### 1需求分析

目前我校的校园二手交易市场多是利用超级课程表上的“跳蚤市场”以及本校的贴吧进行，两者都形成了一定的规模。但是贴吧上的交易不够规范，而超级课程表改版之后对“跳蚤市场”这一模块也不够重视，对其入口进行了更改，进入不方便了，导致流量减少，目前在上面发布交易信息的人寥寥无几。因此我们建立二手交易市场的目的是：

1、为我校师生提供一个比较规范、方便的二手交易平台。

2、为学生提供廉价、有用的二手物品。目前我校的二手交易需求还是比较旺盛的，建立校内二手交易市场，可以让校内的师生将自己闲置的教材、数码设备、体育用具、自行车甚至是自己手工制作的小装饰品等物品挂上交易市场进行交易。这样既避免了手中有闲置品的师生废弃了这些物品，又可以让有需要的师生用较低的价格获得自己需要的物品。

3、每到毕业季，毕业的学长学姐都会有大量的物品无法带离学校的，这时学长学姐们都会在固定的几天时间，在学校的某个地点将自己不需要的物品拿出来摆卖，但是由于摆卖的时间短，有很多闲置物品不能及时出售。因此建立二手交易市场可以方便毕业离校的学长学姐将自己不需要的物品早早挂上交易市场进行出售

#### **2愿景**

1.明确用户需求，加速开发进程；

2.处理速度的提高；

3.提高精度，或生产能力的提高；

4.管理信息服务的改进；

5.人员工作效率的提高。

商业机会

1. 在技术上，这是小组开发的第一个项目，在项目开发经验上有所欠缺，但小组成员均学习了软件工程、c/c++语言、java语言、java web、SQL等相关开发技术，具备了开发这种小型系统的软件方面的基本知识，能够很快上手项目，技术上可行；

2. 在经济上，项目开发除了需要较多时间外，基本上不需要什么金钱成本，该系统不需要收费，浏览及注册均免费，买卖双方对象均是高校的老师和学生，买卖双方各持所需，均可得到较大的效益，经济上可行；

3. 在市场条件上，该系统涉及的是校园电子商务领域，面向对象是大学广大师生，社区化的同校交易为C2C模式提供了可行性保障，社区化旨在实现交易高便捷化、高可信度化，校园社区范围小，从而避免了繁琐的交易过程和信用低不安全的问题，同时师生手上拥有的二手可交易物品多，主要有书籍、数码设备、生活用品、出行工具（自行车、电动车）等，此外大学自主创业的相关商品及师生的DIY创意作品也可通过该平台进行交易，一方面实现了提高闲置物品的利用率，实现低碳环保，另一方面使得大学生DIY创意作品得以在市场上流通，因此项目在市场条件上可行；

4. 在管理上，用户注册需以学号和学工号进行注册，买卖双方均可对售后进行评价，评价将永久跟随账号，如出现售后纠纷，将由相应的纠纷处理部门进行处理，确保了平台高可信度。

5. 市场盈利上，前期不已此为目的，主要在于提高用户量，后期主要可通过注入学校周边商家广告或其他公司广告、收取较低额交易提成的方式获取收益，其他方面的收益的拓展需建立在更高的用户量基础上，此外在平台上注入广告的商家与高校学生组织可建立外联关系，从而获得更多用户量，同时带来相关的盈利途径。

#### **3.用户分析**

最终用户为管理员，会员，审核管理员，普通用户，管理员的特点是各类用户权限设置；会员特点是发布转让与求购物品信息；审核管理员的特点是审核会员提交内容，决定是否允许发布；普通用户的特点是各种查询。

### 4.技术分析.

在技术上，这是小组开发的第一个项目，在项目开发经验上有所欠缺，但小组成员均学习了软件工程、c/c++语言、java语言、java web、SQL等相关开发技术，具备了开发这种小型系统的软件方面的基本知识，能够很快上手项目，技术上可行；

****运行环境****

1.操作系统：windows XP及以上版本

2.数据库：MySQL

3.开发语言：java

4.开发工具：MyEclipse 8.6

****条件与限制****

1.处理器要求：Pentium II或以上

2.内存要求：512M或以上

3.浏览器要求：IE6.0或以上

### **5.资源和需求估计**

人员

产品经理：依据本产品的定位，吸取已有电商网站的成熟经验，结合大学生的购物习惯，设计符合某市大学生网购模式的二手网站。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

买主代表：有着对物品的充分嗅觉，并找出当代地区大学生的需求，建议平台的信息发布；

商家代表：主要买卖双方都为学生，学生的交流或发货之间应该符合彼此的心理，日常不用的东西进行发布；

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金集中快速完成商家扩充和宣传推广；

设备

Pc服务器、云计算、数据库；

设施

一间有三台PC机及服务器的工作室；

### **6.风险分析**

风险分析

1技术风险

高校二手物品网络交易平台建设牵扯到互联网、电子商务、数据库等计算机信息技术的应用，而大学生创业公司技术人员招聘主要面向高校在校学生，他们理论知识虽然比较扎实，但是在技能应用及操作方面往往不够熟练深入，导致技术成熟应用存在一定风险，包括网站平台设计、APP制作以及网上支付等技术的应用，有可能出现错误或者不能达成目的，给二手交易公司带来损失。另外二手交易网站平台的使用具有一定计算机专业性，导致交易平台未经过培训在大学生中普及应用较难。

2 市场风险

首先是大学生对二手物品的质量、价格、外观等信任度不够，有些还担心通过网络平台交易存在风险，造成一部分学生不敢购买二手物品，从而丧失一部分客户；其次是高校二手交易网络平台公司与校园周边实体店存在竞争，而高校附近有很多实体店，特别是芙蓉超市、文具店、书店等，有些店子经营时间较长，已被大学生所熟悉，这种定向消费模式将对公司业务推广带来很大风险；最后淘宝、阿里巴巴、京东等大型网络交易公司对公司业务也带来很大冲击，而且淘宝网、阿里巴巴、京东等网络消费平台模式已经深入人心，很受消费者信任和好评，因此无论在服务、管理、商品质量、价格、送货等方面都是值得公司学习和需要加强的。

3 资金风险

公司需要的启动资金虽然不多，前期只需要网站建设费用及货物存储仓库、办公场所及店面租赁等费用，但是这些资金有部分需要创业团队筹集或者投资商投资，而创业人员多为未参加工作的大学生，资金比较短缺，另外由于公司处于启动阶段，投资商不一定完全看好公司能够盈利，可能不会投资或者减少投资金额，导致资金筹集风险加大。另外要加强资金运营管理，实现公司盈利，确保投资商后期足额投入资金也是存在不确定风险

**利润表**

单位：万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 第一年 | 你二年 | 第三年 |
| 营业收入 | 105 | 205 | 400 |
| 营业成本  减：设备采购费  营销宣传费  支付产权费 | 16  10  5  1 | 13  10  2  1 | 13  10  2  1 |
| 科研经费 | 30 | 30 | 30 |
| 管理经费  减：职员工资  法律咨询费  企业固定周转金 | 68  54  4  10 | 68  54  4  10 | 68  54  4  10 |
| 销售经费 | 10 | 20 | 30 |
| 所得税费 | 0 | 0 | 100 |
| 净利润 | -19 | 74 | 159 |
| 募捐款 | 0 | 37 | 79.5 |
| 公司净利润 | -19 | 37 | 79,5 |