



广东工贸职业技术学院

GUANGDONG COLLEGE OF INDUSTRY AND COMMERCE

“SO 嗨租车”创业策划书

负责人：11 营销 5 班 陈幸荣

11 营销 5 班 刘剑峰

11 营销 1 班 刘炯坤

目录

1、前言
2、意义
3、市场分析
4、SWOT 分析
5、具体实施细则
6、营销策略设置
7、费用预算
8、收费标准
9、效益预测

1、前言

随着广东工贸职业技术学院白云校区的不断完善，本校学生也将越来越多。但因学校的规模不断扩大，一千亩左右大的校园给学生带来了不少交通问题，学生从宿舍步行到教学楼上课，慢则需要十多分钟，快的也要几分钟，出去外面的小村庄花费的时间还要更多。这又累又费时的状况给广大学生带来了诸多不便，因此，自行车出租店便有了一定的营运基础。

2、意义

人人都说大学阶段是学生从校园到社会的过渡阶段，这阶段，学生们的活动或多或少地于社会接轨，受社会因素的影响也不断增大。可是在钟落潭高校园区，市场缺乏，经济较为落后，使广东工贸白云校区的学子接触社会有一定的困难。类似于高中的学习环境，不利于学生的社会实践，因此自行车出租项目的开展，有利于同学开展社会实践，提高同学的社会适应能力，增加社会经验。除了上述的优点，大学生创业还是充实大学生活的一种有效方式，还能在一定程度上增加大学生的收入，缓解家庭的压力。

三、市场分析

1、可行性分析

a、广东工贸白云校区校园面积大，建筑物之间的间隔远，学生从一个地方到另一个地方花费的时间长，且又不是每个学生都有条件自

已购买自行车

b、白云区钟落潭高校园区呈带状分布，学校与学校之间的距离比较大，不利于各校学生的交流，也不利于老乡之间的聚会

c、在大学里因无人看管自行车，丢自行车是司空见惯的事，导致一些学生不敢独自购买自行车

综上所述，自行车出租不仅可以节省时间方便学生，促进各校学生的交流，增进友谊，解决一部分同学想享受自行车带来乐趣的同时害怕自行车被盗的烦恼。所以自行车出租在校园内的市场还是有的。

2、竞争分析

目前，钟落潭高校园区仍在不断的完善中，广东工贸白云校区更是处于如火如荼的建设中。类似于自行车出租的服务在广东工贸白云校区甚至在整个钟落潭高校园区内仍属一个空白市场，可以说没有市场竞争，市场的发展前景很大。

3、宏观环境分析

目前，社会对教育的重视程度不断加大，政府对教育事业的支持力度也在增加，不少学校都在进行扩建，扩招，我们广东工贸职业技术学院也不例外。现在，广东工贸白云校区在校学生三千多人，下学期将招收四千左右的学生，外加广州科学职业技术学院的学生，这将会是一个巨大的消费市场，会增加学生对自行车的需求，有利于自行车出租行业的进一步发展。

四、SWOT 分析

1、S(优势)

- a、创业者本身是在校大学生，能够清楚了解大学生的需求心理，容易找到大学生的心理诉求点
- b、大学校园里，建筑物之间相隔远骑自行车方便
- c、钟落潭高校园区，大学生人数多，人流量大，需求也大
- d、钟落潭附近有广州十大民生工程之一的绿道，硬件设施比较完善，适合大学生骑自行车外出游玩
- e、尚在建设中的学校，学生拥有自行车的数量不多，市场广阔
- f、骑自行车外出游玩可为大学生情侣们制造更多的浪漫气氛

2、W（劣势）

- a、大学生首次创业，社会经验不足，创业资金缺乏
- b、钟落潭高校园区各高校相距远，同学不想骑自行车走太远的路程
- c、潜在客户会因周围认为没必要在校园里租车游玩同学的影响，放弃租车游玩
- d、因学校还在建设之中，校园内骑自行车还是带有一定的危险性

3、o（机会）

- a、因自行车出租在本校甚至在整个钟落潭高校园区仍是一个空白市场，不具有市场竞争，这是最大的机会
- b、相对于比较远的学校而言，我们学校附近的几个学校要远不远，要近不近，坐车麻烦，走路太远，浪费时间。所以骑自行车是最好的选择，在省时间的同时还可以锻炼身体，一举两得。
- c、现在的学生大部分都会骑自行车，不用怕没人不会骑
- d、在钟落潭附近好像还有一个自行车赛场，这可满足自行车爱好者

的需求也有利于自行车的出租

e、其他高校自行车出租的成功例子，给予我们很大的启示和经验学习

4、T（威胁）

a、受资金限制，创业规模小很难抢占市场

b、广从路上，治安问题并非很好，可能会导致租用自行车外出的人员减少

c、市场上，不乏大型的自行车租赁公司，自行车出租市场已趋于制度化，成熟化

五、具体实施细则

1、选址分析

自行车出租店的成功与否，选址尤为重要。根据我们学校的实际情况，结合自行车出租店要设在人流量大，市场需求大的地方的这一特点，我认为在宿舍楼和教学楼的隔空层里，分别建造一个一次性可容纳30到50辆自行车的地方作为自行车的租放点和从业人员办公点，这样就可以方便同学租、还车。

2、自行车的购置

因创业者为首次创业的大学生，创业资金不足，经验少，所以首次购置自行车时应到二手车市场上挑选一批成色新，质量好的二手自行车(数量在30到50辆左右)，然后将其翻新、编号，维修一下，便可投入使用。

3、从业人员及出租手续

- a、自行车出租属于一种服务型产品，因此，从业人员应具备良好的礼仪和服务态度。在工作期间要保持脸带笑容，不能与顾客发生冲突，更不能弄虚作假，要一视同仁，不要因为自己的好朋友来了就可以免费用车。
- b、创业前期，从业人员应保持在四人以上，确保每个自行车租放点的工作可以合理安排，高质量的完成。
- c、自行车的出租应严格按出租手续办理。在租车前，顾客应出示有效的证件证明自己的身份，从业人员应认真登记好顾客的准确信息（包括姓名、班级、学号、手机号码等）以及记录好顾客租车的准确时间。
- d、对于外来的顾客，除了要登记顾客的详细信息之外，还要其交纳50元的保证金，防止意外的发生。

六、营销策略设置

1、广告宣传

- a、开业前，在校园里人流量大的地方（如食堂、教学楼、宿舍等）拉横幅宣传，吸引更多的同学对自行车出租店的关注和了解。
- b、印发批量宣传单，到各个宿舍甚至到隔壁学校去派发，提高知名度。
- c、充分利用互联网，在QQ、微博上发表相关的宣传信息
- d、动用身边的人脉资源，请朋友们帮忙宣传
- e、跟学校协商申请，利用学校广播台进行广播宣传
- f、在学校宣传栏粘贴宣传广告

2、促销策略

- a、开业前两个星期，租车可享受九折优惠
- b、开业前 10 天，每天第 10 个租车的同学可免费用车一次
- c、办理月卡的同学，有优先使用车辆的权利
- d、节假日，集体租车超过 10 辆的，也可享受九折优惠

七、经费预算

	数量	单价	金额
自行车			
自行车锁			
横幅			
宣传单			
维修工具			

总计：

8、收费标准

类型	单价
不足 1 小时按次收费	0.5 元/次
1~8 小时	1.5 元/次
超过 8 小时按天收费	10 元/天
包月客户	30 元/月

九、效益预测

- a、假设每天同学们租用自行车的次数为 20 次，每月

营业额可达 300 元

b、假设每星期，周六日全天租用自行车的客户为 5 人
每月营业额可达 200 元

c、假设每月包月客户为 5 人，每月营业额为 150 元

综上，每月自行车出租的总营业额可达 650 元。经过
n 月后，便可转为盈利。