

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 :	西北师范大学
项 目 名 称 :	土特产的“DIY”
项 目 类 型 :	☐ 创业训练项目 ☒ 创业实践项目
团 队 名 称 :	一叶舟团队
项 目 负 责 人 :	王耀鑫
项目所属一级学科:	艺术学 (760)
联 系 电 话 :	13853030713
指 导 教 师 :	伏应科
联 系 电 话 :	13830185616
申 报 日 期 :	2018.04.25

甘肃省教育厅 制
二〇一八年四月

项目名称		土特产的“DIY”					
校拨经费（万元）		2000		参与学生人数		4	
项目实施时间		起始时间：2018 年 04 月				完成时间：2018 年 11 月	
项目负责人	姓名	王耀鑫	性别	男	成绩排名	15 / 33（名次/专业人数）	
	学院、专业、班级	敦煌学院、美术学、2015 级国画班					
	身份证号码	372901199507138095			学 号	201581010128	
	联系方式	13853030713			电子邮箱	940013174@qq.com	
指导教师	姓名	职称、职务		所在学院		联系电话	
	伏应科	美术组组长		敦煌学院		13830185616	
	无						
创业团队人员信息	姓名	性别	学院专业	学号	联系电话	工作分工	
	孙婧	女	敦煌学院	201581010123	18393885326	副总经理	
	李晓杰	女	敦煌学院	201576090117	18393885137	副总经理	
	宋珍珍	女	敦煌学院	201681040126	18298743342	副总经理	
项目简介 (80-120 字)	敦煌作为河西古四郡之一，文明交汇之地，有着极为丰富的文化底蕴和迷人的民俗风情；加之文化旅游需求的上升有着极大的开发价值。因此，本项目将借助敦煌文化，结合旅游市场现状，对敦煌现存的民俗风情进行调查，分析其现状和开发价值及市场认同率。应用专业知识提出具有争对性的开发策略，此举对文化传承和弘扬有很大的推动作用，前景广阔。						
项目优势总结	1. 本项目收到菏泽市牡丹区凌云电子科技有限公司大力支持，菏泽市牡丹区凌云电子科技有限公司成立于 2012 年 10 月 09 日，已经形成完整的电子科技线下销售模式，具有公司独特的销售理念。积累了大量的线下销售经验； 2. 正在运营淘宝店，猩猩杂货铺试运营三个月，截至到 2017 年 11 月 18 日，营业额 7056 元，积累了前期宝贵的经验； 3. 后期提供敦煌学院等大学生实习基地，不断增加敦煌学习的人才的培养，人才的流通； 4. 在山东开设店铺的同时吸收并且融合山东当地名优文化与特产，逐步扩大经营范围，同时采用此方法，继续吸取其他地方的文化与特产。						

一、项目介绍（1 行业背景 2 产品或服务特色 3 商业模式/赢利模式等）

1. 注册淘宝店，实现线上营销

了解大众消费需求及观念，寻找优质产品。

及时关注，推进西北旅游文化事业以及旅游产品的更新。

筹备资金，不断积累经验，为开设实体店做准备。

做好关于敦煌及山东的调研工作。

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）

1. 电子商务再现如今社会快速发展；

2. 山东市场为主；

3. 市场前景开阔；当今电子商务的迅速发展。

4. 形成完整的商业规模，并与其他项目合作（丝路石窟分布札记、瓷画敦煌、沙洲大冒险等项目），形成独有的销售货源。

5. 项目不足与难题

由于资金不足，无法备货。

无实体店铺和经营许可证，导致好多商品无法线上销售，暂且只能销售一部分产品，销售范围大受局限。

前期市场开拓的困难。

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. 准备期策略：

以淘宝店铺为主，各大电子商务为辅，学习当地成功的经营策略积累经验为主。为前期做准备，并且规划中期运行方式方法；

截至 2017 年 11 月 18 日，淘宝店营业额为 7045 元，利润为 1056 元，初步估算利润为营业额的 15%，目前淘宝店铺正在正常运营中；

2. 前期策略：

运用准备期积累的经验，实行公司官网销售+实体店铺为主，同时增加公司科研力量 and 创新能力，组织内部人员外出考察学习。运用公司 APP 为辅的经营策略。开拓出以敦煌为中心，甘肃、新疆、青海为周边的特产调查，并且规划实体店铺当地特产的增加。同时加大对于市场的了解，深入市场的需求。为中期做准备并且规划后期的运行方式方法；

3. 中期策略：

公司以 APP+实体店铺零售为主。官网批发销售为主的经营方式，带动各地的本地人加盟。实行公司的全面运营，以及港澳台的投资。开始组织全国各地的市场调查，不断加强学习经验以及自主创新能力，并且把目标开始方向国外市场；

4. 后期策略：全面大力的投入实现全国运行，国外市场调查了解。

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) 准备期预算:

淘宝店铺的投资（正运营）押金一千元，电脑设备购买四千元，流动资金两千元，共计柒千元。无备货；

(2) 前期预算:

实体店铺的开设店铺装修共计四万，增加店员，货物的存量共计八万左右；

(3) 前期预算:

增加员工数量，开始大量投资线上线下市场，建立 O2O 市场，开始建设网站，投资一款专门做全国文化特产的 APP，进行开发研制，并且增加实体店铺的数量，增大流动资金，开设专门的售后服务部门。保守估计固定资产在一百万左右；

(4) 前期预算:

继续增加员工数量，不断完善 O2O 的线上线下具体运行，开始对于国外市场进行投资，策划，实施，小试牛刀，然后根据国外具体情况加“一带一路”路上丝绸之路的战略目标，与国外投资商达成共识。保守估计固定资产在五百万左右。

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、充分全面完善线上销售。
- 2、同步进行线上、线下销售做准备，通过敦煌已有的线上线下销售方进行学习并不断创新，做到“人无我有，人有我精，人精我奇”
- 3、多方面筹集资金，并不断寻找合作伙伴，预计两年内开第一家实体店。
- 4、对于商品不断推陈出新，保证质量，但求口碑。
- 5、时刻关注国家动态、旅游市场变化、消费者消费观转变等，以便及时作出相应项目调整。
- 6、团队成员积极宣扬敦煌文化，为西北经济文化发展做最大努力。

六、项目进度安排

中期目标

- (1) 拓展网上销售线路，建立销售网页，实现“淘宝+网页”双向销售；
- (2) 通过多渠道学习，完善店铺的经营，使营业额达到 15000 元；
- (3) 加入敦煌文化宣传，销售内容为敦煌特产与敦煌文化创意相结合，让更多的人可以接触、了解到敦煌文化。

后期目标

- (1) “淘宝+网页”的销售模式的建立，形成雏形的规模，共计总营业额达到 20000 元；
- (2) 与山东凌云电子科技有限公司合作，结合凌云公司的营销模式，扩展线下销售市场；
- (3) 形成“VIP 客户”销售机制，通过更大限度的折扣以及具有特色的纪念品来吸引更多客户。
- (4) 形成自己独特的特产销售以及文化宣传，设计出具有敦煌特色的纪念品，让更多的人可以接触、了解到敦煌文化。

七、创业愿景

大众创新万众创业

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）
电脑	线上市场运营	5000
交通费	市场调研路费	1000
打印费	打印资料	300
其他	其他	1000
店铺前期运营	店铺活动的亏损	2000
公司房屋租赁	线下市场	60000
合计		69300

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：

该项目具有可操作性、可推广性，予以推荐

签名：伏应科

2018年4月25日

十一、学院意见（项目负责人所在学院）：

同意推荐

负责人签名：

田代

(学院公章)



2018年4月25日

十一、评审专家组意见：

同意推荐

负责人签名：莫有强

2018年4月28日

十二、学校意见：

同意推荐

负责人签名：

奎刘印仲

(学校公章)



2018年4月28日

注：表格栏高不够可增加。