

大学生跨境电商创业计划书三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/196218.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

大学生跨境电商创业计划书篇一

1、近期——在xx设立总部，从xx做起。

2、中期——从xx发展到xxx。

3、中长期——由中期的五个城市扩展到xx城市。

4、长期：由xx沿海城市发展到全国。

1、随着居民收入水平高，享受性支出比重大，近年来小吃、民间手工艺作品、地方特产备受青睐，市场需求大，前景广阔。

2、xx是全国性的大城市，地形集中紧凑，经济发达，是中部的经济中心，居民收入水平高，消费大，市场容量大。

3、现在全国各大城市还很少专门做小吃的公司，小吃业、民间手工艺作品、地方土特产方面存在很大的市场空白，而且竞争对手少，容易做大做强。

4、本公司的产品面向各种年龄段的消费者，消费人群大。

5、本公司的产品前期主要针对xx居民，中后期则针对全国人民，由此产生公司销售量是十分可观的。

1、建设网站及网站推广资金为100万元人民币。

2、总部大楼及厂房租金、工商注册资金100万元人民币。

3、进货及送货上门资金为150万元人民币。

1、资金需求见财务预测。

2、筹集方法

(1) 团队自有资金为52.5万元人民币，占总资金的15%。

(2) 吸引风险投资资金227.5万元人民币占总资金的65%。

(3) 从银行等金融机构贷款35万元人民币占总资金的10%。

(4) 吸引别的投资商、合伙人投资35万元人民币占总资金的10%。

(一) 本公司近期、中期、中长期，长期发展计划

1、近期——xx设立总部，从xx做起

(1) xx是我国中部经济最发达的地方，人口众多，而且分布集中，有效半径较大，市场距离小，这便于在相对较小的地方拥有更多的消费人群，而且也大大的节省了送货上门的成本，提高了工作效率，从而能使公司的利润达到最大化。

(2) xx是全国性的商业大都市，机遇和挑战并存，这给了我们团队充分发挥才华的空间。

(3) xx是全国高校林立的地方，人才很多，这有利于我们团队的人才建设，有利于吸收全国顶尖的人才。而中部工资成本相对较低，一举两得。

(4) 我们团队对xx比较熟悉，占得了地利；我们团队在xx有较广的人脉，有利于充分利用难得人和。

(5) xx位于南北的过渡地段，南北差异不是很明显，人们的生活习惯既有南方人的特点又有北方人的特点，从这一点可以打开销路。

2、中期——从xx发展到xxx

(1) xx都是全国的大城市，经济发达，人口稠密，居民的享受性消费高。

(2) xx的流动人口大，国际国内的游客多，增加了这些地区本就很大的消费群体。

(3) 这些地区的居民的思想较超前，消费超前，受西方观念的影响较大，克服了我国几千年的传统观念的束缚，消费自主性强，他们充满好奇心，喜欢小吃、民间手工艺作品，其市场潜力不可谓不大。

3、中长期——由中期的五个城市扩展到xx沿海城市。

(1) 待到在这五个大城市发展到了一定的阶段后，这些地方的市场也已经差不多饱和了，向外发展已刻不容缓。

(2) xx沿海地区交通发达，有利于节省交通费用，节约经济成本。

4、长期：由xx沿海城市发展到全国

好的企业在发展到了一定的程度后都会谋求更大的发展，本公司也不例外，而且我们还要积极的准备公司上市事宜，以筹措更多的斤资金，谋求更大的发展。

(二) 市场分析

我公司专门派遣员工到全国各地考察、并根据其的价值性和可欣赏性，并结合市场的需求决定是否购买，购买多少。例如，在我家乡就有好几种小吃及土特产产品和手工艺作品，据我所知，他们的市场价值都很高，但是就是没有人把这些特色的小东西做成品牌，至今也还是停留在它们被发明的阶段。假如它们被发现的话它们就会变成商家的宝贝，消费者的新宠。其实这又何止仅仅是一个品牌的发现，她既能给厂家带来无限的商机，又能提高当地居民的收入水平，改变那贫困的面貌，造福一方人们，功德无量啊。

大学生跨境电商创业计划书篇二

1.1项目背景

现在电子商务有三种模式，b2b，b2c，c2c，b2bxx三足鼎立，c2cxx一家独大，b2c这种企业与消费者之间的电商模式由于先天的成本节约，必将成为本世纪最主要的贸易方式之一，但是在20xx年开始兴起的电子商务，出收、价格战、物流、支付和c2c的多重夹击下，b2c却一直无法振作！但是20xx年以后，b2c在疯狂的增长，却是不争的事实了，从xx等可以看出。

据调查，以b2c模式的电子商务的增值幅度可达到1：50左右。目前，随着我国区域经济的快速发展，特别是以地域、地缘、区域经济的迅速崛起，从而使用户对本地信息需求的增加的到了空前。这就促使了区域性b2c电子商务商业价值的快速释放。

随着xx市政府的大力支持和xx各高校的积极响应与配合，xx大学城的建设正在火热的进行着，集聚好十多万人口的大学城仿佛在暗示着一个巨大的商机，特别是大学城的各种配套设施的不健全，更加验证了这种可能。

但是网络宽带的接入率相当高，以及达到了“宿宿通网，一室全孔”，网络覆盖率达98%，这就为上网营造了良好客观因素。更重要的是，随着电脑硬件的价格不断走低，学生购买电脑的机率不断的攀升。

据调查，未来一两年内大学生个人电脑拥有率为39.7%以上，而这个数据将在以每年3%~6%的速度快速增长。这样就大学生网上购物创造了先决条件。

当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同，科技不断的进步，生活水平的不断提高，网上购物并不是什么新鲜和稀奇的事情，它却成为日益影响我们日常生活的一部分，成为生活中不可缺少的一个分支。

而将传统零售业与传统的物流结合起来形成地域性强劲的b2c模式的电子商务。这也将一定程度上弥补了大型购物网站在区域上的不足继而产生了优势的竞争力。

1.2项目总体目标

在近几年内，“为你来”将以xx大学城为依托，立足大学城，建立一个以学生为主，涵盖周边地区的大型综合电子商务平台。

1.3项目商业模式

b2c的商业模式；网站和实体店相结合攻占整个xx大学城市场。

2.1市场描述

“为你来”电子商务立足xx大学城，致力于xx大学城的综合性电子商务。目标市场是那些电脑拥有率较高的各个高校，以及附近周边地区的居民。如祭城的居民。

2.2市场大小和发展趋势

xx大学城是一个正在快速发展的大学城，市场潜力大就目前来说这边的同类电子商务几乎空白，是一个未开发的处女地。入住师生将达十几万的人口。而在大学城的崛起中，响应的配套实施并不齐全，更重要的是相应的零售商，以及大型商场几乎少之甚少，不能满足用户的需求。那么，以区域经济为依托的电子商务的发展将正好可以弥补这一市场空白。

2.3目标顾客

2.3.1一般特征：

“为你来”面对的顾客具有如下的一般特征：

- 1、具备上网的条件，及有电脑。
- 2、喜欢上网。
- 3、具有在网上购物的习惯。
- 4、对时间有一定要求的人。

2.3.2主要顾客群体

学生：学生都喜欢上网，而网购越来越流行，学生又是喜欢追求流行的东西，追求新鲜事物，特别是本地乃至郑州都没有的东西。

教师：对生活的质量要求较高，对时间有一定的要求，以及他的特殊角色，他将是网上购物的忠实消费者。

2.4市场细分

学生：

1、收入：通过调研我们把月消费在350元以上的消费者列为对象，大学生的月消费主要的用处是购买日用物品，比如送朋友生日礼物，给音像、书籍等等。

2、性别：女生占多数，在通常情况下女生购物的频率要比男生高，所以在这一方面把女生列为重点。

3、消费习性：学生无收入，生活费都需要父母来供给，因此都想买到价廉物美的东西，再加上图个方便的心理。

3.1外在的市场竞争

与“为你来”在同时涉及目标市场竞争的外部电子商务有以下几类：xx等。“为你来”不打算与他们进行竞争。因为这类的电子商务不具有区域性和特殊目标的群体一致性。

3.2本地竞争

目标市场的竞争：

目xx大学城涉及这一目标市场的同类电子商务都不具有市场的占有率。

而真正的竞争来源于实体商铺的竞争，主要包括以下实体在同一目标市场的竞争：各个高校的商业街，大学城商业街，以及周边地区的商业街。就大学城的发展趋势来看真正产生竞争的也只能是高校的商业街。

3.3其他竞争

随着xx大学城的不断发展，外资的引入，xx可能面临着新的竞争和未发现的潜在竞争。

3.4竞争优势

为你来超于竞争对手的优势主要体现在：

a、目标市场尚未开发，市场处于真空。

b、大学城相应配套设施还未健全，不能满足用户的需求。

c、由于自身原因，能够体验到一名大学生的消费心理。

d、利用自身的平台优势，为消费者提供品种繁多，物美价廉的产品，吸引商家入住进行网上销售（商家有无网站均可），丰富自身产品线，实现双赢，即所谓的商业街模式。

e、为你来将凭借网上购物的优势，向目标市场提供廉价的商品与便捷的购物渠道，并将物流做到最快最贴心。

f、为你来可以提供了各种增值服务。如：全部免费送货，免费维修电脑等等，以增加客户的回顾率和忠诚度。

g、为你来将商品单一化销售扩展为多元化网上销售模式。通过多元化商品推介、连锁推广、商家加盟等多种形式，将有货源和销售网络优势的商家联合起来，扩大宣传推广规模，形成良好的品牌效应。

h、我们的团队具有富于创新，敢于挑战，并能体会到主要客户的心理及其需求。

3.5战略机遇

对目标市场的调查显示来看，目前大学城各高校网上购物的频率还是相对较低，主要是对网上购物的信任感和实体感缺乏相应认识。所以目标客户群体对区域电子商务又有了一下要求：

信任的认可度（我能找到实体吗，是否存在）。

时间上的简单，送货的便捷（随叫随到）。

商品的质量的可靠。

品种的多样，更接近生活（日用品）。

目标客户对当前的网上购物的严格要求，为为你来的市场扩展提供了非常难得的机会。

为你来的目标是成为xx最出色的以学生为主，涵盖周边地区的大型综合电子商务。为了达到这一目标我们着重强调：

品牌效应，树立品牌，以品牌为战略的出发点和落脚点。

时刻恪守诚信，以诚信为战略的灵魂和指南。

顾客的利益始终是我们战略定位的准则。

确实为这一群体服务是我们战略的目标和宗旨。

xx的战略定位是基于以下因素的评价为基础的：

- a、行业趋势；
- b、我们的目标市场；
- c、竞争环境；
- d、我们的优势；
- e、风险

对我们构成的潜在威胁是处于日益发展的大学城经济在被越来越多的企业所关注，特别是拥有较强的经济实力，同类竞争目标市场的企业的入住，不过在这迅速膨胀的经济发展势头，也必将是

机遇与挑战的并存；随着互联网的快速发展，网上购物越来越被人们认可，这将是更多的企业进入这一市场，又受到电子商务自身的缺陷，复制性较强也将势必降低了进入门槛；与此相关的大型购物商场的快速发展，也在一定程度上分得了市场份额；潜在的竞争还有大学生相关的各类网站，我们的发展势必将和他们存在一定的竞争，主要是来自业务扩展方面的竞争，如：广告业务等；受到这一特殊群体的因素，学生的收入主要依靠家庭的来源，在购买力上将受到一定的限制；经济的衰退会导致，总体行业消费总额的相对减少，也相应的受到总体行业阴影的影响，但受到的影响比起其他类型目标市场的电子商务来说会很小，因为受中国这个特殊民族的特点，学生的支出始终是每个家庭的主要支出。

大学生跨境电商创业计划书篇三

1、随着国内电子商务的发展及xx上市后在全球形成的电子商务影响力，依托xx电子商务平台，建立第三方执行公司，运行xx项目，建立xx跨境电子商务平台，助推xx地区企业电子商务平台的b2b交易模式，实现xx电子商务与国内国际市场及国际市场的对接。

2、成立xx，借助xx成熟的电商网络、技术、平台及品牌优势，以提高xx重点产业竞争力、吸引产业链聚集、建立实体与网络化产业协作圈作为目标，带动xx市电子商务经济的发展。

3、建立跨境电子商务运营模式，借助xx港口的物流优势，实现跨境产品与国内消费者的对接，实现跨境产品相互交易，形成庞大的跨境产品交易平台，在资源整合、贸易扩展、提高税收、培养人才等方面，将发挥强大的优势。

1、指定第三方运营商，成立xx项目，帮助企业运营网络b2b业务，通过产业带b2b平台连接b2c业务，c2c业务，将产品迅速传播到国内消费者手中。

2、依托xx项目，运营跨境电商业务，发挥xx电商平台优势、xx政府政策资源优势、xx区位优势，促进跨境产品融入电商平台，实现跨境企业与平台商贸公司迅速对接，是跨境商品迅速流转到国内消费者手中。

3、指定的运营公司提供可延伸的业务服务，品牌创意设计、网页设计制作、电商平台网站建设及推广、国内商贸公司聚集及业务拓展。

1、建立xx，开展xx地区企业的电商平台b2b业务

公司开始运营后，首先我们将在xx设立xx，聚集本地区企业、商家，引导入驻产业带平台。公司预计年内吸纳400家企业入驻平台，并在平台上开展b2b企业对企业的对接业务。

2、建立跨境电商运营部，开展跨境电子商务

随着公司跨境产业带b2b业务的上线运营，在有了一定的优质进口货源以及大批成交量后，公司将进一步建设地面体验店、开展线上b2c业务，建立天猫旗舰店等，组建相应高精尖电商运营团队，保证优质货源在国内网站的分销零售。

3、在xx和跨境电商平台的基础上，与各大主流电商网站建立合作关系，建立b2c旗舰店，开展b2b大宗产品贸易

公司建立xx旗舰店并运营不久后，我们将与各大主流电商网站合作，如xx等，建立b2c旗舰店。随着快消品b2c模式的良好运营，公司还将进一步开展xxb2b大宗产品贸易，吸纳xx大宗产品企业如面料、电子产品等落户xx市注册公司，向全国各地辐射产品。

4、建立o2o自营体验店、o2o加盟体验店以及o2o合作体验店等

在xx上线运营的基础上，计划在两年内于xx市内、xx省内及全国重点城市建立o2o体验店子公司，将国内外优质货源于o2o体验店进行线上线下完美融合交易。而对于其他城市o2o店面的铺设，我们计划采取直营、加盟、合作及连锁的模式。

o2o业务的展开将使跨境货源遍布全国中小城市得以实现，进一步扩大商品销售力度。

1、跨境电商未来发展战略

(1) xx自贸区形成为跨境产业带创造巨大商机

公司成立后将与xx合作成立海外国家馆，公司将在20xx年完成建立跨境产业带运营中心，完成o2o进口食品、进口美妆产品、进口母婴用品、进口服装、进口日用消费类产品体验店。此举措即可填补xx省o2o体验店的空缺，同时也将为xx港提供强大的物流产业链，成为同行业佼佼者。

(2) 建立与xx友好合作关系

xx基于互联网思考、基于互联网技术、基于对未来判断而建立的创新型企业。其核心目标是为电子商务企业、物流公司、仓储企业、第三方物流服务商等各类企业提供平台服务，而不是自建物流或者成为物流公司。我们将联手xx，基于xx大数据的物流网，共建xx地区物流中转中心。

(3) 带动xx市经济发展，形成大批资金流涌入

xx自贸区成立后，大批资金流的涌入空前巨大，金融服务业已成为自贸区新兴产业，xx自贸区金融服务业营业收入超过1000亿元指日可待。单凭海外代购这一强大的消费团体来看，20xx年全国海外代购人数已达1200万，就此数据进行剖析，若将此类人群50%吸纳至自贸区进行消费，每人年均消费2000元，每年通过跨境产业带平台支付的现金将会达到120亿，如此庞大的现金流是其他地区港口物流中心无法比拟的。

2、跨境电商未来发展优势

(1) 助推海外企业进军中国电子商务市场。

(2) 提升入驻的xx企业的核心竞争力。

(3) 推动跨境出口贸易电子商务做大做强，提升日韩两国商品竞争力。

(4) 提升品牌效应和规模效应。

(5) 增加税收收入

xx跨境产业目标之一是在国内至少打造一条日交易量在3000万以上的跨境电商平台，这也是我们为之努力奋斗的目标之一，同时也是提高地方税收的一个利益点。

3、跨境电商未来效益分析

(1) 社会效益

通过业务展开，公司将与xx市政府共同努力打造在本市的xx产品体验馆，这将大幅度增加就业率，提高电子商务知识的普及。

(2) 发展效益

政府带来更多招商引资机会，拉动全市经济发展，跨境产业带的成立将在政划上重要的一笔，各市也将在全国范围对外贸易进出口版块备受瞩目。

(3) 投资环境效益

跨境电商入驻xx，将带来更多国际的资金支持、技术支持、产品支持，改善投资环境，促进国内产品的提质升级。

1、投资计划

xx一期投资600万，其中广告费支出200万，服务200家入驻企业400万。

跨境电商运营一期投入1500万，具体投资在电商平台建设、o2o体验店、跨境电商运营中心等板块。

2、盈利模式

(1) 依托跨境电商平台，获取跨境商品贸易差价；

(2) 跨境电商业务中，与我们合作的商家在电商平台投放的广告费用；

(3) 跨境电商业务中，企业在平台交易中我们提取的佣金；

(4) 跨境电商业务拓展中管理费、加盟费及物流费等的收入，具体表现在b2b业务收入，b2c业务收入，o2o实体店拓展的收入。

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