

# 福州大学



## 创业计划书

作品名称：福州大学淘校 APP

创业团队：郑智文、岳冠宇、刘意晗、陈思孝、  
王淇

二〇一八年十月

# 目 录

## 一、项目摘要

1.1 市场背景

1.2 产品简介

1.3 实施计划

## 二、业务描述

2.1 业务简介

2.2 发展前景

## 三、产品与服务

3.1 APP 的设计

3.2 APP 的制作

3.3 APP 的完善及发展方向

## 四、市场与销售

4.1 市场环境分析

4.2 市场竞争者分析

4.3 推广策略

## 五、管理团队

5.1 团队说明

5.2 管理模式

## 六、财务分析

6.1 盈利模式

6.2 筹资来源

6.3 成本规划

6.4 收入预期

6.5 收益预测

## 七、风险分析及对策

7.1 市场风险及对策

7.1.1 平台限制

7.1.2 已经有类似产品占据了市场

7.2 销售物品质量问题风险及对策

7.3 财务风险及应对措施

7.4 技术风险及应对措施

## 八、公司发展战略

8.1 公司战略

8.2 未来规划

# 淘校 APP 创业计划书

## 一、项目摘要

### 1.1 市场背景

在这个移动互联网高速发展的时代，越来越多的人习惯从网络上获取信息，购买东西。APP 无疑是一种使我们生活更快捷的方式，它能提供各种服务方便我们的生活。电子商务也是蓬勃发展，越来越多的线下门户商店增加线上的销售，网络销售使我们购买和销售更快捷和便利，选择也更多了。

### 1.2 产品简介

淘校 app 是一个 android 平台开发的，目前针对的是福州大学的在校生，提供一个买卖租借，捐赠物品的平台。这款 app 的产生主要是因为考虑到很多大学生毕业后有很多带不走的東西，丢掉又很可惜，他们就可以在这个平台上进行销售或者捐赠。学校内有很多班级，部门活动，本产品可以提供平台方便大家进行一些如音响之类的物品租借，方便大家知道有什么地方可以租借。我们这款产品和咸鱼等一些二手交易市场比多了捐赠和租借的功能，并且由于是针对福州大学内部的在校生，所以交易方便，如果想要先验货也很容易实现，由于是同一所学校，所需物品类似，也更容易得到和销售自己的东西。由于只是学生之间的买卖物品，而不是真正从事销售这一行业，所以没有什么商家评级的功能，不过由于买卖人员都是学生，所以相信也能比较有保障。以下为主要功能的介绍：

#### (1) 物品买卖

类似网上的那些交易，卖家提供产品介绍，图片，价格等相关信息，买家就可以在 APP 中找到该物品进行购买，提供聊天功能可以和卖家详细了解，或者砍价。

#### (2) 物品租借

主要是将学校，部门的一些可以提供租借的物品信息，像价格，以及当前的租借情况，可以通过相关信息自行前往租借，也可以线上租借，或者预约租借。学生个人也可以提交自己想要租借出去的东西，类似物品买卖。

### (3)捐赠物品

可以提交自己要捐赠的物品，地点，然后会有学校相关部门的人来上门取走物品。

## 1.3 实施计划

与学校或者校内部门合作，可以通过 QQ 群，QQ 空间，海报等方式进行宣传，在 app 上线之前事先先找一些有想要销售物品的同学在 APP 上进行销售（主要可以针对快要毕业学长，学姐）。

## 二、业务描述

### 2.1 业务简介

淘校 APP 是针对高校学生提供二手交易服务的手机应用程序。它包含：发布商品，搜索商品，租赁服务，捐赠旧物等功能。为大学生提供一个交易二手货、租赁、捐的平台。作为一个处理闲置物品的渠道。

### 2.2 发展前景

随着智能手机的普及，使用手机 app 的用户越来越多，而每个高校的大学生都使用过 app，用户数量多。而且 app 其技术门槛和成本要求都处于较低的水平，易于开发。淘校 app 是专门针对各高校学区，用户群体稳定，推广方便。其发展前景比较乐观。

## 三、产品与服务

### 3.1 APP 的设计

APP 采用 Android 系统版本，界面简单功能明确。分为用户，买卖，租借，捐赠四个模块界面。并且含有聊天，定位，需求推送，求购功能。未登录用户无法获取有关用户的相关信息，但是可以浏览其余界面。

以下为四个模块界面介绍

### (1) 用户

提供一些密码，头像修改功能，可以查看自己已购买的订单，或者已售出物品，还有可以查看和修改未售出物品和求购贴，还有就是和别人的聊天记录（包括系统推送）。

### (2) 买卖

可以查看搜索别人销售的物品，然后也可以发布自己的销售物品，可以对搜索的物品进行详细的筛选。

### (3) 租借

可以搜索，也可以直接在分类中选择，查看可以租借的物品，可以立刻租借或者预约租借，物品信息里也有当前被租借的情况以及租借条件等等。

### (4) 捐赠

填写一张表格，记录要捐赠的物品，以及取走物品的地点和方便的时间，还有联系方式。

以下为功能介绍

#### (1) 聊天功能

提供买卖双方的一对一的聊天功能，方便卖家和买家交流。

#### (2) 定位功能

使用地图软件 api，可以用于双方确定交易地点，或者实时共享双方位置

#### (3) 需求推送功能

可以添加自己想要的物品，如果有相关产品上新，系统将会自动推送相关信息给用户。

#### (4) 求购功能

如果找不到自己想要的东西，或者销售的物品自己不满意，可以贴出自己想要的物品，已经相关要求。

## 3.2 APP 的制作

使用 JAVA 编写 Android 版的 APP。

## 3.3 APP 的完善及发展方向

目前的 APP 是只针对福州大学的在校生，未来可以添加各种大学，并且

可以按地区筛选，可以直接查找一定范围内的大学的在校生有什么要销售的物品。并且可以提供邮寄功能。

## 4、市场分析与定位

### 4.1 市场环境分析

市场主要定位在各大高校的大学生中，因为是试用阶段的产品，产品的使用范围限制在福州大学旗山校区。主要的用户为大学生，针对大三大四的大学生会遗留许多的旧物，对这些旧物的处理方式一般为丢弃或闲置在一些角落。而我们的产品为那些老生提供旧物的销售渠道。在校园二手交易市场中，买卖双方都可以有效地利用资源，可以提高物品的使用效率，对于促进校园物品的循环使用具有极其重要的意义。

### 4.2 市场竞争者分析

主要的竞争对象为闲鱼、转转以及其他的二手交易平台。

闲鱼是阿里巴巴旗下的二手交易平台，它提供实名认证、芝麻信用和新浪微博认证。平台和淘宝关联，可以很方便的转卖自己在淘宝上购买的宝贝，有鱼塘系统，可以在同一个地区或同一个类型产品的区域发布或购买产品，有线下和线上两种交易方式，由支付宝担保交易过程。

闲鱼出货速度快，但安全保障差，不能保证商品的质量，存在欺骗买家的卖家。

转转是提供二手手机的交易平台，使用芝麻信用授权，方便确认信用级别。有圈子系统，可以在同一个类型产品的区域发布或购买产品，提供专业的检测手机品质的服务，最近还提供了同城验机的服务，二手手机信息搜索更加快捷，由微信支付担保交易过程。

其提供验机服务，但是由于验机要耗费一定时间，一部手机从发货到买家收到货要花费比较长的时间。能够保障质量，但交易完成时间比较长。

二货是专注于校园二手交易平台，其主要目标为二手书籍，人群为学生。它的消费人群固定，但商品的内容有限。

## 4.3 推广策略

- 1、通过宣传单与宣传板宣传
- 2、上门向大学生宣传
- 3、网络各大论坛平台介绍
- 4、请学院向学生们推荐

## 五、管理团队

### 5.1 团队说明

#### 1、团队负责人

- (1) 全面负责发展战略的实施、统筹各项管理工作。
- (2) 负责和学校、学校相关部门和广告商进行协商
- (3) 保证团队的和谐性，协调成员工作

#### 2、市场负责人

- (1) 进行市场调研，对未来市场进行分析，提出发展方向和规划
- (2) 进行产品推广，提出产品推广方案，并进行实施
- (3) 研究用户的意见及反馈，提出改进方案
- (4) 分析类似产品的营销策略，提出对比结果和改进方向

#### 3、财务负责人

- (1) 进行资金的管理和发放
- (2) 负责财务审批，对各项花费进行监控和检查
- (3) 指定财务计算方案，制作财务预算报告

#### 4、技术人员

- (1) 负责产品的具体开发
- (2) 处理产品运行时发现的问题
- (3) 实现产品的新功能
- (4) 对新技术人员进行相关培训

#### 5、产品运行管理人员



负责回复、整理和解决 APP 运行时，还有用户反馈的问题，对于无法解决的问题可以反馈给技术人员进行解决。回复和处理用户的疑难问题，编写对常见问题的解决方案。

## 5.2 管理模式

- 1、建立明确共同的目标
- 2、做好分工，互相依赖合作，共同完成任务
- 3、做好沟通
- 4、建立激励措施

# 六、财务分析

## 6.1 赢利模式

### 1 广告模式

在 App 首页设置广告位，主要寻找校内的一些商家进行招商，通过缴纳广告费得到推送广告的权力。

### 2 收取服务费

当一次交易的价格超出一定的额数，将向商家收取一定的服务费用。费用按照不同的层次，收取不同的份额。

### 3 中转站收费

设置中转站，交货方式可以使用中转站交付，卖家可以将要出货的商品存放在中转站中，买家在中转站收货，中转站收取一定的保管费。

## 6.2 筹资来源

资金主要来源为创办者集资、寻求投资商与学校资助。用于软件的开发与检验。成品成型后投入测试，在经过内测阶段后，完善软件的运行机制，在运

营一段时间之后，可以引入投资和银行贷款，进行业务的扩展与升级。

1 创办人集资：每人出资 5000 元，启动基金将为  $5000*5=25000$  元。

2 学校资助：该项目具有学校特色，预期得到学校支持，获得 10000 元的资助。

3 风险投资和银行贷款均为获得资金的方式，其具体金额无法预计，用作扩展业务与推广。

## 6.3 成本规划

### 1 App 的开发

App 开发由开发人员负责，寻找专业人员咨询，预计花费 12000 元。

### 2 App 的线上测试

主要对 App 的安全性稳定性进行全面测试。为了保证产品安全可靠，寻找专业的测试公司进行测试，并拿到产品合格证明。总花费预期在 8000 元。

### 3 产品宣传推广

宣传时间集中在学期初与学期末，宣传的主要人群为刚入学的新生与要毕业的老生。设点宣传，派发传单，在各大群发放广告，寻找辅导员或班导进行推荐。

预计花费 1500 元

### 4 员工工资及福利

员工的工资以月记，包括基本工资和提成，基本工资每人每月为 1000 元，提成为每月总利润的 8%，发放给员工。添加加班费，增加员工积极性，将企业利益与员工利益结合起来。

### 5 App 维护所需费用

公司全部流动资金的 75% 作为维护资金，此部分资金全部用于 App 的维护和新功能的开发，保证 App 的运行。

### 6. 其他平台的收费

进入应用商店，获取微信、支付宝等支付平台的支持。初期预计花费 3000 元，之后用总利润的 5% 做扩展基金。

## 6.4 收入预期

### 1.广告费

一次允许 10 个店家做广告，广告期为 1 个月，广告循环播出，每天的广告费为 50 元，每月可获得  $10*50*30=15000$  元的固定收入。

### 2.服务费

一次订单的交易金额超过 10 元，收取总金额 5%的服务费。超过 100 元，超过部分收取 10%的服务费。预计初期每月可以获得 5000 元的收入。此部分收入会随着用户的增多，而增加。

### 3.保管费

中转站对一件商品的保管期限为一天，一次保管费用为 1 元，超出保管时间需要额外收费按每小时 0.5 元计。

## 6.5 收益预测

支出部分除初次较多的启动基金外为每个月员工工资，软件维护费用，宣传及产品维护基金。

收入部分为每月广告费、服务费与保管费。预计用户增长率为 2%，结合服务费与保管费的增加。预计的收入、支出及结余情况如下图：

月份	预期支出	预期收入	结余
1	30000	0	-30000
2	12000	15000	-27000
3	13500	20000	-20500
4	13000	22000	-12500
5	13000	24000	-2500
6	14000	25000	8500
7	15000	27000	10500
8	15000	28000	23500
9	15000	28500	37000
10	16000	30000	51000
11	16500	31000	65500
12	17500	32000	80000

由图可知，我们的在约 6 个月后实现盈利，并稳定增长，在一年后，总盈利为 80000 元。

## 七、风险分析及对策

### 7.1 市场风险及对策

#### 7.11 平台限制

由于只有 Android 平台，所以对于 ios 的客户群体，以及一些不愿意下载 APP 希望使用网页的大学生就没有办法使用。

解决对策：尽快推出网页版和 ios 版。

#### 7.12 已经有类似产品占据了市场

目前，已经存在着许多交易平台，包括二手交易平台，已经占据了很大的市场，所以想要让别人来使用我们的 APP 就比较困难。

解决对策：针对大学在校生这个用户群体，借助学校的宣传来扩大使用人群。降低收费，或者推出一些活动。

### 7.2 销售物品质量问题风险及对策

对于销售的产品，因为平台没有检查相应物品质量，所以可能存在物品质量问题，尤其是对于二手物品，可能达不到用户预期。

解决对策：我们采用了线上付款，当买家付款后，平台会暂存费用，当买家确认物品可以或者交易已经超过一定时间了，我们才会将费用转到卖家。并且由于目前是针对福州大学校内，所以退货也相对比较方便。

对于账户设置信誉制度，因为是与学校对接，进行账户的注册，如果用户有不良行为，则会记录扣除一定数量的信誉积分。当积分到达某一分数一下，将会对用户采取惩罚机制，并将不良的信誉记录上传至学校。

### 7.3 财务风险及应对措施

由于公司处在成立之初，所以资金难免不足，再加上 APP 推广时肯定需要一定的费用。

解决措施：节约成本，借助学校的力量来推广，毕竟 APP 是针对在校大学生，所以借助学校推广，宣传效果好，并且不用什么花费。创造收入，采用嵌入式广告的方式，可以找商家（尤其是校园周边的）来购买广告。做好财务管理及财务审批，有计划的利用手头的资金，严格按照财务审批手续执行，防止资金滥用。

### 7.4 技术风险及应对措施

开发人员水平不足，或者使用的技术不熟悉，造成软件未达到预定目标，或者质量存在着重大缺陷。

解决措施：建立奖励措施，吸引高技术人才。事先做好培训工作，在项目开始前做好技术评审，确保技术的可行性和方案的正确性。最好尽量使用成熟的技术方案，有了问题更容易找到解决措施。

## 八、公司发展战略

### 8.1 公司战略

公司战略主要分为：1、保证高校信息的完整和多样化以及准确性，保证初期的实地考察和后期的不断更新。

2、开发与扩展新的功能与服务。

3、树立起品牌形象，提升品牌的知名度，提高公司在用户心中的地位。

4、建立完善的运营机制，不断的扩大公司的影响力，增加公司的竞争能力。

## 8.2 未来规划

在初期，主要目标是在福州大学的学区对产品进行测试与试运行。在得到消费者的反馈，完善运营机制，吸引更多的用户，培养忠实的消费者。

稳定既得市场，不断开发新市场，扩大市场范围，不断形成具有特色的盈利模式，对学生的购买力和消费支出状况做出深入了解，树立前期的经营策略，向其他高校进行平台推广，提高产品的知名度，完善产品的系统，做出属于大学生的二手交易 app。