

项目编号	
------	--

广州城建职业学院 大学生创新创业训练计划项目 申报书

项目名称：花之巷

项目类别：创业实践项目

所属学科：营销

申请人：余创业

专业班级：13 级计算机网络技术应用

指导教师：陈飞飞

填报日期：2014/9/23

创业实践教育中心制

二〇一四年九月

填写说明

一、本申请书所列各项内容均需实事求是，认真填写，表达明确严谨，简明扼要。

二、要求认真排版，注意调整好格式，用 A4 纸双面打印，左侧装订成册。文中
小标题为小四、黑体，栏内正文为小四号、仿宋。

三、“项目编号”一栏不填。

四、项目类别包括：创业训练项目和创业实践项目两类。

（一）创业训练项目是学生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

（二）创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

五、训练计划项目面向学生申报，原则上要求项目负责人在毕业前完成项目。创业实践项目负责人毕业后可根据情况更换负责人，或是在能继续履行项目负责人职责的情况下，以大学生自主创业者的身份继续担任项目负责人。

六、项目周期为一年半。项目验收结果中，必需材料为各项目的总结报告，补充材料为论文、设计、专利以及相关支撑材料。

七、学生负责人所在学院认真审核签署意见并盖章后，将申请书（一式三份）报送创业实践教育中心。

项 目	项目名称	花之巷					
	项目类别	创业实践项目		起止时间	2014 年 9 月至 2015 年 12 月		
	特色描述	花卉盆栽项目，具备低成本、低消费，能够促进人体健康和陶冶情操，是真正意义的“绿色消费“，花卉本身也可多样化循环利用。					
项 目 申 请 人	姓 名	余创业	性别	男	身份证号	441522199208280611	
	学 号	1399270136			专业班级	13 级网络技术应用	
	联系电话	18202096590			E-mail	514198798@qq.com	
	申请人曾参与创业实践情况	2013 年 12 月与人合作开了一间销售 u 盘的网店 2014 年 3 月独立开通了微店，销售男装					
项 目 团 队 成 员	姓 名	学 号	专业班级		联系电话	E-mail	身份证号
	余创业	1399270136	13 网络技术应用		18202096590	514198798@qq.com	441522199208280611
	蔡俊圭	1306020201	13 室内设计 2 班		18820127069	630677797@qq.com	441522199512010659
	蔡晓涛	1337040801	13 建管 8 班		18814118725	1203150257@qq.com	44051319940919291X
指 导 教 师	姓名	性别	年龄	职务/职称	所在学院	E-mail	联系电话
	陈飞飞	女	30	副主任/讲师	广州城建职业学院	754496312@qq.com	15917496134

一、项目简介

（内容包括项目建设背景、项目实施目标、构思设想、主要业务范围及项目特色等）

1、项目背景

我们根据国家积极鼓励大学生创业实践的政策指导，在校内开展了大学生消费调查，结果发现花卉盆栽项目在时下的大学生消费市场中潜力巨大，是一个可持续发展的绿色项目。

2、项目实施目标

希望以花卉盆栽项目实施的实际方式来响应和支持国家对环保社会的号召。通过学校提供的创业实践平台，开辟大学生花卉市场，不断创新、挑战，打造出覆盖于全国高校的大学生创业实践的金牌项目。

3、构思设想

在这个强调环保经济的社会，绿化的潜力毋庸置疑，学校提供了创业实践平台，但是实践的过程也要根据当下趋势结合互联网发展，所以要以实体店和网店相结合销售，宣传...互联网是未来的趋势，最终网店是长远发展的平台。

4、主要业务范围及项目特色

主要业务：花卉、盆栽、毕业拍照时候的花束/其他节日的花等等

裙带业务：花茶、香囊、diy 产品、陶瓷及玻璃工艺品、肥料、后期保养

为适应不同人群性格的销售，我们将通过自己的 DIY 结合顾客的个人需求，打造出具有花の巷特色并符合顾客需求的特色产品。

其中，以花茶和香囊为主的一些花卉衍生品充分体现了循环利用可持续的销售理念，即“花开可供观赏，花谢可泡茶喝。”这样既把花卉自身价值最大化也拓宽花店的收入渠道。

5、产品详细说明

1. 第一主打产品

(1)墨西哥国花—仙人掌/球



仙人掌的花语是——坚强。刚毅的爱情，隐藏花语：得不到的爱。仙人掌科植物有很强的耐干旱、耐高温特性，而且病虫害少，不需常施肥。

近年来，人们又发现其具有减少空气污染、净化空气的功能：其肉质茎上的气孔白天关闭，夜间打开，吸收二氧化碳，制造氧气，使室内空气中的负离子浓度增加。

(2)洁身自爱，不受干扰—芦荟



芦荟不像其他花朵常年鲜艳妖娆，它更多的时候是保持绿色的姿态，郁郁青青。芦荟也有刺，但不像玫瑰的刺那样尖锐易伤人，它的刺是在边缘规律的分布成锯齿状，暗示着自己的坚强，也抗拒着外界的触碰。

芦荟不仅是吸收甲醛的好手，而且具有很强的药用价值，如杀菌、美容的功效。现已经开发出不少盆栽品种，具有很强的观赏性。

(3)最有效的生物“净化器”——铁线蕨

铁线蕨的花语一无悔铁线蕨喜阴，适应性强，栽培容易，适合室内常年观赏。被认为是最有效的生物“净化器”。成天与油漆、涂料打交道者，或者、身边有喜好吸烟的人，应该在工作场所放至少一盆蕨类植物。



另外，它还可以抑制电脑显示器和打印机中释放的二甲苯和甲苯。

(4)有才而不骄，得志而不傲——君子兰



君子谦谦，温和有礼，有才而不骄，得志而不傲，居于谷而不卑是君子兰花语。即使没有娇艳动人的花朵，仅仅它那犹如碧玉琢成的叶片，就已经是一些观叶植物所望尘莫及的它那厚实光滑的叶片直立似剑，象征着坚强刚毅、威武不屈的高贵品格；

它丰满的花容、艳丽的色彩，象征着富贵吉祥、繁荣昌盛和幸福美满，所以人们广泛培育。是家庭常见的花卉品种。

第二主打产品

① 易动的心, 害羞——含羞草

含羞草株形散落，羽叶纤细秀丽，其叶片一碰即闭合；含羞草花多而清秀，楚楚动人，给人以文弱清秀的印象。可地栽于庭院墙角，也可盆栽于窗口案几。

赠花时，将盆栽轻轻地罩上粉红色薄纱，系扎上粉红色饰带花结。如果能再点缀上粉红色的马海毛绒球，会更加有趣。



② 不屈不挠——牵牛花



牵牛花的意义在于顽强，她那不屈不挠的精神，顽强求生的欲望，才是她生命的价值与意义。

牵牛花花语：你充满着勇气和力量，能很快找到所爱的人，步入幸福的人生。牵牛花有个俗名叫“勤娘子”，顾名思义，它是一种很勤劳的花。每当公鸡刚啼过头遍，时针还指在“4”字左右的地方，绕篱萦架的

牵牛花枝头，就开放出一朵朵喇叭似的花来。

晨曦中人们一边呼吸着清新的空气，一边饱览着点缀于绿叶丛中的鲜花，真是别有一番情趣。

二、现有基础和条件

（本项目已有的基础和前期积累，包括自身/团队具备的知识、条件、特长、兴趣、前期准备等）

1、经过我们一年的经营，我们已经摸索一套属于自己花店的管理方法，现在花店基本设施齐全，不用再投入大量的前期预备资金。目前店里拥有市值 3200 元的货物，去年的盈利也能够支撑我们后期的资金需求。

2、学校拥有自己的花圃，我们通过与学校合作，为学校的花圃提供经济效益的同时，我们也有了强有力的技术支持和供应保障，实现互利共赢。

3、目前我们团队的三个拥有各自的自身优势，在店铺的经营当中也充分的把自身优势融入到店面发展当中：

- 店面销售：余创业，计算机网络技术应用专业，跟随师兄管理花店有 1 年多，熟悉店面及网络运作。管理网店、跟进店面的网络宣传工作，通过正规的技术手段将网络销售和宣传做出出奇的效果。
- 货物采购：蔡俊圭，室内设计专业，在货物采购时懂得运用专业知识挑选对顾客更具吸引力的货品并会用他专业的知识将花店合理布置，靓丽的摆置使花の巷的吸引力十足。
- 日常维护：蔡晓涛，学院园艺协会的现任会长，对花卉培育有深厚的知识。而且本身的“绿化组织交际”给花店带来了不少的团体顾客（包括其他学院的绿化组织的团购订单）。

三、市场调研及可行性分析

（市场需求/目标市场/市场前景/产品或服务的前景等）

1. 市场调研与分析

随着中国经济社会的快速发展，各高校的扩招力度不断加大，大学数量不断增加，大学生作为社会特殊的消费群体，消费水平在不断的提高。与此同时，现代人的环保观念日益加深，低碳绿色生活深入人心，具有观赏，美化环境，净化空气的小盆栽消费规模必然也将极大的扩增。据华南农业大学的调查数据显示，学生对于养殖盆栽有兴趣的占 91.5%，购买动机则是为了装饰，净化空气和防辐射。这说明大学生盆栽市场的潜力和未来发展的前景是比较乐观的。对此，我们还展开了市场调研。（图示如下）

表一：

题号		比例
1	对于盆栽有兴趣	91.5%
2	愿意在寝室内养殖盆栽	89.0%

由上表可知，消费者对盆栽的需求量极大，市场潜力大。

表二：

题号	问题	比例
3	希望盆栽具有美化环境，能融入自己的元素，防辐射，净化空气等功能	92.68%
4	对于盆栽的培养技术知道一点，但不多	87.37%
5	不愿意购买盆栽，一般是出于盆栽价格太高，没时间和精力打理	89.0%

由上表可知，消费者对于产品的要求与我们店产品选择和设想方向一致，我们店将会物美价廉创意实用，专业化的服务来吸引更多消费者。

2. 目标市场的分析与定位

城建职业学院现有在校生 16000 多人（不包括成教），职院学生多为省内学生，经济状况较好。根据我们的实地考察，校内和附近的商贸城都没有花店，学生购买花卉盆栽都要坐 8 路公交车到几公里外的市中心购买。**得天独厚的地理位置：**花店地处学校人流最密集的 2 区广场，且 2 区是全校女生宿舍的集中地。所以这是一个有潜力的市场，并且有广大的顾客群体。这样庞大而多样的市场，其消费心理，购买习惯，收支水平等因素都存在很大的差别，导致同类产品的需求和购买行为具有特殊性。因此，我们做出以下目标市场选择。（图示如下）

主要消费群体	次要消费群体
①女生文静，文雅，细腻，爱漂亮，爱花。男生豪迈，潇洒，粗犷，爱玩。所以女生会购买小盆栽作为装饰摆放在寝室内的几率比较大。另外，根据城建职院男生比女生多的情况，所以我们会针对性的采购一些适应男生消费需求的产品来销售	②盆栽具有观赏性，趣味性，实用性，如果用于馈赠，意义深刻。所以我们会销售一些特殊意义的盆栽供消费者购买，比如，恋爱中的男（女）生，在一些特别的日子想送礼物给老师的学生，朋友之间表达祝福和感谢。所以我们将这样的一类群定为次要的消费人群 ③其次学校里面的各个协会，各种社团，还有传统的节目活动也是我们的次要消费对象。因为协会，社团装扮办公室是必须的，我们的盆栽可以为其装饰，从而提升整体环境的档次。对于学校的各种活动，我们店可以采取租赁盆栽的经营模式为之服务

四、项目实施方案及实施计划

1、团队分工：



2、目标实施计划

年度项目计划实施我们将一年分三个阶段，如下：

第一阶段（10月-次年1月）：好的开始是成功的一半，第一阶段是全年旺季：新生入学—大三毕业留念合影—平安节—圣诞节—元旦节。

- 1、 新生刚入学，购入新型盆栽，举办新生优惠活动，全场8折。发放传单1万份，印制立式海报，在校内微博、贴吧发布图文，为活动造势，提高影响力。
- 2、 赞助迎新晚会，借用这个平台让全校师生认识花の巷。
- 3、 大三毕业留影期间，花束销售旺季，举办预先订购优惠活动，订购一束送彩带一瓶，三束以上打8.8折。
- 4、 平安节—圣诞节—元旦节，举办为时一周的优惠活动，活动期间消费满20元以上，以不同节日为准分别送：苹果—圣诞帽—小台历。

第二阶段（次年2月-5月）：节日契机较少，侧重于网络销售，同时女生节为销售契机。

- 1、 开通淘宝、微店等平台销售。
- 2、 女生节期间，适量购入小礼品。与鲜花、盆栽形成套餐消费。准备包装用品，贴出广告强调“精美包装不加价”雇用两名女生在热点区域设点售卖鲜花。

第三阶段（次年6月-9月）：7、8月份暑期，销售周期短。

- 1、 6月初以优惠价格抛售，买2送1，清理货存，同时在网络平台加强销售力度。
- 2、 7-8月放假期间，重点投入提高网络平台信誉等级。

3、 9月购进3000元货物（包括盆栽、肥料等），举办新生优惠和盆栽免费换土保养活动。

注 宣传方案

- 1、 发放传单，印制海报
- 2、 赞助学校活动，借用这一极具公信力的平台提高知名度
- 3、 开通微博、微信公众号等社交媒体，
- 4、 举办各类活动等

长期目标规划：

- 1、 2年的时间打响品牌，第3年在从化9所高校开设加盟连锁店。
- 2、 5年加盟连锁店辐射广州各高校。
- 3、 终极目标，成为全国大学生创业实践金牌项目。

五、预期效益

（包括成果形式、成果经济技术指标、学生知识、能力、素质方面提升的预期效果描述等）

1、自身方面

项目实施后，将成为各位同学共同学习的实践平台。通过项目的实施，必将会提高我们的职业技能和就业能力，同时也会辐射影响到其他同学。销售的盈利，为自己的生活费用分担，将培养我们的独立自强的能力。

2、学校方面

通过与学校花圃的合作，将为学校的花圃带来经济效益同时也为花店保障供应，亦是园艺专业的学生提供一个园艺经营的交流平台。

3、社会效益

通过销售、宣传和各种活动，将让一大部分人对“绿色知识”有了进一步的了解，相应的也会提高他们对环保的重视，从而助力环保社会的发展。

4、经济收益

2014-2015 年度收入预算表：

NO	项目	数量	备注
1	市场占有率	80%	
2	营业额	116480 元	人均消费 10 元
3	利润	58240 元	
4	纯盈利	48060 元	减去经费 10180 元
...			

5、DIV（未来设计）创意成果展示

① 开心一笑，可爱笑脸表情盆栽。



这是一种迷你创意盆栽，有多种款式可供选择，顾客可以根据自己的想法把它培养成自己喜欢的“青草发型”。除了净化空气外，那可爱的表情，能让你在短暂的休息时刻擦拭那颗紧绷的心，轻松享受生活！

② 创意独特的 DIY 组合盆栽。

所谓组合盆栽，简单的说就运用艺术配置手法，将多种观植物同植于一个容器内，并配以小饰品和一定创作寓意。



组合盆栽不仅可以应用于家居美化、空间营造、送礼馈

赠，亦可以用于会场布置、办公室绿化、开放的空间及花坛景点布置，甚至可以成为人们新兴的休闲活动。它带给人们欣赏的美感，栽培的喜悦及装饰的乐趣，它是时代新时尚的产物。

六、本项目的预期风险及防范

（项目在管理、团队、市场、竞争、法律等方面可能面对的风险，及其针对风险拟采取

的防范措施等)

1、项目运行实施阶段详列:

	特点	应对策略
投入期	成本高, 利润很少甚至会处于亏损边缘, 同时竞争对手也比较少。这时期我们店的主要任务是建立知名度, 让消费者认知和认识我们的产品。	针对城建职院的市场规模较大, 顾客对产品有一定的了解并对价格比较敏感, 同时也存在潜在的竞争对手。对此我们将采用快速撇脂的渗透策略。即低价格, 高促销。
发展期	此阶段, 消费者对我们店面有一定的认识 and 了解, 将会开始大量接受并购买产品, 此时生产技术也逐步成熟, 销售量和利润也快速增加, 但将会有大量的竞争者涌入市场。	① 改变: 我们将改变产品形象, 并给予顾客一种“新感觉”, 让顾客在一定程度上重新认识产品, 进一步的树立产品形象。 ② 抓质量: 我们注重产品的保养, 不断引进盆栽种植技术来提高盆栽的存活率。
成熟期	经过一系列工作后, 我们店将会形成较为稳定的运行模式。此时, 即使我们店的黄金时期, 也是我们店的改良期。	我们店面销售的客户群体会面向广州城建职业学院的学生乃至更大的范围拓展。此时我们将进一步完善网路营销, 建立多层次的营销渠道, 开发新市场, 寻求新客户。另外, 我们会不断改进产品的品质, 进行产品改良。盆栽将会向中高档进军, 调整产品价格和加强产品促销将会成为我们主要的营销策略。
衰退期	当市场对产品的逐渐饱和, 产品的销售量将会迅速下降, 利润也不断减少。这时店面将要缩减开支, 来维持店面的正常支出。	①对于衰退期较快的产品, 我们将会立即放弃, 抽出资金来投入到其他产品来弥补衰退产品的亏损。 ②集中资源, 将它利用在最有利的细分市场上、最易销售的品种、款式上。

发展的过程当中, 我们会通过不断学习, 增强自身的管理知识及团队, 依照上级的相关规定合法经营, 将花店这个项目做大做强做长远。

七、项目经费预算

（一）经费预算表

NO.	经费支出科目	金额（元）	备注
1	店面租金（年）	225*12=2700 元	
2	物业费	90*12=1080 元	
3	店面装修	300 元	
4	展柜	300*2=600 元	
5	盆栽进货	2000 元	
6	宣传费用	500 元	
7	备用资金	2000 元	
8	广告费用	200	
经费合计		10180 元	
其中：经费自筹		7180 元	
拟申请经费资助		3000 元	

（二）经费预算说明

本项目经费主要使用于店面装修和租赁费用等基础消费，另广告费用、宣传费用同属花店宣传支出，另备用金是运作过程中的突发情况，详细如上表。

八、指导教师意见

签字：

年 月 日

九、学生负责人所在学院意见

签字（盖章）：

年 月 日

十、创业实践教育中心意见

负责人签字（盖章）：

年 月 日