# 电子商务创业计划书 电子商务创业计划书创业计划书(优秀14篇)

作者：幸福之旅 更新时间：2024-04-01

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。电子商务创业计划书篇一在进入二十一世纪的今*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**电子商务创业计划书篇一**

在进入二十一世纪的今天，电子商务发展风起云涌，其作为信息时代经济活动全新的技术手段和方法，以成为internet最广阔的应用领域。各国政府不惜将巨资投放到这一领域以促进其发展和完善。原美国总统克林顿曾指出：“电子商务是二十一世纪的生存方式，它不仅是企业竞争的利器，也直接关系到国家生产力与贸易竞争能力。作为新世纪的企业家、政治家或每一个人，如果不积极面对电子商务，就会有落伍的危险。”联合国秘书长安南也指出：“现在及未来的通讯革命将最终解决长期存在的贸易问题，而电子商务是国家财富再改造关系间的一场革命。”我们国家自1998年来成立信息产业部开始，一场有关电子商务研究和讨论的“电子商务热”随之在国内掀起，xx主席对我国发展电子商务也给出了重要指示：“在发展电子商务方面，我们不仅要重视私营、工商部门的推动作用，同时也应加强政府部门对发展电子商务的宏观指导，并为电子商务的发展提供良好的法律法规环境。”总而言之，作为一种商务活动过程，电子商务将带来一场史无前例的革命，其对社会经济和生活的影响会远远超过商务的本身。

从2000年以来，由于我国政府出台一系列的政策法规，电子商务得以迅速发展，大量的企业在网络上都有了自己的网络销售渠道。国内知名度大的网上商店如淘宝网等，通过多年的经营已经成为网上百货商店，货物种类繁多。

国家为鼓励电子商务的发展，已经颁布了《数字签名法》，《电子认证服务管理办法》等，这些法律法规为电子商务在我国更好的发展开通了绿色通道。时代是发展的，社会是在不断前进的，人们的思想也在跟着不断的发展，人需要不断的改变，改变才会收获。

我国的电子商务才刚刚起步，还有许多的发展空间，而且现在我国对发展电子商务以很多优惠政策，所以现在是发展电子商务的最佳时机。

消费者选择网购理由

1.网上购买商品便捷，便宜。商品的配送方便，商品可以直接送到顾客手中。由于没有中间商的参与，所以商品的价格相对市场上的同种商品便宜。

2.网上购买商品安全性高。由于国家最近出台了一系列有关电子商务的法律法规，网上交易的安全性提高了，这样，顾客的利益就得到了保障。

3.网上购物不受地理位置的限制。消费者无论身处何地，通过互联网就能订购到自己喜欢的商品。

优势分析;

1、电子商务行业不需要自己的生产基地，采用直接与生产厂家联系，作为生产厂家的一级代理商，因而其规模经济、资源供应、销售渠道、消费者信赖等都是差不多的，因而新进入者的威胁比较大。目前像淘宝网，作为虚拟的网络其技术一般需要采用先进的服务器、高速的传输速率。网上消费者没有耐心等待网站的打开，我们要采用先进的技术才能解决这一首要问题。

2、由于网店的商品是直接从生产厂家采购，我们可以采用薄利多销的方式吸引消费者。我们要有自己的价格方向的优势，并不是每种商品的价格都低于同行业商品的价格，在于同行业商品相当的情况下，让适当的商品的价格略低于同行业商品的价格，再将这些商品进行促销等手段来吸引消费者。当今的电子商务是“眼球”经济，吸引顾客是立足行业的根本目标，只有顾客的光临，才能是特色和价格等其他方面占据优势。

3、国内网上商店销售现状为我们的发展提供了很好的发展机会，为我们商品及服务提供了广阔的市场。本店商品采用正规供货渠道，质量绝对可靠，而且我们还设有换货，退货的服务。

我们把服务提高到相当的高度来认识：服务是树立企业形象，传播企业文化的最直接、最有效的途径。我们为每一位客户建立一份商品档案，真正体现我们“全程无忧服务”的服务理念。同时我们还可以利用所掌握的客户的购买信息，及时为客户提供最新商品信息，调整服务策略，以期达到更好的服务水平。

-->[\_TAG\_h3]电子商务创业计划书篇二

如今电已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

二、市场机会及环境

据了解，许多高校高年级的学生因迫于毕业设计的压力，加上对电脑也只是短期使用，所以他们把目光投向了电脑租赁。这些租赁者一般是文史类或经济条件不太好的学生。厦大软件学院学生小黄在接受我们的市场调查时说，由于所学专业需要，他和同学们很想租台电脑来学习，而厦门及周边地区的电脑租赁业务始终“露不了脸”。他说：“大三买新电脑显然划不来，而且经济条件也不允许。二手电脑的配置太差，达不到图片和视频的处理要求。如果有电脑租赁，肯定会受到不少大学生的欢迎。”在厦门各大高校内的校园网bbs上，就有不少求租电脑的小广告。因为求租难，不少学生向自己的同学和校园周边的网吧租电脑。

三、市场竞争分析

我们在厦门各大电脑商店及电子城走访时发现，的确没有开展电脑租赁业务的商家。在电子城2楼，几家做二手电脑的商家虽然在服务项目上有租赁电脑一项，但都表示没开展过租赁电脑的业务;所有电脑专卖店的回答很干脆：电脑不出租，也不打算开展这项业务。

不断降价的品牌机、性价比很高的兼容机以及极具价格优势的二手电脑，再加上分期付款购电脑等促销形式，在推动家用电脑普及的同时也抢占了租赁业的市场。就目前市场行情来看，出租的电脑都是次主流的配置，而月租金在100元左右，这与分期付款的月费用差不多;再加上押金很高，有的甚至达到原价的90%，所以相比之下消费者就觉得不划算。另一方面，租赁电脑的大多是在校大学生和急于应付各种计算机考试的人，而租赁时间也仅限于几个月，所以就目前情况来看，每年的租赁高峰期并不能推动市场扩张。

虽然目前租赁市场萧条，但也露出了一线曙光，ibm和联想已于近日推出了规模庞大的电脑租赁计划。电脑出租实际上是一个需求很大的市场，展示会、培训、学习等都有短期使用电脑的需求。目前厦门电脑租赁业务始终热不起来，主要是商家和消费者之间没有建立起信任机制。经过分析，我们公司应该能加速电脑租赁市场启动。

四、目标市场

立足厦门岛，辐射厦漳泉地区。各单位企业或个人展示、展览、会议、培训;员工新聘或临时录用;系统测试、软件测试、项目开发。企业办公(财务考虑);移动办公;个人应用：娱乐、学习等构成了我们的目标市场。

五、顾客的购买准则

顾客网上预订，网下现场看货决定是否租用。采用自愿原则，顾客与公司订立双方均可接受的租赁协议书。

**电子商务创业计划书篇三**

项目名称：餐饮店指导老师：李小文姓名 ： 王红超学号： 11060107

班级： 电商1101

一、创业概念：餐饮店 民以食为天，足见食之重要。 本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

餐饮业的火锅和中餐发展几乎达到饱和。所以我们在投资时，从几方面的考虑和调查分析得出，，换回大的效益，再以回笼的资金扩大市场，发展经济。

快餐自主经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于年轻上班一族和在校大学生，学生和上班一族就是本店的顾客，应该怎样服务于顾客，首先，要吸引学生和年轻上班一族的注意目光。

让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的；其次，是怎样让第一次光顾的顾客变为潜在的顾客、常客、种子顾客，所运用的营销方法也是多种多样的在成都有很多以这形式开店的成功的案例。比如金汉斯。巴西烧烤。咖喱咖喱快餐。都是成功案例。最重要的是新都没有一家是这种形似店，竞争就等于无。

二、竞争对手分析

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足,不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。安顺学院附近像样的餐馆基本没有 ，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

三、市场及顾客选择

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。 随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题？如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

四、店名

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

五、 店面选址：安顺学院附近

因为学校附近没有像样的餐饮店，而学校内学生对绿色饮食需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

六、经营理念及目标

1、为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。

2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营 ，扩大规模和影响力。

七、组织机构

由两名人员专门负责采购货物及外卖，两名人员负责主厨，还有两名人员负责店里的清洁和装饰。

八、产品和服务

本店将有不同种类特色菜品推出：腊八蒜炒藕片、蜜汁滋补双色、脆皮时蔬、山药富贵虾、鲜味香锅仔茄、串烧赛肥牛、鱼籽粉丝蒸丝瓜、杂粮锅巴肉、太极蒸木耳、青蔬狮子头、咖啡烤肉、瓜粒茶树菇等。本店还将提供生日特色餐。

紧跟潮流，适时推出新产品。

九、收入来源

1、所销售菜品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

十、资金需求、筹措方法及投资回报

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约20000（待算）元启动资金，主要用于购买原材料、租借场地、员工培训、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本 (平均销售利润率20%计算 ) 。

十一、定价策略和经营策略

1、菜品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

5 、利用本身作为大学生的优势。到学校宿舍进行外卖，扩大影响力。让他们更多的了解本店！

十二、营销推广策略1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客（根据开学、国庆节，中秋节，春节，劳动节等节日特点搞活动）。

2、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。

5、品牌建设：以最优的服务，最优惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以最优惠的价格尝到他们心仪的菜品。

创业计划书

项目名称:某

项目负责人：

项目主要完成人：

项目人所在专业：

项目人所在班级：

项目负责人邮箱：

项目负责人电话：

负责人对每个成员的评价等次：

王贝贝 在收集资料时尽心尽力，表现良好

孙学奎 在小组讨论创业计划实施问题与细则时表现良好 史佳龙 表现平平

目 录

(一)经营理念

(二)公司概述

(三)产品与服务

(四)市场和销售战略分析

(五）目标市场

(六)目标客户

(七)营销概述

（八）营销策略

（九）管理团队

（十）风险

（一）经营理念

因为精准，所以卓越

（二）公司概述

公司位于新乡市红旗区，红旗区坐落有五所大学生高校，有利于公司进行市场调研。

（三）产品与服务

通过购物网站这个渠道，我公司有大学生二手市场，图书漂流，河南各大城市优惠打折信息的公布三项特色服务，除此之外，我公司经营的二手市场并不是传统意义上的二手市场，传统意义上的二手市场，是以低廉的价格买到商品，而我们网站除了可以以低廉的价格买到商品外，又开辟了以物换物的新模式，除此之外，我们网站还会给大学生带来第一手打折信息，读书信息等等。

（四）市场和销售战略分析

划的颁布标志着政府推动电子商务的总体布局已经形成；另一方面，电子商务在企业的应用成效以及对经济、社会发展的推动作用日益明显。

据调查，58%的大学生将网络作为获取中信息的重要途径，，46%的大学生在学校拥有个人电脑，且我国大学生具有巨大的消费实力，大学生是新鲜实物的主动体验着。无论是健康的100%纯果汁饮料，还是阿迪、耐克等国际知名品牌的运动休闲服饰，无论mp3、数码相机，还是高档手机、笔记本电脑等高科技新产品，大学生群体的消费能力都是很强劲，可以说当代的大学生有着强大的现实购买能力。部分大学生的消费已经高于普通的上班族。大学生除了基本生活消费和休闲消费外，他们还有不少奢侈消费，如流行的手机消费、电脑消费、恋爱消费、游戏消费和休闲消费等。其中旅游消费、电脑消费、手机消费、恋爱消费是大学生的.四大消费，消费额度已经远远超过了日常吃饭和购买学习用品的话费。

（五）目标市场

初步计划为新乡市和郑州市的大学生市场，等企业发展壮大之后，逐步扩展到整个河南，乃至全国。

（六）目标客户

目标客户初期主要定位在在校大学生和各行各业以学生为主要消费群的企业或门店业主

（七）营销概述

（八）营销策略

作为大学生在校期间的创业，我们没有很雄厚的资金支持，所以要将每一分钱用到刀刃上，首先由于我们针对的消费群体是大学生，所以我们会在各大高校进行网站的宣传，会和学校内比较大的社团进行合作提高知名度，也会在校园内各个角落和告示栏张贴广告，宣传网站，更会在节假日推出优惠活动，通过让利方式吸引大学生客户。

（九）管理团队

我公司计划员工及管理人员10人，其中总经理一名、副总经理一名、综合办公室主任一名、财务部负责任人一名、营销部负责人一名、广告部负责人一名、策划部负责人一名、物资采购部负责人一名、员工两名。我公司在职人员都在本行业有一定的能力和执行水平，他们在校期间学习成绩优秀，各项技能突出，并在校经济参加学校各项活动，其夯实的专业理论知识以及丰富的社会实践经验为我公司以后的发展打下了坚实的基础。

（十）风险

网站，就是一个程序模块，认为只要搭建了一个类似淘宝、京东商城一样的购物网站，就能够带来交易量。但像京东商城、当当网这种大型的b2c网站至今都亏损，已经上市的麦考林也并未真正实现盈利，所以电子商务并非一个购物网站这么简单。

第二，电子商务的诚信体系并非一日之功。当前免费的购物网站程序也比比皆是，任何企业和个人都很轻松的可以创建一个购物网站，但是成功者却寥寥无几，他们并没有用流量带来盈利。原因很简单，我们买东西都会去知名网购平台，选择有实名认证，并且信用评价好的卖家购物，这样才有保障。 而网购平台的知名度、信用体系、卖家的实名制认证等都并非一日之功。第三，电子商务的门槛已经越来越高。刘强东、李国庆都曾对外表示没有几个亿不要玩电子商务。在我看来，“网站”只占电子商务的5%，决定成败的95%都在于资金、人力、技术、产业链把控能力、物流仓储系统等非网络资源，而这些都需要大量的资金投入。

-->[\_TAG\_h3]电子商务创业计划书篇四

电子商务创业计划书电子商务创业计划书背景：如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。项目：创办厦门新思索计算机租赁有限公司，出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备等。我们宗旨是服务专业化、服务规范化、服务多样化。诚待合作伙伴，尊重同业者，追求多赢。把风险留给我们，把方便留给客户。

一、公司经营宗旨及目标

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务。

目标：将公司发展成为厦漳泉三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个福建市场。

二、公司简介

公司名称：厦门新思索计算机租赁有限公司

业务范围：出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备。提供计算机和相关设备的租赁，同时提供相应的技术支持服务，收取租金和押金。

租赁产品:ibm.hp.dell.philips.viewsonic.acer.toshiba.nec.sony.canon.lenovo等。

三、公司管理

1．管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+12的效果。

2．管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

3．管理决策

管理团队主要由我们创业小组人员组成。他们都是具有本科学历的大学生，具有相关的专业知识，将为公司制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的公司管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

4．团队概述

学历背景：大专以上学历，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的.人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺；注重规范；遵循公司宗旨理念。

四、场地与设施

租用商品房做为办公地点，根据交通情况选择仓库地点。(根据具体情况另行考虑，本计划暂时不考虑)

一、市场介绍如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

二、市场机会及环境

据了解，许多高校高年级的学生因迫于毕业设计的压力，加上对电脑也只是短期使用，所以他们把目光投向了电脑租赁。这些租赁者一般是文史类或经济条件不太好的学生。厦大软件学院学生小黄在接受我们的市场调查时说，由于所学专业需要，他和同学们很想租台电脑来学习，而厦门及周边地区的电脑租赁业务始终“露不了脸”。他说：“大三买新电脑显然划不来，而且经济条件也不允许。二手电脑的配置太差，达不到图片和视频的处理要求。如果有电脑租赁，肯定会受到不少大学生的欢迎。”在厦门各大高校内的校园网bbs上，就有不少求租电脑的小广告。因为求租难，不少学生向自己的同学和校园周边的网吧租电脑。

三、市场竞争分析

我们在厦门各大电脑商店及电子城走访时发现，的确没有开展电脑租赁业务的商家。在电子城2楼，几家做二手电脑的商家虽然在服务项目上有租赁电脑一项，但都表示没开展过租赁。

**电子商务创业计划书篇五**

提供高质量的设备，针对不同租赁需求和应用环境，提供灵活多样的技术服务。 (以下基本服务区域指厦门岛内)服务内容分四类：基本服务;增值服务;快速保障服务;协议服务。基本服务：不提供免费送取货服务。

1、提供免费电话技术支持。

2、不提供免费上门服务。

3、客户将设备送到公司技术部，免费维修和维护，租赁协议指定的收费项目除外。

增值服务：10公里以内免费送取;10公里之外视远近收取交通费用，如果超出基本区域以外，酌情收取服务费。

1、基本区域内上门硬件维修，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

2、基本区域内上门系统软件修复(windows，office系列，网络联通)。

3、基本区域内24小时之内上门解决。

如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。

快速保障服务：基本区域内免费送取，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

1、基本区域内免费上门硬件维修，否则酌情收取运输和服务费。

2、基本区域内上门系统软件修复(windows，office系列，网络联通。

3、租期1-6天，4小时之内上门解决(基本区域内)，其他区域另行协商。

4、租期7天以上，12小时之内上门解决基本区域内，中午12点以后叫修，次日上午12点以前上门解决，其他区域另行协商。

如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。协议服务：在租赁协议中具体约定服务内容和提供服务的方式，以满足特殊应用环境。

二、产品及服务规划

出租计算机以及相关设备，并提供全面的技术支持，服务于企业的各种商务活动。短期租赁：适用于参加或者举办会议，展览，产品发布，培训人员，系统测试等短时间租用设备;租用时间短，从几小时到20多天。长期租赁：适用于企业办公，工程项目实施，软件系统开发，临时录用工作人员等企业商务需求以及个人学习和娱乐之需求。

三、服务与支持及收费

送取服务:基本区域内送取货收取单程相当于出租车费用，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

技术服务:

3、解决问题时间在24小时之内，否则服务费酌情增加。如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。

四、租赁合同协议的订立

1、单位或公司只须出示营业执照复印件及负责人身份证复印件，可享受免押金，只须拨打我们的电话预约，我公司按指定时间送货上门，并双方签订合同。

2、个人只须出示厦门户籍担保人身份证复印件及本人身份证复印件也可享受免押金，只须提前拨打电话预约，公司按指定时间送货上门，并双方签订合同。

**电子商务创业计划书篇六**

xx箱包城--是经xx市批准的xx区政府的重点项目，xx镇政府经济园区控股重点开发建设，控制规划xx亩，其中商贸用地xx亩，投资xx亿元人民币，是集产业、商贸、信息、物流、展示、研发为一体的大型箱包、皮具专业市场。临近的xx两省有多达三万家的箱包企业，而x城及其附近地区就有几百家，从而形成了强有力的产业支撑。建成后的上海箱包城将包容一个规模庞大、链条完整的工贸产业群，能吸纳xx多家厂商进城置业发展，可安排x万人就业。市场投入运营后，预计年成交额可达x亿元。

目前发展势头最为迅猛，但地处xx，地理、信息优势无法和上海相比，但他们目前已经走出xx，在xx设有办事处。

地处x，处于发展初期，规模还比较小。

地处x，网络推广不是很成功，但正在赶上。

初期1年的营运费用大致在x万元（实际初期投入约x万元），20xx年xx月之前达到收支平衡，同时在x开出x~x家实体店。

因为我们是创业初期的电子商务型企业，所以采用以网络推广为主的营销方式。

传统媒体：考虑到创业初期的成本及效果，暂不考虑；

网络推广：在google、baidu上买关键词、网络排名，购买网络实名（3721），在淘宝、易趣上开店，成为阿里巴巴“诚信通”会员，并争取早点加入阿里巴巴“中国供应商”，同时在天涯、瑞丽、无忧团购、等知名论坛发贴，贴图，以增强宣传力度。

促销手段：通过qq群发，论坛发贴等方法，新会员入会或在某个特定时间段（比如xx月x号到x月x号）注册会员并发贴者均有机会免费获得网站提供的时尚包包，以提高人气指数，比如论坛同时最高在线人数。还有在免费的网络开店平台做一个特价销售的推荐，比如选择的是一个小布包。应该说，登陆这个开店平台的人都会看到，这对店铺而言，是很好的宣传。这样的\'宣传还是很吸引人的，很多买家会关注你的店，看看你的下一期优惠活动是什么，这样人气就聚起来了。

社会形象：力所能及的支持国家希望工程，逐年增加资助名额，培养企业员工的社会责任感，树立企业良好的社会形象。

**电子商务创业计划书篇七**

电子商务创业计划书到底如何写呢?下面为大家带来电子商务创业计划书。

背景：如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

项目：创办厦门新思索计算机租赁有限公司，出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备等。我们宗旨是服务专业化、服务规范化、服务多样化。诚待合作伙伴，尊重同业者，追求多赢。把风险留给我们，把方便留给客户。

一、公司经营宗旨及目标

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务。

目标：将公司发展成为厦漳泉三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个福建市场。

二、公司简介

公司名称：厦门新思索计算机租赁有限公司

业务范围：出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备。提供计算机和相关设备的租赁，同时提供相应的技术支持服务，收取租金和押金。租赁产品 : ibm. hp. dell. philips. viewsonic. acer. toshiba. nec. sony. canon. lenovo等。

三、公司管理

1. 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+12的效果。

2. 管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

3. 管理决策

管理团队主要由我们创业小组人员组成。他们都是具有本科学历的大学生，具有相关的专业知识，将为公司制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的公司管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

4.团队概述

学历背景：大专以上学历，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺;注重规范;遵循公司宗旨理念。

四、场地与设施

租用商品房做为办公地点，根据交通情况选择仓库地点。(根据具体情况另行考虑，本计划暂时不考虑)

一、市场介绍

如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

二、市场机会及环境

据了解，许多高校高年级的学生因迫于毕业设计的压力，加上对电脑也只是短期使用，所以他们把目光投向了电脑租赁。这些租赁者一般是文史类或经济条件不太好的学生。厦大软件学院学生小黄在接受我们的市场调查时说，由于所学专业需要，他和同学们很想租台电脑来学习，而厦门及周边地区的电脑租赁业务始终“露不了脸”。他说：“大三买新电脑显然划不来，而且经济条件也不允许。二手电脑的配置太差，达不到图片和视频的处理要求。如果有电脑租赁，肯定会受到不少大学生的欢迎。”在厦门各大高校内的校园网bbs上，就有不少求租电脑的小广告。因为求租难，不少学生向自己的同学和校园周边的网吧租电脑。

三、市场竞争分析

我们在厦门各大电脑商店及电子城走访时发现，的确没有开展电脑租赁业务的商家。在电子城2楼，几家做二手电脑的商家虽然在服务项目上有租赁电脑一项，但都表示没开展过租赁电脑的业务;所有电脑专卖店的回答很干脆：电脑不出租，也不打算开展这项业务。

不断降价的品牌机、性价比很高的兼容机以及极具价格优势的二手电脑，再加上分期付款购电脑等促销形式，在推动家用电脑普及的.同时也抢占了租赁业的市场。就目前市场行情来看，出租的电脑都是次主流的配置，而月租金在100元左右，这与分期付款的月费用差不多;再加上押金很高，有的甚至达到原价的90%，所以相比之下消费者就觉得不划算。另一方面，租赁电脑的大多是在校大学生和急于应付各种计算机考试的人，而租赁时间也仅限于几个月，所以就目前情况来看，每年的租赁高峰期并不能推动市场扩张。

虽然目前租赁市场萧条，但也露出了一线曙光，ibm和联想已于近日推出了规模庞大的电脑租赁计划。电脑出租实际上是一个需求很大的市场，展示会、培训、学习等都有短期使用电脑的需求。目前厦门电脑租赁业务始终热不起来，主要是商家和消费者之间没有建立起信任机制。经过分析，我们公司应该能加速电脑租赁市场启动。

四、目标市场

立足厦门岛，辐射厦漳泉地区。各单位企业或个人展示、展览、会议、培训;员工新聘或临时录用; 系统测试、软件测试、项目开发。 企业办公(财务考虑);移动办公 ;个人应用：娱乐、学习等构成了我们的目标市场。

五、顾客的购买准则

顾客网上预订，网下现场看货决定是否租用。采用自愿原则，顾客与公司订立双方均可接受的租赁协议书。

一、服务细则

提供高质量的设备，针对不同租赁需求和应用环境，提供灵活多样的技术服务。 (以下基本服务区域指厦门岛内)

服务内容分四类： 基本服务;增值服务;快速保障服务;协议服务。

基本服务：不提供免费送取货服务。

1、提供免费电话技术支持。

2、不提供免费上门服务。

3、客户将设备送到公司技术部，免费维修和维护，租赁协议指定的收费项目除外。

增值服务：10公里以内免费送取;10公里之外视远近收取交通费用，如果超出基本区域以外，酌情收取服务费。

1、基本区域内上门硬件维修，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

2、基本区域内上门系统软件修复(windows，office系列，网络联通)。

3、基本区域内24小时之内上门解决。

如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。

快速保障服务：基本区域内免费送取，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

1、基本区域内免费上门硬件维修，否则酌情收取运输和服务费。

2、基本区域内上门系统软件修复(windows，office系列，网络联通。

3、租期1-6天，4小时之内上门解决(基本区域内)，其他区域另行协商。

4、租期7天以上，12小时之内上门解决基本区域内，中午12点以后叫修，次日上午12点以前上门解决，其他区域另行协商。

如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。

协议服务：在租赁协议中具体约定服务内容和提供服务的方式，以满足特殊应用环境。

二、产品及服务规划

出租计算机以及相关设备，并提供全面的技术支持，服务于企业的各种商务活动。

租用时间短，从几小时到20多天。

长期租赁：适用于企业办公，工程项目实施，软件系统开发， 临时录用工作人员等企业商务需求以及个人学习和娱乐之需求。

送取服务:基本区域内送取货收取单程相当于出租车费用，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

3、解决问题时间在24小时之内，否则服务费酌情增加。如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。

1、单位或公司只须出示营业执照复印件及负责人身份证复印件，可享受免押金，只须拨打我们的电话预约，我公司按指定时间送货上门，并双方签订合同。

2、个人只须出示厦门户籍担保人身份证复印件及本人身份证复印件也可享受免押金，只须提前拨打电 话预约，公司按指定时间送货上门，并双方签订合同。

-->[\_TAG\_h3]电子商务创业计划书篇八

一、概述：

随着市场竞争激烈化程度的不断升级，企业营销已日益成为决定企业生存 和发展的主要环节。传统商业和互联网技术相结合而产生的电子贸易，打破了时间、地域的制约，为传统商业提供了更加广阔的市场舞台。 本项目即是着眼于市场未来发展趋势，以互联网为基础，以商务网站为服务平台，以企业客户为服务对象，以电子商务形式进行的区域性企业间商业活动的优质项目。如今电子商务魅力日渐显露，网上购物对于有电脑的家庭或对网络有一定了解的人可以说是“地球人都知道”的事了。目前很多人都有不出门就能购买到自己需要东西的想法，特别是工作压力大、社会活动频繁的人们，都不想花时间去逛街购物，既累人又麻烦。 随着人们生活水平的提高，鞋子不仅是御寒工具，还成为爱美人士追求时尚的装饰品。现代的人们不仅把鞋子当作代步工具，还追求鞋子款式的新潮时常，舒适耐用。为此在网上开通一售鞋渠道是很好的发展方向，让客户足不出门也能快速方便地购买到称心如意的鞋子。

二、项目可行性分析：

1、电子商务的优势和特点

电子商务是因特网爆炸式发展的直接产物，是网络技术应用的全新发展方向。因特网本身所具有的开放性、全球性、低成本、高效率的特点，也成为电子商务的内在特征，并使得电子商务大大超越了作为一种新的贸易形式所具有的价值，它不仅会改变企业本身的生产、经营、管理活动，而且将影响到整个社会的经济运行与结构。以互联网为依托的“电子”技术平台为传统商务活动提供了一个无比宽阔的发展空间，其突出的优越性是传统媒介手段根本无法比拟的。

2、电子商务将传统的商务流程电子化、数字化，一方面以电子流代替了实物流，可以大量减少人力、物力，降低了成本;另一方面突破了时间和空间的限制，使得交易活动可以在任何时间、任何地点进行，从而大大提高了效率。 互联网使的传统的空间概念发生变化，出现了有别于实际地理空间的虚拟空间或者虚拟社会.处于世界任何角落的个人、公司或机构，可以通过互联网紧密地联系在一起，以达到信息共享，资源共享，智力共享等。

3、电子商务重新定义了传统的流通模式，减少了中间环节，使得生产者和消费者的直接交易成为可能，从而在一定程度上改变了整个企业经济运行的方式。

4、电子商务所具有的开放性和全球性的特点，为企业创造了更多的贸易机会。互联网跨越国界，穿越时空，无论你身处何地，无论白天与黑夜，只要您利用浏览器轻点鼠标，你就可以随心所欲地登录任何国家、地域的网站，与你想交流的人面对面的直接沟通。

5、电子商务使企业可以以相近的成本进入全球电子化市场，使得中小企业有可能拥有和大企业一样的信息资源，提高了中小企业的竞争能力。

五、电子商务一方面破除了时空的壁垒，另一方面又提供了丰富的信息资源，为各种社会经济要素的重新组合提供了更多的可能，这将影响到社会的经济布局和结构。21世纪是信息社会，信息就是财富，而信息传递速度的快慢对于商家而言可说是生死攸关。互联网以其传递信息速度的快捷而倍受商家青睐，可以说，北半球刚刚发生的事情，南半球的人们便可在十几分钟、分钟甚至短时间内通过上网获知。互联网使整个地球变成了一个地球村。

6、互动性：通过互联网、商家之间可以直接交流、谈判、签合同，消费者也可以把自己的反馈建议反映到企业或商家的网站，而企业或者商家则要根据消费者的反馈及时调查产品种类及服务品质,做到良性互动。

三、项目执行计划

1、项目执行(sowt)分析

a、公司领导对该项目坚定不移的支持和投入

b、成熟b2c平台现有的优质网购客户群

c、制造商有着货源稳定，反应速度快的优势

o(劣势)

c、 产品现有的价格体系不能适应电子商务的需要

w(机会)

c、 网购人群以每年几何数字的增长，购买人群年龄的相距也在不断的加大

t(挑战)

a、 在成功合作以后需要适当的网络广告投入才能促进产品销量的持续增长

b、 在和b2c平台方面处理好客情关系，积极支持和参与商城活动

c、 企业各部门之间的配合达到默契程度才能在应对突发事件时不发生混乱局面

2、店铺建设

a、店铺装潢

a、统一鲜明的风格

b、产品陈列主次分明层次分明

c、类目分别的清晰度

d、店铺公告的设置

b、店铺推广

a、做好站内推广，尤其做好直通车推广

b、先期做好站外的免费推广，后期有序的投入付费推广

c、产品细节完善

a、产品名称的及时优化

b、产品描述及图片的完善与优化

c、品牌介绍

d、产品定价

a、做好竞品价格调查，制定相应的价格体系

b、了解各平台的收费及促销政策，作为制定价格的依据

3、渠道合作管理

现有各类平台分析

淘宝：目前国内最大的综合类卖场，拥有着2亿多的用户。在过去几年几乎以年增长100%的速度增长，淘宝每天有700万的独立访问者，日浏览量已突破1.8亿，市场之大难以想象。但今年来淘宝在进入机制和推广费用不断增高的情况下，使很多在做和想进入的商家倍感压力。

京东商城：中国b2c市场较大的3c网购平台，20xx年的销售额已达102亿。近两年京东已将目标发展百货类上，现已有入驻商家达1200多家，进驻商家的销售业绩都还不错。京东商城有着自主的物流系统，以提高网购顾客的满意度。

拉手网：在近两年的拼搏后拉手目前是国内最大的团购类网站。衣食住行皆可团的今天拉手正在慢慢改变网购人群的消费习惯。20xx年12月以销售额3亿位居团购类网站第一名。

好乐买：国内垂直鞋类b2c电子商务网站，20xx年销售额已突破2亿元。就单品而言，好乐买是中国目前较大的销售鞋类的电子商务网站。也是继凡客、京东之后第三个将建自有物流的电子商务网站。

以上几家电子商务网站是目前国内比较有代表性的网站，可在适当时机与之合作。可先在淘宝旗舰店内做好店铺装修、宝贝描述及图片优化、产品价格定位、人员到岗及培训、整合淘宝内分销渠道、在各部门之间配合默契度之后再与其他销售平台进行合作。淘宝内分销存在的好处是可让产品在短时期内提高认知度，销量增加。弊端是分销商和公司的配合度难以达成一致，不容易控制。

4、售后服务

a、建立客户档案

b、信誉评价管理

信誉评价对于在网络销售中至关重要，有可能一次差评就能毁掉一种产品，最起码会影响该种产品的销量甚至影响整个店铺的销量。客人在正常的购买行为中不会有很大的感动，只有在出现问题能够得到及时解决才会有点感动。尤其产品是在淘宝网上销售的，对于信誉评价比在别的销售平台更重要。有的销售平台当好评降到90%以下时是可以通过后台来修改数据的但淘宝是不行的，需专人打理信誉评价。

5、人事架构及后期培训

a、项目先期运转时需要以下人员：

d、 推广1名，主要负责站内推广，后期需增加人员做站外推广及数据分析

b、人员培训

a、先期进行岗位培训，熟知公司的各项规章制度

b、职业培训主要是在淘宝讲座和看资料碟片

c、后期可邀请相关岗位的专家授课和参加职业培训

d、组织员工去同行公司参观学习

6、成本投入

人员工资：

美工：20xx-3000元/月

销售提成另计

办公桌椅，资料柜等 1500元

打印复印一体机：1台，20xx元/台

其他办公用品：1000元

办公场地租赁费：500元/月 小计：前期投入约34700元/月

7销售目标

**电子商务创业计划书篇九**

背景：如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，xx的电脑租赁始终没有热起来。

项目：创办xx计算机租赁有限公司，出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备等。我们宗旨是服务专业化、服务规范化、服务多样化。诚待合作伙伴，尊重同业者，追求多赢。把风险留给我们，把方便留给客户。

一、公司介绍

（一）公司经营宗旨及目标

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务。

目标：将公司发展成为xxx三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个xx市场。

（二）公司简介

公司名称：xx计算机租赁有限公司

业务范围：出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备。提供计算机和相关设备的租赁，同时提供相应的技术支持服务，收取租金和押金。租赁产品：ibm.hp.dell.philips.viewsonic.acer.toshiba.nec.sony.canon.lenovo等。

（三）公司管理

1.管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+12的效果。

2.管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

3.管理决策

管理团队主要由我们创业小组人员组成。他们都是具有本科学历的大学生，具有相关的专业知识，将为公司制定切实可行的决策，执行最有效率的＇任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的公司管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

二、市场及竞争分析

（一）市场介绍

如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，xx的电脑租赁始终没有热起来。

（二）市场机会及环境

据了解，许多高校高年级的学生因迫于毕业设计的压力，加上对电脑也只是短期使用，所以他们把目光投向了电脑租赁。这些租赁者一般是文史类或经济条件不太好的学生。xx软件学院学生xxx在接受我们的市场调查时说，由于所学专业需要，他和同学们很想租台电脑来学习，而xx及周边地区的电脑租赁业务始终“露不了脸”。他说：“大三买新电脑显然划不来，而且经济条件也不允许。二手电脑的配置太差，达不到图片和视频的处理要求。如果有电脑租赁，肯定会受到不少大学生的欢迎。”在xx各大高校内的校园网bbs上，就有不少求租电脑的小广告。因为求租难，不少学生向自己的同学和校园周边的网吧租电脑。

（三）市场竞争分析

我们在xx各大电脑商店及电子城走访时发现，的确没有开展电脑租赁业务的商家。在电子城2楼，几家做二手电脑的商家虽然在服务项目上有租赁电脑一项，但都表示没开展过租赁电脑的业务；所有电脑专卖店的回答很干脆：电脑不出租，也不打算开展这项业务。

不断降价的品牌机、性价比很高的兼容机以及极具价格优势的二手电脑，再加上分期付款购电脑等促销形式，在推动家用电脑普及的同时也抢占了租赁业的市场。就目前市场行情来看，出租的电脑都是次主流的配置，而月租金在100元左右，这与分期付款的月费用差不多；再加上押金很高，有的甚至达到原价的90%，所以相比之下消费者就觉得不划算。另一方面，租赁电脑的大多是在校大学生和急于应付各种计算机考试的。

（四）目标市场

立足xx岛，辐射xx地区。各单位企业或个人展示、展览、会议、培训；员工新聘或临时录用；系统测试、软件测试、项目开发。企业办公（财务考虑）；移动办公；个人应用：娱乐、学习等构成了我们的目标市场。

（五）顾客的购买准则

顾客网上预订，网下现场看货决定是否租用。采用自愿原则，顾客与公司订立双方均可接受的租赁协议书。

三、产品与服务

（一）服务细则

提供高质量的设备，针对不同租赁需求和应用环境，提供灵活多样的技术服务。（以下基本服务区域指xx岛内）

服务内容分四类：基本服务；增值服务；快速保障服务；协议服务。

基本服务：不提供免费送取货服务。

1、提供免费电话技术支持。

2、不提供免费上门服务。

3、客户将设备送到公司技术部，免费维修和维护，租赁协议指定的收费项目除外。

增值服务：10公里以内免费送取；10公里之外视远近收取交通费用，如果超出基本区域以外，酌情收取服务费。

1、基本区域内上门硬件维修，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

2、基本区域内上门系统软件修复（windows，office系列，网络联通）。

3、基本区域内24小时之内上门解决。

如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。

快速保障服务：基本区域内免费送取，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

1、基本区域内免费上门硬件维修，否则酌情收取运输和服务费。

2、基本区域内上门系统软件修复（windows，office系列，网络联通。）

3、租期1-6天，4小时之内上门解决（基本区域内），其他区域另行协商。

4、租期7天以上，12小时之内上门解决基本区域内，中午12点以后叫修，次日上午12点以前上门解决，其他区域另行协商。

如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。

协议服务：在租赁协议中具体约定服务内容和提供服务的方式，以满足特殊应用环境。

（二）产品及服务规划

出租计算机以及相关设备，并提供全面的技术支持，服务于企业的各种商务活动。

租用时间短，从几小时到20多天。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**电子商务创业计划书篇十**

1.1项目背景

现在电子商务有三种模式，b2b，b2c，c2c，b2b阿里巴巴、慧聪、买麦、三足鼎立，c2c淘宝一家独大，b2c这种企业与消费者之间的电商模式由于先天的成本节约，必将成为本世纪最主要的贸易方式之一，但是在2001年开始兴起的电子商务，出收、价格战、物流、支付和c2c的多重夹击下，b2c却一直无法振作!但是2006年以后，b2c在疯狂的增长，却是不争的事实了，从淘宝商城，凡客，京东等可以看出。

据调查，以b2c模式的电子商务的增值幅度可达到1：50左右。目前，随着我国区域经济的快速发展，特别是以地域、地缘、区域经济的迅速崛起，从而使用户对本地信息需求的增加的到了空前。这就促使了区域性b2c电子商务商业价值的快速释放。

随着郑州市政府的大力支持和龙子湖各高校的积极响应与配合，龙子湖大学城的建设正在火热的进行着，集聚好十多万人口的大学城仿佛在暗示着一个巨大的商机，特别是大学城的各种配套设施的不健全，更加验证了这种可能。但是网络宽带的接入率相当高，以及达到了“宿宿通网，一室全孔”，网络覆盖率达98%，这就为上网营造了良好客观因素。更重要的是，随着电脑硬件的价格不断走低，学生购买电脑的几率不断的攀升。据调查，未来一两年内大学生个人电脑拥有率为39.7%以上，而这个数据将在以每年3%~6%的速度快速增长。这样就大学生网上购物创造了先决条件。当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同，科技不断的进步，生活水平的不断提高，网上购物并不是什么新鲜和稀奇的事情，它却成为日益影响我们日常生活的一部分，成为生活中不可缺少的一个分支。

而将传统零销售业与传统的物流结合起来形成地域性强劲的b2c模式的电子商务。这也将在一定程度上弥补了大型购物网站在区域上的不足继而产生了优势的竞争力。

1.2项目总体目标

在近几年内，“为你来”将以龙子湖大学城为依托，立足大学城，建立一个以学生为主，涵盖周边地区的大型综合电子商务平台。

1.3项目商业模式

b2c的商业模式;网站和实体店相结合攻占整个龙子湖大学城市场。

2.1市场描述

“为你来”电子商务立足龙子湖大学城，致力于龙子湖大学城的综合性电子商务。目标市场是那些电脑拥有率较高的各个高校，以及附近周边地区的居民。如祭城的居民。

2.2市场大小和发展趋势

龙子湖大学城是一个正在快速发展的大学城，市场潜力大就目前来说这边的同类电子商务几乎空白，是一个未开发的处女地。入住师生将达十几万的人口。而在大学城的崛起中，响应的配套实施并不齐全，更重要的是相应的零售商，以及大型商场几乎少之甚少，不能满足用户的需求。

那么，以区域经济为依托的电子商务的发展将正好可以弥补这一市场空白。

2.3目标顾客

2.3.1、一般特征：

“为你来”面对的顾客具有如下的一般特征：

1、具备上网的条件，及有电脑。

2、喜欢上网。

3、具有在网上购物的习惯。

4、对时间有一定要求的人。

2.3.2、主要顾客群体

学生：学生都喜欢上网，而网购越来越流行，学生又是喜欢追求流行的东西，追求新鲜事物，特别是本地乃至郑州都没有的东西。

教师：对生活的质量要求较高，对时间有一定的要求，以及他的特殊角色，他将是网上购物的忠实消费者。

2.4市场细分

网上购物行为分层：

学生

1、收入：通过调研我们把月消费在350元以上的消费者列为对象，大学生的月消费主要的用处是购买日用物品，比如送朋友生日礼物，给音像、书籍等等。

3、消费习性：学生无收入，生活费都需要父母来供给，因此都想买到价廉物美的东西，再加上图个方便的心理。

3.1外在的市场竞争

与“为你来”在同时涉及目标市场竞争的外部电子商务有一下几类：淘宝、卓越、当当，京东等。“为你来”不打算与他们进行竞争。因为这类的电子商务不具有区域性和特殊目标的群体一致性。

3.2本地竞争

目标市场的竞争

目前龙子湖大学城涉及这一目标市场的同类电子商务都不具有市场的占有率。

而真正的竞争来源于实体商铺的竞争，主要包括以下实体在同一目标市场的竞争：

各个高校的商业街，大学城商业街，以及周边地区的商业街。就大学城的发展趋势来看真正产生竞争的也只能是高校的商业街。

3.3其他竞争

随着重庆大学城的不断发展，外资的引入，艾伊可能面临着新的竞争和未发发现的潜在竞争。

3.4竞争优势

为你来超于竞争对手的优势主要体现在：

a、目标市场尚未开发，市场处于真空。

b、大学城相应配套设施还未健全，不能满足用户的需求。

c、由于自身原因，能够体验到一名大学生的消费心理。

e、为你来将凭借网上购物的优势，向目标市场提供廉价的商品与便捷的购物渠道，并将物流做到最快最贴心。

f、为你来可以提供了各种增值服务。如：全部免费送货，免费维修电脑等等，以增加客户的回顾率和忠诚度。

h、我们的团队具有富于创新，敢于挑战，并能体会到主要客户的心理及其需求。

3.5战略机遇

对目标市场的调查显示来看，目前大学城各高校网上购物的频率还是相对较低，主要是对网上购物的信任感和实体感缺乏相应认识。所以目标客户群体对区域电子商务又有了一下要求：

信任的认可度(我能找到实体吗，是否存在)。

时间上的简单，送货的便捷(随叫随到)。

商品的质量的可靠。

品种的多样，更接近生活(日用品)。

目标客户对当前的网上购物的严格要求，为为你来的市场扩展提供了非常难得的机会

(四)战略定位与风险评估

为你来的目标是成为龙子湖最出色的以学生为主，涵盖周边地区的大型综合电子商务。为了达到这一目标我们着重强调：

品牌效应，树立品牌，以品牌为战略的出发点和落脚点。

时刻恪守诚信，以诚信为战略的灵魂和指南。

顾客的利益始终是我们战略定位的准则。

确实为这一群体服务是我们战略的目标和宗旨。

艾伊屋的战略定位是基于以下因素的评价为基础的：

a、行业趋势;

b、我们的目标市场;

c、竞争环境;

d、我们的优势;

e、风险;

风险：

对我们构成的潜在威胁是处于日益发展的大学城经济在被越来越多的企业所关注，特别是拥有较强的经济实力，同类竞争目标市场的企业的入住，不过在这迅速膨胀的经济发展势头，也必将是机遇与挑战的并存;随着互联网的快速发展，网上购物越来越被人们认可，这将是更多的企业进入这一市场，又受到电子商务自身的缺陷，复制性较强也将势必降低了进入门槛;与此相关的大型购物商场的快速发展，也在一定程度上分得了市场份额;潜在的竞争还有大学生相关的各类网站，我们的发展势必将和他们存在一定的竞争，主要是来自业务扩展方面的竞争，如：广告业务等;受到这一特殊群体的因素，学生的收入主要依靠家庭的来源，在购买力上将受到一定的限制;经济的衰退会导致，总体行业消费总额的相对减少，也相应的受到总体行业阴影的影响，但受到的影响比起其他类型目标市场的电子商务来说会很小，因为受中国这个特殊民族的特点，学生的支出始终是每个家庭的主要支出。

从以上因素的分析中我们得到的结论是，主要来源：直接、各个高校商业街的竞争，尽管我们打算在每个高校都设置物流集散点，以争取这一临近市场的地理环境，但目前受到资金的因素未能抢占这一目标市场。间接、我们在业务开拓方面，还受到来自与大学城相关网站的影响，不过就业务的细分来说，他们在一定程度上又不存在和我们的直接竞争，但，在以后的发展中他们却是我们的一个劲敌。潜在、外在资本进驻同一目标市场，也将使我们的竞争，所以我们又存在机会成本，那就是快速抢占市场。

5.1网站市场推广

a、登录搜索引擎与网站优化：

b、参加许可邮件营销：

邮件营销是快速、高效的营销方式，但应避免成为垃圾邮件广告发送者，参加可信任的许可邮件营销，向目标客户定期发送邮件广告，是有效的网站推广方式;具体的外部邮件列表营销步骤如下：

(1)目的.：许可营销是网络策略的一个重要组成部分，采用外部邮件列表，即邮件广告，是为了用短期的投入获得明显的推广效果，达到提醒用户使用本平台提供的服务的目标。

(2)选择服务产商与获取电子邮件地址：通过大学城各大学提供的一些平台来获取地址，如大学城网的论坛、二手市场从这些针对性较强的网站获取email地址。还有可以从其它网站获取用户的qq邮箱的址。此外，建设自己的邮件列表，在提供注册服务，需用户填入电子邮件地址，适时地将为你来网上最新信息发给用户，如最新商品，或是艾伊屋活动，能有效的联系网站访客，提高用户忠诚度。使用网站联盟的方法，同时将发给内部列表的内容发给其它网站的会员。同时与其它网站建立长期的资源共享的合作。由于内部列表营销的资源的获取需要一段时间，所以目前主要采用外部列表营销的方法。

c、网吧广告

并不是每个学生都有电脑，因为网吧的用户基本是学生，也是我们的网站访问群体，所以针对上网吧的用户，我们采取另一种推广方法。将利用这个用户集中上网的特点，将网吧的浏览器主页全部变成我们的艾伊网站，使网吧用户一上网就能看到我们的艾伊网站。

d、网站互动推广：

策划开展网站互动活动是有效的网站推广手段，且能提高访客忠诚度，持续深入的传播网站和品牌。

将顾客在使用本网站的过程中提出的问题，选定一个合适的专题，在论坛专门开辟一个栏目，促顾客们之间进行讨论，并对参加讨论的顾客进行奖励，对发起这个问题的顾客有给予较大鼓励，同时在论坛上提供一个栏目，使顾客也可以自行发起问题的讨论，对此我们也将给予不同程度的讨论，这样可以吸引更多人前来，激励大家的积极性。引导顾客对网站运行中存在的问题进行讨论，从中我们也可以得到顾客更多的建议，从中找到最佳的解决方案。这个将是我们长期的工作，对于网站的发展将起到长期的促进作用。

为了进一步促进网站互动的效果，我们将结合线下推广的方法，联合各间学校的一些协会，如青年志愿者协会，与用户开展各类户外活动，由网站提供物质支持和奖励。

e、网站合作：

各种合作是效果明显的网站推广方式，可以借合作伙伴的力量，促使网站的系列活动有效开展;与各间学校的其它论坛，电子商务网站进行网站链接或活动内容介绍与链接。利用各网站的管理系统，将我们为你来的活动以公告的形式或短信息的方式通知各个网站的会员。

此外，广泛征求友情链接，扩大网站外部链接活力，能增加网站的搜索引擎抓取率，获得理想的排名效果。

f、人口密集，学生经常去的场所(如：网吧，商业街)

在大学城人流密集的地区进行宣传，不定期的进行宣传和推广。

g、艾伊屋将会在每学期的开始和即将结束是定期开展各种推广手段和活动。已达到网站推销和商品推销的双重效果。

h、校园推广

积极在校园组织或间接参与各种活动，已达校园推广。

i、外媒体宣传

网站自身宣传

j、网站定期向会员发放网络优惠卷。

k.购买产品可以获得一定比例的积分，通过网站系统可以用积分换取礼品。

l、其它

利用小组在大学城的朋友，同学等圈子通过见面或者qq等即时通讯工具宣传我们的网站。

5.2产品策略

5.2.1产品定位

产品多样化、时尚化，年轻化，多元化.

因为我们的产品受众体主要是年轻人—学生，所以这类受众体追求的产品应该是具有活力的代表时尚潮流的产品。故网络推广应该结合这一实际特点做出相应的推广策略。

5.2.2品牌和商标

通过市场运作，熟悉行业特点，创出自己的品牌。

5.2.3质量和服务

追求正常经营下客户无退货要求，把好质量关，质量不好的货，坚决不发货。加强售后服务的管理。

5.2.4产品策略的调整

根据市场需求做出适当的调整，以完善网站经营的缺口。

**电子商务创业计划书篇十一**

如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

创办厦门新思索计算机租赁有限公司，出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备等。我们宗旨是服务专业化、服务规范化、服务多样化。诚待合作伙伴，尊重同业者，追求多赢。把风险留给我们，把方便留给客户。

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务。

目标：将公司发展成为厦漳泉三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个福建市场。

公司名称：厦门新思索计算机租赁有限公司

业务范围：出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备。提供计算机和相关设备的租赁，同时提供相应的技术支持服务，收取租金和押金。租赁产品 : ibm. hp. dell. philips. viewsonic. acer. toshiba. nec. sony. canon. lenovo等。

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+12的效果。

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

管理团队主要由我们创业小组人员组成。他们都是具有本科学历的大学生，具有相关的专业知识，将为公司制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的公司管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

学历背景：大专以上学历，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺;注重规范;遵循公司宗旨理念。

租用商品房做为办公地点，根据交通情况选择仓库地点。(根据具体情况另行考虑，本计划暂时不考虑)

如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

-->[\_TAG\_h3]电子商务创业计划书篇十二

如今，市场竞争已越来越激烈，传统媒体广告早已白热化，作为新兴的网络媒体，谁先重视谁将分得一份蛋糕。电子商务的推广，打破了时空限制，改变了贸易形态，大大加速了整个社会的商品流通，有助于降低企业成本，提高企业竞争力，尤其能够使中小型企业直接参与国际市场竞争，同时也给中小型企业提供了与大型企业竞争的机会。显然电子商务的发展对于中小企业是极具意义的，中小企业应该抓住机遇大力发展电子商务。

本公司由于电子商务起步较晚，很多方面较之别的企业较落后，功能残缺，信息封闭， 所以更要在此方面加大投入和给予更高关注度。

二.企业开展电子商务的必要性

1.电子商务应用实现的功能：生产作业活动——产品设计和产品的客户化;经营销售活动——产品策略、定价策略、促销策略;服务和技术支持——网上技术服务和技术支持、网上在线论坛、搜索服务、订单查询;进货后勤和发货后勤;人力资源——网上招聘。

2.企业开展电子商务可行性分析：中小企业实施电子商务能带来的好处。

(1)有利于中小型企业与大型企业的竞争。在传统商务模式下，中小型企业很难与大型企业竞争;在电子商务模式下，由于internet是全球性的，在internet上人人是平等的，中小企业可以通过电子商务与大型企业竞争。

(2)有利于拓宽中小型企业的市场空间。电子商务的发展可使企业的市场空间扩展到全球范围内，企业可以在全球范围内推销自己的产品和服务，让全球的消费者了解自己的产品和服务。

(3)有利于供应链从传统市场向虚拟市场延伸。电子商务的发展对广大供应商提供设计和工程服务的要求将增加，厂商将外包更多的非核心业务，客户将需要更多的电子通信以用于下订单、记账等业务，当大量的客户有这种要求时，这将对供应链产生大的影响。客户要求他们的供应商提供更多的存货管理服务;制造商将继续减少供应商的总数量;供应链中各公司之间的联系将更加紧密。

(4)使中小型企业内部运作和实时控制得以加强。随着更多地使用internet技术和系统集成技术，公司内的通信和协作将改进，将更多地使用自动化技术，为集成外部数据和内部操作提供更大的机会;企业雇员的数量将减少，每个员工的管理成本也将减少。

(5)增加中小型企业商机，开拓商业前景。企业利用网络可以快速、准确地获取最新的各方面的商业信息，以指导自己的生产和销售，使企业的市场前景更加广阔。

三.本企业如何开展电子商务

中小企业电子商务的开展需循序渐进地进行，要在对市场的充分认识﹑对同行业竞争要素的基本分析﹑对企业自身现状的充分了解和对发展战略的明确规划下，结合企业自身特点﹑行业特点以及区域经济特点的情况下稳步进行。

1.任何企业要想开展电子商务，首先要了解现代网络，了解自己的目标市场，以及了解自己的现状。以上都是基础，如果不思考就盲目开展电子商务工作的话，很可能事倍功半，浪费人力物力。企业要想较好的开展电子商务﹑通过网络找到业务的话，必须先做调查，只有了解了中国的网络市场和网络特点，了解中国电子商务市场，才能更好更快的开展电子商务工作。

2.选择合适自身的电子商务模式。

在企业开展电子商务工作之前，我们首先要先想想我们是想通过网络建立和宣传本公司良好的企业形象，还是想直接销售产品。对于像本公司这种主要以销售大型机械为主的企业来说，基本上不会有顾客看完产品介绍后就直接下单，通常都会有简单的在线咨询﹑进一步的洽谈协商，乃至客户实地考察等等，所以说我们就需要通过电子商务让目标顾客首先了解我们公司，了解我们的产品，并对我们的产品有兴趣。关于这点的相关工作有：

(1)建立自己的公司网站，并定期维护，包括产品的更新﹑公司和行业动态的更新等等。网站页面简洁﹑速度快，能让用户迅速抓捕到自己感兴趣的产品，并通过产品介绍对产品有一个基本的认识，激发咨询购买的欲望。

(2)在第三方平台发布公司信息和产品信息，迈出电子商务坚实的一步。现阶段本公司只在阿里巴巴上开通了诚信通会员，效果还没有显现。我认为，公司近期应在一些煤炭或机械专门行业的第三方平台上开通会员，发布产品信息，因为根据公司的产品性质，在这样的网站上目标客户更明显，产品更具有竞争力。

(3)继续开展百度推广等seo工作(搜索引擎营销)，使之系统化。这项工作的特点是：你做了不一定有效果，但是不做肯定没效果。努力使自己的产品排名靠前，对于产品的销售有着至关重要的作用。

(4)选择多种形式的产品营销方式。网络营销的方式多种多样，如搜索引擎营销、链接、qq群、相关资料水印、邮件、广告等等，我们要根据自身的产品特点选择相应的营销方式，现阶段本公司的主要营销方式主要是搜索引擎营销以及直邮，还是有一定效果的，所以说要继续开展相关工作，同时可以建立相关qq群，把潜在客户加进来，每天发布相关的行业动态，推荐公司产品;另外可以建立自己的企业博客，定期更新内容。这些推广方式还要在实践中检验是否符合本公司的发展战略。

3.制定计划，具体实施。

一个企业要开展电子商务，要做的事情很多，没有详细的计划，就无从下手，手忙脚乱。一旦出现问题便会陷入一片混乱，浪费大量的资金、人力和时间。至于如何制定电子商务的实施计划，这个要根据自己企业的实际情况，大致应该包含以下一些内容：企业工作计划的时间长短，企业关于开展电子商务的目的以及每个阶段的明确目标、实现方式、操作人员、投入资金等等。根据本企业的自身条件，现有以下计划：

(1)应聘请至少一位电子商务专业人员或有相关工作经验的人员来系统制定并实施电子商务相关工作。

(2)工作步骤：循序渐进，尝试多种网络推广方法。

4.实现电子商务三要素。

实现电子商务行为需要建立三个必备条件：一是硬件、软件技术环境，二是支付环节，三是物流环节。

在整个流通渠道方面，包括信息流、资金流、物流、人流等(称为四流经济)。衡量企业或个人发展空间大小的，就是考察你占据四流经济的份额、方法和方式上。利用电子商务的三个要素条件，与四流经济渠道的合理切合点，将是得到更大价值提升的保证。阿里b2b是占据了信息流，而且是专业的代表，加上支付宝是增加资金流，是做强了两渠道的整合。至于物流方面，是整合其它物流系统的资源建立的。公司已加入阿里b2b，但是未开通支付宝和加入保证金，如果在这两个方面有所改进，会大大提高公司的诚信指数，让顾客没有后顾之忧。

5.跟踪实施情况，分析评价总结，及时进行调整。本公司开展电子商务是一个长期的、系统的工程，虽然我们目前所开展的这些活动也是电子商务，但它们只是企业发展的一个阶段而已，这就要求我们建立高效信息收集系统，优化资源配置，我们可以在网站后台建立一个良好的数据库，收集信息分析信息，了解市场的需求动向以及企业自身的经营情况。

**电子商务创业计划书篇十三**

公司概述1.1公司简介1.2公司组成情况二、项目概述2.1项目背景2.2项目介绍

2.3奇思妙想网的应用前景三、swot分析3.1潜在内部优势3.2潜在内部劣势3.3潜在外部机遇3.4潜在外部威胁四、网站设计4.1网站建设目的4.2网站框架及建立4.3网站测试4.4网站后期维护4.5会员的支付方式五、市场营销（4ps）

44455567778111313131919192020202020

5.2.3品牌5.3.价格（price）5.4销售渠道（plac

9.1“奇思妙想网”创意网络平台的调查报告9.2调查问卷附件

一、公司概述

1.1公司简介

nbty网络有限责任公司是一家专门以收集想法创意、销售想法创意为核心的网络公司。公司以web2.0技术建立网络平台——“奇思妙想网”为基础，本着“没有做不到，只有想不到”的宗旨，以支付宝、网上银行等网络支付方式为应用手段搭建经济桥梁，以此为广大有思想而苦于无处展现的网民提供一个展现自我的创意环境。

公司门户网站——“奇思妙想网”定位于融在线创意交易、创意上传、专利申请代理和创意联盟团队的综合性交流互动性网站。公司业务主要定位于那些想法多，但是缺少展现自我勇气的人群，为他们提供一个相对虚拟的网络世界，在展现自我想法的同时，又不会受到他人的干扰。其次，还能通过网络交易出售自己的想法创意，实现b2b或者c2b的商业化服务，及网上网下的交流性互动。

1.2公司组成情况

网络技术部主要包括程序设计、网络制作、网络维护和软件应用；财务部主要是对资金投资、运用和资金流的分析，并每月编制财务报告。

二、项目概述

2.1项目背景

在当今的经济全球化社会，无论是哪个行业都越来越注重创新。在国外市

场经济发达的地区，创意思维一类的课程，不仅大学有，中学同样有，就连小学也在逐渐普及。在07年的广交会上，荷兰公司burgconsultancy在进口展区摆出的是只有20多页的《潮流宝典》图册，其售价却高达15000元。可见，创意思维是多么的有市场前景价值。有眼光的人们已经认识到，随着未来社会的高速发展，手艺有可能因为先进技术的出现而遭到淘汰，知识有可能因为不断爆炸而变得老化，唯有充满创意头脑永远不会枯竭，忠实地为我们出谋划策。

2.2项目介绍

由于“创意”这一新兴产业应用前景的不断扩大，我们公司一次为契机，计划打造一个集创意、售创意的网络互动平台。

我们的客户群体主要是针对一些多想法，充满奇思妙想的个人或者是团队公司。

我们针对这些客户群的不同想法，在门户网站上分设有“奇思百货”、“奇思贩卖机”、“奇思国际”、“奇思创业”、“奇思会员”、“奇思联盟”这六大版块。网友可以在六大版块中发帖上传自己的奇思妙想，也可以购买点子创意，或者通过我们公司申请专利，也可以寻找相似想法的网友进行集体创业，也可以进行创新心得交流，或者看看国际上一些创新产品、思维。

公司将通过以上版块的完美结合，旨在让网友能够真正地进入一个奇思妙想的世界。

**电子商务创业计划书篇十四**

xx信息服务公司是一个新型的电子商务公司，其宗旨是以网络为依托提供专业细致的在线软件服务和休闲娱乐会所信息查询服务。通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以方便快捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

本公司是一家处于创始阶段的公司，初期发展以xx为据点，服务针对两个目标群体：信息查询服务主要针对高层商务人员、白领及年轻爱好时尚娱乐的消费群体：在线软件服务主要针对中小型娱乐会所。公司力求为顾客提供最准确、最快捷、最温馨、最周到的网络服务，从而促进公众的娱乐消费，带动xx的经济发展。

在公司的宗旨中，我们已经将公司的目标市场定位为两个大方向的市场，一是针对查询服务的信息提供者——休闲娱乐行业会所；二是针对广大需要进行信息查询服务的消费群体。

针对休闲娱乐会所这一市场定位，我们的服务主要包括为其提供企业黄页链接，发布该会所特色服务等信息；网络广告宣传；推荐业务；在线软件服务等。通过调查显示，休闲娱乐服务行业的信息化非常低，使得办公经营成本无法降低，这就影响了该企业经营模式的扩展。公司针对休闲娱乐会所提供的服务，有助于达到公司的双赢乃至多盈的目标。

针对进行信息查询服务的消费群体，我们提供关于休闲娱乐方面的各种信息查询，目标市场定位在热衷于娱乐，有一定经济基础并拥有现代化通讯工具的消费群体上。已有数据显示，随着经济的不断增长，人们生活水平的不断提高，越来越多的人倾向于到各种休闲娱乐设施或场所度过闲暇时间，并且只要经济不断的向前发展和通讯文化的进一步冲击，这个市场上的消费群体就会越来越多，特别是那些爱好新潮时尚、乐观向上的人们。

通过市场合理的细分，公司服务也将针对两个目标市场的客户来提供。此处，我们主要先简单介绍我们公司的两个特色服务，其它具体服务方式详见第三章产品与服务。

特色服务——信息查询服务：

1、娱乐设施及场所的当前情况查询业务

提供娱乐场所当前客户数量，资源使用情况的查询等。通过跟各个娱乐会所后台数据库的对接及在线软件服务的支持，实现信息共享，顾客通过查询可以在第一时间知道某娱乐会所是否有空位、空房、空闲设施等即时营业状况。

2、某行业娱乐设施及会所的全方位对比查询业务

提供该行业各娱乐会的详细资料，包括提供的服务类型、收费标准等；同时提供该行业娱乐场所的特点对比，使顾客更好的选择适合自己的会所。该业务侧重于网上点击查询。

为了使公司的特色服务发展空间更大，我们需要与更多娱乐会所建立信息系统对

接，即使了解其动态信息，但介于中小型娱乐会所无法实现信息化问题，公司退出了又一个专门针对娱乐会所而开设的亮点服务，公司初步预计，该项服务将是以后公司战略发展的一个重要组成部分，同时也是公司利润的一个重要来源。

亮点服务——在线软件服务：公司针对没有信息化的中小型娱乐商家开发的在线信息管理系统。商家通过互联网在线操作属于自己的信息系统，不仅免除了企业开发大型信息系统所带来的高额成本，也免除了企业平时系统维护等巨大的管理费用，从而帮助企业实现e化管理，提高了企业的竞争力和劳动生产率。同时，公司可以通过企业的在线信息系统，随时了解企业的营业情况，从而为信息查询服务打下了坚实的信息基础，实现了多赢。在线软件服务一个多家国外大型厂商都看好的领域，包括微软、google和等，而中国在该领域尚无很成熟的技术，竞争对手较少，很有发展前景。

信息查询行业方面，我们的竞争对手是涉及此行业的相关定位网站，如：今夜中国，xx生活易等，以及包括现在普遍使用的114、160查询服务也将成为我们某一细分市场的竞争者。由于我们采用了新颖便捷的查询方式并配置了专业细致的数据库，所以从经营方式来讲我们是全电子商务化的，是全新的。通过与多种现代通信工具及方式相结合，我们有两个优势，一是可以节约顾客的时间成本，顾客可以随时随地最快的获得所需的信息；二是帮助顾客全面了解广州市内各种娱乐设施及场所，使其有针对性地消费，有效的降低其开销，获取最大的消费者剩余，真正意义上地实现互利。

在线软件服务方面，由于这一领域在中国尚属启蒙阶段，因此来自外部的竞争对手相对很少且不成熟，因此这方面的竞争可以不予考虑。

构的各个方面都有比较好的管理、技术理论基础。

团队成员在学术方面获得的成就主要有：协助老师参与《电子商务经济学》、《电子商务案例分析》等教材的编写工作；协助老师完成学术论文并发表在《管理世界》上等。

除了丰富的专业知识外，许多队员都有很多的社会工作和实践经历，有的曾被推荐至新浪xx分公司实习，参与开发了新浪xx校园板块的后台管理系统，并承担了大部分的网页制作工作。有的曾在xx公司xx分公司财务部实习，表现出色。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com