项目建议书

一、项目概况

（一）项目名称：meal ordering system

（二）项目的参与人：web小组

（三）项目投资：张信道

（四）建设时间：2021年3月至月

（五）负责人：高源宏

二、项目的可行性和背景

(一)背景

近年来，随着Internet的迅速崛起，互联网已日益成为提供信息的最佳渠道并逐步进入传统的流通领域，传统的餐饮业在当前计算机网络信息化面前同样面临着一个新的挑战。民众的餐饮习惯也在渐渐的朝着“订餐到户,随时,自由的用餐”的方向发展。尤其是广大在校大学生，信息的获取手段越来越多的依靠网络环境，国内的网络订餐业务虽然还处在逐步摸索、逐步发展的阶段，但已经呈现出良好的发展势头和应用前景。网络订餐在“实地消费、电话订餐”的基础上依靠网络极大地丰富了餐饮行业的服务手段，增加了利润的来源空间。充分利用互联网的“时效性强、客户端普及”的特点。

(二)可行性分析

在当今这个快节奏的时代，人们的生活渐渐成为“快餐式”的生活，更多的人由于生活的高效性和便利性，选择了网络购物，而这也促进了网络订餐的诞生。随着生活习惯的改变，越来越多的年轻人走出了厨房，拿起手机给自己点一份外卖。相比于传统的在家做饭，外卖不仅仅为我们省去了大部分购买、制作的时间，还可以有着丰富的种类任人挑选。而相比于外出餐馆就餐，更加为我们节省了排队等待的时间，并且在价格上有着更高的优势。如今的外卖系统使用已经是深入到很多城市的生活之中，也为我们提供了诸多便利。

在如今的外卖软件开发已经较为成熟，我们可以在原有系统的基础之上加入自身的特点既可成为自身的软件体系，并且在软件的更新和优化也就更加的方便。在操作上，外卖点餐系统的操作十分简单快捷，反应快，准确度高，操作人员仅需简单的了解即可快速使用。

且当今各大商户平台对商家收取高额的收成，外卖的监管系统的存在较多问题。也成为当今的热点。

三、必要性分析

(一)投资目的

扩大销售量，以便获取更高额的利润。项目相关行业国内外情况，例如产品国内外供求情况及预测、产品进口情况及预测、行业未来发展等。说明项目对各投资方的必要性和意义，包括项目与投资方国内项目的关系、与企业发展战略的关系等;

(二)社会意义:

外卖订餐模式的出现让就餐更加方便快捷。在手机里就可以随时随地订餐，找到附件的商家并选择喜欢的美食，然后在线付款就可以了。整个过程仅需要几分钟就完成。各种美食种类应用尽有，既免除了找餐厅的痛苦，也解决了口味不—致的问题。价格非常的实惠，一般新用户注册就能领取优惠礼包。同时外卖订餐平台上商家经常会有很多的优惠活动，只有通过外卖订餐平台点餐才可以享受到优惠。

随着支付宝、微信等移动支付的发展，就算身上没有钱也不妨碍日常生活，只要带手机就行了。一般外卖订餐模式都支持支付宝、微信两种支付方式，甚至有的还支持花呗支付，让用户先吃后消费。

能够为社会提供更多的就业岗位，带动相关产业链的发展：如送餐、跑腿、餐饮制作、卫生监督等，为社会提供一定的经济效益。

四、投资方情况

(一)主要投资方基本情况:

张信道、大学教师，有着一定的经济基础能力，参与众多项目的开发，对理论技术的了解程度较深，曾参与多次学生项目的投资。在软件开发方面有着自己独特的经验。

(二)主要投资方基本经营情况

拥有自己的实验室和一定开发经验，项目经验丰富，资金较为丰富

(三)主要投资方相关实力和优势分析

有着丰富的投资经历，亲自监督、制作各种项目的经验，能够为我们提供十分有利的场地、经济、技术、市场等支持

五、项目内容

(一)建设内容:

预期：2021年4月完工

技术方案：通过web开发进行相关页面的制作，并投入测试使用，不断完善

时间安排：

3.22：小组讨论

3.23：分工，细节讨论

3.24：项目建模和前期文档

3.25：开发

4.3：周会讨论，进度汇报

4.10：周会讨论，进度汇报

4.17：周会讨论，进度汇报

4月底：开发完成并投入测试

5.5：完成测试，修改漏洞

5.10：正式投入使用

任务分工：

文档撰写：汪子豪、贾景元

项目开发：苏炜迪、邓旭云刘宇杭高源宏

市场调研：贾景元

技术管理：汪子豪、贾景元

(二)主要产品及目标市场

主要的产品：网页端的订餐系统。

主要的人群为：

各一二线城市或者学校内没有时间自己做饭的人们。

销售方案：

通过低额的使用代价和抽成吸引部分小商家入住，然后利用投资对大商家邀请入住，返还一定比例的成本费，对销量可观的商家进行阶梯状的收费标准，销量越高，好评越多，收取的费用更低。

定位与目标：

以推广订餐连锁网络化发展模式的先进管理为主旨，扩大行业的服务对象范围及领域，建立与传统餐饮相适应的专业化、网络化中式快餐的特许经营服务体系，使其在中国有序地发展。

首先我们将在全国继续发展加盟商、增加经营网点，并通过预定系统科学地管理、调控各加盟店、网点，通过其庞大的计算机网络实现各快餐连锁网点的协调、统一管理。今后将致力于连锁网络化发展，形成具有新概念的服务网络体系。同时,通过客户开发工作，与其他行业展开更广泛的合作，使快餐服务渗透到诸多行业之中，发挥其行业巨大的作用，在全社会提高行业价值。将规范化，多样化的服务提供给享受网上订餐的消费者，并发展成为拥有信誉良好、庞大、稳定的客户群体。

具体缺点:

作餐外卖单次消费金额小，大量工作餐餐馆档次比较低，主要还是以在店消费为主，餐馆对于外卖的重视度不够，餐饮菜品信息更新快、更新维护不及时、餐饮配送服务从速度、质量方面都跟不上。餐饮业快餐店变动频繁，老店关张、新店开门是常态，这也使得网站的更新必须及时，网站必须保证能每月查看每个店铺一次，人力物力消耗明显。快餐店的注册资金小，从业人员素质较低，新开发的区域，说服、教会餐馆使用订餐平台、给出改进建议，也需要投入更多的人力和时间。工作餐外送地域限制非常明显，一般只能针对餐馆附近2公里写字楼配送。工作餐的时间性非常集中，在有限的2-3小时内，一个外送服务员能提供的就餐份数同一个在店服务员相比相差太大，创收远不如在店服务人员，然而人工成本却是一样的。中国消费者对于提前订餐还没有养成良好习惯，在饥饿状态下等待送餐，那怕送餐时间超过一分钟，都是不可原谅的。造成等餐体验差。

(三)相关配套条件落实情况:

1.办公室：因为是在网络上进行搭建平台，所以可以节省大部分的场地租凭费用，仅需一个办公室进行开发和维护

2.开发设备：网络服务器、电脑

(四)财务效益指标:

1.预测收益指标：

项目总销售收入：30000

利润：20000

内部收益：10000

2.预测投资方收益

投资回收期：6个月

投资回报率：40%

六、项目合作及资金情况

(一)项目合作方案:

项目各方股比：投资方：40%，开发方：30%，其他：30%

出资形式：资金和技术

合作方式：股份制合资

收入和利润分配：按照股份占比进行红利分配

(二)项目资金运用:

项目总投资：100000

详情：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 数量 | 单价 | 合计 | 备注 |
| 系统分析 | 1 | 10000 | 10000 | 系统架构进行分析 |
| 界面策划 | 1 | 2000 | 2000 | 策划网站总体风格、色彩及布局 |
| 项目管理 | 1 | 0 | 0 | 项目全程管理及实施 |
| 网站优化 | 1 | 0 | 0 | 优化网站整体结构、风格及运行 |
| 顾问咨询 | 10 | 500 | 5000 | 提供项目实施咨询服务 |
| 界面设计 | 1 | 0 | 0 |  |
| 网站设计 | 1 |  | 5000 | 设计精美，符合网上订餐、商家加盟以及社区平台的 B2B,B2C 平台的定位，同时，整个网站采用统一的风格。保持给用户统一的印象，深化用户体验感。 |
| 图片优化 | 100 | 50 | 5000 | 图片处理精美 |
| 页面设计 | 1 | 15000 | 15000 |  |
| 后台扩展 | 1 | 25000 | 25000 |  |
| 建设总费用 |  |  | 67000 |  |

剩余：36000作为流动资金

七、项目风险分析

交通风险:由于本项目采用配送方式开展快餐外卖，配送人员在配送过程中将面临一定的交通安全问题。

食品安全风险:对于饮食行业,最为担心的是食品的质量问题，一旦出现质量问题，将使企业面临破产的危险。

竞争风险:目前类似的业务形式尚未受到同行业的关注，一旦项目实施效果效，同行中的其他餐饮企业看到其中巨大的市场潜力后，凭借其雄厚的经济实力及多年的餐饮业经验，参与竞争，对于初创型业务模式是致命的威胁。

分析：

(1)全国大学生作为基本客源，人数众多，在很大程度上提升了该网站的点击率和关注率。对本项目而言，其消费群体主要针对该人群，这是一个优越的前提条件。

(2)目前餐饮企业虽数量众多，但经营方式和者构布局，主要以铺式点菜服务为主，快餐外卖、快速配送的经营模式尚未形成，属于该行业市场细分中的盲区，但该市场需求空间巨大,也为本项目的实施提供了优越条件。

(3)近年物流的发展，人们的观念发生了具大变化，以配送形式进入中式快餐业，定位于中高端消费人群,通过提供快速、高品质量的快餐服务，在 internet上尚存在初级起步阶段。因此，本项目的选择拥有很好的需求基础和难得的市场契机。