



浙江交通技师学院
ZHEJIANG TRAFFIC TECHNICIAN COLLEGE

创业计划书

项目名称：_____ 校园二手格子铺 _____

专业班级：_____ 高级理赔 1601 班 _____

学生姓名：_____ 于文清 _____

指导教师：_____ _____

2016 年 11 月 24 日

目 录

一、项目背景与概况

- 1、项目背景
- 2、项目目的
- 3、经营范围
- 4、项目地点及要求

二、市场机会与发展战略

- 1、市场分析
- 2、发展战略

三、市场营销与管理体系

- 1、营销渠道
- 2、管理体系

四、财务分析与风险评估

- 1、财务分析
- 2、风险评估

五、项目小结

校园二手格子铺创业计划书

一、项目背景与概况

1、项目背景：

随着学生消费能力的日益增强，一些东西被购回后由于相对用处不大而闲置在寝室里成为鸡肋。但对其他同学来说，这些物品也许有相当大的使用价值。甚至，一些还有使用价值的物品被同学们随意丢弃，不仅造成了资源浪费，还加剧了环境污染。

目前，保护生态环境是我国面临的一项十分艰巨的任务，学生是社会的中坚力量，树立正确的生态环境道德和环境保护意识是社会发展的必然要求，也是公民道德建设的重要内容。在环境保护的践行者之中，学生是最有积极性和执行力的群体，有效地利用好这个群体，将有力推动环境保护的发展，倡导节约新风尚。在这样的背景下，校园二手格子铺应运而生也成为了必然。

2、项目目的

创办一个正规的二手店铺，既可以为离开我校的学生处理物品提供方便，又可活跃校园，提供就业岗位，还可以以二手格子铺为平台，推进资源综合利用和循环利用，倡导节约新风尚，帮助同学们树立节约意识和正确的价值观人生观。

3、经营范围

本店铺主要经营二手电子产品，文具书籍，体育用品，衣服以及一些日常生活用品等。

4、项目地点及要求

地点：浙江交通技师学院校内（学生创业孵化园）

要求：20 m²的工作场地，格子货架若干、收银台 1 张

二、市场机会及发展战略

1、市场机会预测

（1）市场需求分析

在当今大力倡导构建节约型社会的前提下，我国许多学校也掀起了节约的风气。校园二手格子铺正是在这样的有利环境中应运而生。校园资源的浪费已成为高效管理者关注的重点，许多学校鼓励学生资源的再利用，书籍的再利用，其他生活用品的再利用，这就为我们提供了可预测的市场。

（2）目标群体的分析

目标群体主要是以在校学生为主，消费需求较大但消费能力有限，购买二手闲置物品一方面可以节省开支另一方面也可满足其购物需求，同时学生也可将自己闲置的物品拿来销售，变废为宝。

2、发展战略

（1）首先我们与我国国家构建节约型社会的大背景相适应，进入二手格子铺的门槛就会降低，同时在校园这个高素质人才聚集的地方也可以很快的被同学们接受。

（2）相对于校外的二手交易市场而言，我们的商品更能贴近同学们的生活。我大致作了一下了解，淘宝，阿里巴巴这样的网站主要出售一些电子产品，同样本地的二手市场也是出售二手车辆什么的。那么我们的二手格子铺可以出售更能贴近同学们生活的产品，例如，书籍，体育二手用品，mp3，mp4，键盘，鼠标等数码产品。

(3) 另外，我们在学校里面开办二手格子铺可以得到同学们的支持与信任。对于我们学生而言，二手商品是不错的选择，可能有些同学碍于面子不敢去购买它，但是二手商品确实能为我们节约很多资金，同时也能培养我们节约的好品质。这样一来，由我们办的二手格子铺更能得到老师，同学们的广泛支持与信任，毕竟我们可以为他们提供一个选择商品的平台，可以从他们的角度思考，踏实为他们办事为同学们着想。

三、市场营销策略及生产管理体系

1、市场营销策略

通过集中资源、管理、地理位置优势，扩大知名度以及二手商品交易范围，提供多项服务，增加二手商品交易数量、需求者的平均购买量，提供快捷、舒适的服务以及有效的管理，刺激高校学生潜在需求和购买欲望，主要的营销策略包括：

(1) 广告策略

通过海报，校园广播、贴吧、微信公众号、朋友圈转发等形式进行宣传，及时地将产品信息传递给广大师生，这种方式宣传比较方便快捷，廉价，是实行低成本战略的一种体现方式。

(2) 价格策略

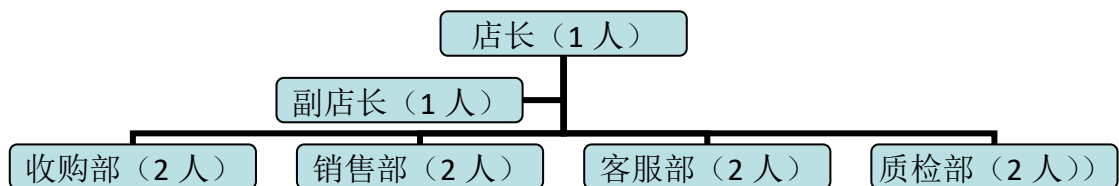
考虑到我们的主要顾客是学生群体，学生群体具有一些特殊性，例如容易接受环境的影响，对价格比较敏感等，我们采用低成本战略，即我们会适当降低给我们提供货源的价格，然后在此基础上考虑我们的经营利益适当的加价卖给顾客采取薄利多销的营销方式

(3) 促销策略

- 进店有礼：初次进店，即送小礼品，办理会员卡，积分享折扣；
- 介绍有礼：老客户介绍新客户，根据新客户数量赠送不同礼物；
- 消费有礼：消费满 100 元即可享受价值 100 元抵用券。

2、生产管理体系

(1) 人员组织构架



(2) 人员分工

- 店长：负责制定总的方针和计划
- 副店长：辅助店长处理日常问题并提出意见
- 收购部：负责收购、收集二手物品
- 销售部：负责二手物品摆放和销售
- 客服部：负责售前咨询和售后服务

(3) 服务内容：

为保证买卖双方的便利及利益最大化，我们店铺将提供以下服务

1. 物品信息网络化：能够随时随地查询服务云端的物品资产信息
2. 物品盘点快捷化：使大家能够更快的得知更多的物品信息
3. 物品运输人性化：物品运输方面，会根据顾客的需求来决定
4. 物品存储规范化：会根据物品特点分门别类，以确保物品完好

(3) 营业时间

营业时间时间为：周一~周四：中午：12:00-13:00

下午：15:00-17:30

四、财务分析和风险评估

1、财务分析

(1) 价格分析

考虑到我们的主要顾客是学生群体，学生群体具有易接受环境的影响，对价格比较敏感等特点，因此我们采用低成本战略，即我们会适当降低给我们提供货源的价格，然后在此基础上考虑我们的经营利益适当的加价卖给顾客采取薄利多销的营销方式。同时利用消费者的数字认知心理，决定将某些特殊产品的价格在数字上不进位，而保留零头，根据顾客愿意接受的价格而定价，浮动定价也可以采用根据学生对价格比较敏感以及爱占小便宜的心理，对一般商品采用浮动定价是很可取的。

(2) 货物来源分析

关于书籍衣物小商品等类一切以成色为标准定价，专门设有质检人员为产品进行质量检测 and 价格评估。对于过于贵重物品因为我们刚刚起步不够完善所以目前暂不涉及此方面。当然有这方面需求的我们会尽量满足。

(3) 前期投入资金分析

序号	投入项目	投入金额	备注
1	店面装修费用	1000 元	DIY: 货架、壁纸、装饰用品
2	前期广告宣传	300 元	横幅、宣传单

2、风险评估

(1) 缺乏相关知识，管理还存在问题，由于大多数管理者由学

生担任，缺乏管理经验。

(2) 由于店铺主要面向学生，吸引投资者有一定难度。缺少资金投入是制约其发展壮大的主要因素。

(3) 在技术方面，在后期的平台运作，人员管理，产品升级等方面仍需要不断摸索与改进。

(4) 目标市场较小，消费群体较单一。

(5) 二手用品交易的物品质量很重要，而我们先期开展业务顾客不了解，会对我们的信誉产生怀疑。

(6) 对于一些价格高的物品人们普遍不信任二手市场，害怕上当受骗。

五、项目小结

本项目是在倡导节约的背景下提出的专门从事二手闲置物品买卖的格子铺，店铺为卖家提供场所售出二手闲置物品，也为买家提供机会购买到物美价廉的物品，面向顾客主要是学生群体，总体需求较大，市场前景较好，操作起来较为简单。