|  |
| --- |
| **项目企划书** |
| 菜王网络销售有限公司 |
|  |
| 整合、创新、品质、廉价、快速、共赢、放心、科技、品牌、便利、口碑、服务 |
|  |
| **DELL** |
| **2015/3/23** |
|  |

# 项目企划书

菜王网络销售有限公司

作者：孙西可、马云鹏

时间：2015-3-28至？

# 项目背景

1. 项目建设背景

都市房租畸高，果蔬销售风险大，店家追求利润最大化，直接导致终端蔬菜销售价格虚高，影响市民的切身利益。传统销售渠道往往忽略用户体验，售后服务不到位，也让很多消费者不能愉快的购物。

1. 项目建设必要性

一线城市迫切需要降低蔬菜价格50%到80%；实现买菜不出门。

3、利百姓项目建设可行性分析

3.1经济可行性

据有关部门统计，果蔬的分发、销售环节，占到最终售价的70%以上，能有效降低分发销售的成本，就可以降低最终物价。

3.2 政策可行性

3.3技术可行性

采用电商平台，进行网络销售。

3.4模式可行性

靠代理的方式进行网络扩展，区域总代理代理费10000元，街道小区加盟店加盟费3000元，加盟费只用作押金，有其他原因要求退出时，押金全额退还。

3.5组织和人力资源可行性

加盟店不需要是实体店，但要求有物理场所，临时仓库面积不能低于20平米。每一家店铺至少有三个成员，店长一名，客服一名，送货员一名。

所有货物必须有菜王网络统一采购，各分销点获得不高于押金金额的畅销蔬菜的存货量，但主要是靠零库存模式进行预售。

菜王网络负责系统建设，系统覆盖PC，Pad，手机等通讯工具。

各加盟商有义务在势力范围内做宣传工作，但传单有菜王网络统一设计。

包装采用统一样式的。

加盟商不是员工，每个人都是老板。

菜王网络为他们提供放飞梦想的平台，让屌丝也能创业，白手也可起家。

每一个加盟店预设有20000个目标客户，通过一系列宣传设计，如能实现1%的顾客转化率，则20000\*1%=200单。每单10元起送，利润控制在30%，则每家店可实现600元的营业收入。总部提成30%，则每个加盟店每天收入达420元，公司可实现盈利180元。

全上海预计可容纳1000家加盟店，则公司日收入18万元。

# 需求收集

1. 系统响应速度要控制在1秒内。
2. 并发要做到10000人的级别。
3. 界面简洁友好
4. 系统导航清晰，让用户时刻知晓自身位置，到达任何目的地，必须在两次内完成
5. 系统有三个页面，推荐页面（首页），水果页面，蔬菜页面
6. 页面切换速度控制在毫秒级别
7. 首页产品推荐不超过20个
8. 水果页面以粉色为主色调，蔬菜页面以淡绿色为主色调，首页设计为银色背景效果
9. 蔬菜页面和水果页面操作方式是一致的
10. 每一类产品，至少有三个以上品种，以辣椒为例，圆辣椒，灯笼辣椒等
11. 每一种产品的展示图片不超过5张
12. 每一种产品都标有参考价，具体成交价与此种商品的销量有关，公司多收的钱，会在系统中建立一个账户，客户下次购买可以使用账户里面的钱，但不可套现
13. 设计有加入菜篮子功能，用户每一次消费，系统会自动保存篮子，客户下次登录，可以到我的篮子里面选择篮子，直接购买。
14. 商品可以选择货到付款，或者选择网银支付。
15. 网站设有加入我们功能，有我想成为区域总代理，我想开加盟店，两个选项
16. 系统不允许出现横向滚动条，垂直滚动条不能超过两屏
17. 大众果蔬要独立分类，小众菜系可以合并分类
18. 网站字体要大，列表内图片要大，单列显示，控制好菜品，尽量不出现分页
19. 销售清单随季节，供应商因素而改变，必须在一周之前定好下一周的上架菜品。
20. 不能让客户有距离感，系统自动的根据客户的收获地点，将最近的加盟店信息发送到客户手机，有问题及时与客服联系。
21. 系统要提供投诉建议模块，用户如果感觉菜品不全，服务不周，可以反馈，同时通过投诉建立考核制度。
22. 后台要建立出单系统，订单追踪系统，财务统计系统
23. 耐存储的蔬菜水果，可以小批量的建立库存，新鲜蔬果，一律预售。保证从田间到餐桌不经48小时。
24. 要建立采购团队，建立长久合作机制，要获得对方的优先采购权
25. 要建立会员积分制度。
26. 当用户购买一定量产品时，推出限量的免费菜。
27. 系统提供专业搜库功能，销量，价格，品类等组合搜索
28. 在详细页和列表页都要有加入菜篮子按钮，详细页要对蔬菜的品种特性，进行科普，实现不仅仅是一个商务网站，更是一个教育网站，让来我们网站的人不仅可以买到蔬菜，还可以学到知识。

# 总体设计

出单模块

订单管理

消单模块

会员管理

采购系统

产能管理

在线支付

配送跟踪

即时通讯

采购状态

物流跟踪

加盟通道

菜民论坛

菜王计划

运输状态

小区团购

热销特卖

小众预售

搜索中心

菜价趋势

发布中心

现货管理

我要投诉

# 模块设计

4.1订单管理系统模块设计

4.1.1场景呈现

订单管理系统是菜王计划实施成功的核心，是菜王网的后勤保障系统。

下面讲诉业务流程：

锁定起始点是客户发起订单请求，结束点是客户签收。

具体场景是，客户登录网站，提交订单，提交订单时可以考虑是现货还是期货，如果选择现货，系统立即向加盟店发起配送通知，否则订单会被系统默认处理掉。对于被系统默认处理的订单，将会触发一个大的流程。

该流程起点是出单操作，一旦出单动作被引发，采购系统就会工作起来，采购系统能够根据自己的知识库，自动的向菜农发起购买请求，在收到菜农的答复OK后，采购结束，否则自动转向其他菜农，继续发起购买请求，直到采购完成。若系统在规定时间内没有完成采购计划，则菜王工作人员介入人工处理。采购完成后，采购系统工作结束，配送系统开始工作。配送系统的工作量非常大，该系统要能够跟踪到从采集蔬菜开始到最终用户签收的整个过程。该系统的参与人员很多，有菜农，运输公司，菜王网络，区域总代理，各地加盟店。

菜农收到订单后要立即将状态设置为采集中，采集后将状态改为已采集，当把货物运送到指定地点交由运输公司后，菜农负责将状态改为已发货，当运输公司把货物运抵上海后，菜王公司负责将状态改为已到上海集散中心，此时应经通知区域总代理到集散地拉货，当区域总代理将货物运送到各个加盟店后，相应的将状态改为已抵达某某店，最后一程是在用户签收后，加盟店关单。

以上就是订单管理系统全部的工作。

4.1.2抽象出流程图：

产能管理

用户提交订单成功

是否现货

将订单导入订单管理系统

通知加盟店发货

触发出单操作

激活采购系统

采购系统轮询知识库

完成采购？

激活配送系统

公司人员参与处理

成功？

通知菜农采集

菜农修改状态采集中

退款

菜农完成采集交付收购站

收购站发货设置已发货

公司负责设置已到集散中心

通知区域代理送货到加盟店

加盟店设置已到货

加盟店关闭订单

4.2会员管理系统模块设计

4.2.1 场景呈现

会员管理系统作为公司业务规模的一个重要指标模块，设计要体现出人性化、优惠因素、用户粘性、具有病毒式扩展特性、可考核性、唯一标识性、成长性。

设立青铜会员，白银会员，黄金会员，钻石会员四个等级。

为防止系统受到恶意用户攻击，对不同等级的会员实行限购政策。诚信度评分越高的会员，单次可购买的量越大。

会员设计两种属性，大众版与企业版。

根据会员过往交易成功因素设立成长指数，交易成功一元钱指数加一。随着指数的增加，会员等级逐渐提高，直到钻石级别，随后增加钻石个数。

网站会在不定时推出优惠活动，但是限制级别，高级别的可以参与低级别的活动，反之不行。

会员可以建立关联，形成菜友。菜友在一起购物时，各自付款，但是所有人得到的成长指数都是交易金额之和。

会员可以邀请其他人入会，邀请成功后会员的成长指数提升。

4.2.2 抽象出流程图

潜在会员

指数计算

成长指数递增

青铜会员

白银会员

菜友管理

黄金会员

钻石会员

多钻石会员

退出会员

4.3 在线支付系统模块设计

4.3.1 场景呈现

支付系统是核心功能，不能让客户由于不便支付而放弃在本网站购物。

方便性，时髦、潮流是设计原则。

平台要能支持微信、支付宝和各大网银支付，而且能够管理货到付款。

能够分析出用户偏爱的支付方式，动态调整默认的支付选项。

能够为公司的业务结算提供优化的付款方案。

能够自动实现加盟店、区域总代理和公司的利润分配。

能够实现自动进款，出款要通过审批功能。

4.3.2 抽象出流程图

支付选择界面

支付跟踪

资金管理

进行支付

采购支出

审批管理

退款支出

合作伙伴利润

4.4 即时通讯模块设计

4.4.1 场景呈现

该模块主要是方便买家咨询和投诉，买家可以向加盟店咨询，也可以像公司客服投诉。

4.5 加盟通道模块设计

4.5.1 场景呈现

加盟通道是网站的核心模块之一，是公司业务自然生长的核心基础。公司经营网络要想朝着根枝叶的方式发展，良好的组织拓展系统可以节省大量市场开发成本。

当用户了解到我们网站时，根据用户的注册地点，系统选择性的弹出加盟模块入口，介绍公司的优惠政策，以及加盟商的权利与义务，申请成功后，公司要人工审核对方资料，缴费，签订合同，对方开店成功。

4.5.2 抽象出流程图

游客访问

购买蔬菜

诱导注册

转向加盟入口

同意约束协议

收集资料

提交审核

4.6 菜民论坛模块设计

4.6.1 场景呈现

论坛是为了为菜民提供一个交流的场所，可以抱怨，也可以咨询，可以提意见。论坛坛主必须都是菜王的加盟店长，店长可以在坛里解答疑问。

但是限制菜民只可以去自己所在社区的论坛，店长只能管理自己社区的论坛。

论坛不支持匿名发布。

4.6.2 抽象出流程图

进入所在论坛

发布帖子

是否匿名

发布成功

提示登录

4.7 小区团购模块设计

4.7.1 场景呈现

小区团购是一种推广手段，通过公告组团，设立一名团长，会员以团员名义购物，根据团员购买量设立优惠幅度，然后给团长返现。可以通过团购的形式增加销量。

4.7.2 抽象出流程图

我要当团长

根据规则选出团长

团长发出招募公告

团员报名

团员购买享受团购价

活动结束，待签收后返现

4.8 热销特卖模块设计

4.8.1 场景呈现

热销特卖是一种促销手段，是根据不同季节推出的主打菜系。放置在网站首页显眼位置。

4.9 小众预售模块设计

4.9.1 场景呈现

针对一些罕见菜系，采取预售操作，类似期货。

4.10 现货管理模块设计

4.10.1 场景呈现

各加盟店都有一定的存货，为防止商品腐烂过期，要严格按照过往销售数据供给现货，以及特殊情况下现货转移到销售好的加盟店。现货的库存不许高于押金，不许高于以往销量的60%。现货管理要时刻监控库存的相关变动，实时做出预警，并推送物流建议。货物都设计有保鲜期，超出保鲜期没有出售的，不许再次销售，损失有加盟店承担。

4.10.2 抽象出流程图

加盟店以店主账号购买

系统记录购买量，收货日期，购买店

系统查阅过往销量，押金数额

拒绝发货，发通知

审批发货

激活配送系统

通知产能管理

4.11 我要投诉模块设计

为用户提供发泄的渠道，采用市场成熟模式处理。

4.12 搜索中心模块设计

搜索中心要单独建立服务器，提供按价格、销量、种类、年龄群、体质、口感等维度的搜索。