

# 甘肃省大学生创新创业训练计划

## 项目申报表

(创业训练和创业实践项目)

推荐学校：\_\_\_\_\_ (盖章)  
建档立卡户学生启航跨境电商

项目名称：工作室

项目类型：  
 创业训练项目  
 创业实践项目

团队名称：启航跨境电商小队

项目负责人：哈雨馨

项目所属一级学科：电子商务

联系电话：18719508934

指导教师：马骋

联系电话：15809388133

申报日期：2019年4月28日

# 甘肃省教育厅 制

## 填写说明

一、申报书要按照要求，逐项认真填写，填写内容必须实事求是，表达明确严谨。空缺项要填“无”。

二、格式要求：表格中的字体采用小四号宋体，单倍行距；需签字部分由相关人员以黑色钢笔或签字笔签名。

三、填报者须注意页面的排版。

<b>项目名称</b>		建档立卡户学生启航跨境电商工作室				
<b>校拨经费（万元）</b>		1		<b>参与学生人数</b>		6
<b>项目实施时间</b>		起始时间：2019年4月			完成时间：2020年5月	
<b>项目负责人</b>	姓名	哈雨馨	性别	女	成绩排名	6/42（名次/专业人数）
	学院、专业、班级	经管学院、市场营销专业、营销1731班				
	身份证号码	622201199907205422			学号	17311814
	联系方式	18719508934			电子邮箱	2736902414@qq.com
<b>指导教师</b>	姓名	职称、职务		所在学院		联系电话
	马骋	讲师		经管学院		15809388133
	无					
<b>创业团队人员信息</b>	姓名	性别	学院专业	学号	联系电话	工作分工
	陈玉巧	女	市场营销	17311802	18719893142	运营总监
	李晓霞	女	市场营销	17311817	18719508363	网店推广
	周晓琴	女	市场营销	17311815	17709355051	美工技术
	孙政兴	男	市场营销	17311811	18719893145	售后服务
	石芳艳	女	市场营销	17311824	18293972732	网店客服
<b>项目简介</b> (80-120字)	<p>甘肃工业职业技术学院建档立卡户学生启航跨境电商工作室致力于服务陇东南地区乡村振兴发展和精准脱贫。工作室以在校甘肃籍建档立卡户学生为主体，通过创业导师启动跨境电商项目，主要将陇东南地区特色农产品、文化创意产品等销售至“一带一路”沿线国家。通过跨境电商创业项目的运营实施，在带动学生创业的同时，为其解决在创业过程中遇到的平台使用、市场开发、网店运营等方面的问题，全面提升学生创业团队的创新创业能力。</p>					

<b>项目优势总结</b>	<p>本跨境电商工作室主要经营陇东南地方特色产品跨境电子商务,通过在第三方电商平台上建立店铺的方式,将陇东南地区特色农产品、文化创意等优质且具有高性价比的产品,通过电子商务的方式展示并销售至“一带一路”沿线国家的消费者。项目优势在于:</p> <p>1.甘肃工业职业技术学院成立了一带一路创新创业产业园,工作室可以作为创业孵化项目入驻产业园,产业园可以为工作室的运行提供场地和设备支持,减少了前期资金投入。</p> <p>2.商品经营的品类为地方土特产品和文化创意产品等,在跨境电商交易中具有较为广阔的需求市场。工作室在初期主营产品包括:天水苹果、甘谷辣椒、张家川牛肉、天水挂面、天然蜂蜜、陇南橄榄油、庆阳香包、陇绣等产品。这些产品属于陇东南地区特色农产品和文创产品,这些商品质量成熟,体积小易包装,物流成本小,具有跨境交易的比较优势。目标客户群体主要是东南亚、中亚地区的客商等。</p> <p>3.目前,工作室选择的产品合作伙伴较为稳定,价格有优势且货源充足。部分合作伙伴已经经营该类商品淘宝店铺多年,积累了比较丰富的行业经验。</p> <p>4.学校经管学院在跨境电商项目中,前期已通过建立 o to 跨境电商体验店的方式积累了较为丰富的跨境电商经验,对速卖通等跨境电商平台的操作和运营较为熟悉,对跨境支付、物流、海外仓储等也做了较为充分深入的调查与研究,为项目的有效运营奠定了基础。</p>
<p><b>一、项目介绍</b> (1 行业背景 2 产品或服务特色 3 商业模式/赢利模式等)</p> <p>1. 跨境电子商务的行业现状</p> <p>近年来中国跨境电商已经逐渐起步并快速发展。根据有关部门统计的数据来看,2014年中国跨境电商的交易额约 4 万亿元。由于国内跨境电子商业的发展比较迅速,使得我国对外贸易的核心慢慢转移到跨境电子商务交易上来。国内很多商家可以通过第三方跨境电商平台与境外的消费者取得联系,从而完成交易。跨境电子商务有如下一些特征和优点:</p> <p>(1)为企业创造更多的贸易机会。跨境电子网络交易平台出现以后,企业跨境不但变得方便快捷,而且企业的成本也减少了许多,从而促进企业交易活动的顺利进行。(2)节约交易的成本。以往的跨境电子商务交易方式大都受时间和周期的限制,不但资金周转的周期长,而且达成交易的成本也很高。而现代的跨境电子商务可以帮助企业解决这方面的问题,为企业缩短资金周转的时间,从而节约交易的成本。(3)交易的效率明显加快。通过网络电子商务平台,交易的双方可以在第一时间内获取到双方的信息,且可以利用网络上传交易的有关单证,缩短了交易双方传递单证的时间,从而加快了企业的交易效率。</p> <p>2. 产品和服务特色</p> <p>本跨境电子商务工作室致力于服务陇东南地区乡村振兴发展和精准脱贫。工作室以在校甘肃籍建档立卡户学生为主体,商品经营的品类为陇东南地区地方土特产品和文化创意产品等,在跨境电商交易中具有较为广阔的需求市场。工作室在初期主营产品包括:天水苹果、甘谷辣椒、张家川牛肉、天水挂面、天然蜂蜜、陇南橄榄油、庆阳香包、陇绣等产品。这些产品属于陇东南地区特色农产品和文创产品,这些商品质量成熟,体积小易包装,物流成本小,具有跨境交易的比较优势。目标客户群体主要是东南亚、中亚地区的客商等。</p> <p>3. 商业模式</p> <p>“以电商平台为主,多种经营”是本工作室的主要商业模式。要想使工作室充满生机和活力,在商品市场竞争中获胜,只单一经营土特产是不够的,必须走“以土特产为主,多种经营”的道路。土特产行业是一个相对封闭的产业,而且比较小众。我们的目标是做陇东南地区最好的跨境的土特产商家。</p>	

## 二、市场分析（1 市场需求 2 目标市场 3 市场前景 4 产品或服务前景 5 SWOT 分析等）

本项目是将陇东南地区土特产和文创产品通过电商网站和电商平台销售给海外的终端客户。在该项目里，工作室必须基于自身实际条件和相关的市场境况，借助 STP 研究手段，经由详细划分市场，设定明确目标，同时围绕目标市场开展品牌、商品和服务定位来迎合目标顾客的需求。对市场详细划分的目的是为了迎合不一样的客户对商品和服务的不同需要，所以工作室不可能就通过单一商品或服务来抓住所有类型的客户，也无法同时迎合他们的所有需求。工作室想要吸引客户，就要开战详细的市场划分，接着慢慢明了不同市场的客户的不同要求。基于这个基础，工作室基于自身的实际情况和依存的境况，和被细分好的市场相配合，并且对比调查各细分市场的吸引力，最后选出最为肯定的方面当做目标市场。最后，公司要基于自己想要创建的外在形象，同时融入目标市场的顾客更喜欢的形象特点以及竞争对手的特色，最后决定公司的形象和定位。

本工作室的优势主要是销售方式的多元化、网络营销的能力、与供应商之间的合作关系，以及立足本土的地理优势。劣势主要是没有足够跨境经营经验和充足资金、不易改变消费者的消费习惯等。面临的机会是新兴的网络推广营销手段、土特产行业品牌无有竞争力的。风险是跨境商家顾客双方缺乏信任、竞争对手已经有大商场和实体店为基础等。

## 三、营销模式（1 产品策略 2 定价策略 3 地点策略 4 促销策略等）

1.产品策略。产品是为了满足用户需求、期望或者欲望。在产品投放第三方跨境电商平台前，我们采取市场调研结合数据分析的方式，调研用户对地方土特产品关注的侧重点，是侧重产品功能、使用体验、还是产品带来的附加值，以便在营销活动及营销方案制定上有所侧重，有的放矢。同时，我们在线上设置用户意见建议、反馈窗口，收集用户的建议和产品使用反馈，通过同用户的直接接触，第一时间了解用户对产品的需求，包括用户对物流的需求，对包装的需求等。通过意见的收集与整理，优化产品结构，服务流程，改进物流，服务态度，做到最大程度让用户满意。

2.定价策略。土特产品和文创产品的价格策略一定不是低价策略，采用差异化策略，提供优质优价，关注顾客让渡价值。首先，基本价格制定采用成本定价法，加上企业的利润目标即构成商品基本定价，并在商品基本定价的基础上提供附加值服务。其次，折扣价格制定可根据营销活动实际制定。折扣价格的制定通常在节假日或者设定特殊促销场景，实行分级优惠及折扣制度。最后，项目初期以轻资产的模式运营，仓库、办公场所都采用租用学校创业产业园的方式，与第三方合作伙伴建立战略合作关系，尽最大化努力降低成本，在顾客总价值不变的情况下，提高工作室毛利润，并且提供有竞争力的价格，尽力提高顾客让渡价值。

3.渠道策略。本工作室将会选择多平台运营相结合的营销渠道策略。一个平台运营和多平台运营就运营成本角度来说的是类似的，但是多平台运营可以给创业者带来流量上的优势，而且每个跨境平台目标市场国家，目标客户都区别，所以通过这样的组合或许会有意想不到的收获，工作室的选择是“速卖通+亚马逊+eBay+敦煌网”四平台运营策略。

4. 促销策略。网络营销成功与否的关键在于促销策略的选择。（1）折扣促销策略。作为目前最常用的一种阶段性促销方式，打折促销能够让利于消费者，非常直接的让客户感受到实惠。折扣有两种形式：一种是不定期的单品折扣，另一种是捆绑销售，第二种方式对于增加销售的效果非常明显，同时降低销售成本。（2）赠品促销策略。赠品促销的关键在于赠品的选择上，赠品选择不能够太差，否则会适得其反影响商城信誉，同时还得注意 赠品的成本，选择不当会增加销售成本，造成不必要的损失。

#### 四、财务分析（1 资金筹备 2 固定资产明细 3 流动资产明细 4 利润预计 5 风险分析 6 退出策略等）

##### 1. 融资说明

资金需求量：20 万。

用途：跨境电商全国总代理，品牌加盟抵押金，网店运营资金前期投入，办公设备。

使用计划：其中 10 万是抵押性质的可回收资金，办公设备一次性按照实际需求投入，运营费用按照销售业绩按比例投入。

拟出让股份：百分之三十。

投资者权利：投资者需大致了解跨境电商的行业形态，如果不参与团队日常工作的话，可以按照纯利润的百分之三十进行分红。

退出方式：由于跨境电商的运输时效有别于国内一般贸易，通常需要两个月时间来确认订单并回笼资金，所以退出的一方应该提前两个月提出，并在两个月后结算剩余利润。如果没有达成一致，并无法按合同履行义务时，交由本地相关部门仲裁。

##### 2. 财务预测

因为经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约 5 万元人民币，主要用于购买货物、第三方平台押金、员工培训，市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑预计在未来的三年内收回成本。预计三年到五年的收入为十万到十五万人民币左右。

#### 五、风险预期（1 资产风险 2 竞争风险 3 财务风险 4 管理风险 5 技术风险 6 破产对策等）

##### 1. 经营风险：

(1) 传统宣传推广效果不好。因此推广产品时应根据工作室的自身情况选定合适的第三方平台注册，并隔一段时间观察排名情况，并注意积累数据，为以后的业务开展积累经验，不断的改进推广方式。

(2) 市场上可能出现同类竞争对手。使竞争变得愈加激烈，导致预期销售量减少。防范措施是加强对竞争对手的分析，及时调整营销策略。

(3) 若项目运营得到比较成功，客户量增加，客户订单量增长迅速，接纳客户的能力会受到考验。防范措施是加强与供应商的合作与联系，提高双方的反应能力，避免出现订单积压、供货链断裂的现象。

##### 2. 管理风险：

由于是网上在线销售，因此缺乏相应的工作经验，所以可能会出现一些实操能力。

#### 六、项目进度安排

1. 申请速卖通及其他跨境 B2B 及 B2C 等会员及网站平台。

2. 电商团队组建（跨境网店店长、美工、外贸客服）。租赁办公区域和摄影器材（摄影棚和照相机等）。

3. 确定产品来源，上架产品种类及型号立项，店铺装修、产品详情页制作及产品上架。

4. 搜集平台规则、免费与付费平台工具及费用、物流信息含物流公司、到达、费用及天数。

5. 团队 KPI 制定，分红制度及团队企业文化管理。制定月、季度、年销售计划、目标实施与发展规划。

6. 销售策略及营销方案的制定和策划。工作任务与职责分解到人，完成时间到时，具体职责到事。

## 七、创业愿景

推进电子商务发展是完善农产品市场机制的重要举措。发展土特产电商已成为国家经济战略工程的重点内容之一，目前全国大部分“互联网+土特产”企业发展势头良好。本项目就是依托陇东南土特产品和文创产品资源，利用好互联网平台，采用线上速卖通等第三方平台销售的方式，用稳定的特产销售渠道，快速的增加消费者，增加工作室收益。

## 八、经费预算（如有外来资金可作说明）

支出科目	计算根据及理由	金额（单位：元）
材料费	购买跨境电商书籍、培训资料等	2000
设备费	办公用品购置及产品购置费用	8000
会议费	赴外参加跨境电商相关培训费用及差旅费用	2000
建设费	网站与店铺开发	5000
推广费	产品营销及商业推广费用	3000
合计		20000

## 九、项目负责人承诺：

我保证填报内容的真实性。如果获得资助，我与本项目组成员将严格遵守学校的有关规定，认真开展项目工作，按时报送有关材料。

负责人签名：

年 月 日

十、指导教师意见：

签名：

年 月 日

十一、学院意见（项目负责人所在学院）：

负责人签名：

（学院公章）

年 月 日

十一、评审专家组意见：

负责人签名：

年 月 日

十二、学校意见：

负责人签名：

（学校公章）

年 月 日



注：表格栏高不够可增加。