

垃圾回收创业项目计划书(垃圾回收创业项目简介)

1、背景分析

①现在的校园，大学生的生活消费观念发生了很大变化，由于消费观念的变化，也使部分大学生追求更舒适的生活。调查过程中我们专门走访了几个经营2手自行车的老板，据他们反映：“所有送来的物品只是看起来旧了些，外观没有什么太大变化，只要翻新一下使用起来仍然很舒适。在和多位老板交谈后，他们都坦诚说出了他们的看法：从经济角度说，他们搞2手交易的，非常喜欢这类货物，虽说是高价收购，其实都是低价购来。如2手自行车，拿到修理铺翻新一下，则可以以三、四倍的回收价向市场销售。从节俭角度看，“都是时髦惹的错”，大学生丢失勤俭节约的良好习惯。他们追求的是以“时尚、潮流”为目

②由于该项行业具有一定的公益性，学校和学生在一定程度上会支持。据调查，回收2手自行车这一行业，50%的同学认为是可行的。

③据调查，许多同学都有自己的自行车，而大部分想卖废旧物品，在一定程度上但由于没有一较为方便的服务中介，而导致学生乱扔废旧物品。所以这一行业在大学里会有很大以市场，且数量较多，利润可观。

④在学校虽有回收废旧物的机构，但还是很多同学不知道它们的存在，还有许多同学不愿意特意为了那微薄的收益而跑一趟，因此很多同学宁愿将它们扔进垃圾箱。如果能够在校内建立一个深入宿舍的回收中介，这样既方便了同学，又将同学眼里的垃圾变成“宝物”。

综上所述，在大学里回收废旧物品有一定的可行性，有市场。

2、计划介绍：

(1) 总体思路：围绕“废旧物品回收”为主题。

面向校园学生等为客户群体。

以环保等社会信念为契机。

以调查访问法，文献研究法等系统地、正式地、意识地对真正的市场展开调查，检验假设条件。通过开展极有效的市场宣传活动。

联合价值链合作各方。

以做大做强为目标。（前期：定型；后期：做大规模）

培养新思维。

(2) 定位：以做大做强为目标。（前期：定型；后期：做大规模，不仅仅是局限我校，还可辐射学校周围各大商家和学校。）

一是定期性，即在一定程度上可以每个月固定在其中一时间上门回收。这样，既能减少一些可回收的废旧品流失，又不至于活动过度频繁而打扰到同学们的正常生活和学习，更能使同学们养成平时把废旧物品整理好，等回收人员来回收。

二是公益性。

三是广泛性，这次活动由于是面对全校区的学生的，且废旧物数量较大、多，并具有持续性，因此影响较为广泛。

二. 实施：

1. 流程：

1. 宣传：

(1)主要对象：在校大学生；

(2)宣传方式：通过广宣和市场营销的有效整合，将广宣的作用实现了最大化，让回收废旧物品脱颖而出，有力的促进回收。将回收概念做到了深入人心，奠定市场回收的基础，通过网点的完善，实现了传播效果的最大化和产品传递渠道的最短化，体现整合营销的市场功效。

①宣传单。在学校各大食堂门口进行分发：（制作要求：新颖，突出；宣传目标：使在校大学生都能了解这一活动；宣传方式：海报、杂志、校报等）；与社团合作（借助社团力量，在每幢宿舍张贴海报）；

2. 合作对象：

(1)商场（纸皮,啤酒瓶）、广大学生

(2)价格：可协商→回收价格对比

2. 融资：

(1) 融资方式：前期可以由队员筹集（如果队员想实施计划的话）；后期可以寻找有意向的企业加入扩大规模，增强市场竞争力。

(2) 融资金额：前期备用流动资金大概 400 元。

团队的专业背景：计算机工程技术职业学院

团队的学历水平：大专

团队的年龄分布：19-23 岁

团队核心：拥有一个广阔的人际圈和较为丰富的经历，同时，团队队员曾经经常合作，大家团结互助，形成一个稳定的团队和务实的团队氛围。

4. 回收物品范围：

1、生活用品（自行车）等

2、旧报纸、旧书籍、旧纸箱，旧电器，废塑料瓶、易拉罐等

3、电脑数码，电子产品等

4、酒瓶等

5、废旧玻璃制品和金属材料

6、体育用品等

7、衣物类

8、辅导资料类，如字典，公务员考试、职称考试等领域，旧考卷（高校周围的复印店大多经销旧考卷，两三页纸的旧考卷便宜的也要两三元，有的旧考卷贵过专业书）等。

分析：

1. 优势和劣势：

优势：我们这一团体本身是在学校内，其他的回收人员进入学校有困难，需要付出一笔不小的成本。劣势：前期，没有较为稳定的销售群体，我们的竞争力较小；同时，影响力在全校较小；还有许多同学不愿进行废旧物品回收。

竞争：学校已存在部分回收人员。（学校清洁工兼顾废品回收）

机会：以环保等社会信念为契机；规模；我们是在校学生，回收较为方便；价格竞争；我们回收范围和影响较大（我们能够及时上门服务）。

2. 市场分析：

(1) 市场整体发展趋势：该项事业是面对全校区的学生的，且废旧物数量较大、多，并具有持续性，因此市场较为有前景。

(2) 市场的容量：据调研，以废旧瓶子为例，由于数量在一定程度上受季节、生活水平等各种的影响，数量不太稳定导致回收不太稳定。

(3) 未来增长估计：据调研，该事业在未来应该把增长点着重放在回收电子产品上。一是价格高，二是回收方便，三是市场较为广阔。

(4) 主要的影响因素：一是同行业的竞争，二是数量稳定性。

(5) 成功因素：“垄断”市场。

3. 风险评估：

(1) 可行性评估：

操作成本低，过程中基本上没有太多需要支出的地方；操作简单，全过程没有什么需要特别技术的地方，只需派人手上门回收废旧品，之后分类、汇总，再送到废品收购的地方把物品卖掉；劳动力，此活动中需要的人员会比较多，但在此活动开展起来，可以进行招人，或者与社团联合。

(2) 易出现的问题及解决办法：

(1)存放地点→向学校申请地点存放/跟在校回收人员合作，免去场地费用。

(2)如果和在校地回收人员合作的话，并且如果有废旧物品要回收的话，直接通知他们直接去宿舍收废旧物品，但会有一些的问题。

①回收站人员完全可以自己来回收，并会告知学生以后有回收物品和话，他们可以直接来回收，不必通过我们来周转回收物品，并且通过我们

中介，还会影响他们的利润。→可通过向广大学生宣传，支持学生创业/跟在校回收人员协商。

(3)有这么一种情况，同学会认为像卖一些空塑料瓶等这样的收入数额太小而宁愿丢弃，省事。→做好宣传。（一是宣传单，二是与社团联合，三是人脉。）

(3) 费用情况分析：

(1)前期：

①有废旧物品要回收的话，直接通知回收站人员直接去宿舍收废旧物品，之后，用所得利润进行下一笔的资金周转，这样回收快，风险小。同时由于废旧物品价格较低，投入成本低。

②宣传费。

③购买单据（如果想节省费用，可以利用废弃的空白纸自己制作简单的单据）

后期：

②如果能够做大，则需要一定的工作人员，会造成一定的劳工费；→可招收勤工俭学同学，实行奖励制。

(4) 学生不太会因为价钱而拒绝废旧物品回收，并且我们是上门回收。

4. 财务分析：

(1) 融资：前期可以由团体筹集（如果队员想实施计划的话）；后期可以寻找有意向的企业加入扩大规模，增强市场竞争力。

(2) 经营预算目标和利润预算分析:

预月均营业额: 400 元 利润: 200-300 元

(3) 价格策略: 根据回收价格对比。

(4) 投资预算: 广告宣传: 30 元

房租费: 60 元左右如学生宿舍楼下空置的活动室。(申请: 校总务处)

劳工费: 200 元左右

首批产品收购费: 200 元

备用流动资金: 400 元

预计一年可收回前期成本

5. 选址分析: 一是方便存放, 二是成本低。

调查分析

大学生的生活消费观念发生了很大变化, 由于消费观念的变化, 也使部分大学生对废旧物品的处理显得很随意, 大学校园内报纸横飞, 饮料瓶随处可见, 浪费了大量的资源。根据网上查到的资料显示并且分析.:

(1) 33%的同学的一月的费用是 500—600 元, 28%的

同学是 700—800 元。→有回收资源。

(2) 在宿舍一般来说 38.4%的废旧物品是书籍类, 24.6%的是酒瓶类, 同时电子产品在大三占较大的比例, 并且男女生宿舍的废旧物品差异明显。→针对性回收。

(3) 据调查, 38%的同学偶尔会进行废旧物品回收, 但 60%的是和专门的回收人员进行交易, 而不是直接扔掉。6.5%的同学是留给自己的同学朋友或者捐给别人。同时 70.6%的同学支持回收废旧物品, 21.6%的同学持随便态度并且 58.5%的同学认为需要在学校设专门回收点, 50%的同学认为只要是废旧物品, 可以选择抛弃或转送他人。其中 15%的同学认为旧物品, 假如太旧的话, 还是选择抛弃, 闲置没有意义。针对这类人, 我们在对他们家庭收入调查发现, 他们的家庭收入都在中等以上的水平。他们有勤俭节约的意识, 但还是不能把勤俭落到实处。8%的同学在对废旧物品抛弃时, 心理是矛盾的。认为不能利用的则抛弃, 而抛弃似乎又觉得可惜, 送回收站又不值钱。而且回收困难, 没有统一/专门的回收部门。针对这类人, 在对他们生活费用调查发现, 他们的家庭收入在中等以下水平, 他们有艰苦、勤俭的意识→有回收市场。

一、活动引言

我们心源社一直将“爱心回收站”作为社团的一个常规活动, 弘扬“变废为宝”的环保理念, 坚持以“融入社会、服务社会、实践社会、回报社会, 用爱去点燃这个社会每一个角落, 让社会多一份温暖”为宗旨, 践行我们每一位心源人的誓言。以志愿实践活动为平台, 充分展示了当代大学生积极乐观向上、积极进取的良好风貌。

二、活动主题

“献出你的爱, 点亮新的希望”

三、活动时间、地点

3月21日(星期四), 11栋, 7栋, 3栋

四、活动目的及意义

1、促进公益事业的发展，加大公益活动的宣传力度，使更多的当代大学生关注公益，投入到公益事业中来，奉献出自己的爱心和力量

2、加强学院的对外宣传的同时使更多的社会人士加入到公益事业中来，壮大公益力量、扩大学院影响。

3、使爱心回收站活动成为社团的品牌活动，通过此次活动使大一成员能够进一步锻炼自己，更加了解本社团。

五、活动前期安排

1、宣传方案

a、本次活动宣传时间在3月20日（周3）下午6:40至7:40进入大三、大二、大一寝室进行口头宣传，宣传时带上本子，笔记登记好要捐书的寝室号。（宣传人员名单由秘书处统一安排并划分好宣传楼层）

b、由宣传部制作海报4张，横幅2条，（海报分别张贴在9栋，2食堂，1食堂，5栋四个地点。横幅分别挂在1食堂和2食堂）

c、活动当天通过广播站进行宣传以及心源社对即将离开母校的大三同学的祝福词并点歌送上，宣传词由秘书处负责撰写。

2、宣传注意事项

a、宣传时注意佩戴工作牌，注意口头礼貌用语，简洁明了，突出重点在进寝室宣传时尽量低调，不可张扬。

b、注意海报的质量，并注意海报的宣传时间，横幅也要派人不定时看守，避免被收废品的阿姨收走。

、宣传前应注意宣传地点，不要将海报张贴在学校不允许的地方。张贴前一定要事先申请。

3、活动设施准备

a、借桌子 6 张由长期义务支教委员会成员：李引，李博，覃浩，陈春桥，王超负责。（在 2 食堂借）分别在 7 栋楼下，11 栋楼下的小岔口及 3 栋楼下设点，每个点 2 张桌子。

b、借太阳伞 3 把，由组织部成员黄建泉，孙光荣负责。

c、找袋子（大型的）10 个，由监察部李博翰，陈思宇负责。

d、分配守点人员，由秘书处统一负责。

f、召开全体动员大会，会议如下：

由社长作动员讲话，对各部门筹备工作进行汇总。

由组织部对现场工作作出具体安排。

六、活动流程策划

a、特别安排：（活动时间周三晚自习后）由于男生都普遍懒惰，也对寝室的清洁不重视。就算把点设在楼下也懒得将废书拿下楼。所以作出以下安排：在周三晚自习后，由秘书处安排专项人员按照在 6：40 至 7:40 宣传时记下的寝室号拿上口袋进行一一收缴。（收缴时注意佩戴工作牌，并避免发生口角，以免造成不必要的麻烦）

b、周四安排：7:30 涉及活动现场布置和相关准备工作的人员在二食堂门口集合。

c、7:30，8:00 进行现场布置

、秘书处根据课表安排守点人员到点上去守点。在守点过程中各个守点人员应注意与各点之间协调好工作，互相帮助

e、19:00 活动结束，清理现场并卖掉废品，统计好资金。

八、人员安排

1、宣传资料的制作和审核，李浩，王珊

2、进寝室人员安排，王，阳，夏露华

3、守点人员安排表，及物品管理，欧阳杨，邓晓佳

4、活动申报，黄波，龙萧

5、资金统计，刘秀，唐莉莉

6、工作监督-，李正杨，肖瑶

7、负责借相机和照相-----长期义务支教委员会干事:李博（如果李博有事没来则由其他人代替）

8、负责活动后例会的召开工作，殷若婷，陈麒祺

九、应急方案

1、宣传应急：张贴的海报应派人不定时注意，假若海报掉了宣传部应及时发现并及时补上

十、活动后期

1、召开总结大会

2、组织部成员须上交一份活动总结书。

十一、资金预算

部门

成员

主要任务

注意事项

组织部

部门所有成员

负责本次活动的策划，统筹安排

1. 工作的展开由各部门成员，在各部门负责人组织下统筹开展
2. 在活动的开展中，各部门根据工作安排，开展工作！各部门相互照应，共同努力把这次团日活动开展好。
3. 本次活动是大一成员进入社团的又一次大型活动，要充分调动大家的积极性。

宣传部

部门所有成员（如果出现人员紧缺，可向其他部门协调）

活动前期的调查工作

校内的宣传安排工作

海报、横幅、等宣传准备工作

部门所有成员

本次活动资金管理

回收资金的登记与管理

秘书处

部门所有成员

本次活动的物品借还与管理

长期义务支教

部门所有成员

负责本次活动的安全工作。

配合其它部门工作

监察部

部门所有成员

本次活动全程的监督与管理工作。

团支部

部门所有成员

一、项目概述

二、旧书的意义

1、省钱具有很大的性价比，实实在在看得见摸得着的省钱！

、顺应潮流，与时俱进

3、环保、节约能源，资源共享，发展循环经济是时下我们社会所倡导的发展方向，在美国、德国、日本等都有学校在进行教材的循环使用，我们国家包括上海在内的许多城市，也在学校开始试点推广教材的循环使用。因此，二手书理应受到推崇。

4、.考古价值旧书对我们来说可能只是单纯的省点钱，但是对专门有收集爱好或者考古专家来说简直是无价之宝！

三、市场分析

（一）背景分析

六月底，高校大三同学就要毕业离校了。每到这个时候，很多大学生都面临着如何处理旧书的苦恼。各人有着各人的法子，有的是卖给收废品的了，他们把一摞摞旧书（其实绝大多数还该是新书吧）以极便宜的价格（一斤3-4毛前，甚至更低）卖给那些收书的人，还有的就干脆直接当作垃圾扔了，这样不仅污染了环境，还造成资源的浪费。这些旧书大部分还用再利用的价值。看着这些还七八成新的，一些不用的教科书及一些学习资料，卖掉毁掉很是可惜。于是我们想通过此次活动把废物利用。

（二）优势分析

1. 是永久性的商业

图书是文化的载体，文化不断的发展，文化市场持续繁荣。图书经营是不会

时的。文化事业具有发展持续性，商机无限。

2. 有广阔的市场。

3. 有充足的货源。

在市场经济条件下，竞争越来越激烈，物价也上涨很快，对于收入低或没有收入的学生来说我们回收旧书也是一种方式。

4. 利润空间较大。

旧书一般的进货成本在 20%左右，零售价格在 50%—60%，毛利率达 80%以上。当然，所算利润是一个设想，至于能赚多少钱还是靠自己的努力、机遇和灵活的经营。

5. 投资少。

资金可多可少，少有少日做法，多有多的安排。

6. 风险低。

由于旧书收购成本低，所以风险也就低。在收购时把握好如下几点，风险也就更低了：

a、不进盗版书；

b、不进质量差、来价过高、时间性很强的书；

c、不贪小便宜，避免因小失大。

d、经营灵活、规范管理。

四、市场营销

1、抓收购。要与本校学生进行长期友好的合作的关系，收购的书籍质量要上乘，

2、品种上应多样性。

3、抓出售。以词典类、学生学习资料为主，并以打折出售。

4、抓管理。要办好收购旧书抓管理是很重要的。店员要聘用素质较高的人员，

5、以优质的服务满足学生个性化的需求。

五、财务管理

（一）筹备资金

因为旧书收购成本较低，所以预计投资 1200 元，其中：朱飞飞 200 元；马青 200 元；邓凡铁 200 元；黄俊 200 元；朱阿龙 200 元；肖盼盼 200 元

六、市场调查

一、社会群体对旧书的看法

1、您每年一般会买多少本书？

2、您经常去旧书商店吗？

3、您居住的附近有经营旧书买卖的店书吗？

4、您所看到的旧书店是什么样的？

5、您不去旧书店买书的原因是什么

6、您去旧书店买书的原因是？

7、您对旧书的看法是？

8、您一般什么时候会买书？

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/338064012010006106>