# 2024年互联网加创业项目计划书查重吗(优秀13篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-15

*计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。互联网加创业项目计划书查重吗篇一大赛的全称为：第三届“互联网+”大学...*

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇一**

大赛的全称为：第三届“互联网+”大学生创新创业竞赛，直白地说，它是一项需要大家组队去征服专家评委的比赛，是由教育部主办，目前中国最前沿、最重要的大学生创新创业大赛，旨在激发同学们的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军。大赛采用三级赛制：校级初赛、省级复赛、全国总决赛。

搏击“互联网+”新时代、壮大创新创业生力军

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式;发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级;发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。

“互联网+”现代农业，包括农林牧渔等。

“互联网+”制造业，包括智能硬件、先进制造、工业自动化、生物医药、节能环保、新材料、军工等。

“互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等。

“互联网+”文化创意服务，包括广播影视、设计服务、文化艺术、旅游休闲、艺术品交易、广告会展、动漫娱乐、体育竞技等。

“互联网+”商务服务，包括电子商务、消费生活、金融、财经法务、房产家居、高效物流等。

“互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等。

“互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。

1、参赛报名(报名截止时间5月31日)。参赛团队可通过登录“全国大学生创业服务网”(cy、ncss、org、cn)或大赛微信公众号(名称为“大学生创业服务网”)任一方式进行报名。

2、初赛复赛。校级初赛时间：6月1日-7月20日，具体时间另行通知，校赛后按省里分配的名额择优推荐;省级复赛9月15日前完成，遴选参加全国总决赛的候选项目。

3、全国总决赛(10月中下旬)。大赛评审委员会对入围全国总决赛项目进行网上评审，择优选拔120个项目进行现场比赛，决出金、银奖。

大赛组委会将通过“全国大学生创业服务网”为参赛团队提供项目展示、创业指导、投资对接等服务。各项目团队可以登录“全国大学生创业服务网”查看相关信息。各省(区、市)可以利用网站提供的资源，为参赛团队做好服务。各高校还可以通过腾讯微校进行赛事宣传，获得项目激励和孵化指导。

1、国家级参赛项目奖励

大赛设30个金奖、90个银奖、480个铜奖。设最佳创意奖、最具商业价值奖、最佳带动就业奖、最具人气奖各1个。获奖项目颁发获奖证书，提供投融资对接、落地孵化等服务。

设高校集体奖20个、省市优秀组织奖10个和优秀创新创业导师若干名，颁发获奖证书及奖牌。

2、省级参赛项目奖励

省级大赛设金奖、银奖、铜奖。设最佳创意奖、最具商业价值奖、最佳带动就业奖、最具人气奖各1个。获奖项目颁发获奖证书，提供投融资对接、落地孵化等服务。设高校集体奖20个和优秀创新创业导师若干名，颁发获奖证书及奖牌。

3、推荐参加全国总决赛项目数量

省级大赛组委会根据省级决赛情况和全国总决赛的名额分配数量择优推荐代表我省参加全国总决赛的项目。

4、校级参赛项目奖励(以东财为例)

本次大赛作为国家级大学生竞赛项目管理。校级比赛根据报名团队数量进行分组和确定获奖数量，设金奖、银奖、铜奖三个等级。

5、教师和学生的奖励(以东财为例)

参加省级决赛并获得铜奖(含)以上奖励的学生团队，成员可获得培养方案中“创新创业训练”(2学分)学分认定，并在保研、评优工作中给予适当倾斜。

7、互联网大赛如何利用8分钟进行项目展示

**互联网加创业项目计划书查重吗篇二**

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.项目背景分析

1.1电子商务产业背景及地位

在我国至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 xxx(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的几大热面游戏的虚拟点卡、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须品，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。

1.3 c2c电子商务平台现状分析

我主要对淘宝网进行的研究，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。淘宝网是更开始起步网络创业者最好的选择之一，淘宝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。可见淘宝网的价值所在，并且淘宝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。

淘宝网创始人马云先生在去年的网商大会上说，今年淘宝网要创造十万亿的交易金额，而在这么多的交易金额背后是有着强大的技术支持、法律法规的逐步完善来配套的共同结果。淘宝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。

淘宝网在未来发展、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，任何一个在淘宝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.项目的市场分析及定位

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，基础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 基础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

现在淘宝店铺的信用分为，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，比如在淘宝上软件、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，由于现在淘宝在7月8日以后已经推出了一些新的规则，并且淘宝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

2.1.4 外在威胁

2.2 网络市场细分及定位

截至12月底，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.电信话费充值。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20，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.项目建设及管理模式

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淘宝网开店的好的选择，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网店的服务管理

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、淘宝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链接，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.项目投资及利润分析

4.1 项目投资计划

淘宝网消费者保障服务，保证金 1000元

购买淘宝旺铺 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 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.

5.网络创业的发展前景

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20xx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。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7 571万人，20xx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。

6.结论

这次网上实践，我们的课题是网络创业。作为一种新型的建立在虚拟世界之上的创业方式，调查起来相当有难度。我们开始就在到底采用什么调查方式上产生的分歧，每个人都有不同的意见。经过讨论和碰撞，在组长的协调下，后来选择了问卷调查和访谈调查相结合的方法。

通过这个小小的波折，我们学会了团队协作的要领——遇到问题要学会沟通，要去耐心不带情绪地倾听思考再得出结论。确定调查方法后，我们开始设计调查问卷，通过商讨分配了任务，这个环节进行的很顺利。

但是通过设计问卷，我们也发现我们对网络创业的了解还不很全面，也借这个机会扩大了我们的知识面。

在发放问卷的过程，我们需要与很多人沟通，要说服他们去填问卷还要帮他们解决关于问卷的疑问，这里需要有很多沟通的技巧。由于大家性格上的差异，有的人进行很顺利，有的人不怎么顺利。

有人遇到困难，其它人就会一起帮她想办法提供经验建议。在这中间，我们都发现了团队合作的乐趣所在，都从彼此身上获得很多智慧很多力量。访问过程中，考验了组员的胆量和沟通能力，让我们了解了我们的缺点和优点，让我们接触到社会更多的东西。整理问卷分析数据过程很繁琐，但是我们组员还是靠着耐心和毅力完成这个过程。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇三**

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。

1.2xxx（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的几大热面游戏的虚拟点卡、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须品，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，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大学生互联网创业项目计划书大学生互联网创业项目计划书。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，让游戏当中的领主的地位得到稳固。

1.3c2c电子商务平台现状分析

我主要对淘宝网进行的研究，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。淘宝网是更开始起步网络创业者最好的选择之一，淘宝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。可见淘宝网的价值所在，并且淘宝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。

淘宝网创始人马云先生在去年的网商大会上说，今年淘宝网要创造十万亿的交易金额，而在这么多的交易金额背后是有着强大的技术支持、法律法规的逐步完善来配套的共同结果。淘宝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。

淘宝网在未来发展、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，任何一个在淘宝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，基础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）适合兼职基础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。

网站开设四大频道：网上学校，多彩校园，教工之家，以及事事关心。并考虑在网站成熟后推出在线购物频道，补充完善先期的四大频道。

1、站点导航

2、搜索引擎

3、强档新闻

4、公告栏

5、会员俱乐部，包括会员公约，会员注册，会员积分榜-积分方法及奖励细则，投诉站，张榜纳贤和会员优惠地带等。

6、天气预报

7、友情链接

1、首页，包括课堂以外，休闲空间，银屏指南，校内广播，兼职信息，私语角落，bbs公告牌等项目。这里将设置时间控制系统，对同学们在网上浏览的时间进行控制，以保证同学们正常的作息时间。

2、课堂以外分别以学校内的各社团作为该版块中的小栏目。每个栏目中都会对所属的社团作详细介绍。

3、休闲空间，包括以下七个小栏目：童心不泯、霞客后人、万用药箱、魅力四射、知识集粹、头脑比拼和每日必读。

4、银屏指南，转载当周和下周的电视节目，预告学校近期的小厅电影放映情况。

5、校内广播，全文登载校广播站每期广播节目的广播稿，对部分精彩节目，学生可下载收听-原音重现。并开设点歌栏，将广播站可供点播的歌曲名称作成数据库，学生可在网上查找选择，在附言中可注明时间与其他细则。

6、兼职信息，将贴在校园内的杂乱无章的各式各样的招聘广告全部移到网上。

7、私语角落，开设各种形式的聊天室。

公告。

1、首页包括教师学校，北工商黄页，智能化小区（远景归划）等内容。

2、教师学校，给教师提供接受深入教育的机会，包括介绍一些专业知识（从其他网站上转载）和提供关于二次教育进修的信息。

3、北工商黄页，详细的教职工通信录。

4、智能化小区。

1、首页，国事家事天下事，事事关心新闻频道，包括国内外要闻、体育影视娱乐新闻、财经新闻、各省市新闻，电子校报。

2、各新闻版块的内容主要从其他网站上转载。

3、电子校报，网上全文转载校园内所有的出版物（刊物报纸校报）内容，并设立新闻源头、投稿信箱、七嘴八舌等栏目。

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车的机会。

离线商务模式又称oninetooffine.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“（xxxxxx）”[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“xxx”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。

“xxx”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，“xxx”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

“xxx”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。以武汉市为例，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“xxx”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，“xxx”推出的o2o模式宴会预订服务在国内尚属首家。“xxx”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”

“xxx”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“xxx”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。“xxx”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，“xxx”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

第一阶段，准备阶段—20xx年2月（已完成）

准备阶段包括，企业注册，办公所需用品的购置等事宜。

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）

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。

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）

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。

第四阶段，网站试运行和维护—20xx年5月—20xx年8月

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

客户分析：“xxx”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，家里老人大寿有寿宴。“xxx”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“xxx”预订宴会。

市场前景分析：以武汉市为例，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

“xxx”在宴会预订类服务领域尚属首家尝试，“xxx”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“xxx”品牌知名度，深化和餐饮企业伙伴的合作关系以确保“xxx”能存活下来，并用人性化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

“xxx”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。“xxx”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，“xxx”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。

“xxx”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。

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、广州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“xxx”带来的便捷轻松的乐趣生活。

“xxx”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。

筹款管理

运营资金管理

利润分配管理

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。

财务部：加强内部财务管理，建立健全内部财务制度。

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。

营销部：各渠道的宣传策划，设计营销策略，客服反馈。

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，xxx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。

“xxx”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，百度、淘宝、腾讯，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。“xxx”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。xxx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“xxx”。

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，xxx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“xxx”建立起来并得以生存。

9.4上游商户风险分析

“xxx”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，xxx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，xxx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

“xxx”团队身处武汉东湖高新区，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，武汉人的电子商务消费习惯不如北京、上海、广州、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“xxx”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

“xxx”的线上服务是对消费者免费开放的，“xxx”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“xxx”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

11.1公司简介

“xxx”团队成员均为学生时代的同学，为了梦想走到一起共同打拼。团队于20xx年3月初完成了公司注册及相关手续的办理。注册公司全称为：武汉宜卡网络科技有限公司。注册资本为叁万元人民币。公司法人代表为田源。

目前团队一名成员因个人原因决定退出项目，团队还剩三人。

11.2团队介绍

田源：项目发起人，团队领导人。就读于武汉一所三本大学，电子商务专业本科，即将毕业。对于“xxx”的发展一直强调“诚信才能生存”的理念。

为人谦虚诚实，思维活跃，有大局观，有团队协调能力，遇事冷静，对事物有自己的见解，热爱互联网行业，希望建立一份有影响力的事业。不是名校毕业生，没有留学国外的经历，也没有丰富的行业经验，但是看准了这样的创业机会，渴望通过创业实现自己的人生目标。曾在大二学期创办过一个大学城的网购水果的网站，通过网站购买水果，然后送货到寝室门口，当时每月能赚取利润一千余元，但是大多同学还是通过电话或者即时通讯订购水果，网站成了宣传展示的地方，在三个月后关闭的网站。

关闭原因有三：

1、偏离了设计初衷，没有发挥出网站的功效。

2、骑自行车送货往返在两个大学之间，十分疲劳。

3、天气变热水果不宜长期保存，造成“非战斗减员”。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2();

**互联网加创业项目计划书查重吗篇四**

互联网自1994年进入中国，至今已将近16年，互联网的的出现，给人们带来了网络文学。随着互联网技术的发展，尤其是电子商务的出现，互联网所创造出的经济价值迅速增长，而网络文学充满新意地将文学与电子商务完美的结合，让其更是以一匹黑马的架势纵横于互联网市场。

网络文学通过对作者数字的作品都是免费阅读，没有任何收益。但是签约后对作者有了种种不合理的限制，包括每天必须更新几千字，不能与其他出版行业接触，等等等等。作者所得到的好处，仅仅是点击量过万了会有可能进入vip，据调查vip作者有很多都是零收入，有时一本书写完也仅仅能卖30元。真正能将作品出版的没有几个，每个网站每年能依靠稿费生活的作者也就50人左右，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，更多的底层写手一直处于弱势状态。随着作者人气的提高，限制会越来越多。作者任何出轨的行为，都视为违逆。要“压一压”。所有作者都没有安全感，生活时刻处在监视当中。今年7月起点超人气作者梦入神机转会纵横中文网，充分说明作者对盛大官方的做法的不满。

3.作品完全交由市场，缺乏文学性。

作者的图书能不能出版，均由点击量说了算，点击量高就出版。导致了网络文学整体缺乏文艺性，迎合低级趣味无法形成对整个社会有引领教化作用的优秀作品，垃圾作品泛滥。长期发展下去，必然走向衰落。

4.不注重客户关系，忽略底层

盛大文学能够做到那么大的平台，开始缺乏最初的虚心与谦卑，变得孤傲不羁。文学创作者很大一部分仅仅是因为兴趣，在网络写手多如牛毛的年代，很多作者以此赚钱无果依然坚持创作，仅仅是因为对文学的喜好。而盛大只注重高层写手的炒作包装，忽略底层写手的感受，非常不人性化。作者需要自己的作品得到认同，而非一项项冰冷的点击率指标。起点超人气作者梦入神机转会后讲到我们作者需要安全感，一个可以为我们遮风挡雨，人情味的平台。

b、文学网站站长分析：

目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企业建立以外，其他均为个人网站。根据与多数个人站长的接触，个人站长建站主要是为了赚取广告费，还有部分站长是因为兴趣。个人站长通常没有形成对文学站点的商业化思考，一个人建设若干个站点，分别投放广告联盟的广告，将网站作为赚外块的方式。因此，我们只要做出特色和品牌，很容易脱颖而出。

1.根据市场调查，目前各大网络文学站点趋于雷同，有以下几个特点：

(1)均以长篇小说为主，忽略短篇文学的创作。曾经红袖添香文学网是以短篇文学为主的，发展后期短篇逐渐变成了一个子版块，目前红袖首页仅剩一个通往短篇的链接，首页全部为长篇小说。

(2)内容以玄幻修真类小说为主，忽略其它内容，红袖添香不属此列，为女性站点，以言情小说为主。

(3)发展均采取起点的模式(即点击，推荐，vip，上榜，出版，后期运作)，仅注重超人气网络写手的包装炒作，忽略了底层作者的感受。

(4)忽略现实生活中具有文艺性的好作品的发掘

(5)商业化过于泛滥，缺少文学的纯粹自由

曾经榕树下做得很好，致力于打造一个纯粹干净的文学空间，创始人朱威廉甚至拒绝在网站上投放商业广告。榕树因此少挣了很多钱，但是又因为它的纯粹性吸引了越来越多的作者在那里写文章。但由于缺乏自己的运营模式，最终走向失败。自被盛大文学收购后，商业运营模式有了，但是文学的纯粹性不再。个人分析，会有大部分作者外流。而我们的运营理念则刚好继承了榕树之于文学的纯粹性。

2.以下几个现状也值得重视：

(1)网络图书出版如火如荼，而实体杂志社出版社却缺乏稿件。

(2)高校文学社团长期得不到校方和社会重视，社团间缺少联系，消息闭塞，发展面临困境，校园文学创作不景气。

(3)愿意写文章发表的作者很多，但总是缺乏一个平台，无法与杂志编辑面对面的交流。交流仅限稿件的邮寄和回复，至于作品究竟送到编辑手里没有，哪里不足自己是无从知晓。

(4)图书出版物以网络流行的长篇小说居多，少见个人文集和散文，随笔，诗歌等短篇文学作品的结集出版。

为此，心语将根据市场分析，着力克服以上弊端差异化发展，寻求以低成本高姿态的方式进入市场的方法，并开辟属于心语的发展空间。

心语的运营将分为以下六个部分，下面将对这六个部分分别作出论述：

1.社团联盟：此部分为我们发展的重点。校园文学有很大的发展空间，而校方社会甚至网络文学运营商又都忽略了这一部分。目前网络上的站点均未以此为重点进行网站运营，可以说这是一片市场空白。

以下重点分析：

在这一部分，我们没有竞争，可以以行业先驱者的姿态进入市场，进行市场开拓。

通过与一部分高校文学社团社长的接触，他们对这个想法表示支持，文学社团很需要这样一个交流的平台。并且很多文学社，设置没有自己的主页，我们为他建立自己的主页之后，社团的社员可以以个人身份加入社团主页，在网站上发表的文章均会在主页显示，主页还可以提供简介、公告、活动相册，社区论坛等等。各个社团相互独立又可以相互关联。一旦社团与站点建立合作关系后，一方面可以增加网站人气，另一方面这种合作是长久的，文学社每一年都会有新的血液注入。

这种方式的发展，对文学社来说百利而无一害，说服文学社团合作比较容易。目前已和陕西省师范大学杜若诗社、紫燕文学社，华中师范大学摇篮文学红色，聊城大学九歌文学社等部分文学组织达成合作意向，另外还在广泛收集各高校文学社团的联系方式中。

2.短篇部分：这一部分是各大文学网站所忽略的部分，也是图书出版物中所缺少的部分。但是网络上的短篇文学作品数量多质量高，由于作者不需要与网站签约，可以自由发表作品，因此拥有海量的作者资源，并且流动性大，通过在一些小的文学社区论坛的发掘，很容易培养出一个特定的顾客群。由于我们旨在搭建一个编读互动的平台，使编辑部出版社拥有了高质量的稿件，而作者又因为作品发表而得到好处，可以吸引并抓住编辑作者和读者三方，使编辑部出版方形成了我们的潜在合作伙伴。

3.长篇部分：本部分将重点发展底层写手，对作者重点关注，并克服大牌网络文学站点过分注重商业化炒作，忽略人性化管理的特色，绝不过分限制作者的自由。在积累一部分人气之后可以借鉴vip模式，并通过前期与编辑部出版社建立的合作关系，进行图书出版。并广泛联系影视动漫游戏企业，进行一版权为中心的后期开发。

4.社区：主要为作者读者以及各方合作伙伴提供交流平台，同时是进行站点宣传的工具。可以投放广告，社区部分不做为主要盈利方式考虑。

5.有声读物：该板块为与网络电台共建部分，由心语为其提供稿件，网络电台将稿件编成剧本，录制广播剧。目前已与郁萌acg电台达成初步合作意向，由我方提供稿件及平台支持，共同合作。

6.电子杂志：是在发展初期吸引作者读者，并进行站点推广的一个工具。电子杂志由于丰富的富媒体应用，比纸质图书更能吸引眼球，可以将文字、图片、声音、动画融为一体。初期可以定期将作者的优秀作品结集成册(电子图书)，长篇作品可制作成单行本。一方面弥补了初期无法与各方进行广泛的联系，不能迅速涉足图书出版，又可以使作者作品得到重视，同时电子杂志制作成本低，视觉效果好，便于传播，同时变相的为网站进行了宣传。

（一）.管理理念：

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得团队的整体发展，实现1+12的效果。

（二）.管理团队：

管理团队主要由我们创业小组人员组成。均为优秀文学爱好者及具有相关专业知识的在校学生，将为团队制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的团队管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

学历背景：在校大学生，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺；注重规范；遵循团队宗旨理念。

（三）.激励及约束机制：

1.目标激励

通过推行目标责任制，使工作指标层层落实，每个员工既有目标又有压力，产生强烈的动力，努力完成任务。为员工提供一份挑战性工作。按部就班的工作最能消磨斗志，要员工有振奋表现，必须使工作富于挑战性。

2.示范激励

通过各级主管、工作模范等的行为示范、敬业精神来正面影响员工。

3.尊重激励

我们常听到“团队的成绩是全体员工努力的结果”之类的话，表面看起来管理者非常尊重员工，但当员工的利益以个体方式出现时，管理者会以企业全体员工整体利益加以拒绝，他们会说“我们不可以仅顾及你的利益”或者“你不想干就走，我们不愁找不到人”，这时员工就会觉得“重视员工的价值和地位”只是口号。显然，如果管理者不重视员工感受，不尊重员工，就会大大打击员工的积极性，使他们的工作仅仅为了获取报酬，激励从此大大削弱。这时，懒惰和不负责任等情况将随之发生。

尊重是加速员工自信力爆发的催化剂，尊重激励是一种基本激励方式。上下级之间的相互尊重是一种强大的精神力量，它有助于企业员工之间的和谐，有助于企业团队精神和凝聚力的形成。

4.参与激励

现代人力资源管理的实践经验和研究表明，现代的员工都有参与管理的要求和愿望，创造和提供一切机会让员工参与管理是调动他们积极性的有效方法。毫无疑问，很少有人参与商讨和自己有关的行为而不受激励的。因此，让职工恰当地参与管理，既能激励职工，又能为企业的成功获得有价值的知识。通过参与，形成职工对企业的归属感、认同感，可以进一步满足自尊和自我实现的需要。建立和提高员工参与管理、提出合理化建议的制度和职工持股制度，加强员工各层次与领导层的交流沟通，提高员工主人翁参与意识。

团队高管人员定期体验性轮岗，让每一位高管人员了解每个岗位的工作过程，可以加强员工与领导层的交流与沟通，还可以对工作进行监督。

5.荣誉激励

6.关心激励

对员工工作和生活的关心，如建立员工生日情况表，总经理签发员工生日贺卡，关心员工的困难和慰问或赠送小礼物。

7.竞争激励

提倡企业内部员工之间、部门之间的有序平等竞争以及优胜劣汰。对业绩长期处于平均业绩以下的员工进行裁剪。

8.物质激励

9.信息激励

要经常交流企业、员工之间的信息，进行思想沟通，如信息发布会、发布栏、企业报、汇报制度、恳谈会、经理接待日制度。每周每个分团队召开一次会议，对上一周工作进行总结，并对不完善部分制定策略并进行整顿，每季度召开例会，要求每个分团队的经理参加，对上一季度的工作进行总结，并制定下一季度工作重点。

10.文化激励

培养企业文化并贯彻到管理中，使其得到员工的认可并融入其中，使企业文化对员工来说是一种精神动力。定期邀请社会著名资深讲师对员工进行培训，为员工充电，提高员工的工作热情，提升员工工作技能，提高员工工作效率。

11.自我激励

包括自我赏识、自我表扬、自我祝贺。

12.处罚(负激励)

激励并不全是鼓励，它也包括许多负激励措施，如淘汰激励、罚款、降职和开除激励。淘汰激励是一种惩罚性控制手段。按照激励中的强化理论，激励可采用处罚方式，即利用带有强制性、威胁性的控制技术，如批评、降级、罚款、降薪、淘汰等来创造一种令人不快或带有压力的条件，以否定某些不符合要求的行为。

现代管理理论和实践都指出，在员工激励中，正面的激励远大于负面的激励。越是素质较高的人员，淘汰激励对其产生的负面作用就越大。如果用双因素理论来说明这一问题可能更易让人理解。淘汰激励一般采用了单一考核指标，给员工造成工作不安定感，同时也很难让员工有总结经验教训的机会。同时还会使员工与上级主管之间的关系紧张，同事间关系复杂，员工很难有一个长期工作的打算。对犯有过失、错误，违反企业规章制度，贻误工作，损坏设备设施，给企业造成经济损失和败坏企业声誉的员工或部门，分别给予警告、经济处罚、降职降级、撤职、留用察看、辞退、开除等处罚。

组织机构由团队全体成员和注资企业共同组成。全体成员大会为最高决策机构，心语团队将设定以下机构进行运营及日常工作的处理。

市场部：负责市场调研，产品推广，以及赞助企业的寻找。

宣传部：负责网站的宣传推广工作，以及与广告相关的事宜。

客户关系部：负责与客户的沟通，尤其是网站作者与读者的意见，及时向团队提供作者与读者对于网站的感受，以便迅速做出决策，保证团队与客户关系良好。另外协助市场部，进行与赞助企业的沟通谈判。

客户关系部下辖网站管理员，论坛版主，群管理员三部分由热爱文学和网站管理事业的义务工作者组成，负责站点日常的管理。对于义务工作者给予网站内部虚拟物的奖励，并且寄发纪念物品，在日常工作中与他们相互交流多组织群体性活动，以增加团队意识。发展至一定规模，可考虑将部分优秀工作者提升为心语团队成员，享有与核心团队成员同等待遇。

人事部：主要负责团队内人事任免与调动，以及论坛版主，会员等级的划分与评定，相关机构的人员选定。并及时发掘优秀人才，扩充团队。

编辑部：编辑部有优秀写手组成，以大众的视角对文章进行评定。编辑部负责网站内容的编辑，专题策划以及负责与作者进行作品沟通等事宜。

技术部：负责网站建设与维护工作，seo，文集图片制作，以及后期电子杂志制作。

目前网络文学市场混乱盛大文学一家独大，并拥有雄厚的资金支持。各个大型文学站点均由公司扶植以保证其后期运营。心语中文网刚刚起步，缺乏品牌效应，及竞争力。

解决方式：心语中文网采取差异性发展模式，避免与其正面的资金竞争，采取了与众不同的发展方式，注重短篇文学的发展以并进行与高校文学社团的合作，增强全国性范围的影响力，兼顾长篇文学，在发展到一定规模后寻找企业支持，促成更大的发展。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇五**

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onlinetooffline.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。

l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。

l“\_\_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。

l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。

l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。

l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。以武汉市为例，有调查显示2024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。

竞争分析1.4

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.项目的意义和必要性

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.项目目标计划和市场分析

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

l第一阶段，准备阶段—20\_年\_月(已完成)

l准备阶段包括，企业注册，办公所需用品的购置等事宜。

l第二阶段，基础数据的数据和市场调研分析—20\_年\_月—20\_年\_月(已完成)

l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。

l第三阶段，软件开发和硬件平台设计—20\_年\_月—20\_年\_月(正在进行中)

l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。

l第四阶段，网站试运行和维护

l本阶段计划从20\_年\_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

l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，家里老人大寿有寿宴。“\_\_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。

l市场前景分析：以\_市为例，20\_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.竞争分析

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，并用人性化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。

5.总体战略

“\_\_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\_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、广州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。

6.企业文化

“\_\_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。

7.财务管理制度

l筹款管理

l运营资金管理

l利润分配管理

8.1组织构架

l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。

l财务部：加强内部财务管理，建立健全内部财务制度。

l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。

l营销部：各渠道的宣传策划，设计营销策略，客服反馈。

l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.风险分析

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，\_\_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，百度、淘宝、腾讯，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。\_\_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，\_\_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，\_\_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，\_\_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

“\_\_团队身处武汉东湖高新区，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，武汉人的电子商务消费习惯不如北京、上海、广州、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.盈利分析

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。

11.团队简介

11.1公司简介

“\_\_团队成员均为学生时代的同学，为了梦想走到一起共同打拼。团队于20\_年\_月初完成了公司注册及相关手续的办理。注册公司全称为：\_宜卡网络科技有限公司。注册资本为叁万元人民币。公司法人代表为\_。

目前团队一名成员因个人原因决定退出项目，团队还剩三人。

11.2团队介绍

田源：项目发起人，团队领导人。就读于武汉一所三本大学，电子商务专业本科，即将毕业。对于“\_\_的发展一直强调“诚信才能生存”的理念。

为人谦虚诚实，思维活跃，有大局观，有团队协调能力，遇事冷静，对事物有自己的见解，热爱互联网行业，希望建立一份有影响力的事业。不是名校毕业生，没有留学国外的经历，也没有丰富的行业经验，但是看准了这样的创业机会，渴望通过创业实现自己的人生目标。曾在大二学期创办过一个大学城的网购水果的网站，通过网站购买水果，然后送货到寝室门口，当时每月能赚取利润一千余元，但是大多同学还是通过电话或者即时通讯订购水果，网站成了宣传展示的地方，在三个月后关闭的网站。关闭原因有三：

1.偏离了设计初衷，没有发挥出网站的功效。

2.骑自行车送货往返在两个大学之间，十分疲劳。

3.天气变热水果不宜长期保存，造成“非战斗减员”。

邓晓：项目合伙人，主管市场。高中毕业后入伍参军，退伍后加入“\_\_创业团队。虽然学历不高，但是正在自考读本科。有团队意识，为人乐观积极激情澎湃，擅长交际，在武汉市有人脉基础，有敢为人先、执行力强的军人作风，在服兵役期间获得过“优秀士兵”和“个人三等功”的个人荣誉。目前与田源一同为开拓上游餐饮企业合作伙伴而努力。

胡杨：项目合伙人，主管技术。中南民族大学计算机专业软件设计出身。团队意识强，心思缜密，逻辑性强，在校期间就有过独立制作网站、网页的经验，在程序设计，开发也有独立作品。目前在网站建设方面独挑大梁。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇六**

在高速发展的现代社会，需要使用创业计划书的场合越来越多，创业计划书是一份全方位的项目计划。那么拟定创业计划书真的很难吗？以下是小编为大家收集的互联网项目创业计划书范本（精选10篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇七**

项目背景

随着2024年的“互联网+”及“一带一路”发展战略的提出、o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app（应用软件）层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

（一）市场定位及需求分析

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

（二）行业历史与前景分析与预测

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

2、2024年，主席提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各各国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。

“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1、外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2、整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的链接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

3、制动转换系统：

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点（注：一般是一车配两池，且可以蓄电池拆卸充电）。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式（注：如果，我们关闭前驱动智能按钮，则滑板现在就处于后驱动状态）。4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

4、显示系统：

a.通过一个内置的防水荧幕显现，它可以显示滑板车的时速、电量。

5、外联智能系统：

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机只能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行（即具备了智能化的防盗系统）。

6、控制系统：

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速（即如果，脚掌覆盖相应智能感应区域则就会实现对应的功能）。

综上所述：

1、该款“智能便携式电动滑板”弥补了目前市面上短、中途代步工具的便携式问题，彻底的解决了没有停车位的尴尬。

2、创新又人性化的智能设计使产品能够发挥更大的独特性而相比目前国内的“电动独轮车”、“电动双人扶手车”它更具有便携性的特点及其与手机智能终端的创新点更是前两者不能比拟的。

3、其该产品的价格定位合理，可堪称为“性价比之王”。

4、其防盗系统完善，且搭载全新智能重力感应系统和创新型区域覆盖感应系统。

5、其能源的可持续性既实现了“绿色地球”的号召又提高了能源的使用率。

6、其相比目前市面上的相关小型代步车而言，它的种类繁多，可提供客户多种选择，且团队秉持着“客户就是上帝”的基本原则，其最新推出的“自由彩绘滑板/高级定制滑板”在一定程度上满足了客户的特定要求。

7、其采用“一车四轮”的组装，完美的诠释了“平稳性”的特性。

8、其驱动设定颠覆了传统的前驱动/后驱动/前后驱动分离式驱动方式，创新点为——让滑板车顺畅的搭载了各种驱动形式，以满足不同的行驶快感。

9、滑板车的车轮客户可以使用工具随意拆卸（如：如果，感觉车轮颜色不太好，可以换自己喜欢的；如果，感觉车轮轮印磨损较大了，可以换新车轮等等）。

（一）建立“新翼”有限责任公司

1、公司简介

a.公司名称：“新翼”有限公司

b.公司性质：有限责任公司

c.服务宗旨：“客户就是上帝”

d.企业精神：团结、创新、协作、热爱

e.企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

f.公司口号：“敢于创新，用于实践”

g.经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h.公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

1、建立销售网络

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商（特别是在校大学生资源）。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

2、创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

3、设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

4、设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

5、新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

6、适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

7、充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

8、组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务（如：更好的介绍商品等等），为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

9、利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

10、定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

11、分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

12、持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

13、饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇八**

网站开设四大频道：网上学校，多彩校园，教工之家，以及事事关心。并考虑在网站成熟后推出在线购物频道，补充完善先期的四大频道。

1、站点导航

2、搜索引擎

3、强档新闻

4、公告栏

5、会员俱乐部，包括会员公约，会员注册，会员积分榜-积分方法及奖励细则，投诉站，张榜纳贤和会员优惠地带等。

6、天气预报

7、友情链接

1、首页，包括课堂以外，休闲空间，银屏指南，校内广播，兼职信息，私语角落，bbs公告牌等项目。这里将设置时间控制系统，对同学们在网上浏览的时间进行控制，以保证同学们正常的作息时间。

2、课堂以外分别以学校内的各社团作为该版块中的小栏目。每个栏目中都会对所属的社团作详细介绍。

3、休闲空间，包括以下七个小栏目：童心不泯、霞客后人、万用药箱、魅力四射、知识集粹、头脑比拼和每日必读。

4、银屏指南，转载当周和下周的电视节目，预告学校近期的小厅电影放映情况。

5、校内广播，全文登载校广播站每期广播节目的广播稿，对部分精彩节目，学生可下载收听-原音重现。并开设点歌栏，将广播站可供点播的歌曲名称作成数据库，学生可在网上查找选择，在附言中可注明时间与其他细则。

6、兼职信息，将贴在校园内的杂乱无章的各式各样的招聘广告全部移到网上。

7、私语角落，开设各种形式的聊天室。

公告。

1、首页包括教师学校，北工商黄页，智能化小区（远景归划）等内容。

2、教师学校，给教师提供接受深入教育的机会，包括介绍一些专业知识（从其他网站上转载）和提供关于二次教育进修的信息。

3、北工商黄页，详细的教职工通信录。

4、智能化小区。

1、首页，国事家事天下事，事事关心新闻频道，包括国内外要闻、体育影视娱乐新闻、财经新闻、各省市新闻，电子校报。

2、各新闻版块的内容主要从其他网站上转载。

3、电子校报，网上全文转载校园内所有的出版物（刊物报纸校报）内容，并设立新闻源头、投稿信箱、七嘴八舌等栏目。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇九**

1】、营销部门：主要负责把握市场上存在的各种机会，善于捕捉到网络市场发展方向的动态信息，对其加以分析，并能向市场推销公司最新开发的业务。该部门员工需要头脑灵活、分析能力强、有一定营销经验的人才。

2】、外交部门：主要负责调合公司与各网络游戏的。和谐关系，并与各个网络游戏工作站进行洽谈，力求以最低成本收购各游戏货币，同时负责联系一些有意联盟本公司的公司。该部门要求人员的口才好、头脑好、同时需有一定的良好礼仪、气质。

3】、销售技术部门：主要负责直接和消费者沟通，了解消费者需求的动态信息，和负责制定网络服务程序。这要求工作人员要有一定的游戏技术经验和专业的电脑技术，信誉良好，服务态度良好。

4】、决策部门：主要负责分析公司有关收益，根据市场制定相关公司发展政策。

5】、财务部门：负责管理公司的财务、工资分配、资金周转等问题。

不管是哪个部门的人员，作为管理网络游戏的工作者，都需要具备强烈的上进心，并接触过两款以上大型的网络游戏和对网络产业有总体上的把握，同时在职业道德上要信守承诺，遵循公司宗旨理念。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇十**

创业计划书是创业者计划创立的业务书面摘要，是叩响投资者大门的“敲门砖”。

它是全方位的商业计划，主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。它通常是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合，包含公司摘要、业务描述等方面。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇十一**

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的几大热面游戏的虚拟点卡、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须品，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。

1.3c2c电子商务平台现状分析

我主要对淘宝网进行的研究，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。淘宝网是更开始起步网络创业者最好的选择之一，淘宝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。可见淘宝网的价值所在，并且淘宝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。

淘宝网创始人马云先生在去年的网商大会上说，今年淘宝网要创造十万亿的交易金额，而在这么多的交易金额背后是有着强大的技术支持、法律法规的逐步完善来配套的共同结果。淘宝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。

淘宝网在未来发展、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，任何一个在淘宝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，基础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)适合兼职基础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

现在淘宝店铺的信用分为，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，比如在淘宝上软件、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，由于现在淘宝在7月8日以后已经推出了一些新的规则，并且淘宝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

2.1.4外在威胁

2.2网络市场细分及定位

截至2024年12月底，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.电信话费充值。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2024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淘宝网开店的好的选择，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网店的服务管理

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、淘宝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链接，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

淘宝网消费者保障服务，保证金1000元

购买淘宝旺铺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。

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2024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20xx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。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，20xx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。

这次网上实践，我们的课题是网络创业。作为一种新型的建立在虚拟世界之上的创业方式，调查起来相当有难度。我们开始就在到底采用什么调查方式上产生的分歧，每个人都有不同的意见。经过讨论和碰撞，在组长的协调下，后来选择了问卷调查和访谈调查相结合的方法。

通过这个小小的波折，我们学会了团队协作的要领——遇到问题要学会沟通，要去耐心不带情绪地倾听思考再得出结论。确定调查方法后，我们开始设计调查问卷，通过商讨分配了任务，这个环节进行的很顺利。

但是通过设计问卷，我们也发现我们对网络创业的了解还不很全面，也借这个机会扩大了我们的知识面。

在发放问卷的过程，我们需要与很多人沟通，要说服他们去填问卷还要帮他们解决关于问卷的疑问，这里需要有很多沟通的技巧。由于大家性格上的差异，有的人进行很顺利，有的人不怎么顺利。

有人遇到困难，其它人就会一起帮她想办法提供经验建议。在这中间，我们都发现了团队合作的乐趣所在，都从彼此身上获得很多智慧很多力量。访问过程中，考验了组员的胆量和沟通能力，让我们了解了我们的缺点和优点，让我们接触到社会更多的东西。整理问卷分析数据过程很繁琐，但是我们组员还是靠着耐心和毅力完成这个过程。

总之，通过这次社会实践，我们了解了关于网络创业的各个方面的知识，我们意识到团队协作的重要性，享受到团队合作的乐趣，学习到了团队协作的方法和技巧。这次社会实践也让我们去除焦躁，了解如何去完善自己，如何与人沟通，为使我们自己能更好地融入社会打下基础。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇十二**

网站开设四大频道：网上学校，多彩校园，教工之家，以及事事关心。并考虑在网站成熟后推出在线购物频道，补充完善先期的四大频道。

1、站点导航

2、搜索引擎

3、强档新闻

4、公告栏

5、会员俱乐部，包括会员公约，会员注册，会员积分榜-积分方法及奖励细则，投诉站，张榜纳贤和会员优惠地带等。

6、天气预报

7、友情链接

1、首页，包括课堂以外，休闲空间，银屏指南，校内广播，兼职信息，私语角落，bbs公告牌等项目。这里将设置时间控制系统，对同学们在网上浏览的时间进行控制，以保证同学们正常的作息时间。

2、课堂以外分别以学校内的各社团作为该版块中的小栏目。每个栏目中都会对所属的社团作详细介绍。

3、休闲空间，包括以下七个小栏目：童心不泯、霞客后人、万用药箱、魅力四射、知识集粹、头脑比拼和每日必读。

4、银屏指南，转载当周和下周的电视节目，预告学校近期的小厅电影放映情况。

5、校内广播，全文登载校广播站每期广播节目的广播稿，对部分精彩节目，学生可下载收听-原音重现。并开设点歌栏，将广播站可供点播的歌曲名称作成数据库，学生可在网上查找选择，在附言中可注明时间与其他细则。

6、兼职信息，将贴在校园内的杂乱无章的各式各样的招聘广告全部移到网上。

7、私语角落，开设各种形式的聊天室。

公告。

1、首页包括教师学校，北工商黄页，智能化小区（远景归划）等内容。

2、教师学校，给教师提供接受深入教育的机会，包括介绍一些专业知识（从其他网站上转载）和提供关于二次教育进修的信息。

3、北工商黄页，详细的教职工通信录。

4、智能化小区。

1、首页，国事家事天下事，事事关心新闻频道，包括国内外要闻、体育影视娱乐新闻、财经新闻、各省市新闻，电子校报。

2、各新闻版块的内容主要从其他网站上转载。

3、，网上全文转载校园内所有的出版物（刊物报纸校报）内容，并设立新闻源头、投稿信箱、七嘴八舌等栏目。

**互联网加创业项目计划书查重吗篇十三**

一、计划书摘要(四号宋体加黑)

1、公司介绍(小四号宋体加黑)

正文(小四号宋体)

一、计划书摘要

计划书摘列在创业(商业)计划书的最前面，是浓缩了的创业(商业)计划书。计划书摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划书并做出判断。 计划书摘要一般包括以下内容：

(1)公司介绍;

(2)主要产品和业务范围;

(3)市场概貌;

(4)营销策略;

(5)销售计划;

(6)生产管理计划;

(7)管理者及其组织;

(8)财务计划;

(9)资金需求状况等。

二、公司介绍

介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。在介绍企业时，要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。已创办企业要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围，在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。

三、战略规划

介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

四、创业组织结构

创业者需要一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

五、产品服务

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业(商业)计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：

(1)产品的概念、性能及特性;

(2)主要产品介绍;

(3)产品的市场竞争力;

(4)产品的研究和开发过程;

(5)发展新产品的计划和成本分析;

(6)产品的市场前景预测;

(7)产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

六、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求?需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?新的市场规模有多大?需求发展的未来趋向及其状态如何?影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些?是否存在有利于本企业产品的市场空档?本企业预计的市场占有率是多少?本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响?等等。

在创业(商业)计划书中，市场预测应包括以下内容：

(1)市场现状综述;

(2)竞争厂商概览;

(3)目标顾客和目标市场;

(4)本企业产品的市场地位;

(5)市场区隔和特征等等。

七、营销计划

跳蚤市场在国外高校很普遍，然而在国内各高校，则算得上是凤毛麟角。因此我们将在安徽科技学院成立一个二手交易平台，这也必将成为我们学校的一大特色。我校学生买的东西不想用了或者网购回来不合适又懒得退货的闲置物品得不到很好的处理，这样对学生也是困扰，因此，我们可以看出，我们的学校有着巨大的市场潜力，而通过我们的平台，既可以让生活费来源单一的学生族来源多样化，也可以达到资源的优化配置。

我们可以为确定的一群人上门服务，使管理正规化，减少不必要的开支，必将为公司带来巨大的方便。我们利用好顾客“旧物折价”心理，是二手物品得到应有的再次利用。同时我们要锁定已购顾客群。

并且可以通过和部分地方书店合作的方式达到双赢。我们还可以采取季节性销售战略：为了满足大家不同季节对物品的需求，我们会根据季节适当的调整销售策略(如我们会在冬季出售一些毕业生棉被、手套、热水瓶、热水袋等，在夏季会出售一些二手凉鞋、扇子、电风扇及各种运动器材(足、篮球)等)。地域性销售战略：为确保资源、信息的顺利流通，我们将不仅在本校进行销售与各种服务，而且会在不同时间进入其他大学开展。本公司还将组织人员上门推销、报刊广告、宣传单、中介服务、同学之间的互相宣传等方式树立企业的品牌。

主要依靠校内的宣传来吸引大学城内的学生群体，从而一小做起，积累资金，小组成员同时在大学周边收集废旧物品，如废旧手机，mp3，mp4，书籍，自行车等，尤其是学校内部的一些纸质废品，来积累资金。仓库方面的预算，可以向学校申请一个小的仓库。本交易市场的产品销售周期为半个月，每半个月清理库存的二手物品。

其次开有网络超市，网络超市是以校区各大超市为基本站点和货物供应商，借助网络平台，为大学生提供各类商品信息，实现超市购物零距离的一种服务。提供给超市一个新的商品展示平台，也给大学生购物提供了一种新的途径。架起供需桥梁，带动本服务的发展。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn