一.概述

1.、电子商务现状以及发展

电子商务由1995年开始进入中国市场，至尽为止已经有15年的时间了。电子商务乃是随着网络技术的发展而形成的一种全新的商务活动框架，其发展对与之相关的法律、政策、技术规范以及企业家经营意识和知识储备等等都提出了很高的要求。

20\_\_年9月,阿里巴巴集团发布的《新商业文明浮现——20\_\_年度网商发展研究报告》显示：截至20\_\_年上半年，中国的网商数量已经突破6300万，社会经济影响力越来越大。据不完全统计，20\_年9月以后的一段时间里，每天新增的网店超过5000家。而根据20\_\_年12月淘宝公布的数据，淘宝注册商家超过一个亿，从20\_\_年的930亿到20\_\_年淘宝交易总额达到20\_\_亿，而这个数据在20\_年，将会达到4000亿。

从网民、网友，到网虫、网商，不同时期不同称谓的出现频率告诉我们，互联网的应用正在深度进化，从娱乐、社交到生活，再到电子商务，大部分人都已经感觉到，电子商务正在改变我们的工作模式、商业模式和商业形态。

时至今日，几乎没有人不听过网店、阿里巴巴、淘宝等电子商务词汇，“今天不电子商务，明天将无商可务”。电子商务今天已经如火如荼，这是不可否认的事实，品牌商、工厂、经销商乃至个人，无不寻觅着在电子商务里面找个空间挂靠，并且无数成功的例子在宣告，电子商务吧，让你的生意火起来。

实体店传统以来，一向是产品的销售终端，在电子商务出现之前，几乎所有产品都是经销售终端到消费者手里，而如今，电子商务汹涌的抢着他们的饭碗。要不就电子商务，要不无商可务，开通网络营销之路，对于众多实体店，已经是迫在眉睫，尤其是连锁实体店，越发沉重的固定成本，越来越多的客户被分流到电子商务公司。

艾瑞咨询近期正式发布的《20\_\_-20\_年中国的网络购物行业发展报告》数据显示，20\_\_年中国的网络购物交易规模(实物类商品为主)继续高速增长，达到2630亿元，较08年增长105.2%，超出艾瑞预期。考虑到虚拟及服务类商品的网络交易情况，艾瑞咨询认为电子商务及电子支付对居民的日常生活的影响程度逐步加深。

20\_\_年中国的网络购物交易规模达到2630亿元，超预期增长

艾瑞咨询最新统计数据显示，20\_\_年中国的网络购物交易额规模继续高速增长，达到2630亿元，较08年增长105.2%，超出艾瑞预期，其主要原因是淘宝、拍拍等第三方平台式购物网站交易额增长率超出艾瑞的预期。20\_\_年淘宝网交易规模达到2083亿元，连续5年实现100%以上的增长。艾瑞咨询分析认为，这一现象的出现与09年淘宝网改善卖家评价体系、优化买卖交易功能等密切相关。

2电子商务模式

c2c实际是电子商务的专业用语，是个人与个人之间的电子商务。c2c即消费者间 ，因为英文中的2的发音同to，所以c toc简写为c2c。c指的是消费者，因为消费者的英文单词是Consumer，所以简写为c，而C2C即 Consumer to Consumer。

B2C(Business toCustomer)。B2C中的B是Business，意思是企业，2则是to的谐音，C是Customer，意思是消费者，所以B2C是企业对消费者的电子商务模式。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于Internet开展在线销售活动。

一般是商家与顾客之间的商务活动，也就是通常所说的“网上购物网站”。企业、商家可充分利用电子商城提供的网络基础设施、支付平台、安全平台、管理平台等共享资源有效地、低成本地开展自己的商业活动。

它是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于Internet开展在线销售活动。B2C模式是我国最早产生的电子商务模式，以8848网上商城正式运营为标志。B2C即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间，大大提高了交易效率，特别对于工作忙碌的上班族，这种模式可以为其节省宝贵的时间。目前B2C电子商务的付款方式是货到付款与网上支付相结合，而大多数企业的配送选择物流外包方式以节约运营成本。随着用户消费习惯的改变以及优秀企业如商业项目计划书ack商业项目计划书onese、李宁、美特斯邦威、雅戈尔等示范效应的促进，网上购物用户迅速增长，这种商业模式在我国已经基本成熟。

二.方案规划

1.、设计目标与宗旨

目标：打造一个网络上的世界皮革直营航母。

商业模式 ：B2C的商业模式;网站和实体相结合。

2、项目设计

桐乡定位高端-世界皮革直营航母，要想在商业模式上有所突破与创新，可以利用现阶段电子商务比较成熟的环境打造网络购物的电子商务平台(以下简称平台)。它需要解决三个问题：卖什么，怎么卖，如何盈利

2.1卖什么?

主营箱包，皮具、鞋、皮草等，应该说这些商品还是比较适合在网络进行销售，成功的案例也很多。但是网络销售只能选择有品牌，质量好的商品进行销售。可以大大降低退换货率、投诉率、提高购买转化率。利用各自品牌本省的影响力，降低平台本身的宣传推广费用。

2.2 怎么卖?

商品流可以分为三种方式

A.完全利用 商铺的库存量，平台零库存

优缺点分析：零库存，低成本，但是商品更新太快，无法完全保证平台上出售的商品商铺有现货，只能尽可能的建立协调机制降低无货率。

B.完全自建仓库备货

优缺点分析：极高的成本，需要很大的资金流支持，但缩短了中间环节，提高了利润，库存情况清晰明了。

C.部分利用商铺的库存量，部分自建库存

优缺点分析：上面两个方案的折中过渡方案，尽可能回避各自缺点。

信息流的三种方式

A.独立建站，建立网上的 商城

优缺点分析：独立建站，拥有完全控制权。类似国美电器网上商城，一号店，京东商城等。但这样的网站运营需要强大的技术和团队支持，而且网站的推广成本极大，广告费用高。

B.利用淘宝目前超强人气开设淘宝商城专营店

优缺点分析：部分受制于淘宝的游戏规则，但可以利用淘宝的几百万会员的人气，推广成本相对较低

C.开设淘宝商城并将数据同步到独立网站并建立分销渠道

优缺点分析：进退自由，可以视发展情况有所侧重的发展淘宝商城或者独立网站，并在适当时候推出分销制度，发展分销商，并可以发展市场内的有兴趣的商铺进行分销，既共享了资源又能从网站获取第一手的商业资料。

2.3 如何盈利?

就平台本身而言前期盈利主要以进出货的差价为主，后期可以利用平台本身的影响力，在赚取差价的同时收取加盟费和广告费。最终目的创建平台本身的品牌和渠道。并根据网络的特点同时创多品牌。电子商务平台其实和传统实体市场相同，它的培育同样需要一个比较长的周期，只能做好一年亏本，两年保本，三年开始盈利的心理准备。

就平台对于市场商铺的附加值而言，对商铺来说在传统市场销售的同时多了一个网络的渠道，而这个渠道又不必花费太多的精力去打理，只需交给专业的电子商务运作团队即可。

目前的现实就是很多实体商铺本身在进行初级阶段的电子商务，或者有很多想实施，但苦于没有技术和人才。所以为商铺提供这样一个电子商务的服务既为自己的网上世界皮革直营航母做准备，又为商铺提供了一条网上销售的渠道，可以大大提高竞争力。

综合分析，可以采用以下模式进行：第一阶段： 组建电子商务团队(或公司)开设淘宝商城，选取若干品牌专卖店加入，由团队统一拍摄实物照片并录入淘宝商城数据库进行网络销售，当商品卖出后，每天下午固定时间由专门物流人员统一收货，统一打包，统一发货。第二阶段：根据销售情况，平台逐步自行进货并销售。第三阶段：当商品数量和销售量达到一定程度，团队也已经完全组建并融合，可以开始将淘宝商城的数据同步到的独立B2C网站上，并建立分销制度，发展分销商。如果再发展一个阶段的话，那就是舍弃淘宝商城，全力推B2C网站，既可销售其他品牌产品，也可创建自己的品牌产品和销售渠道，开创电子商务的新渠道，打造一个网络上的世界皮革直营航母、一个行业电子商务门户网站。

三.项目优势分析

桐乡 在实体的各方面均成熟可行，建立平台。依靠实体的市场建立起来的B2C平台具有起自身优势：

a.仓储问题：由于 各店铺就是一个最有效、实时的仓库，所以平台的仓储成本为零。

b.是送货时间太长的问题：由于B2C平台的仓储就是自身，所以在送货方面能做到当天定获当天发货。

c.商品质量以及售后服务没有保障的问题：为保证商品质量，在所有货物发出之前均由专业物流团队统一收货、包装、发货，保证了商品质量。至于售后问题，客户面对的也是平台，而非商铺，由此的商品质量保证机制负责与商铺协调沟通，省却了客户与商铺的对话。并可建立7天免费退换货、先行赔付、货到付款等机制。

d.信誉问题：以 的名义建立的商城，更容易让消费者产生信任感。

四.实施规划

1.人力资源配备

商业策划团队：市场调查、商业计划书撰写、网络营销策划、电子商务策划

网络营销团队：搜索引擎优化(SEO)、竞价排名指导(SEM)、网站联盟广告(PPC)网站技术团队：网站开发、各种应用系统的开发维护、电子支付接口开发

网站运营团队：图片拍摄、数据录入、文案、网上交易接洽、24小时在线客服、网上支付处理、信用卡防欺诈管控

物流管理团队：商品供应管理、库存管理、发货管理

2.软件解决方案

使用目前已经很成熟的淘宝商城系统建立淘宝商城，以及网上商店软件市场占有率第一的shope\_软件建立独立网站

3.宣传推广

前来 的游客发放电子优惠券，凭密码可以参与优惠。

网站定期向会员发放网络优惠卷，对回头客进行优惠;

悬挂网商标识;

搜索引擎推广：优化网站，让Google 和百度更多的收录网站信息;

电子邮件推广：有针对的群发电子邮件;

网络广告推广：购买广告位或者Google AdWords或者百度关键字;

博客推广：利用博客的Web2.0效应;

软文推广：聘请职业写手撰写推广的软文;

与有关部门合作举行大项公益活动，提升网站知名度;

3.资金预算

员工薪水：50万

摄影设备：6万