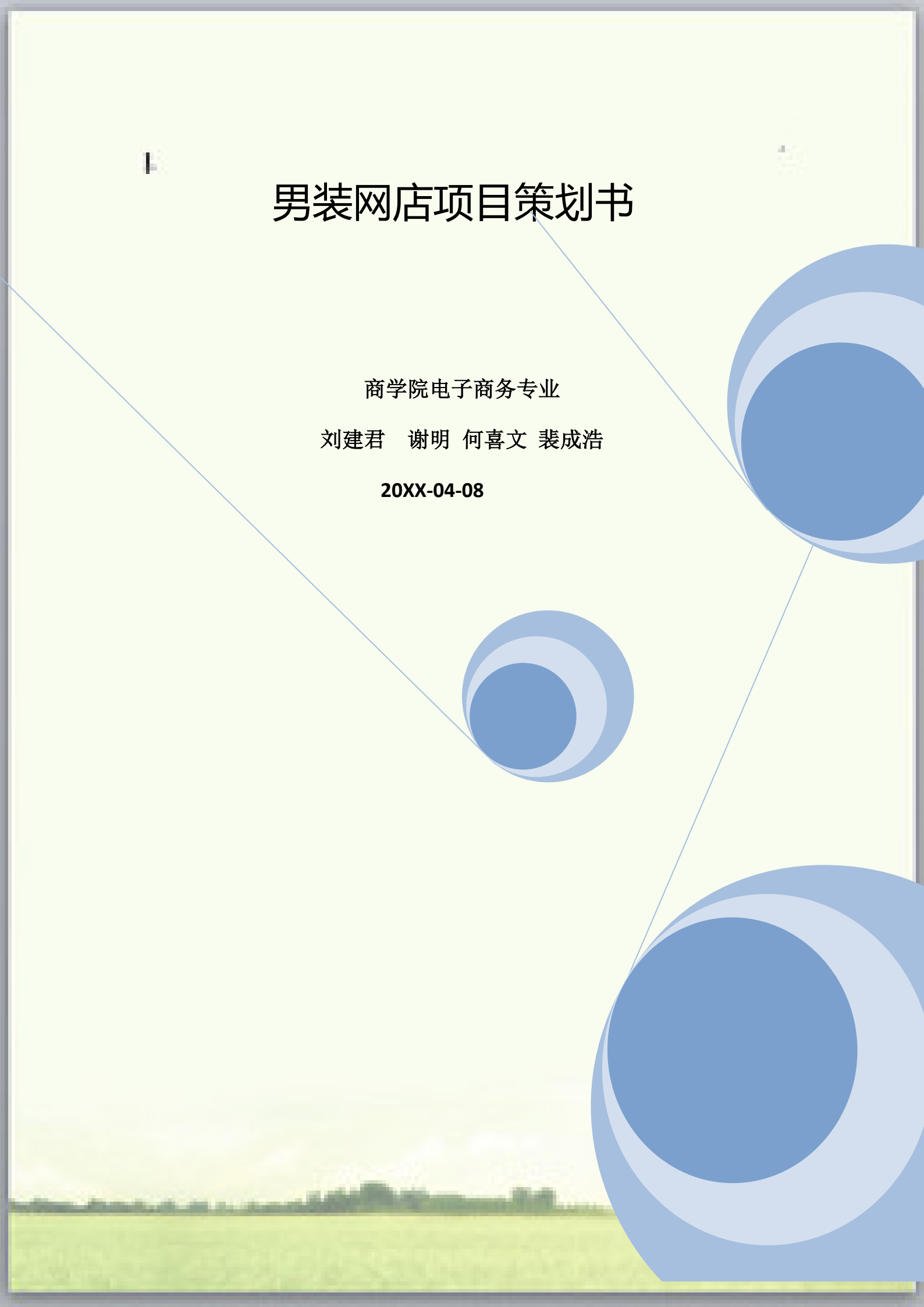


男装网店项目策划书

商学院电子商务专业

刘建君 谢明 何喜文 裴成浩

20XX-04-08



项目团队介绍

团队名称：雨后春笋创业团队

团队项目：男装网店项目规划设计方案

团队成员：刘建君 谢明 何喜文 裴成浩

团队口号：只要决心成功，失败永远不会把你

打垮！

团队目标：打造独立自主的男装品牌网店，建

立服装家纺电子商务网站

I 项目具体内容

- 一．项目概述
- 二．项目需求分析
- 三．项目可行性分析
- 四．项目总体规划
- 五．网店系统设计及后期网站建设
- 六．项目实施方案
- 七．项目运营管理计划
- 八．项目预算
- 九．项目评估
- 十．其它需要说明事项
- 十一． 有关附件

一. 项目概述

① **项目名称**：男装网店项目规划设计方案

②**项目背景**：随着互联网技术的飞速发展，互联网已经走进千家万户，网购已经成为一种时尚，一种新的生活体验。国家发改委“十一五规划”中如是说“国家信息化发展确立了电子商务的地位。各地区各部门相继制定配套措施，加大对电子商务发展的扶持力度。全社会电子商务应用意识不断增强，形成了良好的社会氛围。”

胡说“大力发展电子商务是推进国民经济信息化的重要内容。在全球范围内，基于互联网的电子商务正以前所未有的速度迅猛发展，不仅改变了社会生产方式，而且对经济结构的调整，产生了极为重要的影响，成为新经济的增长点。”

网是亚洲第一大网络零售商圈，其目标是致力于创造全球首选网络零售商圈。截止 2024 年 12 月 31 日，网注册会员超 9800 万人，覆盖了中国绝大部分网购人群，大约占据了中国网购市场 80% 的份额。其次，拍拍百度有啊易趣等网上 C2C 平台也发展迅猛。

同时，随着手机 PDA 及掌上电脑等无线终端进行的 B2BB2C 或者 C2C 的电子商务的发展，移动电子商务是存在着很大的潜力。2024 年初无线累计独立登陆用户约 1000 万，到 2024 年增长 4 倍多达到约 4600 万，今年 3 月则超过了 1 亿。其中，实物商品交易已达 75%，成为绝对主流。手机的发展也预示着网上购物的巨大市场空间。

网上开店作为一种新的创业方式，给很多年轻人实现了创业就业的梦想。我们团队成员都是电子商务专业学生，对网上开店，网络营销都比较熟悉了解。希

望通过网上开店，提高实践能力，并学以致用，促进创业就业。

② **项目目标**:网上男装店的最终目标是打造属于自己的男装品牌，成立有影响力的电子商务公司。这一目标将分三步完成。

④**项目带来的收益**：

项目时间	发展环境和条件	收益状况
初期	资金少，信誉不高，缺乏经验	主要是给供应商做代理获得一部分利润
中期	积累了一定店铺维护经验，有了一定的资金和信誉	自己找货源仓库，联系物流，提高店铺收益
第三阶段	整合主副网店资源，从货源仓储包装物流各方面能独立自主经营，售前售后打造网店自己的品牌。	做大做强后，收益主要来源于品牌和服务质量

二． 项目需求分析

(1) **市场定位及市场分析**：

本网店定位年轻一族，包括在校学生和广大社会青年，白领阶层等。突破传统实体店的经销代销模式，实现网络营销，网络购物的大众化。

(2) 目标用户分析：

- ① 年龄在 16 至 30 岁之间的学生，年轻上班族，有一定的经济基础和消费能力，接触网络较多，易于接受新事物，紧跟社会潮流，可以接受网上购买和支付方式。
- ② 学习时间较多，工作比较繁忙，但闲暇时间花在网络上的时间比较多。
- ③ 追求时尚，个性鲜明，讲究品位，消费观念比较开放。

(3) 市场环境及前景：

- ① 市场环境：随着国家相关政策的出台和相关企业在电子商务技术方面的大力支持，电子商务环境进一步优化，支付安全不断提高，物流行业不断发展，网购作为一种时尚的生活方式，渐渐地深入到了人们的日常生活中，发展迅速。
- ② 前景：电子商务的市场发展潜力是无穷的，一方面，潜在消费者的发展速度惊人。大城市由于信息网络发达，网购氛围日益浓厚，小城镇和农村市场正在逐步开拓。另一方面，电子商务交易额快速增长，更多的年轻人加入网购一族。

根据 CNNIC 数据显示，截至 2024 年 12 月底，中国网民规模达到 532

亿,超过美国日本英国法国德国等国家的总和,互联网产业呈现出旺盛的生命力。

(4) 竞争对手分析:从 2003 年到现在,上男装的发展势头强劲,竞争激烈。

以网为例,男装店数量达到 30000 多家。同时,随着腾讯拍拍网和百度有阿的崛起,竞争压力进一步扩大。还有凡客等 B2C 的有力竞争。

但是,相对于中小卖家来说,大部分都是非电商专业的人去创业做,专业知识没有我们电商专业的强,电商专业的学生更有优势,起点高,学习理解能力也比较强,发展起来也更快。

三 . 项目可行性分析

1 . 技术可行性分析 :

前期 :①拍拍等提供了很好的平台,有很多丰富的资源可以利用,省去了建设网站的技术难度。

②刘建君和谢明作为电子商务专业的学生,会用 PS,学过网站建设,店铺促销广告的制作,网店装修都有一定的基础,起步快,转化快。

后期 :在店铺达到一定的级别,自己有时间进货之后,利润提高,开始自建网站,利用一些建站软件或是再招一些计算机学院的同学来合作,基本上能解决网站建设的要求。

2 经济可行性分析:

相对于其他投资项目而言,网店资金投入相对较少,风险较小,见效也

比其它创业项目快，做好之后，投资回报率可观，成功率也相对较高。

1



3 实施可行性分析：

①团队成员协作程度高，分工明确，团结一致，都有在电子商务方面发展的共同愿望和创业构想，对开店有一定的认同和自信。

②现在团队成员都是电子商务专业学生和，在知识和实践上有一定的基础，并有两个独立的网店进行营业。其中一个上钻，发展较快，另一个网店四心，正在筹划发展之中。

③课余时间较多，可利用闲暇时间发展网店，积累经验，提高信誉，并积累一定资金。半年之后面临找工作，到时就可以全职经营网店，做大做强。

四． 项目总体规划

1. 目标定位

①主网店主营业务不变，以男装为主，定位年轻一族，副网店主营家纺。以后可能还会陆续开放几个网店，做大做强，主次协同发展。

②朝公司发展，分三步走。

第一阶段：近期到暑假之前，提高店铺信誉，提高成交量，提高利润，把主副网店做好。

第二阶段：暑假到 11 月份，寻找货源，做好专业服务，提升网店档次，打出自己的品牌和服务，进一步提升业绩，提高利润。

第三步：毕业后，创立自己的电子商务公司，整合主副网店资源，建立一个服装家纺自有网站，全职做网店，进一步开拓市场，深化品牌，扩充团队，实现快速发展。

2. 商务策划

商务策划	分类	具体内容
前期规划	网店建设	<p>① 美化网店，采用拓展版，进一步装修，借鉴其它做的好的网店，达到专业网店水平</p> <p>② 优化宝贝数量及标题，实现资源优质集中</p> <p>③ 优化宝贝服务，完善宝贝详情页细节及售后服务描述细节</p> <p>④ 增加营销投入，开通直通车，付费推广，提高排名和销量</p> <p>⑤ 新增网店，在拍拍平台和百度有阿上开店，扩大市场和影响力</p> <p>⑥ 进一步做好售后服务，提高处理问题的能力，提升网店形象</p>
	货源及物流	<p>①寻找新的货源，降低成本，争取自有仓储，提高经营竞争能力和赢利能力</p> <p>②开展与物流公司的合作，自由发货，打造自己特色售后服务，创建自有品牌，提高老客户的成交和忠诚度</p>
后期规划		<p>①争取在毕业时创建自己团队的电子商务公司，搭建网站，扩大团队，公司化经营，使网店更加符合电子商务发展的趋势</p> <p>②和工厂合作，进驻阿里巴巴等平台，扩大知名度，从事更高的电子商务的企业活动</p>

3 网站技术及域名规划

(1) 网站技术

：利用自有平台，开源系统，及专业相关的建站技术，打造一个品牌网站或是平台批发网站。

(2) **域名规划**：自建网站，申请注册域名。

(3) **网站管理维护**，这个在后期具体计划实施。

五． 网店系统设计及后期网站建设

(1) 网店装修及美化

①提高店铺标准，升级到拓展版；②运用所学 DIV+CSS,进行自定义布局，设计网店标识，优化店铺名称及布局；③运用 PS 技术打造更具吸引力的促销宣传图。

(2) 后期网站建设及维护推广

建立网站，进行 SEO 优化推广，进行日常管理，维护网站安全。

六． 项目实施方案

(1) 团队成员分工：

成员 \ 职责	售前	售后
刘建君	① 负责顾客咨询，解答顾客疑问 ② 网店的装修及宝贝选择下载上传，以及 网店宣传图文的制作，配合完成家纺网	① 负责网店日常管理及运 作，执行管理计划 ② 及时总结和处理网店发

	店的推广。	展中的问题，
--	-------	--------

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/376111241143010155>