

学校编码: 10384

学号: 17920131150992



分类号\_\_\_\_密级\_\_\_\_

UDC\_\_\_\_

廈門大學

硕士学位论文

墨迹文化用品有限公司创业计划书

A Business Plan for Moji Stationery Co., Ltd

姚 钢

指导教师姓名: 程 愚 副教授

专业名称: 工商管理(MBA)

论文提交日期: 2016 年 7 月

论文答辩时间: 2016 年 8 月

学位授予日期: 2016 年 月

答辩委员会主席: \_\_\_\_\_

评 阅 人: \_\_\_\_\_

2016 年 8 月

厦门大学博硕士学位论文摘要库

## 厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下，独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果，均在文中以适当方式明确标明，并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范（试行）》。

另外，该学位论文为（ ）课题（组）的研究成果，获得（ ）课题（组）经费或实验室的资助，在（ ）实验室完成。（请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称，未有此项声明内容的，可以不作特别声明。）

声明人（签名）：姚钢

年 月 日

厦门大学博硕士学位论文摘要库

## 厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（      ） 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，  
于      年      月      日解密，解密后适用上述授权。

（      ） 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）： 姚钢

年      月      日

厦门大学博硕士学位论文摘要库

## 摘 要

过去 10 年，中国内地学生文具行业成长迅速，整个市场的蛋糕被越做越大。特别需要注意的是，我国内地学生总量在 3 亿以上，意味着学生文具消费市场是一个拥有极其庞大受众的经常性消费群体。纵观整个学生文具市场的特性，一是巨大的经常性消费主体，二是产品线宽，种类多，三是热点多，更新快，要想在这个行业中拔得头筹，企业要善于捕捉市场的动态，并以极快的速度响应，把新研发的产品及时推到市场是关键。同时，学生对于价格高低不是很在乎的，家长对于学生文具用品的消费也是无限的支持，所以学生文具的利润一般都很高。在以上的这些因素推动下，国内学生文具的年销售额将节节攀升，我们预测近五年到十年都将以稳定的比例 10%左右增长。墨迹文化用品有限公司也想及时进入分得一杯羹。公司希望通过丰富的国际化视野，在产品的时尚性，趣味性上做足文章，同时尽量减少中间的流通环节，为广大学生提供高品质低价格的时尚文具产品。通过估算，计划书提出的公司创业投资额为 200 万元，净现值 NPV 预测为 1605.48 万元，五年的内部收益率为 187%。由此认为该创业项目是切实可行的。当然，创业的路还很长，且可能不是一帆风顺，希望通过此研究能为创业提供全方位的思考和理论指导。

**关键词：**国内学生文具； 创业计划； 墨迹文化用品有限公司

厦门大学博硕士学位论文摘要库



## Abstract

In the past decade, China domestic school supplies industry was developed rapidly with steady expansion of market size. In addition, we are faced with a huge recurrent consumer group of school supplies with more than 300 million students. With the main features of domestic school supplies market, huge incurrent consumer group, wide range of products and fast updates, it is vital to a supplier to seize the market opportunities with strong new product research and development capabilities. Student groups are more likely to buy school supplies on impulse because they love to pursue new fashions. While the student population is relatively insensitive to the purchase price, which determines that school supplies has a relatively higher sales margin than office supplies. Based on the huge domestic consumer base and strong feature of repetitive purchase, the domestic school supplies market will maintain the rapid growth absolutely. That is one of the reason we decided to launch Moji Stationery Co., Ltd with this good opportunity. We hope that we can supply fashion school supplies to Chinese students as many as we can. We will do our best to design fashion and fun products with our rich experiences in international markets. In the meantime, disintermediation is our goal in order to offer high-quality products with low-price. By financial forecast, business plan proposed a 2-million investment for this new venture launching. The expected NPV investment return is 16,054,800yuan; the IRR rate in 5 years is 187%. It is indicated that it is a profitable business project with small investment. Of course, we may have to face up to all kinds of challenges on the way to success. Hopefully we can get clear train of thought and theoretical guidance for our new business through the research.

**Keywords: Domestic School Supplies; Business Plan; Moji Stationery**

厦门大学博硕士学位论文摘要库

## 目 录

<b>第一章 绪论</b> .....	<b>1</b>
第一节 研究背景 .....	1
第二节 研究目的和思路 .....	2
第三节 论文的结构 .....	2
<b>第二章 创业管理与创业计划相关理论</b> .....	<b>4</b>
第一节 创业管理 .....	4
第二节 创业过程 .....	6
第三节 创业计划书 .....	9
<b>第三章 市场与竞争分析</b> .....	<b>12</b>
第一节 学生文具行业相关概述 .....	12
第二节 学生文具行业经营模式分析 .....	14
第三节 学生文具行业发展环境分析 .....	17
第四节 2011-2015 年中国学生文具市场供需分析 .....	26
第五节 中国学生文具行业产业链分析 .....	35
第六节 竞争分析 .....	38
第七节 结论 .....	40
<b>第四章 公司战略</b> .....	<b>43</b>
第一节 公司远景和使命 .....	43
第二节 公司目标 .....	43
第三节 公司管理与所有权 .....	45
第四节 公司竞争策略 .....	46
<b>第五章 公司市场营销</b> .....	<b>50</b>
第一节 产品分析 .....	50
第二节 市场定位 .....	51
第三节 营销定位 .....	51

<b>第六章 财务计划和分析</b> .....	<b>53</b>
<b>第一节 财务数据与假设</b> .....	<b>53</b>
<b>第二节 2016-2021 公司三大财务报表</b> .....	<b>56</b>
<b>第三节 财务分析</b> .....	<b>62</b>
<b>第四节 财务风险分析</b> .....	<b>64</b>
<b>第七章 研究结论</b> .....	<b>66</b>
<b>第一节 研究的主要结论</b> .....	<b>66</b>
<b>第二节 撰写创业计划书的经验总结</b> .....	<b>67</b>
<b>第三节 研究的不足之处</b> .....	<b>68</b>
<b>参考文献</b> .....	<b>68</b>
<b>致 谢 辞</b> .....	<b>70</b>

## Contents

<b>Chapter One Introduction</b> .....	<b>1</b>
<b>Session 1 Background</b> .....	<b>1</b>
<b>Session 2 The Purpose of the Study and Train of Thought</b> .....	<b>2</b>
<b>Session 3 The Structure of the Thesis</b> .....	<b>2</b>
<b>Chapter TWO Entrepreneurship and Business Plan theories</b> .....	<b>4</b>
<b>Session 1 Entrepreneurship Management</b> .....	<b>4</b>
<b>Session 2 New Venture Launching Process</b> .....	<b>6</b>
<b>Session 3 Business Plan</b> .....	<b>9</b>
<b>Chapter Three Competitive Markets Analysis</b> .....	<b>12</b>
<b>Session 1 Brief Introduction of School Supplies Industry</b> .....	<b>12</b>
<b>Session 2 Business Model Analysis of School Supplies Industry</b> .....	<b>14</b>
<b>Session 3 Development Environment Analysis of School Supplies Industry</b> .....	<b>17</b>
<b>Session 4 Market Supply and Demand Analysis of 2010-2015</b> .....	<b>26</b>
<b>Session 5 Industrial Chain Analysis of School Supplies</b> .....	<b>35</b>
<b>Session 6 Competition Analysis</b> .....	<b>38</b>
<b>Session 7 Summary</b> .....	<b>40</b>
<b>Chapter Four Company Core Strategies</b> .....	<b>43</b>
<b>Session 1 Company Long-term Vision and Mission</b> .....	<b>43</b>
<b>Session 2 Company Goals and Objectives</b> .....	<b>43</b>
<b>Session 3 Company Ownership and Management</b> .....	<b>45</b>
<b>Session 4 Company Competitive Strategies</b> .....	<b>46</b>
<b>Chapter Five Marketing</b> .....	<b>50</b>
<b>Session 1 Product Line Analysis</b> .....	<b>50</b>
<b>Session 2 Market Positioning</b> .....	<b>51</b>
<b>Session 3 Marketing Positioning</b> .....	<b>51</b>
<b>Chapter SIX Financial Plan and Analysis</b> .....	<b>53</b>
<b>Session 1 Financial Data and Assumption</b> .....	<b>53</b>
<b>Session 2 Three Financial Statements of 2016-2021</b> .....	<b>56</b>
<b>Session 3 Financial Analysis</b> .....	<b>62</b>

Session 4 Financial Risks Analysis .....	64
<b>Chapter Seven Research Conclusion</b> .....	<b>66</b>
Session 1 Main Research Conclusion .....	66
Session 2 Summarization of Business Plan Creation .....	67
Session 3 Insufficiency of Research .....	68
<b>References</b> .....	<b>68</b>
<b>Acknowledgments</b> .....	<b>70</b>

厦门大学博硕士论文摘要库

## 第一章 绪论

本章将详细介绍本论文的研究背景、目的及思路和论文结构。

### 第一节 研究背景

创业，是很多打工一族的梦想。我周围不少的朋友在过去的数年内都自主创业了，有好有坏，致使我一直犹豫不决。在 MBA 学习过程中，我创业的激情又再次被点燃。特别是最近两年，神州大地涌起了一股大众创业、万众创新的热潮，在诱人的改革红利刺激下，我决定要开始自己的创业项目。本人从 2002 年开始进入国际外贸行业，先后在 3 个大型美资跨国贸易公司和零售商任职过，做过品质管理，采购和销售，积累了一些管理经验，在 MBA 学习期间更有所提高。特别是在文具行业，因为以前在美国大型文具连锁店亚洲采购办工作过多年，对文具整个行业比较了解，包括全球文具流行趋势的分析，国内供应商生产能力都有较好的掌握。通过对文具行业的深入分析，外贸文具已经非常成熟，竞争非常激烈。国内文具行业虽然这些年增速很快，但是跟日本、韩国和其他欧美发达国家比起来，还算起步阶段。由于普通办公文具产品竞争激烈，进入对时尚性有一定要求的学生文具市场相对要容易一些。在大方向定位后，我于 2016 年初开始了自己的创业道路的探索。

首先，是创业合作伙伴的选择。我选择了一家合作多年的工厂合作，这可以在初期解决办公场地，样品提供，产品设计支持，生产及品质控制方面有保障。同时，选择了一位有较广国内人脉关系的朋友加盟，在渠道拓展方面希望能起到很好作用。本文作者通过调查认为，国内的文具销售的最大问题是传统渠道层级太多，品牌商和中间商对利润的垄断和盘剥导致产品价格虚高。只要在销售渠道上尽量做到扁平化，最好是工厂直接到销售终端，这样就可以让广大学生用到质优价廉的文具，打开自己的销路。叶国富曾谈到名创优品如何做到优质低价：“我用通俗的语言来讲讲，找每个品类全球数一数二的供应商，规模化采购，买断制供货，从工厂直接到店铺的极致短链供应，管控每个细节，不乱花一分成本，加上 7~8% 超低毛利，这就让我们名创优品真正做到优质低价。”

我们把名创优品优质低价的秘密归纳成四个字“三高三低”，即高品质、高效率、高科技，低成本、低毛利、低价格”<sup>①</sup>。因此，本人坚信此项目的具有很高的可行性。希望通过这次论文的写作，把公司的运营思路理清，尽快让公司进入正轨，实现自己的成功创业梦。

## 第二节 研究目的和思路

企业创始人踏上的是让梦想成真、实现商业成功的征途。为实现这个目标，他们必须忘掉现状，与志同道合者组成团队，一起在充满恐惧、疑虑和不确定性的未知新道路上奋力前行。在这条道路的前方埋伏着各种障碍、困难和灾难，在实现成功的过程中受到考验的不只是他们的财力、物力，同样也包括他们的精力、灵活性和勇气<sup>②</sup>。创业是一件高风险的事情，尤其是在当下这个具有非常成熟的市场体制的年代。为了避免自己的企业在婴儿期就突然死亡，为了增加初创企业成功的机会，对创业项目做一个全方位的研究与分析是必要的，这也是本研究的主要目的。本论文力图通过对国内学生文具市场的深入分析，并结合本人对文具行业的认知，找到合适的切入点，在竞争激烈的市场环境找到一条适合自己的创业之路。

本研究会分析现有国内文具品牌的市场现状及制约因素，分析一些非文具行业成功的案例和经验，找到一些市场定位的成功关键因素，以及渠道建立或合作的方案，同时运用学习过程中的系统理论知识做支撑，以便检查项目的方向和细节，减少纰漏，为创业提供完整的信息基础，同时可以此作为与合伙人的创业探讨蓝图。

## 第三节 论文的结构

本论文共分为七个部分。第一部分为绪论，主要介绍研究背景，研究的目的和思路方法。第二部分阐述创业管理与创业计划书的相关理论知识，为本论文提供理论的框架指导。第三部分为市场与竞争分析，通过对行业的层层深入分析，阐述进入该行业的原因。第四部分为公司战略分析，提出公司远景和使

---

<sup>①</sup> 资料来源：商界招商网. 吴晓波对话名创优品叶国富[N]. <http://media.sj998.com/meitong/476538.shtml>

<sup>②</sup> 资料来源：史蒂夫·布兰克 等著. 新华都商学院译. 创业者手册[M]. 北京：机械工业出版社，2013



Degree papers are in the “[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)”.

Fulltexts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to [etd@xmu.edu.cn](mailto:etd@xmu.edu.cn) for delivery details.