

# 2024年互联网创业项目策划书四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/166757.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

### 互联网创业项目策划书篇一

随着生活的信息化，电脑的普及及运用，网上购物已经取代了传统的购物模式，网上购物不受时间和空间的限制以及产品多样化给予消费者更多的便利与选择，吸引了越来越多的消费者，是现今流行的购物模式，因此网上开店成为了一种潮流，并且越来越多的人选择网上创业。

网上创业成本低效益高，通过对市场的调查和分析，选择了网上创业，针对市场的需求选择了虚拟充值的市场，开了一家专卖游戏点卡的网店。

#### 1.1 电子商务产业背景及地位

在我国至1998年开始发展电子商务以来，他也惊人的速度蓬勃发展，几乎各行各业都在电子商务方面有所成就。电子商务现在占全国总消费水平的13%，而且正在以高速的增长速度发展。

#### 1.2 xx（你选择的商品类型）发展现状分析

我从事的是网络游戏点卡方向的研究，主要经营腾讯qq的几大热门游戏的虚拟点卡、官方cdk等等。众所周知现在网络游戏已经是一个人们生活休闲娱乐当中的必需品，他可以在人们工作累的时候给人们一种放松，而且可以给人一种在现实生活当中无法体现的成就感、满足感。让人们在紧张的工作生活中得到放松，从而更好地工作生活。

中国现在的游戏市场很大而且相关的配套设施比较完善，针对有游戏的法律法规已经相当的健全，这也使得中国的游戏市场得到了良性的发展，并且游戏的发展速度是在电子商务领域当中发展最快的，也是盈利性最强的。

我研究的是现在网络上最热门的几款游戏，也是游戏玩家人数最多的热门游戏。而且这些游戏玩家大多数为了在游戏当中更好地展示自己的本领和霸权主义，多数都愿意花人民币来装备自己的游戏角色，让他们变得更加的强大，从而显示出自己的英雄气概。这当中就有了市场，商家就有了实现盈利的手段，而且这些潜在的用户会源源不断的充值来装备自己的游戏角色，让游戏中的领主的地位得到稳固，

### 1.3 c2c电子商务平台现状分析

我主要对xx网进行的研究，它是一个综合性的平台，里面有各种各样的商家，和庞大的消费用户群体。也是目前中国电子商务领域中的领头羊、主力军。xx网是更开始起步网络创业者最好的选择之一，xx去年一年的消费金额是一万亿。

这是一个多么大的数字，而且这些交易金额都是由成千上万的ctoc商家来独立完成的。可见xx网的价值所在，并且xx网是中国电子商务领域的一个里程碑式的标榜，他最先实现了网络交易的可行性，安全性、便捷性、等等。

xx网的未来发展是光明的、是有着无限潜力的一个电子商务平台。也是千千万万中小创业者渴望成功的摇篮。

xx网在未来发展、企业内部管理、中小卖家的管理当中都有自己明确的法律法规，任何一个在xx的人都要依靠它来行事。这样就给它有了良好健康发展的保障，所以我也选择了它。

### 2.1 项目开发环境的swot分析

#### 2.1.1 内在优势

##### (1) 需要大

想想我们身边的哥们，哪个不见手机，哪个不需要呢。

##### (2) 无需物流

不见发货的困扰，基本上只要几分钟就可以完工一桩交易~无需物流，就不会产生因快递地方的错误而产生的纠纷哦。

##### (3) 拨款小不压钱

只要花300元就可以开张了。而且操作容易。只要发动软件，一切都交给软件自动完工。无需存货，不用考虑卖不出门的压货问题。

##### (4) 适合兼职

基本上不需要先期购买啥，不需要跑来跑去的浪费时刻，只要有一台电脑，就可以随时完工交易，不会被固定的地点套住自我的步伐。

##### (5) 累积信誉快

做实物难就难在信誉累积太慢，不见信誉，顾客流失率就高。而做话费，周内都有可能升钻。

#### 2.1.2 内在劣势

现在xx店铺的信用分为，虚拟宝贝交易和实物宝贝交易两种

什么是虚拟宝贝？主要指无需物流就可以完成交易的商品，比如网络游戏点卡、话费充值戏币等等。

什么是实物宝贝？主要指需要物流参与的一些实实在在的商品，比如服装、化妆品等等。

在实物宝贝中有一类是比较特殊的，比如在xx上软件、店铺装修、虚拟主机、网站建设、装修模板等等，都是属于实物宝贝的生活服务类目下的商品，所以由这类宝贝带来的交易也属于实物宝贝交易。

相信有很多朋友会知道，我以前店铺经营的是自动充值软件，同时在我刚从事这个行业

初期也做充值业务，所以积累了很多虚拟宝贝交易。

但是，由于现在xx在7月8日以后已经推出了一些新的规则，并且xx自身也出了充值系统，所以，以前网络上很多人都说的先靠虚拟冲钻然后转型做实物的做法就不再适用了。

所以，现在想做实物的掌柜就最好不要让自己的店铺有任何的虚拟宝贝交易的信用，如果现在还有的朋友是想靠虚拟冲钻然后转型做实物，那么这样你打造出来的店铺是一个废店，会存在很多弊端。

### 2.1.3 外在机会

如果你原来的方法大量的行动，只能得到你现在的结果，说明你更加要创业赚钱了，如果你不去改变五年十年二十年，你可能还是现在这个样子！为什么每一个中国人都在活着，因为每一个人一出生下来的时候，就下定决心一定要活着，当生命遇到危险的是时候，不论他有没有钱，他都会变出钱来，想尽一切办法，所以当人生命遇到问题的时候他永远没有借口，因为他一定要活着，生命对于我们重不重要？成功对于我们重不重要？

假如活着不成功，又有什么意义呢？当你把生命和成功划为等号的时候，你的人生当中永远都没有借口了，当你没有借口的时候，你真的可以大成功了，是还是不是？

虽然网上创业已经开始成为大学生自主创业的一种发展态势很好的选择，有很多机遇，但也存在许多亟需解决的问题。

第一个问题：较强的创业意识与对创业相关信息的不了解之间的矛盾。大学生创业的意识较为强烈，但是对创业的相关信息可以说极为不了解，存在“眼高手低”的现象，这是大学生创业、包括网上创业潜在的问题之一。

第二个问题：资金问题。尽管网上创业有成本少的优点，但在校大学生信用档案与社会没有接轨，导致融资借贷困难重重资金问题局限了大学生网上创业的规模和形式，没有太多的资金。

### 2.1.4 外在威胁

网络创业作为一种创业形式，那么就必不可少的会遭遇一定风险，而我们网络创业者是否就应该逃避，放弃继续创业呢？答案肯定是否定的。任何一个行业，只要你进入就存在风险，我们不能害怕风险，而应当积极的去寻求减低风险的发生。

作为当代大学生，我们初次创业，必定会遭遇经验不足、处事错误、资金缺乏等一系列问题。所以，在初次创业时，我们可以适当的降低我们的投资额度、投资范围，用初期的时间换取创业的经验，当然，在这期间，我们可以寻求他人的帮助，是自己的创业计划更完美的进行。

大学生网络创业是一个新的就业选择，不可避免的会产生一些比较成功的例子，当然，更加少不了失败的例子。所以，我们需要用辩证的眼光看待问题。有报道说：xx创造了大量的奇迹，公正说它带动了上下游产业的发展，包括物流、金融等等，也有大量的卖家通过经营自己的xx店获得了成功，但是我们应该去客观判断这些卖家的成功，他们的成功莫不是付出了大量的努力，并且拥有相关的货源以及营销方面的优势。

近日来，曾有某些所谓“专家”开始建议大学生大量的进入xx网进行网络创业，对于这些言论我们应更多是抱着一种愤怒的心情；这些所谓的“专家”到底对于xx网店的盈利、经营模式了解多少，对于成功的卖家实际了解有多少，对于成功网店的经营流程了解有多少。网络销售并不是大多数人想的那么一马平川，20%的卖家至少获得了80%的成交量，剩下的那些卖家只能算是纯粹玩票性质，更多是担当“陪太子读书的角色”。

所以说，我们大学生想要进行网络创业不应当跟风进行，一定要自己事先考虑清楚，多方面进行了解、咨询，最终做出符合自身利益的决定。因此，纵览全局，大学生在网络创业之前应该考虑自己拿什么和其他专业的

## 2.2 网络市场细分及定位

截至20xx年12月底，中国网民规模突破5亿，达到5.13亿，全年新增网民5580万。互联网普及率较上年底提升4个百分点，打到38.3%。在如此庞大的网络市场中，其中网络购物用户达到1.94亿人，较上年底增长20.8%，网上支付用户和网上银行全年用户也增长了21.6%和19.2%，目前用户规模分别为1.67亿和1.66亿。

为了更好的宣传产品，我们进行了网络市场的细分和选择，最终确定网络目标消费群体。

### 2.2.1 网络市场细分

随着互联网的普及，电子商务的盛行，无论是个人还市公司互联网的应用人群在日益增多。

#### 1.移动话费充值。

通过通信人家园数据显示目前的移动用户大约是7亿人，所以移动话费充值具有很大的消费市场。

#### 2.电话话费充值。

dccI互联网数据显示电信用户为420万，在话费充值领域也占有一定的市场份额。

#### 3.联通话费充值。

dcci互联网数据显示联通用户大约有3.4亿万户，虽然联通用户远远不及移动用户多，但其市场也是比较乐观的。

4.q币。

截止20xx年，腾讯qq用户已经突破5.13亿。所以根据目前的qq用户情况来看，q币的充值市场也是非常大的。

5.游戏点卡。

根据问卷调查显示，56.93%的被调查人群为男性，也在这些男性中，大多数都喜欢玩网络游戏，所以游戏点卡会受到男性的青睐。

### 2.2.2 目标消费者定位

通过问卷调查数据显示，进行网上充值的一般是在校学生和上班一族。

1、在校学生。

因为在校经常接触电脑，尤其是大学还是大学生基本人手一台电脑，并且对网购很容易接受，他们上网时间很充足，甚至可以说大学生已经对网络产生了依赖性。

2、上班一族。

考虑到这一群体因为工作原因，很少有时间到营业厅充话费，并且大多数上班一族都会接触到电脑，所以上网的时间也很充足，在没有话费的情况下，他们也会选择最便捷的网上充值。

### 3.1 进货渠道选择

网店分为实物和虚拟两种：实物需要有好的进货渠道，投资相对就比虚拟的大很多，如果做实物代理，又受限制，虚拟则不同，做虚拟网店你只需要投资300购买软件就可以终身受益，虚拟网店是每一个在xx网开店的好的选择，虚拟网店不用找货源，也不担心货物积压。

我们用的软件是第5代速度达自动充值软件，不用东奔西走的找货源，不用担心压货，也无需你一直都守在电脑旁，购买了软件后，你就是终身的代理商，你可以销售软件，每销售一套软件，你就可以提成190元。这个利润还是可观的。

而且这个软件可为全国的：移动、联通、电信、小灵通话费充值，可充值腾讯业务，qq充值：如qq会员、qq的红、黄、蓝、绿、黑钻等业务，也可充值游戏点卡等业务，无需你天天在线就可自动充值。

### 3.2 网店风格设计

### 3.3 网店经营理念

本店的经营理念：客户的需求，用户的满意

服务理念：信誉第一，客户至上。优质服务

经营宗旨：脚踏实地，诚信经营

### 3.4网店的运营管理

- 1、服务热情周到，有礼貌
- 2、对商品的介绍要详细到位，有明确的退、换货规定
- 3、主动介绍商品
- 4、发货及时，保证商品及时发送
- 5、在保证利润的情况下。提供更适合买家的促销方案
- 6、交易中发现纠纷时，要和买家共同协商，并妥善解决
- 7、向买家表示感谢

### 3.5 网店推广策略

在开店初期，网店的推广是一个重要的环节。只有提升自己的网站的人气。那些潜在的买家可能会成为你真正的买家。本店推广方式有从网上推广和网下推广两种方法进行。

(1) 通过腾讯qq、xx旺旺的发送消息功能来宣传推广本网店。

多于其他网店进行友情链接，引起潜在顾客的注意，从而提高本网店的人气，在有影响力的论坛发吸引人的帖子再加上店铺的连接，变相宣传本网站，让更多人注意本网店。

(2) 从身边的亲朋好友进行口头上的宣传，让他们带动网站的人气、在学校派发网站简介的宣传单。

### 4.1 项目投资计划

xx网消费者保障服务，保证金 1000元

购买xx旺铺 68元

店铺装修 100元

购买充值软件 300元

周转资金 200元

总计投资1668元

### 4.2 预计利润获得状况

网上开店卖什么最好最终的走向，据去年进行的一项调查显示，22.64%的用户曾使用现实货币购买过网络游戏中的id或虚拟物品。

以我国目前收费运营中的几款主流网络游戏计算，总注册账号已经超过4亿个。如果以23%的比例计算，将会有9000万个注册账号参与现金交易，以每笔交易金额100元计算，整个市场的规模可达到90多亿。而在韩国、我国台湾地区等网络游戏发达的地方，虚拟物品交易市场已经达到数十亿美元。

关于网游产业的一个事实是：网络游戏拉动的相关产业规模，已远远超出了网络游戏本身的市场规模。

仅2003年一年，网络游戏对电信产业的直接贡献就达到87.1亿元，因服务器、pc等设备销售而产生的对it业的直接贡献为35亿元，对媒体和传统出版的直接贡献也达到26.4亿元。

这些数据就像是一座冰山，而冰山最底部、最庞大的一部分，就是网络游戏的虚拟物品交易。虚拟充值的利润主要通过2种方式获得，一种是充值。

充值的利润在1~2%之间，游戏点卡充值在于8~10%左右，qb拿货9折、qq业务8.3折。每个人，每个月都需要充值。这个走量赚钱的。然后出售一个软件也可以获得利润你每卖出去一个就可以获得230元利润。

作为近年逐步发展起来的一项新的创业形式潮流，网络创业具有其他创业形式所不赋予的优势，其中，最具代表性的是电子商务技术的发展。

作为互联网时代重要的一种网络应用，电子商务的快速发展带动了网络创业的发展。而电子商务的应用范围和模式众多，基于互联网商务功能可以划分为基于产品销售模式、基于服务销售模式和基于信息交付模式三大类。基于网络产品销售模式进行网络创业，所需的成本、时间和技能要求相对来说比服务销售和信  
息交付要低，因此也更容易成为大学生创业者的普遍选择。

此外，中国的网络购物正在快速增长，截止到2012年7月，已经有4亿个网民在网上购物，越来越多的网民习惯于价格透明和购买方便的网络购物。

目前，在中国网民中，大约4个人中有1个人是网上购物用户，而在欧美和韩国等互联网普及率较高的国家，每3个网民中就有2个人在网上购物。中国网络购物的市场潜力还远未被释放。同时，与网络购物密切关联的网络支付发展十分迅速，目前使用的网民规模已经达到7571万人，2012年上半年增长率达到300%，有力地推动了网络购物的发展。所以说，网络创业的前景是比较可观的，具有极大的吸引力和推动力。

20xx年的这个大背景：大学生毕业人数高达770万，但与此同时，经济危机对我国就业产生的影响还未完全消退，大学生将面临愈加困难的就业局面。

而据最新数据显示，2012年，中国网民数达到了4.2亿，网络购物产生的财富将有望突破10万亿，由此产生的巨大商机吸引了众多创业者的目光。点击鼠标、扫描照片、寻找客户……简单的操作方式，低廉的成本，网络使创业不再是企业或职业个体经营的专利，愈来愈多的大学生也投入了网络创业的滚滚洪流之中。

根据我们的调查，主要问题及建议如下：

1.缺少资金支持与社会认可。九成大学生虽然怀揣创业梦，但是资金仍是大学生最头疼问题。大学生网络创业的资金大部分人认为应在1000-2000元之间。

这笔资金除了平时兼职获得，就是伸手向父母领取，前者对大学生学习造成压力，后者对大学生家庭带来负担。表示不支持大学生网络创业的人都是从业人员，认为学习应该是大学生的主流生活；而大学生本身87%都认为网络创业可以和学习兼容。

97%的人都认为大学生网络创业只能解决一小部分的就业问题，认为大多数人还是应当参与到职业生活中去。

保护大学生网络创业利益方面，98%的人都认为应当重视法律，一方面是法律建设（国家社会的支持），一方面大学生应该知法懂法。

建议政府在解决大学生就业问题时能考虑大学生贷款，给大学生网络创业带来新的契机。

希望能有相关法律政策支持大学生自主创业的行为，维护大学生的利益，这不仅为大学生上了一堂良好的成长课程，也为大学生踏入社会打下了良好基础。

## 互联网创业项目策划书篇二

互联网是一个能够在瞬间创造亿万财富的当地。跟着互联网技能的开展，尤其是电子商务的呈现，互联网所创造出的经济价值敏捷增长。

而网络文学经过对作者数字版权的交易，推出vip签约准则和阅览准则，逐步经过在线广告、出书代理、电子阅览开展、无线阅览开展等多种形式，培养和开展了有本身特征的获利形式。并用过与游戏开发与电影剧本改编，使网络文学著作得到屡次使用，构成一个强壮的产业链。

网络文学强壮的用户需求，保证了其宽广的商场，跟着3g时代的到来，阅览将不再受时间地址的约束，不管何时何地手机阅读都能够满意读者的阅览需求。

咱们将经过对网络文学商场的剖析，对于当前对网络文学开发中所疏忽的环节，断定本身的开展方向，以防止强壮的资金竞赛。

并借鉴一些成功的新形式，对xx中文网进行开展定位和商业化运作。从商场薄弱环节进入商场，寻求差异化开展，构成一个作者宣布与读者阅览，杂志选稿，图书出书相联络，电子运营，影视发行，动漫制造相一致的巨大产业链。

xx网前期经过与高校文学社团的协作，为文学社团在xx树立自个的社团主页，构成一个全国性的一起浩大的社团联盟。在此同时，xx将与与各类实体虚体社团翻开协作，互相宣传推行，以期到达资本互通，人才共享。

xx网将一向为优异文学爱好者供给网络文学宣布的渠道，开掘优质网络作者，并进行经典著作的搜集办理。逐步创立vip阅览准则，完成作者与网站一起获利的双赢局势。后期经过与杂志社出书方的协作，帮忙作者著作宣布与图书出书，以及电影剧本改编，和以著作内容为基地的游戏软

件开发等。

## 1.经济价值大

互联网自1994年进入我国，至今已将近16年。1997年美籍华人朱威廉将榕树下引入我国，这能够算作至今停止最早的网络文学站点，榕树下开端只是他的自个主页，却没想到开展迅猛招引了数不尽的文学爱好者。

恰是由于一群热心的海外华裔，我国的网络文学的开展并没有与国际拉得太远。现在网络文学迅猛开展，已构成一个对签约作家进行包装和运营，将小说的电子版权、无线发布权、传统文学版权及动漫影视改编权等一致包装、运营，打造一个以文学为中心，结合影视、版权、无线等多方资本的产业链，其经济价值不可估量。

## 2. 商场需求大

网路阅览需求量大，跟着社会日子水平的进步，市民日子不再只是满足于吃饱穿暖，大家的精力需求敏捷进步，再加上技能发面的开展，大家不再只是满足于纸质书本的阅览，开端将目光投向具有海量资本的互联网，悉数社会阅览量敏捷增大。

跟着3g时代的降临，阅览已经成为一种时髦，只需一部手机，一部mp4或许别的阅览设备就能够随时随地进行阅览。

## 3.产品来历广

网络文学的创造，本钱小，门槛低，对作者而言vip阅览中的绝大有些收费均为作者的收益，以及点击率升高后图书出书和剧本改编游戏制造带来的经济效益推进着网络写手的创造。

### a、专业网络团队剖析：

当前网络文学商场构成一家独大的局势，xx文学相继收xx等网七家网站，占有网络自创文学95%的商场份额，凭借隆重网络雄厚的资金支撑，xx文学垄断了悉数网络文学商场。可是隆重的开展形式过火寻求商业化运作，疏忽了一些细节的办理。

#### 1.商业性广告投进过多。

在xx旗下网站，翻开书的主页也会有弹窗广告弹出，在悉数互联网职业都开端注重优化顾客体会时，隆重反其道而行，将本身凌驾于顾客之上，无疑是认为自个占有了网络文学龙头老大的位置。

#### 2.网络写手生存现状不容乐观。

由于过火商业化，网络文学看似一片昌盛，实则坏处多多。网站为了留住作者，防止竞赛对手挖人，一般会与作者签约。作者签约一般是得不到任何优点的，可是，不签约一切的著作都是免费阅览，没有任何收益。

可是签约后对作者有了种种不合理的约束，包含每天有有必要更新几千字，不能与别的出书职业触

摸，等等等等。作者所得到的优点，只是是点击量过万了会有也许进入vip，据调查vip作者有许多都是零收入，有时一本书写完也只是能卖30元。

真实能将著作出书的没有几个，每个网站每年能依托稿酬日子的作者也就50人摆布，而网络写手有近40万，各个站点的人气作者加起来也只占了个零头，更多的底层写手一向处于弱势状况。跟着作者人气的进步，约束会不断增加。

作者任何越轨的行为，都视为违逆。要“压一压”。一切作者都没有安全感，日子时间处在监督当中。本年7月起点超人气作者梦入神机转会纵横中文网，充分说明作者对隆重官方的做法的不满。

### 3.著作彻底交由商场，短少文学性。

作者的图书能不能出书，均由点击量说了算，点击量高就出书。致使了网络文学全体短少文艺性，投合低级趣味无法构成对悉数社会有引领教化效果的优异著作，垃圾著作众多。长时间开展下去，必定走向式微。

### 4.不注重客户关系，疏忽底层

隆重文学能够做到那么大的渠道，开端短少开端的谦虚与谦卑，变得孤僻不羁。文学创造者很大一有些只是是由于兴趣，在网络写手多如牛毛的时代，许多作者以此挣钱无果依然坚持创造，只是是由于对文学的喜好。而隆重只注重高层写手的炒作包装，疏忽底层写手的感触，十分不人性化。作者需求自个的著作得到认同，而非一项项严寒的点击率目标。起点超人气作者梦入神机转会后讲到咱们作者需求安全感，一个能够为咱们遮风挡雨，人情味的渠道。

#### b、文学网站站长剖析：

当前网络上的文学小说类站点有20-30万，其中除了几家知名文学站点是依托团队公司树立以外，别的均为自个网站。依据与多数自个站长的触摸，自个站长搭站主要是为了赚取广告费，还有些站长是由于兴趣。

自个站长一般没有构成对文学站点的商业化考虑，一自个建造若干个站点，别离投进广告联盟的广告，将网站作为赚外块的办法。因而，咱们只需做出特征和品牌，很容易锋芒毕露。

#### 1.依据商场调查，当前各大网络文学站点趋于相同，有以下几个特色：

(1) 均以长篇小说为主，疏忽短篇文学的创造。

从前xx文学网是以短篇文学为主的，开展后期短篇逐步变成了一个子版块，当前xx主页仅剩一个通往短篇的连接，主页悉数均为长篇小说。

(2) 内容以玄幻修真类小说为主，疏忽其它内容，xx不属此列，为女性站点，以言情小说为主。

(3) 开展均采纳起点的形式（即点击，引荐，vip，上榜，出书，后期运作），仅注重超人气网络写手的包装炒作，疏忽了底层作者的感触。

(4) 疏忽现实日子中具有文艺性的好著作的开掘

(5) 商业化过于众多，短少文学的朴实自在

从前xx做得极好，致力于打造一个朴实干净的文学空间，创始人xx乃至回绝在网站上投进商业广告。xx因而少挣了许多钱，可是又由于它的朴实性招引了不断增加的作者在那里写文章。

但由于短少自个的运营形式，终究走向失利。自被xx文学收买后，商业运营形式有了，可是文学的朴实性不再。自个剖析，会有大有些作者外流。而咱们的运营理念则刚好承继了榕树之于文学的朴实性。

2.以下几个现状也值得注重：

(1) 网络图书出书如火如荼，而实体杂志社出书社却短少稿件。

(2) 高校文学社团长时间得不到校方和社会注重，社团间短少联络，消息闭塞，开展面对窘境，学校文学创造不景气。

(3) 愿意写文章宣布的作者许多，但老是短少一个渠道，无法与杂志修改面对面的沟通。沟通仅限稿件的邮递和回复，至于著作终究送到修改手里没有，哪里缺乏自个是无从知晓。

(4) 图书出书物以网络盛行的长篇小说居多，罕见自个文集和散文，漫笔，诗歌等短篇文学著作的结集出书。

为此，xx将依据商场剖析，着力克服以上坏处差异化开展，寻求以低成本高姿态的办法进入商场的办法，并拓荒属于xx的开展空间。

xx的运营将分为以下六个有些，下面将对这六个有些别离作出论说：

1.社团联盟：

此有些为咱们开展的要点。学校文学有很大的开展空间，而校方社会乃至网络文学运营商又都疏忽了这一有些。当前网络上的站点均未以此为要点进行网站运营，能够说这是一片商场空白。

以下要点剖析

在这一有些，咱们没有竞赛，能够以作业先驱者的姿势进入商场，进行商场开辟。

经过与一有些高校文学社团社长的触摸，他们对这个主意表示支撑，文学社团很需求这样一个交流的渠道。而且很多文学社，设置没有自个的主页，咱们为他树立自个的主页以后，社团的社员能够以自己身份参与社团主页，在网站上宣布的文章均会在主页显现，主页还能够供给简介、布告、活动相册，社区论坛等等。各个社团彼此独立又能够彼此有关。

一旦社团与站点树立协作联系后，一方面能够添加网站人气，另一方面这种协作是持久的，文学社每一年都会有新的血液写入。

这种方法的开展，对文学社来说百利而无一害，xx文学社团协作对比简单。当前已和xx诗社、xx文学社，xx文学赤色，xx文学社等有些文学安排达到协作意向，别的还在广泛搜集各高校文学社团的联络方法中。

## 2. 短篇有些：

这一有些是各大文学网站所疏忽的有些，也是图书出书物中所短少的有些。可是网络上的短篇文学著作数量多质量高，由于作者不需求与网站签约，能够自在宣布著作，因而具有海量的作者资源，而且流动性大，经过在一些小的文学社区论坛的开掘，很简单培育出一个特定的顾客群。

由于咱们旨在树立一个编读互动的渠道，使修改部出书社具有了高质量的稿件，而作者又由于著作宣布而得到优点，能够招引并捉住修改作者和读者三方，使修改部出书方构成了咱们的潜在协作伙伴。

## 3. 长篇有些：

本有些将要点开展底层写手，对作者要点注重，并克服大牌网络文学站点过火注重商业化炒作，疏忽人性化办理的特色，绝不过火束缚作者的自在。在堆集一有些人气以后能够学习vip形式，并经过前期与修改部出书社树立的协作联系，进行图书出书。并广泛联络影视动漫游戏公司，进行一版权为基地的后期开发。

## 4. 社区：

首要为作者读者以及各方协作伙伴供给交流渠道，一起是进行站点宣扬的东西。能够投进广告，社区有些不做为首要盈余方法思考。

## 5. 有声读物：

该板块为与网络电台共建有些，由xx为其供给稿件，网络电台将稿件编成剧本，录制广播剧。当前已与郁萌acg电台达到开始协作意向，由我方供给稿件及渠道支撑，共同协作。

## 6. 电子杂志：

是在开展前期招引作者读者，并进行站点推行的一个东西。电子杂志由于丰厚的富媒体应用，比纸质图书更能招引眼球，能够将文字、图像、声响、动画融为一体。前期能够定时将作者的优异著作结集成册（电子图书），长篇著作可制形成单行本。

一方面弥补了前期无法与各方进行广泛的联络，不能敏捷涉足图书出书，又能够使作者著作得到注重，一起电子杂志制形成成本低，视觉作用好，便于传达，一起变相的为网站进行了宣扬。

### 1) 办理理念：

优异科学办理的条件是断定和遵循准确领先的办理思维。咱们采纳以人为本，注重团队协作精力的办理思维。注重自己的开展，尊敬自己价值，各职能有些彼此调和协作，求得团队的整体开展，完成1+1>2的作用。

## 2) 办理团队：

办理团队首要由咱们创业小组人员构成。均为优异文学爱好者及具有有关专业常识的在校学生，将为团队拟定切实可行的决议计划，履行最有功率的使命。

在咱们取得危险投资后，投资家天然也变成咱们的团队办理成员，咱们还将约请具有各专业技能及办理经验的人员参与，并担任首要职务。

学历布景：在校大学生，具有激烈的求知欲和进取心。

人际联系：有较强的人际亲和力，热心而且沉稳。

作业本质：信守许诺；注重标准；遵循团队主旨理念。

## 3) 鼓舞及束缚机制：

### 1. 方针鼓舞

经过推行方针责任制，使作业方针层层落实，每个职工既有方针又有压力，发生激烈的动力，尽力完成使命。为职工供给一份挑战性作业。按部就班的作业最能消磨斗志，要职工有振作体现，有必要使作业富于挑战性。

### 2. 演示鼓舞

经过各级主管、作业榜样等的行动演示、敬业精力来正面影响职工。

### 3. 尊敬鼓舞

咱们常听到“团队的成果是整体职工尽力的成果”之类的话，外表看起来办理者十分尊敬职工，但当职工的利益以个别方法出现时，办理者会以公司整体职工整体利益加以回绝，他们会说“咱们不能够仅顾及你的利益”或许“你不想干就走，咱们不愁找不到人”，这时职工就会觉得“注重职工的价值和位置”只是标语。

明显，假如办理者不注重职工感触，不尊敬职工，就会大大冲击职工的积极性，使他们的作业只是为了获取酬劳，鼓舞从此大大削弱。这时，懒散和不担任任等状况将随之发作。

尊敬是加速职工自傲力迸发的催化剂，尊敬鼓舞是一种基本鼓舞方法。上下级之间的彼此尊敬是一种强大的精力力量，它有助于公司职工之间的调和，有助于公司团队精力和凝聚力的构成。

### 4. 参与鼓舞

现代人力资源办理的实习经验和研讨标明，现代的职工都有参与办理的需求和希望，发明和供给全部时机让职工参与办理是调集他们积极性的有用方法。毫无疑问，很少有人参与商讨和自个有关的行动而不受鼓舞的。

因而，让职工恰当地参与办理，既能鼓舞职工，又能为公司的成功取得有价值的常识。经过参与

，构成职工对公司的归属感、认同感，能够进一步满意自尊和自我完成的需求。

树立和进步职工参与办理、提出合理化建议的准则和职工持股准则，加强职工各层次与领导层的交流交流，进步职工主人翁参与认识。

团队高管人员定时体会性轮岗，让每一位高管人员了解每个岗位的作业进程，能够加强职工与领导层的交流与交流，还能够对作业进行监督。

#### 5. 荣誉鼓舞

对成绩杰出职工予以荣誉奖赏，如会议赞誉、发给荣誉证书、光荣榜、在团队表里媒体上的宣扬报道、家访慰劳、公费流览参观、外出训练进修、引荐获取社会荣誉、评选星级标兵等。每季度进作成绩评比，对成绩杰出的分团队给予奖赏，按当季度的营业额的发放必定百分比的奖赏

#### 6. 关怀鼓舞

对员作业业和日子的关怀，如树立职工生日状况表，总司理签发职工生日贺卡，关怀职工的艰难和慰劳或赠送小礼品。

#### 7. 竞赛鼓舞

发起公司内部职工之间、有些之间的有序平等竞赛以及优胜劣汰。对成绩长时间处于均匀成绩以下的职工进行裁剪。

#### 8. 物质鼓舞

添加优异职工的薪酬、日子福利、稳妥，发放奖金、日子用品、薪酬晋级。每季度进作成绩评比，对成绩杰出的分团队给予奖赏，按当季度的营业额的发放必定百分比的奖赏。

#### 9. 信息鼓舞

要常常交流公司、职工之间的信息，进行思维交流，如信息发布会、发布栏、公司报、报告准则、恳谈会、司理接待日准则。

每周每个分团队举行一次会议，对上一周作业进行总结，并对不完善有些拟定战略并进行整理，每季度举行例会，需求每个分团队的司理参与，对上一季度的作业进行总结，并拟定下一季度作业要点。

#### 10. 文明鼓舞

培育公司文明并遵循到办理中，使其得到职工的认可并融入其间，使公司文明对职工来说是一种精力动力。定时约请社会闻名资深讲师对职工进行训练，为职工充电，进步职工的作业热心，进步员作业业技能，进步员作业业功率。

#### 11. 自我鼓舞

包含自我欣赏、自我表彰、自我恭喜。

## 12. 处分（负鼓舞）

鼓舞并不全是鼓舞，它也包含很多负鼓舞办法，如筛选鼓舞、罚款、降职和开除鼓舞。筛选鼓舞是一种惩罚性操控手段。依照鼓舞中的强化理论，鼓舞可采用处分方法，即使用带有强制性、威胁性的操控技能，如批判、降级、罚款、降薪、筛选等来发明一种令人不快或带有压力的条件，以否定某些不符合需求的行动。

现代办理理论和实习都指出，在职工鼓舞中，正面的鼓舞远大于负面的鼓舞。越是本质较高的人员，筛选鼓舞对其发生的负面作用就越大。

假如用双因素理论来阐明这一疑问也许更易让人了解。筛选鼓舞通常采用了单一查核方针，给职工形成作业不安定感，一起也很难让职工有总结经验教训的时机。

一起还会使职工与上级主管之间的联系紧张，搭档间联系杂乱，职工很难有一个长时间作业的计划。对犯有过错、过错，违反公司规章准则，贻误作业，损坏设备设备，给公司形成经济损失和败坏公司名誉的职工或有些，别离给予警告、经济处分、降职降级、撤职、留用观察、辞退、开除等处分。

安排安排由团队整体成员和注资公司共同构成。整体成员大会为最高决议计划安排，xx团队将设定以下安排进行运营及平时作业的处理。

商场部：担任商场调研，商品推行，以及资助公司的寻觅。

宣扬部：担任网站的宣扬推行作业，以及与广告有关的事宜。

客户联系部：担任与客户的交流，尤其是网站作者与读者的定见，及时向团队供给作者与读者对于网站的感触，以便敏捷做出决议计划，确保团队与客户联系杰出。别的帮忙商场部，进行与资助公司的交流商洽。

客户联系部下辖网站办理员，论坛版主，群办理员三有些由热爱文学和网站办理作业的责任作业者构成，担任站点平时的办理。

对于责任作业者给予网站内部虚拟物的奖赏，而且寄发留念物品，在平时作业中与他们彼此交流多安排群体性活动，以添加团队认识。开展至必定规划，可思考将有些优异作业者进步为xx团队成员，享有与中心团队成员同等待遇。

人事部：首要担任团队内人事任免与调集，以及论坛版主，会员等级的区分与鉴定，有关安排的人员选定。并及时开掘优异人才，扩大团队。

修改部：修改部有优异写手构成，以大众的视角对文章进行鉴定。修改部担任网站内容的修改，专题策划以及担任与作者进行著作交流等事宜。

技能部：担任网站建造与保护作业，seo，文集图像制造，以及后期电子杂志制造

当前网络文学商场混乱隆重文学一家独大，并具有雄厚的资金支撑。各个大型文学站点均由公司拔擢以确保其后期运营。xx中文网刚刚起步，缺少品牌效应，及竞赛力。

处理方法：采纳差异性开展形式，防止与其正面的资金竞赛，采纳了异乎寻常的开展方法，注重短篇文学的开展以并进行与高校文学社团的协作，增强全国性规划的影响力，统筹长篇文学，在开展到必定规划后寻觅公司支撑，促进更大的开展。

## 互联网创业项目策划书篇三

### 1.1 项目描述

在当前社会，互联网已成为人类生活中“不可或缺”的生活伴侣，电子商务正在逐步成为中国人的最时尚的消费方式。

许多人认为电子商务仅仅是网上购物，这是不全面的认知，在不久的将来一切消费活动都可借助互联网平台完成。当前电子商务主要模式为网上零售，随着离线商务模式的广泛应用给了传统服务行业搭乘电子商务快车的机会。

离线商务模式又称online to offline.简称o2o模式，是指把传统的服务业企业的经营活动带动到线上，利用互联网平台展开营销推广，让线上成为商户的服务前台。

o2o模式的益处在于，订单在线上产生，每笔交易可追踪，展开推广效果透明度高。让消费者在线上选择心仪的服务再到线下享受服务。我们的经营项目为垂直领域的中间业务，具体为餐饮企业的宴会预订服务，经营目标有以下二点：

a) 为消费者提供方便快捷的宴会预订服务。

b)

为餐饮企业提供互联网营销平台，帮助餐饮企业扩大品牌知名度，让其获得更大的发展空间。

### 1.2 产品描述

我们将通过旗下网站[正在建设]来实现o2o模式宴会预订的业务。易家肴定位生活类电子商务服务平台，用快捷的宴会预订服务和一定量得折扣吸引消费者。

餐饮企业在“\*\*\*”拥有自己的主题页面，页面中标有宴会套餐价格，还具备宴席数量、宴会日期和时段的选择的功能。

“\*\*\*”会建立和餐饮企业联网的后台系统，当消费者在网站生成订单后，订单会同步发送给餐饮企业。

鉴于宴会属于大额服务交易，预订需要消费者提供真实有效的身份信息和联络方式。

为防止恶意行为，消费者在预订成功后需在36小时内到店确认。消费者到店确认后餐饮企业会把确认后的订单反馈回未能在规定时间内到店确认的客户，系统会自动取消该订单。

同时为了保证餐饮企业有充裕的准备时间，网站只接受当日一周以后的订单。在消费者享受完订单中的服务后，“\*\*\*”会根据订单中的金额按合作协议让餐饮企业进行返利。

### 1.3 市场分析

“\*\*\*”属于将传统的酒店餐饮业电子商务化，宴会作为日常生活中常见的喜庆方式（如：婚宴、寿宴、状元宴、生日宴等）有着庞大的市场规模和良好的消费习惯。

以xx市为例，有调查显示20xx年全年在餐饮方面的消费达到300亿，其中各类宴会的消费占到了21%，如此优厚的市场条件为“\*\*\*”创造了广阔的成长发展空间。

### 1.4 竞争分析

餐饮行业是传统行业，市场成熟，“\*\*\*”推出的o2o模式宴会预订服务在国内尚属首家。“\*\*\*”将积极做到以下几点：

- a) 诚信经营，探索业务发展模式。
- b) 在互联网电子商务生活平台领域树立标杆。
- c) 建立品牌信誉度和良好的市场口碑。
- d) 完善技术，做好“用户体验”

“\*\*\*”尽量在潜在竞争者进入行业前积累丰富的行业经验和良好的市场基础，以确立该领域的领先优势，切实给餐饮企业带来效益，营创“开放共赢”的合作气氛。

### 2.1 项目的重要意义

- 1、为消费者提供便捷的宴会预订服务，点击鼠标完成以往需要几天时间完成的宴会预订。
- 2、将传统餐饮企业引入电子商务平台的创新，是未来发展趋势。
- 3、广阔的互联网是未来营销的主要渠道，且具有营销定位精准、成本低、推广范围大等特点。给餐饮企业走出本土，发展壮大提供了良好的契机。
- 4、o2o模式合适餐饮企业的特点，到线上招揽消费者，使企业掌握主动权，而不是传统的“开门等客”。

### 2.2 项目的必要性

- 1、解决消费需求 经过“\*\*\*”的市场调查，在以往的宴会预订过程中，客户往往来回奔走在各大酒楼之间，比环境，比价格；还可能出现心仪的酒店在消费者想预订的时间段被订满。“\*\*\*”洞察到消费者的需求，利用互联网平台解决这一需求。
- 2、为餐饮企业拓宽经营渠道，利用这个平台用线上营销吸引消费者，对比传统渠道推广成本低

, 效果更佳。

3、为餐饮企业扩大品牌知名度,“\*\*\*”也将通过网络营销手段为网站上的餐饮企业进行宣传,充分发挥互联网不受时间和地域限制的优势,给餐饮企业带来更高的市场份额。

### 3.1 项目的目标规划

前期目标是为网站筹备提供支持,开拓餐饮企业合作方,收集所需的各类有关数据,完成网站模块的设计和建设,中间完成后台系统的开发和测试及数据库的建设。后期按照网站的整体设计进行整合和测试。

### 3.2 计划安排

I 第一阶段,准备阶段—20xx年2月(已完成)

I 准备阶段包括,企业注册,办公所需用品的购置等事宜。

I 第二阶段,基础数据的数据和市场调研分析—20xx年2月—20xx年4月(已完成)

I 本阶段分析网站技术需要解决的问题,并对问题进行深入挖掘研究、解决,在此同时开拓餐饮企业合作伙伴和对应的基础数据的收集。

I 第三阶段,软件开发和硬件平台设计—20xx年4月—20xx年5月(正在进行中)

I 本阶段包括后台系统的概要设计和详细设计,同时技术人员进行网站模块的设计和建设,设计通过后连接后台系统进行功能测试工作。

I 第四阶段,网站试运行和维护—20xx年5月—20xx年8月

I 本阶段计划从20xx年5月进入试运行阶段,通过实际的操作验证系统,以便发现问题及时解决。

补充:各阶段可根据实际情况适当调整进度。

### 3.3 市场分析

I 客户分析:

“\*\*\*”提供的服务使用于有宴会需求的消费人群,以25—55岁的人群为主,家里孩子考上大学有谢师宴,新婚夫妻有婚宴,家里老人有寿宴。“\*\*\*”将针对消费者特性发动不同的营销攻势,以博得消费者的信任,上“\*\*\*”预订宴会。

I 市场前景分析:

以xx市为例,20xx年全年全市在餐饮方面的消费支出达到300亿,其中各类宴会占到21%的消费比例。

庞大的市场规模是我们的潜在市场，并且在未来三到五年电子商务会渗透到生活的方方面面，现有的b2c、c2c门槛已经相当之高，只有服务类有创业机会，借助新一轮的经济发展的机会，电子商务服务业会在未来生活中占据越来越大的比重。

#### 4.1 竞争优势

“\*\*\*”在宴会预订类服务领域尚属首家尝试，“\*\*\*”会积极探索互联网服务业新模式，为消费者提供便捷周到的服务，同时利用营销手段扩大“\*\*\*”品牌知名度，深化和餐饮企业伙伴的合作关系以确保“\*\*\*”能存活下来，并用人性的管理打造具有同一价值取向的团队尽力做好自己的产品，真正解决消费者的需求，让消费者体验到“网络带动生活，生活因网络更精彩。”

#### 4.2 竞争对手分析

“\*\*\*”的服务模式势必会造成大量复制，无论是独立创业者还是互联网寡头都有可能进一杯羹。“\*\*\*”秉承公平、公开、公正的竞争原则，欢迎互联网从业者的进入电子商务服务业，“\*\*\*”将视同行如伙伴，共同为顾客营造良好贴心的网络服务消费环境，促进行业健康快速发展。

“\*\*\*”将以宴会预订为核心营收业务，在适当时机扩充产品线，目标是打造“用户体验”最佳的电子商务服务型网站。

#### 5.1 发展战略

初期以武汉市为试点，开展业务，探索出自己独到的服务特质和业务流程，并拓展1-2个城市发展探索信息整合后的业务模式。

中期开始规模化扩张，以北京、上海、xx等一线城市和东部沿海沿海城市为主。最终将业务覆盖到全国大部分城市并移植移动互联网平台，让消费者能随时享受“\*\*\*”带来的便捷轻松的乐趣生活。

“\*\*\*”秉承用“网络带动生活，生活因网络更精彩”的理念，以创新，独到，进取为企业文化，打造一流执行力团队树立一致的价值观取向。最大限度为消费者提供优质服务，为上游商户开辟新的经营渠道。

##### I 筹款管理

##### I 运营资金管理

##### I 利润分配管理

“\*\*\*”已经根据自身的业务需要建立了完整的财务制度，做到资本权属清晰，财务关系明确并符合法人治理结构

I 技术部：日常网站数据更新，维护优化网站结构，开发相应的系统，新产品研发，移动终端产品的研发和维护更新。

I 财务部：加强内部财务管理，建立健全内部财务制度。

I 市场部：开拓合作伙伴，分析市场数据，为战略决策提供数据支持。

I 营销部：各渠道的宣传策划，设计营销策略，客服反馈。

I 行政人力资源部：加强内部员工管理，设计薪酬，福利等激励方案。

## 9.1 创业环境风险分析

互联网造就了二十一世纪前十年的科技繁荣，互联网正深刻影响改变着生活，让生活变得更便捷更富有乐趣。未来五年互联网的大多数资源将会掌握在几大门户或平台手中，在瞬息万变的商场环境中，\*\*\*将力争通过电子商务服务业做到一个涵盖多数生活服务类消费项目的平台，以便在下一波互联网变革中生存下来。

“\*\*\*”的在宴会预订业务目前没有直接竞争对手，但在餐饮预订方面几大互联网巨头均有布局，xx，包括旅游垂直领域的携程。

相信在不久会有大众点评，拉手，街旁等网企也会有所动作。“\*\*\*”感到十足的危机感，希望通过自己的努力得到市场的认可从而生存下来。

## 9.2 项目模式风险分析

在项目实施的初步阶段，消费者对o2o模式的陌生感会造成初期阶段网站的浏览量少；消费者接受能力慢的局面。\*\*\*会积极进行线上线下的宣传推广，展开营销活动使消费者得到好的“用户体验”从而选择“\*\*\*”。

## 9.3 人力资源风险分析

o2o模式的核心管理在于对线下团队的管理，对上游商户的管理，\*\*\*正在积极通过各个渠道邀请有胆识的创业者加盟，希望通过团队的共同努力把“\*\*\*”建立起来并得以生存。

## 9.4 上游商户风险分析

“\*\*\*”作为垂直领域的中间商，如果没有上游餐饮企业的合作支持，\*\*\*也不会面世。在初期接触中，餐饮企业表示出愿意合作的态度，但在具体分成上存在分歧，\*\*\*会积极沟通并让步以促成与餐饮企业的合作。尽快让业务上线以方便消费者。

## 9.5 地域和消费习惯风险

“\*\*\*”团队身处xx高新区，只能是扎根本土开始创业。但是在团队前期的市场调查中显得，xx人的电子商务消费习惯不如北京、上海、xx、深圳等一线城市，这样也给我们带来了极大的挑战。如何让不同地域的消费者都能接受“\*\*\*”是我们待解决的问题，我们会积极分析市场，利用有针对性的营销手段调动出武汉人的电子商务消费观。

## 10.1 盈利模式

“\*\*\*”的线上服务是对消费者免费开放的，“\*\*\*”的营收来源是上游餐饮企业的预订返利和网

站广告位的出租。目前“\*\*\*”在与餐饮企业的初期接触中，拟定以交易金额的5%-8%进行返利（最终以签署的合作协议为准）。

## 10.2 营收目标

“\*\*\*”将会在五月底份上线武汉的城市站。我们希望通过半年的努力，在年底达到十万的营收目标。

## 互联网创业项目策划书篇四

### 一、宗旨及商业模式

xx网络信息服务公司是一个新型的电子商务公司，其宗旨是以网络为依托提供专业细致的在线软件服务和休闲娱乐会所信息查询服务。

通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以方便快捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

本公司是一家处于创始阶段的公司，初期发展以xx为据点，服务针对两个目标群体：信息查询服务主要针对高层商务人员、白领及年轻爱好时尚娱乐的消费群体；在线软件服务主要针对中小型娱乐会所。公司力求为顾客提供最准确、最快捷、最温馨、最周到的网络服务，从而促进公众的娱乐消费，带动xx的经济发展。

在公司的宗旨中，我们已经将公司的目标市场定位为两个大方向的市场，一是针对查询服务的信息提供者——休闲娱乐行业会所；二是针对广大需要进行信息查询服务的消费群体。

针对休闲娱乐会所这一市场定位，我们的服务主要包括为其提供企业黄页链接，发布该会所特色服务等信息；网络广告宣传；推荐业务；在线软件服务等。

通过调查显示，休闲娱乐服务行业的信息化非常低，使得办公经营成本无法降低，这就影响了该企业经营模式的扩展。公司针对休闲娱乐会所提供的服务，有助于达到公司的双赢乃至多盈的目标。

针对进行信息查询服务的消费群体，我们提供关于休闲娱乐方面的各种信息查询，目标市场定位在热衷于娱乐，有一定经济基础并拥有现代化通讯工具的消费群体上。

已有数据显示，随着经济的不断增长，人们生活水平的不断提高，越来越多的人倾向于到各种休闲娱乐设施或场所度过闲暇时间，并且只要经济不断的向前发展和通讯文化的进一步冲击，这个市场上的消费群体就会越来越多，特别是那些爱好新潮时尚、乐观向上的人们。

通过市场合理的细分，公司服务也将针对两个目标市场的客户来提供。此处，我们主要先简单介绍我们公司的两个特色服务，其它具体服务方式详见第三章产品与服务。

特色服务——信息查询服务：

娱乐设施及场所的当前情况查询业务

提供娱乐场所当前客户数量，资源使用情况的查询等。

通过跟各个娱乐会所后台数据库的对接及在线软件服务的支持，实现信息共享，顾客通过查询可以在第一时间知道某娱乐会所是否有空位、空房、空闲设施等即时营业状况。

#### 某行业娱乐设施及会所的全方位对比查询业务

提供该行业各娱乐会的详细资料，包括提供的服务类型、收费标准等；同时提供该行业娱乐场所的特点对比，使顾客更好的选择适合自己的会所。该业务侧重于网上点击查询。

为了使公司的特色服务发展空间更大，我们需要与更多娱乐会所建立信息系统对接，即使了解其动态信息，但介于中小型娱乐会所无法实现信息化问题，公司退出了又一个专门针对娱乐会所而开设的亮点服务，公司初步预计，该项服务将是以后公司战略发展的一个重要组成部分，同时也是公司利润的一个重要来源。

亮点服务——在线软件服务：公司针对没有信息化的中小型娱乐商家开发的在线信息管理系统。商家通过互联网在线操作属于自己的信息系统，不仅免除了企业开发大型信息系统所带来的高额成本，也免除了企业平时系统维护等巨大的管理费用，从而帮助企业实现e化管理，提高了企业的竞争力和劳动生产率。

同时，公司可以通过企业的在线信息系统，随时了解企业的营业情况，从而为信息查询服务打下了坚实的信息基础，实现了多赢。在线软件服务一个多家国外大型厂商都看好的领域，包括xx等，而中国在该领域尚无很成熟的技术，竞争对手较少，很有发展前景。

信息查询行业方面，我们的竞争对手是涉及此行业的相关定位网站，如：今夜中国，xx生活易等，以及包括现在普遍使用的114、160查询服务也将成为我们某一细分市场的竞争者。

由于我们采用了新颖便捷的查询方式并配置了专业细致的数据库，所以从经营方式来讲我们是全电子商务化的，是全新的。

通过与多种现代通信工具及方式相结合，我们有两个优势：

一是可以节约顾客的时间成本，顾客可以随时随地最快的获得所需的信息；

二是帮助顾客全面了解xx市内各种娱乐设施及场所，使其有针对性消费，有效的降低其开销，获取最大的消费者剩余，真正意义上地实现互利。

在线软件服务方面，由于这一领域在中国尚属启蒙阶段，因此来自外部的竞争对手相对很少且不成熟，因此这方面的竞争可以不予考虑。

我们的团队是由xx大学各个学院中的一些优秀生组成，队员主要来自电子商务、财务投资、市场营销、人力资源管理、公共关系、计算机等专业，因此我们在公司管理架构的各个方面都有比较好的管理、技术理论基础。

团队成员在学术方面获得的成就主要有：协助老师参与《电子商务经济学》、《电子商务案例分析》等教材的编写工作；协助老师完成学术论文并发表在《管理世界》上等。

除了丰富的专业知识外，许多队员都有很多的社会工作和实践经验，有的曾被推荐至xx分公司实习，参与开发了xx校园板块的后台管理系统，并承担了大部分的网页制作工作。有的曾在xx公司xx分公司财务部实习，表现出色。

公司在成立时预计需要资金300万元，公司管理层以技术资本入股占20%的股份，同时出资100万元占26.7%的股份，两者合计占46.7%的股份。风险资本150万元，占40%的股份。入股合作商投资50万，占13.3%的股份。

通过使用npv和irr指标，显示公司创办这一投资收益很高，并且通过预计财务报表的分析得出第三年盈亏平衡，第四年收回全部投资。

公司得高速发展，使风险投资商能在公司未来投资收益的现值比企业的市场价值高时退出资本。风险投资公司可以获得很大的投资收益。

xx网络信息服务公司是一个新型的电子商务公司，其宗旨是以网络为依托提供专业细致的休闲娱乐会所信息查询服务和在线软件服务。

通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以方便快捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

二十一世纪，互连网带来了一种新的经营方式去改变人们的旧的生活，为传统的企业经营注入新的血液。软件正在变为一种在线服务，免去了维护和安装的麻烦，透过网络，人们更容易进行软件操作！随着经济发展，人们越发注重生活质量，休闲娱乐行业必将成为这个世纪最有前景的行业之一。

将现代化的通信工具结合网络技术应用于这一领域，为公众的生活提供极大的便利，在创造顾客价值的同时也为休闲娱乐会所带来了商机，这种多赢的模式无疑是很有发展前途的。

我们公司的理念是：服务专业化、服务规范化、服务多样化以及服务新颖化。

服务的专业化：我们将力求根据顾客的需求，开发出性能良好的在线软件服务，尽可能将xx市所有正规的娱乐场所的相关信息罗列到数据库。

服务的规范化：我们的服务始终以国家或xx省出台的相关法律（如《经济法》、《娱乐场所管理条例》、《电子认证服务密码管理办法》、《电子签名法》、《xx省电子交易条例》）为前提，绝不向顾客提供不健康的服务和信息，同时将严格执行同行业的相关条款，绝不损害顾客的利益。

服务的多样化：我们公司力推两大业务。在线信息管理系统在国内当属领先地位；信息查询方面，从地理位置查询和当前使用情况查询，到服务类型查询和价格查询，我们考虑到了大部分消费者的普遍需求，甚至我们将服务延伸到特色推荐。

服务的新颖化：这是我们服务最能体现价值的一个地方。我们的服务将建构在网络平台和信息平台上，以全新的方式和顾客进行交互。

第一个阶段，也就是从现在到20xx年底，我们将重点建设在线信息数据库、公司内部网及内部数

据库、外部网。与xx市内各个目标客户建立合作关系，与各大型娱乐场所的后台管理系统完成对接。同时，与战略竞争对手建立合作联盟关系。

第二个阶段，从20xx年开始，进行公司品牌宣传，并大力拓展市场，进一步完善在线信息管理系统和内部管理系统，开始查询服务。与此同时开始纵向发展，实施在线软件服务。

第三个阶段，在xx市场逐步走向平稳发展的过程中，开始实施企业内部创业项目，开始公司的横向发展战略，将公司业务拓展到深圳、珠海等珠三角其它城市。

第四个阶段，在巩固并增大在广东省的市场份额的同时，开始向全国扩张。届时，信息查询业务已比较成熟，若在线软件服务行业势头良好，则将该项目作为公司的重点建设项目来抓，并考虑将其分离作为一个子公司经营。

初期推行扁平化的组织结构，减少管理层次，实行ceo负责制，直接管理市场拓展部、网络技术部、人力资源部、客户服务部、财务投资部，各部门由部门经理分管，互相合作，协同一致为公司发展而努力。

市场拓展部：是迎接市场变化和竞争者挑战的中坚力量，着力研究市场开拓和业务扩展，并努力推广和扩大公司品牌。

网络技术部：负责建设公司信息系统和网站，完善公司数据库，并逐步实现与各休闲娱乐会所后台系统的对接，同时解决公司在日常运作方面的技术问题。

人力资源部：负公司的人事、培训、招聘等事务，在为公司的发展注入新鲜血液的同时，协助各部门员工提升自我价值。

客户服务部：负责短信平台，客服电话等客服系统，尽一切努力使顾客满意。不定期进行顾客需求调查、满意度调查等。

财务投资部：负责公司日常的财务工作，及项目拓展的资金成本、回收分析。

首席执行官——xx

就读于xx大学管理学院电子商务专业，有相当丰富的专业知识，曾协助老师参与《电子商务经济学》、《电子商务案例分析》等教材的编写工作，与朋友共同成立“xx工作室”，并担任总负责人，承接了校内外多个网站的制作和局域网的组建项目，并曾担任校内多个社团的网络部部长，有较强的管理能力和组织能力。

曾在xx学校担任电子商务课程助教和网页制作课程助教，并获得校方良好的评价。曾被推荐至xx分公司实习，参与开发了xx校园板块的后台管理系统，并承担了大部分的网页制作工作。

技术总监——xx

就读于xx大学管理学院电子商务专业和计算机科学与技术专业，专业知识扎实，有较强的网络技术。曾独立开发了学院网站及后台管理系统、人事系统等多个大型项目，并承接了学院学生信息管理系统的开发工作。曾独立制作了多个校外企业的网站，在管理信息系统、数据库技术应用、

网络组建方面有极强的能力。

财务总监——xx

毕业于xx学院（大学）财务投资专业，获得金融硕士学位。曾在xx公司xx分公司实习，表现出色，深得上司的青睐。在校级刊物上发表学术论文6篇，在院级刊物上发表学术论文达20余篇。由于专业知识突出，被教授选去参与国外教材的翻译工作。

市场总监——xx

毕业于xx大学管理学院电子商务专业。曾担任xx大学营销协会会长，组织过多次模拟营销大赛。曾在hp市场部实习，负责市场拓展，表现优异。曾在xx上开设网上商城，月净利润超过1000元。并曾担任校内大型社团——爱心助学工程四校区总会长，被评为“校级优秀学生干部”。

hr总监——xx

毕业于xx大学管理学院人力资源管理专业。专业知识丰富，曾协助老师完成学术论文并发表在《管理世界》上。曾组织多次“模拟招聘大赛”，并为之设计题目。曾在xx集团人力资源部实习，并获得“最佳见习生”的称号。曾随同教授对多家著名企业的人力资源发展状况进行调研，经验极其丰富。

客服总监——xx

毕业于xx大学政务学院公共关系专业。责任心极强，有很强的亲和力。

管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的的管理思想。将刚性管理、柔性管理结合。把硬性的规章制度、组织模式、奖罚标准与有形的情感投资、战略滚动和优质服务联系起来，达到一种软硬结合、和谐发展的最佳效果。

通过规范化的制度形式、组织模式和行为规范来管理企业达到一种有章可循、有规可依的效果，使员工的自觉性、能动性得到充分发挥，促进员工实现自我价值。

管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

更理性的思考，更高涨的热情

更规范的管理，更先进的文化

更宽广的心胸，更开阔的视野

1. 核心价值观

以人为本，精诚合作，细致服务，努力创新，引领潮流

## 2. 经营理念

用诚信打造企业形象，营造和谐的外部关系----共赢

企业内部诚信文化，是管理诚信，对员工建立信用制度

企业与顾客之间建立互动机制，对其诚信，才能得到忠诚，双方加强沟通。

企业与合作伙伴和不同利益主体间要建立互信互惠互利制度，我们将加强与同行业相关机构交流与合作，优势互补，实现多赢。

追求卓越，大胆创新，敢于挑战

提倡换位思考的意识，向顾客提供针对性的、无缺陷的服务，来提高顾客满意度。

用创新方法不断改善服务质量和方式，挑战传统，根据网络文化给人们心觉和视觉带来的冲击。

专注目标，形成规模

集中力量去做最擅长的业务、最有发展潜力的业务、最能够形成规模化的业务、最能够体现天行这个品牌的业务。

人本思想，团结协作

建立完善的人才培养、选拔、评价、激励制度，实行量化管理和柔性管理相结合，强化以人为本的管理观念，坚持唯才是举的用人导向，搭建人才成长的发展平台，形成活力持久的激励机制，促进团队合作精神。

公司是以网络为依托提供专业细致的在线软件服务和休闲娱乐会所信息查询服务。服务所涉及的行业包罗广泛，主要涉及的细分行业有ktv、舞厅、迪吧、茶艺、各式特色餐厅、电影院、剧院、健身房、美容纤体中心、酒吧、咖啡厅、夜总会、体育运动场所、酒店饭店等。

在线软件服务的内容是为中小型娱乐会所提供在线信息管理系统；信息查询服务内容是xx市内各休闲娱乐会所的地址、价格、分布信息、行业内部比较、优惠等，查询服务可以通过公司网站的网络查询系统、客服电话、gprs手机上网查询和手机短信查询。

初期，公司数据库的信息收集主要通过以下两个途径：

一是市场部成立专门的市场信息采集项目组，负责收集各娱乐会所的各种信息，如地理位置，服务范围，具体收费标准等；

二是通过与《xx生活》杂志合作。

与xx生活杂志合作是我们初期的一个重要战略项目，由于初期信息搜寻成本巨大，公司考虑倚靠一个已经在该行业中有一定口碑的公司进行战略联盟。

我们将同《xx生活》杂志协商给予其一定数额的股份，以此分享它已有的客户群体和信息提供者。这是一个多赢的策略，既为《xx生活》杂志打开了网络市场，也使我们公司在成长初期能够方便的获得所需信息，同时也增加了公司的品牌效应。

随着公司品牌的逐渐推广，公司将会同多个商家结成战略合作关系，直接从商家获取第一手信息。

## 服务内容

目标市场定位为两个大的市场方向，一是对查询服务的信息提供者——休闲娱乐行业会所；二是广大需要进行信息查询服务的消费群体。针对这两个目标市场，我们将提供以下具体服务。

### 黄页链接

这是本公司获得以及发布休闲娱乐会所信息的平台，也是公司最基本的盈利项目。该项服务是将休闲娱乐会所的具体信息，如地点、特色、客流量等具体信息反映在我们的公司网站的相关板块中，同时公司将通过竞价排名方式排列同类会所的先后顺序。

### 广告服务

本公司为各个休闲娱乐会所提供广告宣传，为企业进行宣传服务。公司将根据对方提供的广告费用的高低决定广告投放的位置，广告内容健康、不触犯法律。

### 推荐服务

本公司将在网站首页、网络查询系统显要位置、短信查询平台登陆首页、声讯电话欢迎词等访问量高的地带设置推荐信息，帮助企业做好宣传。

### 在线软件服务

在线信息管理系统介绍：

所谓的在线信息管理系统是公司专门针对中小型娱乐会所推出的新型网络服务，是一套基于企业信息化战略的、b/s结构的信息化管理软件系统。在系统构筑中融合了现代企业信息化管理理念，将信息化管理工作上升到战略高度，以提升组织管理能力、战略执行能力及降级组织管理成本为目标，有效地帮助企业快速创建由ceo、部门经理、一线经理和员工共同组成的信息管理平台。

由于中小型娱乐场所受到人力、财力等多方面因素的限制，它们无法像大型娱乐会所那样实现信息化管理。

根据刚刚完成的调查显示，xx市天河区、海珠区、东山区、越秀区四个区的ktv、餐饮、美容中心的信息化程度很差，除了几处大型的综合性娱乐城外，其他的娱乐会所均还采用人工登记等方

式进行管理，管理的效率比较差。

因此，这些中小型娱乐会所极其需要现代化的管理信息系统对所有的资源进行统筹管理。我们访谈了数十家娱乐城的老板，他们都觉得自己的企业管理效率很低，甚至有时候会因顾客较多而导致混乱，但是因为资金的原因，一直没有去开发自己的信息管理系统。而公司的这种针对性服务就恰好解决了这些企业的难题。

在线信息管理系统集成在公司内部信息数据库，形式上二者是母子关系，但在逻辑上，在线信息管理系统是独立于公司内部母系因拥有技术优势，必定会占据大份的市场份额。

应用举例：

现有某粤菜酒楼，规模一般，但风味独特，所以顾客甚多，常常出现不够位的现象，很多客人习惯于先定位。由于没有实行信息化管理，导致经常出现错记，漏记，混乱等尴尬局面。

该酒楼现采用我公司提供的在线信息管理系统，通过一台计算机及一个调制解调器访问互联网。公司将员工的信息输入到人事板块，然后将订餐情况登记到营业状况板块，这一板块与公司数据库相连，这样公司就可以随时知道该酒楼的营业情况，也就可以及时提供给顾客。

而酒楼方面，有了这个管理系统，就有效地避免了混乱的局面，使酒楼的整个管理更加效率化，同时也提高了酒楼的服务质量。为此，酒店只需每月向公司交纳少量的使用费用。

同时，透过这个系统与本公司的信息系统链接，也是本公司能够动态的掌握该酒楼的此时的营业情况，方便我们为其他通过本公司网站进行查询的顾客或是订餐者提供准确的服务。

娱乐设施及场所的当前情况查询业务（提供娱乐场所当前客户数量，资源使用情况的查询等。顾客通过查询可以在第一时间知道某娱乐会所是否有空位、空房、空闲设施等即时营状况。

这是针对查询顾客的一个特色服务，虽然现在该行业有一些提供查询的服务，但是都没有做到动态性，公司为了抢占这一市场，推出这样一种查询方式，从而减少了顾客的搜索成本和时间成本，同时公司在此项查询中还开设了相关推荐业务作为某一休闲娱乐会所客满时的应对措施，使该项业务更加人性化，也更具吸引力。

某行业娱乐设施及会所的全方位对比查询业务（提供该行业各娱乐会的详细资料，包括提供的服务类型、收费标准等；同时提供该行业娱乐场所的特点对比，使顾客更好的选择适合自己的会所。该业务侧重于网上点击查询。）

具体娱乐设施及场所的地理位置查询业务（提供娱乐场所的具体地理位置查询，除了提供顾客准确的地理信息外，还将提供周边的参照建筑信息，方便顾客查找。）

娱乐设施及场所的优惠活动介绍及推荐业务（提供各个娱乐场所的优惠信息，并向顾客推荐有特色的娱乐场所。）

模糊查询（该业务主要是为顾客提供有附加条件的查询服务，如查询最低价格或者特定地点的查询。该业务仅用于网上查询。）

我公司有以下五种盈利模式：

#### （一）黄页链接

本业务针对各娱乐场所的商家。通过为目标客户提供企业黄页链接来实现公司最基本的盈利。我们通过竞价排名方式为加入公司网络搜索的企业提供信息介绍和排名对比等服务。

由于这一业务采取价高者得的策略，所以很难有一个具体定价，初步估价为每个黄页链接年费不低于2000元。预计初期加入商家有100家，预计收入为35万元，经营一段时间后会大幅增长。

#### （二）在线软件服务

由于中小型娱乐场所受到人力、财力等多方面因素的限制，无法像大型娱乐会所那样实现信息化管理从而导致了低效率和较弱的竞争力，为解决这一问题，同时也为使公司的查询服务更加完善，我们将为中小型娱乐场提供数据管理子系统，对每个客户都有一个免费的试用期（初定试用期为3个月），如果在试用期结束后仍想继续使用，就需要给公司支付相应的费用。

该项业务对每一家使用该服务的商家按月收取300元使用费，预计发展初期使用该服务的商家约有40家，年收益为15元。

#### （三）“推荐”业务。

本业务针对各娱乐场所商家。本公司将在网站首页、网络查询系统显要位置、短信查询平台登陆首页、声讯电话欢迎词等访问量高的地带设置推荐信息，推荐信息的内容基本由商家自定义，但需经本公司审核后方可发布。

该业务以月为周期，本公司将按月向商家收取推荐费用，具体费用价格双方面议。每月结束后，商家可选择是否继续该业务。

该项业务按照其宣传所在位置，按月收取不低于1000的使用价格，预计可用的推荐位置有10处，年收益约为20万元

#### （四）广告业务。

本业务针对各娱乐场所商家及其他需要本公司提供广告宣传的企业、团体或个人。本公司将根据对方提供的广告费用的高低决定广告投放的位置，但前提是产品或服务的内容健康、不触犯法律。

广告内容可由商家提供，也可以由本公司专员制作（广告制作费用另计）。该业务以三个月为一周期，具体费用双方面议。一周期结束后，商家可选择是否继续该业务。

每个广告链接点按照其不同的位置收取每月500-1500元的费用，预计广告链接点有20处，年收入约为18万元。

#### （五）收费业务。

本业务针对xx等信息平台提供商。本公司将所有短信及声讯业务交由上述商家中的一家或几家经营，公司与其达成一个既定的分成协议，按月收取分成。

计划查询电话每分钟收费0.5元，短信每条0.2元，预计电话时间流量为6000小时一年，预计金额为24万左右；短信数量为10万条，预计金额为6万左右，通过手机上网查询的预计金额为10万左右。

通过预计合同，与相关电信合作商的分成比例为8：2。

通过电话、短信等业务得到使收入初期估计应该有30万左右。

建立初期的主营业务收入大概为120万元。

服务规划：

#### 1.手机短信查询方式

其主要服务流程如下：

- 顾客通过手机短信进入我们的短信平台。
- 系统提示顾客通过0-9十个数字选择目标行业。
- 系统提示顾客选择服务类型（1-5）。
- 顾客根据系统提示输入需要查询的信息。
- 公司系统通过短信平台反馈到后台查询数据库，分离出相应的信息，然后提交给前台短信系统，前台系统则立即把结果发送到顾客的手机上。
- 顾客接收到信息，并按系统提示选择是否需要继续服务。
- 整个过程结束。

#### 2.客服电话（声讯电话）查询方式

其主要服务流程如下：

- 顾客通过移动电话或者固定电话进入我们的声讯平台。
- 系统提示顾客通过0-9十个数字选择目标行业。
- 系统提示顾客选择服务类型（1-5）。
- 顾客根据客服人员（人工）提示说明需要查询的信息。

- 客服人员（人工）马上进入后台查询数据库，分离出相应的信息，然后提交给顾客。
- 顾客获得所需信息，并按客服人员（人工）提示选择是否需要继续服务。
- 整个过程结束。

### 3.网上查询方式

其主要服务流程如下：

- 顾客通过互联网进入我们的网站。
- 顾客根据网站导航进入网络查询系统。
- 系统提示顾客先注册。
- 注册完毕后，系统提示顾客登陆查询系统。
- 系统提示顾客通过下拉列表选择目标行业。
- 系统提示顾客选择服务类型（1-5）。
- 顾客根据系统提示输入需要查询的信息。
- 系统进入后台查询数据库，分离出相应的信息，然后提交给顾客。
- 顾客获得所需信息，并按系统提示选择是否需要继续服务。
- 整个过程结束。

### 手机上网查询

其主要服务流程如下：

- 顾客通过手机上网进入我们的网上查询系统。
- 系统提示顾客通过0-9十个数字选择目标行业。
- 系统提示顾客选择服务类型（1-5）。
- 顾客根据系统提示输入需要查询的信息。
- 公司系统通过手机网络反馈到后台查询数据库，分离出相应的信息，然后以网页的形式提交给顾客。
- 顾客获得所需信息，并按系统提示选择是否需要继续服务。

· 整个过程结束。

在设计查询系统的时候，我们充分考虑了顾客使用本系统的难易度及舒适度，并设计出几套不同的查询流程，请学校相关专家评析后选出了上述方案。

然后在xx大学内部，xx购物广场（含xx商场）休息厅，xx路步行街三处进行了问卷调查，分别发放300份问卷（调查问卷见附录一）。现将最后的统计情况列举出来，见附录二。

从上述调查统计的结果可以得出，超过95%的消费者认为我们这套操作流程使用难易度。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发