

“醛光光”

创业计划书

目录

第一章 项目简介.....	2
1.1 平台名称.....	3
1.4 平台使用方法.....	3
第二章 创业团队.....	4
2.1 工作室名称.....	4
2.2 工作室背景.....	4
2.3 团队管理.....	4
第三章 市场分析.....	4
3.1 环境分析.....	5
3.3 预测未来.....	5
第四章 营销管理.....	5
4.1 市场组合策略.....	6
4.2 渠道营销.....	错误!未定义书签。
第五章 财务分析.....	6
5.1 资金需要.....	6
5.2 融资方.....	7
5.3 财务假设.....	7
第六章 风险管理与对策.....	8
6.1 技术风险.....	8
6.2 市场风险.....	8
6.3 财务风险.....	9

第一章 项目简介

随着以互联网（Internet）为龙头的信息产业迅猛发展，电子商务与移动终端小程序正在影响着社会的各个领域。结合近几年国内火热的买房现状，我团队发现，近年来，买房子的人越来越多，而买完房装修，有些甲醛未处理妥当导致甲醛问题也越来越严峻，甲醛问题一直是社会的毒瘤。目前市场上甲醛问题在终端电子平台上的占比较低，并不满足民众对于甲醛问题的需求，所以，我团队决定设计推出一款名为“醛光光”的小程序，旨在甲醛问题领域，为国人提供更加便捷、优质的服务。

1.1 平台名称

“醛光光”小程序

1.2 平台简介

该平台旨在为出售除甲醛商品的卖家与有除甲醛需求的卖家提供专业安全的第三方交易平台，并提供配套的上门服务，快递服务。本平台特被设计抢单服务以服务需上门业务买家。

1.3 平台创新性

（1）采用网络模式，利用线上小程序获取解决甲醛的渠道，帮助消费者了解解决甲醛的问题

（2）消费者可以不用再为甲醛如何解决的问题焦头烂额，下载这款软件可以直接的选择解决方法

（3）提供上门除甲醛服务

（4）更大程度的扩大了厂家的生意范围

（5）帮助消费者更加充分的了解甲醛和处理甲醛的方法

1.4 平台使用方法

1. 下载小程序

可通过扫描二维码关注“醛光光”小程序，步骤如下：

打开微信或其他带有“扫一扫”功能的软件，扫描“醛光光”二维码，点击进行关注微信公众平台。

2. 注册“醛光光”账号

进入“醛光光”小程序，进行账号注册

按要求填写相应资料，获取验证码并填入，点击注册，即可完成操作。

3. 实名认证

（1）登陆“醛光光”，进入“个人信息”，此时“实名认证”显示：“未认证”，点击进行实名认证

（2）按要求填入真实信息，点击“下一步”

（3）按要求上传照片（包括：1. 银行卡正面，2. 银行卡反面，3. 身份证正面，4 身份证反面，5，手持银行卡照片）

（4）点击“完成”后，显示“正在审核”，返回个人信息，“实名认证”状态为“已认证”，实名认证成功。

注：1. 所有照片必须真实、清晰，身份证照片必须与填写的信息一致。

2. 手持身份证照片中的身份证信息必须清晰可见。
3. “醛光光”中所有的交易信息必须实名认证后方可进行

第二章 创业团队

2.1 工作室名称

欣欣向荣工作室

2.2 工作室背景

欣欣向荣工作室的核心理念是一切以服务大众为宗旨，以锻炼自己为目的，实现自我价值，不创业，不青春。工作室的发展理念是唯创新才能发展，唯态度才能久远。工作室期待与多家商企形成合作伙伴，资源共享、互惠互利，以更好的提供社会服务。

2.3 团队管理

(1) 团队概况

本工作室成立初期，共有 3 名成员。组长张天云，组员有刘佳慧和李思琪，均来自国商专业，有着共同的创业理想。在小程序正式上线并不断推广后，将会在各部门招聘有热情、有创新思想、有吃苦耐劳精神的人员。

(2) 创新管理机制

管理的任务不是维持传统和现状，创新是管理的必要手段和灵魂，推动企业管理创新，关键在于建立一种完善的、有效的机制，这种机制主要包括四个子系统，即动力机制、保证机制、压力机制、激励机制。

①动力机制：对团队成员和员工的薪酬采取底薪加提成，将提成投放点设置在业务 3%左右，因为大多数同类企业的提成投放点为 2%以内。

②保证机制：“工欲善其事，必先利其器”，加强对员工的培训，使每个员工都具备一定的专业知识、技能和思想高度。

③压力机制：对每个成员指定定量任务，进行量化考核。

④激励机制：实行奖罚制度，对做的好的进行额外奖励，同时，致力于营造良好的企业文化氛围，使团队具有高度的凝聚力，心往一处想，力往一处使。

第三章 市场分析

3.1 环境分析

专家指出，甲醛不仅对体会造成极大的危害，更是对儿童的健康构成直接的威胁。那么，甲醛究竟是什么呢？甲醛是一种无色、易溶、强烈刺激性气味的气体。对人眼、鼻、喉等部位有强烈的刺激性。目前，甲醛主要应用于木材工业、纺织产业和防腐溶液。据调查显示，房屋在装修后，家具以及涂料所产生的甲醛气体已成为威胁人类生存的一大威胁。

甲醛对儿童所造成的危害是最为严重的，由于儿童的新陈代谢较快，抵抗力较低，造成儿童在有甲醛气体的房间内，会吸入比成年人更多的甲醛，从而对儿童的健康状况产生影响。据某儿童医院的人士透露，在最近十年中，接诊的 1500 多名白血病儿童中，有 46% 的家庭在半年内进行过装修。由此可见，儿童已经成为甲醛的最大受害者。

现阶段民众对甲醛的危害认识及建材市场情况显示该平台在市场上具有良好的生存环境。

3.2 竞争分析

STRENGTH【优势】:

我们平台全身心致力于甲醛治理，以便给顾客于最专一，高效的甲醛治理，在处理甲醛方面我们平台将坚持最高的工作效率。并且当今随着互联网的发展，信息化时代的到来，我们的小程序能够适应当今社会市场环境并满足顾客需求。而且，当今在甲醛处理这方面的网络平台还存在着一定的空缺，只有为数不多的几家平台，而且还不是专一治理甲醛的，涉足于其他方面。就此可判断我们项目平台的市场空间巨大。

WEAKNESS【劣势】:

当今市场上已存在的相关平台必然会与我们平台产生一定的竞争，拥有一定资金与卖家资源的其他平台，对于我们目前还未成熟不具有相关经验的平台而言，这便是我们最大的劣势。

OPPORTUNITY【机会】:

除甲醛的客户群体具有一次性及求安全意识的特点，平台扩大知名度、确保产品满意度及平台设计便是新平台的机会。我们将主要从装修方面入手，有利于我们平台的宣传推广，依靠装修公司平台企业等，有利于我们平台的发展。使顾客更能得知了解我们平台。

THREAT【威胁】:

目前来看，对我们能产生最大威胁的就是那些已在市场上成功立足的平台，对我们平台的发展比较不利，在前期我们可能会因此失去顾客的选择权。

3.3 预测未来

未来我们将对我们的平台进行不断更新改进，加强软件设施，以便提升服务质量，并不断加大力度推广。我们的平台将与传统行业融合发展，这俨然成我国加强经济发展的新动力。社会生活会发展成为智能社会，而我们的产品会吸引越来越多的使用者。因此得出我们的前景还是较为可观。

第四章 营销管理

4.1 市场组合策略

1. 产品: 该平台旨在为出售除甲醛商品的卖家与有除甲醛需求的卖家提供专业安全的第三方交易平台, 并提供配套的上门服务, 快递服务。本平台特被设计抢单服务以服务需上门业务买家。
2. 价格: 平台可以通过厂家入驻收取厂家入驻平台的租金, 也可以商家跟厂家成功交易后, 厂家以分给商家百分之 3 的利润; 第三方广告, 其他广告商来我们平台做广告, 我们收取相应的广告费。
3. 地点: 微信平台、线下装修公司、居民楼、各种企业。
4. 促销: 因为现在服务型软件市场竞争激烈, 各种工作室抢占市场, 我团队定制的营销方法是先集中精力发展线上, 站稳脚跟后线上线下同时发展; 线上: 微博、微信公众号已经成为现在时代的象征, 空间、贴吧、个人主页等已经成为时尚的代名词。我们将通过宣传转发, @好友增加关注度, 让更多的人群能够认识了解以及喜欢这个品牌; 线下: 我们通过一定的广告, 通过二维码的方式, 增加越来越多的人的认识与了解, 进行口碑相传, 让用户评价我们, 分享我们, 批评我们, 从而促进项目的发展与增加用户的关注度。

第五章 财务分析

对于我国许多企业而言, 尤其是中小型企业, 一般专门用于建设发展的现金流量比较少, 中小型企业在进行各类决策时灵活度较高, 资金循环周期较短, 每期所需的资金投入量较少, 因此, 能够灵活应对市场经济环境的发展变化。与大型企业相比, 在管理决策制定方面灵活性更高, 而且在管理机制创新上更具有优势。但是, 通过对当前我国中小型企业的大数据分析来看, 许多中小型企业在经营管理的过程中, 过度注重短时经济效益以及在市场上占据的份额, 而忽视了企业内部的管理, 尤其是财务管理。我们的创业计划正面临着上述的机遇与挑战。

我们团队将可能遇到的财务风险进行一下明确与分类:

1. 所有者的财务风险及经营者财务风险。
2. 制度性财务风险、固有资产财务风险、操作性财务风险。
3. 筹资风险、投资风险、收益分配风险。

面对上述财务问题, 我们团队也给出了清晰的规避措施:

1. 确保团队财务人员的素质。
2. 建立完善的财务管理系统。
3. 对企业内部财务资本结构进行优化, 落实财务资本。
4. 对企业收益分配进行相关管理。

5.1 资金需要

表一: 初始投资资金预测表

平台建设资金	15000 元
--------	---------

平台宣传	广告	微信公众号	上门推销费
	1000~2000 元	60~70 元	100~150 元

5.2 融资方

表二：股本分析表

股本来源	风险投资	团队	合计
股本类型	资金入股	资金入股	20400 元
金额（元）	6000 元	14400 元	
股本比例	29.4%	71.6%	100%

本次创业计划总股本为 20400 元，其中：创业团队自有资金 14400 元，占股本总额的 71.6%，其余的 6000 元期望吸收风险投资公司共同参股。

5.3 财务假设

表三：财务假设分析表

年份	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
平台盈利	151.8 万元	162.3 万元	174.4 万元	178.7 万元	184.8 万元
平台运营费	24000 元				
平台维护费	25000 元				

表四：盈亏平衡分析表

盈亏平衡点	$= \text{日度固定成本} \div \text{单位毛利润}$ $= 16.25 \div 0.9$ $= 19$
投资回报率	$= \text{净利润} \div \text{创办成本} \times 100\%$ $= 88.7 \div 54 \times 100\%$ $= 164\%$
回收期	$= \text{创办成本} \div \text{净利润} \times 12$ $= 54 \div 88.7 \times 12$ $= 7.3 \text{ 月}$

结论：

1. 经过财务预算，每个月销售额达到 19 单，才能达到盈亏平衡点。
2. 投资回报率和回收期满意。
3. 经财务预算，投资回报率为 164%，回收期为 7.3 个月。

第六章 风险管理对策

6.1 技术风险

风险：制作小程序以及以后的更新与管理都需要软件方面的高端技术人才，现在这方面的专业人才缺乏。

对策：（1）寻求技术导师的帮助，团队成员结合自己的专业优势，在技术导师的帮助下学习和进步；（2）通过自己寻找相关书籍，上网寻找相关资料，弥补自己的能力不足。

6.2 市场风险

风险：服务型市场逐渐饱和；缺少开拓服务市场的高端人才。

对策：积极进行业务推广，扩大市场，多做宣传多做广告；挑选团队里擅长市场营销的人才去进行培训和学习，努力打造出一个市场营销的人才；努力对各

种零散型的服务将它们集中起来，让它们在我们的服务平台得到更好的发展。目的就是让零散集中使其得到更大的发展，让人们享受服务更方便。

6.3 财务风险

风险：资金不充足，使我们服务型业务无法得到更大的推广；以后需要更多的服务人员这就需要更多的资金，没有充足的资金来周转。

对策：努力保持正常的收入，前期团队成员自己上手，等有了足够的资金后再去招聘更多的服务人员，扩大我们的服务范围。