

华南师范大学校内交易平台——闲易 商业计划书

团队名称：闲易小程序项目团组

发布日期：2022.5.3

组长姓名：杨舒晴

联系电话：010-10101011

电子邮箱：cs@zhendexian.com

组员姓名：杨舒晴、罗佳丽、林芊芊、王睿博、张忠旗

汇报人姓名：林芊芊

保密

本项目策划书属商业机密，所有权属于闲易项目持有人。所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向书的投资者使用。收到本计划书后，收件方应即刻确认，并遵守以下的规定：

- 1、在未取得闲易项目持有人的书面许可前，收件人不得将本计划书之内容复制、泄露、散布；
- 2、收件人如无意进行本计划书所述之项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回。

目录

第一部分 摘要	2
第二部分 综述	4
第一章 公司介绍	4
第二章 市场分析	7
第三章 竞争分析	9
第四章 商业模式描述	10
1. 定位	10
2. 业务系统	11
3. 关键资源能力	13
4. 盈利模式	13
5. 发展规划	13
第五章 营销战略	14
第六章 风险与风险管理	17
第七章 管理	1 错误！未定义书签。
第八章 经营预测	20
第三部分 附录	20

第一部分：摘要

❖ 项目名称

二手交易平台——闲易

❖ 项目目的

在经过团队初步的市场调研及问卷调查，大部分校内学生都表示出对于自己闲置的物品有交易的需求，也有学生希望能够借此购买到更便宜的商品，市场需求大，潜在客户广泛。同时我们还了解到在数码产品上，也有相当多的人表示有租赁的需求，此类产品价格相对昂贵，但是应用场合较少，不少同学都说因为一次两次的使用而选择购入并不明智。

因此我们也将开辟租赁数码产品等服务，由平台作为中间人，对这一交易行为起到搭线，约束，审核的作用。我们将为华南师范大学石牌校区内的学生提供一个专业的且有保障的二手交易租赁平台，为用户提供转卖闲置物品的平台服务，形成一键转卖、在线交易的高效流通过程，这一举措将能提高学生的生活质量，提高闲置物品的有效利用率，迎合了很多买家变“闲”为“现”的想法，也响应了社会低碳生活的号召。而在华师校内的成功运用也将为未来开拓更大的市场打下坚实的基础。

❖ 项目起源

科技进步催生大数据时代的到来，共享经济在此环境下不断发展，通过信息交互，提供一个闲置资源展示、交流和转移的平台，是一种经济发展和物质日益丰富带来的附属需求。闲置交易已成为共享经济中不可或缺的一部分。消费结构升级和消费观念的转变，给二手交易平台提供了巨大的发展空间。在早些时候，华师校内的 BBS 论坛，以及公众号（华师闲置）都曾做过这方面应用，现在校内更普遍应用的是华师表白群，微信闲置群等

❖ 市场痛点

论坛、公众号以及闲置群都具有一定的时效性，交易双方在某一时间有需求，就上去找寻买/卖家，双方直接沟通，但是并没有更好的联系方式，帖子消息常常会出现被覆盖的情况，并且没有进行有效的分类，购买者通常只能随缘找寻自己想要的商

品,无法满足长久对于二手物品交易的需求,运营论坛公众号也需要时间金钱与物力,这样的经营模式无法盈利,能力也有限,无法达到良性循环,只能由部分人为爱发电,缺乏长期运营的能力。在我们的市场调研中,许多人表示交易渠道少,这样参差不齐且全靠缘分的交易方式只能满足一小部分人的需求,最为活跃的闲置群也因为覆盖面不够广,各群之间无法进行有效的沟通,使得二手交易这一需求无法得到满足。

❖ 项目技术

利用互联网的优势,主打电子商业商务模式,搭建传播平台,让客户通过线上购买产品,线下享受产品服务,打造一个便捷无接触交易平台。

为了方便项目的开发,本系统使用了 Web 应用三层结构设计操作模式,即表示层、应用逻辑层、数据层。三层结构使用开发团队间的协调更清晰和合理,项目代码的可读性、移植性更强。为了增加用户体验,本系统大量用到了基于 JQuery 的 Ajax 技术。JQuery 是继 prototype 之后又一个优秀的轻量级 Javascript 框架,对现在主流浏览器 IE、Firefox、Opera 等的高低版本兼容性较好。其优秀的 Ajax 异步交互能力,以及能方便地利用 HTMLdocuments、events 等类来实现动画效果的能力,充分地满足了用户体验需求,同时还有许多成熟的插件可供选择。

参考自:杨媚.高职学校校园淘宝网购平台建设的实践与思考——以乐山职业技术学院为例[J].产业与科技论坛,2015(23):41-42. DOI:10.3969/j.issn.1673-5641.2015.23.023.

第二部分：综述

第一章 公司介绍

一、项目的宗旨

用淘金者的眼睛看人生,连犄角旮旯都是宝藏。

二、项目简介资料

闲易是我们将会推出的一款二手交易小程序。闲易是个人闲置交易平台，在垂直领域不断深耕细作。针对二手商品交易，设立了“华师优品”自营业务，同时为 C2C 交易提供平台审核等服务，以解决二手的交易信任问题，协力解决闲置大家电交易中的各项痛点。

三、各部门职能和经营目标

技术部：负责技术提供与日常 bug 维护

市场部：负责调研分析大家的想法，做好程序的开发

运营部：负责对外沟通与用户反馈

公关部：负责处理一些突发状况

四、核心团队：得闲饮茶

队长-杨舒晴

风格：自由随心又富有责任感，擅长学习

擅长的技术：前台后端的技术都综合掌握

编程兴趣：酷爱逻辑

希望的软工角色：希望能疏通程序的每一处逻辑，掌握全局

队员-罗佳丽

风格：积极乐观，态度端正。做事有计划，速度快，同时对细节有较处理好理。

擅长的技术：在 javaweb 项目中对后台技术较为擅长，能熟练使用 java 语言，jsp, servlet, mysql 数据库等。前台方面也能熟练使用 html 和 css 技术。

编程兴趣：编程兴趣浓厚，对编程有很大热情

希望的软工角色：负责后台方面代码的同时，在项目创新与功能，团队精神上有贡献

队员-林芊芊

风格：仔细认真，能静下心来做事，积极实践，愈挫愈勇。

擅长的技术：在 JavaWeb 项目中对前端技术更加擅长，能熟练使用 HTML，CSS，JavaScript，Bootstrap 等，后端方面能熟练使用 Java 语言，对 jsp，MySQL 数据库也比较熟悉。

编程兴趣：对编程很有兴趣，热爱创造新的作品。

希望的软工角色：在前端技术方面做好之外，希望能在创新的想法和团结团队上有所贡献。

队员-王睿博

风格：勤奋踏实，积极肯干

擅长的技术：熟练掌握 java 语言，jsp，sql 等。前台方面能熟练使用 html，css

编程兴趣：有源源不断地动力编程

希望的软工角色：希望前后端都有所涉及，能够突破自己，独立完成自己的部分并参与完善整体项目

队员-张忠旗

风格：积极乐观，勤奋肯干，对细节想的比较周到。

擅长的技术：在 javaweb 项目中对后台技术较为擅长，能够熟练使用 java 语言，jsp，servlet，maven，sql。

编程兴趣：对编程有很大的兴趣。

希望的软工角色：负责项目后台代码，并随时与成员讨论创新项目，发展项目特色。

第二章 市场分析

一、市场规模、市场结构与划分

中国国际电子商务中心发布《2017 世界电子商务报告》，报告指出：目前中国稳居全球规模最大、最具活力的电子商务市场地位，2017 年，电子商务交易总额达 29.2 万亿元，同比增长 11.7%，B2C 销售额和网购消费者人数均排名全球第一。随着电商体系的愈发完善，二手闲置交易也被期待着向规范化转型。

2016 年 3 月份，阿里巴巴联合第一财经商业数据中心发布了《2016 分享经济发展报告》。报告显示，2016 年，中国闲置市场规模保守预计将达到 400

0 亿,远远超过出行分享市场,正在成为分享经济的下一个爆发点。报告推算,2013 年美国闲置市场对总零售的渗透率约为 0.8%,假设对标这一比率,2016 年中国闲置市场规模约为 1462 亿元。

在平台建立以后卖什么商品方面的建议采纳上,57%的同学希望能够出售生活用品,24%的同学希望能够卖食品类商品,其次是办公文化用品、电子产品、服装类产品。

二、目标市场的设定

目标市场初步为华南师范大学石牌校区,往后希望可以联通四个校区,乃至广州的所有高校。

三、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

中国电子商务和线上交易的发展已经基本完成了用户在线交易的教育和普及情况。新的主要消费人群形成后,中产和 90 后 00 后在消费观念的方式上有很大的影响,据易观千帆发布的《2018 年二手闲置商品交易平台项目分析报告》显示,其中闲鱼上 43.3%的人数是 24~30 岁,体现了物质繁荣的条件下,逐渐形成新一代消费者将闲置物品共享销售习惯理性的消费观念。

我们所面向的消费群体为华南师范大学石牌校区内学生,正是能够理解并尝试这一消费观念的群体。许多人都会对自己的经济状况进行一个合理的支配,而出售租赁闲置物品无疑是一个很不错的选择。

流通在市场中的商品多为学生手中的闲置物品,而这些商品的闲置与否与价值受时间与商品本身的属性价值影响,在寒暑假,毕业季等时间,或是各大购物平台狂欢节后的冷静期,都会出现较多的闲置物品,或是囤积过多的化妆品,或是旧书。同时二手交易平台不一定是兜售闲置品,一些热门的商品也会大量出现,伴随潮流商品更加个性化、多样化,当代年轻人对潮品的追逐,已然成为一种新型的生活方式,如何入手其实也将成为我们产品的重要功能之一,如最近热门的原神可莉耳机,年轻人对热门的追求,对兴趣的发掘也将会不断影响市场中商品的价值。

四、目前公司产品市场状况或预测，产品所处市场发展阶段

目前国内相同竞品繁多，且有闲鱼，转转等大品牌可为公司产品提供相当多的经验与可借鉴之道，闲鱼等平台也并非完美无瑕，但是仍未存在一个针对于华南师范大学石牌校区的足够权威且好用的二手交易平台，一个特化且更适合华师的平台将会收到大量的支持。

在校内已经出现小部分的二手交易行为，学生对此接受度较大，在产品投入市场后，有望在短期就能收到报告与反馈，以进一步进行产品的优化与调整。

五、市场趋势预测和市场机会

2018 年我国二手闲置市场规模达到 7400 亿元，增速为 29.65%。预计到 2020 年，市场规模将达到 1 万亿元。二手闲置市场已成为一片蓝海，催生了许多二手交易平台。其中，闲鱼二手交易平台的市场占有率高达 70.7%。闲置的经济具有很大的市场容量，并吸引了大量资本。根据天眼查专业版的数据，有超过 66 万家闲置的相关企业在运营，现有迁入和迁出。其中，注册资本在 100 万以内的闲置相关企业占比为 41.21%，注册资本在 1000 万以上的相关企业占比为 11.57%。

在地域分布方面，国内方面相关企业数量排在前三的省份分别是广东、山东和江苏。其中，广东省的闲置相关企业总数超过 8.1 万家，占比高达 12.26%。另外，浙江和安徽均拥有超过 3 万家闲置相关企业，分别是全国第四名和第五名。

在行业分布方面，59.71%的相关的企业分布在批发和零售业，另有 28.57%的相关企业分布在租赁和商务服务业，居民服务，修理和其他等服务业。

六、行业政策

2017 年 7 月国家发改委等八部门联合颁布了《关于促进分享经济发展的指导性意见》。该《意见》明确地提出分享经济的概念和构成要素，指出在鼓励发展分享经济的同时，也要鼓励和引导分享经济企业开展有效有序的竞争

2021 年 4 月 7 日，国家发改委和科技部在《关于深入推进全面创新改革工作的通知》中要求在从“数据资源产权、交易流通和安全保护”的角度“促进平台经济和共享经

济健康发展”。

第三章 竞争分析

目前市面上的二手交易平台，诸如“闲鱼”、“转转”等，大部分是面向一系列二手物品而展开的，并没有针对性。而类似于“找靓机”一类的 APP，则侧重于对某一产品的交易。市面上鲜少有针对二手交易买卖范围做出限定的平台。

二手交易平台不同于普通的购物平台，其核心在于方便用户转手二手物品，同时方便用户可以按需挑选二手物品。因此，便捷性是最为关键的一点。二手交易平台应该致力于打造方便客户操作的界面与严格的筛选制度，才能在最大程度上提供便捷性。

目前，闲鱼是市面上最大的二手交易平台。但其劣势在新时代的背景下也不可避免地暴露出来。

一是信息的冗杂性。作为大数据时代的产物，其内部分析系统完善，会根据客户平时的浏览记录来挑选相应产品进行推广。但同时也造成了信息的大量堆积，没有分类。对于一些客户不想看见的信息，没有办法根据词汇检索进行屏蔽。

二是买卖方的信用度无法保证。尽管有芝麻信用等提示，但此提示只显示在用户主页，而在买卖方若在交易过程中没有进行沟通而是直拍的情况下，无法查看对方的主页，进而无法得知对方信用程度，容易造成矛盾。

此外，目前市场上暂时没有针对校园的二手交易平台。

针对以上分析，我们提出的创业项目具有市场可行性有如下理由：

第一、随着经济发展，生活中用不到的二手物品大量增加。尤其是在校园环境下，其产生的二手交易需求金额小，物品小。一部分诸如文具、工具类物品成本低，卖出金额还不够运费，难以在大平台上进行交易。

第二、如果将校园卡与我们的项目进行绑定，将会取得很好的信用效果。在认证身份后，客户不容易进行隐瞒物品状态或是诈骗等行为，约束了交易的公正性。同时，

在校园内，客户之间彼此熟悉，更容易达成良好的信任度。也为租赁服务的开展提供了保障。利用身份认证，可以开展一系列诸如相机租赁的模块，以方便客户的使用。

第三、开启词汇检索功能后，客户可通过筛选功能，选择自己所处学院，以达到同专业之间的快速搜索与交易。进一步使搜寻物品环节便捷化。

第四、介于校园的社会特殊性，因此此平台能够得到良好的宣传前提下，将拥有大量客户量。

第四章 商业模式描述

一、定位

本项目主要是针对在校师生团体，为实现校内二手物品买卖便捷化而研发。

本项目产品的目标用户群体为各高校在校师生，尤其是学生团体。随着时代发展，高校课程向着多元化进行。学生对于课堂用品、书籍等一系列教学用具在结课后的处理举棋不定。没有良好、便捷的通道来处理用不到的物品。基于此，本项目主要分为三个模块：二手交易、发帖、租赁。

本项目以微信小程序为桥梁，搭建了校内的二手交易市场平台。其核心功能在于分类筛选。本项目主要分为日常用品与教学用品两大模块。其中教学用品模块中，用户可根据自己的学院或是需要物品可能所属的学院进行筛选。而在日常用品中，用户也可根据物品的基础分类，如：洗漱用具、彩妆、电子设备等进行筛选。如若用户想要出售物品，也可以在发布过程中选择相应的分类模块，以便于更快地出售二手物品。

此外，本项目具有发帖功能。用户可以在平台上寻找与自己志同道合的伙伴。同时在绑定校园身份信息后，可以进一步开展租赁功能。租赁功能中需要承租人提交物品市值的百分之三十作为押金，同时需要双方实名认证，再由第三方，如教师或管理员介入作为证人，以此开展贵重物品的租赁。

目前市面上并没有针对校园二手物品交易平台的程序，因此本项目市场竞争较小。同时，小程序开发成本较低，后期也不需要大量资金维系。

本项目当前以华南师范大学为基点试验开放，后期可以逐步扩大范围，按高校密度划分地区，将二手交易扩大到周边高校。再后可扩大到全国范围内，用户可在登录时选择自己所属高校，寻找到合适的高校园区来进行交易。

二、业务系统

本项目业务分为四个部分；近期项目为闲置物品交易与租用，远期将会开设临时物品借用与校外物品引入项目。

1. 闲置物品交易与租用

本项目旨在抓住校内学生或多或少的存在物品闲置、物品与书籍时空供需失调、有整个学院在某一时间段缺少某种物品，需要院际物品交易或租用的痛点，从而开展物品交易。

由服务提供方在校内搭建闲置物品交易与租用平台。卖家和买家在平台内发布信息进行沟通，平台将会通过算法筛选出对发布者需求最接近以及居住地最近的一批用户并推送，使得交易达成；或者发布者也可使用一定金钱购买“精确搜索”服务进一步添加条件，从而缩小目标用户范围。有交易或租用需求的用户也可以在平台上搜索或阅读相关信息，并且在平台的监督下完成交易手续，并限定在某一三者都同意的时刻之前交付。

物品售卖和出租的价格由卖家拟定，但也可请平台进行价值评估之后拟定，后一种情况下平台可以收费评估，或者免费评估，但需从交易中抽取一部分抽成。

在学生即将从学校毕业时，会产生大量的闲置物品；在远期的规划中，我们将会收购这些物品，并以平台名义予以出租和交易。

2. 临时物品借用

此项目为远景项目，旨在解决校内学生在某一时间存在对某事物存在短暂需求，但又无法立即得到满足的情况。例如，某位同学在行将上课时发现自己没有带上课所使用的书本，但是回寝室拿又需要很长时间，这时候就可以以一定押金为代价在平台临时物品借用板块发布消息，此消息将会以这位同学为圆心推送到周围每一个使用这一平台用户的手机；他们如果有所需要的物品，可以点击确认，我们将有专人将物品

送至求助发布者处，押金则由平台、使用者和递送者三者分割；物品提供者也可以自行将物品送至求助发布者处，从而在押金的分割中获得更多比例。

3. 校外物品引入

此项目为远景项目；项目初步构想为：平台每隔固定时间统计发布物品交易及出租的需求以及这些需求被满足的比例，对于发布需求多且满足少的物品，本平台将从校外购置并以平台名义发布交易或出租的信息。

4. 信用系统

在交易中，任何情况均有可能出现，因此信用系统将会被引入；每个人有一定初始信用分，若买家宣称自己未在约定期限内拿到货物，则应由平台出人进行裁定，并将收集得到的证据交由校方/警方处置，有责任的一方将会有情况轻重而定施以账号一定时间封禁，封禁期间不允许参与交易，同时扣取一定信用分；信用分较低的用户在推送时排名将较为靠后。当信用分被全扣完，用户将被永久封禁。信用分可以缓慢恢复，但开始恢复的时间需离上一次扣分时间足够长。

三、关键资源能力

本平台近期运转的关键资源与能力即为用户量与用户黏性。因此，本产品计划以微信群等群组筛选出有闲置物品交易和出租需求的用户，并免费提供平台吸引用户注册及入驻，采用类似闲鱼发布闲置物品/贴吧发帖机制使其发布需求，从而形成规模化的校内线上闲置物品交易/出租平台，采用“工具+社群+电商/微商”的混合模式，从而增加用户量以及用户黏性。

四、盈利模式

本平台前期盈利模式为收购高年级学生物资而出租或售卖，即低价购入高年级学生以及学校毕业者的闲置物品（主要为专业书籍等），然后卖给有需求的人；远景则可通过临时物品借用以及校外物资调动（售卖及定制校外物资）盈利。

五. 发展规划

发展规划是团队对企业未来发展思路的一个规划。包括项目的**实施时间表**及将来可以的发展方向预测等（3-5 年）。

创业期 (2022. 8. 1--2023. 7. 1)	发展期 (2023. 7. 1--2026. 7. 1)
<p>战略目标: 宣传普及, 打造特色, 建立品牌</p> <p>规模目标: 在华南师范大学各学院学生内部进行普及</p> <p>战略说明: 在华南师范大学间重点宣传, 邀请顾客体验使用。并从中的吸取教训, 完善平台。积极争取交换市场, 扩大该平台的影响力, 建立良好的平台形象, 较高的信誉度和知名度, 建立较高忠诚, 获得新生的接纳。同时, 建立健全的客户数据库, 建立广泛的业务联系。</p>	<p>战略目标: 形成初步规模, 在广州高校间建立交流平台</p> <p>规模目标: 扩大小程序的适用范围, 在广州各高校中进行普及</p> <p>战略说明: 在各高校内部建立一个平台, 以及不同高校学生之间的交流平台。进一步扩大平台的知名度和客户的数据库。同时, 与学校的勤工俭学机构和快递公司进行联系, 为客户交换的时候提供快递服务。</p>

第五章 营销战略

一、营销总体思路综述

通过集中各高校二手闲置资源、借助地理位置优势进行售卖, 扩大小程序知名度以及二手商品交易范围, 提供多项服务, 增加二手商品交易数量、需求者的平均购买量, 提供快捷、舒适的服务以及有效的管理。刺激高校学生潜在需求和购买欲望, 并同时提高自身信誉。

二、销售渠道、方式、行销环节和售后服务

销售渠道：顾客在小程序上下单然后凭取货码到学校内部的仓库进行取货，若所需物品本学校短缺，则可从其它高校转运至本学校或者直接邮寄到顾客。

售后服务：小程序内部设置有客服进行售后服务，学生可直接联系客服进行反馈问题。

三、促销计划和广告策略（方式及安排、预算）

（一）主要促销方式

促销策略：将合适的产品，在适当的地点、以适当的价格出售，大致可以通过两种方式：直接促销和间接促销。

直接促销：通过举办线下活动直接和学生见面，向他们发放宣传稿、传单等来引起他们的兴趣，不定期的举办促销活动，在促销现场举办各种各样的活动，如送书、代价券、有奖销售、竞猜等。

间接促销：以间接的方式与手段达到宣传与促销的目的。通过张贴广告，发放各种传单等向消费者们提供我们商品信息以及特殊时期的特殊价格，并不定时的通过一系列促销活动来促进销售。

（二）广告 / 公关策略媒体评估

营销策略包括：

1. 广告策略：加强高校二手交易平台的广告宣扬，明确自身定位，大力宣传服务的差异化以及治理的专业化；通过海报，展板等形式宣扬，准时地将产品信息传递给广大师生；这种方式宣扬比较便利快捷，廉价，是实行低成本战略的一种表达方式；

具体广告策略为：

（1）宣传单发送：通过促销人员定期定点进行面对面传单发送，确保宣传单精美有效，有助于促销信息的流通。

（2）校园广告栏粘贴：在广告栏内贴宣传海报，放置展板与悬挂横幅。

(3) 定时举行团购:通过信息反馈定期举行团购,组织专业的导购人员,以相对较低的价格提供给客户。

(4) 季节性降价策略:根据不同的季节适当调整价格,通过价格的波动刺激消费者的购买欲望,并可以调整商品结构,及时处理商品,保证资金的流动性。

2. 价格策略:与供应者依据物品本身协商定价,考虑到我们的主要顾客是同学群体,同学群体具有一些特殊性,例如简单接受环境的影响,对价格比较敏锐等,我们采纳低成本战略,即我们会适当降低给我们供应货源的价格,然后在此基础上考虑我们的经营利益适当的加价卖给顾客实行薄利多销的营销方式:

3. 促销策略:针对同学群体,最传统也是最有效的方式就是深化同学宿舍,发放宣扬传单、网上宣扬、张贴海报,同学间口头宣扬;

4. 营业推广:业务规模的再扩大及影响范畴的再扩大,满足高校更多同学的需求;从一些生活必需品逐步扩大到电子产品,扩大规模;

5. 体验营销:网址吸引顾客以后,商品陈列的作用就显现出来了,提供商品拍摄,详细信息,网页设计简洁大方、美观明了,付款程序简单易操作,让顾客享受舒服的用户体验。

6. 公共关系:学校领导及老师的支持;与同学们友好的关系;新闻媒体的关注。通过学校里的团学活动,吸引广大师生关注二手商品交易平台。

四、产品价格方案

1. 定价依据

定价依据:依据商品原定价以及商品折旧率进行定价

2. 影响价格变化的因素和对策

因素:商品销售时间以及促销活动折扣

对策:在销售淡季可以推出一系列促销活动来激发顾客的消费欲望,以提高淡季的销售额

五、销售资料统计和销售纪录方式

小程序后台导出销售资料表格，用 Excel 进行统计记录

六、市场开发规划

创业期：在华南师范大学内部进行二手商品交易，建立良好的平台形象，较高的信誉度和知名度，形成初步的二手商品交易平台规模

发展期：扩大小程序的适用范围，在广州各高校中进行普及，进一步扩大平台的知名度和客户的数据库。

第六章 风险与风险管理

一、资源（原材料 / 供应商）风险

原材料质量风险：经验不足或监管不力，导致二手货品出现质量问题，质量不合格甚至导致事故发生，更会损害初创团队积累不易的信誉。

防范措施：对供货源进行严格的监督，确保优质的商品质量；对有缺陷的二手商品，进行一定的维修与包装，减少不必要的损失。

二、市场不确定性风险

市场风险：起步初期同学们对二手商品不了解，销售较少以及供货商较少，容易出现某些商品缺货或者某些商品积攒过多等状况

防范措施：加大校园宣传力度，雇佣本校学生有针对性的进行宣传，吸引更多的同学了解到我们的商品。不定期举办促销活动，提高市场覆盖率，尽量从多方渠道来

提供货源，保证货物的充分供应与质量。

三、成本控制风险

成本风险：进货商品较多占用大部分仓库空间且无法销售出去

防范措施：要预估二手商品的销售额从而调整进货额以防商品积压占用仓库空间

四、竞争风险

竞争风险：学生还可在淘宝和闲鱼等平台购得二手书籍及商品，竞争激烈

防范措施：坚持正版商品，做好售后服务，积极争取二手商品交换市场，扩大该平台的影响力，建立良好的平台形象，较高的信誉度和知名度，建立较高忠诚，获得新生的接纳。同时，建立健全的客户数据库，建立广泛的业务联系。

五、政策风险

政策风险：校方不同意该项目在校园举办一些促销活动，不同意出租场地等

防范措施：尽量与学校协商，付给校方场地租用费，得到经营权；如果不能与校方达成一致，则选择租用周围场地。

六、财政风险（应收账款 / 坏账）

财务风险：经营管理决策措施失误，可能导致货品的积压，资金来源中断，流动资金不足等资金风险。

防范措施：聘请有管理经验的学生，并对经营决策进行监管，降低失误的风险，我们始终需要维持较高的流动资产率，由于我们不准备引进长期借款，故不存在债务杠杆过高的风险。

七、管理风险（含人事 / 人员流动 / 关键雇员依赖）

管理风险：可能面临众多竞争者，经营管理水平上存在差距。

防范措施：本公司将引进先进管理方式、管理经验，聘请资深管理人士作为常年经营管理顾问，整合内部资源，提高经营管理水平。

八、破产风险

风险：一方面二手交易平台在学校属于新创，其中蕴含了许多未知的问题，会有各种不确定因素及突发状况，另一方面，团队在经营方面经验不够成熟。

防范措施：尽可能的做好各种未知问题的处理，可以吸纳专业人士或有丰富经验的人员加入以弥补不足。

九、风险管理

减少风险策略：采取一定的措施来减少风险发生的几率，措施分为预防性措施与控制性措施。

预防措施主要包括：质量方面对商品的收购及流通环节实施严格的监管，保证产品的质量；对于管理方面，建立完善的工作管理制度，雇佣有管理经验的同学，定期培训员工，从自身做起，提高服务水平与态度；

控制性措施主要包括：在二手销售服务过程中出现的商品质量不合格问题，我们将会由专业人员给消费者一个合理的解释，在无人为的损害的前提下，我们将承担该不合格商品的损失；在商品来源渠道上严格把关，尽最大可能杜绝上诉问题的发生。

第七章 管理

一、项目组织结构。

主要负责人：制定团队中长期发展的战略目标，并组织和实施团队的各项工作、资源管理工作、监督检查工作，同时维护好对外关系如政府相关部门，重要客户等，贯彻实施企业的各项规章制度。

负责人：帮助指定、建议、代表团队与相关方协商确定设计方案或计划目标，负责对各方面二手交易的推进和问题处理，同时对相关方面进行调查研究。

财务中心：管理团队财务，保证团队资金周转的高效流通，并对交易财务进行负责与管理，并对本项目提出相关建议。

数据技术中心：设计小程序并全面管理客户的交易记录，同时对客户的回馈进行回复并完善客户相关需求。

宣传中心：在政府的相关规定下，通过各种媒体渠道宣传打造好平台形象。

二、管理制度。

建设集中规范的“跳蚤市场”，并采取分品类二手商品鉴定、评估、分级等标准的体系，进行“互联网+二手”的交易模式，在线上与线下同时进行。

第八章 经营预测

销售数量：目前华南师范大学约有三万大几到四万人左右，如果本项目在学生之间有着较好的信誉那么销售数量可能在五万到八万左右，反之可能在一万到两万左右。

销售额：由于是二手产品其价格一般会打六到七折，销售额可能会徘徊在十五万人民币左右。

毛利率：一般毛利率都会控制在 20%左右。

成长率：随着每届学生的流传和推广，项目的信誉会随着时间增大，具体比率需

要根据学生每年的需要进行交易的二手产品的多少进行估算，大多数的交易产品可能会在书籍方面。

投资报酬率：企业投资所回报的比率大约在 5~20%，其计算依据是企业通过降低销售成本，提高利润率，提高资产利用效率来计算比率。

第三部分：附件

附件：

1. 主要产品目录：专业书籍、非专业书籍、文具、健身用品、潮流服饰等
2. 主要客户名单：全日制本科生、硕士研究生、博士研究生、留学生、港澳台学生。
3. 主要供货商及经销商名单：从高年级学生收购，出售给有需求的学生或学生之间相互交易。
4. 主要设备清单：二手商品交易小程序——闲易