

福州大学

商业计划书



作品名称：福州大学校园交流 APP（拼应）

创业团队：

何守成 031602408 黄锦峰 031602411

肖逸清 031602435 张子纯 031602441

蔡志斌 031602602 柯叶祥 031602414

二〇一八年十月

目录

一、项目摘要	3
1.1 市场背景	3
1.2 产品简介	4
1.3 实施计划	10
二、业务描述	11
2.1 业务简介	11
2.2 发展前景	11
三、产品与服务	12
3.1 APP 的设计	12
3.2APP 的制作	13
3.3APP 提供的服务	13
3.4APP 的完善及发展方向	13
四、市场与营销	14
4.1 市场分析	14
4.2 营销策略	17
五、管理团队	18
5.1 人员及主要职能	18
5.1.1 人员设置	18
5.1.2 分工及主要职能	18
5.2 团队成员守则	18
六、财务分析	20
6.1 盈利模式	20
6.2 筹资来源	21
6.3 成本规划	21
6.4 收入预期	22

一、项目摘要

1.1 市场背景

分享经济可以将社会海量、分散、闲置资源、平台化、协同化地集聚、复用与供需匹配，从而实现经济与社会价值创新的新形态。他强调“使用而不占用”和“不使用即浪费”。一方面，在全球资源日益减少的情况下，分享经济可以节约资源减少资源的浪费，利于可持续发展。另一方面，对消费者来说，与他人分摊费用比自己支付要实惠的多。我们在日常生活中，都或多或少的有对资源的浪费，比如出行购物等。我们可以将这些空闲的资源利用起来与他人共享。同时在校的大学生因为集体生活所以分享生活贯彻生活的方方面面。平常他们可以找室友来分享，比如外卖。但有些情况下与周围人的需求不一致，导致无法分享，比如远程出行。同时市场上的共享经济类服务软件可提供的选项

不全面，更重要的是不安全。于是一款致力于解决大学生间分享资源的 app 应运而生。——找伙伴——学生——问题——省钱

1.2 产品简介

福大生活 APP 是一个依托第三方平台（安卓平台），针对在校大学生，充分利用空闲资源去帮助有需要的人，节约大学生日常支出，方便大学生学习生活的应用软件。和滴滴打车等共享资源类 APP 软件相同是：都是为了服务消费者，为消费者提供更实惠的选择，整合各类资源，方便消费者查询自己需求的方向。和其他共享资源类 APP 不同的是：校园搜索 APP 针对的是在校大学生，对消费者进行了审核，提高准入门槛，让消费者在分享的时候更放心，减少了风险的发生。同时 人们可以在 APP 发布各种共享任务，丰富大学生的生活。APP 发布的所有内容，均是由消费者发布，体现消费者的各项需求，比其他共享资源类 APP 可提供的服务更全面。所有的信息发布都是以让大学生更方便实惠的生活为基本出发点。其主要内容包括以下几个方面：

1) 首页

任务浏览：按任务发布的时间先后罗列任务。任务包括分类标签，时间，地点，描述。用户可以在主页寻找自己感兴趣的任務。

筛选：普通筛选可以筛选显示顺序（升序，降序）与显示范围（最近一周，全部）。

加入任务：用户如果对任务感兴趣点击该任务名片。在任务名片中可以选择加入该任务。任务右上交显示当前剩余人数。如果人数满了则显示表示拼单成功，退出任务池。



2) 信息

显示目前与其他用户的对话。



3) 记录

拼单的记录，同时显示成功或未成功



4) 我的

隐私设置，账号设置，退出账号等。



5) 检索

根据标签，时间，地点来检索任务。

The screenshot shows a mobile application interface for searching carpooling tasks. At the top, there is a status bar with signal strength, Wi-Fi, and battery icons, and the time 12:00. Below the status bar is a navigation bar with a back arrow on the left, the title "检索" (Search) in the center, and a search button labeled "检索" on the right. The main content area is divided into three sections: "时间" (Time), "地点" (Location), and "标签" (Tags). The "时间" section contains three dropdown menus: "选择日期" (Select Date), "选择时间" (Select Time), and "待定" (Pending). The "地点" section contains a text input field labeled "选择地点" (Select Location). The "标签" section contains a text input field with "拼车" (Carpooling) and a search icon.

6) 发布任务

填写描述，时间，地点，人数信息。选择标签进行发布。

12:00

× 发布 下一步

时间

选择日期 ▼ 选择时间 ▼ 待定 ▼

地点

选择地点

描述

**我们仅提供找人共享服务，金钱交易线下完成。*

1.3 实施计划

联合福大线上拼车拼单 qq 群，前期针对拼单拼车群用户推广，通过他们的使用完善资源拓展使用人群；推广期与外卖商家合作，我们可以在 APP 开启页面帮他们宣传，让他们在他们的订餐页面附上我们 APP 的二维码，互惠互利；与学校教务处合作，得到教务处提供的学生信息，根据学号等信息，作为用户

的筛选依据：在宿舍楼下食堂门口等张贴海报，附上下载二维码，宣传我们的 APP；大一新生刚来学校，对这个环境还不熟悉，会遇到很多问题，我们这个 APP 除了可为大学生提供便利外还可以帮助大一新生了解大学生活，所以我们会针对大一新生扫楼；等到产品在福大成熟后再推广到周边学校。

二、业务描述

2.1 业务简介

拼车缺人？pin 一下；
凑单缺人？pin 一下；
自习组队？pin 一下；
打开拼应，有拼必应。

拼应 APP 是暂定面向我校学生，旨在为学生提供“拼”类服务并具备一定社交功能的安卓手机应用程序，其功能具体包括：外卖拼单、拼车、学习组队等，具有首页、信息、记录、我的 等板块，不仅可以为高校学生提供生活、学习、购物上的拼单服务，也为我们大学生提供了认识新朋友的一种途径。外卖拼单本身外卖平台具有这种功能的可以直接提供链接，否则也能作为联系平台；拼车作为校内平台也更具有安全性；学习上最近计算机系也有帮扶行动，刚好可以结合；除此之外，打球组队，娱乐找人，拼应 app 都可以做到。

2.2 发展前景

在大学生活中，每次遇到满减，第二杯半价的商店优惠，大家就很发愁，毕竟不是一直有朋友会刚好想要和你一样的东西或到同一家商店购物。与此类似，学习想有个伴，想一起打球，想拼车，都不一定能找到有人作伴。这就是拼应 APP 着眼的地方，从身边出发，我们想到了这个点子，通过网上调研，我们也发现有不少人存在同样的困扰。

查找类似产品，网上也有通过与他人拼单，可以以更低的价格购买商品的 app。不少拼购平台还经常推出超低价甚至免费拼单活动，但因成功率低而引发了大量的质疑声。而在网络上，对拼来商品不满意的帖子也并不鲜见。虚假宣传以次充好利用信息不对等的方式用夸张的宣传方式让消费者以为占了大便宜从而下单购买其实产品质量并不可靠。同时，这些拼购平台大多着眼于购物，相对于拼应 app 缺少了校园文化气息；我们不止提供了拼单购物服务，还有学习结伴、健身娱乐等操作。作为面向学生的 app，更注重了身份的真实性，学校同学拼单结伴也更有安全性。

根据 Questmobile 数据，2018Q1 移动互联网人均单日平均上网时长为 273.2 分钟，环比增长 15.37%。网民对手机上网的依赖度增加，提高了对使用 app 品质和内容的要求，像现在的拼购平台大多不能满足大家的需求。消费升级的大趋势已经到来，用户对商品的品牌、质量、售后服务等要求也大大提高，因此，仅仅局限于低价诱导的产品是难以为继的。未来的合适的产品更应该是优质的，可信赖的。

我们自身是在校学生，更懂大学生的需要。对于一天到晚都在网络上学习知识的学生来说，拼应 app 的意义就是你会找市场便宜的服务好的商家，但不太可能把每个品种找完的，总有你找不到的，找不到的就有团购就可以去参加，虽然不一定便宜，不过也是不贵的。这也就有了分享优质商家的作用。

我们的产品有简洁友好的界面、切实的利益报偿保证、熟人推荐的功能，以及更符合学校生活的气氛。在目前的推广计划中，目标用户是在校学生，所以拼应 app 更希望做好一个让人信任，放心购物交友作伴的平台。

三、产品与服务

3.1 APP 的设计

APP 为 Android 系统，界面风格主要以简洁和清新为主。

APP 主要分为用户、功能、软件反馈三部分。

用户部分是用户管理个人信息和账号信息的部分。由于只面向大学生，不支持游客登录。这部分主要包括账号信息的管理（个人头像、签名等）、隐私密码

的设置、收藏标签的管理、消息推送的设置。

功能部分是软件功能的实现部分，现分为四个主要模块：吃喝、玩乐、出行、学习。实现是以任务的一系列过程实现的，具体包括任务的发起、按标签分类推送至广场、用户通过标签分类筛选进入到感兴趣的任務、有意参加且符合条件即可参加任务、任务人满则标记任务完成并将任务参与者组成讨论组以商議任务相关事宜。

软件反馈部分是对软件进行设置及用户联系软件开发团队的部分。包括账号的设置（账户的登录注销切换）、用户个性化设置（消息的推送方式、主题背景的设置切换等）、意见反馈（以文字形式提交用户体验、用户的新的需求以及改进意见）。

会有相应的后台管理系统。用于将用户发布上传的任务实时更新发布至广场，将收集到的用户反馈信息进行整合以便于日后的完善。

3. 2APP 的制作

使用 Android studio 制作 Android 端应用。

3. 3APP 提供的服务

四个主模块：

吃喝：现在许多大牌外卖单个人点价格都偏贵，多一两个人一起点餐的话会实惠很多，这对于广大吃货来说无疑是一个福音。在发布任务时附上自己的楼号，同楼的一同点餐，方便实惠、

玩乐：想打篮球的时候找不到一起玩耍的小伙伴，想打乒乓球怕找不到人一起切磋，想跑步的时候没人一起没有动力，有了拼应，这一切都有了解决，发布相应的任务，来自全校的球友、跑友都能相应你的呼唤，不怕没人一起玩耍，也不用因为没有一起的借口继续蜗居宿舍。

出行：假期回家去火车站出租车费 hold 不住，发布任务一起拼车，减少开销，充分利用资源。

学习：在宿舍心怀愧疚地沉迷游戏试图改变却苦无动力？找个人一起学习，相互督促相互促进，走出宿舍一起享受学习的乐趣吧。

这四个主模块是用于任务发布及填充任务人数，还有聊天模块用于任务过程的沟通交流。在任务人数满后，组成讨论组，大家一起在讨论组里商量相关事宜，如碰面时间、地点、人物特点以用于辨别组员等等以确保任务的顺利完成。出于隐私方面考虑，暂无想法添加关注这一类的功能服务。

3. 4APP 的完善及发展方向

添加更丰富的模块使得更加全方面覆盖生活。

标签进行丰富细化以便于用户分类、查找。

还有其他的方面待用户反馈信息收集整理后会分析需求加以完善。

四. 市场与营销

4.1 市场分析

随着智能终端的普及，越来越多的人已经不再使用传统的 PC 端上网，更习惯用智能手机和平板电脑。人们只需在智能终端设备上安装移动客户端（APP）就可以畅游网络。毫无疑问，智能终端设备改变了用户的使用习惯，APP 正在人们的生活中最大限度的发挥作用。在这个时代背景下，手机 APP 项目大有可为。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的第 41 次《中国互联网络发展状况统计报告》显示近年来中国网民的数量，上网时长都在不断增加。



网民平均每周上网时长



新的变化带来了中国人民尤其是青少年的社交状态，即用在网络社交的时间的比重逐渐增大，网友变的多了起来，现实中认识的人少了起来。然而人不总是生活在网络世界，所以人们越来越多地在日常生活中需要多人参与的活动中遇到了困难：找不到人，凑不齐人。这变成了当今社会的一大痛点。

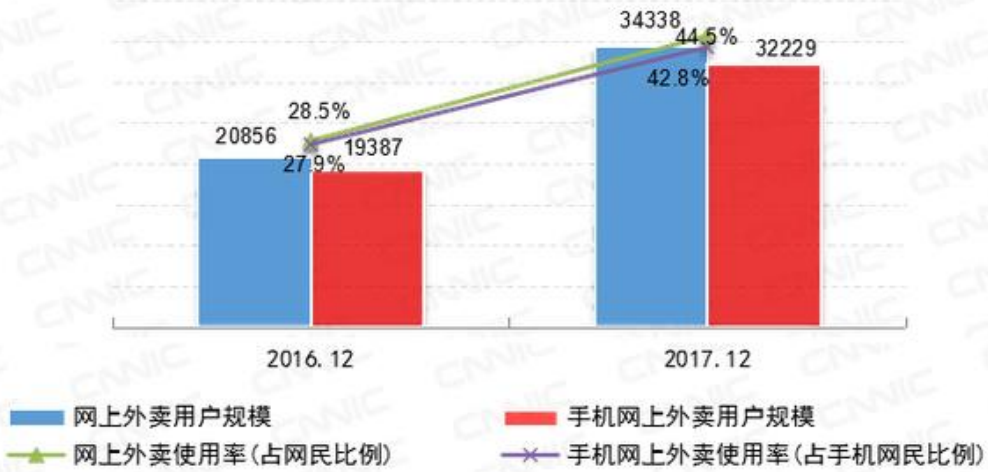
本产品就是在着力解决上述的痛点。值得注意的是，另一个趋势使得本产品的市场需求逐渐增多，前景变得令人期待。

第 41 次《中国互联网络发展状况统计报告》提到，截至 2017 年 12 月，我国网络购物用户规模达到 5.33 亿，较 2016 年增长 14.3%，占网民总体的 69.1%。手机网络购物用户规模达到 5.06 亿，同比增长 14.7%，使用比例由 63.4% 增至 67.2%。与此同时，网络零售继续保持高速增长，全年交易额达到 71751 亿元，同比增长 32.2%，增速较 2016 年提高 6 个百分点。

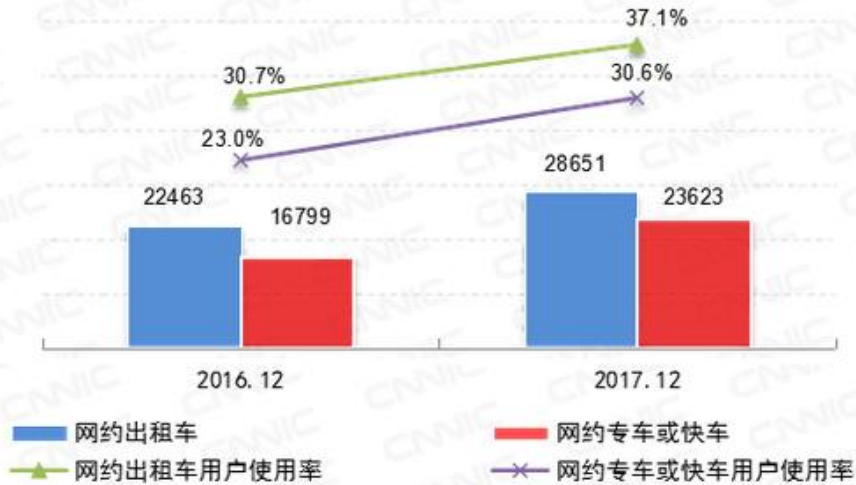
2017 年，网络购物行业呈现出以下发展特点：电子商务领域法律法规逐步完善；行业持续向高质量、高效能阶段过渡；线上线下融合纵深发展，线上向线下渗透更为明显。

线上线下的融合发展带来了如外卖，网约车等高频需求的产生。但是网络社交的带来的线下交友变少形成了融合的阻力，阻力的产生使得需求不断产生。

2016.12-2017.12 网上外卖/手机网上外卖
用户规模及使用率



2016.12-2017.12 网约出租车/网约专车或快车
用户规模及使用率



我们团队观察到，市场上还没有一款被大范围使用的竞品，只有像拼多多这种着眼于线上，缺少线上线下融合的APP。所以我们的优势在于：首先，可以抢占空白市场，没有竞争对手。其次，线上与线下的融合带来了庞大的需求。

4.2 营销策略

1、社交网络推广



社交网络已经是现代人生活必不可少的一种生活工具，通过社交网络的形式推广能够增加应用的可信度，以一种推荐的态度，降低用户的抵抗心理，使用户乐于下载。

以新浪微博为例，超过百万粉丝的博主就有 233 个，这些博主就是一个很好的资源，如果能够吸引这些博主的注意，或者他们的推荐，能到达一个很好的传播效果。微博营销是一种很好的口碑营销方式，用户不断地转发，转发再转发，传播效果将呈几何式增长。

2、APP 推销员

当下，许多新产生的应用，开发商都会聘请一些 APP 推销员，通过推销员的推销，每下载注册一个，付 APP 推销员一定费用。这对 APP 初期的推广有很大的帮助。

3、网络视频营销

许多大型的游戏商家、服务型产品都通过不间断的在视频网站上投放广告，而且视频能传达的信息是文字和图片无法替代的，用一段应用的酷炫展示视频，这样很容易被受众群体记住品牌。APP 也可通过此类方式，让用户记住此款 APP。

4、在学校进行扫二维码下载

在高校中，有不少同学利用业余时间带家教，赚取一定生活补助。此款 APP 有一特色项目，即为想要带家教的在校大学生提供家教机会。在学校进行推广此款 APP，会吸引不少有想带家教的在校大学生进行下载。

五、管理团队

5.1 人员及主要职能

5.1.1 人员设置

产品经理 1 位，UI 设计师 1 位，开发工程师 2 位，服务端开发工程师 1 位，测试人员 1 位

5.1.2 分工及主要职能

(1) 产品经理 XXX

产品经理核心任务是针对用户需求提出解决方案,做好产品设计。在项目上线后,组织开发、测试、运营进行上线监控,并在项目稳定运营后移交产品运营。产品经理负责产品需求梳理,产品设计,文案等工作。根据产品需求,完成产品的策划和设计。

(2) UI 设计师 XXX

根据产品需求,对产品的整体美术风格、交互设计、界面结构、操作流程等做出设计。负责项目中各种交互界面、图标、LOGO、按钮等相关元素的设计与制作;能积极与开发沟通,推进界面及交互设计的最终实现。

(3) 开发工程师 XXX XXX

Android 开发工程师根据需求进行客户端软件的设计、发和维护。与项目相关人员配合共同完成应用软件的开发设计工作。遵循软件开发流程,进行应用及人机界面软件模块的设计和实现。参与技术难题攻关、组织技术积累等工作。配合项目经理执行开发过程的技术管理工作。

(4) 服务端开发工程师 XXX

根据产品的需求,进行服务器端功能的开发和维护。在产品开发过程中,配合 APP/终端/测试团队,确保方案落地。分析和监控服务器运行状况,,确保服务器可扩展性和稳定运行。

(5) 测试工程师 XXX

制定测试产品的测试计划、方案。设计并执行测试用例,对产品进行功能,性能,安全等测试。实施高效的测试活动,并对测试结果进行分析,给出专业报告,与其他部门紧密协作,跟踪缺陷及推动及时修复。维护测试环境,进行测试环境的部署与调试。设计并且开发测试工具,对测试方法进行创新。

5.2 团队成员守则

- (1) 加强沟通、增进合作、精诚团结。
- (2) 敬业乐业、钻研业务、提高效率。
- (3) 更新观念、好学上进、开拓创新。
- (4) 遵守法律、法规,社会公德。

5.3 团队成员简介

「肖逸清」

- 风格：佛系
- 擅长的技术：会一点点 java，一点点 c
- 编程的兴趣：审美下限，只能做后端开发了
- 希望的软工角色：甲方
- 一句话宣言：听说抓蚰蚰可以减少 BUG

「张子纯」

- 风格：重度强迫症患者，追求完美，对界面美观性异常执着；本人有些龟毛，思维天马行空；态度认真，希望能做好每件事。
- 擅长的技术：学过 c++，c#，java，python 等编程语言，使用 c#开发过数据库相关的客户端应用。
- 编程兴趣：哪里有需要去哪里，前端后端都想试试
- 希望的软工角色：偏后端，对界面有要求
- 一句话宣言：大家一起努力做出第一个安卓应用吧！

「何守成」

- 风格：积极
- 擅长的技术：会一点 c++，java
- 编程兴趣：java 后端
- 希望的软工角色：后端
- 一句话宣言：永不言弃！

「蔡志斌」

- 风格：有点冷。
- 擅长的技术：学过 c++，java, ae, ps，表情包
- 编程兴趣：兴致很高。
- 希望的软工角色：审美不是特别强，所以希望负责后端。
- 一句话宣言：当一个有理想的小老弟。

「黄锦峰」

- 风格：有点懒，不到截止急不起来
- 擅长的技术：学过 C、C++编程语言，其他的正在尝试
- 编程兴趣：主要偏后端吧，相对而言比较喜欢写代码

- 希望的软工角色:后端，语言方面正在补
- 一句话宣言:我的梦想是咸鱼翻身

「柯叶祥」

- 风格:努力做到终生学习。
- 擅长的技术:学过 C、C++编程语言，正在学习 java
- 编程兴趣:做到干不动
- 希望的软工角色:程序开发人员
- 一句话宣言:光芒，从未熄灭。

六、财务分析

6.1 盈利模式

(1) 会员模式

本 APP 初定使用范围为福州大学全体学生，为鼓励大量学生成为用户，在用户较少的情况下暂不采用任何营收方式。

在用户数达到可观的数目（200 人以上）后可通过会员模式进行营利。VIP 会员需缴纳费用 6 元每月，可通过如下优惠方式吸引用户成为会员。

- a. 会员可以一次发布在一个小时内发布 2 个“拼”任务，而普通会员只能在一个小时内发布一个任务。
- b. 会员在拼单定外卖的时候可以优惠 1-2 元。

(2) 广告模式

APP 首页除搜索框及功能选项外，设置广告位置，向商家进行广告位招商，商家通过缴纳广告费获得广告推送的权力。团队通过广告费获得赢利。

(3) 与外卖商家进行合作

学生通过“拼”外卖可以增加外卖的销量，每完成一单后可以向外卖商家进行提成。

4 线上推广线下经营附属产品模式

考虑到长期发展的需要，仅通过 App 来获得收入毕竟有限，软件仅针对本校学生，市场有限。当软件使用率及使用频率升高后可以推广到其他高校以相同的

盈利方式进行扩张。

6.2 筹资来源

资金前期来源为创办人投资，用于软件开发和检验，并在老生中试运行，用于完善软件。当产品已成熟稳定，各项运行体制检测完毕，引入风险投资和银行贷款，以 2018 届新生入学为契机，在各个社团之间通过老生增加宣传力度，使软件使用者的规模扩大，抢占市场。

1、创办人集资：每人出资 500 元，启动基金将为 $500 \times 6 = 3000$ 元。

2、风险投资和银行贷款均为获得资金的方式，但是此部分资金具有不确定性，如果获得将用于产品新功能开发和宣传推广。

6.3 成本规划

（1）App 的开发

App 的开发由团队中的技术人员负责，并邀请专业技术人员指导完善，总计预期花费 1500 元。

（2）App 的线上测试

寻找专业的测试公司，对 App 的安全性稳定性进行全面测试，保证产品安全可靠，并拿到产品合格证明。总花费预期在 1000 元。

（3）产品宣传推广

产品主要针对新生，故线下宣传部分仅集中在 9 月份，其余月份的宣传以线上宣传如微信、微博等方式进行，故此部分开销以年份记，预算初期每年宣传部分花销 1500 元，后期每月的宣传花费为总赢利的 1%，可累积。

（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 800 元，提成为每月总利润的 10%，发放给员工，增加员工积极性，将员工收入与企业收益联系在一起。

(5) App 维护所需费用

团队全部流动资金的 80%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 公众平台及收费平台等的获取

随着软件的推广，必然需要与各大公众服务平台接轨，如进入应用商店，获得微信支付、支付宝等公众支付平台的支持等，这部分的花销初期为 2000，后期每年拿出总收入的 5%作为拓展基金。

6.4 收入预期

经评估，在一学期之内会员数量应该能达到 500 人。

(1) 会员会费

产品推广初期，为获得市场，会员会费定价较低，为 6 元每月，随着产品的市场占有率增大，可增加新的功能增加收费。

(2) 广告费

每天允许 8 个店家做广告，广告循环播出，每天的广告费为 10 元，每月以三十天计，每月可获得 $8*10*30=2400$ 元的固定收入。

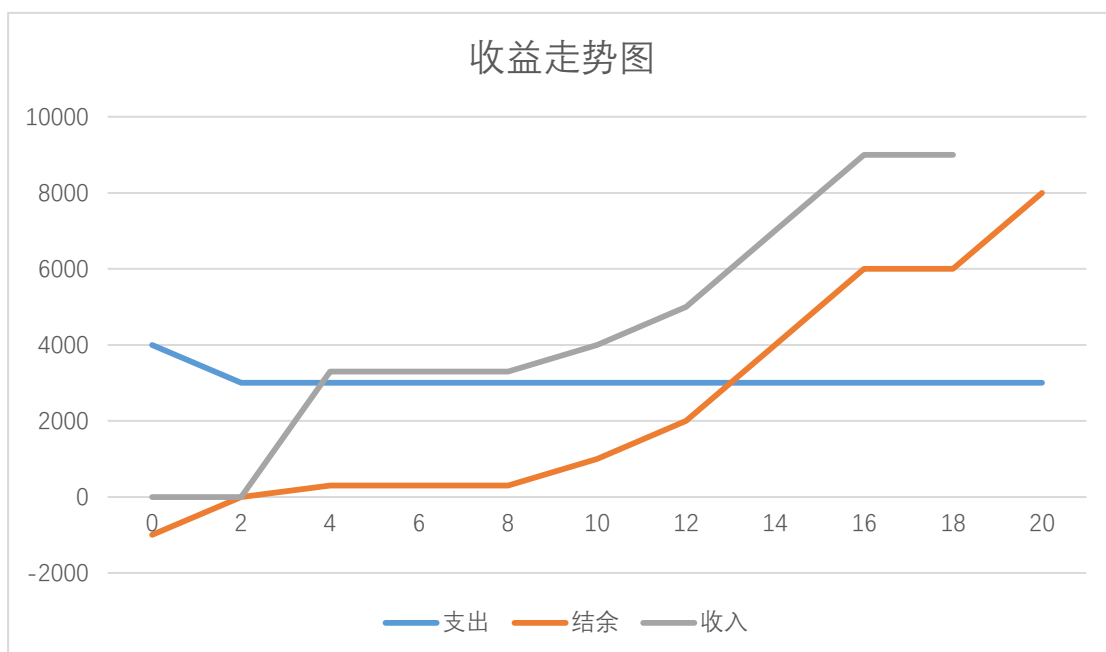
(3) 商家提成收费

预计每天可完成订单 30 份，每份订单固定提成一元，每月可以收入 $30*30=900$ 元。

(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；

收入部分为每月会员费、广告费和商家提成收费，安装率为 1%，每三个月推出一项新功能，会员率按每月 2%的速率递增，在此条件下。收入、支出及结余情况如下图：



由图可知，我们约 2 个月后开始盈利，一年半后盈利金额将达到约 9000 元。也可知，会员率、广告费及新功能使用率及新功能定价都将会对我们的赢利金额产生较大影响，因而通过一定的策略使得这几项参数得到提高将有效增加赢利，做好资金积累，为日后拓展线下产品打好基础 and 拓宽产品业务增加盈利打下基础。