项目计划书

**目 录**

[项目计划书 1](#_Toc70858986)

[第一章 执行总结 2](#_Toc70858987)

[1.1 项目或企业背景 2](#_Toc70858988)

[1.2 项目或企业规划 3](#_Toc70858989)

[1.3 市场分析 3](#_Toc70858990)

[1.4 行业竞争分析 3](#_Toc70858991)

[1.5 组织与人事分析 3](#_Toc70858992)

[1.6 财务分析 3](#_Toc70858993)

[1.7 风险分析 4](#_Toc70858994)

[第二章 项目或公司简介 4](#_Toc70858995)

[2.1 项目或公司概述 4](#_Toc70858996)

[2.2 项目或公司服务及业务简介 5](#_Toc70858997)

[2.3 发展规划 5](#_Toc70858998)

[第三章 市场与竞争分析 6](#_Toc70858999)

[3.1 市场现状 6](#_Toc70859000)

[3.2 市场前景 6](#_Toc70859001)

[3.3目标市场 7](#_Toc70859002)

[3.4 市场营销策略或商业模式阐述 7](#_Toc70859003)

[3.5竞争分析 7](#_Toc70859004)

[第四章 运营分析 8](#_Toc70859005)

[4.1 生产组织 8](#_Toc70859006)

[4.2 质量控制 8](#_Toc70859007)

[4.3 组织管理 8](#_Toc70859008)

[4.4 人事管理 9](#_Toc70859009)

[第五章 财务分析 9](#_Toc70859010)

[5.1 投融资分析 9](#_Toc70859011)

[5.2 财务预算 10](#_Toc70859012)

[5.3 财务分析 10](#_Toc70859013)

[第六章 风险分析 11](#_Toc70859014)

[6.1 风险识别 11](#_Toc70859015)

[6.2 风险防范及措施 11](#_Toc70859016)

[6.3 风险资本退出 11](#_Toc70859017)

[第七章 团队介绍 12](#_Toc70859018)

# 第一章 执行总结

## 1.1 项目或企业背景

利用社区的安全可靠性和学生的集中性实现线上交易选择和线下交易完成

## 1.2 项目或企业规划

项目以点到点的发展，在高校进行点的扩张。以校区为单位运营和发展。

## 1.3 市场分析

目前线上交易多为商户对个体户，个体户对个体户多为线下交易。市场对个体户之间便携交易存在需求缺口

## 1.4 行业竞争分析

个体户与个体户之间的交易暂未有行业巨头出现。竞争性较弱。位于发展机遇中。

## 1.5 组织与人事分析

组织采用小组制。因地制宜的开展扩张。根据实际业务水平进行晋升

## 1.6 财务分析

预计仪器和二期的发展情况为人员扩张，负债收益为两个U形.将在完成扩张或减缓扩张后实现成本回收

## 1.7 风险分析

根据成交量和扩张度动态预测分析。检测到风险进行方案调整。

# 第二章 项目或公司简介

## 2.1 项目或公司概述

**项目名称**：基于校园的大学生自主交易平台

本项目主要针对当前的大学生生活交易为出发点，以便携安全的自主交易为创新点，来开展业务的大学生自主交易平台。

**项目的主要特点在于：**

一、通过互联网的优势将待交易的个人产品集中起来，利用网络流量优势来实现快速的买入卖出。促成学生之间的交易需求。

二、通过线下交易来实现快速交易，减弱交易周期同时增加交易产品的安全性，以及降低交易成本。同时通过线下交易增加大学生之间的校园社交，提升学生间的交际范围。

三、项目通过校园社区是划分用户，可以聚集同一学校的用户，增加校园交流，促进学生形成共同的生活、交易一体圈。同时有助于形成共同爱好者交流圈。通过交易平台促进爱好者的联系。

## 2.2 项目或公司服务及业务简介

项目的服务群体目前以大学生为主体，以便于转移的物品为交易对象。包括但不限于，书籍，电子设备，小家具，零食视频等方面。业务主要交易方式采取线下交易。每场交易分为买方和卖方。卖家可发起售卖单或者直接选择寻找求购单。同时买家也可发起求购单也可直接购买。所有同类产品的买单和卖单将被分配到相同的资源池中。同时所有的买/卖将由相同的校区划分为不同的校区池。在根据不同的产品划分买卖单。所有的校区的单子也有关键字统一索引以形成以便于当地校区用户搜索。如果买家（或卖家）对售卖单（或求购单）想要开启进一步联系时变会开放 买卖进行。在买卖进行中买家和卖家账户会自动扣除低额的交易手续费。同时相互之间可以就交易地点时间。进行商议。如果不能再指定时间内决定交易地点，交易时间完成交易，将不退回手续费。但如果指定时间内交易完成将返还50的手续费，或者经保障员线上或线下认证交易失败将归还手续费。

## 2.3 发展规划

初步，以本校区为发展地，通过组织宣传完成首批用户发展和项目维护等内容同时将业务面控制在书籍和电子设备。

第二步，将业务通过协商连做，和校校联合的方式向周围其他学校进行辐射推广，同时将业务面扩展到零食，小家具，个人艺术品等交易方面。

第三步，利用社交媒体如抖音，微博，哔哩哔哩等新媒体平台的高校性，通过自主视频宣传和引流，同时将业务覆盖范围向全国扩展，不断增发业务面。

未来设想，在完成以上后可将社区交易的概念推广至全国，交易以单人生活轨迹范围为依据实现全国自由组织化社区和社区自交易系统。

第三章 市场与竞争分析

## 3.1 市场现状

当前在二手交易平台比较出名的闲鱼，转转等二手平台多采用邮寄的方式实现产品交易，再增加流量的同时也带来了极大的不安全性和不稳定性。买家无法确认卖家的产品是否存在小的质量问题以及是否能正常使用或功能障碍。同时由于互联网的虚拟性给人带来一种虚无感。其次便是校内的二手交易群，或线下店铺等。但由于起产品组织基于短消息或店铺，势必不利于买家快速的找到自己所需的产品，也不利于卖家将自己的产品展示给巨量校园人群。在线上与线下结合方面存在很大的市场漏洞。有很大一部分用户群体和交易产品没能享受到互联网+的快车

## 3.2 市场前景

目前市场对于此种类业务没有专门的产品来支撑，也没有大面积覆盖的商业产品。未来三到五年人们的宅文化盛行势必会产生社区交际的流行。同时由于人更多的冲动消费将会导致更多的产品需要通过二手交易来实现。同时当地社区式交易势必更方便简洁，流程简单。

## 3.3目标市场

目标为具有集群效应的社区团体，目前的主用户为大学生交易。同时产品可有大学生自主提供或对接周围相应商贩，使得商贩搭乘互联网的快速列车。并让广大学生享受到便捷交易的便利

## 3.4 市场营销策略或商业模式阐述

市场的展开主要通过学期始末的书籍交易和日常的电子产品等展开。从占领校园开始，将产品从某一群体推广至校园，同时以点到免的方式将产品向周围扩散。以点点成面的方式连接全国各大高校。同时向下沉集群社区扩展。

## 3.5竞争分析

目前线上线下半联合式交易还没有成型，主要竞争对手还未出现，最主要的竞争在与用户，胜负点在于用户体验，即用户是否能快速实现买卖。竞争暂未出现正式业务扩张的机遇。待形成用户量后通过用户存量和业务形式来扩张。

# 第四章 运营分析

## 4.1 生产组织

业务运营主要包括开发组，和宣传组实现业务的开展和扩张工作，通过维护组和保障组来保证个体业务的正常进行和成交。开发组由公司统一工作管理。宣传组维护组保障组由校区小组管理。

## 4.2 质量控制

交易产品的质量由小组实现线上或线下查看。同时在交易后获取反馈来维护交易的可靠性和安全性。通过校区驻扎小组来提高交易的成功率和交易产品的合规合法性控制。增加对产品的监督。

## 4.3 组织管理

生产组织采用社区自营的组长制开发，通过每校区招募或任命组长为管理责任人。由组长自主招聘或公司调配来时实现小区的工作人员选择。同时以达到适应当地实际发展状况和文化风情。同时以集中制管理小组长的方式来开展开发平台业务和数据共享来实现高效的数据处理。和业务覆盖。同时减弱下层的对接难度。同时也采取校责任制发展校区宣传大使。在为大学生提供实习岗位的同时拉近企业与学生的关系。促进业务扩张。

## 4.4 人事管理

员工晋升制度：定期开展考核，根据考核结果可选择晋升为小组长或去新校区担任小组长并承担发展任务，以进入管理层。同时对业绩表现差的小组长进行调换撤职培训等处理。对于游戏的校区小组采用业绩达标后的阶梯型百分比奖励。来促进员工的积极性。

# 第五章 财务分析

## 5.1 投融资分析

该业务预计在校区一学期的交易量由8-10万件，预计可获得3-4万用户群体。可实现200-300万的学期交易额。在项目辐射至周围院校后可达到4000万-6000万的年成交量。在项目三期四期完成后会出现指数级增长阶段。由于互联网本身的低成本优势和自主交易使得项目的收益能达到成交量的5%左右，同时流量带来的效益约为成交量的3%。而投入主要为人员和服务器等成本，在实现规模化扩张可实现10-20倍的回报率。

在项目于运行前期，先寻求大学生创业扶持的首批资金流入。在校校扩展阶段可通过接受投资人入伙来获取资金。在大面积扩张期因寻求银行融资手段来实现扩张。

首批资金创始团队合伙人共同决议使用。但主要用于初期的设备购买和校园推广。二期的合伙人投入将用于员工招聘以及员工在校区的扩张经费。三期资金主要用于发展企业的管理和宣传开销。在扩张领域抢夺用户。同时项目将在三期开始回收本金实现偿还工作。预计从投入到偿还的时间效应为2年，两年也为一个独立校区的业务开展到业务成熟期。项目的盈利将按百分比的形式百分之20用于奖励员工，百分之20用于股东分配，百分之60用于扩展再投入。同时项目运营的前两年不进行股东分配。

## 5.2 财务预算

预计项目开展要投入开发费用为2000元主要用于服务器和开发工具。宣传费用1000元/月主要用于发广告推广产品。同时需要活动补贴，预计每月补贴5000元。而初始阶段预计回报1000元/月，负债7000元/月。预算指数型增长将于2-3个月开始显现，回报为2-3倍增长。

## 5.3 财务分析

预计首期有7000/月的负增长，当发展到校园扩展中期（六个月）将会有10000到15000的收入以及8000-10000的支出。此时将进入第二扩张阶段预计负债会再次指数级增张，同体现用户为，新用户成本3元的平均补贴价格，预计会产生15-20万的年负增长。同时实现20-40万（10-20所高校扩张）的人员增加。

# 第六章 风险分析

## 6.1 风险识别

项目通过扩张程度和交易成交量来实现风险识别。通过分析当前的成交量是上行趋势还是下行趋势以达到对整体运营状况的判断。同时通过成员社区的扩张程度来判断项目的未来可行性。如果遇到某校区交易量连续3月负增长即可将该小区列为重点风险地区。如果校区扩张程度进度缓慢，则要触发竞争警告和发展逻辑改变警告。

## 6.2 风险防范及措施

通过有效的控制成本支出和数据监督机制来实现对风险的检测。同时关注市场风险和竞争风险。在企业后期将开展对企业管理的风险检测。通过员工和客户的调研判断管理制度和运行机制是否合理。

## 6.3 风险资本退出

当项目实现大面积覆盖后通过上市手段可实现资本的推出。同时在扩张过程中可以通过由股东大会促成的资本转让或回购来实现风险资本退出。

# 第七章 团队介绍

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 队名 | 三院友谊队 | | |
| 题目 | 基于校园的大学生自主交易平台 | | |
| 负责人 | 于彬磊 | | |
| 序号 | 学号 | 姓名 | 个人分工 |
| 1 |  |  | 负责组织和调整团队，制定开发任务计划并监督组员完成 |
| 2 |  |  | 负责系统后端开发设计，同时兼顾的测试工作 |
| 3 |  |  | 负责系统前端设计，与后端人员进行交互沟通，同时负责数据的校验工作 |
| 4 |  |  | 负责系统数据库设计和功能模块设计 |
| 5 |  |  | 负责需求分析和系统报告 |

团队成员都来计算机相关专业因此都具有良好的计算机开发能力，团队的成员具有大学生创业活动项目经验和良好的网站开发能力。具备快速实现运维能力和项目管理能力。团队成员为大三学生，动手经验丰富。理论知识完善。同时团队经过长期的校园调研，对于校园交易平台认知较为完善。团队成员具有一致的目标性和价值认同高校协作能力。