

目录

一、执行摘要.....1

二、项目背景.....2

三、产品平台/服务.....2

四、市场分析.....3

五、竞争分析.....4

六、营销战略与策略.....4

七、组织与人力资源管理.....5

八、融资方案与投资分析.....6

九、财务分析.....8

十、机遇 风险 对策.....9

十一、资本运营与退出.....9

一、执行摘要

(一) 团队

向阳小组以开书店为主，致力于响应“走向阅读社会”的召唤，让人们在能享受阅读来乐趣的同时，也能在书店找到一份恬静舒适，为公众提供舒适的多元化经营的文化空间。

（二）平台和服务

我们通过微信平台与发传单方式来宣传传播我们的读书文化。由于书店模式模仿性较强，我们将努力提高书店文化气息和提供优质的服务给读者。

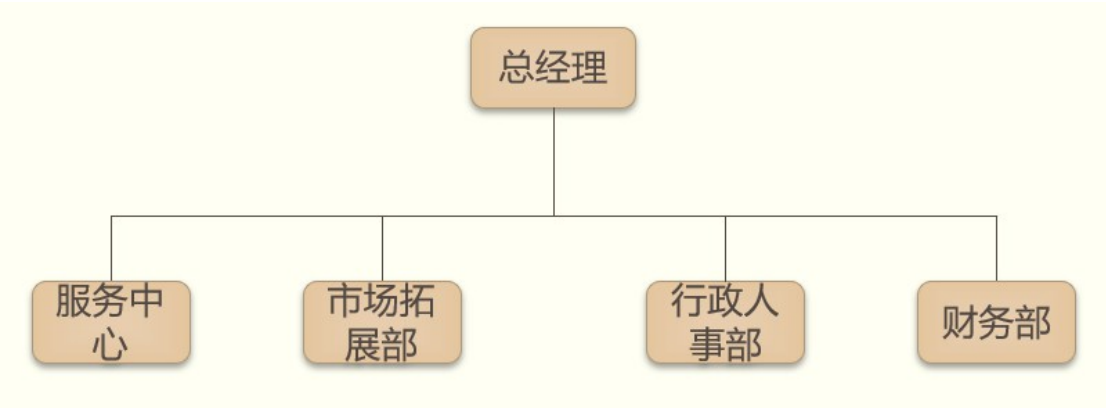
（三）市场

通过我们的调查了解，我们学校周边还没有书店。因此，我们书店运营后将很有竞争力，尚待挖掘的市场巨大

（四）投资与财务

我们预设的投资为 50 万。

（五）组织及管理



二、项目背景

随着网络技术的发展,在线阅读平台日益增加,网上书店受到越来越多的人的青睐.相对于传统的实体书店,网络书店以其数量多,品种全,提供便捷的检索方式和详尽的书目,以及价格低廉效率高等优势占据很大一部分的书籍市场份额.面对严峻的竞争压力,实体书店也在创新经营模式.不少书店经营者抓住现在消费者在精神层面高享受的心理,开起了书店与咖啡屋等共同经营的书吧.以“异”立足书籍市场的书吧,相对于实体书店,有着广阔的发展前景.

三.产品平台/服务

（一）交易平台概述

交易平台分为线上和线下平台，线上平台主要是通过互联网建设网络书店，顾客可以在网上注册登录，用户管理、购书网站和订单处理中心。其中，用户管理负责用户注册及用户登陆；购书网站是一个 Web 应用程序，用户可以通过 Web 浏览器登录到此网站，在此网站，用户可以搜索要找的书，察看书的详细信息并购书；订单处理中心用来管理购物网站转过来的订单可以在线上购买到想要的书籍，同时，为了满足消费者对纸质书的需求，线下书店的设立是不可缺少的。

（二）平台介绍

网站式的书店。是一种高质量，更快捷，更方便的购书方式。网上书店不仅可用于图书的在线销售，也有音碟、影碟的在线销售。而且网站式的书店对图书的管理更加合理化，信息化。售书的同时还具有书籍类商品管理、购物车、订单管理、会员管理等功能，非常灵活的网站内容和文章管理功能。实体书店的优势，直观，可全部翻看，信用度高，有问题可退换，不受网络限制，有无网购经验人群都行。

（三）服务

1. 加强特色化、个性化服务, 留住人才。
- 2 提高新书上架与读者订书到位的速度。
- 3 有针对性的图书种类分类, 进行全面人性化的服务。
5. 结合供应茶水、咖啡等辅业, 营造良好的读书氛围。

（四）安全风险以及风险规避

书店批发书籍量比较大，随着信息时代的发展，信息变化较快，书籍更新速度较快，书籍存在很大的资金占用和压货风险。

规避：运用大数据技术计算，减少资金占用和压货风险。

（五）差距与发展

差异；传统意义上书店在经营模式，存在形式以及人们身处两者之中行为方式上的差异。

发展；1. 尽快寻找新的增长点, 今年对于三产而言任务重, 完成任务难, 如不迅速提升和创造新的增长点, 明年将是任务数的极限。2. 增加进货渠道, 电子产品更新速度太慢, 很多都是库存货, 由于调货的不及时造成价格更新速度过慢, 电子产品价格一般都高于市场平均价格, 过分依赖读书郎和步步高品牌。

四、市场分析

（一）市场概括

书店是一古老的行业, 在功能上与其他商品零售店无差异。但我们增加了“吧台、点心、饮料, 销售学习文化用品、数码产品”等大文化产品, 实体书店可以通过品种结构布局、灯光和音乐以及服务, 给购书者以更高的价值体验。有文化特色的装饰、拥有书吧这样的休闲活动区。

（二）目标市场与目标客户

一切都以顾客提供服务和方便为经营主题。目标客户：中小學生，青年人。

（三）市场细分

休闲读者、中小學生读者、大学生读者、教师读者、科研读者。

（四）市场容量与销售预测

图书商品的采购书店计划经营各类图书 2000—3000 种, 3000 册左右。月租应在预计销售额的 10% 以下, 以 5—8% 为宜。

五、竞争分析

网络书店, 是伴随网络技术的发展, 产生的一种新型的书店形式, 与传统实体书店相比, 网络书店拥有许多的优势。

但网络书店与实体书店哪个好, 还是要根据消费者的实际需求来判断。

网络书店大幅度的折扣成为很多人选择网购图书的原因, 除了进货价格原因, 网络书店本身没有房租成本, 没有货架成本, 并且能够 24 小时运营, 这也在一定程度上降低了成本。

但从用户体验来看，网络书店并没有实体书店那么好。实体书店书籍质量好，可随时翻看，阅读氛围也很好，这是网络书店比不得的。

实体书店以图书为核心，以独特的文化价值为定位，为顾客营造了网络无法比拟的文化体验氛围。

六、营销战略与策略

（一）经营概述

书店经营分为线上和线下，线上主要是通过互联网建设网络书店，顾客可以在网上注册登录，用户管理、购书网站和订单处理中心。其中，用户管理负责用户注册及用户登陆；购书网站是一个 Web 应用程序，用户可以通过 Web 浏览器登录到此网站，在此网站，用户可以搜索要找的书，察看书的详细信息并购书；订单处理中心用来管理购物网站转过来的订单可以在线上购买到想要的书籍，线下向读者出售纸质书籍，出售有版权或者有版权授权的电子书、数字读物，并提供免费下载服务。

实体书店还进一步拓宽业务范围和服务领域，卖书的同时兼营办公、学习用品，开辟专门的空间，设立水吧、书吧等，向不同的消费群体提供各种档次的餐饮、休闲阅读、无线网络等服务。

（二）战略定位

24 小时一体式书店

（三）战略实施

24 小时书店的模式创新主要表现在经营和服务方面。采取主业图书+副业的模式，通过副业来反哺主业。通过图书模式，融合咖啡馆、音乐馆、文化展厅、影剧院、美食屋等多种文化业态，为顾客营造体验式的书店氛围、创意性的文化服务、小众化的书目选择、对话式的文化活动、网络化的营销方式，从而找到了城市与书店、读者与书店、文化与书店的契合点。

（四）实施要点

（1）以优品图书+阅读分享+文创精品+时尚餐饮的多元盈利模式

（2）汇集全球创意创新设计，做出情景式布局，将购、逛、玩相结合，最大化提升读书体验和盈利空间。

（3）设计主题营销活动和企业文化活动，强化了书店与读者间的对话与交

流,提高了书店与读者的黏合度,使得书店的盈利更加稳定。

(五) 营销策略

体验式营销:通过看、听、用、参与等手段来调动消费者的感性因素和理性因素,并通过重新定义、设计,让消费者产生良好的体验和深刻记忆,从而带动图书营销。24 小时书店实现 24 小时营业,24 小时书店不打烊,无疑给夜猫族、白天无暇光顾书店的城市白领以及外来打工者提供了契机。

对新阅咖啡的图书配备、营销方案、体验氛围服务手段进行一系列适合夜读的调整,除了能在此读书、查询、买书、上网外,每晚 20.00 后进店还有活动。

七、组织与人力资源管理

(一) 管理规划

本店有东南两个出入口,就需要在两个店门处设立收银台,另外本店还需有专门的工作人员利用电脑掌控会员资料,进行进货采购的工作人员也需有专业的资格,最好是自有进货设备。由于书店属服务性经营方式,节假日不休,故需要多安排人手以便采取轮休制倒休方式,保证每位员工可上 1 至 2 天班就能休息 1 天。

店内除会籍管理人员与采购员要求专业人士外,其他人员可在附近小区下岗、内退人员中聘请,另外店内导购还可招收在校大学生做兼职。

(二) 人力资源规划

依照目前书店规模,需收银员 3 人,采购员 3 人(含非全职 2 人),会籍管理人员 2 人,店内导购 3 人,为保证书店夜间安全,还要聘请 3 名打更人员夜里值班,如此统计我店工作人员共需 14 人。其中店内导购全职的可只聘用 2 人,周末安排大学生小时工上岗。

收银员每月工资 1000 元,店内导购每月 700~800 元(以工作时间为准),全职采购员每月至少 1200 元,兼职采购员每月至少 600 元(所有采购员均实行薪金与业绩挂钩式计算),会籍管理人员每月 800~1000 元(以会员加入量为提成标准),保安每月 750 元,小时工每小时 8 元,其中会对采购员与会籍管理人员进行专业的上岗培训。本店在销售旺季时会以店内营业额为准,适当为本店全职人员加福利(保安除外)。

八、融资方案与投资分析

（一）融资方案

1、银行贷款

银行是企业最主要的融资渠道。按资金性质，分为流动资金贷款、固定资产贷款和转向贷款通常有特定用途，其贷款利率比较优惠，贷款分为信用贷款、担保贷款、票据贴现。

2、股票筹资

股票具有永久性，无到期日，不需归还，没有还本付利息的压力特点，因而筹资风险小。同时，股票市场为资产重组提供了广阔的舞台，优化企业组织结构，提供企业的整合能力。

3、债券融资

企业债券，也称公司债券，是企业依照法定程序发行、约定在一定期限内还本付息的有价证券，表示发债企业和投资人之间是一种债权债务关系。企业债券与股票一样，同属有价证券。

4、融资租赁

融资租赁，是通过融资与融物的结合，兼具金融与贸易的双重职能，对提高企业的筹资融资效益，推动与促进企业的技术进步，提高了生产设备和技术引进速度，还可以节约资金使用，提高资金利用率。。

5、委托贷款

所谓委托贷款就是投资方在银行为项目方设立一个专款账户，然后把钱打到专款账户里面，委托银行放款给项目方。要求银行作出向项目方负责每年代收利息和追还本金的承诺书。

（二）投资分析

1、硬件环境

- （1）产业链完善，其有成功案例借鉴。
- （2）选址交通环境便利
- （3）营运环境和升值空间大

2、市场服务环境

- （1）经济环境良好
- （2）金融环境良好

3、人文环境

- (1) 消费者的文明意识加强，对书需求量增多
- (2) 消费者的精神消费支出增多
- (3) 消费者对实体书店的情怀

4、政策和政府环境

- (1) 对于中小企业的发展政府采取扶持的政策
- (2) 对于创业企业和个人，政府有资金、政策扶持
- (3) 政府提倡公民多阅读

5、市场需求预测

- (1) 休闲时光人们会选择安静舒适的地方度过
- (2) 人们精神需求任益增大
- (3) 人们的书店情结

九、财务分析

(一) 运营成本和费用估算

书店的运营成本包括书店租金、装修费、铺货费、设备费、前期宣传费及员工工资。

(二) 费用估算

项目	金额/万
书店租金	2/月
装修费	6
铺货费	10
设备费	5
宣传费	1
员工工资	0.7

(三) 收益估算

- 1、售书收入大概每年 3 万元。
- 2、书展收入每年 3 次每次利润大概有三万，一年就有五次。
- 3、文化产品与增值收入大概有三五万，甜品收入大概每年五万。

(四) 投资财务与现金流量表

财务现金流量表		单位/元				
序号	项目	计算期/年	1	2	3	4
1	生产负荷/%	0	100	100	100	100
2	现金流入		15600	15600	15600	18537
3	销售收入		15600	15600	15600	15600
4	回收固定资产余值					1075
5	回收流动资金					28300
6	现金流出	55000	11207	11207	11207	11207
7	建设投资	26700	9	9	9	9
9	流动资金	28300				
9	经营成本		90600	90600	90600	90600
10	销售税金及附加		8580	8580	8580	8580
11	息税前所得税		12899	12899	12899	12899
12	净现金流量	55000	43921	43921	43921	73269
13	累计净现金流量	55000	-11079	32842	76763	12068
14	所得税前净现金流量	55000	56820	56820	56820	56820
15	所得税前累计净现金流量	55000	1820	58640	11546	17228
	计算指标	所得税后			所得税前	
	财务内部收益率 (IRR)	63%			87%	
	财务净现值 (ic=12%)	78,378			117,584	
	投资回收期	2.5045			1.9359	

(五) 资产负债表

资产负债表							
编制单位: XX公司		时间: 2005-7-30		单位: 元			
资产	行次	年初数	期末数	负债及所有者权益	行次	年初数	期末数
流动资产:				流动负债:			
货币资金	1	49790.00	56270.00	短期负债	22	9000.00	9000.00
应收账款	2	15000.00	15000.00	应付账款	25	8500.00	10500.00
坏账准备	3	2500.00	2500.00	应交税金	23	5250.00	5250.00
应收账款净额	4	12500.00	12500.00				
存货	5	5460.00	-1540.00				
流动资产合计	7	67750.00	67230.00	流动负债合计	28	22750.00	24750.00
固定资产:	10			所有者权益:			
固定资产原值	11	12500.00	22500.00	实收资本	29	50000.00	50000.00
累计折旧	12	-7500.00	-7500.00	盈余公积	30		
固定资产净值	15	5000.00	15000.00	未分配利润	31	0.00	7480.00
固定资产合计	18	5000.00	15000.00	所有者权益合计	35	50000.00	57480.00
资产合计	20	72750.00	82230.00	负债及所有者权益合计	40	72750.00	82230.00

十、机遇 风险 对策

(一) 机遇:

- 1、实体书店经营多年, 会具有良好品牌价值
- 2、实体店多人才聚集, 能敏锐的感觉到市场的需求
- 3、实体书店有浓郁的文化氛围
- 4、实体书店多在商圈, 客流量大, 商业氛围浓, 具有开展多种的潜力
- 5、随着实体店多样化发展, 书店的一体化程度不断提高

(二) 风险及措施:

- 1、风险: 投资大, 回收率小。高额的经营成本, 客流量不稳定。实体书店多, 竞争力大
- 2、措施: 随时代发展, 对书店进行创新与改变。要综合性开发, 全面发展

十一、资本运营与退出

在突出书店的个性方面，店门口可以举办一些画展、专题展、考研现场咨询通报、新书海报等，给人一种十分热烈的气氛。

书吧的特色必须在服务中体现出来，比如，在提供饮料、水果、点心等收费服务的同时，每位读者只收取 10 元左右的费用，还可为读者提供售书、订阅等服务。读者在翻看书籍之余，一定会有一些想带回去细细阅读，因此看好了再买，可以让读者买到最满意的书，节省了他们的开支，也为书吧培养了潜在客户。此外，书吧最好及时收集各种畅销书的书讯，有条件的话可以编制畅销书排行榜，为读者提供信息。

为了培养稳定的客户群，可以推出读者会员卡，持有会员卡可以享受优惠，可以在保持书刊整洁的同时免费借阅图书，或者年底享受相应的赠阅优惠等。