项⽬名称 + ⼀句话描述

**私人定制**

**“一对一解决你的个人问题”**

**项目负责人: 杨长洪**

Tel: 13128513982

E-mail: 2748066451@qq.com

Add:

指导老师： 梁天

顾问：

**XXX公司（如有）**

**目 录**

[第一章 执行摘要 3](#_Toc510341752)

[1.1简介 3](#_Toc510341753)

[1.2企业描述 3](#_Toc510341754)

[1.3产业分析 3](#_Toc510341755)

[1.4市场分析 3](#_Toc510341756)

[1.5营销计划 3](#_Toc510341757)

[1.6管理管队和公司结构 3](#_Toc510341758)

[1.7运营和开发计划 3](#_Toc510341759)

[1.8财务分析 3](#_Toc510341760)

[第二章 企业描述 4](#_Toc510341761)

[2.1公司简介 4](#_Toc510341762)

[2.2公司的缘起和发展历程 4](#_Toc510341763)

[2.3产品概述 4](#_Toc510341764)

[2.4运营现状融资与财务 4](#_Toc510341765)

[第三章 产业分析 5](#_Toc510341766)

[3.1产业定义 5](#_Toc510341767)

[3.2产业规模、增长速度和销售预测 5](#_Toc510341768)

[3.3产业特征与痛点 5](#_Toc510341769)

[3.4产业趋势 5](#_Toc510341770)

[第四章 市场分析 6](#_Toc510341771)

[4.1市场细分和目标市场选择 6](#_Toc510341772)

[4.2目标市场客户选择 6](#_Toc510341773)

[4.3购买者/用户行为 6](#_Toc510341774)

[4.4竞争对手调研 6](#_Toc510341775)

[4.5销售额和市场份额预测 6](#_Toc510341776)

[第五章 营销策略 7](#_Toc510341777)

[5.1产品策略 7](#_Toc510341778)

[5.2 价格策略 7](#_Toc510341779)

[5.3分销策略 7](#_Toc510341780)

[5.4促销策略 8](#_Toc510341781)

[第六章 管理团队与公司结构 9](#_Toc510341782)

[6.1公司结构 9](#_Toc510341783)

[6.2 公司发展规划 9](#_Toc510341784)

[6.3人力资源规划 9](#_Toc510341785)

[6.4带动就业与培训 9](#_Toc510341786)

[第七章 运营计划 10](#_Toc510341787)

[7.1运营模式与程序 10](#_Toc510341788)

[7.2商业区位 10](#_Toc510341789)

[7.3设施与设备 10](#_Toc510341790)

[7.4运营策略与计划 10](#_Toc510341791)

[第八章 产品（服务）设计与开发计划 11](#_Toc510341792)

[8.1 XXX产品 11](#_Toc510341793)

[8.2 XXX服务 11](#_Toc510341794)

[第九章 财务分析 12](#_Toc510341795)

[9.1投资与融资方式 12](#_Toc510341796)

[9.2 财务预算 12](#_Toc510341797)

[9.3会计报表分析 12](#_Toc510341798)

[9.4财务总结 12](#_Toc510341799)

[第十章 风险分析 13](#_Toc510341800)

[10.1风险分类 13](#_Toc510341801)

[10.2风险管理 13](#_Toc510341802)

**第一章 执行摘要**

## 1.1简介

生活中很多人都会遇到一些问题，然而由于不擅长于这个领域总会手足无措，网上搜索的答案也并不符合自己的具体情况，“私人订制”APP可以和一对一的给您具体建议，助你解决问题，用户即可成为困惑者也同时可成为咨询师，一对一，更高效。

## 1.2企业描述

这是一个以开发APP为主的公司，目前主打产品就是“私人订制”

## 1.3产业分析

用户可以同时成为咨询者和咨询师，咨询师可以适当收一点费用，如果有需要可以具体推荐一些产品，同时可以招揽一些商家入驻，可以鼓励建立相关的社区吸引用户

## 1.4市场分析

在这个飞速发展的社会，日新月异，总会遇到不少令人困惑的事情不知道怎么去解决，同时也有很多人是某一领域的专家，这款产品可以充分运用这两类人，目前市场上并无相关的产品

## 1.5营销计划

## 

## 1.6管理管队和公司结构

总经理

副总经理

人事部

财务部

销售部

研发部

市场部

**总经理**：主要负责制定公司的经营战略和实施策略，协调各方面的管理工作，

推行公司的经营理念，使本公司全体员工对此有一致而且是认同的目标

**副总经理**：主要负责配合总经理制定本公司发展战略以及配合各部门策划工

作、广告宣传等

**研发部**：负责产品和服务的开发。为公司增加无形资产，全面把握设计趋

势及潮流，对设计人员开展常规培训。

**市场部**：负责公司的市场推广以及市场信息的收集反馈工作。

**人事部**：负责公司人事管理工作，制定有效的考评和激励机制，负责对人员的招聘、培训并负责后勤工作

**销售部**：负责公关和销售推广公司产品。

**财务部**：对本公司的财务进行管理。

## 1.7运营和开发计划

先着重与APP的开发与完善，同时宣传，可以借助别的APP进行广告宣传，例如微信，抖音等，每日更新数据库，创立推广奖励机制让用户推广用户

## 1.8财务分析

## 产品开发投资

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***序号*** | ***项目名称*** | ***投资金额(单位/元)*** | ***备注*** |
| 1 | 列表功能 | 6000 | GPS定位服务 |
| 2 | 数据库开发 | 500000 | 前端开发，数据更新 |
| 3 | IAP | 6000 | 应用内置付费 |
| 4 | Web Services | 30000 | 后续维护 |
| 5 | 分享统计功能 | 5000 | 分享到主要的社交媒体 |

每月运营

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **名称** | **花费（单位元）** | **备注** |
| **1** | 服务器 | 5000 |  |
| **2** | 人事开销 | **80000** |  |
| **3** | 推广 | **20000** | **广告，宣传** |
| **4** | 办公地点 | **50000** |  |

# 第二章 企业描述

## 2.1公司简介

本公司是一家以互联网产品为主，开发多元化的公司，创新且有活力是我们的标签

## 2.2公司的缘起和发展历

几个有目标，有想法，干实事的优秀大学生一起创立了这家公司

青春与活力让我们不断克服困难，向前发展。

## 2.3产品概述

“私人订制”APP可以和一对一的给您具体建议，助你解决问题

## 2.4运营现状融资与财务

暂无融资，一切等待就绪

# 第三章 产业分析

## 3.1产业定义

这是一款集合社交，购物，社区化的APP产品，用户是根本

## 3.2产业规模、增长速度和销售预测

先上线测试版的APP，投放广告后第一天用户数希望破1000+，一周后10000+，一个月100000+

根据用户的增长速率完善升级APP

## 3.3产业特征与痛点

特征：用户是这个根本，我们要尽量吸收用户，给予新用户特权等等，奖励新用户推广，只要有足够的用户，我们接下来一切好办

痛点：要是没用户的话我们就要重新换个方式推广

## 3.4产业趋势

人们越来越趋向于社交多元化的、方便的APP，我们一用户之间一对一的咨询为主干，再分枝各种功能，例如购买、社交列表、领域圈子等等

# 第四章 市场分析

## 4.1市场细分和目标市场选择

面向网络大众，先从多年轻人玩的软件开始打入

## 4.2目标市场客户选择

先从年轻人为主

## 4.3购买者/用户行为

用户可以充值会员，享受购买折扣，以及咨询费折扣或者免费的资格

## 4.4竞争对手调研

一些咨询问题的APP

### 4.4.1直接的竞争对手

某些问答软件

### 4.4.2间接竞争对手

微信，QQ

### 4.4.3未来竞争对手

本软件推出后的一些抄袭者

## 4.5销售额和市场份额预测

1000000元，30%

# 第五章 营销策略

## 5.1产品策略

在流量多的APP打广告，再以奖励的形式，鼓励用户推广用户，邀请商家入驻

### 5.1.1定位策略

定位为年轻人必备的私人管家

### 5.1.2产品组合策略

可以结合别的APP一起办活动，主打咨询的同时，开启交际圈，社交广场、邀请资深博主在广场分享该领域的心得

### 5.1.3包装策略

把它包装成年轻人交流解决问题的高档APP

### 5.1.4品牌策略

打造高端多元化的产品品牌，让一些网红带货推荐

### 5.1.5差异化

## 5.2 价格策略

前期吸引用户阶段尽量免费为主，等到用户多了后推出会员服务，商家入驻费

### 5.2.1影响定价的因素

用户数量，商家数量，注册人群情况

### 5.2.2定价策略

会员制，吸引商家入驻，接广告

### 5.2.3目前定价情况

免费

## 5.3分销策略

### 5.3.1线上渠道模式

我们将通过抖音、微信、网络、邀请网红带货等方式，开拓市场业务

### 5.3.2线下渠道模式

我们将通过杂志、报纸、海报、自印宣传单、与社团联谊等方式，开拓市场业务

### 5.3.3分销渠道整合

## 5.4促销策略

1、在节日开展系列主题活动。

2、通过网络进行宣传，如投递电子版宣传册或在各种热门网站刊登广告等。 3、，提供新手入门指导的服务

### 5.4.1活动组织

在大学内组织宣传活动

### 5.4.2品牌宣传

# 第六章 管理团队与公司结构

## 6.1公司结构

### 6.1.1公司组织结构

### 

### 6.1.2核心成员

CEO、研发总监、销售总监、市场总监、财务总监、人事总监

### 6.1.3决策方式

投票表态为主，CEO决定

## 6.2 公司发展规划

先在珠三角发展，打造内部、磨炼品牌，成熟之后再向香港、澳门、北方发展，

## 6.3人力资源规划

### 6.3.1管理思想

确定目标，团结向上，鼓励创新，鼓励员工大胆说出想法，采纳的给予奖励

### 6.3.2人力资源规划

投资在研发部和市场部为主，销售部其次

### 6.3.3薪酬管理制度

研发部：基础10000元，根据产品完善情况给予奖金

人事部：基础4000元，根据新员工质量和公司情况奖励

市场部：基础6000元，根据占据市场份额奖励

销售部：基础5000元，根据业绩奖励

财务部：基础6000元，根据公司盈利情况奖励

## 6.4带动就业与培训

挖掘资深优秀的行业者，再吸收优秀的应届毕业生，进行培训

# 第七章 运营计划

## 7.1运营模式与程序

## 7.2商业区位

广告，会员费，商家入驻和提成

## 7.3设施与设备

区域化工作地点，办公室，电脑

## 7.4运营策略与计划

# 第八章 产品（服务）设计与开发计划

## 8.1 私人订制 产品

目前主动产品

## 8.2 客服服务

线上解决用户在使用的时候遇到的问题

# 第九章 财务分析

## 9.1投资与融资方式

1. 债券贷款
2. 股票融资
3. 直接投资或间接投资

## 9.2 财务预算

### 9.2.1财务预算条件

### 9.2.2财务报表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 项目 | 金额 | 备注 |
| 1 | 项目运营成本 | 10000 |  |
| 2 | 维护 | 10000 |  |
| 3 | 人员薪资 | 50000 |  |
| 4 | 公司租金 | 10000 |  |
| 5 | 广告 | 30000 |  |
| 合计 |  | 110000 |  |

## 9.3会计报表分析

### 9.3.1盈利能力分析

会员费每个用户9.9元，商家入驻费5000元每个月

### 9.3.2营运能力分析

广告有效果第一个月大概能拿到10000+用户，吸引50个商家

### 9.3.3偿债能力分析

## 9.4财务总结

实际收益-110000元

# 第十章 风险分析

## 10.1风险分类

1. 模式老套，引起厌倦感
2. 无法抓住客户心理导致用户流失

## 10.2风险管理

1. 了解互联网的风向
2. 不断创新
3. 推行成本管理，加强成本控制
4. 内部培训，奖励创新机制