

大学生创新创业项目

杭州下沙团购与代理创业 网的设计与实现

翻

创新创业项目设计小组

2009年11月

目 录

一、引言.....	4
二、综述.....	4
(一) 项目描述	
1、项目宗旨.....	5
2、项目介绍.....	5
(二) 项目团队介绍.....	8
三、市场调查分析.....	10
四、网 站 设 计.....	12
(一) 网页版式设计.....	13
(二) 网页内容设计.....	14
(三) 系统功能设计	
1、会员模块.....	15
2、服务区模块.....	16
3、商品模块.....	16
4、买家模块.....	16
6、管理权限.....	16
五、营销策划	
(一) 宣传策略.....	17
(二) 产 品 策 略.....	18
(三) 价 格 策 略.....	19
(四) 广告宣传.....	19
(五) 活动宣传.....	19
(六) 价格策略.....	20
(七) 网上网下相结合的策略.....	21
(八) 本地化策略.....	21
(九) 代理经营策略.....	22
(十) 适时介入策略.....	22
六、财务计划	
(一) 销售预支收入.....	23
(二) 预支	
1、财务报表.....	23
2、财务分析.....	24
七、风险控制.....	28

一、引言

1993年，中国第一根国际互联网专线开通。10年来，国内互联网用户和基于互联网的各种应用取得了迅猛的发展。互联网已经改变并将继续改变社会的各个领域、各个层面。时至今日，大到国家行政、企事业单位，小到个人，都纷纷在互联网这个虚拟的世界建立自己的网站。网站建设已成为重要且社会需求广泛的职业。

席卷全球的金融海啸让形势逐年严峻的大学生就业问题雪上加霜。2009年我国大学生毕业人数达610万，再创新高，但大学毕业生参与自主创业的人数比例一直保持在0.3%—0.4%。一部分受过相当教育的知识劳动者找不到工作或降低工资标准、放弃专业技能优势与其他劳动者竞争工作岗位。“中国的全员创业活动指数达到13.7%，即每100位年龄在18岁至64岁的成年人中，有13.7人参与创业活动，在全球35个创业观察成员中排名第15，属于创业活跃的国家。”日前在北京举行的“全球创业型经济论坛”上，与会专家学者形成共识：高等教育应着力培养大学生的“创业精神和创业能力”。

有国家政策为依托，广大学生为力量支持，发掘团购网站的巨大潜力，本创新创业小组在老师的指导带领下，设计开发杭州下沙团购代理创业网。发挥本专业特长，合理利用资源，由老师带头、学生自主研发进行实质的网站开发。

二、综述

(一) 项目描述

1、项目宗旨：

以服务、求生存，靠信誉、求发展，以客户满意为宗旨。

2、项目介绍：

1) 设计目的：作为当代大学生，尤其是作为计算机专业的学生，我们希望通过运用自己所学的专业知识开发设计团购代理创业网。作为有创业梦想的有志青年，这个项目非常适合我们创业，因为创业要投资，而学生最缺少的就是金钱，而作为一个网上创业项目，投资少，效益前景乐观。

2) 基本思路：杭州服务团购代理创业网的建模与实现是集销售 (Sale)、售后服务 (Service)、信息反馈 (survey) 等三位一体的团购代理创业网，是以团购为特色的网店。团购代理网上商城将提供给顾客全面的人性化的服务，包括顾客预约服务、导购服务、商家加盟、实体销售（服饰为主）、二手物品买卖等。顾客在团购代理创业网里除了可以买到称心如意的物品外，更重要的是可以享受到前所未有的服务，比如商家加盟、团购代理预约等服务，若顾客有其他要求，可以进行服务预约，这将提供给顾客贴心的个性化服务。

3) 创新点：①经营理念创新—服务制胜，提供优质的特色服务带动实体销售（顾客预约服务、商家加盟、代理、组织团购）。②

经营模式创新—联营创业，本网站的运营模式是结合商家实体店的一种网络销售（与商家实体店联营）。③技术创新—构建 B/S 模式网站，结合计算机信息技术进行网络营销。

4) 关键技术及相关指标：服务器采用 windows server 2000/widows server 2008；后台数据库采用 SQL Server 2008；开发语言使用 ASP .NET 和 JSP .NET 的网页编程技术；前台设计使用 Photoshop CS3，广告设计主要采用 Fireworks CS4，网页页面设计采用 Dreamweaver CS3,动画设计采用 Flash CS3。

5) 团购及团购网的概念

TeamBuy 意为团购,团购是一种电子商务模式，即为一个团队向商家采购。

所谓团购网就是团购的网络组织平台，就是互不认识的消费者，借助互联网的“网聚人的力量”来聚集资金，加大与商家的谈判能力，以求得最优的价格。根据薄利多销、量大价优的原理，商家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务。尽管网络团购的出现只有短短两年多的时间，却已经成为在网民中流行的一种新消费方式。据了解，目前网络团购的主力军是年龄 25 岁到 35 岁的年轻群体，在北京、上海、深圳等大城市十分普遍。网友们一起消费、集体维权！同时城市团购网提供网络监督，确保参与厂商资质，监督产品质量和售后服务。

团购网的特点

团购的商品价格更为优惠，尽管团购还不是主流的消费模式，但它所具有的爆炸力已逐渐显露出来。业内人士表示，网络团购改变了传统消费的游戏规则。团购最核心的优势体现在商品价格更为优惠上。根据团购的人数和订购产品的数量，消费者一般能得到从5%到40%不等的优惠幅度。

团购的形式

目前网络团购形式大致有三种：第一种是自发行为的团购；第二种是职业团购行为，目前已经出现了不少不同类型的团购性质的公司、网站和个人；第三种就是销售商自己组织的团购。而三种形式的共同点就是参与者能够在保证正品的情况下拿到比市场价格低的产品。怎样才能使网络团购的商品最划算？参加团购前要先做好市场调查，并且要了解自己要买的商品的价格、品牌以及性能，只有心中有数了，才不会被网上的所谓“团购优惠”弄糊涂。

团购的发展

团购最早始发于北京、上海、深圳等城市，目前已经迅速在全国各大城市成熟起来，成为众多消费者追求的一种现代、时尚的购物方式，因为他有效的防止了不成熟市场的暴利、个人消费的盲目、抵制了大众消费的泡沫。

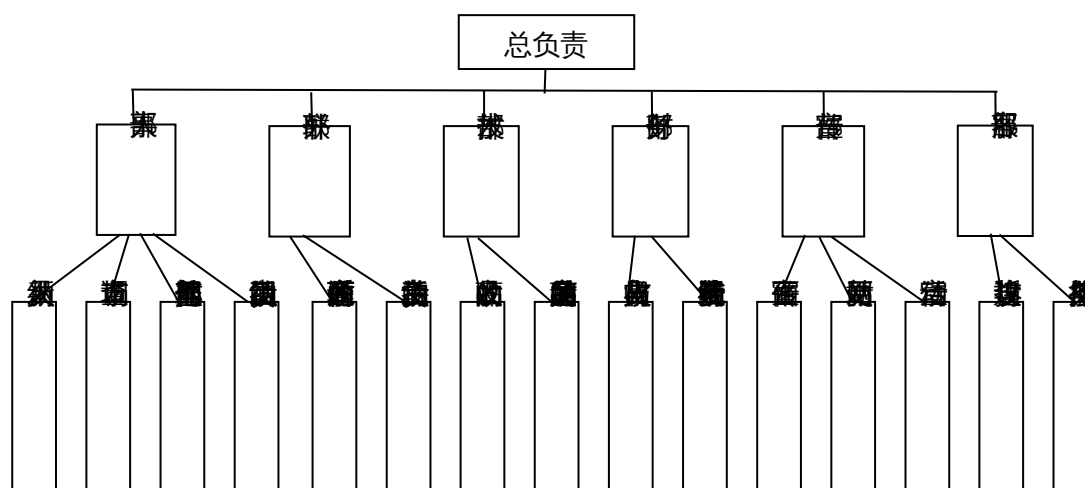
网络团购一场互联网引发的消费革命。

网络团购在国际上通称为 B2T (Business To Team)。随着中国电子商务的繁荣发展，近两年多时间，网络团购在中国网民中流行起来。

团购产品也从最初的小物件逐渐向大件过渡，尤其是家电团购由于家电市场信息相对其它产品要透明化，加上一些专业家电销售平台的成长，家电团购从众多的产品团购中脱颖而出。中国最早出现团购是公司为了降低成本而集合所有子公司进行采购。而发展到目前“个人层面”，得归功于互联网，由业内有影响的个人或专业的团购服务公司（团购网站）进行召集，将有意向购买同一产品的消费者组织起来，大量向厂家或总代进行购买行为，从而在保证质量的情况下，获得产品超低价格和服务保障；也可自发组织团购，由消费者自行组织，将自发团购产品信息在网站上发布。网络团购目前已在上海、北京、广州等大型城市流行起来，并逐渐发展成为一种新型的消费模式。中国网众正是顺应时代发展的要求，结合中国电子商务的实际所搭建网络团购平台，为广大商家和业主提供最专业的团购服务。

现在，在团购网站和团购帖子的“省钱才是硬道理”的号召之下，小到图书、软件、玩具、家电、数码、手机、电脑等小商品，大到家居、建材、房产等价格不很透明的商品，都有消费者因网络聚集成团购买。不仅如此，网络团购也扩展到健康体检、保险、旅游、教育培训以及各类美容、健身、休闲等服务类领域。

(二) 项目团队介绍



曾经有人问史玉柱：决定创业是否成功的条件有哪几个？

史玉柱回答：三个。一个好的团队、加上一个好的产品、再加上一个好的策划。

史大师认为好团队是创业的首要条件，比尔·盖茨也有同感：他说没有完美的个人，只有完美的团队。这说明英雄所见略同。

在浙江经济职业技术学院，信控系中，创业创新项目中有很多人是合办。在这么多的创业团队中，有一支并不起眼的团队，好像宇宙中的小行星、那样的微弱、那样的突出、那样的不服输……这个团队就是“狂人’团购代理创业网”。我们分别是来自 W640109 的张晓康、王秋萍，W640209 的严婷婷、葛梦露、俞春扬。

我们不墨守成规，市场也不允许我们循规蹈矩，创新与突破的意识深深地渗透到我们的每一个细胞；我们敢于在不确定中承担决策风险，更勇于承担责任；我们着眼于长远与未来，能够承受眼前付出与回报之间的落差，不会被一时的得与失干扰了自己的决策！

我们的宗旨是：**以服务、求生存，靠信誉、求发展，以客户满意为宗旨。**

我们的目标是：**用三到五年的时间打造一个国内最佳团购网站。**

我们的特点是：团队运作（成员有分工目标要明确学习要规范执行要彻底）。

核心复制（领导人的复制，三大特质，七种力

系统跟进（6-4-2系统精髓6个品质保证4个领导内容2个领导方式）

创意—及时更新创意理念，领先对手行动。

策划—市场需求为第一先导，以敏锐行动捕捉市场变化风云。

包装—赋予品牌灵性，达到买家深度沟通目标

市场—关注、知道、掌握，传媒产业产品化经营。

我们的核心价值是：团队梦想比个人的生命更重要。

最后，我相信一个企业成长的话，应该非常注重企业文化，如果等企业完全成型以后，才去谈所谓的文化，那已经不叫文化，那是一种做作的事情，应该是随着企业一同成长起来的文化，才叫文化。而我们的团队希望能够建立与大学生合作的合作部，想现代大学生吸取经验，为我们制定更好创业计划，一同成长，因为有句话叫“水涨船高”。最后我们的团队宗旨自主性、创新性、与协作性，我相信我们的团队宗旨以及我们的努力下不断的前进，不断的发展，最后会取得成功，谢谢大家！

三、市场调查分析

就如今看来我们的竞争对手无非是淘宝和大学生 c2c。但请问在大学生朋友当中有多少人会在网上买电子与其他贵重产品！因为他们没有完整的体系来支撑他们的销售——不能为产品质量买单，不能提供好的售后保障。大学生团购则不同！团购本身就是一个商品，同时它也是一个品牌。这里我们不得不把品牌和名牌区分开来：品牌是名牌的升级版！因此本着建立消费者品牌的目的，我们郑重承诺：我们会为产品质量买单，能提供好的售后保障！

调查表问卷：

- 1、您的性别？ A、男 B、女
- 2、您的年龄？ A、15-20 B、21-30 C、31-40 D、15 以下或者 40 以上
- 3、您喜欢的数码产品？（可多写）

4、对数码产品的热衷程度？

A、一般 B、喜欢 C、非常喜欢

5、您所喜欢的数码产品的品牌？（可多写）

6、您所喜欢的数码产品的价格区间？

7、您喜欢的购买方式？ A、专卖店直销 B、网购 C、代理销售

8、您对代理销售了解的程度？

A、不了解 B、一点点 C、了解

9、您是否喜欢团购的购物方式？

A、不喜欢 B、一般般 C、喜欢

10、您愿意加入我们团购队伍吗？

A、不愿意 B、随便 C、愿意

四、网站设计

使用工具和数据库：

主要的使用工具有：Dreamweaver、javascript、IIS 和 Access。而在此次设计中主要用到 Dreamweaver 设置首页，编辑功能，排版功能，设计模版功能，插入文本包括插入文本元素插入图像和图文混排和外部图像的编辑等功能。关于 Dreamweaver 的插入 FLASH 功能我用的比较少，在首页里我插入了一副 FLASH，主要是它的功能我还不是很了解，我相信我以后会更好的使用它。

第二个主要工具就是 IIS。系统不会默认安装 IIS，但是我们可以通过"控制面板"中的"添加/删除程序"对话框添加。安装 IIS 应通过使用控制面板的"添加/删除程序"对话框，可以安装 IIS、添加可选组件或者删除可选组件来实现。安装时，IIS 安装诸如通用文件、文档以及 Internet 信息服务管理单元等可选组件。您可以选择不安装可选组件，但是如果不选择某些组件，可能会降低 IIS

功能或禁用 IIS 服务。如果您不熟悉可选组件以及这些组件如何影响 IIS，请使用默认设置安装 IIS。安装结束后，可以阅读 IIS 联机文档中的"安装 IIS 可选组件"，以便获取更多信息。如果在安装了 IIS 后如果 Web 浏览器返回"找不到服务器"错误或"无法显示该页"错误，则你可以使用命令进行测试：名称解析服务器将 IIS Web 服务器的名称解析为其 IP 地址，服务器响应远程计算机的网络请求。

第三个主要的工具是数据库 ACCESS，我们主要是用它来做一个数据库，然后在数据库里面建一个表，这样我们做的数据库才能显示出来。要使用数据库，我们也要像 IIS 那样先安装它，这个的安装很简单，和我们的 WORD 安装一样，就不在详细说明里。

javascript 是一种基于对像的脚本语言，每个对像均有属于自己的属性和方法。在它之中，还会经常用到的对像有 String,Math,ARRAY 和 Date,分别用于实现对字符串，数学运算，数组，日期与时间的处理。我们主要用它来实现了网页鼠标特效。

(一) 网页版式设计

要做一幅完美的图象比较难，好在网络上到处有现成的图象可以信手拿来套用，关键是要培养你的审美观，一幅图象是否运用的合适、与其他要素是否和谐统一、能否衬托主题全在于你的把握。对于审美观的提高，有一个迅速提高的方法，就是多看别人的优秀站点，仔细分析这些站点图象为什么好看，要是换一个图象或换一种

色彩是否可行；要是由你来做，你会如何处理等等，这样你的审美观会在短时间内大幅提高。

主页的第二个要素是排列方法，有的人可以做出不错的图象，但却无法将图与其他要素有机的结合排列，就像一个富豪却不知如何合理的化钱。只会千篇一律的左边链接，右边内文。我们一向欣赏大胆的排列方式，给人以新颖、大气的感觉。学过排版的朋友比较运气，主页的设计排列与图文排版有相通之处，但也更难掌握，主页排列要求更精细些。排列的方式取决于主页内容，一个严肃的主题，需要我们用规规矩矩的制作排列，显得庄重大方，而一些活泼的主题。则可大胆排列、生动鲜明。

第一是色彩运用，色彩在网页所占比重很大。我们做的页面走的都是清新典雅的风格，基本上每个站点都有一个主色调。有了合理清新的色调，会弥补主页上的其它不足。就像人们平时说的：“一白遮百丑”的意思。

要提高版面设计的水平，第一是要多看，多看人家的成功之作，分析一下为什么要这么做，要是改变一下排列会变得更好还是糟糕了，要是这个站点换成你来做，你会怎样布局。一个页面要设计的好，要花费大量的精力，我们制作一个重要页面时，要化一天或者更多的时间来进行版面构思，真正制作的时间只要一、二个小时就够了。

第二是模仿，模仿是初学者提高水平的捷径，模仿得多了，慢慢懂得哪些是美的，哪些是合理与不合理的。在你上网浏览时，把那些你认为不错的站点收集起来，仔细推敲推敲。

(二) 网页内容设计

- 1、根据厂商的新品发布信息
- 2、价格对比
- 3、团购信息发布
- 4、意见栏
- 5、客服栏

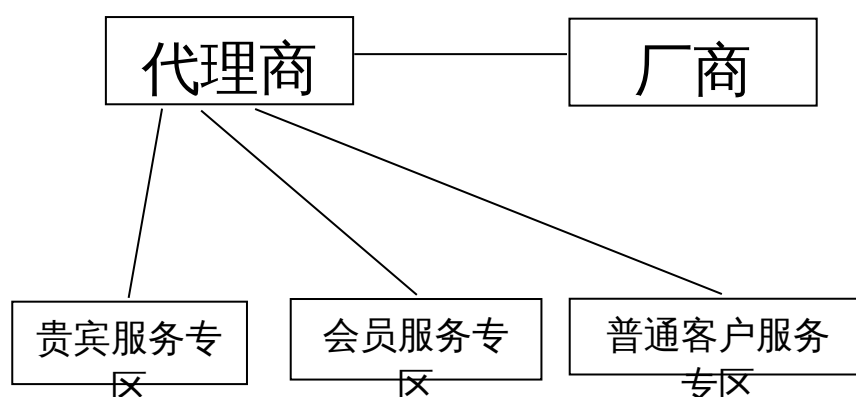
(三) 系统功能设计

1、会员模块

从本站营业开始，凡前 100 名到本站订购商品者即为会员，订购商品较多者即可成为钻石卡用户，具体如下：

名称	优惠动态	备注
钻石卡用户	8.8 折	前 100 名到本站订购者，并且订购商品较多者
白金卡用户	9.2 折	前 24 名到本站订购商品者
金卡用户	9.5 折	前 66 名到本站订购者

2、服务专区模块



说明：

①钻石卡用户、白金卡用户均属贵宾用户，贵宾用户享有对应的商品折后价，并有定期免费购物券赠送。

②金卡用户即为会员，会员享有其对应的商品折后价，并享有商品便捷服务。

③普通客户购买商品较多者也可加入会员，如购买人数较多则安排团购或厂家到场直销（会员也可参加团购）。

3、商品模块

小额代理商品大额代理商品可以与买家进行商讨选购，由代理商择优选取好厂商进行商谈。制定商品的价位与检测商品的质量，从而在网站进行新品的发布，现另行宣传新品；对于团购方来说，可以进行团购招商，限定期间以最多团物人员的团队进而与商家进行商谈，以最低价格购得最好的商品。

4、购物模块

1) 少数客户购买商品由代理商代购，售后服务由代理商负责，商品如有问题可由代理商向买家更换，并再次由代理商发货给定货者，邮费另算。

2) 购买商品人数较多则组织团购，由代理商联系买家，消费者直接与买家协商购买，代理商概不负责售后质量等问题。

3) 额数团体（团购一类商品人数较多），由代理商直接联系买家，并安排团购地点和时间，消费者可到场看货并直接向买家购买。

5、买家模块

- A、普通会员
- B、金卡会员
- C、白金卡会员
- D、钻研卡会员

6、管理权限

- A、所有会员：限购物，发布个人信息，提意见，但根据会员等级的不同所享有的程度也将不同。
- B、营销人员：总负责、外交部、财务部、人事部、宣传部、客服等。

五、营销策划

（一）宣传策略

Error: Reference source not found 媒体选择

媒体选择主要选择 Internet 为主的第四媒体，充分利用数码港及数码港分站进行宣传，并考虑联合 IT 网站，特别是大型网站，如新浪、搜狐、网易等网站进行必要的合作，进行联合宣传，特别要注重活动宣传，在可利用的情况下，同数码厂商进行合作，举行一些活动。在可资利用的情况下，也可以适当选择各级电视，报刊及广播媒体进行宣传。

邮件签名

设置一个好的邮件签名文档，可以为与数码港通信的人提供便利的联系方式。设计精巧的签名档不止是提供信息，它还能无形中提高华数码港的知名度。

网站统计宣传

网站启用流量统计分析系统，对网站流量进行分析，科学设计调整网站栏目，尽可能满足访问者的访问要求，这样能最大限度的吸引浏览者的回头率，并能在宣传上起到连锁反应，达到以数码港的被动宣传到浏览者的主动宣传，达到宣传质的变化，并进入宣传推广的良性循环。

论坛宣传

聘用兼职人员到其他网站论坛注册会员，不时发布数码港特别引人注意的信息，如特别便宜的数码产品信息等，并链接数码港，引导用户访问数码港

Error: Reference source not foundQQ 宣传

聘用兼职人员在 QQ 上，特别是 QQ 群上发布数码港的信息，要求信息要有吸引力，主题可以临时确定，引导用户访问数码港。

(二) 产品策略

通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的 4P 组合，达到最佳效果。

1) 产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2) 产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3) 产品品牌。要形成一定知名度，美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4) 产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5) 产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

(三) 价格策略

这里只强调几个普遍性原则：

·拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。

·给予适当数量折扣，鼓励多购。

·以成本为基础，以同类产品价格作为参考。使产品价格更具竞争力。

若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4. 销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策

(四) 广告宣传。

1) 原则：

①服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

②长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消

费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

③广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

④不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，

(五) 活动宣传

利用特殊节日

1) 打折促销

节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在节日期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升企业形象及以文经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味**让利打折手段**来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升公司的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。

2) 购物赠大礼

为感谢会员多年来的支持，会员卡累计购物积分排名前三名的会员，于假日活动期间，可凭会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的

奖励。

(六) 价格策略

个人用户完全免费使用，商业用户前 2 年基本会员服务免费，这样能迅速扩大会员数量和提高影响力，提升数码港在数码领域的品牌形象，为后续的收费打下基础，在扩展自己的规模的同时，也是排挤其他同行（或相类）网站，提高自己的竞争能力。

而对于前 2 年特殊服务也采取收费，一是增加网站收入，同时也培养商业用户交纳服务费的意识。VIP 商业用户从开始就收费，是因为加入 VIP 商家能立即得到实实在在的好处（供应商能迅速建立自己的销售渠道，得到稳定的出货量，而经销商能拿到最低的进价，当然，也能得到最高的利润），不像普通会员的宣传是隐性的。

(七) 网上网下相结合的策略

同行业（或相类）网站只注重网上经营，数码港则在网上经营的同时，也开展网下经营，这样，在数码港还没有形成规模的时候，竞争对手则不能识破数码港的经营模式（对于经营高手而言，网站的经营模式是透明的，无可遁行的，如有好的经营模式，竞争者将马上追风跟进），待竞争对手意识到数码港的存在，或识数码港为竞争对手时，数码港已经形成自己的规模，而且在网上竞争的同时，在网下打造了自己的核心竞争力。

网下 VIP 服务不会随规模的增大而增加成本，而随着规模的增大，影响力将越来越大，VIP 用户更多，VIP 的会员费同时也得到相应的提高，同时，随 VIP 会员规模的扩大，没有加入 VIP 服务的商业用

户将边缘化，失去竞争能力，迫使非VIP会员加入VIP会员，得利的只是数码港。

(八) 本地化策略

根据目前中国的销售体系和销售渠道，销售商是分片经营，对于销售商而言，更关注自己经销范围内的用户群体，在网上广告投入方面，考虑广告成本和效益，并不会选择广种薄收（有钱的房地产商除外）。对于个人用户而言，中国诚信社会的欠缺及传统意识，1000元以上产品很少采用网上购物，而购物也是采取的货到付款，在价格相等的情况下，还希望尽快拿到商品，本地化服务可以减少配送成本和压缩配送时间，形成竞争优势。

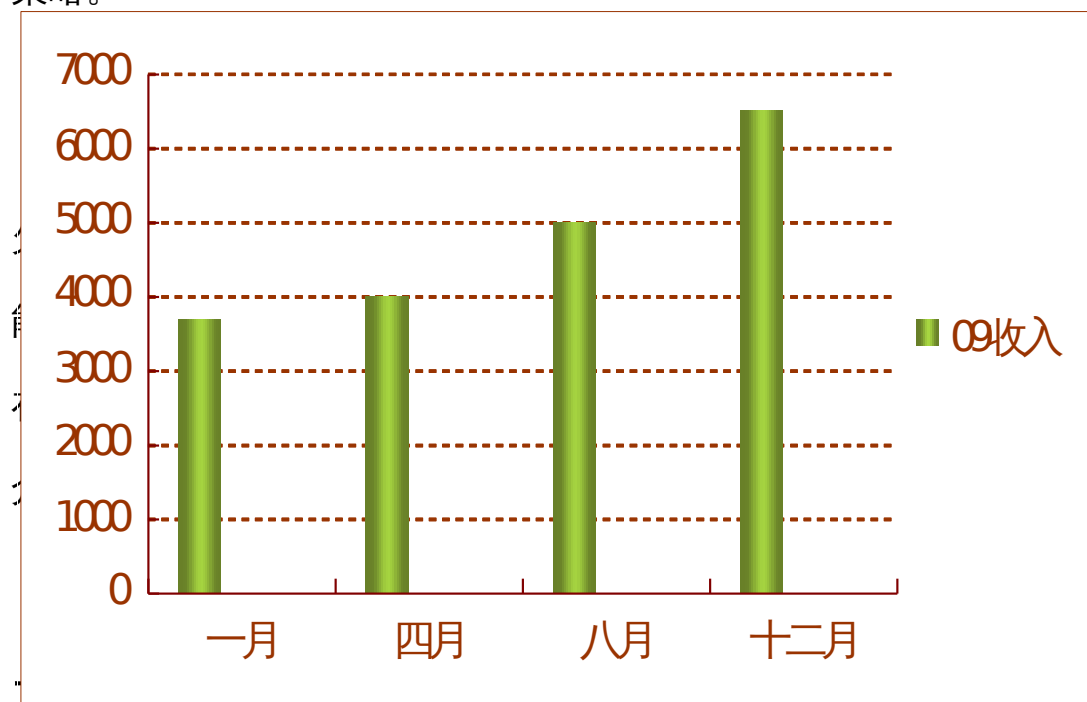
同时，地方版还有以下好处：

- 1) 就近收集信息，保证信息的真实性和快捷性。
- 2) 就近服务经销商，拉近与经销商的距离，同时也提高了服务质量。
- 3) 能敏感的了解市场变化和灵活处理地方事务。
- 4) 必要的时候介入电子商务市场，形成全国销售和配送网络。
- 5) 人才本地化，可以节约人力资源成本和办公成本，特别是差旅费。

(九) 代理经营策略

数码港只在省级城市建立自己的办事处，而地市以下则采用代理经营策略，以节约成本，如果数码港资金有限的话，可以采用只在

全国重点省会城市建立自己的办事处，次要省会城市采用代理经营策略。

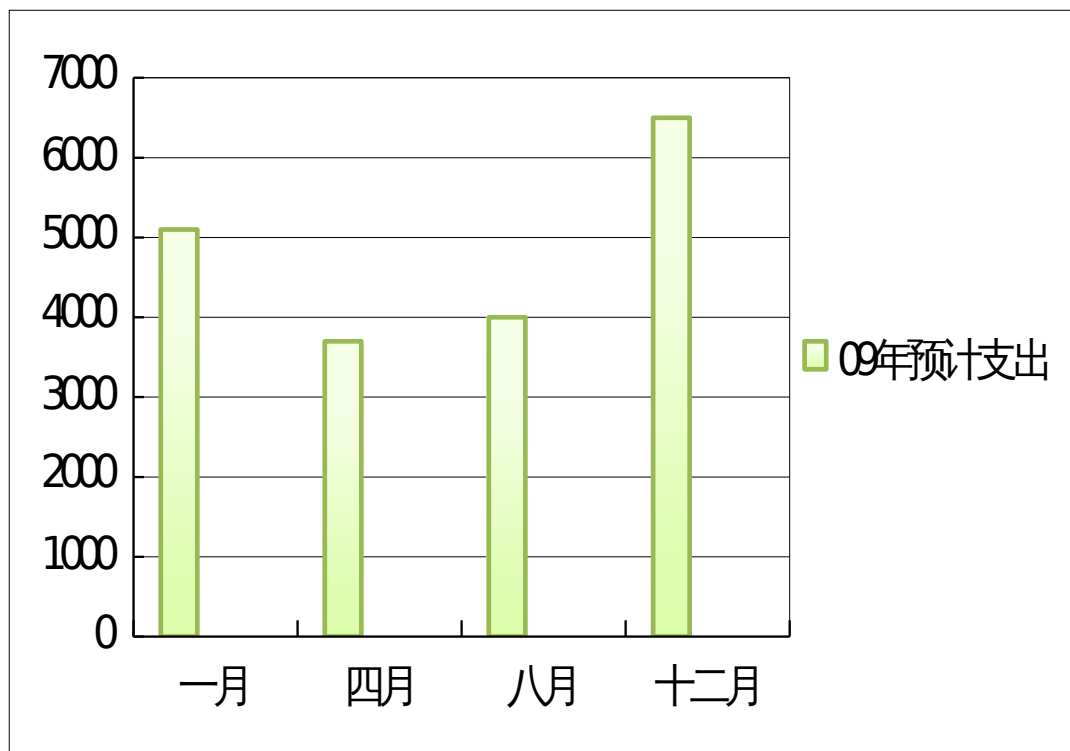


八、对净利润

(一) 销售预计收入

(二) 预支

1、财务报表



2、财务分析

一、第一年支出：

费用名称	价格 (元)	备注
域名费用	200	
虚拟主机	800	提供商：中国万网
日常办公材料费	1000	U盘、纸、笔、剪刀、双面胶、办公桌椅、证件等
办公场地租赁费	3500	20平方
办公电脑	3500	一台
办公打印机	500	一台
人力补贴	5000	3人
网站推广	6000	每月一次商业推广
工商注册	100	组建学生企业公司

二、第二年支出

费用名称	价格 (元)	备注
域名费用	200	

虚拟主机	800	提供商：中国万网
日常办公材料费	1500	U盘、纸、笔、剪刀、双面胶、办公桌椅、证件等
办公场地租赁费	3500	20平方
办公电脑	3500	一台
办公打印机	6000	一台
人力补贴	5000	3人
网站推广	7000	每月一次商业推广

三、第三年支出：

费用名称	价格 (元)	
域名费用	200	
虚拟主机	800	提供商：中国万网
日常办公材料费	2000	U盘、纸、笔、剪刀、双面胶、办公桌椅、证件等
办公场地租赁费	3500	20平方
办公电脑	3500	一台
办公打印机	500	一台
人力补贴	6500	3人
网站推广	8000	每月一次商业推广

四、代理收入表：

年份	代理名称	代理数量	代理单价	代理收入	代理支出	年收入	总计
2009	个人代理	180	50	9000	1800	7200	14400

	团购代理	180	60	10800	3600	7200	
2010	个人代理	780	70	54600	11700	42900	78900
	团购代理	480	90	43200	7200	36000	
2011	个人代理	960	70	67200	14400	52800	97800
	团购代理	600	90	54000	9000	45000	

- 1)、代理数量是指;每个月的代理数量*12
- 2)、年代理支出=代理数量*每个客户代理支出
- 3)、预计：2009年个人代理每个客户代理支出费用为10元人民币，团购代理每个客户代理支出费用为20元人民币。2010年个人代理每个客户代理支出费用为15元人民币，团购代理每个客户代理支出费用为15元人民币。2011年个人代理每个客户代理支出费用为15元人民币，团购代理每个客户代理支出费用为15元人民币。

五、会员收费表：

年份	会员名称	会员人数	会费	年收入	总计
2009	普通会员	100	20	2000	5840
	金卡会员	66	30	1980	
	白金卡会员	24	40	960	

	钻石卡会员	18	50	900	
2010	普通会员会	150	25	3750	10425
	金卡会员	100	35	3500	
	白金卡会员	40	45	1800	
	钻石卡会员	25	55	1375	
2011	普通会员会	200	30	6000	16000
	金卡会员	130	40	5200	
	白金卡会员	60	50	3000	
	钻石卡会员	30	60	1800	

- 1)、普通会员每年增长率为：50%，普通会员费每年增长率 25%。
- 2) 金卡会员每年增长率为：30%，金卡会员会员费每年增长 25%。
- 3) 白金卡会员每年增长率为：33%—40%，白金卡会员会员费每年增长 25%
- 4) 钻石卡会员每年增长率为：20%—38.9%，钻石卡会员会员费每年增长 25%

五、2010—2011 年收入支出统计表：

项目	2010 年 度	2011 年 度	绝对增减 额	百分率增减额 (%)
个人代理 收入	54600	67200	12600	23.1
个人代理	10800	12000	1200	11.1

支出				
团购收入	43200	54000	10800	25
团购支出	7200	9000	1800	25
会费收入	10425	16000	5575	53.5
会员人数	315	420	105	33.3
宣传支出	7000	8000	1000	14.3
日常支出	16000	17000	1000	6.3

①2011年度，“狂人”团购代理创业网的个人代理收入比上一年度增长了12600元，增幅为23.1%。

②2011年度，“狂人”团购代理创业网的团购代理收入比上一年度增长了10800元，增幅为25%。

③“狂人”团购代理创业网2011年度会员增长率为33.3%，随着人数的增长，会员费比上一年增长了53.5%。

④2011年公司的团购支出费用大幅度增长，增长率高达25%。这将直接影响团购代理网代理数额的同步增长，说明这是一个具有发展潜力的代理网。

七、风险控制

我们团购与代理所具有的风险：

- 1) 团购需要的是人员的聚集
- 2) 团购领导者选择最具团购经验的会员
- 3) 代理需要大量的资金周转

我们的应急对策：世上总没有十全十美的事情，世事无常嘛！我们不可能一番风顺的，我们可能遇到团购人员聚集不到的问题，或者资金周转的问题。对于团购人员的聚集，如不能及时招收到一定的人数去进行团购，我们也可以以自己的名义填补空缺，一标准的人数量进行团购。再将货品转成小额代理的方式进行宣传，以些将货品出售或进行零售。从而进入多元化的方式。对于资金周转问题，这个应该是我们面临最大的问题了。小额与大额代理，需要我们的资金进行代理，从而有时会造成我们的资金断链。所以，我们要以尽量快的速度进行小额代理的加速运作，从而弥补资金的空缺。同时，在大额代理方收取一定的定金。最后还有，我们要以优质的和有效的服务态度来对待我们的每一位潜在顾客，从来树立自己的形象。