

2022-2023 学年第 1 学期商业计划书简表

姓名	江昱峰	学号	21009200038
项目名称	XDUer 二手书交易小程序		
本表共七部分，满分 100 分。			
一、项目背景（共 1 题，10%）			
<p>1. 你选择此项目进行创业的原因是什么？ （可以从个人兴趣及经历、行业发展问题及趋势等方面进行阐述）</p>			
<p>• 个人经历方面：学校发的新书太贵，而且很多时候实用性并不强，尤其是有时候我们用的新书，而老师用的老教材讲，会让听课变得更难受。而对于已经上完的课来说，书一直堆着不仅占空间，而且没用，不如卖掉，因此我想着搞个西电内部的二手书交易小程序。</p> <p>• 市场上其实也有此类程序，例如淘宝等平台，但是其时效性以及盗版问题频发。查了下目前互联网的二手交易平台基本都采用的 C2C 模式，存在交易效率、买卖双方信任以及二手书品质等诸多方面的问题；而线下购买二手书又有盗版、价格偏高的问题，因此我想着自己做个只为西电人开放的二手书交易小程序。</p>			
二、产品/服务介绍（共 2 题，20%）			
<p>1. 请描述你的产品/服务是什么？ （可以从功能、特点、技术指标、商业模式等方面完整描述你的产品/服务）</p>			
<p>功能：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 线上、线下教材的回收 2. 书籍统一整理，分类，评级，展示 3. 线上销售，线下交付 <p>特点：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 回收与销售明码标价，透明度高，经济实惠； 2. 整合西电二手教材资源，提高特化性，既能降低成本，又书目齐全； 3. 对书籍新旧程度进行评级，保证质量可靠； 4. 使用者只需线上操作，简单便捷。 <p>技术指标：</p> <p>前后端程序设计</p> <p>商业模式：</p> <p>整体：以买断制为主导</p>			

<p>1. 差价盈利：书籍的卖出费用，根据书籍的流通及书籍的市场需求和书籍内容确立购置书籍以及卖出书籍费用；</p> <p>2. 广告费：通过启动页广告等广告页收费，获得营收；</p> <p>3. 合作收益：适时与其他学校内部团体推出合作活动，获得合作收益；</p> <p>4. 增值收益：通过向用户提供运费险，购物优惠卡、会员等增值服务来获取收益。</p>
<p>2. 你的产品/服务为客户/用户解决了什么问题？</p>
<p>对于大学生来说，由于很多课本价格高但使用率低，购置新书之后大部分课本都会被闲置或当做废品被处理。所以二手课本在大学生群体中更受欢迎，有着较大的市场。此外，对于考研学生来说，购置心仪的考研学校的专业课资料和其考试试题通常较为困难。</p> <p>我的产品为这一部分人提供了专业的服务对接购买平台，解决了以往购买二手书过程中信息不透明，信息不对称，卖家难寻的痛点。</p>
<p>三、客户/用户介绍（共 2 题，20%）</p>
<p>1. 请描述你的客户/用户群体？ （可以从客户/用户属性、特征、规模等方面进行阐述）</p>
<p>用户群体：在校/考研/考公的西电本科或研究生 用户属性：学生集体，对部分书籍需求量大，缺少时间寻找正版二手书和比价 规模：4w 人左右</p>
<p>2. 针对此类型客户/用户你会如何推广你的产品？ （可从渠道通路、营销策略等方面进行阐述）</p>
<p>1. 通过校内海报宣传、b 站等自媒体线上宣传 2. 不断完善升级软件功能 3. 从以卖专业课本和考研资料为主的平台逐渐转变为以收购闲置课本并售卖齐全的专业课本和考研资料、图书种类齐全的互联网二手书交易平台。 4. 如果发展好的话，逐步拓展，不再局限于西电学生</p>
<p>四、竞争分析（共 2 题，20%）</p>
<p>1. 请阐述市场竞争的情况。 （可列举你的产品或服务所在市场的竞争对手，并对比分析竞争对手的优势和劣势）</p>

<p>竞争对手：淘宝、闲鱼、丁丁、孔夫子旧书网</p> <p>优势：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 负责团体小，可以保证书籍质量与正版； 2. 回收与销售明码标价，透明度高，经济实惠； 3. 对书籍新旧程度进行评级，保证质量可靠； 4. 功能专一、服务至上、可靠。 <p>劣势：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 资本较少，影响力小； 2. 初始创业，受众小，信用不高。
<p>2. 请阐述产品/服务的独创性和领先性 (可从价值来源及客户为什么会购买你的产品/服务等方面进行阐述)</p>
<p>独创性：只针对西电学生量身定制，专注性高；</p> <p>用户购买原因：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 负责团体就是西电学生，西电人不骗西电人； 2. 回收与销售明码标价，透明度高，经济实惠； 3. 对书的新旧程度有评级，可线上了解书的情况； 4. 线上操作，简单便捷
<p>五、财务分析（共 3 题，15%）</p>
<p>1. 你的资金来源？ (可从资金规模、融资渠道、股本结构等方面进行阐述)</p>
<p>资金规模：1w-1.5w</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 奖学金中分一部分，即自筹 2. 贷款：陕西省大学生创业贷款 3. 参加创业比赛获得的奖金或者融资
<p>2. 你的资金需求量？ (可从项目的启动资金成本和运营成本等方面进行阐述)</p>
<p>启动资金与运营成本：</p> <p>注：以下数据建立在学生是把这个当成副业（赚外快）的基础上的</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 前后端开发搭建程序：2 人，每人 2k-2.5k（搭平台），500 每月（轻度维护） 2. 图书收购审核：5-10 人，每人每月 200-300 元（视用户数）

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 3. 客服同学: | 1-2 人, 每人每月 100-200 元 |
| 4. 宣发成本: | 100-200 元 |
| 5. 场地成本: | (免) 可借用活动室和宿舍, 剩下操作主要在网上进行 |
| 6. 收书成本: | 100 元以内 |
| 7. 运费成本: | 无 (自己跑腿) |
| 总成本: 5k (启动) +4.5k (每月) | |

如果做大了, 面向群体不仅为西电学生, 而是陕西省的学生 (全国要考虑运输等问题), 真正做成一个小公司:

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1. 软件开发: | 4 人, 4k-7k 每人每月 |
| 2. 图书收购审核: | 15 人, 3k-4k 每人每月 |
| 3. 前台: | 3 人, 3k 每人每月 |
| 4. 后勤: | 1 人, 3k 每月 |
| 5. 注册域名商标: | 1w-2w |
| 6. 硬件维护费: | 2-3w |
| 7. 收书成本: | 1w |
| 8. 运输成本: | 1-2w |
| 9. 场地费用: | 仓库租金 2w 每半年 |
| 10. 水费电费: | 2w 每年 |
| 11. 招聘费: | 3-4k |
| 总成本: 150w-200w 每年 | |

3. 你的收入来源?
(请描述项目通过何种途径创造财富)

1. 卖书的差价
2. 广告费
3. 企业合作费

六、管理团队 (共 2 题, 10%)

1. 团队构成
(可从团队成员的教育、工作、经历、持股情况等方面进行阐述)

总经理 (总负责人): 有项目管理经验及一定的社会经验, 领导能力强、团队协作意识强。

技术经理: 主要的产品设计人员, 有前后端外包经验。

销售经理: 有敏锐的商业头脑, 对市场预测和销售技巧有独特的见解。

技术顾问: 敢于创新, 思维敏锐, 有独特想法。

其他人员: 工作负责, 耐心, 有集体意识与集体荣誉感。

持股: 核心成员均分股份, 其他核心人员拿出 2% 股份转移给项目发起人。

<p>2. 团队优势</p> <p>(可从团队成员分工、能力资源及对团队的贡献等方面进行阐述)</p>
<p>优势：1. 团队核心成员都是同学，关系好，方便交流沟通；</p> <p>2. 参与过各类学科竞赛，有创新思维，勇于尝试，不怕失败；</p> <p>3. 核心成员人缘广泛，结识各类人才；</p> <p>4. 内心缜密，对问题的把握和处理有独特想法；</p> <p>5. 财务方面知识扎实。</p>
<p>七、风险分析（共 1 题，5%）</p>
<p>1. 项目所面临的主要风险及应对之策是什么？</p>
<p>主要风险：</p> <p>竞争压力大、市场占额下降等问题。同时信用问题也可能影响该项目的市场收益。</p> <p>对策：</p> <p>加大宣传力度，同时保证对收购的二手书的质量的进一步把控和提升。</p>