

# 黑龙江八一农垦大学大学生创业实践项目 计划申请书

项目编号			
项目名称	后疫情时代下“互联网+”模式电商孵化项目运营		
项目负责人	姜昊宇	联系电话	18686929035
所在学院	经济管理学院		
学号	20204041202	专业班级	20 级会计二班
指导教师	李乾杰		
E-mail	1106797733@qq.com		
申请日期	2022 年 6 月 18 日		
项目期限	两年期		

黑龙江八一农垦大学

## 填写说明

1. 本申请书所列各项内容均须实事求是，认真填写，表达明确严谨，简明扼要。
2. 申请人可以是个人，也可为创新团队，首页只填负责人。“项目编号”一栏不填。
3. 本申请书为大 16 开本（A4），左侧装订成册。可网上下载、自行复印或加页，但格式、内容、大小均须与原件一致。
4. 负责人所在学院认真审核，经初评和答辩，签署意见后，将申请书（一式两份）报送项目管理办公室。

## 一、基本情况

项目名称	后疫情时代下“互联网+”模式电商孵化项目运营						
所属学科	学科一级门：管理学 学科二级类： 工商管理类						
项目来源	<input checked="" type="checkbox"/> A、学生自主选题，来源于自己对课题的长期积累与兴趣 <input type="checkbox"/> B、学生来源于教师科研项目选题 <input type="checkbox"/> C、学生承担社会、企业委托项目选题 <input type="checkbox"/> D、拔尖专项 <input type="checkbox"/> E、竞赛专项 <input type="checkbox"/> F、研修专项						
申请金额	75000 元	项目期限	两年期	拟申报项目级别		省级	
负责人	姜昊宇	性别	男	民族	汉族	出生年月	2002 年 2 月
学号	20204041202	联系电话	18686929035				
指导教师	李乾杰	联系电话	13836961218				
项目简介	<p>随着国内电子商务的发展及快手上市后在全球形成的电子商务影响力，依托快手电子商务平台，运行电商直播网络项目孵化项目，借助快手平台成熟的电商网络、技术、平台及品牌方支持优势，直接越过中间商，让厂家直接将货发送到消费者的手中，既便宜又便捷，让消费者看的见吃得放心，经过我们团队的调查主要带食品，饮料等等借此以实现大学生创业。</p>						
负责人曾经参与科研的情况	无						
指导教师承担科研课题情况	指明方向并改正错误						
指导教师对本项目的支持情况	大力支持及细心指导						

企业导师担任的职务及科研情况		帮助联系厂家并提供流量				
企业导师对本项目的支持情况		大力支持				
项目组 主要成员	姓名	学号	学院	专业班级	联系电话	项目分工
	姜昊宇	20204041202	经济管理学院	会计二班	18686929035	直播
	孙恺辰	20204041301	经济管理学院	会计三班	18646154300	助理
	赵婧雯	20214049111	经济管理学院	工商管理二类一班	15004538896	直播
	孙超群	20214049301	经济管理学院	工商管理二类三班	15765903828	直播
	冯帅鑫	20194041331	经济管理学院	会计三班	13351391626	助理
指导教师	姓名	工号	学院/单位	职称	联系电话	电子邮件
	李乾杰	027021	经济管理学院	副教授	13836961218	1329536221@qq.com
	王强	无	无	无	17745555222	1813005054@qq.com

## 二、 立项依据（可加页）

<p>(1) 实体运行机构名称或公司注册名称</p> <p>运用快手公司平台进行直播</p> <p>(2) 项目背景</p> <p>新型电商形态的是数字化时代背景下直播与电商双向融合的产物。随着新型电商形态的发展和伴随着数字经济的到来，人们的生活水平质量逐渐提高，购物的方式逐渐越来越便捷了。</p>
--

通过直播带货的方式，让消费者更加直观地了解产品。短视频平台的快速发展，促使着直播带货的发展。先通过短视频吸引流量，再通过直播把好的商品通过直播销售给消费者。

受疫情影响，大家都减少了出行，尤其是大学生，根据学校对疫情的防控，为了迎合防疫。商场也经常受疫情影响而无法营业，消费者线下消费受阻，这是直播带货拉近了商家与消费者的距离的好时机，不同于传统的淘宝、京东等的电商平台，直播带货可以让消费者更加了解商品，可以更加直观的了解商品，减少了由于了解不到位货到后图片与实物的差别。这使得我们有了一个新的创业商机，根据我们调查，普遍大学生都喜欢在网上购物，我们在销量高的商品的基础上也会定期发送调查问卷，根据大部分消费者的需求选择一些呼声最高的商品来进行直播带货

### **(3) 创业计划书主要内容**

依托快手电子商务平台和公司，运行电商直播网络项目孵化项目，我们团队借助快手平台成熟的电商网络、技术、平台及品牌方等支持优势，售卖各种商品，直接越过中间商，让厂家直接将货发送到消费者的手中，我们团队也会和 MCN 公司严格筛选，把好的商品进行带货。既便宜又便捷，让消费者看的见吃得放心，质量有保障，物美价廉，借此机会能提高知名度，将优质的产品展示给广大消费者。

### **(4) 行业及市场前景**

#### **直播电商市场规模**

2018 年开始，中国直播电商行业成为风口，2019 年李佳琦等 KOL 的强大流量和变现能力进一步催化直播电商迅速发展。2020 年疫情的发生催生了“宅经济”的进一步火热，激发了直播电商行业的活力，市场规模相较于上年增长 121%，达 9610 亿元。预计2022 年中国直播电商市场规模进一步上升至 15073 亿元。

#### **直播电商成交额**

直播电商从无到如今的万亿成交市场仅花了不足 4 年时间。2017 年中国直播电商成交额为 268 亿元，2020 年上升为 12881 亿元，增长 4700%，发展迅速。

#### **直播监管环境趋严，行业将进入良性发展阶段**

近年来，针对直播带货行业的各项政策接连出台，对人们关注的刷单、主播欺骗和误导消费者、售卖假冒伪劣产品、发布虚假广告等问题，都提出具体的监管，提升直播带货的门槛。而随着直播电商行业监管政策越来越严格，直播行业相应的模糊空间将会减少，规范性将会增强，直播电商行业将在健康的氛围下实现更快的发展，将进入良性发展阶段。

#### **受疫情影响，直播带货将成为主流**

中国电商直播起始于 2016 年，从最初以内容建设与流量变现为目的起步尝试，产业链至今逐步完整化多元化。2019 年，直播电商整体成交额达 4512.9 亿元，同比增长200.4%，仅占网购整体规模的 4.5%，成长空间较大，预计未来两年仍会保持较高的增长态势。随着内容平台与电商交易的融合程度不断加深 2020-2021 年，直播电商在疫情、政策等多重因素的刺激下爆发式发展，头部平台持续向直播倾斜资源，直播带货几乎成为各大平台的标配。预计 2022 年直播带货的渗透率可以增长 20.3%。当然，从长期业态来看，直播电商将逐渐从“粗放式业态渗透”向“稳定商业链路”转化，同时，流量重心向

服务重心的转移，这也是直播电商渗透率持续提升的核心驱动之一。

#### **(5) 技术或商业模式**

我们有专业的人员进行直播培训，会定期的培训，有软件技术操作，会运营流量，去各大主播直播间刷礼物涨流量提升热度，公司也会对团队的账号进行投放流量。用户从看见商品到决策购买时间缩短。去掉中间商赚差价，用户通过主播直连品牌，有更大的让利空间。除此之外，团队内的主播集客能力较强，可以吸引更多的粉丝。不仅最大程度放大了规模效应，而且还能够几乎实现零库存。

#### **(6) 创业过程、机会与商业分析**

团队内成员都参加过直播带货比赛，并且都有各自进行直播过一段时间的经理，团队内的成员投其所好，于是组建了这个团队。

为了防疫，对于疫情期间在校大学生而言，出不去校门购物是一种问题，针对这一类问题，我们发现了在学校开直播带货是收益非常大的。

随着社会节奏变快和疫情期间，大学生更加难得出门购物，所以网购成了绝大部分年轻人购物方式。

##### **1. 时间金钱精力的节省**

电商直播相对于普通的电商多了互动性，许多商家为了增加产量，联合直播的网红明星在直播过程中发优惠券，电商直播为在校大学生节省了与同类商品的比较时间与精力。

##### **2. 通过直播看到产品的实物更加可靠真实**

从一定程度上说明直播中的产品还是有一定的质量保证。另外，从直播中大学生更容易更直接商品的外观，从主播那里了解产品的体验感受。

##### **3. 用户体验感上升**

通过直播这种较为直观、具体的方式，主播与消费者及商品之间有了更深一步的联系，让消费者感受到互动性与社交性，而不再是冷冰冰的商品图片。

#### **(7) 创业团队组建**

姜昊宇，赵婧雯，孙超群进行轮流直播，孙恺辰，冯帅鑫进行幕后服务。

#### **(8) 管理模式**

主播：负责日常直播间的人设搭建、直播拍摄

运营：负责直播间的活动策划、直播脚本策划、直播中控台的上下架等

场控：负责配合主播引导直播间用户成交，同时在主播轮班时接替

拍剪：负责日常带货作品的脚本策划、拍摄与剪辑输出

客服：负责对日常直播的订单、物流处理，以及解答售前售后问题

选品：负责对接日常直播间的选品，并协调样品、库存调动的事宜

投放：负责直播过程中的计划搭建、投放与数据优化

#### **(9) 创业投融资计划**

预融资 75000，团队内每个人出资 15000，其中 30000 购买直播设备，其余的 45000 用来推广和宣传。

#### (10) 企业成长预测

团队在前期的时候粉丝量会很少，浏览量也很少，导致商品卖不出去，需要推广，而在中期的时候，在前期的推广下已经有了一定量的粉丝基础还有浏览量，在运营一下直播间，消费者在直播间购买的商品会变得更加多。在后期，在运营、公司和推广的作用下团队的粉丝量已经有了很大的基础，持续运营下去保证好粉丝量。此时直播间的商品销量高会一直持续久居不下。

#### (11) 风险防范

1. 防止他人在校园内进行抄袭，盗用名字。
2. 规范销售渠道，延长盈利持续性，针对商品信息不对称的情况，平台应建立健全审核机制，对入驻的商家进行严格审核，把控商品质量，并建立完善的售后平台，积极接受消费者的反馈。

#### (12) 预期效益分析

在前期 7 个月内，我们团队销量不高，前七个月内每个月利润收入 3500 左右  
中期 8-18个月内，我们团队的产品销量会达到每个月利润收入 10000 左右  
而在后期的 18-24 个月内，我们团队的产品销量会达到每个月纯利润收入 18000 左右  
两年纯利润累积下来大概在 24 万左右

### 三、 经费预算

开支科目	预算经费（元）	主要用途	阶段下达经费计划（元）	
			前半阶段	后半阶段
预算经费总额	75000	——	60000	15000
1. 业务费	0.00	——	0.00	0.00
（1）能源动力费	0.00	——	0.00	0.00
（2）会议费	0.00	——	0.00	0.00
（3）差旅费	0.00	——	0.00	0.00
（4）文献检索费	0.00	——	0.00	0.00
（5）论文出版费	0.00	——	0.00	0.00
2. 仪器设备购置费	30000	带货设备	30000	0.00

开支科目	预算经费（元）	主要用途	阶段下达经费计划（元）	
			前半阶段	后半阶段
3. 材料费	45000	带货	30000	15000
4. 企业注册金	0.00	——	0.00	0.00
学校拨款	0.00			
财政拨款	0.00			

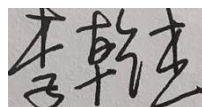
#### 四、项目组成员签名

姜是宇 孙志召君羊 孙恺辰

李婧雯 冯帅鑫

#### 五、指导教师意见

项目可行性高，有商业价值及社会价值，予以申报。

导师（签章）：

2022 年 6 月 15 日



六、 院系推荐意见

盖 章：

年    月    日

七、 学校推荐意见

盖 章：

年    月    日