

电商创业计划书

电商创业计划书 1 第 1 章电子商务创业项目说明

1.1 创业项目说明

盐城金意光电科技有限公司在 20xx 年进入家居行业，在建立实体连锁店面的基础上，同时以网站销售进行电子商务配合。建设电子商务方向上，将主要产品使用群体锁定为青少年，主要是小学到高中这学龄段的青少年。按照时间推算，主要为 7 岁至 18 岁的青少年。为其提供一个适合并且喜爱的家居环境，全面打造这些使用群体的家居环境和学习环境。由于使用群体的要求，在建设电子商务网站时，要求我们将目标消费者锁定在这些使用者的父母、亲戚身上。虽然他们不是直接的使用者，但是却存在非常大的购买力和购买欲望。在日常生活中，父母经常会为了满足孩子的要求，尽可能的选择其经济能力只能的商品。在我们打造的电子商务中力求他们购买到的产品具有较强的吸引力。电子商务网站的宗旨是：给孩子最好的家居环境。

1.2 网站建设简介

(1) 网站名称：“我的家居”（待定）

(2) 域名申请：（待定）

(3) 人员结构：

主要人员的只能介绍：

1. 网站运营人员：负责电子商务网站的`整体建设，建设之后运营上对网站的管理，在各大搜索引擎中对网站进行优化，接受经理领导控制网站发展方向。对网站中产品进行活动策划并实施。

2. 系统程序与网页设计：主要负责前期网站设计和构思，对网页进行美化和结构设计。结合其他家居网站进行设计网站页面。

3. 网站建设与维护：申请域名，购买网络空间，并建设网站。（可以外包）

4. 网页设计与美工：对产品进行拍摄，制作图片（要求图片所占网络空间小且具有欣赏性）。对产品照片美化，给网页定期维护和更新。

5. 客服与发货: 要求能够快速回答消费者提出的疑问, 发货则是在消费者购买之后进行产品的运送, 主要由快递公司负责, 但是事先要对产品进行严格的包装。

6. 产品管理人员: 对销售产品有足够的了解, 并且要对产品组合和价格有足够的理解能力。协助网站运营人员进行产品促销计划制定。对产品的销售过程进行跟踪。

以上是在网站建立之初的人员结构。随着网站销售规模的扩大, 将会形成一个完整的组织结构。

(4) 业务范围: 销售 7-18 岁青少年家居产品, 专心打造专业青少年家居销售团队和网站。

1.3 营运方式

根据公司目前情况, 网站主要采用直销的营运方式, 根据公司设计的产品外包给其他生产厂家, 在我们的网站进行销售。主要形式: 选购、团购; 另外可以在淘宝的 B2C 平台进行销售。

除自建网站以外, 公司利用自有资源和以上的人员资源在淘宝、拍拍等平台上开店, 做零售业务。

1.4 网站管理

(1) 网站文化管理: 确保诚信做事, 保证绝不欺骗消费者; 售后服务周全, 不满意 7 天内退货退款; 让消费者做主, 积极听取消费者的意见和建议; 保证物品质量。

(2) 产品管理: 由于产品主要是由公司外包, 那么产品管理人员需要对制造公司进行跟踪和管理, 按时提供网站需要的订制品。

(3) 网站内部管理: 分工合作, 分工并没有很绝对的限制, 互相帮助, 各自承担自己负责事宜的主要责任。

(4) 货物配送管理: 由发货人员与各个邮递公司签约, 减少公司运输成本, 并且负责并保障我们的货物配送。

第 2 章市场与客户分析

公司销售产品的主要使用者是 7-18 岁的青少年，在这个年龄段，我们具有强大的市场，为这个年龄段购买产品的人群的购买力相当庞大。青少年家具虽然起步较晚，但在短短不到 10 年时间里，青少年家具相比成人家具发展速度是相当迅速的，无论是从产品研发、生产制造、市场推广一年一个台阶，到今天形成了“百花齐放”的局面，至今仍有不少企业不断进入这个领域，并保持着蓬勃向上发展的势头，但是国内市场也同时面临着激烈的竞争。

未来，青少年家具还会面临洗牌，市场份额更加向几个强势品牌集中，当然会有新的面孔加入竞争，这时市场竞争不仅仅是企业之间“核心竞争力”的竞争，更多的可能是产品研发和商业模式的创新。

而传统的店面销售配合以电子商务网站销售，将会一定程度上互相协助的形态。店面的销售能够刺激网站的推广，而网站的互联网上的推广也能帮助店面的销售。

电商创业计划书 2 网上交易具有虚拟化，但是本店绝不会因为这一点而欺骗消费者的利益。由于顾客没有直接面对商品，因而本店将严格控制商品的质量，售后服务等，要比现实做的更有特色，将现实中的售后服务和网络售后服务结合，制定出符合网店的售后服务特色，要让售后服务成为我们在同行业中的明显优势。商品质量是关系到企业生存的关键所在，质量的优劣是提高企业信誉的一个重要因素。由一个消费者至少能影响身边至少二十个消费者的连锁反映可以了解质量对顾客的重要性。因此企业必须严格把握商品的质量，与生产厂家签订质量方面的合同，提高采购人员的综合素质。

质量风险即是商品出现质量问题，商家负责给换货或退货而承担的损失。作为诚信商家，遇到此种情况，必须承担此风险，为降低此风险方法只有一个就是提高商品质量，以质保优。

商品策略的调整

及时的增加、删除商品，调整商品的价格，进行促销活动，及时提供热销商品、商品销售量排行，最新动态等商品信息，以满足顾客的需求。

销售渠道

作为电子商务 btoc 的企业其销售渠道一般比较简单，主要采取的模式为：生产者→零售商→

消费者,企业相当于其中的零售商。企业的销售渠道类型为直接渠道或一级渠道,直接从生产厂家订货,在直接销售给消费者,这样减少中间环节,减少商品的成本,使得网上商品的成本比较低,这就是电子商务的优势。

销售步骤

电子商务的销售步骤比较固定,销售过程要以消费者为主,其步骤为:

1. 注册会员;
2. 选择商品;
3. 选择支付手段;
4. 选择送货方式;
5. 企业收款,送货;
6. 售后服务。

促销策略

采用广告宣传为主,其余促销方式相互配合的`促销手段。

人员推销

1. 在各大高校附近发送精美礼品及宣传单。
2. 充分利用网上资源,寻找买家,发送供给信息。

广告宣传

广告宣传采用群发电子邮件,在知名网站上做浮动促销广告,在门户网站中超链接,同时登陆上几个搜索引擎,在各大人气论坛发帖。

公共关系

打算以学校中的学生为主要对象,所以公关方面,打算与学校团委和学生会联系,在学校每周举行一次座谈会,利用班、团会时间进行以系为单位的宣传,在学校主页上宣传。

品牌认证

树立良好的网店形象,品牌认证是重要之重要因数。公司的知识产权,商标,品牌必须等到相应的认证,避免关于这方面的纠纷。域名需申请注册。一切要合理化,合法化,科学化资金的筹集和运用分析资金的筹集可以采用现金出资、实物出资以及负债资金的筹集,其比例为 6: 4。公司的现金实物资金为 xx 元,则负债的筹集为 xx 元,现金事物资金为内部资金,现金 x%左右,固定资产 x%左右。

商品的成本由每一种商品的进价和数量确定后叠加而成,其中还包括商品的运输费等因数,选择质好价低,运输方便的生产厂家进货,尽量减少不必要的开支。

根据以上初步确定成本费用为:

1. 商品成本费, 运输费, 库存费总共为 xx 元
2. 固定成本(电脑, 办公费) 为 xx 元
3. 流动资金 xx 元

重要报表预测

预测现金流量表

1. 主营业务利润率=营业利润/商品销售收入净额=xx%通过此,可发现企业理财状况的稳定性,面临的危险或可能出现的转机现象。
2. 成本费用利润率=利润/成本费用=xx%该指标反映了企业主要成本的利用效果,是企业加强成本管理的着眼点。
3. 总资产报酬率=息税前收益/全部资产平均余额=xx%该指标反映该比例越高,表明企业资产利用效用越好,整个企业盈利能力越强,经营管理水平越好。

电商创业计划书 3 基本上每个地区都有自己的特产,我们 xx 具体说没什么特产,只是靠海海鲜多点儿。我认为我可以创建一个我们的特产出来,打造一个品牌效益。莱州大家乐食品是每个 xx 人都知道的品牌,很受青睐,因为确实很好吃,而且很有代表性。所以,我想以此来作为我的创业项目。通过电子商务这个有力工具来实现它。

一、宗旨及目标

宗旨: 您的肯定是我们的动力你乐我乐大家乐

目标: 让每个人随时随地都可以吃到海鲜

二、市场调查

- 1、我在网上调查了大家乐食品的销售情况，很不乐观，在百度中，只能搜到其公司简介，没什么具体内容，而且内容更新很慢，只是公司内部的一些简单情况。其次，我在旺旺和淘宝上也搜查了其开的网店，在旺旺上，虽开了店，但没人料理。而且，搜关键词还搜不到，只有加上市名才能找到，所以基本上是没什么销量的。淘宝上也是如此，总的来说，其公司在网络销售这一方面钱是白搭了。
2. 在公司的`网页中，查到产品不负责订制，也就是不接单，使利润空间下降。

三、实现方式

- 1、与厂家进行合作，达成共识，共同创立品牌，我们为其提供电子商务技术上的支持，其公司为我们提供资金上的支持。获得的利润由双方协商后决定。
- 2、解决计算机上网问题
- 3、为此项工作申请邮箱、qq、msn、虚拟空间，注册域名。
- 4、改造其官方网站，在原有的基础上更新更新，申请新浪博客，利用其连接，使其排名往前。每天在官方网站上发布新信息，定时更新新产品的图片及产品信息。
- 5、在旺旺上公司已是诚信通会员，在淘宝上也参加了消费者保障计划。所以只需修改旺旺和淘宝上的部分店铺，如果有必要再重开。购买装修软件，装修店铺。
- 6、在产品销售初期，大力宣传，利用电子邮件、网络广告、病毒营销、交换链接方式进行宣传，发展一批固定客户。
- 7、销售前期与全国各大超市、商场尽可能的进行合作，厂家让利，低价出售，视产品销售情况逐步回升价格。同样，在网店及官方网站上公布其让利信息，让其产品比同类产品价格低，使产品在价格排名中尽可能的排在前面。
- 8、保证店铺 24 小时有人在线。
- 9、到各大银行开设账号，开通网银功能。
- 10、联系 xx 为其进行快递。在官方网站及网店上注明满 xx 元免邮费。
- 11、详细介绍食品，在发货时，把公司的食品说明附加到邮包里。
- 12、在官方网站上开通订单服务，满足买家需求。

四、销售前景

产品价格适中，携带方便，口味多样，市场上类似这种包装的同类产品比较少，网上卖的同类产品也基本上是散装，邮寄不方便，所以市场竞争力应该不是很大。调查人群中的绝大部分人乐于再次购买并推荐给周边朋友。

五、项目未来

由于内陆海鲜较少，在未来几年，我们会把市场发展到内陆，使产品遍布内陆个大市场、超市，让每个人都可以很方便的吃到海鲜产品。

电商创业计划书 4 一、项目内容

本项目主要针对某某县农业发展及民族手工业产品的现状，运用日趋完善的电子商务，为农产品及民族手工产品买卖建立网络信息服务，意在解决我县农产品业及民族手工产品信息基础设施落后、网络化程度较低、信息的交流与共享不畅通而导致农产品及民族手工产品交易困难的现状。通过网络技术，让农产品及民族手工产品销售摆脱中间商盘剥与市场信息不畅通的问题。此项目主要结合某某县农业发展现状，借助电子商务平台，为农产品买卖建立网络信息服务。旨在帮助某某县农产品走出去，提升某某县农产品影响力，加快某某县经济发展。

二、项目背景

随着我国经济的快速发展，城市化进程的加快，人们越来越追求高品质的生活。民以食为天，而当今食品安全令人担忧，市场上的农产品品质良莠不齐，没有统一的管理与规范，在此社会大背景下，原生态特色农产品越来越受到人们的青睐。目前某某县农产品的销售仅局限于线下，没有统一的电子商务销售平台，急需建设一个统一规范的电子商务台帮助某某县农产品走出去，提高销售额，加快某某县经济发展。

三、项目发展前景

1、有利的外部宏观环境

国家对“三农”问题的重视，以及信息技术和电子商务的越来越深入人民生活，电子商务在我国农业得到了越来越

广泛的应用：国家发改委农产品批发市场信息化、农业部对农业信息化重视和积极扶持政策，如今农业的发展可以让我国现有的经济发展水平有一个新突破；经济全球化的’外力推动，更有利于农产品的出口。

2、农产品市场的自我创新需求驱动

产业发展的基础是生产，但市场和流通是决定产业发展的关键环节。农产品流通不畅已经成为阻碍农业和农村经济健康发展、影响农民增收乃至农村稳定的重要因素之一。农产品的交易难及农产品的结构性、季节性、区域性过剩，从流通环节看，主要存在两个问题：一是信息不畅，盲目跟风。市场信息的形成机制和信息传播手段落后使农户缺少市场信息的指导。二是农产品交易手段单一，交易市场管理不规范。所以当务之急便是如何解决信息畅通问题，以及市场预测，尽可能避免不必要的损失。这需要创造一个平台去解决这个问题。创造一个平台去提高信息流通率，信息匹配率，商务交易率，方便这个产业的发展 and 扩大。

四、供应产品

- 1、民族手工艺类：排倒莫蜡染、苗族手工银饰、石桥古法造纸。
- 2、民间特产类：排调米酒、民间自制香肠、土酒、酸、糟辣椒黑毛猪香猪肉。
- 3、精装礼品类：黔丹硒米、硒茶、俊建公司红酸、糟辣椒、腊肉、香肠、喜湘聚豆腐干、浙丹林芝粉、金海公司韭菜根、茅台生态农业公司酒品。

五、目标市场分析

1、农业电子商务的发展现状

当下中国，电子商务正处在一个飞速发展的阶段，电子商务覆盖的领域涉及了我们生活中的方方面面，例如图书、家电、电子产品、服装纺织等。可以说各行各业都开始融入电子商务这个广阔的平台。那么，电子商务何以会受到如此青睐，为越来越广泛的人群所接受呢？我们认为原因有三：

一是拓宽了买卖双方的地理空间。通过电子商务提供的交易平台，买卖双方可以在互不见面的情况下进行相关的谈判及交易，大大节省了交易的成本和时间。同时，交易的范围也不再仅仅局限在一市或一省之内，而是扩大到了全国甚而世界，由此带来的交易数量的增长也是极其可观的；

二是理清了市场基本状况。通过将各类商品的价格、数量、及基本介绍在网站上统一显示，使得买家能够对整个市场情况有比较清晰的了解，能够以较合理的价格买到自己需要的物品；对于卖家来说，他们能够即时了解买家的需求状况及个性化的要求并据此调整自己的经营策略，能够风险降至最低；

三是缩短了中间环节。由于电子商务的交易直接发生在买卖双方之间，而略去了中间的若干环节，所以使得交易成本、交易价格大幅降低，达到了双赢的目标。

由于以上三点存在，参与电子商务交易的人们得到了大量的便利和实惠，得到了大家的认同。

由此，结合我们对电子商务特点的分析，若能将电子商务引入农产品交易中来将，使得农民与商贩直接进行对话、

电商创业计划书 5 21 世纪是数字信息时代，是因特网的时代。按照淘宝对外公布的数据，20xx 年淘宝成交额超过 20xx 亿元，定下 20xx 年成交额将达到 4000 亿。目前平均每天成交按照他们提供的支付宝交易额更高达接近 7 亿元。而现在淘宝网重新确定自身目标要做零售业领头羊，这就更加给人们带来了网上创业的机会，一个好的平台，必定会造就优秀的企业。

当代社会，随着中国改革开放的深化，城市越来越大，工作越来越晚，交通越来越繁忙，通过电子商务网(网购)这个途径只会越来越深化，越来越被更多的人采用。

1、网店优势：

买一件应季的衣服，采用传统的途径解决问题，需要空出专门的时间，到商业区进行逛，挑，试，买几个动作，当然如果后续不满意还要加上个退的环节，从这个方面来说，要买这件衣服所花的除了标签上标的价格之外，还要花费时间成本，交通成本等等，劳心劳力；而相对于网购，点击鼠标，半个小时完成挑选对比，除了不能试穿，全部搞定，可以安心等待衣服上门，而且价格绝对是要比商城里便宜得多(因为不必支付商城的物业，人员，广告等等成本的均摊。)可谓既省时间，又省金钱。

根据人类心理分析，人们喜欢跟风消费，若一个团体中的一人进行网上购物，则团体中的其他人十有八九也会进行网上购物，甚至都会在同一家店进行结伴购物，以进行运费分担，这就给了我们商家优势，同时也要靠我们自己依靠诚信来成就自己的淘宝店做到最好。

同时，我们可以经常发放调查问卷，进行终端用户调查，了解终端用户真正需要的是哪方面的服务以及如何打出我们的品牌，随时掌握市场概况。

2、目标市场的设定：

女人爱逛街，这是一个亘古不变的真理，更有甚者说赚女人的钱很容易。女性消费者数量庞大，占整个社会总体消费的绝大多数。据统计女性消费者占全国人口的 48.7%，对消费活动影响较大的中青年妇女，即年龄在 20 岁~55 岁的那些占人口总数的 21%。女性消费者群体数量庞大，是大多数购买行为的主体。如果将实际购买者和购买决策者的数量统计出来，这个比率将会更高。由于在家庭中同时担任女儿妻子母亲主妇等多种角色，使她们不仅为自己购买所需商品，也是大多数儿童用品、老人用品、家庭用品的主要购买者。

因此相关产品的生产厂家，都要认清虽然女性不是企业产品的使用者，却是产品的实际购买者，或者对购买行为有决策权的重要人物。女性对日常用品有绝对的购买决定权，对于买房、家庭装修、私家车的购买也具有很大的建议权，女性做决策的家庭也不在少数。商家只要打动了女性消费者的心，就占据了较大的市场份额。更因为我是女性，了解女性对服装的基本需求，所以把 18—40 岁的女性消费者作为我们网店的最大客户群。

3、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析：

随着网络的发展、电子商务的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，因为网上购物可以节省购物时间，还可以提供大量的商品让消费者选择，非常便捷。现代年轻人非常适应网上购物这种方式，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。但是网上购物最大的担忧依然是信誉问题，因此我们的营销模式将采用实体店加网店同时运营，这样我们网店在网上的信誉将得到极大提高。

4、市场趋势预测和市场机会：

经过我们对市场的调查，日常用品购买比例明显增高。日常生活用品购买比例的增势今后仍将持续，并最终成为网上购物的主流，因此我们选择这一类产品作为我们的主打商品。

选择淘宝商城的理由

1) 规范的经营环境

所有入驻淘宝商城的商家，均为企业用户。其销售的产品、商家资质、营销思路，均为淘宝商城奠基了规范、良好的经营氛围及前景。

2) 强大的品牌传播

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/888072077075007030>