**2022春商业计划书简表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **江昱峰** | **学号** | **21009200038** |
| **项目名称** | **黄金屋二手书交易小程序平台** | | |
| **本表共七部分，满分100分。** | | | |
| **一、项目背景（共1题，10%）** | | | |
| **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） | | | |
| 在共享经济和全民阅读盛行的大背景下, 二手书因其低廉的价格及不受二手影响使用价值，愈发受到消费者的青睐。  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，各大学之间多多少少存在一定的封闭性，因此对于考研学生来说，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。  现如今，送人或者卖破烂是最常见的闲置书籍处理方式。然而，售卖所依托的跳蚤市场越来越少见,仅在一些高校出现,供部分学生群体内部交易。此外，传统的二手书店容易买到盗版且品相不好的书，而其价格也往往高于网上购置的二手书。但在网上购置二手书也存在劣势。目前的互联网二手交易平台基本都采用C2C的交易模式，C2C模式在交易效率(沟通成本和匹配成本高)、买卖双方的信任和二手书的品质等方面存在诸多问题,无法满足用户需求。 | | | |
| **二、产品/服务介绍（共2题，20%）** | | | |
| **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） | | | |
| 功能：  1.线上线下教材回收；  2.书籍统一整理评级；  3.线上销售.  特点：  1. 回收与销售明码标价，透明度高，经济实惠；  2. 打破高校壁垒，整合全国二手教材资源，因此既能降低成本，又有书目齐全；  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。  商业模式：  买断模式为主导  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；  2.广告费：通过启动页广告等广告页收费，获得营收；  3.合作收益：适时与其他企业推出合作活动，获得合作收益；  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。 | | | |
| **2.你的产品/服务为客户/用户解决了什么问题？** | | | |
| 送人或者卖破烂是最常见的闲置书籍处理方式。然而，售卖所依托的跳蚤市场越来越少见,仅在一些高校出现,供部分学生群体内部交易。此外，传统的二手书店容易买到盗版且品相不好的书，而其价格也往往高于网上购置的二手书。但在网上购置二手书也存在劣势。目前的互联网二手交易平台基本都采用C2C的交易模式，C2C模式在交易效率(沟通成本和匹配成本高)、买卖双方的信任和二手书的品质等方面存在诸多问题,无法满足用户需求。  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，各大学之间多多少少存在一定的封闭性，因此对于考研学生来说，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。  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。 | | | |
| **三、客户/用户介绍（共2题，20%）** | | | |
| **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） | | | |
| 用户群体：在校/考研/考公大学生  用户属性：收入较低，对书籍需求量大，缺少时间进行寻找卖家和比价  规模：4000万 | | | |
| **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） | | | |
| 1.通过全国高校校内线下宣传，小红书，知乎，b站等平台线上宣传，拓宽知名度，扩大经营规模  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。 | | | |
| **四、竞争分析（共2题，20%）** | | | |
| **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**） | | | |
| 竞争对手：淘宝、闲鱼  优势：  功能专注，服务单一，顾客至上  回收与销售明码标价，透明度高，经济实惠；  对书籍新旧程度进行评级，保证质量可靠；  劣势：  资本较少，影响力小  初始创业，信用不高 | | | |
| **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） | | | |
| 1. 回收与销售明码标价，透明度高，经济实惠；  2. 打破高校壁垒，整合全国二手教材资源，因此既能降低成本，又有书目齐全；  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。 | | | |
| **五、财务分析（共3题，15%）** | | | |
| **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） | | | |
| 1.自筹  2.贷款：陕西省大学生创业贷款  3.参加创业比赛的奖金与获得的融资 | | | |
| **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） | | | |
| 创业第一年成本如表所示：   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **类别** | **细分、说明** | | **金额** | | | 人力资源成本  227.1w | 软件开发人员（试用期3月 平均4人 | | 7000/月 正10000/月 | | | 软件开发人员正式 4人 | | 15000/月 | | | 图书收购审核半年9人；半年15人 | | 4800/月 |  | | 前台客服app客服3人 | | 4000/月 |  | | 后勤清洁1人 | 以上所有人年终奖、五险一金等累计按一年3个月工资计算 | 3000/月 |  | | 软硬件资源成本  8w | 软件使用费 （注册域名商标等） | | 2w |  | | 硬件设备费 | | 6w | | | 维护费 | | 一般前一年包维护 | | | 商务活动成本  326w | 开发产品 | | 77100 | | | 宣传费（包括线上和线下） | | 40w | | | 收书成本 | | 256w | | | 运费成本 | | 22.4w | | | 场地费用  18w | 仓库租金 上半年组一个下半年组两个 | | 1个25000半年 | | | 办公场地租金 | | 80000一年 | | | 物业费 | | 12000 | | | 水电费暖气费 | | 2w | | | 日常费用40w  财务费用12.98w  共 52.96w | 交通费 | | 10w |  | | 招待费 | | 10w | | | 差旅费 | | 10w | | | 招聘费 | | 10w | | | 财务费用 | | 12.98w | | | **总成本** | 632.06万 | | | | | | | |
| **3.你的收入来源？**  **（**请描述项目**通过何种途径创造财富）** | | | |
| 收益情况预估分析如下：   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **类别** | **细分、说明** | | **金额** | | | | 人力资源成本  245.1w | 软件开发人员（试用期3月 平均4人 | | 7000/月 转正后10000/月 | | | | 软件开发人员正式 4人 | | 15000/月 | | | | 图书收购审核半年9人；半年15人 | | 4800/月 | |  | | 前台客服app客服3人 | | 4000/月 | |  | | 后勤、清洁3人 | 以上所有人年终奖、五险一金等累计按一年3个月正式工资计算 | 3000/月 | |  | | 软硬件资源成本  8w | 软件使用费 （注册域名商标等） | | 2w | |  | | 硬件设备费 | | 6w | | | | 维护费 | | 一般前一年包维护 | | | | 商务活动成本  326w | 开发产品 | | 77100 | | | | 宣传费（包括线上和线下） | | 40w | | | | 收书成本 | | 256w | | | | 运费成本 | | 22.4w | | | | 场地费用  26.2w | 三个仓库租金 | | 1个50000一年 | | | | 办公场地租金 | | 80000一年 | | | | 物业费 | | 12000 | | | | 水电费暖气费 | | 2w | | | | 日常费用40w  财务费用12.98w  共 52.96w | 交通费 | | 10w | |  | | 招待费 | | 10w | | | | 差旅费 | | 10w | | | | 招聘费 | | 10w | | | | 财务费用 | | 12.98w | | | | 总成本 | 658.26万 | | | | | | 收入  659.2w | 平均图书售卖价格20元，每人每学期交付平台售卖四本 | | | 640w | | | 运费收入：十公里内6元，满40包邮，考虑满减 | | | 19.2w | | | 净利润 | 9.94万元 | | | | |   由于第二年的软件开发成本、宣传费都会大大降低。也有可能获得更高的二手书售卖收入，甚至有可能得到广告收入、与企业合作项目收入等。因此，我们对第二年取得更大盈利持乐观态度。 | | | |
| **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:A来自20级集成带你路设计与集成专业,中共预备党员，在大学期间曾做过很多有关销售方面的兼职工作，有着一定的社会经验;而且在学校的ERP沙盘模拟比赛中担任总经理一职,对公司运作的流程有一定的经验和突出表现。最重要的是具有很强的领导能力,团队协作意识强。  技术经理:B来自20级人文专业，爱好手工制作，有一定艺术造诣，是我公司主要的产品设计人员。  销售经理:C来自20级计算机专业,不但在校期间理论学习扎实,有着较为丰富的社会实践经历,而且有着敏锐的商业头脑,在对市场的预测以及销售技巧上有着独特的见解。  财务经理:D来自20级数学专业,中共预备党员，不但财务方面的专业知识,而且在处理问题方面谨慎细心。  技术顾问:E自20级人工智能专业，是一个敢于创新,头脑灵活,思维敏锐,具有独特想法的人才。  持股情况：团队核心成员均分股份，在此基础上，其他核心人员各拿出3%的股份转移给项目发起人。 | | | |
| **2.团队优势**  （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） | | | |
| 团队成员均为本科学历，无工作经历，参加过各类学科竞赛，拥有创新思维，作为年轻人，敢于创新，勇于尝试，不怕失败。  A参加过各类竞赛，结识各类人才，人缘广泛  B内心缜密，对问题的把握和处理细致入微  C敢于创新,头脑灵活,思维敏锐,具有独特想法的人才。  D财务方面知识扎实 | | | |
| **七、风险分析（共1题，5%）** | | | |
| **1.项目所面临的主要风险及应对之策是什么？** | | | |
| 风险：  由于市面上二手交易平台层出不穷，可能会出现竞争压力大、市场占额下降问题。且大学生可能会对线上二手书的质量问题存在担忧，也会对市场收益造成一定影响。  对策：  这需要我们加大宣传力度，同时保证对书籍完好程度进行进一步把控和提升。 | | | |