

互联网创业计划书（优秀 18 篇）

一、市场需求。

随着电子信息的发展和全球化，网络游戏以计算机信息为基础作为一个新兴的朝阳产业迅速地在全球盛行。20 某某年中国仅内陆地区网络游戏市场份额已经突破 200 亿，如今仍继续保持着百分 20 以上的增幅。中国游戏市场的潜力非常巨大，中国庞大的网络用户基数是网络游戏能够快速发展的主要条件。

而各种网络游戏尤其大型网络游戏如《魔兽》、《cf》等都离不开游戏装备、游戏道具等，而往往这些道具都是需要花费一定的货币来购买的，对于这些网络的虚拟货币大部分玩家又没有足够时间和精力来获取，因此他们更倾向于用货币来购买游戏中的物品，因此网络中虚拟的货币便拥有了其意义上的价值。

为了满足市场对丰富游戏的需求，我们公司以推动网络游戏发展为导向，以信誉至上、服务快捷为宗旨，发展成为玩家心目中值得信赖的虚货币交易商。并努力将公司发展为国内网络游戏货币交易的主导企业，带领络产业走向国际市场。

二、公司简介。

1、公司简介。

x 公司是一个服务广大网游玩家的互联网公司，其宗旨是以互联网为依托，凭借专业的技术与服务和公司至上的信誉，为玩家提供各种网络游戏货币。公司主要从各中小型工作站收购网络游戏虚拟货币，然后向玩家提供有保障的、值得信赖的现金瑞环网络游戏虚拟货币的服务。业务主要以精品网络游戏如《魔兽》、《cf》、《eva》等，并同时提供其他非主要网游，以便方便不同游戏的玩家。

2、公司管理。

股权机构：全员持股计划。管理层持股百分 60，员工持股百分 40，其中员工股中对关键骨干人员提供了赠送职工股份等措施进行激励。日后的发展还要根据公司发展变化以及市场需求来改变策略。

管理部门：

1】、营销部门：主要负责把握市场上存在的各种机会，善于捕捉到网络市场发展方向的动态信息，对其加以分析，并能向市场推销公司最新开发的业务。该部门员工需要头脑灵活、分析能力强、有一定营销经验的人才。

2】、外交部门：主要负责调合公司与各网络游戏的和谐关系，并与各个网络游戏工作站进行洽谈，力求以最低成本收购各游戏货币，同时负责联系一些有意联盟本公司的公司。该部门要求人员的口才好、头脑好、同时需有一定的良好礼仪、气质。

3】、销售技术部门：主要负责直接和消费者沟通，了解消费者需求的动态信息，和负责制定网络服务程序。这要求工作人员要有一定的游戏技术经验和专业的电脑技术，信誉良好，服务态度良好。

4】、决策部门：主要负责分析公司有关收益，根据市场制定相关公司发展政策。

5】、财务部门：负责管理公司的财务、工资分配、资金周转等问题。

不管是哪个部门的人员，作为管理网络游戏的工作者，都需要具备强烈的上进心，并接触过两款以上大型的网络游戏和对网络产业有总体上的把握，同时在职业道德上要信守承诺，遵循公司宗旨理念。

三、资金运作。

1、预计吸引投资金额。

为了实现长期稳定的业务经营目标，本项目希望 x 年底获得 500 万元人民币风险投资。这包括了前期开办费用、市场拓展、广告宣传、媒体活动和流动资金。

2、投资回报。

通过分析市场需求，可以预计本公司在正常运作后销售目标得以实现，风险投资对本项投资将在逐渐按照约定的股份分配政策进行分红。同时在 x 年底，双方可按照股份协议转让方式双方协商，风险投资获利退出，或通过股份回购的方式，本公司以自有资金回购风险投资的股份，风险投资获利退出。

四、业务核心。

本公司主要以不同游戏不同角色对顾客的沟通交流方式服务于顾客。顾客

在我们的网站下订单，并通过银行卡或由我公司送的礼券支付，款到后由我公司在游戏里的角色在规定时间内支付顾客所订购的虚拟物品。

五、营销策略及计划。

1、建立公司网页，为公司业务打广告。因为本公司作为一个初始阶段的公司，发展少不了广告。建立起本公司网页，玩家可通过网络直接向本公司购买游戏装备。

2、以大学生及北京各学校附近网吧为主，这些人群都是作为网络游戏额主要人群，因此首先要对他们推销公司该业务成功。并力求联盟某些大型网吧。

3、扩大经营网点。公司初始以北京各学校为中心，根据市场的相关变化和公司的收益稳定，公司会以北京为中心向外扩散。主要还是以网络普及地区扩散，使公司逐渐发展为全国主要游戏虚拟货币兑换服务公司，并向国外市场进军。

4、强化营销宣传。在完成有关营销目标的基础上，加大营销宣传力度、通过专业媒体、地方报纸、电台、网络等媒介，推广我公司的服务宗旨和服务信誉，增强公司的知名度。

六、市场竞争及风险。

目前这个行业中做的最好的企业是 **ige**，但它认为目前国内市场的利润率过低，因此把目标主要定在国外。因此现在的竞争者主要是一些小型网站。但由于这些供应商比较的分散还处于小作坊的工作站形式，规模小，利润低，且信誉得不到保证，玩家有购买意愿却又不放心。我们以一定价格从小型工作站处购进网络虚拟货币，并以公司的信誉作以保证，向玩家提供可信赖的现金兑换网络虚拟货币的服务。

可能经营风险：

1、管理风险：作为一家初始的网络服务公司，我们深知自身在管理方面存在一定的不足。目前管理薄弱是我公司在初期面临的最大风险。特别是在战略规划、人力资源管理、营销管理方面都缺少人才。为此，本公司决定将每年的某个特定时间作为管理培训日。在管理层和员工当中开展质量意识，岗位职业化意识的培训，完善各项管理制度，改进激励政策，聘用高级管理人才等手段

尽量减少管理风险。

2、信誉风险：维持公司的信誉是公司中各个员工都必须遵守的重要宗旨。

但是玩家最初可能不会相信。这就要求我们对公司业务必须通过正规的手段的宣传，同时要求员工在向玩家沟通时需有良好的职业精神。

3、供货不足风险：因为本公司是以网络游戏为基础，通过提供各种游戏虚拟货币得到利润。网络游戏市场信息的不足、向游戏工作站收购货币不足等都会影响到我们公司向玩家无法正常提供服务甚至损害了公司的信誉。

为此我公司必须采取积极洽谈国内主要游戏工作站，扩大供货商的宽度，同时由于网络市场的灵活性，我们须时刻关注网络市场的发展，可有效避免与化解供货风险。

七、结语。

本计划的制定是为了便于有意投资人士迅速了解我公司基本情况而制定，关于财务规划及产品营销细节未加详述，如有意向，我公司可提供更进一步深入的资料供双方洽商合作事宜。

一、公司宏观分析。

1、公司简介。

本公司是一个以围绕信息服务为中心的服务类企业，公司致力于打造针对校园内部的网络交易平台，利用网络信息传递便利的优点，结合校园交易活动即时性、跨越地域范围狭小的特点，为校园商务活动提供信息交流便捷、涵盖内容系统全面的网络交易平台把虚拟的网络拉近学生们的身边，突破网络服务只能提供虚拟服务的局限，让同学们体验到网络生活带来的实体便利：以此为公司运作基础，树立公司良好形象，科学合理运营公司项目，立足于长远发展。

2、公司战略。

燕山大学是我们公司发展的起点和试点，前期从小处着手，深入开拓燕山大学市场，积累经验教训，立足于长远，我们会根据未来发展状况，把这个平台推广到秦皇岛的各大高校中，最终拓展到全国的每一所高校。

3、执行项目概要。

学生自由交易平台；二手书出售；超市在线购物；承包培训机构招生；承包旅游机构组团；商家网上开店；常用型产品出售；广告业务。

4、资金筹集方式。

公司运营资金由负责人(周保成、郭慧)筹集也允许公司其他成员的股份的方式中小企业融资。

二、行业特点描述。

1、发展背景。

当当网：1999年11月正式开通，成立以来，当当网一直保持高速度增长，每年成长率均超过100%。20某某年图书销售超过六亿元每月约有20某某万人在当当网浏览各类信息。它靠网上销售图书获得良好声誉，逐步把销售范围扩大到各种大众商品，采用消费者鼠标轻轻一点，精品尽在眼前-快递公司送货上门，当面收款经营模式，吸引了全球3756万的顾客在当当网上选购自己喜爱的商品。自己售书的同时为其他商品提供交易平台获利。

针对于大学生的非常成功的例子就是江西农业大学学生吴子发创办的大学生168服务网，该网站于20某某年建立，到20某某年月成交额达百万元。该网站提供集网上订餐、网上超市、网上二手书店的服务，初期经营范围只在一个学校，到后来把业务逐步扩大周边大学校园，采用网上下订单，货到付款的交易方式，大大方便了学生的日常生活，在学生当中赢得了很好的口碑，很值得我们学习。

综上，网络交易平台对商品分类，智能查询、购物导航和轻松的购物方式进行了完美的展现，加上每个网站的特色服务，吸引浏览者和商家，这样网站经营者得到了丰厚的回报。

2、自身发展优势。

随着网络技术的不断发展，网络以其时效性强，信息交流便捷等特点，成为21世纪另一个市场。虽然互联网已经发展的相当广泛了，但是互联网在学生市场中并没有真正的打开。学生市场与互联网之间还存在着很大的距离，据我们对周围学生的观察，学生们主要利用网络的方式有：学习、查资料、看新闻、网上聊天、玩游戏、发表言论等，可以看到，这些都是比较虚拟的服务，

对学生带来很少实体的 2.3 项目运营关键。

1)、注重学生需求的实际，让服务更专业、更全面。

不同服务根据学生需求特点采用不同的经营管理模式，如：二手书服务中，我们把所有可能要购买的书籍都集合在我们的网上书店里，学生可用鼠标轻轻一点即可搜索到，之后进行简单的购物流程即可在宿舍收到想要的价格低廉的书籍，不用花高价购买新书、不用花费力气四处找借、不用花费金钱复印质量不高的书本。这样，到位的服务会赚取好的口碑和利润。

2)、把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，办出我们的特色。

现在学生接触到的网络深入到学生生活还不够全面、不够彻底，例如百度涉及到的是信息检索，不能触及到日常具体生活，显得不够全面，而淘宝提供的网上购物虽有实体的味道，但也只是一部分实体，显得不够彻底。而我们创办的网站因为具有面对具体学生群体的要求，涵盖内容是专门为学生所关注和参与的，所以能够真正把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，打造我们最具特色的一面。

3)、合理构建服务项目，保持生存与发展。在我们经营的项目中，在线购物、在线订餐、在线购书、学生自由交易平台是我们赢得学生欢迎、商家信任的重要策略，是网站生存发展的前提条件；除自由交易平台外，其他六个服务都有获利的空间，可以说把校园交易的主要获利渠道容纳进来了，达到团队生存发展的目的。借鉴知名网站的服务模式和服务特色，结合校园生活的特点，科学合理的规划，精心细致的设计，打造出功能强大，服务周到，适应学校实际的独具特色的本土化网站。

总之，要用适合学生根本利益的服务站稳脚跟，而不是用宣传获得昙花一现。

三、执行项目解析及营销战略。

1、学生自由交易平台我们开辟一个自由交易的平台，为学生免费投放广告，学生只要把广告刊登到相应的分类信息中，就会被消费者轻易浏览到，或者被搜索引擎找到。用这种服务来提高网站的知名度。

2、超市在线购物。

1)、市场分析。

燕山大学地域广阔，宿舍区分布广泛，大部分宿舍区距离超市较远，学生购物极其不便，在线购物--上门送货和网上选购的方式正好迎合了学生的需求。另外超市之间形成了比较激烈的竞争，我们了解到校园周边超市的商品要比其他地方的价格低，这就是激烈竞争的结果，可想而知他们对赢得学生市场的渴望，而我们给他们提供的在线购物服务是他们竞争的有力筹码，只要我们提出的服务费用比他们靠降价竞争的方式划算，他们就会很愿意和我们合作的。

2)、行销策略。

把校园内外的超市吸引过来，我们打算对超市商家实行页面展示+订单销售战略，超市根据自身情况是否选择订单服务。

为他们在网站上提供空间，让他们在网站上开店展示商品。当一个学生找商品时，或者直接打开某一个超市的页面进行选购，或者用站内搜索引擎搜索想要的物品，经过智能化的处理，网站会把所得结果(包括价格、所在超市、型号等商品信息)都罗列出来，以供选择，然后在线下订单，超市看到订单后就会及时组织人员送货上门，各个超市可根据自身情况制定消费底限提供上门送货和送货时间。

3)、财务分析 根据我们对西校区利联超市调查：平均每天营业额在 5000 元左右，预计在网站上每家超市的销售额为 500 元，根据统计周边超市数量，我们把合作目标定在四个。

每月利润=(每天成交额某服务提成某每月天数+每月页面展示费)某合作超市数量。

互联网创业趋势：充分利用线上网络和线下实体的优势。

现在互联网创业，纯粹线上的服务也可能成功，比如 **facebook**，谷歌，**twitter** 等，但这是 5 年一遇的大革新，是基于对信息和人的基础网络服务，这样的机遇对于大多数创业者来说，可遇而不可求。如果你也想做互联网创业，不妨考虑一下，如何充分利用互联网的优势和线下渠道的优势，让双方优势结合起来，爆发出新能量。

。

互联网的创业计划书

随着我国大学生人数的不断增加，大学生毕业后所面临的就业压力也越来越大。因此，大学生在校期间就必须不断找机会锻炼自己，增长才干，积累经验，为将来找工作打下基础。为了能够给在校大学生提供更多的实习机会，我们预备创建一个专门针对大学生的兼职网站。这个网站的宗旨是为大学生提供正确的兼职信息，方便他们在课后之余能够轻松找到一份兼职。这样，一来，省往了大学生寻找兼职的麻烦和轻易上当的危险；二来，大学生可以在这个网站上轻松找到适合自己的兼职。

网站名称:某某大学生兼职网。

网站域名:。

网站宗旨：以免费帮助长沙所有大学生寻找兼职为己任，旨在通过科学、专业、真实的网页信息来架起大学生与人才需求者之间沟通的桥梁。让学生能够在工作中锻炼自己，让人才需求者能够获得最好的大学生兼职服务。

网站目标：打造成为某某最专业的，最真实的大学生兼职网。

创业理念：“某某大学生兼职网”目前处于调查研究和规划的阶段。创立这个网站的灵感来自于自己在学校的观察以及和同学们的接触得知：现在，越来越多的大学生希看在课余时间能够找一份兼职，可目前，某某还没有一个专门专业的大学生兼职网站来为他们提供真实可靠的兼职信息，这种供需矛盾体现得就越来越明显。为了缓解这种供需矛盾，让大学生在通过网上中介机构寻找兼职工作的时候不上当受骗，创建这个“某某大学生兼职网”的想法就应运而生。

网站服务：

1. 专业化的兼职信息服务。

为人才需求者发布兼职招聘信息。当有个人或者公司可以提供兼职岗位时，他们班长辞职申请书可以和公司联系，经过确认后，公司会及时正确的将兼职信息发不到网站。这样，人才需求者就可以很方便快捷地获得需要的人才。

为在校大学生提供真实的兼职信息。当有大学生想寻求一份兼职时，他们可以通过这个平台到适合自己的工作。

2. 个性化的兼职技能培训。我们团队会为每一位即将做兼职的同学提供免费的专业的兼职技能培训，始每一个同学能在自己的兼职岗位上快速熟悉该工作。

摘要：大学生从事兼职工作，目前已呈现多元化的发展趋势，越来越多的大学生通过网站的中介机构寻找兼职工作，也有不少企业或个人通过中介机构招聘兼职职员。通过对中介机构，企业，学校和学生的调查，对大学生在兼职过程中出现的题目，秉着维护学生利益的原则提出了针对性的看法和建议。

1. 研究方法。

本次调查以工商大学的在校大学生为主，采用随机抽样的方法选取调查对象，发放调查问卷一百份，回收有效问卷 90 份，回收率为 90%。另外，我们还通过走访，面谈等方式对中介机构和学生进行了访谈。最后，对回收的问卷进行整理和分析。

2. 调查结果及分析。

我们的问卷显示，大部分的学生都有寻找一份兼职工作的意愿。而其中，希看通过中介机构寻找兼职工作的学生所占比例最大。学生和企业宁愿付给中介机构相关的用度来选择。这是什么原因呢？我们以为这主要是信息不对称造成的。

企业需要为其从事某些短期或零散工作的学生，却找不到好的途径；学生渴看能够到企业往锻炼自己的能力却又苦于没有门路。而中介机构，正是在这种情形下应运而生。它作为穿针引线的媒介，通过获取企业和学生的需求信息，为这两方提供必要的联系，并从中获取中介用度。所以，中介机构的存在是社会发展的必然。因此，我们创建这个“某某大学生兼职网”也是基于此。

3. 大学生兼职市场基本情况。

1. 兼职中介市场治理混乱。

固然近几年，我国的中介机构发展异常火热，但是也存在很大的治理题目。一些人违法建立一些私人的网上中介机构，欺诈学生。而受骗学生却无处

有就有了很多不法分子通过网站提供的虚假招聘信息骗取钱财。

2. 网上兼职中介机构的诚信度难以保证。

据我们的调查，有 72% 的大学生表示，大多数的中介网站都需向学生收取中介用度。而且，中介网站在收取用度后并没有向学生开收据和发票。一旦发生纠纷，大学生将处于极其不利的地位。

3. 供需严重失调。

根据调查，20 某某年大学生兼职中介的用度大多在 50 元，而现在，中介用度已上涨到 100 元以上。而供需失衡是造成价格上涨的重要原因。这种供需失衡体现在：越来越多的大学生渴求找到一份兼职，越来越多的企业需要临时的劳动力，而能够为双方提供一个真实安全的兼职网络平台却少之又少。

4. 目标市场。

1. 在网站初期建设阶段，将目标定位为工商大学以及学府路的几所高校的大学生。

5. 建设进度。

(1). 预备阶段：1 组建网站内部职员，内部职员由五六个人组成，以进股形式参与网站治理。

3. 选择好办公场地，购置办公用品以及网站建设方面的用品。

(2) 筹建阶段：1. 对网站域名申请注册。

2. 在工商大学以及学府路各高校进行网站的宣传及推广。

3. 在长沙各个学校，商场，店展进行网站推广。

4. 待网站推广成功后，我们将把各个企业的兼职招聘信息进行网上公布，各位大学生可在此寻找适合自己的工作。

(3) 扩展阶段：网站初具规模后，我们将加大宣传力度，将目标市场扩大到整个长沙高校。

6. 竞争分析。

1) 上风：a. 参与这次创业的团队成員都是在校大学生，所以在本校推广时会比较轻易得到同学的信任和支持。

网站提供的兼职信息都是事先和长沙各至公司合作之后得到的，所以在兼职信息的真实性上能够得到保障。并且，网站提供的所有信息都是免费的，这就更增加了网站的可信度。

c. 网站会给学生提供免费的全方位的兼职培训服务，所以在同行业方面会更有竞争力。

b. 现在已有多家大型的比较成功的兼职信息提供网站，如 51job,58 同城等，所以在竞争方面处于弱势。

3) 机遇：a. 目前的大多数这方面的网站提供的兼职信息都是附带的，不够专业。

4) 挑战：假如网站做得比较成功，势必会面临其它网站的压力和打压。

(1) 组织结构。

内部职员由四到五人组成，视情况可增减职员。其中，两名治理成员负责网站的整体运作以及对外的交流题目；两名网站维护职员负责网站的维护和兼职信息的发布；一名财会职员负责网站的资金活动；一名后勤职员负责网站各方面的题目。

(2) 人力资源。

1) 资金来源。

网站以进股形式筹集资金，由内部治理职员共同出资组建网站。

2) 本钱核算。

a. 网站的域名用度(由本人视网站的发展情况而定)。

b. 为维持网站各方面正常运转的用度。

c. 网站初期的宣传用度(包括传单费，发传单职员的工资，以及其它宣传类型的用度)。

3) 投资风险。

a. 网站的经营和治理假如出现题目，可能导致网站陷进危机。

b. 网站的推广面临巨大挑战，假如推广不成功，所有的投资都将白费。

c. 网站的维护方面面临巨大的挑战。

4) 团队收进。

广告收进：网站可以通过各种方式发布一些广告，从而获得收进。

b. 通过与各公司合作取得收进：网站帮助公司发布兼职信息，获得收进。

服务治理职员：2 名。

网站建设职员：2 名。

财会职员：1 名。

后勤职员：1 名。

个人创业计划书 互联网创业

一、产品概述。

二、产品功用。

三、产品用处。

第二节 互联网作业运营方法剖析。

一、出产方法。

二、收购方法。

三、出售方法。

第二章 互联网作业翻开环境剖析。

第一节 20 我国经济翻开环境剖析。

一、我国 gdp 增加情况剖析。

二、工业经济翻开局势剖析。

三、社会固定资产出资剖析。

四、全社会消费品零售总额。

五、城乡居民收入增加剖析。

六、居民消费价格改动剖析。

第二节 我国互联网作业方针环境剖析。

一、作业监管处理系统。

二、作业相关方针剖析。

三、上轻贱工业方针影响。

四、进出口方针影响剖析。

第三节 我国互联网作业技能环境剖析。

一、作业技能翻开概略。

二、作业技能翻开现状。

第三章-年我国互联网商场供需剖析。

第一节我国互联网商场供应情况。

一、-我国互联网产量剖析。

二、-我国互联网产量猜测。

第二节我国互联网商场需求情况。

第三节 2023 年我国互联网商场价格剖析。

第四章我国互联网作业工业链剖析。

第一节互联网作业工业链概述。

第二节互联网上游工业翻开情况剖析。

一、上游资料商场翻开现状。

二、上游资料出产情况剖析。

三、上游资料价格走势剖析。

第三节互联网轻贱运用需求商场剖析。

一、作业翻开现状剖析。

二、作业出产情况剖析。

三、作业需求情况剖析。

四、作业需求远景剖析。

第五章-2023 年互联网所属产品进出口数据剖析。

一、进口数量情况剖析。

二、进口金额改动剖析。

三、进口来历区域剖析。

四、进口价格改动剖析。

第二节 2023-互联网出口情况剖析。

一、出口数量情况情况。

二、出口金额改动剖析。

三、出口国家流向剖析。

四、出口价格改动剖析。

第六章国内互联网出产厂商竞赛力剖析。

第一节企业。

一、企业翻开根柢情况。

二、企业主要产品剖析。

三、企业运营情况剖析。

四、企业出售网络布局。

五、企业翻开战略剖析。

第七章 2023-年我国互联网作业翻开趋势与远景剖析。

一、互联网作业翻开远景。

二、互联网翻开趋势剖析。

三、互联网商场远景剖析。

一、工业方针剖析。

二、原资料危险剖析。

三、商场竞赛危险。

四、技能危险剖析。

第八章互联网企业出资战略与客户战略剖析。

第一节互联网企业翻开战略规划布景意义。

一、企业转型晋级的需求。

二、企业强做大做的需求。

三、企业可持续翻开需求。

第二节互联网企业战略规划拟定根据。

一、国家工业方针。

二、作业翻开规则。

三、企业资源与才调。

四、可预期的战略定位。

第三节互联网企业战略规划战略剖析。

一、战略概括规划。

二、技能开发战略。

三、区域战略规划。

四、工业战略规划。

五、营销品牌战略。

六、竞赛战略规划。

第四节互联网企业要害客户战略施行。

一、要害客户战略的必要性。

二、要害客户的差异与断定。

三、要害客户的开发与培育。

互联网创业计划书

导语：互联网的快速发展，想要创业的人们也开始将目光从传统产业的创业转向互联网创业。下面是小编为您精心推荐的互联网创业计划书，欢迎阅读参考！

随着电子信息的发展和全球化，网络游戏以计算机信息为基础作为一个新兴的朝阳产业迅速地在全球盛行。某某年中国仅内陆地区网络游戏市场份额已经突破 200 亿，如今仍继续保持着百分 20 以上的增幅。中国游戏市场的潜力非常巨大，中国庞大的网络用户基数是网络游戏能够快速发展的主要条件。

而各种网络游戏尤其大型网络游戏如《魔兽》、《cf》等都离不开游戏装备、游戏道具等，而往往这些道具都是需要花费一定的货币来购买的，对于这些网络的虚拟货币大部分玩家又没有足够时间和精力来获取，因此他们更倾向于用货币来购买游戏中的物品，因此网络中虚拟的货币便拥有了其意义上的价值。

为了满足市场对丰富游戏的需求，我们公司以推动网络游戏发展为导向，以信誉至上、服务快捷为宗旨，发展成为玩家心目中值得信赖的虚货币交易商。并努力将公司发展为国内网络游戏货币交易的主导企业，带领中国网络产业走向国际市场。

公司是一个服务广大网游玩家的互联网公司，其宗旨是以互联网为依托，凭借专业的技术与服务和公司至上的信誉，为玩家提供各种网络游戏货币。公

司主要从各中小型工作站收购网络游戏虚拟货币，然后向玩家提供有保障的、值得信赖的现金瑞环网络游戏虚拟货币的服务。业务主要以精品网络游戏如《魔兽》、《cf》、《eva》等，并同时提供其他非主要网游，以便方便不同游戏的玩家。

股权机构：全员持股计划。管理层持股百分 60，员工持股百分 40，其中员工股中对关键骨干人员提供了赠送职工股份等措施进行激励。日后的发展还要根据公司发展变化以及市场需求来改变策略。

1】、营销部门：主要负责把握市场上存在的各种机会，善于捕捉到网络市场发展方向的动态信息，对其加以分析，并能向市场推销公司最新开发的业务。该部门员工需要头脑灵活、分析能力强、有一定营销经验的人才。

2】、外交部门：主要负责调合公司与各网络游戏的和谐关系，并与各个网络游戏工作站进行洽谈，力求以最低成本收购各游戏货币，同时负责联系一些有意联盟本公司的公司。该部门要求人员的口才好、头脑好、同时需有一定的良好礼仪、气质。

3】、销售技术部门：主要负责直接和消费者沟通，了解消费者需求的动态信息，和负责制定网络服务程序。这要求工作人员要有一定的游戏技术经验和专业的电脑技术，信誉良好，服务态度良好。

4】、决策部门：主要负责分析公司有关收益，根据市场制定相关公司发展政策。

5】、财务部门：负责管理公司的财务、工资分配、资金周转等问题。

不管是哪个部门的人员，作为管理网络游戏的工作者，都需要具备强烈的上进心，并接触过两款以上大型的网络游戏和对网络产业有总体上的把握，同时在职业道德上要信守承诺，遵循公司宗旨理念。

为了实现长期稳定的业务经营目标，本项目希望年底获得 500 万元人民币风险投资。这包括了前期开办费用、市场拓展、广告宣传、媒体活动和流动资金。

通过分析市场需求，可以预计本公司在正常运作后销售目标得以实现，风险投资对本项投资将在逐渐按照约定的股份分配政策进行分红。同时在年底，

双方可按照股份协议转让方式双方协商，风险投资获利退出，或通过股份回购的方式，本公司以自有资金回购风险投资的股份，风险投资获利退出。

本公司主要以不同游戏不同角色对顾客的沟通交流方式服务于顾客。顾客在我们的网站下订单，并通过银行卡或由我公司送的礼券支付，款到后由我公司在游戏里的角色在规定时间内支付顾客所订购的虚拟物品。

1、建立公司网页，为公司业务打广告。因为本公司作为一个初始阶段的公司，发展少不了广告。建立起本公司网页，玩家可通过网络直接向本公司购买游戏装备。

2、以大学生及北京各学校附近网吧为主，这些人群都是作为网络游戏额主要人群，因此首先要对他们推销公司该业务成功。并力求联盟某些大型网吧。

3、扩大经营网点。公司初始以北京各学校为中心，根据市场的相关变化和公司的收益稳定，公司会以北京为中心向外扩散。主要还是以网络普及地区扩散，使公司逐渐发展为全国主要游戏虚拟货币兑换服务公司，并向国外市场进军。

4、强化营销宣传。在完成有关营销目标的基础上，加大营销宣传力度、通过专业媒体、地方报纸、电台、网络等媒介，推广我公司的服务宗旨和服务信誉，增强公司的知名度。

目前这个行业中做的最好的企业是 ige，但它认为目前国内市场的利润率过低，因此把目标主要定在国外。因此现在的竞争者主要是一些小型网站。但由于这些供应商比较的分散还处于小作坊的工作站形式，规模小，利润低，且信誉得不到保证，玩家有购买意愿却又不放心。我们以一定价格从小型工作站处购进网络虚拟货币，并以公司的信誉作以保证，向玩家提供可信赖的现金兑换网络虚拟货币的服务。

互联网创业计划书

本公司是一个以围绕信息服务为中心的服务类企业，公司致力于打造针对校园内部的网络交易平台，利用网络信息传递便利的优点，结合校园交易活动即时性、跨越地域范围狭小的特点，为校园商务活动提供信息交流便捷、涵盖内容系统全面的网络交易平台把虚拟的网络拉近学生们的身边，突破网络服务

只能提供虚拟服务的局限，让同学们体验到网络生活带来的实体便利：以此为公司运作基础，树立公司良好形象，科学合理运营公司项目，立足于长远发展。

2. 、公司战略

燕山大学是我们公司发展的起点和试点，前期从小处着手，深入开拓燕山大学市场，积累经验教训，立足于长远，我们会根据未来发展状况，把这个平台推广到秦皇岛的各大高校中，最终拓展到全国的每一所高校。

3、执行项目概要

学生自由交易平台；二手书出售；超市在线购物；承包培训机构招生；承包旅游机构组团；商家网上开店；常用型产品出售；广告业务。

4、资金筹集方式

公司运营资金由负责人(周保成、郭慧)筹集也允许公司其他成员的股份的方式中小企业融资。

1、发展背景

当当网：1999 年 11 月正式开通，成立以来，当当网一直保持高速度增长，每年成长率均超过 100%。

2023 年图书销售超过六亿元每月约有 2023 万人在当当网浏览各类信息。

它靠网上销售图书获得良好声誉，逐步把销售范围扩大到各种大众商品，采用消费者鼠标轻轻一点，精品尽在眼前-快递公司送货上门，当面收款经营模式，吸引了全球 3756 万的顾客在当当网上选购自己喜爱的商品。

自己售书的同时为其他商品提供交易平台获利。

针对于大学生的非常成功的例子就是江西农业大学学生吴子发创办的大学生 168 服务网，该网站于 2023 年建立，到 2023 年月成交额达百万元。

该网站提供集网上订餐、网上超市、网上二手书店的服务，初期经营范围只在一个学校，到后来把业务逐步扩大周边大学校园，采用网上下订单，货到付款的交易方式，大大方便了学生的日常生活，在学生当中赢得了很好的口碑，很值得我们学习。

综上，网络交易平台对商品分类，智能查询、购物导航和轻松的购物方式

进行了完美的展现，加上每个网站的特色服务，吸引浏览者和商家，这样网站经营者得到了丰厚的回报。

2、自身发展优势

随着网络技术的不断发展，网络以其时效性强，信息交流便捷等特点，成为 21 世纪另一个市场。

虽然互联网已经发展的相当广泛了，但是互联网在学生市场中并没有真正的打开。

学生市场与互联网之间还存在着很大的距离，据我们对周围学生的观察，学生们主要利用网络的方式有：学习、查资料、看新闻、网上聊天、玩游戏、发表言论等，可以看到，这些都是比较虚拟的服务，对学生带来很少实体的

2.3 项目运营关键。

1)、注重学生需求的实际，让服务更专业、更全面。

不同服务根据学生需求特点采用不同的经营管理模式，如：二手书服务中，我们把所有可能要购买的书籍都集合在我们的网上书店里，学生可用鼠标轻轻一点即可搜索到，之后进行简单的购物流程即可在宿舍收到想要的价格低廉的书籍，不用花高价购买新书、不用花费力气四处找借、不用花费金钱复印质量不高的书本。

这样，到位的服务会赚取好的口碑和利润。

2)、把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，办出我们的特色。

现在学生接触到的网络深入到学生生活还不够全面、不够彻底，例如百度涉及到的是信息检索，不能触及到日常具体生活，显得不够全面，而淘宝提供的网上购物虽有实体的味道，但也只是一部分实体，显得不够彻底。

而我们创办的网站因为具有面对具体学生群体的要求，涵盖内容是专门为学生所关注和参与的，所以能够真正把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，打造我们最具特色的一面。

3)、合理构建服务项目，保持生存与发展。

在我们经营的项目中，在线购物、在线订餐、在线购书、学生自由交易平台是我们赢得学生欢迎、商家信任的重要策略，是网站生存发展的前提条件；除

自由交易平台外，其他六个服务都有获利的空间，可以说把校园交易的主要获利渠道容纳进来了，达到团队生存发展的目的。

借鉴知名网站的服务模式和服务特色，结合校园生活的特点，科学合理的规划，精心细致的设计，打造出功能强大，服务周到，适应学校实际的独具特色的本土化网站。

总之，要用适合学生根本利益的服务站稳脚跟，而不是用宣传获得昙花一现。

1、学生自由交易平台我们开辟一个自由交易的平台，为学生免费投放广告，学生只要把广告刊登到相应的分类信息中，就会被消费者轻易浏览到，或者被搜索引擎找到。

用这种服务来提高网站的知名度。

2、超市在线购物

1)、市场分析

燕山大学地域广阔，宿舍区分布广泛，大部分宿舍区距离超市较远，学生购物极其不便，在线购物--上门送货和网上选购的方式正好迎合了学生的需求。

另外超市之间形成了比较激烈的竞争，我们了解到校远周边超市的商品要比其他地方的价格低，这就是激烈竞争的结果，可想而知他们对赢得学生市场的渴望，而我们给他们提供的在线购物服务是他们竞争的有力筹码，只要我们提出的服务费用比他们靠降价竞争的方式划算，他们就会很愿意和我们合作的。

2)、行销策略

把校园内外的超市吸引过来，我们打算对超市商家实行页面展示+订单销售战略，超市根据自身情况是否选择订单服务。

为他们在网站上提供空间，让他们在网站上开店展示商品。

当一个学生找商品时，或者直接打开某一个超市的页面进行选购，或者用站内搜索引擎搜索想要的物品，经过智能化的处理，网站会把所得结果(包括价格、所在超市、型号等商品信息)都罗列出来，以供选择，然后在线下订单，超

市看到订单后就会及时组织人员送货上门，各个超市可根据自身情况制定消费底限提供上门送货和送货时间。

3)、财务分析根据我们对西校区利联超市调查：平均每天营业额在 5000 元左右，预计在网站上每家超市的销售额为 500 元，根据统计周边超市数量，我们把合作目标定在四个。

每月利润=(每天成交额某服务提成某每月天数+每月页面展示费)某合作超市数量

互联网创业计划书范文两篇工作计划互联网创业趋势：充分利用线上网络和线下实体的优势。

现在互联网创业，纯粹线上的服务也可能成功，比如 **facebook**，谷歌，**twitter** 等，但这是 5 年一遇的大革新，是基于对信息和人的基础网络服务，这样的机遇对于大多数创业者来说，可遇而不可求。

如果你也想做互联网创业，不妨考虑一下，如何充分利用互联网的优势和线下渠道的优势，让双方优势结合起来，爆发出新能量。

随着电子信息的发展和全球化，网络游戏以计算机信息为基础作为一个新兴的朝阳产业迅速地在全球盛行。

20 某某年中国仅内陆地区网络游戏市场份额已经突破 200 亿，如今仍继续保持着百分 20 以上的增幅。

中国游戏市场的潜力非常巨大，中国庞大的网络用户基数是网络游戏能够快速发展的主要条件。

而各种网络游戏尤其大型网络游戏如《魔兽》、《cf》等都离不开游戏装备、游戏道具等，而往往这些道具都是需要花费一定的货币来购买的，对于这些网络的虚拟货币大部分玩家又没有足够时间和精力来获取，因此他们更倾向于用货币来购买游戏中的物品，因此网络中虚拟的货币便拥有了其意义上的价值。

为了满足市场对丰富游戏的需求，我们公司以推动网络游戏发展为导向，以信誉至上、服务快捷为宗旨，发展成为玩家心目中值得信赖的虚货币交易商。

并努力将公司发展为国内网络游戏货币交易的主导企业，带领中国网络产业走向国际市场。

公司是一个服务广大网游玩家的互联网公司，其宗旨是以互联网为依托，凭借专业的技术与服务和公司至上的信誉，为玩家提供各种网络游戏货币。

公司主要从各中小型工作站收购网络游戏虚拟货币，然后向玩家提供有保障的、值得信赖的现金瑞环网络游戏虚拟货币的服务。

业务主要以精品网络游戏如《魔兽》、《cf》、《eva》等，并同时提供其他非主要网游，以便方便不同游戏的玩家。

股权机构：全员持股计划。

管理层持股百分 60，员工持股百分 40，其中员工股中对关键骨干人员提供了赠送职工股份等措施进行激励。

日后的发展还要根据公司发展变化以及市场需求来改变策略。

1】、营销部门：主要负责把握市场上存在的各种机会，善于捕捉到网络市场发展方向的动态信息，对其加以分析，并能向市场推销公司最新开发的业务。

该部门员工需要头脑灵活、分析能力强、有一定营销经验的人才。

2】、外交部门：主要负责调合公司与各网络游戏的和谐关系，并与各个网络游戏工作站进行洽谈，力求以最低成本收购各游戏货币，同时负责联系一些有意联盟本公司的公司。

该部门要求人员的口才好、头脑好、同时需有一定的良好礼仪、气质。

3】、销售技术部门：主要负责直接和消费者沟通，了解消费者需求的动态信息，和负责制定网络服务程序。

这要求工作人员要有一定的游戏技术经验和专业的电脑技术，信誉良好，服务态度良好。

4】、决策部门：主要负责分析公司有关收益，根据市场制定相关公司发展政策。

5】、财务部门：负责管理公司的财务、工资分配、资金周转等问题。

不管是哪个部门的人员，作为管理网络游戏的工作者，都需要具备强烈的

上进心，并接触过两款以上大型的网络游戏和对网络产业有总体上的把握，同时在职业道德上要信守承诺，遵循公司宗旨理念。

1、预计吸引投资金额

为了实现长期稳定的业务经营目标，本项目希望年底获得 500 万元人民币风险投资。

这包括了前期开办费用、市场拓展、广告宣传、媒体活动和流动资金。

2、投资回报

通过分析市场需求，可以预计本公司在正常运作后销售目标得以实现，风险投资对本项投资将在逐渐按照约定的股份分配政策进行分红。

同时在年底，双方可按照股份协议转让方式双方协商，风险投资获利退出，或通过股份回购的方式，本公司以自有资金回购风险投资的股份，风险投资获利退出。

本公司主要以不同游戏不同角色对顾客的沟通交流方式服务于顾客。

顾客在我们的网站下订单，并通过银行卡或由我公司送的礼券支付，款到后由我公司在游戏里的角色在规定时间内支付顾客所订购的虚拟物品。

1、建立公司网页，为公司业务打广告。

因为本公司作为一个初始阶段的公司，发展少不了广告。

建立起本公司网页，玩家可通过网络直接向本公司购买游戏装备。

2、以大学生及北京各学校附近网吧为主，这些人群都是作为网络游戏额主要人群，因此首先要对他们推销公司该业务成功。

并力求联盟某些大型网吧。

公司初始以北京各学校为中心，根据市场的相关变化和公司的收益稳定，公司会以北京为中心向外扩散。

主要还是以网络普及地区扩散，使公司逐渐发展为全国主要游戏虚拟货币兑换服务公司，并向国外市场进军。

4、强化营销宣传。

在完成有关营销目标的基础上，加大营销宣传力度、通过专业媒体、地方报纸、电台、网络等媒介，推广我公司的服务宗旨和服务信誉，增强公司的知

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/645002200010011302>