

“互联网+”大学生创新创业大赛 项目计划书

项 目 名 称： “快伞”服务有限公司

项 目 类 型：

团 队 成 员：

指 导 教 师：

申 报 日 期：

目 录

一、项目概述.....

 1.项目简介.....

 2.市场分析及定位.....

 3.产品介绍.....

 4.商业模式.....

 5.营销策略.....

 6.财务分析.....

二、公司简介.....

 1 公司概况.....

 2 公司现状.....

三、产品与研发.....

 3.1产品/服务介绍

 3.2产品/服务特色优势（新颖性、先进性和独特性，竞争优势）.....

 3.3技术研发水平.....

 3.4知识产权情况.....

五、市场营销.....

 5.1 市场分析.....

 5.2 市场定位.....

 5.3 SWOT分析.....

 5.4. 风险分析.....

 5.5营销策略.....

 5.6盈利方式.....

 5.7市场预测.....

六、发展战略.....

七、商业模式.....

八、财务分析..... 错误!未定义书签。.....

 8.1 未来三年营收预测表（单位：万元人民币） 错误!未定义书签。.....

8.2 未来三年费用预测表（单位：万元人民币） 错误!未定义书签。.....

九、融资说明..... 错误!未定义书签。.....

9.1项目总投入..... 错误!未定义书签。.....

9.2资金用途..... 错误!未定义书签。.....

9.3资产估值..... 错误!未定义书签。.....

十、团队介绍..... 错误!未定义书签。.....

10.1 团队核心成员介绍..... 错误!未定义书签。.....

十一、项目其它附件材料..... 错误!未定义书签。.....

一、项目概述

1. 项目简介

早上艳阳高照，下班放学后就倾盆大雨，没带伞？别急，“快伞”带你回家，暖到你的心底！那么“快伞”是什么呢？，下面让我来告诉你。

“快伞”是快伞服务有限公司提供的一种共享雨伞服务，是指企业在地铁站点、商业区、居民区、校园、酒店等提供雨伞的一种共享服务，是共享经济的一种新形态。目前作为共享经济宠儿的共享单车，已经遍布全国大小城市，可能我们都有过使用的经历。那么今天我们介绍的快伞也具有相应的优点，既可以让人们方便出行，又能节能环保。我们会在城市人流量大的地方投放快伞的借还点，借伞的用户只需通过扫二维码就可以轻松便捷的借到雨伞，并诚信归还即可借伞过程不会超过一分钟，实现快捷的功能。

2. 市场分析及定位

公司为客户提供便捷雨伞服务，一年 365 天不可能天天是晴天，到了夏季，天气便变得阴晴无常，尤其在南方，下雨天更为明显普遍，我们也不可能随时随地的带着雨伞，所以公司提供的这种服务还是很有市场和前景。公司针对是所有需要用伞的人群，主要是上班族和学生。

3. 服务介绍

公司主要服务：前阶段主要是人用伞（长柄伞），这一类的服务需求量较多。后期我们会分析市场需求，逐步增加太阳伞，雨衣，摩托用伞等。

4. 商业模式

公司的盈利来自雨伞租赁的费用，标准是租用雨伞需要押金 20 元/人，租赁的费用是 1 元/12 小时，后期考虑雨伞广告形式吸引投资商增加盈利（不影响快伞使用率的前提下）

5. 营销策略

营销推广。前期我们会在一线城市开展公共用伞的宣传活动，或者是利用网络，微信平台，报纸的宣传手段提高“快伞”的知名度，让人们知道“快伞”怎

么用，和它的便捷等优点，并且使用起来并不会很麻烦，以达到推广性。

我们首先会在南方一些城市先行推广使用，公司会和有关部门沟通交流，共享雨伞由于其符合绿色出行、节省资源、环保理念，政府对这一新鲜事物也会极力提倡和支持。

公司会同公交，地铁公司，各大酒店和各学校等寻求合作，在这些地点设立快伞的借还点与服务中心。

6. 财务分析

公司注册资金 50 万，实际固有资产 12 万，流动资金 2 万。暂无负债。计划融资五十万，目前初步完成融资十五万，来自南京紫金科技创业投资有限公司和南京政府创业基金。

二、公司简介

1 公司概况

公司名称：“快伞”服务有限公司

公司是由三位活力充沛、勇于进取的大学生和一名经验丰富、设计水平高超的设计师及某大学卢伟副教授组成，立志以创业的形式证明自身价值，勇于承担社会责任，并以创业带动就业的形式鼓励更多的大学生踏上工作岗位。

2 公司现状

公司目前发展正常，成功完成三个大型智能家居项目，成功发展代理商三家。团队成员稳定，销售、技术和财务齐全。公司正式员工 5 人，临时工作人员 3 人。目前财务收支初步平衡。

3 发展规划

近期目标（2 年内）：公司在南京市范围内以灯控和安防产品为突破口，让智能安防产品进入目标家庭和单位，渐渐普及智能家居概念，并打开智能家居市场。同时完成公司资本积累，公司培养出一批忠实合伙人及员工。同时第一代、第二代产品面世，进入产品迭代阶段。

中期目标（3-5 年）：自主开发智能家居系统，拥有自主技术和品牌，在全国

范围招代理商。承接工程，研发最新技术，在智能家居行业处于领先地位。

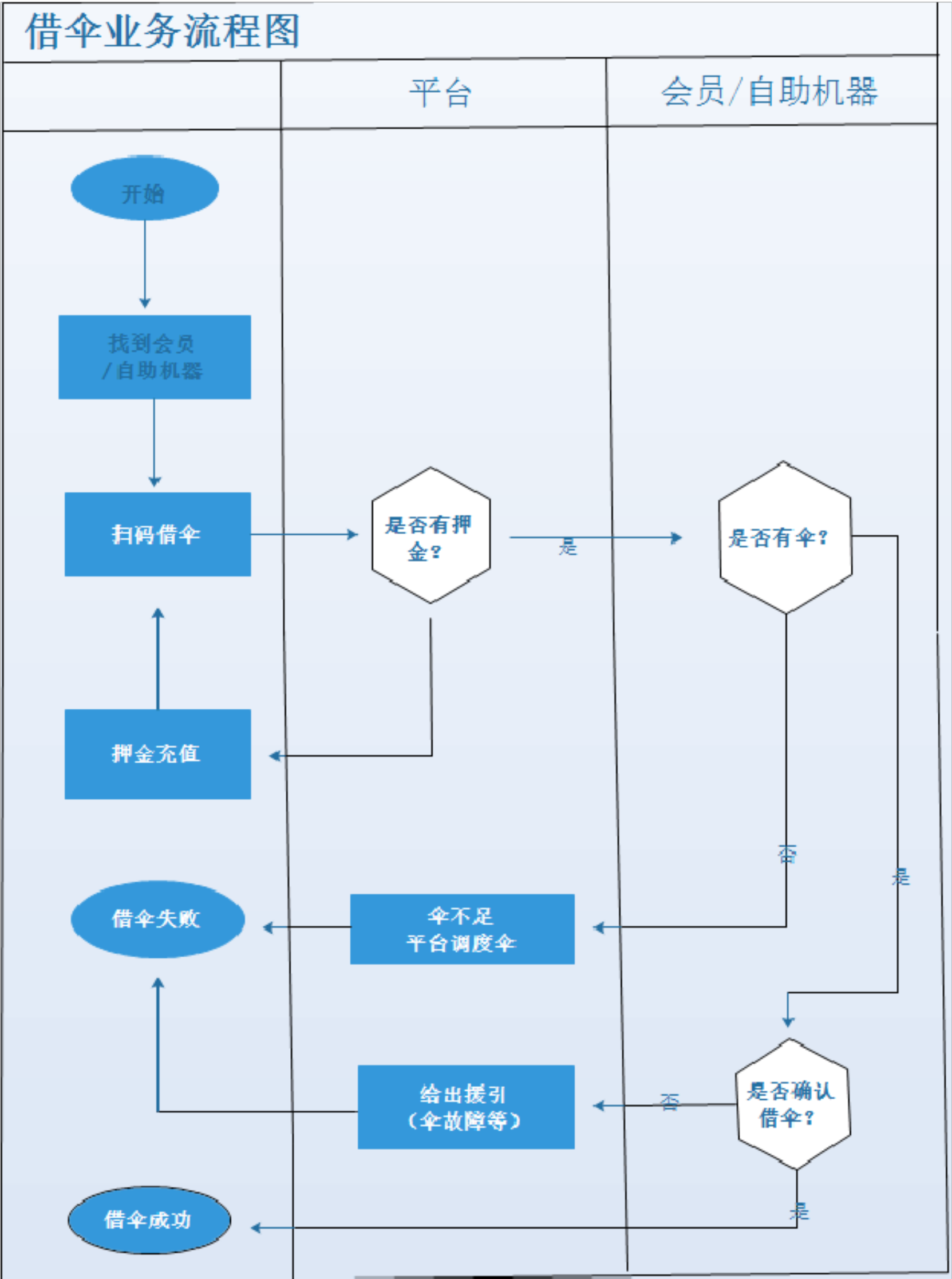
长期目标（6 年以上）：在智能家居完全站稳脚跟，在国内市场拥有足够市场份额，走出国外，开拓国际市场。同时开始涉足智能医疗、车联网等邻近行业，最终打造成物联网产业综合集团。

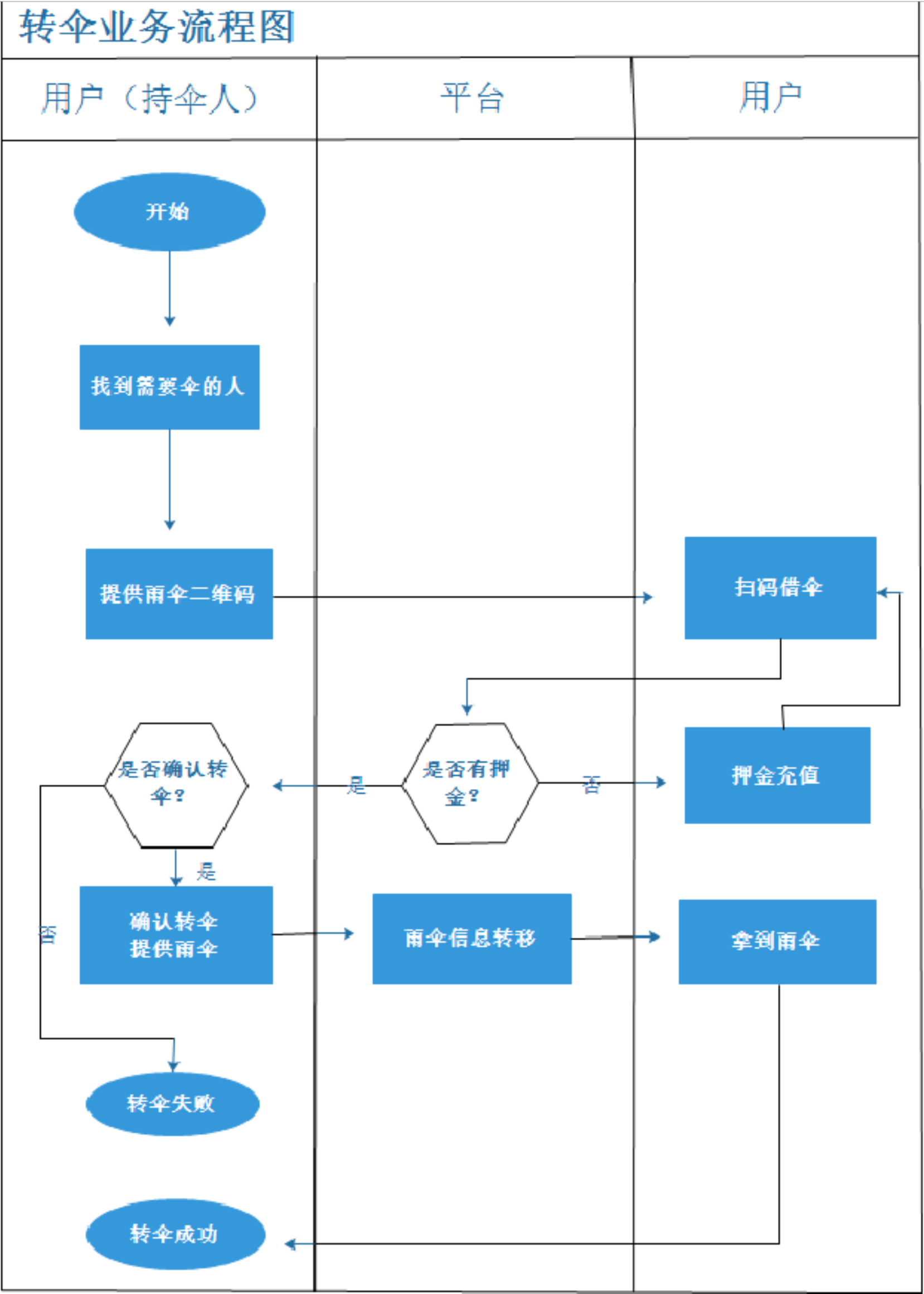
三、产品与研发

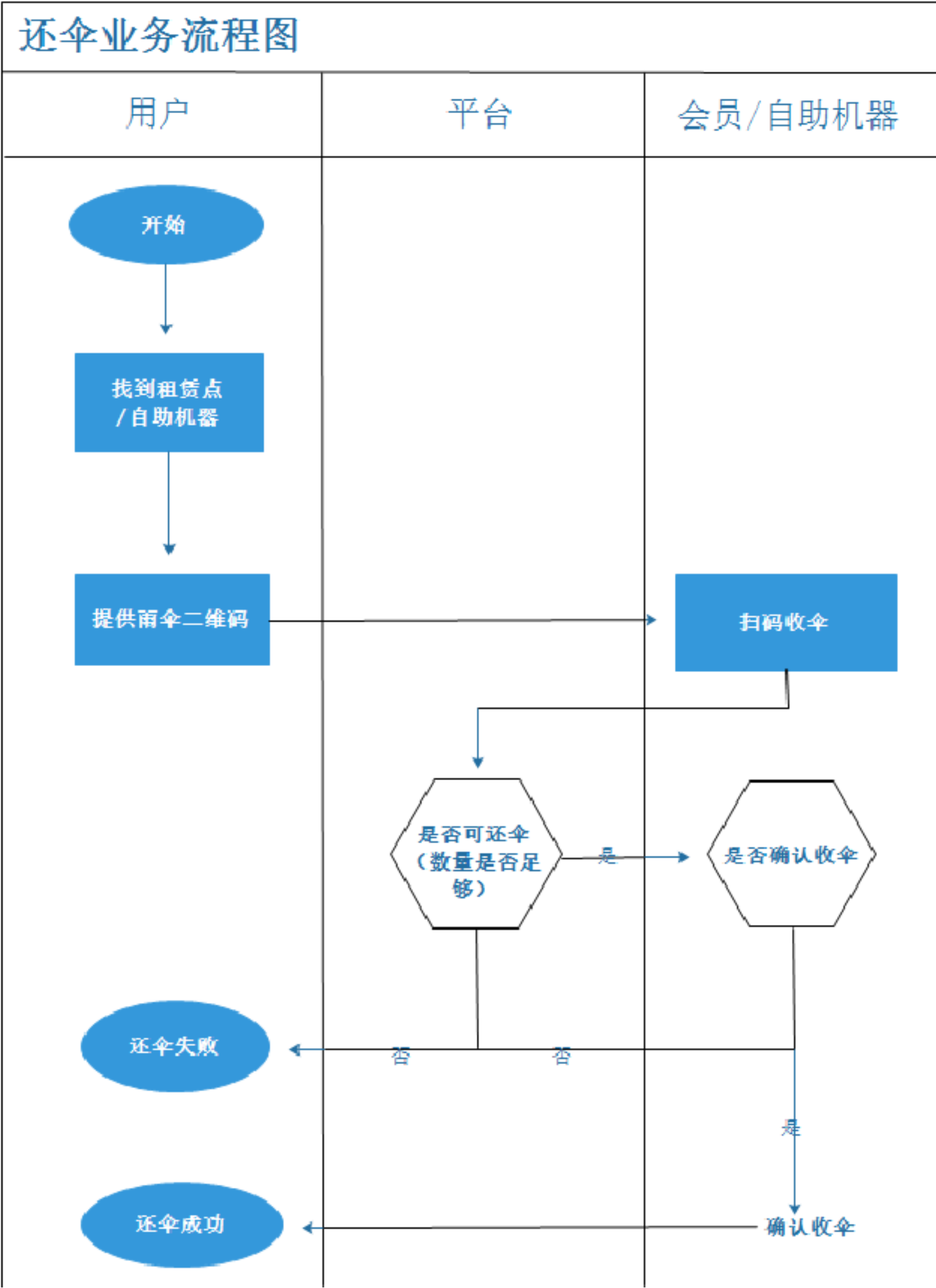
3.1 产品/服务介绍

3.1.1 产品的用途、功能

本公司开发的“快伞”服务项目主要是在下雨天没有带雨伞的人群提供雨伞租赁的服务，我们的“快伞”服务经济，便利，能够让客户有一个全新的体验。主要的过程为借伞，转伞，还伞。这三步主要流程图如下：







3.1.2 行业领域

本公司主要是在地铁站点、商业区、居民区、校园、酒店等地点提供共享雨伞服务，为客户在下雨天提供方便

3.1.4 客户价值

从客户方面，即客户从企业的产品和服务中得到的需求的满足。公司能够为客户提供经济便利的共享雨伞服务，满足客户的需求；从企业方面，即企业从客户的购买中所实现的企业收益。客户租赁雨伞的消费行为能够为我们企业创造出盈利的价值。

3.2 产品/服务特色优势

3.2.1 新颖性,独特性

现在共享经济已成为一种新常态，符合现阶段国民素质提升的时间段，据调查现阶段共享雨伞这种共享形式并没有在全国范围内普及，仅仅是在沿海的两三个城市有过试行，相信许多人都能够体会到共享单车带来的那种真真实实的便利，相信“快伞”这种便民的服务也能够得到社会的肯定。由此本公司提供的“快伞”具有较高的新颖性与独特性。

3.2.2 竞争优势

共享经济行业是一个新兴行业，目前开始在中国逐渐普及，市场巨大。公司产品（快伞服务）投入成本较少，对面的对象数量巨大，更是有我们国家人口基数的优势来保证我们雨伞的使用率，假如在南方的一个中型城市（100万人口）在一个下雨天即使只有百分之一人口的使用我们的雨伞，数量也是很可观的。我们公司有着专业的经营管理和解决方案设计的团队，我们致力为客户打造最佳体验。

3.3. 技术研发水平

3.3.1 项目研究内容，已有技术成果（或实施背景、基础）及指标

目前已经出现了共享单车这种形式的公司，像 ofo 等，我们公司的开发的“快伞”的管理模式类似于共享单车，所以可以学习借鉴于已有的管理模式，另外相类似的共享体模式在沿海那些人口较多，经济较发达的地区已有过相类似的试行经验，公司会充分观察学习这些经验，尽量规避风险做到资源的最大化利用。

3.4 知识产权情况

公司内部产权明晰，以技术与资产入股，所有权归公司；其他合作模式则按照协议执行。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/527141134151006142>