

福州大学

创业计划书

作品名称：
创业团队：软工 8 组

2019 年 10 月

目录

- 一、项目摘要..... 3
 - 1.1 市场背景..... 3
 - 1.2 产品简介..... 3
 - 1.3 实施计划..... 3
- 二、业务描述..... 3
 - 2.1 业务简介：..... 3
 - 2.2 发展前景..... 4
- 三、产品介绍..... 4
 - 3.1 产品功能..... 4
 - 3.2 产品特性..... 4
 - 3.3 发展方向..... 4
- 四、市场销售..... 5
 - 4.1 营销策略..... 5
 - 4.2 经营目标..... 5
- 五、模式的构想..... 5
 - 5.1 策划目标..... 5
 - 5.2 经营策略..... 6
- 六、财务分析..... 6
 - 6.1 盈利形式..... 6
 - 6.2 成本规划..... 6
 - 6.3 收入预期..... 6
- 七、风险分析及对策..... 7
 - 7.1 市场风险..... 7
 - 7.2 财务风险..... 7
 - 7.3 技术风险..... 7
- 八、团队情况..... 8
 - 8.1 团队分工..... 8
 - 8.2 团队简介..... 9
 - 8.3 团队组织..... 9

周边外卖拼单 APP

创业计划书

一、项目摘要

1.1 市场背景

互联网的普及给生活带来了许多便利，随着移动 APP 应用的高速发展，订餐 APP 已经成功占领整个餐饮外卖行业市场。订餐 APP 为人们提供了便利的订餐服务，用户可以通过手机软件查看附近门店，了解门店优惠活动和具体菜品价格，进而商家安排配送，从而实现足不出户解决吃饭问题。餐饮在线订餐 APP 是为客户提供餐饮的，严格上讲是 O2O 的第三方平台。但是现在商家入驻越来越多，不仅有家常便饭、便当在外卖配送，还有一些饮料、小食、大餐也加入了外卖的行列，因此就产生了一些，起送价格高、配送费高的问题，让大家原本想点一杯奶茶提提神却因为自己需要的不够起送而自己出门买。于是，外卖拼单 APP 应运而生。

1.2 产品简介

外卖拼单 APP 针对依赖于外卖 app 的人群，收纳好喝的奶茶店、好吃的快餐店、以及各种各样配送门槛高，配送费高的商家，以分类检索。下单后搜索周围是否也有拼单的用户从而一起下单，满足顾客和商家双方需求的应用软件。

1.3 实施计划

联合周边满足条件（门槛高、配送费贵）的商户，为其在 APP 页面里面提供详细信息和广告，开放后可使用。和商家沟通赠送用户代金券刺激消费，满多单赠送福利等奖励，还有现在常见的推广送现金红包等等。外卖配送有两种模式（后面会提到这个问题，取货地点需要拼单的用户自行沟通，骑手只负责配送到地点，我们可提供拼单用户线上交流）

二、业务描述

2.1 业务简介：

外卖拼单面向依赖于外卖的人群，旨在为找不到有相同爱好的人提供拼单外卖服务，不仅可以避免起送太高一个人点不了那么多的商品，配送费过高让人放弃外卖的问题，还有因为以上原因而影响线上销售的问题。此产品比较适用于放学、下班时（因为上班的时候有同事、同学一起点单），为商家和顾客都提供了便捷的服务，也为我们创业提供了良好契机。

2.2 发展前景

现在的人越来越孤单，线下朋友越来越少，很多人都选择独居、独来独往，但是一个人的时候也想喝奶茶、吃吃汉堡炸鸡，可是有些商家的起送费超级高，一个人又吃不完，每每都感叹自己没有室友一起分享。我们的产品就可以解决这个问题，说不定在外卖到了线下拼友取餐的时候还能认识到新的朋友！且现在目前开发 APP 的门槛较低，大家对于新软件的好奇程度也比较大，投入校园首先就是一个很好的选择，在国家鼓励大学生自主创新创业的政策引导下，投入使用的 app 数量将进入一个快速增长的阶段。

三、产品介绍

3.1 产品功能

1、发布拼单信息

在完成自身的订单时，可以选择是由系统进行匹配还是自身通过社交媒体发送连接（参考拼多多）。

2、分配配送费

我们的 APP 采取了两种分配模式：一种是由系统进行智能匹配，根据所选商家和用户间的距离组合成团，根据用户所在地点与商家间的距离在配送费中增加相应的金额用于配送（少于单点两份的配送费）进行计算分配；另一种则是用户之间进行协商，选择取货地点和配送费分配，并由双方共同确认后下单。

3、预约拼单

用户可以与拼友提前进行预约下达订单，在相应时间由商家进行配送。

4、定位与呼叫

用户在进行取货是可以开启定位功能，方便双方准确进行交接，完成取货。用户在开启定位仍无法找到对方位置时，可以对拼友在注册时所留的手机号进行呼叫进行实时的交流完成取货。

5、信用值

每一位用户都有信用值属性，每次正常完成接收都会有相应的信用反馈。如果有单方面违单情况会削减信用值。信用值的提升可以更快地进行匹配和享受相应优惠。

6、评价

拼友也会对本次配送进行评价，这个评价也会影响到个人信用值。

3.2 产品特性

- 1、方便实惠，对高昂的配送费说再见，轻松享受大品牌美食。
- 2、操作简单，界面简洁。

3.3 发展方向

- 1、更加智能快捷的匹配方式。
- 2、更加安全方便，有保障的取货模式。
- 3、更加完善的会员模式。
- 4、信用值的更多功能。
- 5、对用户隐私的保护。

四、市场销售

4.1 营销策略

1、福利营销

(1) 采用会员制

会员功能专属定制，且可享受更多优惠，优先配送。

(2) 抽奖活动

在初期开展用户下载 APP 获得积分，可进行抽奖或兑换等活动。

2、合作营销

与知名公众号、微博大 v、热门游戏运营商等受众群体相似的平台合作，推送广告以及开展系列主题活动。

4.2 经营目标

在初期，通过大量的活动福利和知名公众号及大 V 的合作打入市场获取初期的知名度和用户积累。中期以产品升级为主，当积累一定的用户群体以后，开始重新定位用户的需求，根据用户需求研发新功能和升级、优化原先功能，为用户提供更好的服务，从而推动产品的发展。同时在产品逐渐被接纳认可以后进一步考虑如何扩大产品的净收益利润。但无论如何要始终坚持 app 的初衷和核心理念

五、模式的构想

5.1 策划目标

首先我们的外卖拼单服务定位在所有住宅区，我们的主要消费人群都是在外独立生活的人（包括学生）。他们应该是这样的一个群体：年龄：18-26 岁，生活节奏快，对时间的要求很高，追求时尚和新鲜感，月支出大概在 800-2000 元。其次我们的拼单服务也会定位于消费者的二餐（午餐和晚餐）解决问题，我们点外卖不仅仅只是吃饭，我们更求的是健康和享用的心情，吃也是一种生活方式！

5.2 经营策略

我们采用的是网络式经营，消费者通过网络在手机上下单与餐厅联系。因为无店铺经营可以节约很多成本，同时又可以专注于我们的外卖拼单事业。为了能够以高质量特色的服务赢得消费者的青睐，我们必须将工作做到标准化；首先我们应该选择一些优质餐厅，保证饭菜质量安全，价格实惠。其次我们的项目可以通过一体化的敏捷制造和敏捷配送实现降低成本。最后我们可以多返送一些优惠和折扣券，这样不仅获得了顾客的好评，同时也加强了和商家的联盟。

六、财务分析

6.1 盈利形式

1. 平台联盟

我们可以为一些外卖平台提供一些拼单的服务，这样平台可以借此提升知名度，增强竞争力，我们团队可以解决一些资金问题。

2. 商家联盟

在和一些比较靠谱的商家合作多次后我们可以和他们结盟，我们每推售出一单可以获得一些分成。

6.2 成本规划

1. APP 的开发

我们需要一些专业的技术人员的指导，另外自己也需要从网上寻找各种网页设计和前后端的交互资料自学。

2. 项目的测试

我们会找一些比较正规的测试公司对我们的 APP 进行安全性能和稳定性能的各方面测试。至少要能达到保障客户的正常下单和支出问题。

6.3 收入预期

1. 平台联盟

事先和外卖平台约定每单我们要抽取的份额，这样假设平均每单 10 元，我们可以抽取五毛，一天一百单的话也能收入 50 左右。

2. 商家联盟

这个需要和商家进行直接相互提前约定的分成比例，我们的初步预算是每单抽出百分之五的费用。

七、风险分析及对策

7.1 市场风险

这类外卖拼单 APP 目前还没有比较成熟的前辈可以借鉴，所有的一些营销策略都只能靠自己根据市场的变化情况慢慢地摸索。同时应用体验的下降和用户需求标准的提升也会阻碍我们的发展。此外我们还缺乏一些有效的盈利模式，暂时的盈利模式并不具备长期占有市场并且长期获利的能力，这是投资方最不愿意面对的结果。

对策：

大力开拓市场，根据目前行业的发展规划，在第一至五年是快速发展阶段，第六至十年是稳定提升阶段。对于应用软件而言，用户数量和质量的同时提升极为重要，只有不断开拓市场，占领更多份额，才能有盈利的希望。

7.2 财务风险

我们的这款 APP 在前期必然要经历推广阶段，积累用户，不断分析用户的使用习惯和市场的风向。只有推广阶段平稳度过后，才会有一些稳定的资金来源。因此，我们前期存在一定的筹资风险。

对策：

关注现金流的平衡，考虑收入与支持的可能变化，从而对财务状况有更加准确安全的筹划。对可能出现的资金短缺问题，及早准备。

7.3 技术风险

1. 软件管理

我们的项目在开发过程中，由于存在外界环境或者技术创新估计不足或无法适应等问题，所以我们也就有了技术成功不确定性、技术前景不确定性、技术寿命不确定性这三方面的约束。

对策：

软件管理是保障软件开发工程化的手段，我们的软件外包可以交给软件公司制作，技术维护也可以由软件公司支持。

2. 软件体系结构

我们的 APP 是否能够按照工期的要求完成和可维护性都需要充分考虑。对于用户而言还需要提供易用性，使其能够方便快捷地进行操作

对策：

项目团队提前分清各人员的工作任务，一些相互配合的方面记录下来。尽量将系统的变化放到系统的配置上而不用去修改源代码。深入地挖掘用户需求，提供一个友好的界面和稳定的软件系统和后台数据。

八、团队情况

8.1 团队分工

队员姓名	队内身份	主要工作
李昕晖	队长 ui 设计师	1.规划项目进程; 2.组织会、分配任务; 3.参与文档编辑; 4.负责项目原型的设计; 5.负责 UI 设计;
玛尔孜亚	前端工程师	1.负责前端的开发; 2.参与文档编辑;
曾宇辉	前端工程师	1.负责前端的开发; 2.参与文档编辑;
黄斌敏	前端工程师	1.负责前端的开发; 2.参与文档编辑;
李福佳	前端工程师	1.负责前端的开发; 2.参与文档编辑;
刘烨	后端工程师	1.负责后台的设计; 2.参与文档编辑;
翟鑫亮	后端工程师	1.负责后台的设计; 2.参与文档编辑;
张伟佳	后端工程师	1.负责后台的设计; 2.参与文档编辑;
王怀骋	后端工程师	1.负责后台的设计; 2.参与文档编辑;
王银	后端工程师	1.负责后台的设计; 2.参与文档编辑;

8.2 团队简介

- (1) 团队名：
- (2) 团队人数：9
- (3) 团队口号：快写代码，快评分数，快交博客。

8.3 团队组织

