

# 校园商业计划书项目 智慧校园商业计划书 (实用5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看。

## 校园商业计划书项目篇一

细分分析：集中在高校师生，为高校师生提供咖啡。

定位分析：休闲，饮食，娱乐于一体，以消费者可接受的价格提供一种情感和精神享受的场所。

确定诉求点：

- 1、饮食、娱乐和休闲，轻松，浪漫，享受；
- 2、不高昂的价格，高层次的享受；
- 3、学习，交流的场所；
- 4、校园生活群体的精神家园。

## 校园商业计划书项目篇二

推销对象：大一大二的同学们。

对象总人数：预计在5000人左右

对象需求分析：

(1)对于刚踏入象牙塔里的大学生来说，美好的生活才刚刚开始，想学习，可是没目标。他们会接受到很多新鲜事物，如果自己的手里有一台时下最流行的pad走在同学当中，那么无疑是对他们虚荣心极大的满足。

(2)对于大二的学生来说，美好的生活已经变得淡然无味，想学习，可是为有动力。总喜欢自己一人窝着，特别对于宅男宅女们，如果有一台pad可以陪自己共度这“黯然”的时光，那么无疑是最好的选择。

### 校园商业计划书项目篇三

通过一定的市场调查可知大学平均每天的快递数量在600件左右。因此这一分块区域的物流中心的面积在30至35平方米，为降低成本可以在的居民区租赁一间面积相当的住宅作为快递周转单号录入的仓库。根据市场调查此类房源目前的月租金约为1700元。

平均每个快递周转站需要四名员工，其中一名快递分拣员，日薪60元，快递单号的录入员，负责扫描录入每件快递单号，并对物品进行编号，方便同学取件。日薪60元。以每日600件快递为例工作时长不超过2小时。另外两人为快递员，负责每日将物件送至指定地点，并将没有及时取走的快递件放入“宝盒”寄存箱。日薪75元。工作时长不超过2.5小时。两人轮班。同样，为了降低企业的成本，由于在学校周边的特殊优势，所有人员都将以校园兼职为主。

### 校园商业计划书项目篇四

学生会是学生和学校之间的桥梁，因此要打入学生市场首先宝盒选择与学生沟通。通过学生会向学校和学生之间传达这一新型便捷的快递渠道。同时以赞助校园活动等方式扩大宝盒在校园中的知名度，以学生会为媒介，接触到学生和学校领导，从而成功的在校园中试点这一项目。

在另一方面，可以与学校的勤助部门接触。勤助是学校与学生间相互交流接触的一个很好的平台。宝盒公司在为勤助提供项目的同时，也为自己做了免费的广告，不仅扩大了在学生中的影响力也能够多接触学生群体，了解学生这一庞大的客户群体对于快递行业的建议和需求帮助公司改善进步制定更好的发展方向。于此同时也使得公司的兼职人员有了一定的固定性，在一定程度上降低了公司的用人风险。

## 校园商业计划书项目篇五

1-外卖盈利：搭建平台后，食堂窗口入驻平台，每在平台上销售一单，可根据销售额抽取5%-10%服务费。另外，同学们下单需要支付一定的配送费用作为配送员的工资或平台盈利。

2-搭载广告：平台搭建成功后，可以依托人数规模等等搭载广告，从而收取广告费用实现盈利。