

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：	“印象西师”校园智慧超市
项目类型：	创业训练项目
团队名称：	菁菁队
项目负责人：	王丽霞
项目所属一级学科：	经济学
联系电话：	18394493385
指导教师：	王 强
联系电话：	0931-7971149
申报日期：	2018.04.23

甘肃省教育厅 制
二〇一八年四月

项目名称		“印象西师” 校园智慧超市					
校拨经费（万元）		0.15		参与学生人数		5	
项目实施时间		起始时间：2018 年 05 月				完成时间：2019 年 06 月	
项目负责人	姓名	王丽霞	性别	女	成绩排名	20 / 67 （名次/专业人数）	
	学院、专业、班级	经济学院 经济统计学 经济统计 2 班					
	身份证号码	622701199304033921			学 号	201521050140	
	联系方式	18394493385			电子邮箱	2354700343@qq.com	
指导教师	姓名	职称、职务		所在学院		联系电话	
	王强	专职辅导员		数学与统计学院		18919973995	
	第三届“互联网+”大赛 甘肃省“三创赛”						
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	
	王丽霞	女	经济学院 经济统计学	201521050140	18394493385	协调组织	
	杨文文	女	商学院 工商管理	201522020226	18409485826	财务分析	
	李文领	女	生命科学学院 生物科学	201574010119	18419719698	市场分析	
	赵积君	男	数学与统计学院 数学与应用数学	201670010129	17361631646	市场营销	
	吴茹玉	女	数学与统计学院 信息与计算科学	201670020129	18920906129	风险预测	
项目简介（80-120字）	我们的项目采用“新零售+高校生态”的模式，另外还包括生物技术制品和农业废料再利用等，不仅对陇南的经济发展起到推动作用还让高校大学生足不出户就能感受到绿色的生物制品和陇南的特色味道。同时，我们推出融入师大元素的各类产品、并加入公益行动，结合大数据、云计算、物联网等技术，为消费者提供更优质，更“懂我”的服务，不仅给顾客线上购物的快捷方便也能让顾客体验到实体店购物的乐趣，留下他们的情结，传播我们“您购买的不是商品，是爱心”的理念。						
项目优势总结	我们这个项目的优势是概念新、服务到位、店铺面积不需要很大、有创业资金支持，而且商品的供货源有保障，风险小，商品的价格都在消费群体承受范围内，运营起来资金流转较快。我们在初创期就开始积淀企业文化，所以我们卖的不仅是商品，还有服务与情怀。						

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. 行业背景：近些年我国国民经济快速增长，其中电子商务便是非常重要的一个增长点。据统计，2017 年我电子商务交易额达 29.16 万亿元，同比增长 11.7%，电子商务及相关产业的发展势头迅猛。国家和地方均在大力推动农产品电子商务的发展，县区建成了电子商务服务网点，乡镇和村庄也先后建立了电子商务服务站，尤其是贫困县更把农产品电子商务作为脱贫奔小康的一个突破口。

2. 产品或服务特色：天猫小店的爆款产品结合具有师大特色的文创产品和服务，加上陇南的特色农产品以及公益理念的传播。

3. 盈利模式：“印象西师”店面向全体西北师范大学的学生，我们的经营项目是大学生日常消费的产品以及陇南部分特色农产品以及满足学生日常需要的服务等，通过促销活动、售后服务等带动超市的增收。

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. 市场需求：通过市场调查发现我校大部分学生对我校超市整体情况不满意，我们力求解决大学生的痛点问题。

2. 目标市场：西北师范大学全体教师和学生。

3. 市场前景：我们的项目利用新概念并且解决了全校师生在日常购物和需求上的不满，通过调查发现我校同学在超市购买商品的资金占每月生活费大部分，因此我们的市场前景是非常广阔的。

4. 产品前景：第一、我们销售的产品都是通过大数据分析得来，具有很强的科学指导性。第二、我们的产品健康绿色、有质量保证。第三、我们是师大唯一一个提供日常服务的项目。因此，我们的产品和服务前景都很广阔。

5. SWOT 分析：

优势：有经济支持、有合作伙伴，创意新颖独特，结合物联网、大数据、云计算。

劣势：缺乏经验、对具体的运作过程不熟悉。

机会：校园超市存在的问题以及学生的不满。

威胁：校园超市的分布相对较多，网购发达。

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：打造属于我们自己的文化创意品牌，把品牌故事讲好，用最真挚的心做更好的印象西师品牌。

2.定价策略：“印象西师”各商品的价格以天猫小店价格为指导，随着市场变化及学校其他校园店的价格变化而变化，总而言之，价格会较其他校园店低，更有利于学生，更好的为学生谋取利益。

3.地点策略：我们打算把店铺设在人员流动性较强的西门口，这里不仅有学生，也可以兼顾校外。

4.促销策略：通过与我校各方媒体联系，建立相互合作关系，扩大宣传。在节假日进行部分商品秒杀、降价、赠送等活动。

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.资金筹备：政府的创业项目贷款 5 万元、团队成员自己筹集 5 万元、向学校申请创业基金 1 万、寻找风险投资人投资 5 万。

2.固定资产明细：货架、柜台 2000 元，店面租用：24000 元。智能化设备：10000 元。

3.流动资产明细：长期贷款 5 万元，筹资 11 万元。

4.利润分析：每月盈利 2 万元。

6.退出策略：创业存在着很大的风险，万一我们的项目出现了不可扭转的问题，我们会寻找收购我们项目的投资人，那么资资本也能及时退出。

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.资产风险：我们可能找不到愿意为我们项目投资的风险人。因此在后期资金周转方面可能会有困难。		
2.竞争风险：我校超市在主要教学楼附近及食堂分布网点较多，学生可能会就近选择。		
3.财务风险：我们团队成员没有实际做过财务工作，实际操作可能会出现一些问题。		
4.管理风险：没有管理经验，可能会出现管理不当的问题。		
5.技术风险：团队懂技术的成员少，实际操作能力需要加强。		
6.破产对策：找出我们破产的深层次原因复盘，并请相关专家指导。		
六、项目进度安排		
1.2018.4.24—2018.6.24 可行性研究及相关手续办理、申请天猫小店授权、资金筹集		
2.2018.6.24—2018.7.24 选址、装修店铺		
3.2018.7.24—2018.8.24 进货、销售		
七、创业愿景		
5 年之内，在兰州每一所高校有一个渗透他们高校品牌的店铺，在校园超市中做到口碑最好。10 年之内，在甘肃省每一所大学有我们的店铺。此时，我们成立一个小物流公司，在甘肃省各个院校之间递送物品。最终愿景，让我们的店铺开在西北每一所高校，甚至全国。让所有大学生享受到最好的服务。		
八、经费预算（如有外来资金可作说明）		
支出科目	计算根提及理由	金额（单位：元）
租用店铺	天猫小店要求最少租用一年	24000
产品加工	初期利用学校资源对产品进行加工生产——生科院实验室	5000
设备	货架、柜台、冷藏设备	8000
装修	店铺店面的装修包括墙面、地板等装修	40000
保证金	门店投入	10000
购货	第一个月购货	10000
广告费用	联系学校各方媒体进行宣传	1000
合计		98000

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：王丽霞

2018年4月23日

十、指导教师意见：

该项目能够结合校园劳动服务实际，
利用大数据分析技术，结合文
化资源，特色服务师生，极具市场前景，作为
参加此次竞赛。

十一、学院意见（项目负责人所在学院）：

同意推荐

负责人签名：

王丽霞

（学院公章）

2018年04月26日

十一、评审专家组意见：

同意推荐

负责人签名：莫有坦

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。