020 电商平台创业打算书三篇

篇一：小区 020 平台〔APP〕创业打算书

1.执行概要

1.1 工程介绍

XXo2o 是一个整合高端小区周边效劳和特卖信息，为用户解决最终一公里配送痛点的 020 平台。〔要一句话搞定〕

1.2 市场前景

在居民较为集中的小区周边，各项居民效劳已经很完备，餐馆、修理、商店等均能找到，但其效劳过于分散，缺乏一个以小区为中心的整合平台。饿了么、淘点点整合了餐饮，各种家政 App 整合了家政效劳，唯独以小区为中心的垂直生活领域的效劳整合尚没有消灭较好平台，据 XX 数据分析，估量到 20XX 年中国小区 020 市场规模将突破 4000 亿，市场空白，体量巨大。

1.3 推动方案

在技术研发层面，实现 PC、WebAPP、微信、APP 多端数据同步整合；在营销推广层面，实施“PC 端占媒体头条，移动端微信圈人，门店端 XXwifi 导流”的战略；在运营维护层面，以效劳和特卖切入，辅以小区社交增加用户粘度。

1.4 工程优势

首先，XXo2o 有专业的产品研发、平台运营、市场推广团队；其次，XXo2o 有独创的引流模式和精准的切入点，不仅满足上游商家效益需求，同时解决下游用户接入效劳不便捷的痛点。

1.5 盈利模式

XXo2o 盈利的模式有三种：第一是增值效劳，占 30%；其次是商家销售分成，占 60%；第三是广告收入，占 10%。

1.6 战略规划

XXo2o 上线 XXO2O 有以下的打算：

1)平台运营 12 个月后开头实现规模盈利，掩盖 500 个以上高端小区；

2)以才智社区的概念申报国家工程，获得资金以及政策、政府的支持；

3)与物业合作，建立特色的小区效劳模式，增加居民对平台的信任和依靠；

4)往物联网进展，软硬件结合，为小区供给安防、家居、效劳一体化解决方案。

2.市场分析

2.1 宏观分析

小区 O2O 不仅是线下企业做电子商务、纯电商企业做线验，还包括了线上线下多终端的无缝融合，如门店端、PC 端、手机端、电视端等，让消费者在享受线上优待价格的同时，可享受线下贴身的效劳，据艾瑞询问数据分析，估量到 20XX 年中国小区 O2O 市场规模将突破 2708.8 亿，同比增长 40.5%，在线用户到达 2.93 亿，就此可推断 XXo2o 市场空间巨大。

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/598067044107006106