

书店的创业计划书十篇

书店的创业计划书十篇

书店的创业计划书 篇 1

一、引言

随着中国加入 wto，全球经济一体化的逐步深入，网上书店已是现代传统书店必不可少的经营策略。目前，网上书店在国际互联网上可以实现的商务功能已经多样化，可以说从最基本的对外沟通展示功能、信息发布功能，在线图书展示功能、在线洽谈功能、在线交易功能、在线采购功能、在线客户服务功能、在线网站管理功能等等，几乎以往传统书店功能都可以在互联网上进行电子化的高效运作。

技术的进步对传统书店上网解决方案提出更严格的要求和挑战。为了保护传统书店的投资，书店上网解决方案应切合传统书店实际的需求和发展的趋向，使投入回报和管理效益最大化，传统书店在实施上网方案的之前，必须对一系列问题进行科学的论证，如书店上网的需求分析、书店上网总体规划、网上书店系统的功能和实施方案、网上书店的传播与推广、运行网上书店系统的软件和硬件配置、网上书店的管理系统和管理方法等等。网上书店具体实施的质素直接影响传统书店在 internet 的实际效果和经济效益，这不仅是技术问题，同时也涉及到管理的因素。

书店的创业计划书十篇

书店的创业计划书十篇

书店的创业计划书 篇 1

一、引言

随着中国加入 wto，全球经济一体化的逐步深入，网上书店已是现代传统书店必不可少的经营策略。目前，网上书店在国际互联网上可以实现的商务功能已经多样化，可以说从最基本的对外沟通展示功能、信息发布功能，在线图书展示功能、在线洽谈功能、在线交易功能、在线采购功能、在线客户服务功能、在线网站管理功能等等，几乎以往传统书店功能都可以在互联网上进行电子化的高效运作。

技术的进步对传统书店上网解决方案提出更严格的要求和挑战。为了保护传统书店的投资，书店上网解决方案应切合传统书店实际的需求和发展的趋向，使投入回报和管理效益最大化，传统书店在实施上网方案的之前，必须对一系列问题进行科学的论证，如书店上网的需求分析、书店上网总体规划、网上书店系统的功能和实施方案、网上书店的传播与推广、运行网上书店系统的软件和硬件配置、网上书店的管理系统和管理方法等等。网上书店具体实施的质素直接影响传统书店在 internet 的实际效果和经济效益，这不仅是技术问题，同时也涉及到管理的因素。

在大学城并没有一家真正专门在网上销售图书的网上书店。这可以说是在张家港这块土地上有着一块空白的市场，虽然说在张家港传统书店中最具有代表性的有新华书店和狼環书屋，也有属于自己网上书店，但是他们的销售目光是放在张家港现实市场中，而没有任何一家书店是把他主要的销售方式放在网络上。这更充分说明在张家港这个网上书店市场是空白的。提到这也许有人问网络不是跨越空间的吗？为什么会拿本土市场跟网络比较呢！要想生存必须以最快的方式占有市场，“狭缝生存，智者胜”对于一个刚刚组建的专门从事网络销售公司来说每花一分钱都是必须很慎重的，在没有一个庞大的资金作为后盾的情况下必须要分清什么样的形式才能最快最短的时间内达到赢利，所以为了避免像一般的网上书店走错误的销售，我们研究一个最好销售的方式，那就是“鼠标+水泥=本土市场网络化”，鼠标指的是网上书店。水泥指的是本土市场。为什么要这说呢？在本土配送，是可以说没有一家网站是比我们快的，哪怕我们对手是当当或者是卓越也好，在本土我们的配送是最快的，因为要邮递全省范围内最慢三天时间最快不到一天时间，或者更短的时间内。有谁愿意付钱购物愿意等一个星期或者更长时间呢。如果遇到质量问题的话顾客所花费的时间不是更多了吗？如果再把服务跟上的话，那么在本土我强因为我专我快。从这里说明了组建大学城网上书店这是非常好的

项目，而且拥有了自己的独特的销售手段。

开办网上书店也可以为在校大学生提供方便、廉价、高效的购书方式，促进文化传播，帮助国家和学校培养优秀的人才，具有长远的社会效益和经济效益。

综上所述，网上书店已经成为互联网时代传统书店的必由之路。

二、目前的营销情况

在中国大家都认为网络营销是刚刚兴起的一种网络营销模式，针对中国的现状，网民的素质和普及化来说，是有点勉强，但是我们要站得高看得远，其实网络营销的空间还是很大的，非常有潜力，企业进行网络营销可以大大的减少投资，见效速度快，是企业做营销的首选。那针对眼前形势怎么去做网络书店营销呢？首先我们要搞清楚几个问题：网民上网看书为了什么？其实这一问题不难回答，当然是学习、找资料或休闲，但是学习、找资料或休闲是为了什么呢？答案有很多。主要就是为了解决问题，针对两类人群来说，一种就是学生，另外一种便是工作中的员工，其原因就是：工作、生活、学习。所以我们做营销的出发点就是为了帮助他们解决这样的问题。怎样去解决呢？就是我们所关注的要点。能让这类人群在网上最快的找到最重要的信息就是我们网络营销的成功。怎么去做网络书店营销呢？我们针对一个话题来说。企业要在网络上塑造自己的形象也不是一件容易的事。1、e-mail 营销是现在企业最常用的一样，效果不是很明显。2、广告的投放，包括各大门户网站和同类的网站刊登广告。3、本人看好的搜索引擎排名，搜索引擎应用于网络营销分为以下几点：(1) 免费注册分类目录；(2) 搜索引擎优化；(3) 关键词广告；(4) 关键词排名；(5) 网页内容定位广告；(6) 收费登录分类目录；通过对这几种方法不难看出大概分为两类。一是网页优化，二是登录排名。针对以上几

点详细介绍具体方法：

怎么样优化网站：一个企业或个人网站要在网上立足不但要有一个好的网站，最重要还是推广，一个再好的网站没有人去看没人

去点击，它就是垃圾。所以我们应该做好合理的推广，推广重点之一就在于搜索引擎，例如：我在 google 中输入书店一词，比如我们看到的新华书店，那他的访问量一定大，这样一来，知名度就会得到提高，网站上的成交量也随着大大提高，就会给公司带来效益。这就是我所说的推广，但是大家会说这样我们会要投入多少钱呢？我可以说不一分钱不要，因为合理的优化网站是最好的推广，优化的方向。

三、市场的需求分析

1、需求分析

根据资料显示，最新公布的中国互联网发展报告显示，网上购物观念在中国正日渐深入人心。有 16.7%的网民经常访问购物网站；32.5%的网民有时访问购物网站；38.6%的网民很少访问购物网站；12.2%的网民从来不访问购物网站。报告还显示，37.8%的网民在最近一年中有过网上购物的经历。网民选择网上购物的主要原因是节省时间、节约费用、操作方便和寻找稀有商品。网上购物中排前列的商品依次是书刊、电脑及相关产品、音像器材及制品、生活、家居用品及服务 and 通讯产品。“第十四次中国互联网络发展状况统计报告”称，在被问及未来一年内是否会进行网络购物时，只有 5.5%的互联网用户说肯定不会；24.6%的用户说肯定会；33.4%的用户说可能会。一些白天工作非常繁忙的人选择网上购书，是因为与实体书店相比，网上书店没有时空的限制，一天 24 小时随时可以实施购书行为。另外，网上书店借助网络强大的搜索功能，在找书方面有着实体书店无法比拟的便利。在网上书店购书的人相对网下人来说还是比较少，一个是对网上购书的资金往来安全有担心，对网上书店的信用度持怀疑态度；另一个是网上购书只可以看到书说明简介，没有看到内容，无法通过快速浏览确定是不是自己想要的书以及确认图书装帧印刷无误。而这正是传统的实体书店优于网上书店的地方。传统的实体书店有固定的经营场所，一手交钱一手交书，自然在交易安全上没什么可说的。

有很多人是在想买书的时候是先到网上书店看看，然后在到网下的书店去买，他们只是在网上看看。他们也想在网上买，但是在网上看不到书的内容，因为不知道买了适不适合，而到网下书店就可以看到书的内容。真正想在网上购书的消费者，他们都是比较了解书的内容。而在网上买书的人也就是一般都是对电脑比较熟练的人，也就是比较年青化的消费群体。就是白领、大学生、高中生和对计算机操作相对比较熟的人。因为这些人工作都比较忙，而且对计算机也比较熟，思想也比较超前，对于在网上购书能接受，并经常上网购物。但是，消费者都有着同样的特点，就是喜欢到知名度和信誉都比较高的网站。比如象当当、亚马逊这样的网站。

2、网站的市场定位

本网站将成立于_年__月，主要集结网上书店购书的销售服务，以满足顾客的需求，本网站主要从事网上购书服务，确保信息真实可靠性。我们的商品齐全。我们网上书店主要卖的书有计算机类、小说类、经济类等书籍，这样的书比较适合年轻一代的人。而目前上网的人，也主要是以年轻化的消费者为主。

我们浏览了几家主要的网上书店，发现网上图书价格大战硝烟弥漫。这些网站的首页页面上无一例外醒目地打出“特价”、“打折”、“1 元区”招牌，只不过折扣的“力度”不一。当当网启动了一个“比价系统”：即在比价系统内，如对方其它网站图书价格比当当网的价格低，当当网将自动把自己的价格降到对方的 90%。不仅如此，当当网还推出“买 100 送 150”的优惠活动，即买满图书可以在当当所提供的免费图书中选择六本价值约 150 元的图书。作为当当的竞争对手，卓越网在首页上打出“你有火焰山，我有芭蕉扇”的促销广告，每天推出其 10 种 1 元钱图书、音像制品。

本网站的有关资料来源于图书网站，并通过调查和分析，确认要促使中小图书网站的销售，必须拓宽其销售渠道，而从现在已有的电子商务网站来看，体现的风格都是以商品为主要导向，本网站以客户为导向，很有发展的潜力！通过对许多家网上书店进行了调查，有 70% 的书店觉得有发展企业网站的必要，但认为没有那么多资金去建设自己的网站，据此，我们决定，筹建一个中小书店电子商务代理网站，本网站为一些图书提供服务，将其产品信息提供给客户，这样既可以实现多企业组网，解决了单企业组网的资金难问题，又解决了企业组网人才奇缺与维护难的问题。

3、竞争对手分析

随着社会的发展，网络信息对经济的发展作用举足轻重。电子商务正以人们无法想象的速度在全球范围内飞速发展，许多企业的电子商务列为最重要的交易手段以获取竞争机会。

竞争不能单靠给个好价钱，还要给顾客提供便利和

博得顾客的关注。由于缺乏统一的价格标准，网上书店各行其是，同一本书在网上存在多种定价的情况比比皆是，网上书店间市场份额的争夺比传统书店更残酷。

从目前我国已有的图书电子商务网站来看，他们大多数都没有很好的规划，而且设计中欠缺必要的功能模块，比如说网站意见反馈中有的根本就没有，有的是管理并不完善，得不到及时反馈，而且其设计粗糙，只能给用户 provide 杂乱的信息，在网上只是起到宣传广告的作用，而其设计有根本不能吸引客户，可以说在很大程度上浪费了企业的资金！在张家港开设一个网上书店具有很大的竞争优势。首先我们图书配送比较及时，因为其他的网上书店的购买时间和拿到书的时间差很大，可以最大限度的吸引本地的一些消费者。其次，在网上购书可以节省大量的时间和金钱是很多年轻消费者的首选方式。但是由于刚起步，缺乏经营和管理经验可能会遇到一些难以解决的问题，另外很多消费者在网上浏览的书很多但买的却很少，原因是在网上不能大致浏览其内容，没有在书店了解的多。因此我们还需要进一步的完善和发展书吧的建设。

4、技术的可行性分析

a、服务器

在虚拟主机没有出现以前，购置服务器的初期成本较高，而且每年还要交纳一定数额的主机托管费。此种方式对一些大企业(公司)或政府部门才有能力自建服务器，对于那些中、小企业、小团体来说望洋兴叹。虚拟主机技术的出现，是对 internet 技术的重大贡献，是广大 internet 用户的福音。由于多台虚拟主机共享一台真实主机的资源，每个用户承受的硬件费用、网络维护费用、通信线路的费用均大幅度降低，internet 真正成为人人用得起的网络！

大学城书吧是一个刚起步的小型网上书店，在资金、技术方面都缺乏。我们只好租用虚拟服务器，由于用户不需负责机器硬件的维护、软件配置、网络监控、文件备份等工作，用户就不必为使用和维护服务器的技术问题担心，也不必拥有专门的服务器管理人员，因为这些事都由硬盘空间的提供者 internet 增值服务商处理了。同时虚拟主机还支持最先进的技术如 java、cgi、数据库挂接等。所以，租用虚拟服务器比较适合我们。

b、网站安全性

充分利用各种先进的主机安全技术、身份认证技术、访问控制技术、密码技术、防火墙技术、安全审计技术、安全管理技术、系统漏洞检测技术、黑客跟踪技术，在攻击者和受保护的资源间建立多道严密的安全防线，极大地增加了恶意攻击的难度。

c、企业的上网方案

“大学城书吧”采用企业上网方案。核心交换机采用 its5608(8 端口的全光纤)。该高端交换机, 具有更强的扩充能力和性能, 可提供 8 千兆端口并可采用 gec(千兆以太网通道, gigabitethernetchannel)技术, 足以负担沉重的数据传输; 二级交换机可采用 its3124s(24 端口 10m/100m, 二个 giga 端口, 三个堆叠端口)其构成的堆叠和网管的 its324m(24 端口 10m/100m, 具有网管功能)构成级联, 能满足用户数目扩展的需求, 提供多达数百个 10/100mbps 接入端口。

5、网站的设计需求分析

a、建立完善的产品信息展示系统

如何建立一个完善的产品信息展示管理系统, 产品的合理分类和产品的整个生命周期要一个统一的产品数据, 要建立一个清单, 灵活的检索与查询最新的产品数据, 提高了企业市场的灵活反映能力和管理水平, 大大的增强了竞争能力。

b、树立诚信经营企业形象

一个企业或者网站最重要的是给用户有一种信任感, 也就是树立起诚信经营的形象; “诚信” 诚, 即指真诚、诚实; 信, 即指守承诺、讲信用。诚信是一个企业或者网站的基本要求, 是企业或网站发展的信誉之源、立身之本、发展之基。

c、保持市场的领先地位

在市场上要想得到更多的顾客以及更多的营销商，就要在市场上拥有一定的地位，在市场有了一定的地位后，就能得到更多的消费者和营销商。如果没有一定的市场地位，那就会被市场淘汰。

保持市场的领先地位，也是我们的目标所在。也是决定是否能营利的主要因素。所以，要想取得营利就要得到市场。

d、吸引更多的客户

为了吸引更多的客户，我们将提供短期优惠、定期更新信息、了解客户、实行打折、搞促销活动等。

e、为现有的客户提供更有效的服务

做到“客户第一”，为消费者提供最好的服务。根据消费者的要求做到最好。在第一时间内把消费者的需要的东西在第一时间内送到。本网站承诺“客户第一”。

f、开发新的商业机会

本网站除了销售各种书籍，还可以开发出一些新的商业机会，比如：各种音响制品、各种软、硬件、学习光盘等等。

g、建立完善的网上服务系统

在网上，要提供更加好的服务系统，为客户提供一流的服务，使客户感受到满意。使网上和网下结合在一起。这样就能更加好的为客户提供更加好的网上服务。

四、业务发展规划

第一阶段——主打产品-主要是各种教材及二手书籍

范围-张家港各地区(主要)全省乃至全国(次要)

第二阶段——全面性向网络发展

五、销售渠道

目前几乎所有的出版社对网上书店抱着一种观望的态度。除了一些大型的网上书店之外很少向其他的网上书店大量地供应书籍。为了保证顾客的需求，我们将与新华书店合作，建立一个临时图书供应站具体事项如下：

第一、代销的形式与新华书店成立合作关系

第二、尽力销售新华书店所有的图书，

第三、将提供所有书籍，

第四、负责配送。

第五、按一定销售额抽取一定的佣金付给我方。

以上事项初拟

如果说和新华书店合作关系成立的话，那么我们将以最快的速度占领市场份拥有自己的配送中心，拥有稳定的货源。

等到市场份额逐步实现时，我们将直接与出版社建立自己的货源。

六、网站推广

6.1 搜索引擎推广

搜索引擎是用户得知新网站的最主要途径，根据国际互联网市场的数据分析表明出，网站的访问量 80%以上都是来源于搜索引擎，我们要怎样使自己的网站出现在搜索引擎结果的显著的位置当中，成为抓住客户眼球以及是我们网站的首要任务。我们利用谷歌、百度两大搜索引擎，对网站进行推广型登陆，使我们“大学城书吧”在同行的网站中搜索名列前矛。

6.2 商务信息平台发布

利用环球资源和各个大型的商务平台，把我们大学城书吧网上书店的新产品及时有效的出现在广大客户眼前。

6.3 行业链接

在网上广泛搜寻一些和本网站相关的同行的网站，和它们进行行业上的链接，这样可以增加各个行业的知名度。

6.4 邮件列表

利用电子邮件营销，我们将建立自己的邮件列表，将大学城书吧网上书店进行针对性、广泛性的电子邮件推广。

6.5 商务软件推广

利用网络营销商务软件，把大学城书吧网上书店的信息和产品信息发布到各大行业供需平台。

七、人员的分工

以下是我们小组的成员的分工情况：

职务 负责工作

项目经理 统领项目整个开发过程，负责整个项目的开发、建设、协调、调试、推广等；

市场部 调研、策划(包括栏目设计等)，策划方案(项目可行性分析、需求分析、项目评估、质量管理等、制定业务流程、设计方案)；

技术部 规划流程和设计方案，技术实现；

美工部 美化网站的各功能页面及各类提交文档的封面设计，制作网络广告；

秘书部 各类信息的收集与发布，如搜集素材并整理，各类文档的排版、录入、输出(按要求格式排版、打印、刻录光盘)，上传、下载各类数据资料。

八、实现功能

(1)采取会员制、身份验证、信誉度指数等一系列措施，保证交易的成功率

(2)强大的查询功能，快捷的找到感兴趣的商品

(3) 会员购物流程: 浏览、将商品放入购物车、去收银台。每个会员有自己专用的购物车, 可随时订购自己中意的商品结账完成购物

(4) 完善的会员服务功能: 可随时查看帐务明细、订单明细

系统维护: 管理员后台登陆,

订单查询;

处理订单;

在线添加、删除、修改商品;

查看、删除会员功能;

添加、删除、修改商品分类;

广告系统管理

广告播放系统管理

后台管理模块运行流程

后台管理一共分为 7 大模块:

- 商品管理
- 用户管理
- 分类管理
- 信息管理
- 常规设置
- 文件管理

- 其他管理

九、网络安全管理

针对 internet 上的安全风险,为了有效地防止网站被非法入侵,isp 应当加强网站的安全管理。网络安全管理主要分为四个方面:

1、防止未授权存取。这是计算机安全最重要的问题。防止未被授权使用的人进入系统,用户意识、良好的口令管理、登录

活动记录和报告、用户和网络活动的周期检查,这些都是防止未授权存取的关键。

2、防止泄密。这同样是计算机安全的重要问题。防止已授权或未授权的用户相互存取重要信息,文件系统查账, su 登录和报告,用户意识,加密都是防止泄密的关键。

3、防止用户拒绝系统的管理。这方面的安全应由操作系统来完成。一个系统不应被一个试图使用过多资源的用户损害。uni_系统不能很好地限制用户对资源的使用,一个用户能够使用文件系统的整个磁盘空间,而 uni_基本不能阻止用户这样做。系统管理员最好用 ps 命令记账程序 df 和 du,周期性地检查系统。查出过多占用 cpu 的程序和大量占用磁盘的文件。

4、防止丢失系统的完整性。这与一个好的系统管理员的实际工作(例如：周期地备份文件系统，系统崩溃后运行 fsck 检查，修复文件系统，当有新用户时，检测该用户是否可能使用使系统崩溃的软件)和保持一个可靠的操作系统有关(即用户不能经常性地使系统崩溃)。

为防止黑客攻击会造成的损失，还要在网络整体结构上设置保护措施，即对所有资源都建立三道关口：一个验证服务器、一个验证客户机、一个手持令牌。

验证服务器主要用来识别用户身份，只允许授权用户访问网络资源。对通过网关远程拨号或直接方式访问网络资源的用户要进行集中控制管理。验证服务器在访问网络资源方面建立了一条防线。

十、成本预算

域名费用：免费

服务器：5 万/台

工作电脑：4000/台 3 台共计 120__元

其他开支：5000 元

场地租用：700/月共计 700/月

员工费用：平均每 1500/月；5 人共计 7500/月

水电费：200/月共计 200/月

预计一次性投资 67000 元

另外每月开支 8400 元。平均每天开支 280 元，也就是说每天的利润必须达到 280 元才能维持整个网站的运行。

书店的创业计划书 篇 2

一、系统背景

1. 项目背景

随着网络在中国的广泛普及，网络支付手段的逐步完善，越来越多的中国人逐渐习惯于网上购物，习惯于鼠标点击下订单，送货上门的快捷便利的购物方式。

传统书店的购书观念正在被网上书店这一方便快捷的购书方式所冲击。

网上书店在国际互联网上可以实现的商务功能已经越来越多样化，几乎传统书店所提供的功能都可以在互联网上进行电子化的高效运作，而借助网络的跨地域特点，更是将传统书店的地域限制加以突破，全国各地的读者都可以通过网络在同一个网上书店购书，从而大大增加了客户的数量。

为了使网上书店的投入回报和管理效益最大化，在对网上书店进行系统开发之前，必须对一系列问题进行科学的论证，如网上书店的需求分析、网上书店系统的功能等等。

综上所述，网上书店已经成为互联网时代购书者的最佳选择，必将获得巨大的成功。

2. 目的与要求

目的：为读者打造一个方便、快捷、高效、经济的购书平台。

要求：

1. 游客可以随意浏览图书及网站信息，但只有在注册为网站会员后才能在线购书。

游客注册成功后即为普通会员，当其购书金额达到一定数量时可升级为不同等级的会员，以享受相应的优惠折扣。

2. 会员登录系统后，可通过不同方式(如书名、分类等)搜索图书信息、修改注册资料、网上订书、订单查询与修改、发布留言等。

3. 管理员分为四类：订单管理员，系统管理员，商品管理员，会员管理员。

二、可行性分析

1. 经济可行性

(1)图书发行量不断增大 20__年底，新闻出版署公布了《20__年全国新闻出版业基本情况》，其中指出，20__年全国共出版图书种，其中新版图书种，重版、重印图书种，与上年相比图书品种增长 10.07%，新版图书品种增长 12.97%，重版、重印图书品种增长 6.61%，总印张增长 0.78%，定价总金额增长 5.68%。

图书发行量不断增加实际上是读者对图书的需求不断扩大的反映。

(2)书店增多，售书网点普及普通书店的发展是大家有目共睹的，尤其在城市，除了新华书店，各种国有、私营、个体的书店比比皆是，综合书店、专业书店、精品书店、工具书店、电子书店应有尽有。

书店规模也越办越大，如北京图书大厦、北京海淀图书城、上海图书城等等。

此外，还有国外图书业巨头的介入，如贝塔斯曼。

这些国外公司的加入，不仅带来了更多的图书，还引入了诸如会员制这样的图书营销新理念图书市场一片繁荣。

在这种情况下，网上书店的加入无疑将使得竞争更加激烈，但从另一个方面看，只有在这种激烈的竞争下，网上书店的优势才能得以体现。

2. 技术可行性

(1)在网络技术方面，早期用于电子商务的网络多为较封闭的，现在的网络使用 internet 技术来构建，为电子商务的发展提供了一个统一的平台。

(2)在软件方面，以 ibm、hp 为首的众多 it 厂商纷纷推出自己的电子商务产品，有的还提出了“一揽子解决方案”。

对于人们最关心的支付与安全问题，也提出了一些相应的解决方案，例如各种卡的技术，如信用卡、电子现金卡等；各种安全

技术，如防火墙、时间戳业务、公钥证书认证等。

(3)在硬件方面，企业或商家构建服务器有非常宽广的可选择面，因此，国内计算机和网络发展非常迅猛。

虽然，中国的网络基础比较薄弱，但据中国互联网络信息中心 20__年最新统计数据表明，截止到 20__年底，我国上网用户已经突破 4.5 亿人，达到 4.57 亿人，较 20__年底增加 7330 万人；互联网普及率攀升至 34.3%，较 20__年提高 5.4 个百分点。

这是中国计算机网络发展的现实，也是发展电子商务、经营网上书店的基础。

三、需求分析

1、问题陈述

需求分析简单地说就是分析用户的要求。

需求分析是设计数据库的起点，需求分析结果是否准确反映用户的实际需要，将直接影响到后面各个阶段的设计，并影响到设计结果是否合理和实用，做好需求分析对整个数据库的设计有着极为重要的作用。

2. 业务需求分析

是根据现实世界对象需求，描述应用的具体业务处理流程，并分析哪些业务是计算机可以完成的，而哪些业务是不能由计算机完成的。

网上书店主要业务包括：图书信息发布与查询、订购图书、

处理订单，并通知配送公司进行图书配送等。

本节只给出网上书店的核心业务“订单生成”及“订单受理”处理流程。

3. 功能需求

系统需要实现以下基本功能：

(1) 用户管理

系统的用户分两种：管理员类用户和普通类用户。

普通类用户分为注册用户和非注册用户，这两种用户的权限区别在于能否进行购物(提交订单)，以及对个人资料的管理包括个人资料、购物车、积分查询等用户管理模块的全部功能。

注册用户只能对自己的信息进行修改、浏览、但是不具有管理网上售书系统后台功能管理的权限。

管理员具有使用系统的所有功能，而普通用户只需要具有日常书店的管理功能即可。

用户权限的设置通过用户登陆界面的输入来进行。

同时还可进行系统用户登陆的一些管理，包括添加，删除用户，更改用户的登陆密码等。

(2) 书籍管理

书籍管理模块提供了采购、查询和库存警示的功能。

书店管理人员通过该模块来采购各类图书。

图书信息查询提供了各种查询条件，用户可以根据查询方式和条件来进行所需图书的查询。

库存警示可以及时反映书籍的库存情况，方便采购。

(3) 销售管理

销售管理模块包括该收银管理和销售浏览以及报表打印，以便用户更加方便快捷

的操作使用。

(4) 会员管理

会员管理模块包括会员信息的录入、查询以及统计。

(5) 注册管理

会员注册。

会员注册时要求填写会员基本信息，包括姓名、登录密码、性别、出生日期、电话、地址、邮政编码、电子邮箱、单位等信息。

系统检查所有信息填写正确后提示会员注册成功，并返回会员编号。

职员注册。

职员注册时要填写基本信息，包括姓名、登录密码、性别、出生日期、部门、薪水、住址、电话、电子邮箱等信息。

系统检查所有信息填写正确后提示注册成功，并返回职员编

号。

四、概要设计

书店的创业计划书 篇3

一、前言

这里是心灵自由高翔的天空，这里是思想尽情展示的舞台，这里是才智纵横的原野，这里就是书的世界。书承载着无尽的智慧与经典，书始终是我们生活的一部分。近年来，在我过掀起了出书热潮，加上娱乐，影视，体育事业的高速发展，吸引了广大青年男女的眼球，各类杂志备受他们的青睐，面对如此庞大的消费群体，无疑是给了各大书店无限的商机，就是那些小型书店也尝到了甜头。为此，在我们学校缺少一个书店的良好契机下，开一家书店是一种明智之举。

首先，本书店将从小说，杂志，学习资料，报纸这四个方面来满足广大莘莘学子的阅读需求。

其次，书店将用小额贷款的5万元来支付相关费用，用两年的时间还清贷款。之后，用自有资金继续经营，这样获利更可观。

再次，书店的各类学习资料将以书本定价的75%出售，杂志和小说可以直接售出也可以出租，另外还采用会员制方式优惠销售。本书店还回收各类旧书，再以书本的40%出售。

然后，拟订招聘计划和薪酬计划招聘一名员工，借助海报的力量加大书店的宣传力度。

最后，做好风险防御准备。

总之，我会尽全力，想方式来经营好这家书店。

二、市场分析

●市场分析因我校坐落在郊区位置较为偏僻，距离市中心的距离较远，对学生而言买书极为不便，有时想买书都得跑到湖北工业大学去买。而且具初步调查显示，在一百名学生当中有 30% 的学生在业余时间会看看小说，20% 的学生喜欢看杂志，30% 的学生会为学习买学习资料，剩下的 20% 不确定。这样看来，假如在学院周边或者是在学院内开一家这样内容齐全，藏书丰富的书店，将会满足学院广大学生的图书消费需求，而且学院对面由保利地产开发的小区规模逐渐在扩大，一旦完工，将会增加更多的消费群体。

●市场定位而且我校到目前为止还没有一家规模书店。书店的主要消费者指向学院学生。蕴藏的市场需求一旦爆发，将会带来丰厚的利润，各类书刊杂志并非高档商品，对学生这一消费群体他们的支付能力还是绰绰有余的，对周边的居民用户，不论是家庭主妇，还是事业男，购书的支出也不在话下。书店的经营将分两个阶段展开，第一阶段，主要是以学院师生为主，开辟学院的图书消费市场。第二阶段，规模将会扩大，除了学院师生外，将会面向周边更广的消费群体

●竞争分析目前选择的市場还不存在竞争对手，要抓住时机，抢占市场。当然，这一行业的门槛并不高，为了防止竞争对手模仿，要积累忠诚客户资源，建立客户档案和售后服务体系。

三、场地的租赁

因为是初次创业，各方面的经验欠缺，再加上资金也不是非常的充足，选择一家在资金方面开支较少的店面还是非常重要的，再者学院周边环境较差，因此第一阶段最佳场地我将选择学校内部第一栋寝室的一家较大的店铺，一个月的月租是1500元，相对较便宜。距离消费群体最近，很方便他们看书，买书，租书。校内灰尘少，环境清雅，对于书的保洁很有好处。而且校内店面的租金相对外面来说较便宜，净利润应该还不错。第二阶段，如果经营业绩较好，盈利状况甚优的话，书店将扩大规模，在保利心语即学院对面的一家店面经营，这样两方面的消费需求均可得到满足，在学院对面，也更接近周边的消费群体，这将对书店规模的扩大起到推波助澜的功效。

四、产品介绍

第一阶段，以学院师生为主题，本书店将会把小说，杂志，学习资料聚焦为一体，最大限度的满足学生的消费需求。以周边居民用户为辅，书店将附加的购入一些有关家庭，健康，饮食方面的书。具体内容如下：

消费淡季

因学生放假休息，买书的人可能相对较少。在假期之前制定暑期租书优惠活动，同时将主要精力放在网店经营上。

五、财务分析

●资金来源近年来针对大学生就业的严峻形式，国家对大学生自主创业给予了非常的优惠政策，小额贷款可以达到五万，因此本书店初期所有的开支将以5万元的贷款为主要资金来源，待盈利后还清贷款，在以自有资金继续经营。而且开业两年内免征所得税，这样在开业头两年的支出会相对较少。另外，现在图书的进货渠道更加方便，可以通过二渠道图书公司购书，也可以直接到出版社电话订购，两种方式都是直接送货上门，这样一来，就节省了运输费。再者，因书店规模不会太大，两个合伙人有足够的精力和能力来经营一家书店，可以说开一家书店的成本可能相对于其他事业单位的成本回较低。

●资金使用第一阶段我将会用五万元贷款的一半即两万五来支付相关费用，主要包括购书费用，设备，房租，日常开支，装修费等，若有结余作后期费用开支。剩下的两万五，用来抵御不测风险。具体运用如下

购书费用

杂志类 800 元

小说 1000 元

学习资料 1500 元

设备

三个书架台加一个平面桌 300 元

账本 60 元

日常开支

租金 1500 元

水电费 200 元

装修费 1000 元

●利润预算开业前所有开支一共是 6360 元，预计月收入在 6000 元左右，房租和日常开支，一个月可净得 2500 元左右。如此算来，开业前所有开支估计四个月才能收回，一年下来可赚 30000 元，除去成本可净得 23640 元。拿其中的 11820 元偿还一部分贷款，剩余的 11820 元分红。到第二年将拿出初期剩余的 25000 元加盈利的钱还清 38180 元的贷款，如不出特殊意外，到第三年将净盈利 25000 元左右。

六、人员管理

●招聘计划

因为书店规模不是很大，只需另招聘一名员工(性质属于兼职类型)应符合以下要求：

- 1 工作认真负责，能吃苦耐劳。
- 2 喜好读书，爱惜书籍。
- 3 有良好的服务态度，熟悉业务。

●薪酬计划

根据员工每天工作时间按时计费，每小时 4 块钱。工作时间员工可自行选择，但必须在下午 4 点到晚上 9 点期间到书店工作。

●管理计划

第一阶段规模虽然不大，创业者外加两名帮手一共也只有 3 个人。但无规矩不成方圆，对于仅有的 3 个人，书店制定了相关制度。

1 人事记录：员工到职前填写人事表格，提供正确的个人资料和近照，在职期间如有任何变更应尽快告知老板

2 员工证：书店开始营业将会办理员工证件，一边满足消费者的服务需求，员工在当值时必须佩带员工证，如有遗失，应立即报告，打理不领手续，离职时将员工证交还。

3 工作责任：员工必须工作责忠诚，工作勤奋，对同事要尊重及热心帮助，尽心尽力负责分内工作责任

4 服务态度：对顾客要经常保持礼貌及面对微笑的面容，客气应对，不能与顾客发生争执

5 遗失：如有拾遗，无论大小贵贱，员工应马上交老板，以备失主随时领回，绝对不能心存贪恋，或据为己有，一经发现将以纪律处分。

6 携物出店：员工进出店时，不能将书店任何财务带出，如有此种情况发生，将予以解雇

7 值班人员及开放时间

七、采购环节

采购之前编写详细的采购计划或者需货单，其编制必须建立在了解市场需求和商品货源情况的基础上，结合图书的市场动态，分别提出具体方案。在货物确定之后，制定工作手册，确定货物的登记表，对货物进行清理，根据市场需求分析和调查市场未来的发展状况，从而采购适销对路的图书更好的提高经济效益，总之，书店会以经济效益为标准运用科学的决策分析方法，进行综合比较，为书店提供有利的物质保障

八、风险，抵御措施

大学校园，电脑进入宿舍越来越频繁，可能存在学生不愿进书店而选择在网上浏览网页，这样可能导致购书或租书的人较少

因此，将用两年的时间尽量还清贷款，用自有资金进行经营，这样获利可观，也可避免因书店经营不善，既不能还清贷款，又亏损严重的现象。

书店的创业计划书 篇 4

一、 项目背景

咖啡作为外来饮品已经逐渐被国人所接受，成为越来越多的人日常不可缺少的饮品。大学生这一群体对咖啡的接受程度是很高的，所以以咖啡为主题的书店在大学生中的消费市场潜力是巨大的。此外，据医学研究指出，咖啡豆含有大批对人体有益的强健成份。咖啡因对人体并没有想像中的危害，反之，咖啡中一些成份对于人体有很多的保健功效，自信喝咖啡的人会越来越多。由于我校地处巴南在建高职城，学校周边的娱乐设施相对欠缺。另外我们学校的图书馆虽藏书丰富，但是无法做到与最新教育信息同步更新，热门紧俏的资料如于公务员考试、研究生考试复习资料无法做到及时更新。同时，我院缺乏符合大学生要求的个性化服务的场所，没有迎合大学生阅读心理的消费环境。于是我们萌生了创立学院“校园咖啡书吧”的念头。

二、市场定位及相关调查

1. 市场定位

咖啡书吧是一个以书为载体的休闲会所，针对学院师生而生，旨在体现一种”自由”“随意”的生活方式，它是一个“私密的”“怀旧的”“纯粹的”休闲空间，让读书行为转变成一种城市田园风格。把书的绿色、积极、向上的意义无限放大。优秀的书籍成就优秀的大学生，书吧不仅是海量知识的运输者，还是和谐校园、的实践者之一。

咖啡书吧是一个有共同爱好群体的纽带，让这一类人在这里能真正寻求到一种心灵的宁静。优秀的大学在大力提升学生专业技能的同时也应该不断丰富学生的文化娱乐生活，以提升学生的精神文明和陶冶情操。由于学校较为偏僻，周边的娱乐设施相对欠缺。另外学校的图书馆虽藏书丰富，但大多为经管专业书籍或辅导书籍，文学类书籍相对欠缺，而优秀的文学类书籍对一个大学生的成长与人格建立起着不可小觑的作用。

咖啡书吧的独特将学生师生带来更精彩的生活、更不一样的学习享受，在充满静谧的空间里闻着咖啡的浓香、品着奶茶的清新，在咖啡书吧优美的音乐中，抒发对美和生命的感悟，这种感悟自然而然会被周围的学术气息所浸透，成为一个充满活力和创造力的人文港湾。

咖啡书吧以温馨、文艺作为主风格，配以浓厚文化色彩的书廊和音乐，以为顾客提供优质的服务作为经营宗旨，营造出清新

舒适，富有人文氛围的生活休闲场所。

理念：纯粹、自然、随意、发呆、冥想、聊天、交流、享受孤独、思想流浪。

2. 相关调查

(1) 是否喜欢喝咖啡

在这一调查中，高达 82.6%的受访者表示很喜欢喝咖啡，仅有 6%的同学表示不喜欢。资料显示，近几年来，中国咖啡消费急剧升温，咖啡所特有的异国情调已经被越来越多的人所接受，特别是年轻人，而学院的主要消费群体也是在校的年轻学生，市场的前瞻性是比较客观的。（2）咖啡书吧环境

受访者到咖啡书吧消费时首先注重的是咖啡书吧的环境，继而是咖啡本身的味道，咖啡书吧的服务态度位居第三。咖啡书吧的环境在很大程度上决定了其本身的格调、特色、品味，是消费者选择咖啡书吧较为重要的一个因素，同时，咖啡书吧的环境、管理经营、技术传承这三点是校园咖啡书吧能走得多远的重要决定因素。另外，在喜欢的咖啡书吧风格中有 46.7%的受访者比较喜欢古典欧式的风格，选择现代简约和明快优雅的分别占了 29.3%和 24%，在装修中风格方向的定夺也比较明确。

总结：咖啡书吧集图书馆、咖啡厅、茶馆的优点于一身，更具时尚与创新。且咖啡书吧为大学师生提供幽雅舒适的休闲环境，同时还可以为喜欢潮流的顾客提供时尚和资讯。作为学生的我们更易于消费者沟通，为其提供特色化、个性化服务。新校区附近没有这样的休闲书吧，消费者集中，市场潜力巨大，发展前景很好。

三、 成本预算

1. 咖啡书吧店面费用

咖啡书吧店面是租赁建筑物。包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。预算 100-150 平米店面，费用大约在 15-20 万元。

2. 装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

(1) 外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。

(2) 店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，木工、等费用。

(3) 其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内。整体预算按标准装修费用为 360 元/平米，装修费用共 $360 \times 150 = 54000$ 元。

3. 设备设施购买费用

(1) 沙发、桌、椅、货架。共计 2250 元

(2) 音响系统。共计 450 元

(3) 吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计 600 元

(4) 产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计 500 元

(5) 各类书籍以及杂志元

4. 开业费用以及首次备货费用

(1) 营业执照办理费、登记费、保险费；预计 3000 元，营销广告费用；预计 450 元。购买常用物品及低值易耗品，吧台用各种咖啡豆、奶、茶、水果、等的费用。大约 1000 元

5. 周转金

开业初期，咖啡书吧要准备一定量的流动资金，主要用于咖啡书吧开业初期的正常运营。预计 20__元

四、 预期回报

书吧：共有 8 桌，每桌容纳四人，每单次可容纳 32 人，晚上为高峰时段，每桌晚上时段可多开一次台，相当于书吧晚餐时段就可以有 16 桌。

顾客人均消费按最低 10 元计算，每天营业额大约 $(8+16) \times 10 = 960$ 元/天。书吧还开展每天外卖送到寝室活动，每天营业额大约 $50 \times 10 = 500$ 元。每天大概 1460 元收入。

每天支出：水电一天 15 元奶茶粉以及奶茶原料成本 $(24 \times 4 + 50) \times 5 = 730$ 元付出的工资：外卖 $1 \times 50 = 50$ 元店内人员一天工资 $2 \times 80 = 160$ 元总 250 元总支出： $15 + 730 + 50 + 160 = 955$ 元 一天收入： $1460 - 955 = 505$ 元 一个月收入： $505 \times 30 = 15150$ 元

五、 销营计划

(1) 制作宣传单，在学校派发传单。

(2) 与学校组织合作，赞助学校的活动举办，进行活动冠名，组织为我们宣传。并为活动制作横幅并落款，挂于学校内。

(3) 开设，在学校进行摆摊宣传，扫码赠送小礼品。(4) 在学校贴吧，网站进行宣传。(5) 进行开业大促，打响知名度。

(6) 建立会员制度，给予会员更优厚的待遇和服务，比如会员专区，会员专项借书制度等，建立固定的熟客。

(7) 开业当天，开张当天，举行优惠活动：【顾客的第一杯】

1) 前 10 名顾客免费获赠第一杯（价位大概在 5 元左右，以向进入咖啡书屋的顾客派发序号牌/卡确定前 10 位优惠顾客）

2)、前 50 名顾客优惠 7 折（以向进入咖啡书屋的顾客派发序号牌/卡确定前 10 位优惠顾客，包含第 1 条优惠的 10 名顾客，前 10 名第二杯起 7 折优惠）

3) 当天前 100 名的顾客将有机会获赠精美的咖啡杯一套，共 10 个名额；【顾客的第二杯】

为期一个月的试业期间，咖啡等产品的价格一律打 8.8 折。由于顾客喝了第一杯，我们将在顾客喝第一杯的过程中将咖啡屋的文化、品味、特色、服务等带给顾客，让顾客花一杯咖啡的钱享受超值的 service。

六、 发展计划

1. 项目开发计划

（1）外联计划

寻找有投资意向的企业或者个人，向他分析项目的可行性，说服他投资这个项目。

（2）店面选址

地址将选在宿舍 C6 下面，位置处于各栋寝室到教学楼、食堂的两条必经之路的中间，到各栋宿舍都方便，且前方是小花园，环境优美，适合安静的享受咖啡的美味。

（3）内部调整

试业期间，所有员工除遵守咖啡书屋相关规定外，需严格遵守自己所在岗位的相关要求规定。咖啡书屋内全部成员在工作期间及时记录存在的问题或漏洞，并向上汇报，最终由经理归类汇总，制定解决方法，完善制度，完善咖啡书屋各方面服务。同时，每天的记录应该当天整理登记，每一周进行一次大总结，检查当周制定的方案执行效果。并把当周营业、管理情况向指导老师汇报。试业结束，经理整理试业期存在的问题，统一归档，并更新现有条规。

（4）长远计划

1) 是否扩大或更换店面

因学校的扩建，可根据学校的人流量集中点，结合成本预算，选择更适合的地址或者扩大店面。

2) 是否开分店

因本校的人流量和占地面积基本固定，在本校不适合开分店，但是如果在本校反映比较好，可以选择在没有太大竞争的其他学校开分店。

3) 是否走出校园

随着经济的发展，人们生活水平逐渐提高，愿意享受生活的人越来越多，喝咖啡既可以让人平静下来，又可以提升个人气质，适合在人流量多但是环境相对安静的地方开店。

书店的创业计划书 篇 5

目录

.....

.....

.....

.....、 3

.....

.....

.....

.....

.....、3

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/567030103101006156>