**网站项目商业计划书**

**保密承诺**

**本商业计划书属商业机密，所有权属于下沙购物网，其所涉及的内容和资料只限于对本网站有投资意向并确认将要投资的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：**

**若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回；**

**妥善保管本商业计划书，在没有取得网站的书面同意前，收件人不得将本计划书全部或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；**

**应该向对待贵单位的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。**

**项目名称： 下沙购物网**

**项目单位： 下沙创业联盟**

**地 址： 杭州电子科技大学**

**电 话： 15067124591**

**电子邮件：**[**626829413@qq.com**](mailto:626829413@qq.com)

**联 系 人：蒋剑**

**目录**

[第一部分 摘要 3](#_Toc145412527)

[一、 项目简单描述 3](#_Toc145412528)

[二、 市场目标概述 6](#_Toc145412529)

[三、 项目优势及特点简介 6](#_Toc145412530)

[四、 利润来源简析 6](#_Toc145412531)

[五、 投资和预算 7](#_Toc145412532)

[六、 融资方案（资金筹措及投资方式） 7](#_Toc145412533)

[七、 预算及投资报酬 7](#_Toc145412534)

[第二部分 综述 8](#_Toc145412535)

[第一章 项目背景 8](#_Toc145412536)

[一、 项目的提出原因 8](#_Toc145412537)

[二、 项目环境背景 8](#_Toc145412538)

[三、 项目优势分析 9](#_Toc145412539)

[四、 项目运作的可行性 10](#_Toc145412540)

[第二章 项目介绍 10](#_Toc145412541)

[一、 网站建设宗旨 10](#_Toc145412542)

[二、 定位与总体目标 10](#_Toc145412543)

[三、 网站规划与建设进度 11](#_Toc145412544)

[四、 资源整合与系统设计 11](#_Toc145412545)

[五、 网站结构/栏目板块 11](#_Toc145412546)

[六、 主要栏目介绍 13](#_Toc145412547)

[七、 商业模式 13](#_Toc145412548)

[八、 技术功能 13](#_Toc145412549)

[九、 信息/资源来源 13](#_Toc145412550)

[十、 无形资产 14](#_Toc145412551)

[十一、 收益来源概述 14](#_Toc145412552)

[十二、 项目经济寿命 14](#_Toc145412553)

[第三章 市场分析 14](#_Toc145412554)

[一、 互联网市场状况及成长 14](#_Toc145412555)

[二、 目标市场的设定 16](#_Toc145412556)

[三、 传统行业市场状况 16](#_Toc145412557)

[四、 市场成长 17](#_Toc145412558)

[五、 本项目产品市场优势 17](#_Toc145412559)

[六、 市场趋势预测和市场机会 17](#_Toc145412560)

[第四章 竞争分析 17](#_Toc145412561)

[第五章 技术可行性分析 18](#_Toc145412562)

[一、 平台开发 18](#_Toc145412563)

[二、 数据库 18](#_Toc145412564)

[三、 系统开发 18](#_Toc145412565)

[四、 内容设计 18](#_Toc145412566)

[第六章 投资说明 19](#_Toc145412567)

[第七章 风险分析与规避 19](#_Toc145412568)

[一、 政策风险 19](#_Toc145412569)

[二、 资源风险 19](#_Toc145412570)

[三、 其他风险 20](#_Toc145412571)

[第八章 经营预测 20](#_Toc145412572)

[一、 网站经营 20](#_Toc145412573)

[二、 销售预估 20](#_Toc145412574)

[第三部分 附录 21](#_Toc145412575)

[一、 附件 21](#_Toc145412576)

[二、 附资料 21](#_Toc145412577)

**摘要**

1. **项目简单描述**

下沙购物网站的项目是基于一种新的思想、文化、理念的生活方式。网站是一个生活 类的服务型的网站，提供的是一个平台和在这个平台上的服务。纵观整个互联网，最能盈利的网站就是那些提供服务的网站。在经过了互联网泡沫之后，互联网产生的新的一种盈利的方式就是提供各种各样的服务。

下沙购物网站的建设思想是：网站提供的是服务，用户不仅仅可以从网站上获得所需的购物信息，还可以到我们的网站来进行一些活动，例如：可以组织团购或是其他外出旅游等活动，我们提供的是这个很自由平台。在社会高速发展的今天，相信大家都很清楚的了解，没有互联网的我们生活将会是什么样子，工作、生活、学习等等都已经离不开互联网，但是即便是这样我觉的互联网还是没有充分的利用起来。现在已经有众多的社区、交友型的网站发展的也理想，而且不乏火爆。而我们的想法是要把互联网变成一个活动或者是日常生活的场所，在上面你不但可以获得一些关于购物的信息为生活添置色彩，而且你也可以参与其中发表自己一些所想所感。把直接利用互联网可以作为你的生活的一种途径一种手段，就象出门要坐公交或者打车一样自然。所以我们网站定位的使用人群是下沙所有在校大学生和只要能够上网并且接受这种全新的生活方式跟社会活动方式的人。

下沙购物网的文化思想：刚才说的思想只是一个大范围，是我们最初的把网站定位的来源，在这个思想下可以有很多类型的或者是不同功能网站，而我们做的只是一个分类，但是这个分类已经利用了这个思想的本质。是这个思想的具体体现，所以我们的网站的文化是在这个思想的基础上进一步具体的说明网站的具体方向。文化本来就是一种很难描述的问题，只能看到现象才能感受的到。作为我们网站的文化以我原来的想法就是让整个下沙联系起来，通过网络，但是这里的网络是被现实化了的网络，也就是说我们的网站尽量要把网络现实化，能够让用户在我们的网站上就跟到了一个现实中的party或者super商场中。这是一个大的方面，说到最实际的，那我们的网站到底怎么让整个下沙联系起来，怎么让网络现实化，并且联系起来做什么呢？这就是文化中最具体的方面。这种具体的文化就是资源充分利用，每个店铺都在网站上让每个人都获得更大的购物选择权，又由于所有都为实体店铺所以在网购的同时每位顾客的利益都在可以得到第一位的保护，这就是我们的购物文化，这样也就形成了资源的充分利用。这是网站的基本文化，而我们的网站就是中间的一个接口，让用户可以通过网站做到这些事情，而我们的网站又通过很多服务去实现这一文化，所以这也就实现了前面的思想部分，用户通过了我们的网站去做现实中的事情，所以也是现实化了的网络，这就是我们的文化，也是我们网站的文化，充分的把网站和我们的实际生活相结合起来。其实说到最后网站的文化是什么，其实就是使互联网更贴近生活，让生活中的资源更高效充分的利用起来，让生活中的更多人联系起来，最直接的结果的就是让每个人能够花最少钱或恰当的钱得到自己想要的实际生活中的东西。

在介绍了网站的思想跟文化以后,现在说明一下网站具体包含的内容是什么。网站提供的是一个针对整个下沙的平台，在这个平台上有服装店、餐厅、超市等等，所有下沙顾客都可以在网站上订购或者到实物店购买，当然我们还会为用户打造一片天地，所有用户能够在网站上发表他们所见所闻、所想所感和想要或组织的活动，比如旅游，如果有人想组织旅游可人数又不是很足，这时发动活动大家可以参加，因为都是下沙购物网的成员安全系数很高而且从中又可以认识很多朋友；又比如团购，有人如果看到或知道什么东西物美价廉就可以组织团购，如果需要网站这方面帮忙也可以；又或者什么爱心活动就可以组织。总之，我们的宗旨就是给大家提供了一个信任、时尚、活跃的购物和生活环境。以网站总的来说就是为提供各种概念的平台服务，这个平台也同样为用户的安全性、易用性提供了很好的解决方式。

网站的目的是为用户提供这种全新的生活方式的平台，这个平台的能够社会的资源充分的利用起来；减少用户的花费；让很多资源都联系起来，形成一个现实生活中的整体；让用户在网上进行的活动跟现实生活中的活动有效的结合起来，也就是说实现这样的一个模式：生活—互联网—生活，完全可以在互联网上进行自己要在现实生活中的活动。

项目的意义在于提供了一种全新的生活方式，并且这种全新的生活方式是如此的健康、向上并且适合现代人；在经过一系列的调研之后，绝大多数的现代人不管工资高低或者职位的高低都在慢慢的走向具有一种开放的、诚信的、活动广泛的生活方式。但是现在下沙这种平台却不完善，并且没有跟实际的生活活动结合起来。

**市场目标概述**

下沙购物网将会面向所有使用互联网以及部分不使用但是准备使用的下沙人。下沙购物网具有直接面向用户生活中实际活动的特点，比如用户可以参与店铺购物中和组织的活动等等。而且很多活动大多数的人也不会独立参加，所以就可以寻找一群有共同爱好的人一起参加。下沙购物网由于自身的特点逐渐也会吸引那些没有找到使用互联网的目的的人群来使用，因为他们找到了使用互联网能够与实际生活紧密结合的方式。

国内的互联网市场正在强劲的增长，中国互联网使用人数已经达到全球第二的水平，但是即便如此也只占了中国人口的7.23％，所以未来互联网的用户将会持续增长，而一种实际的跟用户生活现实种相联系的网站将会是用户的新宠。以这种思想的下沙购物网的目标就是为下沙的互联网用户提供一种更加实际、与实际生活更加接近的时尚的生活方式，下沙购物网的用户在未来的一到两内年有望成为下沙互联网用户量最大、活动最密集的网站。

1. **项目优势及特点简介**

下沙购物网确切的发现了下沙互联网用户现在以及未来相当长的一段时间的用户需求特点，及时的为他们的提供这种服务，在进行了很好的市场调查与定位后，经项目小组成员研究发现，现在这个领域在下沙还没有开发，类似网站的定位也不强，可以说是一个相当大的商机。并且对过去的中国互联网的分析发现，所有非常成功的网站都是那种在创意、盈利模式、服务点都有新的突破的网站，虽然对于这种新的理念的网站会有很大的风险，但是项目小组对目标用户进行了广泛的调研，进一步确定了项目的可行性。加之，项目团队都是相关专业的精英，所以项目有很好的技术保障，并且对网站进行了明确的定位跟用户分析。

1. **利润来源简析**

网站具有很好的利润来源，并且这种利润来源的方式并不影响用户使用网站，网站的利润的来源将会基本来自跟网站合作的商家或者是广告的费用。其中商家费用是网站的利润的最大来源，因为网站提供了主要的平台来服务于商家用于购物，所以对于商家的利润会有很大的增长，。主要的利润有一下几个方面：

1. 商家在网站上加盟的时候需要签订一份至少一年的加盟合同并缴纳一定的加盟费，网站对资源实行点数制的机制，用户可以向网站购买点数。
2. 网站的广告利润来源
3. 每次送货的运费。
4. 品牌收益：下沙购物网的品牌收益
5. **投资和预算**

网站的投资主要用来组建网站的网络公司跟网站项目后期运营的费用，当然也包括项目中期的启动部分，但是绝大部分是为了用于开展业务方面的费用。网站在开发结束到运行开始以及到开始盈利估计总共需要25万的投资。前期可以只需小部分资金提供网站的运营，后期在网站推广过后将通过其他方面的融资得到资金以开展业务跟商家进行合作以达到盈利的目的。

1. **融资方案（资金筹措及投资方式）**

项目的融资方案以种子资金为主风险投资为辅。种子资金可以分期投入资金，并且投资者等投资风险将由项目人员全力承担。种子资金投入的资金量可以较小，作为项目的启动资金，项目后期将会继续通过第三方融资来获得资金，种子资金获得的投资回报率也将会比风险投资要少。

风险投资同样也可以分期注入，但是投资风险将与项目小组共同承担，但是投资回报率将会比种子资金加大。融资具体的方案会进行具体洽谈以确定。（讨论究竟使用哪种资金作为主要项目资金）

1. **预算及投资报酬**

网站项目需要至少25万资金，投资者的投资报酬可以通过以下几个方式获得，一种是等到网站盈利开始后通过分成来获得利润；第二种是通过网站运营成功成立公司，获得相应的股份，根据网站价值将股份退出，获得投资金额与股份金额的差价。

**综述**

1. **项目背景**
2. **项目的提出原因**

项目在初始阶段的想法来源于我在生活中对现代社会购物和生活方式变化的观察，以及我在使用互联网的过程中结合现阶段互联网的应用情况的思考，发现互联网在各种范围中的实际应用与特点，发现现阶段的互联网的资源没有被完全的利用，有待一种新兴的局部互联网的的出现，使用这种互联网能够使用户在互联网上的活动跟在实际生活中无缝的结合，在互联网上做的就是跟实际生活中一样的效果的事情。而要实现这种使用互联网的新方法就需要我们的平台，不光是要平台，还要在这个平台上实现以达到跟实际生活真的无缝结合的这种管理机制。

在经过一段时间的调查跟亲身体验后发现，首先当代大学生的购买力在逐渐上升,且大部分人已或经具有了比较强的消费能力；其次，根据的具体人文和购物环境，依次相隔的下沙14所高校都各不相同；再者，在如此宽广的地形的作用下，各种商家对于这15万人消费人群资源并没有达到充分利用；并且，人们越来越喜欢交更多的朋友在自己的生活、事业上提供帮助增加见识跟知识，在现在这个知识跟信息的时代，人脉的发达对自己适应社会的反应起着非常重要的作用。

所以这个项目是在我充分进行观察、思考以及调查之后确立下来的。我甚至已经深刻感觉到他们的渴望的心情。

1. **项目环境背景**

在现在，中国的互联网已经发展的足够的强大，并且在我们的实际生活中可以发现，现在不使用互联网的人已经少之有少，只是使用的频率的高低；并且随着互联网等WEB软件开发技术的成熟， 像SUN公司的J2EE体系跟微软的.NET体系都已经完全能够满足互联网上的开发需求，在技术的角度上讲为我们的提供平台无形中降低了很大的风险，并且能够完全满足我们平台上所有功能的开发要求。另外，还有国家政策和相关法规的完善，使的创业人的空间更大，对高新经济的扶持也逐渐加大。而网站的核心竞争力不单单是在于资金、经营规模、广告策划、战略决策、团队协作等方面，最重要的还是为客户创造价值。网站的命运取决于客户的满意度，取决于网站的核心竞争力。在这个以客户为本的知识经济时代、数字化时代，资金、规模、技术、广告、战略都不是长治久安的关键之处，重要的是如何能够为客户创造价值，使产品或服务潜入消费者的心中产生情感，建立品牌形象。所以这些才是我们真正具备的。

特别是现在社区型的网站越来越来受欢迎，专家也曾经预测未来10年互联网最活跃的将是社区型网站，比如博客的出现就是在用户心中这种渴望更加开放的人与人之间的生活方式的需求下产生的，用户现在越来越需要这种时尚、开放、诚信的这种生活方式的平台。但是这种专门的平台在下沙却没有，所以我们有足够的理由相信这个项目将会成功。

1. **项目优势分析**

我们项目的优势主要可以归纳为以下几点：

* 1. 我的项目最大的优势就是这个项目的不仅创意新颖而且实用贴近生活，是在用户和商家需求下诞生的，所以市场风险也比较小，加之我们对用户进行了充分的调研，对用户的价值取向有了很好的定位。
  2. 还有在项目需要的技术上没有任何难点，所以项目开发的风险几乎为零
  3. 项目的团队方面的优势，项目团队的组成人员都是在校学生都很年轻，因为年轻所以我们拥有坚定的拼搏精神，并且团结合作，不计较个人得失。最重要的是我们拥有同一个梦想并且为这个梦想不断的奋斗。
  4. 因为我们是一个完整的团队所以在项目管理上会完全透明民主，这样会尽可能的减小在管理上的偏差，善于倾听是我们管理上的最大特色。
  5. 项目的市场优势很明显，现在下沙还没有一个网站是涉及这方面的，所以项目几乎没有任何的竞争跟垄断。
  6. 项目的定位明确，项目的规划详细、准确、到位、细致，对现阶段以及以后很长时间的发展都做了规划跟预计。并且确立了项目的中心思想、理念以及文化等等。对项目团队的工作任务给了很好的方向。使项目能够按照标准准确误的进行。

1. **项目运作的可行性**

项目运作主要分为几个阶段，一个是开发阶段，项目是网站项目，由于现在网站开发技术的完善，项目的主要核心竞争力不在于技术方面，在这一群年轻充满活力的我们努力下此阶段能够很好的完成预定的目标；二是运行阶段，由于现在互联网的各种服务与技术都有前所未有的发展，域名、空间、网上付费增值服务等等都为运行阶段提供了很好的保证；三是推广，推广将和运行同时进行，在现在媒体行业发达的情况下，为网站的推广提供了很好的平台，但是网站将不采用普通的广告的推广方式，将采用派遣人员在各高校宣传并在各加盟店门口宣传等形式，这样减少了资金的需求量，并且客户对网站的信用度也会有所保障。项目的业务运营阶段，现在的网上付费技术的完善，尤其是支付宝的出现为网上的客户提供了很安全的付费机制。在业务运营阶段我们将跟商家进行各种各样的合作，为此我们提供了几种合作方案，针对不同的运营模式的商家提供了不同的合作方式，这也正是网站盈利的开始，也是需要投入资金最大的地方。

从这几个阶段可以很容易看出，项目虽然具有一点的风险，但是却是可行的，为此我为各种不同的情况提供了几种方案。

1. **项目介绍**
2. **网站建设宗旨**

网站建设以用户的需求同网站项目的策划相结合为宗旨，给用户尽量提供满意、方便的服务，安全、 稳定、快速的运行机制，在网站建设的过程中尽量考虑用户的价值取向，在每一个细节都要突出友好、合作、诚信、积极向上的氛围，让用户感觉象进入一个大家庭一样，这样也充分的实现了网站的建设思想。

网站要以轻松、简洁的界面为主导，文化、时尚相结合的环境。内容要符合网站生活方式的创意，要给这种文化提供强有力的氛围。

1. **定位与总体目标**

下沙购物网的目的就是想利用互联网提够一种全新的生活方式，能够给大家提供这种平台，并且通过网站的服务来促进这种生活方式以满足大家的需求。网站需要为用户提供最新的、最实用的、最需要的信息。

网站的功能的定位是生活服务型的，不单只是提供购物平台，还要提供很多服务机制，比如安全问题、简捷问题，最重要的是要将我们的宗旨完全的融入到网站中，让用户满意。

网站的总体目标是将这种连锁网上服务型网站推向全国，通过这种平台使用户真正体会到互联网与生活的联系，让更多的人享受到这种新的生活方式。直到最后网站的使用者希望能够达到互联网使用人数的90％以上。

1. **网站规划与建设进度**

网站项目的实施分为四大阶段：开发、业务、运营、推广、新业务。

开发阶段是网站的整体开发跟测试阶段，在该阶段结束后将可以直接进入试运行，开发阶段在现有的基础上将在三个月内完全开发完毕，包括测试。

业务阶段是由业务员和商家联系包括整个下沙商场、商店。

运营阶段是网站运行过程中的一些维护、更新等工作。在此阶段将要投入很大以部分人力来负责，包括网站问题的解答，对运行的维护，以及版面内容的更新。

推广阶段将按照推广计划进行，开始将采用文章攻势，后期投放少量的广告，推广阶段将在三个月内预期达到5万的注册用户。

新业务阶段主要是对网站的盈利阶段进行突破，针对网站的几大盈利模式由业务员再去寻找新的商家，推广产品。这个阶段也将是以后网站的永久任务。

1. **资源整合与系统设计**

网站需要及时整合所有加盟商家的产品资源信息，加之对一些网站首页作为网站的提供的最新信息跟资讯资源的整合。这些资源的整合将是网站最重要的资源整合。网站现在已经尽最大努力做好了人力资源、技术资源、时间等等的整合。保证网站有序的开发、运营。

系统资源按照三大板块进行分类，每个板块按照不同的类型进行分类，与网站后台数据库相结合，并有完整的资源保存与整理结构，还有相应的系统数据库方案，实现平台的资源整合。

实现会员服务后台与网站管理资源的整合。

实现留言管理模块与用户资料的资源整合。

系统采用J2EE体系结构，数据库服务器采用MYSQL，WEB服务器采用TOMCAT，并有专门的网站管理系统来管理各板块的内容，维护更新最新的数据。

1. **网站结构/栏目板块**

下沙购物网架构图：

1. **主要栏目介绍**

网站的主要板块有商铺购物专区、热点商品及团购专区、友友论坛几个大的板块。

商铺购物专区是主要的购物板块，在这集中了所有商铺的资源，所有用户都可以从这了解商铺和商品，既可以直接从上面订购又可以到实物店购买，旨在为最广大的商店和用户打造一个最安全和舒心的消费环境。

热点商品及团购专区:这里每天都会有过很多店铺和友友们推荐的热点商品，当然也有限时抢购的一些商品，除了热点商品在这个专区友友们还可以了解下团购消息，其中有网站组织的团购也有友友们自发组织的团购活动。

友友论坛就是一个完全面向友友们的版块了，在这个板块中友友们不仅可以结识下沙各个学校的朋友而且还可以了解每个学校的最新活动。当然，论坛还可以组织很多活动像志愿者等等活动。这个板块还将采用其他的一些机制了保障这个板块的安全性。

1. **商业模式**

网站的商业模式是以用户使用网站平台为基础，网站提供相应的服务。各种商家加盟网站并支付一定加盟费用，而后我们负责将商家的资源发布到网站，用户在上面可以获得自己有用的信息，既可以在网站上订购又可以到实物店购买，如在网站上订购我们会负责运送并收取一定相关费用。除此之外，网站还会组织团购等活动，由于这直接和用户相关，所以我们将与商家直接联系，并对商家由我们的网站获得的直接效益来进行适当收费。虽然各种广告的表现形式是一样的，但是网站产生的效果却更好，所以如果是相关活动的广告，我们将不收取任何的用户的费用，以保证了用户使用网站的方便度，当然，对于某些有需求的商家我们将会在网站上适当开设一定的收费广告租赁。对于货物运输，我们将有完整运送和费用体制。

同时网站也将采用其他多元化的商业模式共同进行，例如网站的点数机制。

为此我们也将各种合作方共同合作，我们提供的就是巨大的消费群和制度的可靠性。

1. **技术功能**

在项目小组进行充分研究、分析后，我们为网站的总体需要以及各种服务不同需要的各个技术功能做了充分的设计跟规划，尽最大化满足用户的各种使用需要，对用户的使用特点、不同人群的使用要求以及方便性都进行了详细的设计。

1. **信息/资源来源**

网站的资源主要部分都是来自和我们合作的商家，其余是用户所提供的。首页的一些信息通过自己的撰写员和网站其他资源的转载。

1. **无形资产**

网站的无形资产很大，将会对网络行业跟互联网的应用模式带来一种新的改革，对互联网的影响会有标志性的意义，将带动各种商业模式的出现，会有多种方式的产业相结合。网站在互联网中会有较高的地位，对网站的发展以及公司后来的发展都会顺利起来，形成了很大的品牌效应。

**十一、收益来源概述**

网站投资者的收益将以公司股份的方式实现，投资者不具有网站的管理权，但是具有网站相应的股份的出售权，公司在发展到一定阶段将会上市。如果投资者作为种子资金投入的话，在网站价值变大投资者可以换回比投资额大20倍左右的金额退出，也可以换成公司股份。

**十二、项目经济寿命**

项目拥有永久的经济寿命，网站也会对以后的互联网的发展做出及时的应对方式跟变化，因为网站的是一种好的文化与生活方式的结果，所以项目的寿命在预计情况下将是永久的。我跟项目团队希望也完全有信心将网站长久的经营下去，把这种思想跟生活方式普及开来。并且网站在发展的过程中我们将吸取高级的人才来补充我们的不足，宁可给予股份也要保证网站的质量跟长久的发展。

1. **市场分析**
2. **互联网市场状况及成长**

中国的互联网发展速度比移动电话还快，因此，有人称中国互联网的发展速度是爆炸性的，这种爆炸性的速度对中国会带来很大的影响。中国网民发展得是很快的，在94年还只有几千户，从96年开始到2000年，这五年尤其发展得特别快，90年大概是10万户，97年大概是67万，98年到了210 万，99年是890万，2000年是3 千万，可以看出这五年差不多是每半年翻一番，截止到2004年12月31日，已经达到9400万。中国信息协会副会长乌家培说：中国互联网的发展速度如此快，那么这种发展意味着什么？说明电子商务的潜在市场扩大了，因为中国的电子商务目前与美国相比只有美国的0.23% ，中国的电子商务中以 B2C 来讲，99年跟2000年发展也是特别快的，99年消费还只有5500万人民币，到2000年就到了三亿五千万，从这个数字比例可以看出电子商务发展的速度要快于网民发展的速度。所以，从这个情况来看，中国电子商务今后的发展潜在市场特别大，因为随着网民的增加，随着网民收入的增加，其他方面的条件也会促使电子商务发展得更快。中国的互联网还会有巨大的发展，主要原因：

1.客观需求，因为随着我们国家市场化、全球化程度的提高，对互联网的需求会越来越大。

2.我们市场的改革进一步深化，因此我们要加快信息化建设，党的十五届五中全会《关于制定国民经济和社会发展的第十个五年计划的建议》，第四条建议中特别提出， 要加快国民经济社会信息化建设，在这种计划指导下互联网肯定会有更大的发展.

3.政府上网、企业上网、家庭上网，这是一个大的趋势。因为以政府上网来说，我们中国电信、经贸委的信息中心2002年已经倡导了政府上网，今后几年是企业上网，进一步还要家庭上网。

4.我国有2300万中小企业，它们对网络的需求会激增，因为信息时代给中小企业带来一个机遇，它可以跟大企业一样去竞争，而且也可以走向世界。因为以前大企业有专用网，小企业没有这个条件，想通向世界比较难，现在中小企业也可以上网，也可以向世界展示自己，推销自己的产品。在这种情况下互联网的发展给中小企业提供了很多的机遇。

5.网络企业与传统企业整合。因为互联网发展首先是先锋企业，先锋企业也就是网络企业，网络企业起来以后，传统企业一看互联网有好处，大家都去搞互联网。不光改变我们的生活方式、工作方式，而且改变了贸易方式，改变了经济活动的方式。所以，也都会上网，就象海尔总裁张瑞敏说的那样，不上网等于灭亡。所以传统企业会纷纷上网，而且传统企业必然会跟网络企业结合起来。世界最大的America Online LAR当时跟华纳的结合，当然这是在美国发生的，中国也会发生，实际上已经发生了，就是传统企业也纷纷转向网络，网络企业也纷纷的跟传统企业整合。现在有人说应该是水泥嫁鼠标，就是网络企业需要跟传统。

虽然市场前景与互联网发展的市场状况都比较乐观，但是现在的网络行业还是存在一些问题。

最新新闻报道：北京10月26日消息：中国电信集团有关人士昨天透露，年内上网费用将下调，而且幅度不小。新一轮资费下调计划即将出台。

自今年７月初开始，北京不少著名网络公司因为资金不足、撤销办事处缩减费用及被收购，专家预测大陆网络公司今年夏天会有７成倒闭，而预言似乎逐渐应验。大陆一位著名中文网站总裁更直言，大陆有５种网站将濒临死亡。  
　　第１种 是没有明确定位的，也就是办一个网站到底要作什么，并不很清楚。   
　　第２种 是没有明确的盈利模式，初时乍看似声势壮大但却后力不继。   
　　第３种 虽然有目标定位，也有清晰的盈利模式，但是没有独到之处，没有竞争力，别人做什么，自己就做什么，又没有很好的渠道，最终也是死路一条。  
　　第４种是即使具备各种成功的条件及机会，但经营管理不善，欠缺一支强而有力的经营团队。  
　　第５种是运气不佳，也就是推出时的总体环境不好，即使是一个很好的网站，在市场反应极度不看好时，始终难以力挽狂澜。

对于互联网的种种分析，专家对未来互联网行业的发展前景有了客观的概括。主要有一下几点：

1、一个网站要取得成功，一定要有先进的理念、先进的思想，更为重要的是抢占先机，及时行动。网络世界可谓一日千里、日新月异，一个网站只有把握先机，抓住机遇，才可能有更多的机会获得成功，才可能处于网络行业发展的致高点，才可能创建出成功的网站，才可能获得成功。要知道一种网站新模式在网络上只有保持几天的优势，因为人们很容易“copy”和模仿，因此，唯有不断创新，不失时机地推出新的服务、新的模式、新的思想，网站才可能长久立于不败之地。更为重要的是抢占先机，及时行动。  
 2、网站的成功在于其服务特色，而不在于包罗万象。经营一个网站并不是一件轻松的事情，若想在一个网站里无所不包，那是不可能的，相反如此做的结果可能会一无所成。许多成功的网站并不追求“大而全”，而是追求“小而精”，这可以从Yahoo 的创业史可以看出这一规律，它就是以“搜索引擎”这一专业特色服务而起家的，因此可以说“网不在大，而在于精”。

3、资金、设备的优势也十分重要。一个网站要获得成功，势必要吸引更多的人上网，而访客的增多必然要求网站具有足够的带宽或传输速率，就是要求要有先进的设备、先进的技术，也就是要求要有足够的资金支持。另一方面，许多网站一推出来并没有马上赚钱，而只是不断的投入，在它能赚取利润之前就必须要的足够的资金维持它的生存。

4、还有就是要有丰富的人力资源。网站建设也是一项技术含量比较高的事务，它需要许多高层次、高素质的人才支持，不仅需要高水平的技术人才，也需要高层次的经营管理人才，需要高超的市场运作人才等等。可以说“网站”大战也是一场“人力资源”大战，谁拥有更优秀的人才，谁才有可能获得成功。

5、网站也需要商业运作，也需要广告宣传、策划等市场推广策略的支持。商业运作比如引进风险投资、合作合并等等，Yahoo刚创立时也是采用了“风险投资”的融资策略。一个网站本身就是一种新的媒体，但在它走向成功的过程中还是需要传统媒体的支持和帮助，因此，有效利用传统媒体进行宣传和推广也是网站走向成功的重要原因

1. **目标市场的设定**

下沙购物网的市场主要包括整个儿下沙商品资源，同样也包括一些符合网站目标的服务性的行业，比如旅游公司，饮食行业等等。网站将通过给用户提供方便的服务来吸引用户，所有现在和潜在的人群都将是我们的目标客户。

1. **传统行业市场状况**

网站背后的传统行业的发展已经具有相当的规模，这些商店也非常希望有一个很好的平台继续的发展，他们尤其希望通过互联网的方式来帮助他们更有效、迅速的开拓他们的市场空间。

**市场成长**

如果现在告诉你网站会怎么样成长迅猛也都是空谈，但是有一点是可以预计的，消费者想要获得更大的消费选择空间，而且在同一件商品上都是会选择性价比最高的的，这是必然，而网站就是能够满足消费者的这一特性来创建的平台，网站概念的本身就是基于这一理念，市场的不断扩大要以消费者的需要为基础。如果能够满足消费者的需要，市场将必然会成长。随着用户的需求越来越多，网站将会不断的发展以满足用户的需求。

1. **本项目产品市场优势**

项目给用户提供了一个很好的平台帮助用户使用，提供的种种服务能够帮助用户很好的使用互联网来进行生活，获得他们想要的东西，参加想要的活动，在这个过程中不仅可以进行满意的消费同时也扩大了人脉，得到了帮助。同时网站的拼的方式的多概念化及设计的方便性满足了客户的种种需要。加强了用户之间的合作。方便了他们解决问题。

1. **市场趋势预测和市场机会**

网站本身就是在社会的文化的发展、经济的发展所带来的各种需求的情况下产生的，随着人们观念、生活方式的转变，对于一种健康、现实、充满人文环境的生活方式是越来越渴求。所以网站充分适应了市场的这个特点而产生，在这之前的社区型网站、交友网站、论坛、以及聊天工具QQ的火爆可以看出，而网站则提供了一种独特的方式，发现了前面几种的不足。

如果一个网站能够充分满足用户的需求那必然这个网站的市场空间将会非常的大，只要有了可观的用户数量，网站的发展前景将会很乐观，加之网站有了很好的盈利模式，跟很好的为用户提供服务的机制，市场只不过是时间的问题。

1. **竞争分析**

在互连网行业内最有竞争力的是具有创意的网站，而我的网站就是基于一种新的互联网使用方式的创意而来，所带来的生活方式在人们心中已经渴望很久，具有很大的市场潜力，由于这种新的互联网的使用概念还没有被完全开发出来，还没有完全和实际生活相结合。现在在下沙并没有实质的竞争对手，唯一的一个竞争对手是下沙网，但是我跟他的定位有所不同，虽然基于一种方式，但是我的网站的思想、理念跟方向都与其不同。并且我的服务对于用户的角度上来说也加明确，下沙网房屋和职业介绍网，不足以给用户更好的使用网站的方向。而下沙购物将会提供更多的服务，帮助用户使用，所以我们的竞争在开始阶段会比较小。

所以根据我们的运营模式，我们将比其他的接近这种类型的网站将会有明显的优势，把其他的交友、服务类的网站的缺点都进行了弥补。

1. **技术可行性分析**
2. **平台开发**

网站平台的开发利用现在网络应用方面最为先进的SUN公司的J2EE技术，同时项目团队有专门负责这个工作，所以对于技术的掌握对平台的开发有了一定的保证。另外在网络行业里面，网站的核心竞争力不是技术，因为现在的网站就象是穿的衣服或者鞋一样，做的方式都一样，关键是创意、定位、理念，加之网站平台的开发基本上不会有任何技术方面的更新跟要求，网站的各种功能都能得到满足。

1. **数据库**

数据库的开发项目团队也会有专门人员负责，数据库将采用微软公司的SQLserver2000，稳定性很高也是现在用的最普遍的数据库服务器。

1. **系统开发**

系统的开发之前，项目小组根据项目策划进行了周密的设计，考虑网站的运行速度，用户的使用习惯、对不同使用条件下会产生的问题都进行了考虑，系统开发采用成熟的J2EE体系。

1. **内容设计**

网站主要部分是购物方面，这部分是采用加盟商家的资源，网站还会组织团购等活动，除此之外还有很大一部分的内容都是由用户创造，用户有组织各种活动的权利，并且拥有网站提供的论坛版块。

**投资说明**

网站投资方式：可以作为风险投资或者是种子资金注入这两种方式相结合。作为种子资金投资者的资金可以分期注入。在网站的前期开发过程到正式运营只需5万左右，后期如果网站成功运营投资方可以选择继续追加资金或者要求退出，但是必须要在网站运营一定期限以后。如果网站成功，种子资金投资者可以把投资资金换成股份，也可以按网站当时的价值作出退出，退出将会按照网站的价值来获得投资回报。按照种子资金的方式网站的风险将会由我来负责，投资方将不会承担任何风险，并且在要求退还投资资金的情况下我方将会加上10％的利息，假如网站在一定期限内运作的不成功，投资方可以要求退款，如果我方没有钱退还，投资方将有权卖掉网站来清还投资款项。基本上网站在经过一段时间的运作以后，即便不是很好，几万的价值还是可以达到。如果是风险投资资金的注入，网站将会成立公司，并按投资金额获得相应股份。风险投资的投资如果网站不成功将不会退还，不过享有网站的所有权。风险投资和种子资金都不享有管理权。

投资款项将会用于网站开发过程中人员以及设备的费用，结束后运营阶段所需要的资源的费用，例如服务器设备、软件、网络服务提供商的费用。后期通过投资商的继续投入或者第三方的投资资金成立公司，资金用于成立公司的各种费用以及网站业务的进行。网站的具体投资金额不能超过50万，如果后期有需要发展阶段可以追加，投资所占收益权的比例可以进行洽谈。如果按照总投资50万来算，所占股份会是25％。

1. **风险分析与规避**
2. **政策风险**

作为互联网行业，网站符合国家的文化产业要求，完全按照国家的法律政策制定方案，避免与国家政策及相关法定法规产生冲突。并且国家最近出台一些相关措施，支持了互联网行业等文化产业的发展，对于这方面我们同时会请专门的法律人士来给予指导，并且通过同互联网顾问服务商的合作来给网站的完整实施给予保障。

1. **资源风险**

网站现在虽然没有很好的人力资源配置，但是在开发阶段的人力资源我们已经具备，后期在网站运营过程中，我们将会增大对人力资源的建设。网站需要的业务资源在传统行业或者现有的互联网行业都有相关的提供商。网站的业务资源将会跟传统行业进行合作，网站需要的传统行业已经在下沙经济体系中发展的很成熟，我们可以通过跟互联网顾问服务提供商建立合作关系，加强网站资源的整合，利用他们的人脉资源和行业经验对网站进行总体的把握跟指导。

1. **其他风险**

网站的其他风险包括经营风险、业务运作风险、项目实施过程中团队能力水平带来的风险，这些风险是所有项目都不可避免的风险，我们拥有的项目团队是空前强大的，各个部分的开发不但在人数上很多而且都是相关专业的以后高级人才，虽然在管理与营销方面可能会有先天性的不足，但是网站在开发以后将会跟互联网某些资深顾问工作室合作，依靠他们的强大的互联网运营、运作和管理经验来弥补我们的不足。另外网站开发结束后我会进一步加强这方面的人力建设，对网站的运营、策划、营销给予保障。网站的主要几个方面的风险都会认真对待，不会马虎，如果不行绝不勉强，遇到问题会立刻向这方面的机构或者人才寻求帮助。

另外网站的最达风险是运营模式、理念被复制，所以这种风险是不可回避的，唯一的解决方式就是尽最大可能为用户着想，以用户的价值取向为标准来创造网站平台。

1. **经营预测**
2. **网站经营**
   1. **访问人数成长预测**

网站如果按照正常计划运行的话，估计将会在运行开始半年内访问人数达到100万以上，注册用户将会到10万人左右。并且还会继续增长，在未来三年内，总注册用户将会达到25万左右。

* 1. **会员增长预测**

网站2年后的最低忠实会员将会维持在20万左右，并且会进一步增长，随着网站计划的一步一步实施，人的素质越来越高，网站的业务扩展越来越成熟，用户的时尚将会变成一种离不开的生活方式。市场同样也是需要培育的，为此我们对目标用户会采取各种活动的方式，促进用户使用我们的网站。包括拼的高级会员会得到免费旅游以加强忠实会员的忠诚度，采取组织大型的联谊活动来渲染并且吸引新的会员。

1. **销售预估**

如果网站能够按照预定的方向发展的话，网站的利润来源将会来自购物、广告费用、运费将会给网站带来每年几百万人民币的销售额，网站的加盟商家达200家的话，每家商家的加盟费是一年1000元，200×1000=200000.，并且网站用户的选择空间会很大，如果每个月网站用户的10％购买商品，而销售额100元，运费5元，那也就是销售额为10000×100=1000000，运费为5×10000=50000，也就是说每个月购物一项就会有100万，运费可赚50000。我们的网站优势很明显，因为我们本身就是我们的人消费队伍中的一员现在只是为更多和我们相同的消费者构建一个平台，所以我们网站是更有吸引力，所以具有很大的可操作性。

**附录**

1. **附件**
   1. **主要经营团队名单及简历**
   2. **专业术语说明**

**J2EE平台，J2EE平台是SUN公司10年前开发的WEB应用开发平台，最大的用户就是开发网站的WEB应用，连微软主席比尔盖茨都承认它的平台是最好的，并且运用相当成熟。**

1. **附资料**

**全球互联网用户近7亿，中国第二**

据国外媒体报道，根据研究公司comScore网络公布的最新数据，全球15岁以上的互联网用户已经达到6.94亿人，占这一年龄段人口总数的14%。comScore网络公布的数据主要基于对中国和印度市场的调查。comScore Media Metrix总裁兼首席执行长皮特-达博尔(Peter Daboll)表示：“到目前为止，全球互联网用户仅有不到四分之一来自于美国，而十年前这一比例为三分之二。”数据显示，按照用户人数计算，美国仍然是全球第一大互联网市场，网络用户达1.52亿人，随后依次是中国(7200万人)、日本(5200万人)、德国(3200万人)和英国(3000万人)、韩国(2460万人)、法国(2390万人)、加拿大(1900万人)、意大利(1680万人)、印度(1670万人)、巴西(1320万人)、西班牙(1250万人)、荷兰(1100万人)、俄罗斯(1080万人)和澳大利亚(970万人)。

按照网络使用时间计算，以色列排名榜首，用户每月平均用于互联网的时间为57.5小时。排在以色列之后的国家和地区依次是芬兰、韩国、荷兰和中国台湾。美国用户每月平均用于互联网的时间仅为以色列用户的一半左右，排名在15位之外。在主要网站中，微软MSN网站全球用户总人数为5.386亿，领先于Google(4.958亿)和雅虎(4.802亿)。

**2006年十大潜力网站**

第一， 论坛搜索类     <http://www.qihoo.com>  
   
    以Web2.0搜索为主业的奇虎网获得了其第一轮数额不菲的风险投资——2000万美元，而这距离该公司的成立还不到200天。分析人士认为，奇虎网的创业团队和商业模式，是其能在短期内聚拢大笔风险投资的根本原因。奇虎的团队多为3721和雅虎(中国)的旧部，对于风险投资来说，这也构成了奇虎最大的商业价值。  
   
    第二， 互动社区类 <http://www.mop.com>  
   
    旗下拥有猫扑、Donews等大型社区网站的千橡集团将获得来自美国风险投资商的6000万美元投资，这一消息将在下周正式宣布。作为社区类网站的代表，该公司被认为是2006年最有可能成功上市的中国互联网公司之一。  
   
    第三， 电子商务类 <http://www.soodot.com>  
   
    商业机会的垂直化搜索引擎的代表“商道”（[www.soodot.com](http://www.soodot.com)），向人们很好地阐述了垂直化专业搜索引擎的特色。据商道市场运营总监陶谦介绍：“在网络信息大量充斥的今天，如何在网络中选取对自己最有用的信息，成为了一个关键。人们进行信息搜索的时候都希望得到最符合自己愿望的信息，这就更加要求专业搜索引擎的出现。商道就是专门立足于商业机会这一领域。”  
   
    第四， 博客类     <http://www.100tv.com>  
   
    第一个视频博客门户网站，将与3G时代手机视频服务结合，成为2006年最有魅力的信息服务平台之一，同时弥补了文章博客的不足，使到人人可以当记者，媒体将更加透明？！  
第五， 交友类     <http://www.pengpeng.com>  
   
    继投资盛大网络、博客中国等网络公司之后，国际风险投资机构软银再度将1250万美元巨资注入国内互联网企业——碰碰网。   经过近两年的商谈后，软银亚洲最终决定涉足国内交友网领域，双方制定了两年发展计划，争取2007年实现在美国上市的目标。据透露，软银亚洲的首期资金1250万美元已经到位，估计后期仍会有资金注入。  
   
    第六， 支付平台类 <http://www.yeepay.com>  
　  
    YeePay 易宝作为中国电子支付服务提供商中成长最快的公司之一，目前已经成为中国专业从事多元化电子支付业务一站式服务的领跑者。YeePay 易宝与工商银行、招商银行、民生银行等合作伙伴的紧密合作，使得 YeePay 易宝在中国的电子支付行业中已成为安全、可靠、专业的象征。  
   
    第七， 搜索推广类 <http://www.seozone.net>  
   
    网络搜索排名是所有网站所注重的。Seozone专著于搜索引擎搜集，解决了网站寻找登陆入口的麻烦。

    第八，作弊类     <http://www.googlecn.com>   
   
    研发第三代Alexa排名软件，专著于网站Alexa排名提高技术，使此网站拥有非常高的升值潜力。国内不少著名网站使用他们的软件来提高alexa排名。据我所知搜房网就是其中一个。  
   
    第九，广告类     <http://www.globe-ad.com>  
   
    2005年之后另一个靠创意做宣传的网站，第一个出售地图城市广告服务商，跟百万格子有点类似，有望成为2006年地图广告经济引领者。  
   
    第十 ，影视类     <http://www.verycd.com>  
   
    通过大量搜集各种电影，电视连续剧，音频，视听，集娱乐社区搜索为一体的电骡，随时下载历史影音视频，听说2006年将引入风险投资。