



15 个团队 / 15 个创新点 / 15 套完整的创意方案
有方法 / 有思路 / 有调研 / 有创意



北京服装学院商学院 创新企划学生作品集

赵洪珊 / 主编
常静 / 副主编

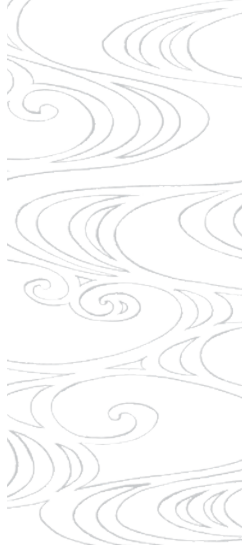
BIFT

CREATIVE PROJECTS COLLECTION OF STUDENTS
SCHOOL OF BUSINESS, BIFT



赵洪珊

教授，北京服装学院商学院院长，中国纺织工程学会家纺专业委员会委员，中国家纺协会“十三五”规划专家。研究方向：时尚产业经济与时尚品牌管理；专著《时尚驱动：服装产品开发与运营》、《现代服装产业运营》、《服装商品企划》、《服装会展策划》等；发表论文 100 余篇，其中在《当代财经》、《服装学报》等核心期刊发表论文等 20 余篇。

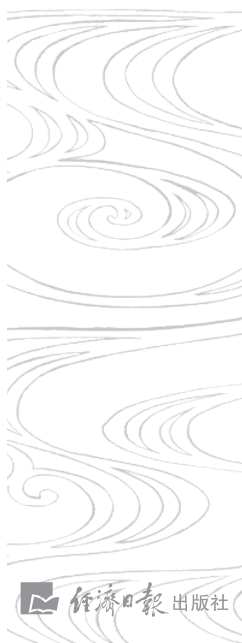


北京服装学院商学院 创新企划学生作品集

赵洪珊 / 主编 常静 / 副主编

BIFT

CREATIVE PROJECTS COLLECTION OF STUDENTS
SCHOOL OF BUSINESS, BIFT



 经济日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

北京服装学院商学院创新企划学生作品集 / 赵洪珊

主编. — 北京: 经济日报出版社, 2018. 1

ISBN 978 - 7 - 5196 - 0299 - 4

I. ①北… II. ①赵… III. ①企业管理 - 文集 IV.

①F272 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 021264 号

书 名: 北京服装学院商学院创新企划学生作品集

主 编: 赵洪珊

副 主 编: 常 静

责任编辑: 王 含

责任校对: 刘妙怡

出版发行: 经济日报出版社

地 址: 北京市西城区白纸坊东街 2 号 A 座综合楼 710 (邮政编码: 100054)

电 话: 010 - 63567690 (编辑部) 63567687 (邮购部)

010 - 63516959 63559665 83558469 (发行部)

网 址: www.edpbook.com.cn

E - mail: jjrbcbjsbjb@163.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京鑫瑞兴印刷有限公司

开 本: 710 × 1000 mm 1/16

成品尺寸: 170 × 240 mm

印 张: 15.75

字 数: 250 千字

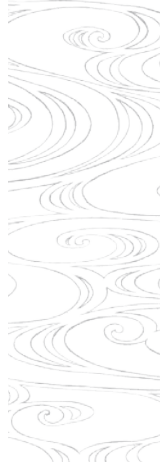
版 次: 2018 年 2 月第一版

印 次: 2018 年 2 月第一次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5196 - 0299 - 4

定 价: 68.00 元

特别提示: 版权所有 · 盗版必究 · 印装有误 · 负责调换

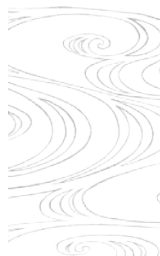


前言

北京服装学院 1959 年 2 月建校，是我国第一所服装高校，目前已成为特色鲜明、国内一流、国际知名的“中国时尚高等学府”。2016 年，被英国《时装商业评论》(《Business Of Fashion》) 评为中国最好的时尚高校。

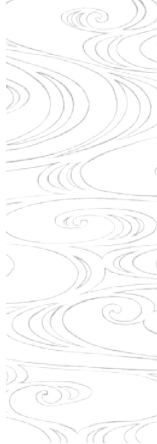
北京服装学院商学院，是一所集经济学、管理学为一体的综合型二级学院，设有时尚品牌管理、时尚买手与企划、企业零售管理等特色专业。为适应国内对国际化复合型人才的需求，与伦敦艺术大学、米兰理工大学等多所国际时尚类院校相继开展合作，参与“国家优秀本科生留学资助项目”、“北京市高等学校高水平人才交叉培养计划”等项目。严谨、科学、完善的教学体系培养了大批掌握专业技能、具备领先视野、符合社会需求的应用型高级专门人才。

为响应国家“大众创业、万众创新”的政策，商学院组织学生积极参与各级别的创新创业比赛，并在全中国和北京市“挑战杯”、全国市场营销竞赛、中国“互联网+”大学生创新创业大赛（北京赛区）等竞赛中频频获奖。



本书将近年来商学院学生精彩的获奖作品进行汇编，其中包含了对当下市场的调研和解读、创新创业的思路以及科学的研究方法、严谨的逻辑思维。相信这本书将会给在创业道路上的企业、正在寻找新发展方向的管理者、在校的大学生提供参考。

本书系北京服装学院教育教学改革立项项目“时尚经理人实验班规划与建设”（项目编号：2DJG-1504）的阶段成果。在此，感谢商学院郭燕、陈桂玲、陈遊芳、陆依、邵争艳、王秋月、陆亚新、刘荣、常静等指导老师提供优秀作品。



目录

CONTENTS

1 归本策划案	001
2 Green-imagination 公司创业策划案	021
3 初心创业策划案	045
4 快游大学生私人地接导游项目	055
5 老街坊养老服务策划案	071
6 慢慢推荐书籍售卖与公益捐赠项目策划案	085
7 中华会馆创业计划书	099
8 “沾花惹草” 服装美容店创业方案	121
9 易水中天策划案	135
10 子悦早教创业策划书	155
11 四川宜宾红楼梦酒业 “梦酒” 定制酒市场营销策划	171
12 撒拉嘿项目策划案	183

13	大学生手工创意在线市集策划案	199
14	“梦想链” 创业计划书	215
15	“助跑 C 驱动” 营销策划书	229

归本策划案

作者：李凌月 夏雨晴 刘欢欢 吴楠 迟雯婷

“归本”策划案主要介绍“以老养老，老有所依”项目。该项目于2017年5月荣获首届中国纺织类高校大学生创新创业大赛“旭日杯”全国总决赛二等奖。

“以老养老，老有所依”项目的核心产品是一款名为“归本”的养老社交平台APP。鉴于目前中国老龄化问题的日益严峻，“4:2:1”式的家庭结构逐渐普及，独生子女想要周到地赡养老人可谓是心有余而力不足。而且，现如今有更多的年轻人选择异地工作，没有充足的时间陪伴老年人，这导致了老年人的精神空虚问题日益加重。因此该产品致力于让老年人在这个平台上广交朋友，并将自己的学识分享给其他人，缓解老年人的精神空虚问题。

养老问题究其根本是子女没有充足的时间和精力陪伴老人，但单方面想要从子女的角度着力解决养老问题是不现实的。因为如今的独生子女家庭不仅要供养4个老人，同时也要抚养孩子。所以，“归本”APP致力于为年轻人分忧，同时也为老年人的生活添加些许乐趣，充分调动可利用的社会资源，增强老年人之间的交流，给老年人一个安详充实的晚年。

一、项目概况

1. 项目名称

“以老养老，老有所依”。

2. 描述项目

现如今越来越多的老年人拥有高学历和快速接受新事物的能力，因此我们可以通过互联网平台为老年人搭建一个相互交流的桥梁。该项目紧密贴合“互联网+”思维，致力于打造老年人养老社交平台。

3. 经营方式

建立养老社交平台 APP。

二、市场定位分析

1. 市场背景

（1）人口老龄化现状

随着银发浪潮的到来，中国已经成为世界上老年人口最多的国家。据统计，2015 年 60 岁及以上人口达到 2.22 亿，占总人口的 16.15%。预计到 2020 年，老年人口将达到 2.48 亿，老龄化水平达到 17.17%，其中 80 岁以上老年人口将达到 3067 万人。

（2）养老痛点

◆ 养儿未必能防老

随着“4：2：1”式的家庭结构在中国逐渐普及，20 世纪 80 年代四世同堂的金字塔迅速变成现在的倒金字塔形式的家庭结构。独生子女如今面对就业、医疗、子女教育等问题已经举步维艰，周到的赡养老人可谓是心有余而力不足。

◆ 老年人精神空虚

在现代社会里，异地工作和生活的压力让许多年轻人疲于生计，忽略了父母的孤单。同时，很多老年人在退休时常会伴有“退休综合症”，一时难以适应社会角色和社会交往的变化。

◆ 养老院：民办太贵，公立太少

民间出资的民办养老机构价格偏高，大多数收入水平比较低的老人只能望而却步。而公办养老机构因为中国老龄政策法规体系建设还不完善，存在养老机构设施欠缺、一床难求、服务不到位等诸多问题。

（3）养老趋势

李克强总理近期指出，到 2020 年要全面建成以居家为基础、社区为依托、机构为支撑的覆盖城乡的多样化养老服务体系。

（4）“互联网 + 养老”

目前“互联网 +”正全面融入金融、交通、医疗、保健等与养老服务相关的家庭服务业。在 2015 年，国务院印发《关于积极推进“互联网 +”行动的指导意见》，明确提出“促进智慧健康养老产业发展”的目标任务。这意味着，互联网智慧养老上升到国家战略层面。

2. 目标消费者群体特征

◆ 即将步入老年的人群受教育程度越来越高

第六次人口普查数据（下文简称为“六普数据”）显示：

表 1-1 第六次人口普查数据表

年龄段	平均受教育年限	受过高等教育的人口比重	文盲比重
25 ~ 34 岁	≥ 10 年	18%	0.7%
45 ~ 54 岁	9 年	6%	2%
60 ~ 69 岁	6.5 年	4.3%	12%
≥ 85 岁	3.3 年		44%

从平均受教育年限来看，其呈现出随年龄的提高而降低的总体趋势。从接受过高等教育的人口比重来看，年龄越低的人口队列中受过高等教育的人口比重越高。从文盲人口比重来看，其呈现出随年龄降低而快速下降的趋势。

◆ 即将步入老年的人群对互联网的接受和使用程度不断提升

截至 2016 年 12 月，我国网民规模达 7.31 亿，而互联网普及率已达到 53.2%，较 2015 年底提升 2.9 个百分点。

根据中国网民数据显示：

表 1-2 各年龄段使用互联网人口比重表

年龄段	使用互联网的人口比重				
	2016 年	2026 年	2036 年	2046 年	2056 年
20 ~ 29 岁	30.3%	20.2%	-	-	-
30 ~ 39 岁	23.2%	30.3%	20.2%	-	-
40 ~ 49 岁	13.7%	23.2%	30.3%	-	-
50 ~ 59 岁	5.4%	13.7%	23.2%	30.3%	-
60 ~ 69 岁	4.0%	5.4%	13.7%	23.2%	30.3%
≥ 70 岁		4.0%	5.4%	13.7%	23.2%

由表 1-2 可知，未来即将相继步入老年的人口队列中，能够接受并使用互联网的人口比重将大大提升。

3. 市场规模与市场容量

根据国家统计局数据显示（见图 1-1）：

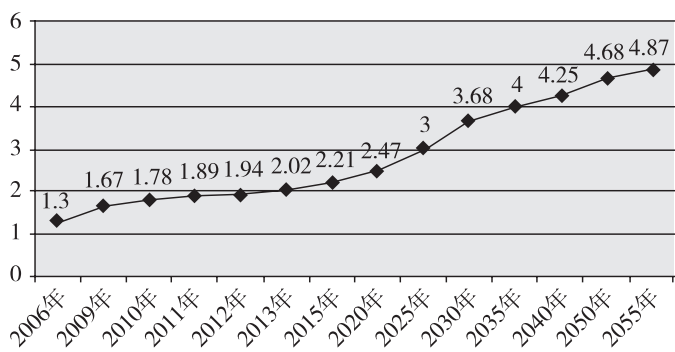


图 1-1 中国老龄人口增长情况

2017 年，60 周岁及以上人口 2.31 亿，占总人口的 16.7%；65 周岁及以上人口 1.5 亿，占总人口的 10.8%。到 2025 年，老年人口总数将超过 3 亿，2033 年超过 4 亿，平均每年增加 1000 万老年人口。

未来 20 年是中国老年人口增长最快的时期。最高年份将增加 1400 多万。21 世纪中叶，60 岁以上人口将达到峰值 4.87 亿，占总人口的比重由目前的 13.7% 上升到 2053 年的 34.8%。

4. 市场潜力分析与预测

（1）养老市场潜力

我国养老市场规模存在巨大开发潜力。

全国老龄办数据表明，2010 年我国老年人口消费规模达到 1 万亿元，预计到 2020 年将达到 3.3 万亿元，2030 年达到 8.6 万亿元，2040 年达到 17.5 万亿元。而从 2014 年至 2050 年间，中国老年人口的消费潜力将从 4 万亿元左右增长到 106 万亿元左右，占 GDP 的比例将从 8% 左右增长到 33% 左右。我国将成为全球老龄产业市场潜力最大的国家。

（2）APP 发展潜力

随着智能手机、平板电脑等移动设备的快速崛起，随之而来的是在这些移动设备上的应用（APP）呈现爆发式增长。在这个趋势下，许多企业将 APP 作为其提供推广品牌、接触消费者甚至销售内容的渠道。现如今，APP 的开发与推广成为移动互联网行业的一个巨大的市场。

（3）对社会影响——颠覆传统养老方式

归本居家网络养老整合社会服务资源，既解决了老人养老服务的大量需求以及政府机构养老床位的不足，又解决了政府因财力不足捉襟见肘的困难。与此同时，有了养老系统平台在服务中的组织、引导、监督、管理作用，服务企业在服务中有了方向，有了抓手，再也不是从前感觉市场很大却无从下手的局面了。

5. 市场调研

图 1-2 群组饼图为本小组的线上调查问卷问题及数据分析：

本次市场调查一共有 300 人参与。通过上述调查情况可见：人们的收入大约在 4000 ~ 15000 元之间，且大部分人身体健康或能自理，在这种物质条件良好的基础上，更愿意选择居家养老以及社区养老。

在调查的人群中，有 85% 的人感觉生活有些孤单，只有 15% 的人感觉自己的生活非常充实。使用网络方面，96% 的人会使用网络，但其中 62% 的人只会基本操作，且使用网络并不熟练。可见，互联网已逐渐进入老年生活。

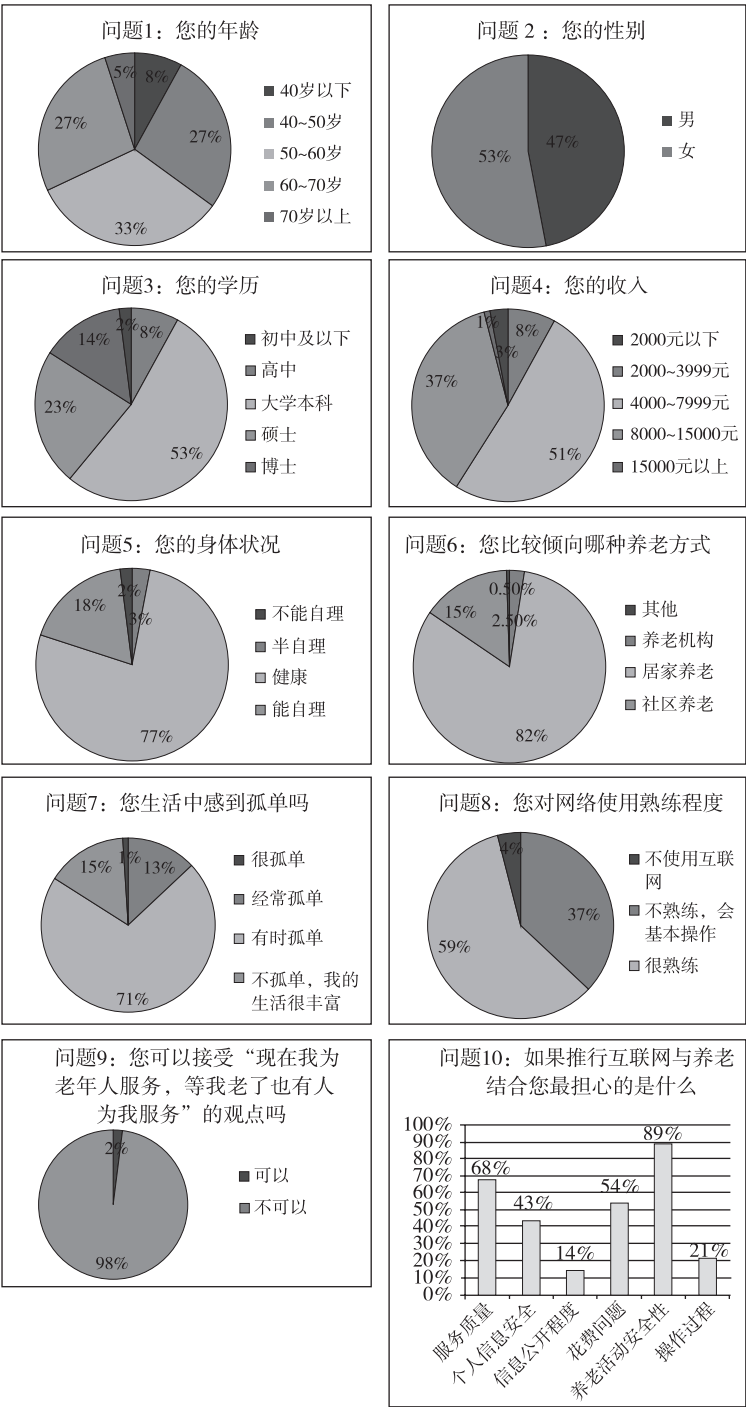


图 1-2 调查问卷数据分析

三、竞争环境分析

1. 宏观环境分析——PESTEL 模型

中国人口老龄化甚重，养老问题已成为热点。随着互联网生活化发展，以“互联网+”的形式进行养老，会更适合、更方便老年人。

表 1-3 PESTEL 模型分析表

政治因素 (Political)	◆ 推崇建设以政府为主导的养老服务体系 ◆ 发挥社区养老的重要作用 ◆ 2017 年两会提出鼓励“互联网+”的养老方式 ◆ 国家正在推行“居家养老”、“社区养老”政策
经济因素 (Economic)	◆ “未富先老” ◆ 养老金稀缺，养老保险制度不完善 ◆ 社会经济的迅速发展必定推动养老产业的发展
社会因素 (Social)	◆ 老龄人口越来越多，子女照顾老人的压力越来越大 ◆ 会使用带电子设备、移动网络的老年人越来越多 ◆ 人们除了物质上的需求，更注重精神上的需求 ◆ 老年人也需要自己的老年朋友圈 ◆ 发扬中华民族传统美德，注重居家养老
科技因素 (Technological)	◆ 网络逐渐生活化，“互联网+”融合身边事物 ◆ APP 软件开发已是易事
环境因素 (Environmental)	◆ 微信、支付宝等软件逐渐改变着人们的传统支付方式 ◆ 京东、淘宝等软件逐渐改变着人们的传统购物方式 ◆ 互联网生活化逐渐改变着人们的生活方式
法律因素 (Legal)	◆ 现有的《老年人权益保障法》的规定更多注重原则性，但其精神赡养方面有待完善 ◆ 有关老年人赡养问题，法律法规没有明确的要求，因此无法为老年人提供保障

2. 产业环境分析

进入养老市场的企业越来越多，但大部分企业是追求收益，而不是着重丰富老年人的精神世界。而“归本”致力于将物质世界和精神世界融合的思想，开辟新型养老模式。

表 1-4 养老企业优劣势分析表

	优势	劣势
行业	“互联网+”型的养老方式较为空缺，没有形成规模体系，市场前景较为广阔	养老问题已成为社会上热点问题，潜在市场竞争者众多

续表

	优势	劣势
竞争者	◆ 企业主要做实体养老,但实际上更多老年人拥有房产,且不愿意去养老机构养老,他们更愿意居家养老 ◆ 企业针对用户群体较窄 ◆ 虽然企业也有提供老年人的精神服务,但质量并不高	现今政策开始鼓励网络养老
投资者	有关老年的企业,可以在“归本”平台上做广告,或与“归本”APP 合作	合作商的产品质量严重影响着“归本”APP 的名誉,因此要精选合作商
顾客	◆ 大多数顾客存在着想要社交的心理,他们也需要精神上的满足 ◆ 在老年圈中有归属感	◆ 顾客不太愿意和陌生人接触 ◆ 过于看重为别人服务时自己的面子问题

3. 公司内部竞争环境分析

市场竞争并不仅仅体现于外部环境因素,内部环境因素更是企业应注重的地方。

表 1-5 公司内部竞争环境分析表

人力资源	◆ 人员分工明确,公司财产使用规范 ◆ 虽然在同部门之间平级的工作人员有竞争趋势,但要以公司利益为重 ◆ 在保证公司人员物质条件的基础上,要充分丰富其精神文化。体现出公司理念。减少人才流失现象发生,并吸引更多人才参与其中
有形资产	◆ APP 软件运营 ◆ 公司的固定资产使用情况
无形资产	◆ 企业所塑造的“‘以’老养老,老有所用”的企业文化 ◆ 通过“互联网+”的方式改变传统养老方式

4. SWOT 分析

表 1-6 SWOT 分析表

	优势	劣势
内部	◆ 对老年人的需求较为了解 ◆ 软件简单易操作,易于接受 ◆ 软件提供的服务较为实用,所涉及的内容时尚、新颖、健康,符合老年人积极向上的生活态度 ◆ 整合老年人的人力资源	◆ 社会经验不足 ◆ 承担风险及危机能力不足 ◆ 资金较为缺乏,前期投入成本较高

续表

	优势	劣势
外部	◆ 养老机构竞争压力较大，网络养老市场空缺 ◆ 老年人越来越多地接触互联网，想要用互联网满足自己精神世界的愿望越来越强烈 ◆ 政府政策对网络养老事业和大学生创业的支持	◆ 养老机构也提供精神文化交流 ◆ 老年人一时难以接受 ◆ 潜在竞争多甚多

四、公司服务项目战略

1. 公司宗旨与使命

(1) 项目宗旨

“归本”着眼于现在的热点问题——老年的养老问题，结合“互联网+”的思想，打造一个良性循环的网络老年养老社交平台。

(2) 企业文化

“归本”意味着回归本心。对于老年人来说就是每一个人能在忙忙碌碌了一辈子之后，还能够找回最初的那个自己，让晚年生活再青春一回。

2. 公司“归本”APP 服务战略

(1) APP 结构总览

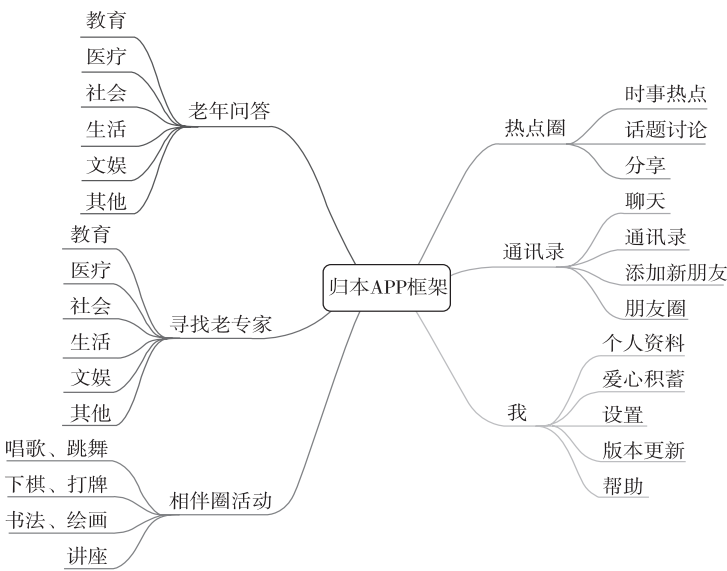


图 1-3 APP 结构