

2023 年电商创业计划书模板

(实用版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年__月__日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用范文，如学习资料、英语资料、学生作文、教学资源、求职资料、创业资料、工作范文、条据文书、合同协议、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides various types of practical sample essays, such as learning materials, English materials, student essays, teaching resources, job search materials, entrepreneurial materials, work examples, documents, contracts, agreements, other essays, etc. Please pay attention to the different formats and writing methods of the model essay!

2023 年电商创业计划书模板

2023 年电商创业计划书模板汇总 6 篇

学习新的技能，积累新的经验，做好计划，让自己成为更有竞争力的人吧。那么我们不妨学习一下创业计划书怎么写吧。不妨参考一下，下面是本店铺给大家带来的 2023 年电商创业计划书模板，希望能够帮到你哟！

2023 年电商创业计划书模板（精选篇 1）

一、项目简介：

校园水果店的建立：在校学生达到 20__ 名的学院建立水果店。

二、市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多在校生的调查，80%的在校生每月消费水果的金额在 30 元以上。15%的在校生消费水果在 20—30 元之间。只有 5%的在校生消费水果在 20 元以下。

随着生活水平的提高，对水果的消费需求呈增长趋势。我国目前人年均果品占有量约为 45kg，与健康标准要求(70kg)还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果(80kg)的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国水果消费量比 20__ 年生产总量高出 70%

三、选择理由：

- 1、行业的需要：学校周围没有比较正规的水果店。
- 2、创业者的需要：资本投入小。

3、新颖的销售方式：开放式的自选。

4、多样的服务项目：提供清洗，提供组合包装，及在店内介绍各种水果的特征和适合食用的人群，引导健康消费。

5、水果的购买状况和消费者的心理：时间忙，没有多余的时间用来购买水果。超市因为以食品为主，所以不会购买很多的水果。

6、庞大的市场：大学生作为社会中最特殊的消费群体，具有广泛的代表性，他们有着巨大的消费需求，但同时他们又未获得经济上的独立，消费观念的超前和消费能力的不足使他们的消费受到了很大的制约。故经济又健康的水果成为了大学生休闲食品的最佳选择。

四、特色服务：

1. 水果行业是发展最大的行业。并且该行业没有什么大的销售巨头。市场空间非常大，是最多的投资者首选的创业方式。校园水果店的存在首先方便了在校生消费水果。因为水果店的选址一般在距离学生较近的地方。在这以前，人们

购买水果的场所一般为：超市、农贸市场、其它（游商和街头水果摊）。我们学校附近没有比较正规的水果店，下雨天出去买水果不方便。在学校开设水果店，可以让消费者购买水果更方便，增加水果的消费量。

2. 给顾客全新的、放心、保证质量和便宜的放心消费地点。更多的顾客选择去超市购买水果，除了是在购买其他商品的时候见到有水果销售，顺便购买外，剩下的最大原因就是超市的水果不管是从产品外观、产品质量、分量上都可以让消费者很放心。并且开放的自选

方式可以让顾客有更多的挑选余地。对于我们的水果店，我们可以每天进货保证水果的新鲜，价格便宜，完全可以给予顾客以上心理的满足。

3. 独特的引导消费。现在的人购买水果，完全是凭借自己的口味和喜好来选择水果消费，而忽视了水果本身的特性和适合食用的人群。通过对众多的消费者的调查，发现很少有人了解水果。这就说明大家都是在盲目的消费水果。作为一个水果零售商、我们的责任就是要教会大家如何合理的消费、食用水果。在这方面，我会在店面张贴每种水果特性的海报及适合食用的人群，和好坏等级的鉴别方法，引导大家健康的消费。

4. 提供多种多样的服务来针对不同的消费群。水果消费者一般会分为自己食用和送礼 2 种。针对送礼人群的心理及包装需要，我们会进行一些包装，有偿提供给消费者。也就是说，顾客可以随意组合、购买水果。购买完后如果需要包装，只需要交纳一定的包装费，就可以得到店内的包装，并可以得到贺卡一张。这样，既让消费者明白消费，免去了在游商或其他商家处购买的昂贵礼品装水果，又可以保证质量。针对消费者的需求，顾客在购买完水果后，可以自助的免费使用水源清洗水果。

五、竞争对手：

1、超市：

一般超市都是以以生活用品，零食为主，对于水果，一般都很少，而我们学校周围超市没有卖水果的。

我们的优势：

我们把店面开在学校，成本较低，并且我们的购物环境好，信誉度高和价格便宜。并且我们会提供水果的宣传介绍、礼品的包装等服务相信都是我们学校周围所没有的。

2、农贸市场：

一般是以露天的形式出现。由于摊位租金便宜，所以其价格可能会有点优势。但其购物环境、产品服务都没有，顾客也没有什么挑选余地，并且在质量和份量上都不很牢靠。

我们的优势：

一般人们去农贸市场都是去买些日常食用的粮食和蔬菜，所以在购买了大量的其它产品后，一般不会在购买很多水果，因为购买东西太多和太重都会对其行动形成不便。而我们的水果店开在学校里，这样方便了在校学生购买水果。相信谁也不愿意走 10 多分钟去买个西瓜在抱回家，大家购买这类水果更愿意在离家较进的地点购买，而且我们提供冰水果，夏天比较凉爽。

3、游商小贩：

其特点是流动行强，能把水果车推到学校，由于没有租金成本，所以其价格可能会更低。其缺点是游商小贩所售水果经常有缺斤少两、以次充好的现象。

我们的优势：

我们保证不会缺斤少两，诚信经营。

六、问题与风险：

（一）、如何降低成本：

1、采购成本：采购成本和销售量有直接的联系。但创业开始我们不会有太大的销售量，如何降低采购成本呢？其实我们只要找到合适的合作伙伴，相信这个问题就迎刃而解了。创业开始，我们会与水果批发商合作。

2、运营成本：这直接关系到产品的销售价格。我们除了房租便宜外，会降低水果的价格。

（二）、如何吸引消费者的关注：

开业初期，可以通过发放宣传单还有一些优惠的海报发放给在校学生。并可以推出购买一定数量推出优惠活动。这样可以增加水果的消费量。

（三）、如何让消费者选择我们提供的商品：

- 1、良好的形象
- 2、良好购物环境
- 3、有竞争力的价格
- 4、多重的促销活动 5、多种多样的便利服务措施。

（四）、损耗问题：

水果的损耗是最难控制的。因为其关连到产品的采购、仓储、运输等各个环节。并且水果是不太容易量化的产品，只能按金来计算其价格，而没有单个产品的单价。所以控制起来要比其它商品有点难度。在这方面，降低这一层面的风险。

（五）、气候条件：

气候条件是决定水果价格的主要因素，好在现在可以从某些机构了解到明年的气候预测，这也可以根据气候条件来判断水果的收购价格。

七、市场营销：

（一）、销售：

1. 单店推广：

（1）开业之初在水果店周围发放宣传工作单吸引顾客。

（2）推出优惠活动，吸引在校生前来消费。并可以推出购买一定数量优惠的活动。这样可以增加水果的消费量。

2. 水果的推广：

每天介绍水果的特性，推广水果对健康的知识。

（二）、产品、市场、利润分析

1. 产品定位：

水果店的开设在目标人群为 20__名在校生的学院。

2. 利润分析：

（1）目标为 20__名在校生的学院。80%的在校生每月消费水果的金额在 30 元以上。15%的在校生消费水果在 20—30 元之间。只有 5%的在校生消费水果在 20 元以下。

（2）水果店的开设，会大大方便在校生的水果购买以及一些工作繁忙的老师的的水果消费，相信水果消费市场的巨大。

（3）赢利分析：

市场份额分析：

消费人群：主要定位在学校中的学生。由于时间限制，决定了他们不可能去很远的地方，并购买很多很重的水果，所以在学校里开水果店最方便其购买水果。

2023 年电商创业计划书模板（精选篇 2）

在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本地区基本没有成熟的商务网站。

本公司在电子商务市场并不成熟的情况下进军电子商务市场，能在竞争并不激烈的情况下占领市场，扩大市场份额，以最快的速度实现盈利。

一、市场定位，功能定位

前期类型：C2C、B2C，服务对象基于本地区市民，经营小商品，食品，书籍，软硬件等，类似于传统仓储型超市的网上超市，另建立小型二手市场平台。

后期类型：B2C，B2B，增强交易平台功能，增加企业交易、产品发布平台，扩大网上超市产品内容，从经营低价商品扩充到大件商品，高产值，高利润产品。

二、发展目标

初期：申请域名，申请贷款，吸收风险投资，制作网站。联系 ISP，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

x 个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本地区有一定知名度，建立服务网络，建立产品采购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品采购、配送依托连锁超市

等传统物流网络。依托传统物流网络可以采用合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

x年：在本地区有较强的知名度，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进一步的充实，争取更多的加盟营销商，丰富网上超市的产品，并向高端产品发展。

吸纳投资，扩大经营范围，着手建立 B2B 商业交易平台。

实现网站盈利。

x年：达到本地区最大的几个电子商务网站之一，巩固市场份额，网站集成，B2B、B2C、C2C 三种经营方式为一体，建设独立的物流体系，降低经营成本。在巩固低端产品市场的同时，重心向高端产品发展，建立以高利润，高附加值产品为主的经营体系。

x年：收购产品供货企业，建设自己的产销体系，进一步降低产品成本。完全脱离传统零售商，物流公司，建立更便捷，更优惠的产品营销网络。

3年以后：视情况再定。

三、网站板块及风格

网站初期分为产品索引、在线交易、新品发布、BBS、二手市场，五大部分。

以后逐渐增加企业产品发布板块，增加会员板块，对付费会员实行优惠政策。

风格定位为简洁明快，图片和文字相结合，以淡色做基调。

产品网页形式采用统一模块，突出产品图片。

二手市场平台用统一格式，从产品名到产品备注都统一格式，并采用类似于易趣的信用制度，鼓励网下同城交易，避免不必要的纠纷。

仓储超市产品价格统一定价为__元，百元以上产品定价为__元。

四、网站维护

初期聘请专门的数据库操作员，网站内容每天更新，制定网站规范。

五、网站推广

加入大型网站的搜索引擎，如新浪 搜狐 百度等。

初期由于和传统零售商联合，可以在连锁零售商店内做广告，并在零售商店内采取诸如买一定限额商品送会员资格的推广优惠活动。。

等网站有了一定点击率之后可以找专门的策划公司来包装。从网页到宣传口号进行一次大的改版，打响品牌，进一步开拓市场。

六、技术方案

1、租用虚拟主机

2、操作系统：Window20__/NT

3、采用系统性的解决方案（如 IBM、HP）等公司提供的电子商务解决方案。

4、网站的安全包括防止病毒的袭击、防止黑客的入侵、防止因为以外事件导致数据的丢失电子商务网站还包括在交易过程中不泄漏客户的讯息，例如拥护的银行帐号、个人信息等等。使用著名公司设计的杀毒软件，并且经常定时升级，不使用来历不明的软件，注意移动存储设备的使用安全，这些可以有效地防止病毒的袭击。使用网

络防火墙、定期扫描服务器发现漏洞即是打补丁，是的黑客没有入侵的道路。对付意外事故，必须每天备份数据，如果有可能，使用 RAID 冗余磁盘列阵进行同步备份。对客户的信息保证安全是最重要的，在交易时要注意提醒客户提高警惕，在传输数据的过程中要对数据进行加密，例如使用密钥加密数据和数字签名技术等，保证客户的权益不受到损失。

5、相关程序开发。如网页程序 ASP、JSP、CGI、数据库程序等。

2023 年电商创业计划书模板（精选篇 3）

创业计划书它是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

【导读】

本创业计划书包括摘要、综述、附录三大部分。摘要列在跨境电商创业计划书的最前面，它浓缩了的创业计划书的精华。摘要涵盖了跨境电商创业计划的要点，以便读者能在最短的时间内评审 计划并做出判断。第二部分最主要的是进行产品/服务介绍、人员组织、营销策略、市场预测、财务规划。三、在跨境电商创业计划书最后附上附表等其他相关资料。

【价值体现与质量保证】

跨境电商项目创业计划书模板是中心征求多位知名 VC 的建议，拟定出来的版本，方便投资人详细了解您的跨境电商项目情况。在中心用心制作撰写的过程中，将根据您的跨境电商项目特点进行修改；本计划书是详细版本，可以对有兴趣的 VC，或者用于预约投资人面

谈前发送；

【目录】

(一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分 公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历

进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来 3-5 年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分 产品及服务

(一) 跨境电商产品、服务介绍

(二) 跨境电商核心竞争力或技术优势

(三) 跨境电商产品专利和注册商标

第三部分 行业及市场

(一) 行业情况

跨境电商行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对跨境电商市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

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/736041010054010045>