

人工智能学院

**课程名称： 大学生创新创业基础**

**指导老师： 李洪**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **角色** | **姓名** | **学号** | **班级** | **作业贡献度** |
| **组长** | **董自经** | **19222126** | **计科221** | **A+** |
| **组员** | **蔡学成** | **19222130** | **计科221** | **A+** |
| **组员** | **孔德鑫** | **19222204** | **计科222** | **A+** |
| **组员** | **曾瑞** | **19222128** | **计科221** | **A+** |
| **组员** | **黄子琰** | **19222125** | **计科221** | **A+** |
| **组员** | **南昊冉** | **19222123** | **计科221** | **A+** |
| **组员** | **李昱欣** | **19222214** | **计科222** | **A** |
| **组员** |  |  |  |  |

**南京农业大学人工智能学院教务办**

创新创业计划书

--学生校园打印店的创立

一、概述

我们的想法是建立一家向校园内部用户提供文印服务的初创企业。我们的服务包括打印、复印和扫描，以及相关的后续处理服务，如装订和裁剪等。。我们的商业模式基于需求收费，以灵活的价格策略吸引客户。我们的目标客户是在校内的学生、教职员工以及业余社团等。我们致力于提供高质量、快速、便捷和价格合理的解决方案，以满足校园内文印服务的需求。

二、市场分析

（一）校园打印店的需求量大

随着教育的普及和信息技术的发展，越来越多的学生和教职工需要进行打印、复印和扫描等操作，因此，校园打印店的需求量也越来越大。而学校周围的打印店往往都将打印的价格开得比较高,若在校园附近开一家打印店的话,充分利用价格低廉及校园优越的地理位置优势,将对学生有很大的吸引力。

（二）校园打印店竞争激烈

由于校园打印店的商机潜力巨大，因此市场上竞争也非常激烈。许多学生会选择在校内打印店打印文档等，因此，校园打印店需要具备竞争力，如价格合理、服务质量好，满足学生和教职工的多样化需求等。

（三）校园打印店的市场机会

校园打印店除了提供基本的打印、复印、扫描等服务外，还可以提供一些增值服务，如专业排版、文件格式转换、文件存储与管理等，满足学生和教职工的多样化需求。

（四）校园打印店的服务质量和口碑

校园打印店的服务质量和口碑非常重要。如果能够提供高质量的服务，为客户创造良好的用户体验，那么就能够获得口碑的提升，进而拥有更多的客户和市场份额。

（五）校园打印店的技术创新

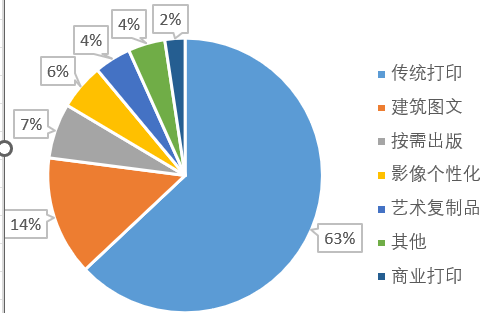
校园打印店可以使用更先进的打印设备、提供在线打印服务来提高竞争力。例如，学生自助打印，手机扫码上传文件，上传成功之后点击打印，自动计价，学生直接线上手机扫码付款，成功出纸取纸走人，整个打印流程就结束。也不需要人工的数纸和找零钱的过程，大大缩短了学生打印排队时间，全程无需店员介入，也降低了店铺的人力成本。

三、提供的产品服务

（一）常见的打印服务

A3/A4打印纸张印刷，常用电子文献/图纸资料打印制作，包括课件、讲义、作业等；彩印，为学生提供更加个性化的印制，例如自行设计画册、海报、新闻稿、招贴等；小批量印刷，适用于校内学生社团和组织活动，比如组织聚会、展示会等等需要印刷材料的场合；大宗印刷，适合高校科研、报刊机构和企业机构等大批量打印需求。

（二）设备租赁

虽然现在很多学生会通过自己的电脑或者手机进行文件的编辑，然后再通过校园打印店进行打印，但很多学生并不具备拥有专业打印设备的经济实力，此时对于这样的人群，设备租赁服务便顺势而生。针对这部分学生和企事业单位，打印店提供设备和耗材的租赁服务，这种服务可以满足学生打印中小规模打印的需求，同时也可以为企事业单位提供临时所需的打印设备租赁服务，提升打印效率，也为校园打印店拓展服务版图留下 了非常大的空间。 图一：校园打印店的服务需求

（三） 其它服务

此外，校园打印店可以搭配其他服务来增加收入，例如校园众筹、邮寄、照相等。对于像是毕业生一类的有摄像需求的学生，可以提供摄像机或者摄像师并将照片打印。这些服务是多元化的业务板块，可以扩大校园打印店的经营范围，提供更多的多元服务，满足更多的用户需求，扩大市场空间。

四、销售策略

在校园打印店的市场销售中，需要综合考虑产品定位、定价策略、推广策略、增值服务、用户体验和与其他企业合作等方面，以实现市场份额的提升。可以从以下几个方面入手：

（一）产品定位

打印店必须明确自己的核心服务。除了基本的打印、复印、装订和扫描服务外，可以考虑增加一些特色产品，如海报打印、课堂笔记整理以及个性化定制等，以满足学生个性化需求。

（二）定价策略

需要根据成本和市场需求进行定价，并研究竞争对手的价格水平。可以采用灵活的定价方式，如按页数、按纸质类型或按任务量进行计费，并提供学生优惠折扣，吸引更多学生前来使用。

（三）推广策略

可以通过多种途径提高打印店的知名度。与学校合作，争取在校内获取宣传渠道，如校园公告栏、学生组织合作等。此外，可以开展促销活动，如优惠券、特价打印等，吸引学生客户，并利用社交媒体平台进行线上宣传。

（四）增加竞争力

可以提供一些增值服务。例如，帮助学生调整文件格式、提供文件编辑建议或设计服务等。这些额外的服务将满足学生多样化的需求，并增加顾客对打印店的依赖度。

（五）关注用户体验和服务质量

打印店应提供干净舒适的环境，提供快捷、高效、友好的服务体验。及时响应顾客需求，处理投诉和问题，并积极收集顾客反馈，改进和提升服务质量。

（六）企业合作

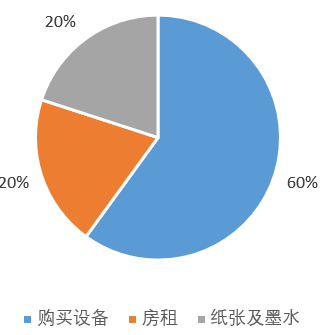
当自身发展到一定的程度之后，可以去寻找周边商家合作，积极寻求校外的客户源，如周边的工厂等，共同推广自身服务，增加客户来源。

五、成本及收入分析

（一）成本

开一个正常规模的打印店的前期投入约10万元左右。一般的，一家打印店前期投资主要由三个方面构成：机器设备、房租和员工、纸张和墨水。

机器设备方面，前期约运作三台打印机足矣，一台彩色打印机、两台黑白打

印机，三者约4万左右。还有包括其他设备，如切纸机、自动装订机等约1万8。机器方面大约需要6万元。

房租方面，由于打印机店占地并不大，正常来讲5000元/月，一般都要一次性交三到四个月的房租，房租方面约2万元。由于前期规模小，团队内部就足以将打印店管理好，不需要其他员工。

纸张的成本：虽然每张纸的打印全过程的成本大约为4分钱，但是当数目大了之后，也是一个较大的数目。以后规模增加了，还会有引进新设备等花费。总体来说，校园打印店的成本是不高的。 图二：预估成本分析构成

（二）收入分析

主要的收入来源就是客户打印纸的费用，由于纸张成本低，4分钱的成本一般以2毛卖出，毛利润占七成以上，利润是比较可观的。在大学里，打印店的受众广泛，有需要打印备考资料的学生，有需要举办社团活动如社团招新等等打印大量宣传单的宣传人员，有期末打印准考证、打印论文的学生等等。其次，开设的个人拍照功能等，可以使得收入的渠道更加多元。还有就是对设备相应的租聘费用也是一笔可观的收入。

1. 风险分析

校园打印店作为一种常见的创业项目，虽然有着广阔的市场前景，但也存在一些风险和挑战。以下是关于开设校园打印店的风险分析：

（一）市场竞争激烈

随着互联网的发展，越来越多的学生倾向于在家使用打印机，或者选择在线打印服务。因此，校园打印店需要与其他竞争对手进行激烈的竞争，提供更具吸引力的服务和价格，以留住客户。

（二）资金压力较大

创业初期，需要投入大量的资金去购买设备、租赁店面、采购耗材等。而且，打印店的运营成本也较高，包括设备维护、耗材成本等。如果资金不足或者经营不善，可能导致资金链断裂，无法正常运营。

（三）技术更新和设备更新

随着科技的快速发展，打印技术也在不断更新换代，新的打印机和设备不断涌现。如果打印店不能及时跟进并更新设备，可能导致技术落后，无法满足客户的需求，从而失去竞争力。

（四）服务质量和售后服务

学生对于打印店的要求不仅仅是打印质量，还包括服务的速度、态度和售后服务等。如果打印店不能提供高质量的服务，可能会失去客户的信任和支持。

（五）遵守法律法规和保护知识产权

打印店需要遵守相关的法律法规，包括版权法、商标法等，以保护自身的合法权益。如果违反相关法律法规，可能会面临法律风险和侵权纠纷。特别是在大学，有的学生打印的文章可能是较为重要的将要发表的文章，打印店需要将这些信息保护好，防止泄露，同时保证自己在打印结束之后及时将这些信息删除，只保留相应的订单信息。

开设校园打印店虽然面临一定的风险，但只要能够认真分析和规避风险，制定合理的经营策略，并提供优质的服务，相信一定能够在竞争激烈的市场中脱颖而出，取得成功。

七、总结

校园打印店创业市场广阔，不仅只有打印文档，还有更多新式服务和解决方案，更加便捷、有竞争力，有利于客户增加用户至鲜、营利增长、提高投资，成为企业可持续的财政管理方式容量。掌控经营成本，提升技术实力，留意周围竞争情况，了解开店的细节，这些都是创办校园打印店所需要的数量。如果选择合适的营销策略、具有竞争优势的经营方式和卓越的客户服务态度，那么，创办校园打印店是一项值得考虑的好创业。

提供的这些打印服务、设备租赁、其他服务，已经足够吸引大量的校园学生，但是很多学生对打印服务不够了解，也不会很清楚打印服务的质量，因此，在开展活动策划过程线上的一些定期活动和优惠活动，能吸引学生注意和提高他们的信任度，促进消费，从而提高收益。