Bee校企合作网络平台 产品构思

# 问题描述

1. 根据目前已有的市场调查数据，许多新兴银行，证券公司等都需要大量扩大客户量，并都把学生看作潜在客户。其他的网购平台，医疗美容机构及刚刚开业的学校周边餐饮和娱乐场所，都想要面向高校学生这一庞大群体进行有效的宣传。
2. 商家在杂志、网络、电视平台上进行广告宣传的方式，不仅投资多，而且宣传效果也不是很好。
3. 随着校园文化的日益丰富，大学生们举办的各种文体活动越来越多，学生会等各学生组织和社团都设有外联部，负责和社会上的企业进行沟通，通过为企业进行宣传来获得活动的经费。但由于缺乏相应的途径，拉赞助的过程不但繁琐耗时而且效果也不突出。
4. 大量的公司企业开始向校园文化赞助这一宣传方向发展，却苦于和各大高校的学生组织无法取得直接有效的联系。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为高校各大学生组织及社团和有宣传倾向的商家和企业提供信息共享和交流合作的网络服务平台，以提高大学生组织管理效率、满足商家宣传需求为主要任务。

**商业机会：**

* + 对于各大高校学生组织而言：学生组织可以通过本平台获得更多的经济赞助，来更好地举办活动；
  + 对于商家而言：商家们可以通过这种方式更加方便地对学生群体进行产品或服务的宣传。
  + 商家为学生组织的活动提供赞助，与在杂志、网络、电视平台上进行广告宣传的方式相比，不仅投资更少，而且宣传效果也会大大提高
  + 校内海报推广、同学好友推广、新生QQ 群推广、本校贴吧推广、公共微博推广、学生组织推广，从而让学校社团及组织免费下载并尝试使用免费服务，以优质的服务内容吸引学生注册会员，享受更多的服务

**商业模式**

* 中介服务平台；
* 商家广告及商家推荐竞价排名；

# 用户分析

本电子商务网站主要服务两类用户：

* 河北师范大学校级和院级组织外联部及各大社团组织。
  + 愿望：为活动的顺利开展拉赞助，越便捷省力越好；
  + 消费观念：便宜、便捷；
  + 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；
* 河北师范大学周边和部分线上商家。
  + 痛处：传统的宣传渠道已饱和、竞争激烈、受新兴电子商务冲击大，杂志、网络、电视平台上进行广告宣传的方式成本较高；
  + 计算机能力：很一般，尤其不熟悉互联网和电子商务，无法利于其扩大宣传渠道；
  + 优势：丰富的经营经验，拥有成熟的产品供货渠道，可以提供绝对高性价比的商品，商品的丰富程度、可定制程度和快速更新程度都有保障；

# 技术分析

采用的技术架构

依托Html+Css+JavaScript构建前端页面，基于vue、react前端框架，完成交互网页。基于Java和Node.js完成后台，对前台数据进行处理。建设服务型网站，实现企业与高校互助，资金赞助等功能；

平台

初步计划采用亚马逊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符合学生群体特征提供快速商家赞助，同时支持灵活的商品推荐，链接的方式来满足不同的需求，如代买飞机票火车票、代送礼品、代销售企业商品等生活服务，满足企业与学生之间的共同需求；

# 资源需求估计

人员

总经理（1人、工资：5500元）：负责公司管理、战略方向制订，办公室内部运作等。

总经理助理（1人、工资：3000元）：负责协助总经理公司日常管理，外联工作，及其他总经理交办的工作任务。

副总经理（1人、工资：4500元）：负责公司所有外协事宜，管理业务部，对业务部门进行培训，任务安排和大客户洽谈; 管理设计部、编辑部、发行部和客服部门，协调公司外部业务拓展与内部资源发展等工作。

财务（1人、工资3000元）：负责公司的正常财务运转，走税报账等。

行政人事总监（1人、工资：3500元）：负责统筹管理行政人事工作，为公司提供后勤支持。

行政人事专员（2人、工资：3000元）：档案管理，客户资料管理，广告合同管理，广告期限管理，同时负责日常办公用品的管理和出纳工作。

业务经理：（1人、工资：3500元）：负责公司所有业务事宜，管理业务部，对业务部门进行培训，任务安排和大客户洽谈。

商家业务员（10-12人、底薪：1500元，提成按本单占报税后的10% ）：负责和商家前期业务的开发和维护，签单及后期跟踪服务。

校园代理（6人，工资：500元）：负责联系高校各组织，校区推广、校内活动等。

客服总监：（1人、工资：3000元）：负责管理，监督下属部门客诉处理，解决，跟踪服务。

客服专员（2-3人、工资：2500元）：负责公司的客户接待，电话接打，配合业务部门进行业务相关客户服务。

设计员（2人、工资：3000元）：负责网站的所有排版和设计工作。

总编辑（1人、工资：3500元）:负责管理下属部门大致编采业务，一切外输文字的审核，创意工作。

编辑（2人、工资：2500元）：负责完成所有文案的撰写、校对工作。

网络建设员（2-3人、工资:3000元）：负责网站建设，推广，维护及网络宣传工作。

宣传总监（1人、工资：3500元）：负责管理公司对外宣传的所有事宜，决定对外宣传的各项事务的决定工作，新员工的培训与考核等。

宣传专员：（2人、工资：3000元）：负责公司对外宣传的具体工作，如设计宣传方案，联系宣传渠道。

资金

本公司注册资本20万元，其中创始人投资11万，其他赞助、融资和公司股东入股9万，预计在3年内收回投资，第2021年开始盈利，年利润30万元。

本公司作为服务性公司，固定资产相对较少，投资数额也不太大，固定成本所占比例变动较小，在一定程度上成为风险投资退出的有利条件；

设备

一台本地PC服务器；

设施

10平米以内的固定工作场地；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 编号 | 事件描述 | 根本原因 | 类型 |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有电商服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现低于2小时的快速送货 | 2小时从某到某任何一个地方都足够了，真正时间的消耗主要在响应订单、准备货物和到达目的地后快速联系用户 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品快速推广时，需要大量的资金，目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 |

# 收益分析

表2 网站筹划投资分析表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 说明 | 单价 | 数量 | 小计(单位:元) |
| 网站域名 | 注册域名 | 60元/年 | 1 | 60 |
| 虚拟主机 | 商务入门型200M主机 | 200/年 | 1 | 200 |
| 网站策划 | 网站策划是根据主营业务与网站建设目的，分析确定网站目标定位、网站形象定位、网站访客定位、页面总量等内容，出具的一套完整的网站策划书。 | 1000 | 1 | 1000 |
| 网站页面设计 | 设计网站的页面内容（首页，内容页）需要符合网站设计师程序员，地区物价水平，网站功能要求。在网站内容基本符合界面原型和UI设计。 | 2000 | 1 | 2000 |

表3 网站宣传财务表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 说明 | 单价 | 数量 | 小计  (单位:元) |
| 宣传广告（利用媒体） | 制作宣传片在电视台、商场、校园等播放宣传 | 500/秒 | 10 | 5000 |
| 制作海报 | 制作海报粘贴在火车站、公交站牌等 | 50/张 | 400 | 20000 |
| 制作宣传单 | 雇佣临时工分发 | 0.1元/张 | 20000 | 2000 |
| 宣传人力成本 | 粘贴海报、分发传单需要雇佣临时工（外加车费） | 100/天 | 10 | 1000 |
| 网站工作人员 | 网站的运行需要技术、市场、财务、销售等等人员 | 3000-5000不等/月 | 暂定技术3个；市场6个；财务2个；其他5个； | 约80000 |

## 

盈利预测

该网站的盈利点主要在于如下图6-1

图7 盈利分析图

根据盈利点内容，公司推测大致在一年以内河北师范大学的商家以及学生组织便可入住本网站，并根据经营模式开始盈利，网站也将开始在两者之间获取一定的利益。同时根据网站的不断发展，公司推测大致在三年以内，可以收回成本，三年以后开始盈利。

财务报表预测分析

根据公司的发展计划，对财务报表的预测分析要基于以下几点重要的假设：

（1）公司固定资产的预计净残值为1000元，按照平均年限法计提折旧，预计使用年限为10年。无形资产期末无残值，按直线法在10年内进行摊销。

（2）在预测期内，公司所遵循的会计法律法规以及会计准则没有重大变化。

（3）公司资金链正常，外部社会环境不会发生重大改变。

（4）会计年度为每年的1月1日至12月31日。

（5）记账本位币为人民币。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 表4：公司2019-2021年预计利润表  单位：万元 | | | |
| 项目 | 年份 | | |
| 2019 | 2020 | 2021 |
| 一、营业收入 | 44.80 | 149.60 | 270.23 |
| 减：营业成本 | 17.56 | 43.88 | 85.36 |
| 营业税金及附加 | 2.44 | 7.48 | 14.08 |
| 销售费用 | 11.04 | 13.60 | 17.20 |
| 管理费用 | 34.24 | 34.36 | 36.32 |
| 财务费用 | 0.16 | 0.16 | 1.51 |
| 资产减值损失 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 加：公允价值变动损益 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 投资收益 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 二、营业利润 | -20.64 | 50.12 | 115.76 |
| 加：营业外收入 | 4.00 | 4.80 | 11.84 |
| 减：营业外支出 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 三、利润总额 | -16.64 | 54.92 | 127.60 |
| 所得税费用 | 0.00 | 13.72 | 31.88 |
| 净利润 | -16.64 | 41.20 | 95.72 |

注：企业适用的所得税税率为25%。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 表5：公司2019-2021年预计资产负债表  单位：万元 | | | |
| 项目 | 年份 | | |
| 2019 | 2020 | 2021 |
| 资产 |  |  |  |
| 流动资产： |  |  |  |
| 货币资金 | 30.68 | 97.92 | 202.32 |
| 流动资产合计 | 30.68 | 97.92 | 202.32 |
| 非流动资产： |  |  |  |
| 固定资产原值 | 26.00 | 40.00 | 40.00 |
| 减：累计折旧 | 3.10 | 7.10 | 11.10 |
| 固定资产净值 | 23.90 | 32.90 | 28.90 |
| 非流动资产合计 | 23.90 | 32.90 | 28.90 |
| 资产合计 | 54.58 | 130.82 | 231.22 |
| 负债及所有者权益 |  |  |  |
| 流动负债： |  |  |  |
| 应付职工薪酬 | 10.24 | 16.56 | 18.80 |
| 应交税费 | 2.44 | 41.36 | 45.96 |
| 流动负债合计 | 12.68 | 57.92 | 64.76 |
| 长期负债： |  |  |  |
| 长期借款 | 0.00 | 0.00 | 45.00 |
| 长期负债合计 | 0.00 | 0.00 | 45.00 |
| 负债合计 | 12.68 | 57.92 | 109.76 |
| 所有者权益： |  |  |  |
| 实收资本 | 45.00 | 45.00 | 45.00 |
| 资本公积 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 盈余公积 | 0.00 | 4.12 | 12.00 |
| 未分配利润 | 0.00 | 37.08 | 75.56 |
| 股东权益合计 | 45.00 | 80.20 | 132.56 |
| 负债及所有者权益合计： | 57.68 | 137.92 | 242.32 |

注：公司按照净利润弥补亏损后的10%的比例提取法定盈余公积，每年将提取法定盈余公积后的税后净利润的30%分配给股东。