

# 广东南方职业学院

## 大学生创新创业训练计划项目申报表

娃衣 DIY 定制网络公司

项 目 名 称 ( Litter Me )

---

项 目 类 型 创业训练项目

---

所 属 系 ( 部 ) 工商管理系

---

项 目 负 责 人 莫介凤

---

指 导 教 师 李少莹

---

申 报 日 期 2013-3-8

---

广东南方职业学院教务处制

二〇一三年三月

项目名称		娃衣 DIY 定制网络公司 ( Litter Me )				
项目类型		( <input checked="" type="checkbox"/> ) 创业训练项目 ( ) 创业实践项目				
项目实施时间		起始时间: 2013 年 9 月 完成时间: 2015 年 3 月				
申请团队	主持人	姓名	年级	所在系(部) /专业	联系电话	E-mail
		莫介凤	12 级	工商管理系/营销	13267693 163	903278203@qq .com
	詹盛谋	12 级	工商管理系/营销	18933761 617	632221536@qq .com	
	成员	林运意	12 级	工商管理系/营销	13431724 435	1181857703@q q.com
		刘婷婷	12 级	工商管理系/营销		
		李诗苑	12 级	工商管理系/营销	13267689 036	565825798@qq .com
		温塔	12 级	工商管理系/营销	15014356 550	970567603@qq .com
黄莹婷	12 级	工商管理系/营销	13071420 055	283192939@qq .com		
指导教师	姓名	李少莹		联系电话	13536061833	
	年龄	31		行政职务/专业 技术职务	经济助理讲师	
	承担课程及 主要成果	<p>李少莹于 2004 年获得创业培训师资格, 2006 年获得企业培训师资格, 2012 年获得会计证。</p> <p>主要承担广东南方职业学院企业管理系市场营销学、销售管理、消费行为学等课程。指导 2011 级学生进行模拟企业沙盘实操。 校内发表论文《销售管理项目学习法初探》</p>				
校外 导师	姓名	张宝财		联系电话	13431708299	
	年龄	25		行政职务/专业 技术职务	企业总经理	

## 一、项目简介

随着生活水平的不断提高，如今年轻的父母们，对孩子的健康消费越来越重视，人们的消费需求正发生着变化。作为消费者，看到琳琅满目的商品自然是目不暇接的，但是在出售方面，一般都是娃娃、娃衣甚至家具整套出售，作为父母的消费者为了满足宝贝的愿望，一个接着一个地购买，仅从单买衣服看，虽然仿版单价便宜，但是加上运费也好像不太划算，加上买回来不一定合适，也是浪费。同样买正版的话，价格就很高。尤其是正版高端的娃衣，以可儿中国娃娃为例，四季仙子娃衣一套就卖 26-28 元，嫦娥仙子或者白蛇仙子娃衣一套就卖 58—68 元，定价可以说和成人衣服相比不遑多让，当然手工大厂出产精细绝伦，可是作为消费者，孩子的母亲购买了这样一套成衣让孩子穿了两天就丢开，这样钱花得可不够到位，但是如果买材料包能让孩子自己动手制作，第一她会对自己的作品更加珍惜，第二也能让耐心和技艺得到锻炼，第三价格只要成品的五分之一到三分之一，还能添加不同的 DIY 材料进行创意，这样钱无疑是花得更加有意义和合理。

制作娃衣或者首饰成品无疑是一件非常有成就感的事情，但是在制作过程中，会遇到各种这样或者那样的问题，比如说材料不够、特殊材料难找，大小不能配套成功，这些都是消费者比较常见的困难，但是若由网店进行统一进行配套，这样困难即迎刃而解，而且俗语说“三分裁剪七分车”，就是指在服装的制作过程中，最难得部分是在裁剪，所以有良好的纸样作为基础，对布料进行合理裁剪和锁边，那无论是手工缝制还是车缝，服装成品出来效果就不会太差。

那么在这个基础上，专业的 DIY 材料包特供店就应运而生，材料包可以分为两种类型：

第一种：低端价位的原始材料包加纸样，适合空闲并有强烈自我动手意愿的消费者，价格非常划算，配套齐全并带有打印版纸样，可以让消费者自行在纸样基础上进行裁剪和缝制，

第二种：中端价位的初级加工材料包，裁剪好，并完成锁边工作，消费者可自行进行粘合手工缝合或者车缝，适合年纪较小、动手能力还没达到一定水平的玩家或没那么多空余时间的消费者，买家完成成品，也可以获得很大的满足感。

至于娃衣高级定制，可以在网店运营得比较成熟，并且有更强技术支持的时候才进行开展。如若网店能顺利发展，那不断能制作出来的精益求精的优秀样板，更能成为很多生产企业的设计工作室，发展前途无可限量。也能够成为自创品牌的基础。

## 二、项目实施的目的、意义

### (一) 项目实施的目的

#### 1、倡导消费者选择健康的休闲玩法。

澄海毒玩具事件，对中国的玩具业无疑是非常负面的报道，年轻的父母们随着生活水平的不断提高，对孩子的健康消费越来越重视，人们的消费需求正发生变化，以前买 10 个便宜的玩具娃娃，现在情愿买两个贵的，质量有保障、健康无伤害。但是一直只玩一两个娃娃，没变化，无新意，玩两下随便搁开，那也是一种浪费。有休闲时间的少女和小女孩子们，除了动态的运动、静态的读书、作为人际交往的上网聊天之外，也应该重拾一些传统的文化培养。比如烹饪、比如女红，那设计娃娃衣服无疑是能提升审美和创意的玩法，也是一种生活技能的提高，一举两得，是复古而前卫的休闲新选择。

#### 2、凸显个性、激发创造潜力，发展创意经济。

个性化概念可分为两种，一种是商品个性化，主要是抓住时下年轻人求变、求新的特性，提供独一无二的个性化商品，如服装定制、饰品设计等；另一种是店铺个性化，如强调咖啡文化的星巴克、提供精致生活用品的无印良品、专卖美容保养品的美体小铺等。这些独具个性的店铺，较能让消费者产生认同感。做娃娃衣 DIY 网络商店，是在营造有个性有氛围的网络商铺环境下，我们可以用低端价位的原始材料包加纸样（适合空闲并有强烈自我动手意愿的消费者），中端价位的初级加工材料包（适合年纪较小或没那么多空余时间的消费者），买家完成成品、还有高价位的按需求设计图样并高级定制（适合纯设计而要求高又不愿自己动手的消费者）。三种模式来经营，买家可以自行选择自己加工到什么程度的 DIY 作品，拥有独一无二又各式各样的娃娃作品，无论是作为自我形象的投射设计还是作为珍贵的礼物送给亲朋，都是非常好的选择。

#### 3、薄利多销、让利消费者

随着竞争日趋激烈，微利时代悄然而至，只有价廉物美的商品才能吸引消费者的眼球。在这种需求之下，走平价路线，薄利多销，成为创业者青睐的经营方式。从目前的情况看，娃娃衣材料包这种电子商务休闲零售，是采用平价作为卖点，只要消费者愿意 DIY，她可以获得比起原厂正价产品来说质料毫不逊色而又搭配得当，而价钱只需要正版品牌产品三到五分之一，就能拥有惊艳绝伦的娃娃造型，并且不浪费又有趣，更有原创性。

### (二) 项目的意义

1、有利于在校大学生提前参与社会的创业实践活动。大学生的各种社会实践活动是使其了解社会和将来更好地融入社会的重要活动形式。在校工商管理大学生在指导老师的指导下，进行“娃娃衣 DIY 定制网络公司 (Litter Me)” 创业训练，能使其将来更好地参与创业实践活动。

2、有利于在校大学生提前积累创业的经验 and 业务能力。大学生毕业后的出路除了就业之外，国家出台各方面优惠政策鼓励其创业，而在校大学生在学习期间进行“娃娃衣 DIY 定制网络公司 (Litter Me)” 创业项目演练，就能提前摸索创业经验，锻炼创业能力，为其毕业后进行创业打下坚实的经营性基础。

3、有利于在校大学生提前磨练创业所需的意志品质。“万事开头难”，创业更是如此。而在校大学生在学习期间进行“娃娃衣 DIY 定制网络公司 (Litter Me)” 创业项目演练，就能使其提前感受到创业的艰辛，培养起创业所需的意志品质。

### 三、项目研究内容和拟解决的关键问题

1、对全国玩具娃娃市场进行较全面的市场调查及技术分析，对市场前景进行分析，找准市场插入点。

2、对淘宝同行卖家进行评估，谨慎定位自己位置，在广袤市场中成功生根。

3、组织好各项配套工作，如进货合作企业，考虑除了主营业务娃衣以外，是否代销缝纫机、正版娃娃和进行娃娃发型和开眼等 DIY 业务承接等等。

4、最难解决的关键问题是在于人力资源的组织，尤其是在作基本加工锁边、裁剪等方面的人力组织，及各种退换货问题造成的成本损失。该板块可以通过和江门市第一技工分校的服装专业学生进行合作完成，

#### 四、项目研究与实施的基础条件

项目研究需要人员配备团队共 7 人，其中各人负责自己分工项目，还需要与友校服装专业合作，得到纸样的技术支持，另外校淘宝社可以为我们提供同行业进货信息资讯，当地的娃友和 DIY 社团组织也可以成为订制合作方。只要出具合理的收入分成方案，有技术能力缝纫的学生也可以有勤工俭学的机会，进行课余的订单生产，为网店作为技术的补充，当网店上了规模之后，订单量上规模就可以直接进行员工招聘及外包生产。

精细分类储存仓库 1 个， 场地约 50-平方（约一个教室）。

工作室一个场地约 50 平方（约一个教室），其中学生电脑各自准备，尽量少占用学校资源。

绣花、锁边、缝纫三合一机 3-5 台、仓库建设需配备设施各类架子、分类格、小型模特架。

碎布前期收购、外包设计纸样、各种 DIY 配件进货开设淘宝店缴纳保证金等一次性前期投入需要一笔费用。

另外推广费用及店铺装修费用。各种交通、管理、通讯、快递杂费也是需要获得资金支持的。

## 五、项目实施方案（计划、技术路线、人员分工等）

**工作时间计划：**工作时间以不妨碍学生上正常课程为主，在中午 12 点以后至晚上 11 点客服开始在线值守，所有进货配货理货时间都安排在课余时间、周六日及公众假期。

**销售定位计划：**以材料包销售为主，主营配搭纸样的基本材料包和经过轻度加工的中端材料包，其余娃娃、缝纫机代销为辅。

**技术路线：**纸样设计技术及部分订单外包给江门高级技工学校服装系。店面网页管理及图片摄影 PS 可由本学院计算机系广告班进行技术支持。

### 人员分工：

**主持人（詹盛谋）**负责运营——总管全面工作，各方面人员组织、资源配合、场地管理、4P 营销设计、制度制定、网络维护及网页店面管理；

**主持人（莫介凤）**负责会计——总管各项资金来源、申请帮助、收支进出、预算设计、完成报表；

**成员（李诗苑）**设计——款式准备，包括图样、纸样、制版管理、店面形象设计；

**成员（詹盛谋）**负责销售——商品上架、描述、图片 PS、上图、推广、接单、客服答疑；

**成员（刘婷婷）**负责仓储——进货、分类管理、出货打包、废旧物资打包出清；**黄莹婷**

**成员（温塔）**负责生产——按定制单组织人力，管理人员，收集成品，质量检测，人工结算；

**成员（林运意）**物流售后——打运货单、快递、打包质检、售后跟踪服务。

## 六、项目特色及创新点

“娃衣DIY定制网络公司(Litter Me)”创业训练项目是一项具有与时俱进,满足人们多种关爱下一代成长需求的项目。

该项目创新点是项目凸显了商品的个性化,抓住了时下年轻人求变、求新的特性,其中,所提供的低端价位的原始材料包加纸样,适合了空闲并有强烈自我动手意愿的消费者;中端价位的初级加工材料包,适合了年纪较小或没那么多空余时间的消费者;高价位的按需求设计图样并高级定制的,适合了纯设计而要求高又不愿自己动手的消费者。该项目给人们提供了多种选择。

## 七、项目预期成果

“娃衣DIY定制网络公司(Litter Me)”创业训练项目运营一年,将通过推广及各种努力预期达到淘宝三钻店品级。上半年努力达到1钻石信誉,争取在开店的第二季度开始能达到周发货量30-50件,后续争取周发货量能达到150-250件。按照利润率为30%计算,争取年收入能达到3-6万,能把前期投入的运营资金2万元赚回,达到收支平衡,在下一年直接实现盈利。

另外,通过“娃衣DIY定制网络公司(Litter Me)”创业项目训练,力争培养起一支创业精神强烈、创业运营经验较丰富的大学生创新创业队伍。

## 八、项目经费预算

绣花、锁边、缝纫三合一机15台,租用预算为2200-3600元。

仓库建设费用3000元,需配备设施各类架子、分类格、小型模特架。

碎布前期收购费用4000元,外包设计纸样费用为3000元,通过购买或者网上下载等前期至少准备500纸样。

各种DIY配件进货一次性前期投入3000元。

前期开设淘宝店缴纳保证金1000元,另外推广费用及店铺装修费用2000元。

各种交通、管理、通讯、快递杂费1000元,前期启动投入预算为20600元。

后续人工费用及应急准备金5000元。

总预算为20600元。



九、指导教师推荐意见

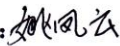
“娃娃DIY定制网络公司(Litter Me)”创业训练项目设计合理,富有创意,市场前景看好,其方案具有可行性,其人员队伍素质符合项目要求。作为指导教师,我极力推荐该项目申报为“广东省大学生创业训练计划项目”。

签名: 李少莹 

2013年3月16日

十、系(部)推荐意见

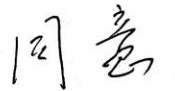
该项目通过对“娃娃DIY定制网络公司(Litter Me)”的创业训练,能促使学生掌握一些具体的创业的实际操作技能、策略艺术,并能培养起学生自觉地进行创新创业的意识、能力和意志品质。该项目立项依据充分,实施方案切实可行,符合市场需求,具有创意。其立项和实施,有利于推动民营高职院校的实践性教学改革,有利于民营高职院校创新型人才培养。因此,广东南方职业学院工商管理专业建设指导委员会对此项目评审后,一致表决同意李少莹老师指导的,莫介凤、林东和同学主持的“娃娃DIY定制网络公司(Litter Me)”创业训练项目申报为“广东省大学生创业训练计划项目”。

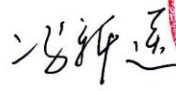
系(部)负责人签名:  盖章

2013年3月16日



十一、学院推荐意见:





学院负责人签名:

学院盖章

2013年3月16日



十二、省教育厅评审意见:

单位盖章

年 月 日

注:表格栏高不够可增加。