个人创业设想介绍——"村风十里"多元融合式乡村电商平台

一. 项目简介

基本描述

本项目将以乡村资源为核心,依托互联网建立一个将乡村资源进行整合的平台。平 台将直接对接乡村,为乡村特色产业的销售提供一个专业的渠道;但项目将更加注 重对乡村文化的发掘,打造产品故事,向部分乡村提供一对一的产品销售方案。

行业现状

现在国内有部分互联网平台有乡村产品在销售,但是销售思路单一,而且往往是实物 特产的销售。也鲜有互联网平台宣传乡村文化,没有一个统一、专业的平台将二者整 合起来。不能够应对多元的乡村文化,也无法满足消费者对乡村文化的认知需求。

社会效益

项目定位于根据每个乡村的文化特点,建立互联网平台,传播特色多元的乡村文化。让消费者可以更好地了解乡村文化,带动乡村特色产业发展。对接国家"乡村振兴"战略,利用互联网更好发展乡村文化。

项目类别: 互联网+文化产业+农村扶持

产品服务与目标客户:努力打造 2b 与 2c 融合于互联网的新发展形式,以乡村振兴作为主题,建立农商网络平台,扮演桥梁角色。在生产端服务企业和农户,在消费端服务有乡村产品需要的个人或团体消费者

- 1. 在 2c 端: 首先,本司将在常规电商平台的基础上将经本司 严选后的优质农产品呈递目标客户;其次,本司将如携程等旅 行网呈递优质乡村旅游资源(如民宿、农家院等)
- 2. 在 2b 端:为店家与客户提供了沟通交流(产品售卖、合作 洽谈、文化交流)的途径。本司与乡村产业(农副产品、旅游 文化等皆可)达成合作,在平台上为其进行广宣。后期可与城 乡交通系统达成合作,开辟城乡旅行一体

创造价值:

- 1. 社会效益: 迎合国家乡村振兴政策,传递各地乡土民俗文化把农村的精神财富与城市的物质财富结合,平台面向全国全球,使乡村文化产物加速传播,助力农村发展。
- 2. 经济效益:为生产端和服务源端扩大市场宣传,提供更大盈利机会;平台设置少量准入收费,在消费者购选时收取少量严选费;收取商业广告费用;与政府合作开展乡村振兴方面项目合作获得相应支持。

创新之处:目前的电商平台在产品和服务上少有专精聚焦于乡村主题;当今电商平台多是简单展示产品,少有平台专业负责的严选流程;平台的商业性和社会性的协调结合

执行的关键之处: 平台的设计、日常运营和技术更新与维护; 与乡村企业和店家的合作; 专业质量严选团队的招募; 平台与公司经营的人力、技术等成本和盈利的财务可持续性问题; 与政府和政策的合作问题和赞助拉取

二. 本项目与海尔卡奥斯 COSMOPlat 平台的初步合作方向

- 1. 充分发挥"卡奥斯"平台的技术优势,通过工业互联网平台实现乡村和城市的对接,更好地扮演"村风十里"连接者和桥梁的角色。
- 2. 在与卡奥斯乡村旅游项目相似的市场背景和行业情形下,深化与"卡奥斯"在乡村文旅方面的合作也是不错的选择,同时"卡奥斯"注重红色文化产业的体验和旅游项目,在现如今的时代背景和市场需求上也实属热门。发挥"村风十里"平台的广告优势和客户积累,挖掘乡土中国里的红色元素,发展红色文旅也是"村风十里"的一个新的重要目标。
- 3. 在卡奥斯平台的指导下,细化产品和城市社区的对接,加快推进乡村体验服务多元化进程,开发例如社区居民通过平台包一块田,通过物联技术监控田地的土壤、降雨量、温度、病虫害等情况,实现产品直达餐桌等新体验式服务。

三. 商业画布

重要合作

具有丰富种植经验, 或拥有合适生产能 我们将 帮助他们完成生产 和消费之间的连接。 与政府部门合作 根据政府系统了解 村镇概况,通过当 地政府联系农户。 与政府扶贫计划相

创造价值所需 的关键业务

挖掘当地悠久、有价值文化,评估原产品来源和质量、协调购入、组织卖出;稳定客户群、适当鼓励客户间宣传。

核心资源

生态良好的产地, 资信良好的农户, 稳定的客户群; 政府扶贫项目 中国乡村文化资源。

价值主张

原产,高效,营养, 绿色,文化深厚有 具有特定营养需求 和价值观念的(环 保主义者/形体改善 者/消化功能欠佳 者);对精神生活、美好生活的向往; 发现中国美丽乡村 文化。

客户关系

商户消费者互相信任,相互 依赖;消费者之间形成具有 共识的社群 生产过程可视化,营销过程 透明化,反馈评价可直达; 餐户即是我们的消费者,也 新成为我们的宣传者和主意 生产者。

渠道通路 互联网、电商、 文媒体及传统渠道; 微信公众号平台宣 传;中国交通建设 计划, 使产品能够 便利运输

客户细分

中高产阶层 具有稳定消费 能力,具有一定层次的物质 文化需求的 也允许专门针 对其他消费者 的、扩大受众 群体的产品

成本结构

原产品购买是主要开支,为保证品质,也需要设计高效 率的运输渠道;当地调研费用;广告包装宣传费用;内部交易成本;员工工资。

收入来源

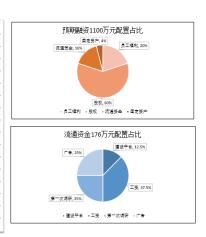
产品品质和便利服务的销售;用户预期有 长期的、规律性的需求,他们预期会更愿意通过网络购买、快递收取;后期农村反 哺,寻求我们帮忙宣传。

四. 可行性分析 (2019 数据)

从微观、中观、宏观三个大的背景分野,使用 VRIN, SWOT, 3C, 五力分析模型进行分析, 制作并发放一 份有关谷物市场需求的问卷调查, 共收回 103 份有效样本。女性占 68. 29%, 男性占 31. 71%。其中 75. 61%的人 群为学生,主要年龄段在18-25岁之间。以谷物作为公司爆品,在这项结果中进行分析论证项目可行性。

五. 三年财务分析(2019 数据)

表1: 村风十里平台前三年利润表预测 单位: 人民币 利润表			
项目	第一年	第二年	第三年
一、营业收入	100万	200万	600万
减: 营业成本	700万	400万	400万
营业费用	400万	250万	250万
管理费用	300万	150万	150万
财务费用	0	0	18万
资产减值损失	0	0	0
加: 公允价值变动收益	8万	0	0
二、营业利润	'-592万	'-200万	182万
加:营业外收入	0	0	0
减: 营业外支出	0	0	0
三、利润总额	'-592万	'-200万	182万
所得税	0	0	45.5万
四、净利润	'-592万	'-200万	136.5万



备注: 本项目是本人与几位同学在 2019 年秋季学期设计的项目, 本人在 2020 年秋季学期与新团队重新审视修订并 借助光华某课程的帮助,分析了与海尔卡奥斯平台的合作可能与维度。但是相关的财务分析和市场调研数据仍停留 在 2019 年的有限部分, 在此仅作展示, 后期如有需要将再开展新的可行性调研, 以作补充。