造技术达到一定程度才能完成,这对我们的供应商提出了不小的要求。如果制造水平没有达到要求,可能会导致我们的产品出现质量问题,造成难以承受的损失。

与此同时,如果不对技术市场收益性、适应性、先进性做一个科学性的预测,将有可能致使我们的新产品不一定会让市场所接受,这也是技术开发上的一个风险。

应对措施:

（1）在开发技术前对目前的市场做一次调研并对未来的市场进行一次科学性的预测,考虑消费者需求、社会文化等方面,在综合调研情况以及科学预测之后,再大致敲定我们的技术研发方向。

（2）考虑我们目前可以达到的最高技术水平,依据实际情况重新安排计划,

在保证产品研发成功的情况下，在预期保障预算范围内，相应略微增加预算，待产品研发成功后再将其发布并运营。

（3）若实际操作时该项需求为刚性需求时，我们可外包给其他高技术水平团队，以保证项目原本节奏不被打乱。在实际操作时该项需求为软性需求，可暂缓该项技术开发，待时机成熟继续研发。