

创业计划书

企业名称：答好题科技

创业者姓名：叶兆云、赵方苑、江子湘、张玉欣、严春夏

通信地址：广州市南沙区黄阁镇康正街四巷十四号

邮政编码：511450

电话：18922376783

电子邮件：20192221001@scnu.edu.cn

目录

- 一、企业概况
- 二、创业团队情况概述
- 三、市场评估
- 四、市场营销计划
- 五、企业组织结构
- 六、固定资产
- 七、流动资金（月）
- 八、销售收入预测（12 个月）
- 九、销售和成本计划
- 十、现金流量计划

一、企业概况

1. 选择创业项目的理由：

选择本创业项目主要由于我们的团队成员在学习的过程中经常遇到需要查询一些较为冷门的教材课后题答案的需要，但是实际上这样的需求常常得不到满足，即使得到满足了，中间也势必要经过从浩如烟海的互联网信息中浏览、筛选出自己所需要的资源的痛苦过程。其次，我们在日常生活中发现，不少优秀的学长学姐是会在自己的媒体账号上分享记录自己写的所学教材上的课后习题答案的。受此启发，我们打算利用类似的方式收集资源并打造一个美观易用的小程序作为创业项目。

2. 企业愿景：

打造院校之间交流分享学习资源的社区，解决大学生学习中遇到的痛点，提高大学生学习的效率。

3. 企业主要经营范围：

提供教材课后习题查询服务与广告推广服务

4. 产品的功能板块：

（1）习题查询：产品的主要功能就是提供大学专业课课后习题查询的服务，消费者可在此板块上进行搜题和知识付费，提高学习效率。另外，本产品相对于市场上已有的提供大学生习题查询服务的产品更具针对性，用户在此只进行大学本科课程习题的查询，而对于大学生来说此需求又是较为强烈的，所以可形成较大的社群。

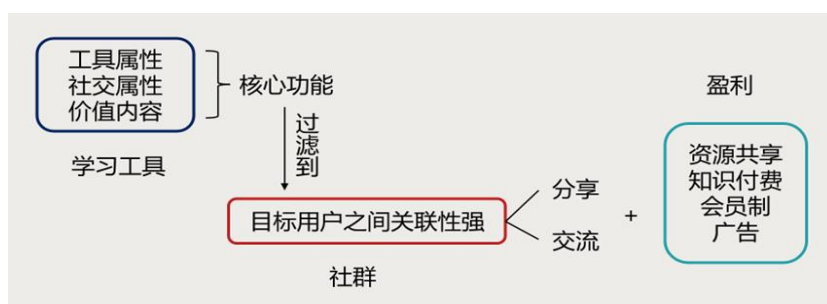
（2）答案分享：在此功能板块上，消费者可分享自己现有的大学课程的习题答案与解析，从而实现用户与用户之间的资源共享。这不仅能够满足目标用户的需求，而且对于形成较大的社群具有非常大的帮助。

（3）交流讨论：本项目产品的消费者和用户都是大学生，而且针对的方向是教育行业，用户会有强烈的对内容进行交流和讨论的需求，所以就提供这样一个功能板块满足消费者需求。另外，“交流讨论”的功能板块有助于加强社群内部成员之间关系的稳固性和黏性。

5. 商业模式：

本项目是“工具+社群+商业”的混合模式，工具如同一道锐利的刀锋，它能够满足用户的痛点需求，用来做流量的入口，但它无法有效沉淀粉丝用户；而社群是关系属性，可以用来沉淀流量；商业则是交易属性，用来变现流量价值。这三者看上去是三张皮，但内在融合的逻辑是一体化的。

本项目的产品属于学习工具，具有工具属性、社交属性和价值内容，通过这些核心功能就能够过滤到较大批的目标用户，然后培养出自己的社群，社群之间的关联性较强，从而可以实现在社群中嫁接盈利的业务，这些盈利的业务主要有知识付费、会员制和广告推广服务等。



二、创业团队情况概述

创业团队共有 5 人

1、叶兆云，男，20 岁

数学科学学院 1901 实践委员，曾获“青研杯”2021 华南师范大学校级二等奖。

他评性格特征（ISTP）：沉着冷静，思维敏捷，有着临危不乱的领导能力，有较强的团队精神。性格热情开朗，为人诚实谦虚，具有亲和力，平易近人，善于与人沟通;工作态度认真，适应力强，愿意以谦虚态度赞扬接纳优越者。

2、赵方苑，女，20 岁，。

他评性格特征：诚实、乐观、自信、职责感强，有团队精神，勇于创新，社会适应潜力强，有较强的工作潜力，组织潜力，敢于挑战自我，严格要求自己，善于向他人学习，能开放的理解别人的意见。

3、张玉欣，女，20 岁，。

他评性格特征：活泼开朗、乐观向上、兴趣广泛、适应能力强，具有远大的理想，敢于挑战自我，严格要求自己，有强烈的责任心和进取心，有较强的组织能力。忠实诚信,讲原则，说到做到，决不推卸责任，有自制力，做事情始终坚持有始有终，从不半途而废；

4、江子湘，女，20 岁，。

他评性格特质:坚韧不拔、持之以恒，即所谓恒心。无论做什么事都能持之以恒，善始善终，决不虎头蛇尾，半途而废。不安于现状，不想久拿铁饭碗的性格的人。

5、严春夏，女，20 岁，。

他评性格特质:坚韧不拔、持之以恒，即所谓恒心。无论做什么事都能持之以恒，善始善终，决不虎头蛇尾，半途而废。不安于现状，不想久拿铁饭碗的性格的人。

三、市场分析

1. 目标客户群体描述：

主要针对大学高年级本科生（20-23 岁）群体。他们所接受的课程主要是本专业高难度的专业课，对易用性强、编排合理、集成度高的课后习题参考答案资源具有较强的需求。

2. 市场容量或本企业预计市场占有率：

广州市在校大学生人数高达 143.59 万人，潜在用户群体规模巨大，我们预计达到的市场占有率为 20%-30%。

3. 市场容量的变化趋势：

根据艾瑞咨询中国在线教育行业图，从 2012 年到 2022 年，中国在线教育付费用户规模增长速度始终维持在 15% 以上，可以预见，未来的市场容量还会持续平稳地增长。

4. 竞争对手的主要优势：

- 成立时间较早，资源库建立较为完善
- 有一定的规模与客户
- 具有图像识别能力，资源易用性更强
- 研发能力较强

5. 竞争对手的主要劣势：

- 市场反应缓慢，资源更新的形式与渠道有限，无法完全满足客户需求。
- 主要聚焦在中小学生学习资源，缺乏对高校学生教育资源的重视，
- 习题答案资源会有乱码的情况，用户体验感不佳
-

6. 本产品相对于竞争对手的主要优势：

- 资源获取方式为与在校大学生或高校教师合作，资源覆盖面更广
- 提供用户上传资源的渠道，能够及时响应用户的需求
- 提供多种付费下载的服务，满足学习中的各式需求
-

7. 本产品相对于竞争对手的主要劣势与解决方法

- 无法提供“拍照搜题”一类的服务，资源易用性不强，需要依靠优化习题答案资源的编排进行解决
- 习题答案资源积累不足，拟通过快速搬运别的平台上已有的公开的资源（基础课习题答案为主）进行初步解决
- 用户较少、知名度低，可通过撰写软文、发放传单等方式解决。
- 团队内成员专业背景均不为计算机，因此，研发能力与小程序运营维护能力会弱一些

四、市场营销计划

1. 产品与服务

产品或服务	主要特征的简要描述
课后习题答案单次查询	查询一次资源库中的答案
包月会员	会员期内可无限次查看资源库中的答案
激励式视频广告	完整观看 30 秒，可免费查询一次答案
插屏广告	非会员的点击、浏览活动触发

2. 产品价格

产品或服务	单价（元）
课后习题答案单次查询	1
包月会员	12
激励式视频广告	0.12
插屏广告	0.06

3. 地点与销售方式

1) 选址细节

地址	面积（平方米）	租金或建筑成本
广州市南沙区黄阁镇康正街四巷十四号	20	100 元/月

2) 选择该地址的主要原因

距离地铁站与公交站均较为接近，交通便利，方便员工办理业务；网络基础设施良好，能够正常地开展小程序的运营维护工作；户主与本公司关系较好，愿意以低廉的价格出租场地。

3) 销售方式

将把产品与服务销售或提供给：最终消费者

4) 选择该销售方式的原因

首先，我们的产品与服务围绕着查询课后习题答案出发，并不需要去寻找零售商与批发商增加中间环节的成本

其次，作为提供给最终消费者的零售商，可以掌握第一手最真实可靠的消息，并对此作出调整

4. 促销

广告	印刷宣传单	成本预测	50 元/月
营业推广	通过微信群或写软文	成本预测	50 元/月

五、企业组织结构

1. 企业将登记注册成：合伙企业

拟定的企业名称：答好题科技普通合伙公司

2. 企业的员工

职务	姓名	薪金/工资（元/月）	备注
普通合伙人	叶兆云	2500	根据商议，为节省初期的资金紧张，仅拿一份工资。
普通合伙人	赵方苑	2500	
普通合伙人	江子湘	2500	
普通合伙人	张玉欣	2500	
普通合伙人	严春夏	2500	

3. 企业将取得的商业执照、许可证

类型	预计费用（元）
ICP 许可证	100
EDI 许可证	100
营业执照	100

4.企业的法律责任

类型	预计费用
社会保险与商业保险	1250 元/月
按时缴纳税金	

六、工具与设备

1. 办公家具与设备

办公室需要以下设备

名称	数量	单价	总费用
台式电脑	1 台	400 元/台	4000 元
电话机	1 台	300 元/台	300 元
桌椅	2 套	100 元/套	200 元

供应商名称	地址	电话或传真
新时代家私	广州市黄阁镇	
京东	北京市海淀区中关村	

2. 交通工具

根据交通和营销活动的需要，拟购置以下交通工具

项目	数量	单价（元）	金额（元）
电动车	1	3000	3000

供应商名称	地址	电话或传真
艾玛电动车行	广州市南沙区黄阁镇湖田中路	

3. 无形资产

根据企业的需要，开业前需要购置以下无形资产

项目	金额（元）	备注
小程序开发	5000	
电子资源购置	2000	
合计	7000	

4. 开办费

根据企业的需要，需支付以下开办费

项目	金额（元）	备注
营业执照	100	自己进行办理
对公账户办理	100	自己进行办理

5.其他投入

项目	金额（元）	备注
云服务器租用费	1000	
小程序认证费用	300	
合计	1300	

6 固定资产与折旧概要

项目	价值（元）	年折旧额（元）
----	-------	---------

办公家具与设备	4500	950
交通工具	3000	750
无形资产	7000	700
开办费	200	0
其他投入	1300	1300
合计	16000	3700

七、流动资金(月)

经营费用表

项目	金额(元)	备注
工资	2100	
租金	100	
促销费	100	
保险费	1250	
维修费	50	
水电费	20	
电话费	30	
宽带费	100	
办公用品购置费	20	
电子资源购置费	1050	
合计	4820	

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	合计
	销售数量	460	1200	2400	4000	500	600	6000	8000	9000	10000	600	800	43560
	单 价	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
单次查询	月销售额	460	1200	2400	4000	500	600	6000	8000	9000	10000	600	800	43560
	销售数量	60	100	160	180	20	20	300	300	170	170	60	60	1600
	单 价	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
VIP 半价	月销售额	360	600	960	1080	120	120	1800	1800	1020	1020	360	360	9600
	销售数量	0	50	100	160	30	40	400	600	720	840	120	150	3210
	单 价	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
VIP 全款	月销售额	0	600	1200	1920	360	480	4800	7200	8640	10080	1440	1800	38520
	销售数量	800	2000	4000	7000	800	1000	9000	12000	14000	16000	1200	1500	69300
	单 价	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	
插屏广告	月销售额	48	120	240	420	48	60	540	720	840	960	72	90	4158
	销售数量	400	1000	2000	3600	400	500	5000	6400	7800	9000	600	800	37500
	单 价	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	
激励式视频广告	月销售额	48	120	240	432	48	60	600	768	936	1080	72	96	4500
	销售总量	1720	4350	8660	14940	1750	2160	20700	27300	31690	36010	2580	3310	155170
	销售收入	916	2640	5040	7852	1076	1320	13740	18488	20436	23140	2544	3146	100338

八、销售收入预测

九、销售和成本计划

	月份	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	含税销售收入	916	2640	5040	7852	1076	1320	13740	18488	20436	23140	2544	3146
	增值税	26.67961	76.8932	146.7961	228.699	31.33981	38.4466	400.1942	538.4854	595.2233	673.9806	74.09709	91.63107
收入	销售净收入	889.3204	2563.107	4893.204	7623.301	1044.66	1281.553	13339.81	17949.51	19840.78	22466.02	2469.903	3054.369
	包装	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	工资	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100
	租金	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	促销费	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	保险费	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250
	维修费	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	水电费	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
	电话费	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	宽带费	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	办公用品购置费	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
	电子资源购置费	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	0	0
	折旧与摊销	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309
	总成本	5129	5129	5129	5129	5129	5129	5129	5129	5129	5129	4079	4079
	附加税费	3.201553	9.227184	17.61553	27.44388	3.760777	4.613592	48.0233	64.61825	71.4268	80.87767	8.89165	10.99573
	利润	-4242.88	-2575.12	-253.412	2466.857	-4088.1	-3852.06	8162.783	12755.9	14640.35	17256.14	-1617.99	-1035.63
	所得税	0	0	0	616.7143	0	0	2040.696	3188.974	3660.087	4314.035	0	0
	净收入	-4242.88	-2575.12	-253.412	1850.143	-4088.1	-3852.06	6122.087	9566.922	10980.26	12942.11	-1617.99	-1035.63

	月份	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
月初现金		0	10066.12	7799.998	7855.587	10014.73	6235.629	2692.569	9123.656	18999.58	30288.84	43539.95	41180.96
现金销售收入	916	2640	5040	7852	1076	1320	13740	18488	20436	23140	2544	3146	
赊账销售收入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
贷款	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
企业主(股东)投资	30000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
现金流入合计(元)	30916	2640	5040	7852	1076	1320	13740	18488	20436	23140	2544	3146	
工资	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100
租金	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
促销费	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
保险费	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250
维修费	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
水电费	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
电话费	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
宽带费	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
办公用品购置费	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
电子资源购置费	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050
税金	29.88117	86.12039	164.4117	872.8572	35.10058	43.06019	2488.913	3792.078	4326.738	5068.894	82.98874	102.6268	
一次性投资	16000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
现金流出合计	20849.88	4906.12	4984.412	5692.857	4855.101	4863.06	7308.913	8612.078	9146.738	9888.894	4902.989	4922.627	
月底现金	10066.12	7799.998	7855.587	10014.73	6235.629	2692.569	9123.656	18999.58	30288.84	43539.95	41180.96	39404.33	

十、现金流量计划