**大学生创业计划书**

**项目名称：智慧超市—扫扫付**

**基于物联网技术的自助扫码付款系统**

项目团队名：安曼得（Anman D）

项目负责人：邓先圣

**联系电话：15071358698**

**电子邮箱：dxs960516@163.com**

**二0一六年四月**

目 录

[第一章 项目概述 3](#_Toc449424544)

[1.1项目简介 3](#_Toc449424545)

[1.2服务简介 4](#_Toc449424546)

[1.3市场分析 6](#_Toc449424547)

[1.4经营策略 7](#_Toc449424548)

[1.5管理策略 8](#_Toc449424549)

[1.6我们的优势 9](#_Toc449424550)

[第二章 市场分析与预测 10](#_Toc449424551)

[2.1安曼得智能超市市场前景 10](#_Toc449424552)

[2.2市场需求 11](#_Toc449424553)

[2.3国外优秀案例分析 11](#_Toc449424554)

[第三章 公司战略与进度安排 14](#_Toc449424555)

[3.1公司文化 14](#_Toc449424556)

[3.2公司建设思路及实施步骤 14](#_Toc449424557)

[3.3组织结构 16](#_Toc449424558)

[3.4人力资源配置 16](#_Toc449424559)

[3.5员工分配 16](#_Toc449424560)

[大致岗位分配如下： 17](#_Toc449424561)

[3.6近年发展计划安排 17](#_Toc449424562)

[第四章 营销策略 19](#_Toc449424563)

[4.1目标人群 19](#_Toc449424564)

[4.2  宣传与推广 19](#_Toc449424565)

[4.3  营销计划 19](#_Toc449424566)

[第六章 关键风险问题与分析 21](#_Toc449424567)

[6.1财务风险 21](#_Toc449424568)

[6.2货物损耗风险 21](#_Toc449424569)

[6.3管理风险 22](#_Toc449424570)

[6.4风险分析 22](#_Toc449424571)

[第七章 财务分析 24](#_Toc449424572)

[7.1 财务分析 24](#_Toc449424573)

[7.2 投资预测 24](#_Toc449424574)

[7.3 收入预测 25](#_Toc449424575)

[第八章 Q & A 26](#_Toc449424576)

## 第一章 项目概述

### 1.1项目简介

**安曼得团队致力于打造智能化高效便捷的现代超市，我们采用了大数据、云计算，传感器，电子标签等技术将传统超市与信息技术相结合，更加符合现代智能化的发展趋势。使用无人收银的方式，云端计算剩余货物数量等方式来提供更加快捷的超市日常运转，同时也节约了人力成本。**

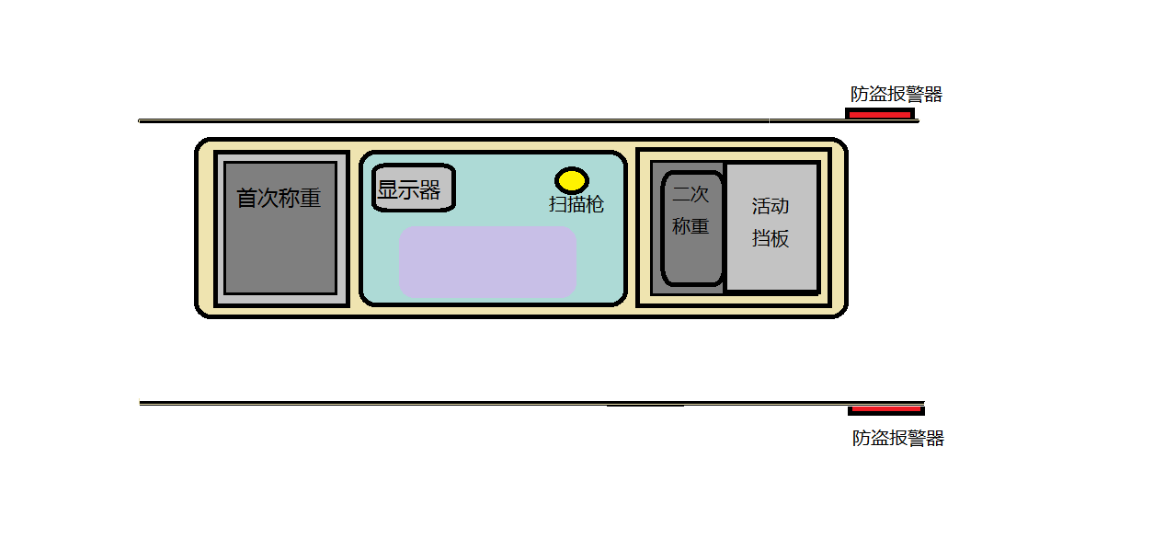
**本项目利用物联网技术、现代支付方式、云计算手段结合，实施智能化自主化收银，减少人力资源投入，在超市、卖场通过大量铺设，可以提高收银效率，减少排队等待，并利用大数据收集消费者的消费习惯。在各大中小型超市、卖场铺设不仅可以便利商家还可以提升消费者对感知世界的认识，并通过电子创新手段，促进智能化消费，提升消费者的生活幸福指数。**

**在快节奏的城市生活中、人们的生活节奏越来越快，超市的购物更加便捷，支付方式更加简单快捷，联合银行等金融机构，首创超市会员卡实现信用支付，并与本人银行信用挂钩。**

**我们的团队以诚信树立形象，品质铸造信誉，服务搏取顾客，实力开拓市场。积极吸取先进的经营思想和管理理念，围绕着“精准定位，智慧消费；感知世界、物联你我”的主题，逐步建立一套可靠的、高效的经营模式。**

### 1.2服务简介

**智能便利超市**



**自助收银台**

**智能自助收银台采用双称核算，结合EAS防盗系统来避免商品被盗，防损。首次称重以及二次称重处各有一台连接收银台电脑主机的电子秤，顾客结算时首先将所选择物品放置到首次称重处进行称重录入总重量，然后顾客依次将所选商品自助扫描（无需消磁），再放入二次称重处，当顾客将所有商品扫描完成后，在主机自动比对首次称重以及二次称重的重量，只有当两次重量相等时主机自动跳转显示结算页面，顾客可以选择多种支付方式支付（支付宝，微信网络支付或刷卡支付等传统支付手段）。本收银台采用集中消磁方式消磁，在二次称重框里设置消磁方式，在顾客完成结算后再进行集中消磁。当结算过程中当两次重量不相等时，顾客携带未消磁商品经过防盗检测器时，主机自动呼叫服务台前来解决相关问题，以规避商品被盗。**

**智能补货提醒**

**我们利用云计算平台，建立商品数据库，我们在将商品上架时录入货架上商品的数量，在收银结算平台自动计算以售商品数量，从而得知货架上剩余商品数量，在商品数量低于设定的最低值时自动通知仓库补货。另外，我们通过收银平台自动统计畅销商品，以便做出相应的货物调整。我们能更加准确的的知消费者的消费倾向，从而知道什么东西多进货什么东西少进货，避免仓库堆积大量货物，可以提供畅销的商品提供消费者选择消费**

**自主称重商品**

**大家平时逛超市的时候，直观的感受就是买散称东西的时候需要找到超市工作人员打称，但有时候往往找不到人，这时候就比较尴尬了，是将东西扔回去不买了还是怎么办？我们将一个超大型的贩卖机置于超市中，里面有各种散称的商品，顾客购买时选择想要的商品，输入重量。同样也能做到支持相同价格的不同商品混合购买，当顾客选定好之后，机器将顾客选定好的商品打包封装好之后吐出，顾客将其取走即完成该消费**

**利用物联网技术、现代支付方式、云计算手段结合，实施智能化自主化收银，减少人力资源投入，在一定情况下通过大量铺设，可以简化收银，提高收银效率 。在各大中小型超市铺设不仅可以便利商家还可以提升消费者对感知世界的认识，并通过电子创新手段，促进智能化消费，提升消费者的生活幸福指数。**

**团队提供完善的零售商品精准营销解决方案（例如社区自助零售商品应用案例）可以让商家通过此成熟服务方案，提高自身销售业绩，并提升商家自身的美誉度，而消费者也能更加智能、准确的找寻所需商品，并享受高科技带来的快乐体验。**



### 1.3市场分析

**自助的方式在未来将会是一个必然的发展趋势，在沿海地区，已经有不少的大型超市将自助收银引进，但是仅仅只是在收银方面的一种创新，而我们的团队，将自主收银、补货智能提醒、防损三者于一体打造全新的自助模式的超市，这是国内还没有的。**

**在现在这个每天都在创新，不进步就将面临淘汰的社会中，如果我们能抓住这个机会，就有在“互联网+”备受关注的今天成就自己的一番天地。作为引导消费者自助购买生活必需品的智能化服务在国内外的市场前景非常好，目前在国内几乎是一片空白地，谁能抓住机会，抢占制高点，谁就能成为这个领域的龙头公司。各地域消费者的购买行为也呈现出多样化，如何在纷繁复杂的消费者和商品中建立准确的联系，是我们这个项目寻找到的痛点。在大卖场或者大中型超市里，百货零售市场进入经济周期成长期的成熟期及人口红利等因素，在今后还会有较快的增长；而物联网技术的电子产品及服务市场才刚刚进入成长期的前期，在今后有很大的发展空间。**

### 1.4经营策略

1、前期刚开店以低价打折等活动吸引顾客，用充值送卡，会员卡打折等优惠活动来刺激人们办卡，能促进资金回笼，减少前期经营成本

2、推出会员制度：会员卡可以充值以及一定额度的信用支付，在商场可以享受各种各样的打折优惠活动，一方面锁定顾客，同时也为顾客提供更加便捷的支付方式。

**3、通过智能补货平台，我们能更加准确的的知消费者的消费倾向，从而知道什么东西多进货什么东西少进货，避免仓库堆积大量货物，可以提供畅销的商品提供消费者选择消费。**

4 支持多种付款方式：支持支付宝，微信，银行卡等多种支付方式

5 与银行合作采用信用评分制度：在本超市购物如果有不好的消费行为会被记录降低本人的信用评分，相应的如果进行正确的交易可以一定程度的提高自己的信用积分。同时也可以降低超市的损耗。

### 1.5管理策略

**一、以诚信经营为基础，慢慢在人们中建立口碑，以为大家服务低姿态，提供更加便捷的消费方式**

**二、团队管理**

**1.团队全体队员必须遵守团队章程，遵守团队的各项规章制度和决定。**

**2.团队通过发挥全体队员的积极性。**

**3.团队提倡全体队员刻苦学习文化知识。**

**4.团队大方面决策实行民主制，小方面由各个管理人员负责。**

**5.要求团队成员必须保持良好的习惯和道德修养，比如不得乱扔垃圾，保持卫生，不得与顾客发生争吵等。**

**三、员工激励制度**

**1.团队实行奖励机制，对于工作较好的员工给与一定的奖金来刺激他们的工作热情**

**2.对公司发展做出重要贡献和在公司工作超过3年时间的员工给予一定比例股份奖励，留住优秀员工，增强其工作积极性。**

**3.对于工作表现良好的员工，由公司出资请专人对其进行职业培训，增强职业素养。**

## 1.6我们的优势

**1 积极吸取先进的经营思想和互联网商业模式，力争给商家带来最优的解决方式。   
2 切身感受， 我们定期对消费者进行问卷调查，以站在消费者的角度，  体会到消费者的需求，可抓住消费者的消费心理， 从而挖掘潜在的市场。  
3 因地制宜，提供就业：网络健全，布局早，分布合理，覆盖区域广，运作良好。开业后，一方面，有完整的团队和特长人才，不同人员负责他们擅长的方面，有专业老师进行指导，校方支持，政府扶持，已经成功创业的学长教授经验。  
4 具备艰苦奋斗的创业精神和优良传统，踏踏实实的做事风格。**

# 第二章 市场分析与预测

**自助的方式在未来将会是一个必然的发展趋势，在沿海地区，已经有不少的大型超市将自助收银引进，但是仅仅只是在收银方面的一种创新，而我们的团队，将自主收银、补货智能提醒、防损三者于一体打造全新的自助模式的超市，这是国内还没有的。**

**在现在一个每天都在创新，不进步就将面临淘汰的社会中我们抓住这个机会，就有在互联网+备受关注的今天；而物联网技术的电子产品及服务市场才刚刚进入成长期的前期，在今后有很大的发展空间。**

## 2.1安曼得智能超市市场前景

**目前，在国内的超市中很少能做到快速收银，而且现在销售模式的超市中有一环很难解决的问题就是防损困难，防损是零售专业名词，防损的一大块就是防盗。要知道一家超市每年因为偷盗损失的可能是零售额的 1-2%，全球做的最好的沃尔玛据说 0.7-0.8%，据我们了解沃尔玛有他专门的AP部门，来保证货物的损耗。对于平均毛利率 10-15% 左右的超市来说真的很肉痛。那么，我们团队采用智能自助收银台采用双称核算，结合EAS防盗系统来避免商品被盗，防损。可以有效的遏止盗窃的现象，同时也节省了安防这一方面的支出。**

**通过智能补货平台，我们能更加准确的的知消费者的消费倾向，从而知道什么东西多进货什么东西少进货，避免仓库堆积大量货物，可以提供畅销的商品提供消费者选择消费。**

**利用自助 平台与网络支付，云计算手段结合，实施智能化自主化收银，减少人力资源投入，在一定情况下通过大量铺设，可以简化收银，提高收银效率 。**

## 2.2市场需求

**1.减少人力**

**2.减少物损**

**3.减少超市运营成本**

**4.减少付款排队时间**

**5.便捷统计市场消费倾向**

## 2.3国外优秀案例分析

**美国无人化超市**

**借鉴美国的成功案例(国内市场暂无)，如图1所示，为某连锁超市的自动付款处，上面是触摸式显示屏，下面的红光是扫描商品，右边是刷卡机，塞纸币的插口和扔零钱的小孔。图2所示的商店外面也摆着商品，拿好了自觉进店去付款。**

[](http://photo.blog.sina.com.cn/showpic.html#blogid=6261d92a0100lm2i&url=http://s5.sinaimg.cn/orignal/6261d92ag924e26fe20e4)

图1连锁超市的自动付款处

[](http://photo.blog.sina.com.cn/showpic.html#blogid=6261d92a0100lm2i&url=http://s6.sinaimg.cn/orignal/6261d92ag924e28fc9e75)[](http://photo.blog.sina.com.cn/showpic.html#blogid=6261d92a0100lm2i&url=http://s13.sinaimg.cn/orignal/6261d92ag924e2a02b0bc)

图2 商店外面的商品

**在高度发达的城市里，超市为了压缩成本，常常会让店面变得拥挤，以较少开支。所以超市的面积就显得弥足珍贵，而面积大租金也就变得更贵了，所以地下负一楼就时一个不错的选择。**

# 第三章 公司战略与进度安排

## 3.1公司文化

**智能物联、优质服务、品质生活**

## 3.2公司建设思路及实施步骤

**建设思路：初期此智慧自助平台主要面向光谷附近的消费群体，待条件成熟后，再向整个市区及全国其他一、二线城市进行辐射，围绕“以智能处理为手段，以优质服务为导向，”构建智能化 平台，以实现商品与消费者的智能化无缝连接，极大满足消费者享受感知世界、品质生活。**

**实施步骤：**

1. **我们团队拟成立“ 安曼得科技有限公司”。初期通过自有资金和社会专用资金的支持，开发超市平台（自助收银系统，智能散称系统，补货提醒系统，消费倾向调查系统···），并通过物联网技术将移动电商平台与商品及消费者智能化联系起来，形成全新的商务消费模式（项目解决方案已经成熟）。积极向各实体商家兜售公司的服务理念和解决方案，让更多实体商家通过加入我们的智慧电商平台，大幅提升商家的销售业绩。**
2. **与高校合作，建设项目教学实践基地，开发、经营和管理包括智慧电商平台在内的校内实习基地各项教学和经营活动，让学生真正做到产中学，学中产，教师在产学中研究专业应用。而自身也在培育接受新事物能力强的青年人，并将其中优秀的人才吸纳到本公司。**
3. **建设自己的技术开发团队和市场营销团队。组建一支技术过硬的技术团队力量，培养移动互联和物联网技术开发方面的专才，为公司建设和运营智慧电商平台做后盾；组建一支作风过硬，能打硬仗的销售团队，培养市场营销及电子商务推广的专才队伍，为抢占一、二线市场冲锋陷阵。**
4. **积极需求二次融资，通过自身的项目优势和团队能力，吸引风投进行投资，充实自身经济实力，以期迅速向全国各主要市场铺开，率先占领全国市场份额。收购、兼并后期模仿本公司又形成一定市场影响的公司，强势占据公司主营业务的市场制高点。**
5. **积极扩大公司影响力，努力扩展市场，力争3-5年内上市国内中小板或创业板，成为国内科技公司的标杆企业。**

**我们“安曼得科技”将以科学的管理，优质的售后服务，公平 的价位，逐步形成覆盖全校乃至全国高校的销售水果和完善的售后服务体系。而且水果销售只是一个载体，我们在“安曼得科技公司”经营稳定后将会推出智能超市销售设备（包括自动补货系统等），并推广到各个社区**

## 3.3组织结构

**（下列人员为公司员工）**

**公司初期拟采取直线制的组织形式**

**如图所示： 总经理**

**营销经理 采购经理 财务经理 技术经理**

## 3.4人力资源配置

**总负责人**

**柜台销售 采购上架 网络销售 软件制作运营管理**

**\*\*\*\* \*\*\*\* \*\*\*\* \*\*\*\* \*\*\*\* \*\*\*\* \*\*\*\* \*\*\*\* \*\*\*\***

## 3.5员工分配

**不同的性格适合不同的岗位，公司效益与管理软硬指标不同结合，相得益彰，精细的人员分配，可在考核中不断的激励员工，由负责的这个人来布置工作，会因为理解的透彻，布置起来更加详细些而不会有什么遗漏。同时，这样可以让每一位员工都能明白各自的责任，从而培养大家的主人翁意识。大家分工明确，人尽其才，不存在推诿的情况。如果有员工不明白的时候，还可以直接找到相应的负责人进行咨询。**

## **大致岗位分配如下：**

1. **公司采购、补货：邓先圣、郑浩**
2. **商品包装、上架与销售：刘格格**
3. **宣传与推广：李俊毅**
4. **收银、打印条形码：刘格格**
5. **商品盘点与单据流转：朱俊**
6. **财务支出、预算与月中总结：郑浩**
7. **后期可为学生提供大量实习就业岗位，也可为勤工俭学的学 生提供一个相对轻松的兼职工作。**

## 3.6近年发展计划安排

**1、2016年3月-9月:由技术人员制作收银系统的各项服务。**

**2、2016年9月-2017年3月:校园试点：开始进行校内部分小型便利店投入试运营**

**3、2017年3月1日：智能超市平台正式上架，开始正式提供服务。并且由工作人员开始派发传单、公共宣传等提高“安曼得科技”的知名度。**

**4、2017年9月左右：“安曼得科技有限公司” 基本已经成熟，经营稳定 ,其他零售商品应用案例成型，可以为广大商家提供智慧物联的解决方案。**

**5、2018年3月左右：解决方案成熟，开始向各大校园、大中型社区、商场等消费者聚集地场所推广，通过强有力的市场推广，先进的商业模式，扩招团队，积极向上述地域推广智能超市系统。**

**6、2018-2020年：争取风投二次融资，增强经济实力，4年时间年预计湖北省各大高校以及各大社区商场便利店都已有“安曼得科技”智能平台支撑使用。**

第四章 营销策略

4.1目标人群 **瞄准清晰的目标市场——商城、行业商品集散地、大中型社区的消费者  
 随着现在生活水平的不断提高，人们初期，我们将目标选定在一个有开发潜力市场—— CBD，我们的产品目前主要客户针对的是处于中心商务区，地处城市繁华地带，在哪里人流量较大，有较大的市场，消费水平较高。**

4.2  宣传与推广 **项目初期由于成本较高，主要依靠在会员预充值来获得部分盈利，以及前期提供大量的折扣以及活动，并组织专人在网络论坛中发帖。来达到炒作目的，吸引好奇的人去，从而推广我们的超市。**

4.3  营销计划 **市场分析：减少了人力支出，降低了超市的物损，节约了超市的运营成本,新颖的购物方式在科技高速发展的今天，新颖的购物方式能刺激人们的好奇心，从而为我们超市提供消费者。  
  
 优质服务：提供会员打折服务，提供会员卡信用支付服务，提供快捷支付服务。**

**销售方式：根据客货的购买倾向为客户提供更多更优质的商品以供客户选择。  
 市场调整：对上一个时间段销售计划进行评判，针对要害，直切主题，不断完善我们的销售管理策略。根据数据调整销售策略。  
 年终总结：针对我们产品的销售情况，每一年的年底进行销售计划工作总结。同时，每一个季度的最后一天作出季度销售工作计划，月销售工作计划。**

# 第六章 关键风险问题与分析

## 6.1财务风险

**公司面临的财务风险主要是指融资风险。公司在萌芽、成长、成熟的过程中，需要通过几次融资完善公司理念，进行网站平台的研发维护以及大量广告，保证公司运营。**

**但公司在雏形未建立的情况下吸引风险投资的难度很大。所以，我们在运作过程中，出现资金短缺，那我们这个店铺很可能被迫关闭，所以我们在项目可行性分析里面就严格估算资金的使用量，尽量避免资金短缺给我们带来的损失，我们在运作过程中，需要人力，物力，财力皆齐全，否则我们都无法经营下去。关于我们的水果超市，人力这方面是比较充足的，因为在校大学生大多数都在空余时间做兼职，我们就可以将他们招聘过来，所以根本不需要考虑，其实对于我们来说最关键的是资金问题，因为我们身为学生资金是比较欠缺的。所以必须仔细认真的考虑到资金这方面的问题，否则很有可能会由于资金缺乏而导致倒闭。**

## 6.2货物损耗风险

**1 超市存在一种普遍的现象就是损耗，由于大卖场营业面积大，部门众多，所以对员工的管理也相对比较散乱。绝大部分员工为一已私利或工作不认真、不负责任而造成卖场损耗的事已屡见不鲜。据有关数据显示，卖场全部损耗中的88%是由于员工作业错误、员工偷窃或意外损失造成的，7%是顾客偷窃，5%属于员工厂商偷窃，其中尤其以员工偷窃所遭受的损失最大。**

**2前期投入资金投入较大**

## 6.3管理风险

**公司内部管理人员的无序性、无技术性、无责任心等都会给公司的管理和发展造成很大损失。**

## 6.4风险分析

**1超市雇佣人员减少降低了超市内部员偷窃造成的损耗，超市内会有监控，如果将你不良的消费行为记录下来，将会降低你的银行信用评分，使顾客打消偷窃想法。**

**2可以办会员卡预充值，收回一定的成本，因为减少了一定的员工，从而减少了一部分员工工资的支出。**

**3 需要有责任心的超市店长来牵头，根据每个人员的能力分配工作，进而各负其责，有序管理好队伍，并及时预判经营时遇到的各种实际困难，并商量解决之。**

**4进行市场调查，挖掘市场空间，洞察市场需求，制定出一套适合大学生消费的营销策略。进行市场推广，以最大限度的接触市场、接触消费者、接触供货商为目的，选择、确定最适合我们内容特点的经营模式、发展战略，收集并积累广泛的市场资料和信息。**

# 第七章 财务分析

## 7.1 财务分析

1、资金来源

公司建立初期由公司合伙人共同出资，用于公司初期实物经营。此外，为支持大学生创业，国家和各级政府出台了许多优惠政策，各地有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利，以此我们可以获得一些利息优惠的贷款。

2、初始阶段成本

房屋租金、注册费用、人员工资、基本设施费用。

3、运营阶段的成本费用

人员工资、广告宣传费用、场地租赁费、水电燃料费、其他开支等

4、财务前景预期

当公司发展到中期时，我们就拥有了一定的规模，公司将扩大筹资渠道以扩充公司发展规模。其中吸纳的资金主要用于两个方面：一个是增加服务品种的多样性，更好的满足消费者的多样需求，提高我们顺应时代变化的能力。另一个是加大广告宣传力度，增加市场份额，开拓更广阔的消费市场，提升公司整体实力。预计，公司步入正常营运阶段，软件开发业务占总比重的74%，占一半以上。

## 7.2 投资预测

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 固定资产 | 研发成本 | 租赁费用 | 财务费用 | 差旅管理 | 薪资福利 |
| 15 | 60 | 15 | 5 | 5 | 180 |
| 信息费用 | 营销费用 | 不可预测 | 总计 |  |  |
| 2 | 15 | 5 | 302 |  |  |

## 7.3 收入预测

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 年费 | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 收入 | 300 | 600 | 1000 | 1400 | 2000 |
| 成本 | 302 | 500 | 600 | 700 | 800 |
| 利润 | -2 | 100 | 400 | 700 | 1200 |

# 第八章 Q & A

1、此项目的痛点是什么？

是如何在超市或大卖场优化购物流程，减少排队等待及简化支付流程，提升消费者幸福指数是最大痛点。而减少人工开支，借助大数据实现万千商家对消费者的粘稠性精准营销也是商家的极大需求。

1. 市场定位是什么？

针对各大卖场、MALL、中大型社区及校园等成千上万中小企业和商家，提供智能化购物体验、并提供给商家精准营销解决方案。

1. 你如何在主要目标市场中实现最初的期望？

建立样板工程，并通过线上和线下的立体营销，让中小商家看到身边的成果案例，通过身边的示范效果来打动更多的目标客户，以点扩展到线，以线爆破到面。

1. 如何防止项目被山寨？

此项目具有一定技术门槛。前期通过武汉校园超市做公益试点，成熟解决方案后，向各大中型社区楼盘及大型商场推广。初具成效后，立即寻找A级融资，将成果模式向其他城市推广，再融资，再扩展推广，途中适时收购有实力和潜力的技术开发公司，提高技术门槛，继续发展壮大。只有短期类达到一定规模，才能在业内立于不败之地，降低被竞争对手吞噬或消灭的可能性。

1. 盈利点在哪里？

针对中小企业及商家，我们免费提供技术及服务，通过收取会员年服务费的形式来盈利；针对有一定实力的企业或单位，我们可以以项目的形式来定制个性服务，提供更精准的定位导航和营销服务，三年免售后保养及产品损耗，之后再根据需求收取一定年费。

……

欢迎批评指正