

附件 1

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:

邻里农舍鲜果智慧新零售

项目类别:

创业训练项目

所属学科:

财务会计

申请人:

张伯龙

专业班级:

18 会计实验二班

指导教师:

张翔

填报日期:

2021 年 3 月 1 日

创业教育学院制

二〇一九年十一月

填写说明

一、本申报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、参加创业比赛等工作。

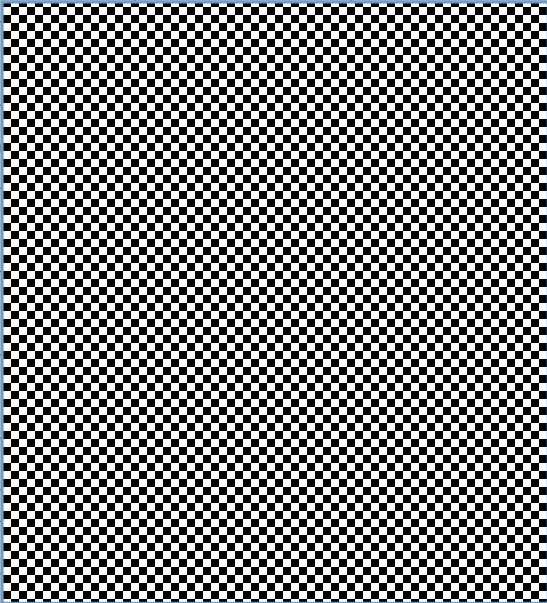
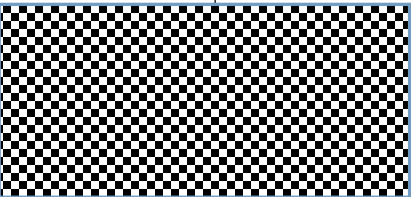
（二）创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动或创立公司。

五、申报创业训练项目和创业实践项目的团队只能配备 1 名校内导师。

六、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训练。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。

七、项目周期为一年。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。

八、学生负责人所在学院认真审核签署意见并盖章后，将申报书（一式一份）报送创业教育学院。

项 目	项目名称	邻里农舍鲜果智慧新零售					
	项目类别	创业训练项目		起止时间	2021 年 02 月至 2021 年 03 月		
	特色描述	新零售无人自助水果贩卖机将以新零售的模式给农业带来新的发展机遇，在助力乡村振兴的同时，满足多元化市场需求。					
项 目 申 请 人	姓 名	余伯龙	性别	男	身份证号		
	学 号	1807270230		专业班级	18 会计实验二班		
	联系电话			E-mail			
	申请人曾参与创业实践情况	自主创业：2019 年广州鸽子电子商务有限公司 CEO 获奖经历：2020 年从化区创业比赛三等奖 互联网+院赛二等奖					
项 目 团 队 成 员	姓 名	学 号	专业班级	联系电话	E-mail	身份证号	
	李沛青	1807010319	18 工商企业管理 3 班	158			
	黄泽华	1907250216	19 市场营销二班	198			
	谢浩洋	1907280128	19 工商企业管理实	133			
	徐枫	1907300135	19 市场营销专升本	130			
	周佳越	1907060253	19 物流管理 1 班	137			
	张邦英	2007280137	20 工商企业管理实	138			
	黄敏怡	1907230208	19 财务管理 2 班	188			
指 导 老 师	姓名	性别	年龄	职务/职称	所在学院	E-mail	联系电话
	张珊	女	41	副教授	经济与管理学院		
	吴天付	男	36		深圳邻里农园有限公司		

一、项目简介

互联时代的到来正深刻改变着农业的产业环境，催生了一系列的新零售模式，随着消费者生活质量不断提高，需求也不断提高，传统零售模式逐渐不再能满足新市场需求，需要新的营销思维迎合市场发展。新零售无人自助水果贩卖机将以新零售的模式给农业带来新的发展机遇，满足多元化需求。

而另一方面，扶贫政策不断完善，政府支持生鲜扶贫，广东省扶贫开发办公室关于印发《关于推进“三专”建设的指导意见》的通知：发挥消费扶贫专柜、专馆、专区（三馆）在消费扶贫中的作用，进一步拓宽贫困地区农产品销售渠道。

本公司围绕三大核心要素与市场竞争：①做到线上线下结合，不仅在线下进行普通的水果自助贩卖，包括线上小程序订单送货上门及多元化的零食。②消费者群体覆盖面广：以中高端小区及商厦、校园等人流密集地为主，消费者覆盖面广泛。③强大的物流供应链管理和专利技术支撑，具有完善的物流体系，22小时内完成从果园到锁鲜柜，并投资百万专利技术最终达到百分之4的损耗比。并在锁鲜柜中使用智能处理模式（杀菌、保生长模式），延长水果生命周期，降级损耗比。本机将从1000多个指定的贫困村中采购生鲜水果，促进民生改善与经济发展、衔接脱贫攻坚与乡村振兴有效结合。

第一阶段目标在2021年扩建分选中心并进行全渠道推广，以广州、深圳为中心扩建到500个点。第二阶段目标在2022年准备IPO，围绕长江三角做到10000个点，同时辐射全国市场。第三阶段目标在2023年建立品牌生态圈，布局全球市场。公司的使命：农业科技创新，推动中国农业可持续发展。公司的愿景：赋能农业全产业链，打造全产业资源平台。

二、现有基础和条件

项目现有基础上有着：

一、15 年行业经验及强大的供应链支撑，致力搭建一个数字新零售智慧农业云平台。

二、以新鲜水果为入口，结合线上互联网+后台大数据+区块链底层技术+物联网技术为主要核心内容，联动线上商城、线下自动无人售卖机实现新型信息消费无缝链接。

三、提升农业产业数字化、智慧化，提高产业运转效率；降低成本，拓宽销路，让大山的水果有路子走出去，实现精准扶贫；

四、在城市的消费者轻松购买到从果园 22 小时直达社区的新鲜水果，持续释放市民消费力度。在居民社区、商务大厦、高等院校、购物中心投放鲜果智能售卖机，百米内轻松购物！

通过前期的积累，本项目在深圳市已取得 120 个试点，与万科物业、长城物业、中海物业等高端社区进行合作。我们使用的是平台+水果基地合作新模式，通过线上平台大数据反馈到水果基地，进行水果采购向 B 端市场进行品牌运营，在销售过程中同步进行数据反馈到平台，形成一个闭环式盈利+电商模式。现合作农产品基地有：1.5 万亩赣南脐橙基地、3 千亩猕猴桃基地、1 千亩火龙果基地等，邻里农园线下智能售卖机具有恒温恒湿智能定温、物理极速保生长技术，比传统机器保鲜时间长、大屏幕展示，即买即提等功能。

创业团队每位成员都有各自的优势和缺陷，以下我们简单介绍本团队每位成员的特长、兴趣及个人具备的知识和自身条件。

1. 黄泽华：市场营销专业 在校担任院长助理

曾获奖过第八届经济与管理学院辩论赛冠军、第八届经济与管理学院辩论赛最佳辩手、广东省市场销售技能省赛一等奖等奖项。

2. 余伯龙：会计专业 在校担任乒乓球协会会长、辅导员助理、班长等职位

获得过从化区创业大赛三等奖、第六届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛广东分赛区银奖。

3. 徐枫：市场营销专业 曾获奖过广东省市场营销技能大赛一等奖、从化区星耀短视频制作大赛三等奖，拥有高级营销员资格证书及网络视听主播资格证书。

4. 李纳青：工商企业管理专业 曾获得过第十五届“挑战杯”广东大学生课外学术作品竞赛中荣获一等奖、全国计算机一级证书、英语应用能力 B 级等多项技能。

5. 谢浩洋：工商企业管理专业 在校担任经济与管理学院辩论团队部长，获得过第七届辩论赛一等奖等奖项。

6. 周佳越：物流管理专业 在校担任经济与管理学院团委秘书部部长、辅导员助理、学生会秘书部副部长等多个职位。

获得个人奖项与技能有：中国第六届国际“互联网+”大学生创新创业大赛省赛银奖、校级智慧零售运营与管理一等经、全国计算机一级证书，高级物流管理员、英语应用能力 B 级等多项技能。

7. 张邦英：工商企业管理专业 个人奖项及技能:全国计算机一级等级证书，校园第八届辩论赛优秀奖等奖项

8. 黄敏怡：财务管理专业 在校担任经济与管理学院纪律委员会督察部干事 曾获得过第十二届“挑战杯”广东省大学生创业计划竞赛金奖、第六届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛广东分赛区银奖、第七届“精通杯”创新创业大赛暨中国国际互联网+大学生创新创业大赛铜奖等奖项。

三、市场调研及可行性分析

市场需求：近年来，水果成为了人们最喜爱的线上购买品类，于 2017 年 12 月通过对 24 个城市进行网络调研，发现水果、奶制品、海鲜水产为消费者在线上常买的 TOP3 生鲜品类，其中水果就占据了 70%的比重。

目标市场：公司处于生鲜电商行业，将以深圳的小区 and 写字楼作为目标市场，目标用户是小区居民和写字楼的白领。

市场前景：生鲜电商不做线下将逐步淘汰出局，无人零售成为线下新切入点，加入到新零售的营销模式中，新零售场景下，多渠道销售场景闭合，通过数字化实现线上线下融合，大数据时代，门店智能化普遍，提升顾客购物体验与效率，线上商店商品种类齐全，物流配送效率高等。

产品或服务前景：提高物流配送效率的同时，我们将会不断丰富所能提供的水果种类与食品种类，完善对水果的加工服务，进行水果榨汁，水果切块等，为消费者提供更多的便利。

四、项目实施方案及实施计划

（一）实施目标：我们计划在以深圳、广州为首的目标市场进行投放水果零售机

（二）实施内容与步骤

1. 与农产品基地签订水果销售合约
2. 搭建农产品基地-云仓-水果零售机-消费者的供应链体系
3. 研究冷链运输技术，降低水果运输损耗
4. 完善水果零售机的保险技术和服务功能
5. 完善小程序的商城功能和社区团购功能，不断创新产品和服务功能

（三）团队分工

1. 总经理：主要负责确定公司的发展方向和管理目标，组织制定公司的发展规划、年度工作总结；

2. 产品研发部：按照公司战略进行产品研发，保质保量完成研发任务，并根据市场部反馈和运营部的需求，配合做好各项产品研发和更新工作；

3. 财务部：定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势；收集有关产品的需求信息，掌握用户需求的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施；

4. 运营部：负责日常管理校外模块，并进行运营维护其社区环境，收集用户反馈；协助总经理组织制定公司发展战略规划，组织并参与校外模块的活动。

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. 项目预期成果

在项目顺利进行的前提下，第一阶段目标在 2021 年扩建分选中心并进行全渠道推广，以广州、深圳为中心扩建到 500 个点。第二阶段目标在 2022 年准备 IPO，围绕长江三角做到 10000 个点，同时辐射全国市场。第三阶段目标在 2023 年建立品牌生态圈，布局全球市场。公司的使命：农业科技创新，推动中国农业可持续发展。公司的愿景：赋能农业全产业链，打造全产业资源平台。

2. 学生素质提升方面

- （1）团队合作能力明显加强，配合越来越有默契, 为以后的职场提供帮助。
- （2）营销手段增加，推销能力增强，丰富了经验和阅历。
- （3）创业意识增强，与人沟通能力增强，处事相比以前更加圆滑。
- （4）参加互联网+大赛获得省赛奖牌。

六、本项目的预期风险及防范

（项目和管理、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）

（一）管理、团队

由于是学生的训练项目，团队管理可能因经验欠缺出现偏离预期的情形，团队成员也可能会因为升学或就业等因素导致不稳定，以致对项目造成一定的影响。

（二）市场、竞争

随着国家政策的大力推行，人们对政策的把握及市场敏锐度的提升，会面临越来越多的竞争对手，学生的应对可能不及时或不力，再加上学生法律意识不足，以致项目进展受阻。

（三）防范措施

1. 多向指导教师请教，充分尊重导师意见，以及时纠正学生的一些偏差行为或决策。
2. 团队成员通过各种形式多加强学习，提高法律意识，提高管理能力和市场应对能力。

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	图书资料费	200	
2	项目调研	2000	
3	餐费	1000	
4	文印费	600	
5	视频制作	900	
6	服装费	800	
...			
经费合计		5500	

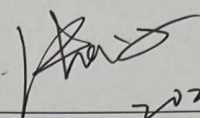
（二）经费预算说明

上述预算经费主要基于参加互联网+大赛的保守预算。

八、指导教师意见

该项目能助力乡村振兴，精准扶贫，
有一定的现实意义。

签字：



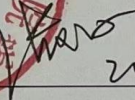
2021 年 3 月 10 日

九、学生负责人所在学院意见

同意



签字（盖章）



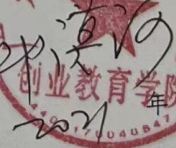
2021 年 3 月 10 日

十、创业教育学院意见

同意



负责人签字（盖章）：



2021 年 3 月 10 日