

一、市场需求

通过对闲置书本回收的调研数据与意见,肯定了在校园内开展旧书回收销售的可行性。针对兰州部分高校学生的调查情况,精准定位市场,并制定了一套相应的营销策划方案。

问卷调查的方法:调查的过程采用抽样调查法。为保证样本覆盖率,以年级为标准对兰州市各高校各年级学生进行了随机抽样调查。

调查数据柱状图如图 1-1 所示。

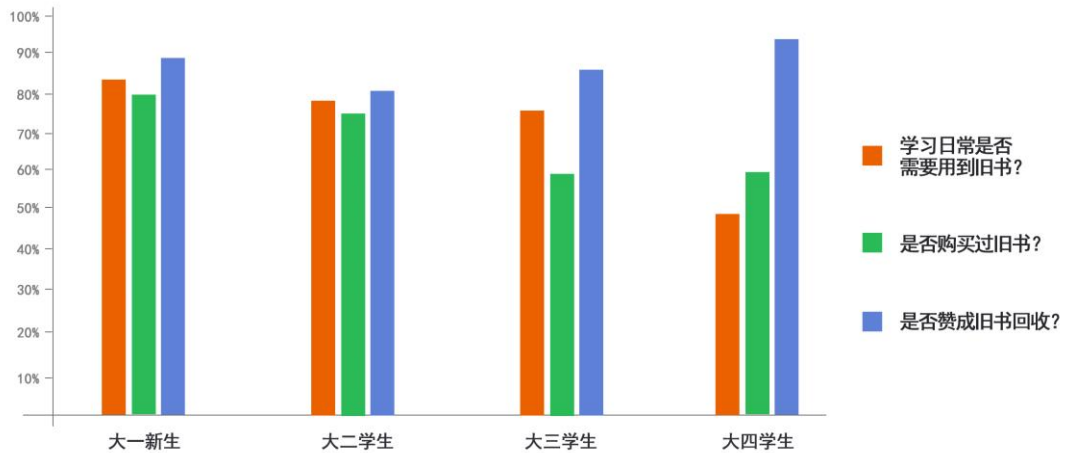


图 1-1 旧书处理调查数据柱状图

针对调查内容进行的分析:

对图 1-1 分析可知,有将近 80%的大学生在 学习中需要用到旧书,并且有 70% 以上的学生愿意通过购买旧书的方法获得学习资料,这表明大学生对旧书的需求很大,市场前景可观。通过调查同时发现,有超过 90% 的学生支持旧书回收,并且十分赞成这种方式,回收旧书并通过交换和买卖的方式再次放回到同学们的手中是同学们的迫切需求。

总结来看闲置书本回收再销售具有以下特性:

- (1) 可行性: 拥有广阔市场, 货源、客源稳定;
- (2) 必要性: 闲置书本回收极大地减少了资源浪费, 为广大读者减少开支;
- (3) 重要性: 积极响应国家政策, 节约资源、保护环境, 为建设经济友好型社会做出贡献。

二、目标市场

销售对象以在校大学生为主, 其中主要以二、三年级学生为主。

大一新生在报名初期已缴纳全额书本费, 书本全部由学校统一发放, 因此不具备销售条件, 但应对新生大力宣传推广, 提升知名度, 使其在升入二年级时进店购买所需教材、教辅等书籍。

二、三年级学生已适应大学生活, 且知晓各类考试信息, 因此需要各类考试书籍、资料等, 以多种促销手段对各类书籍进行有针对性的销售。

三、市场前景

(1) 针对高校内旧书回收销售平台，团队进行了较为细致的前期市场调查，调查发现目前兰州市内高校仅有极少数回收旧书的机构，且多为废品收购站，并不将回收的旧书进行处理再次销售；

(2) 旧书虽然有使用痕迹，但内容与新书无异，而且还有随堂笔记，同时价格仅为新书的一半左右，因此相对于新书，具有较高性价比；

(3) 本店在销售图书的同时，还为顾客提供读书场所，并一起销售咖啡、奶茶等饮品，让顾客体验放下手机、远离网络的静谧读书时光。将图书销售与休闲饮品相结合的混合销售模式具有良好的市场效应，能够提升本店竞争水平与市场占有率。

综上所述，本项目有较好的市场前景。

四、SWOT 分析

优势：1. 本项目积极响应国家政策，能够获得较多政策扶持；2. 回收货源稳定、销售客源稳定；3. 混合营销模式与线上线下双渠道销售，能够短期内提升市场占有率；4. 商品整体性价比高；

劣势：起步阶段针对范围较小、回收书本数量较少；

机会：目前从事本领域的商家极少，市场前景较为宽广；

威胁：消费者对二手商品的误解，会导致初期销售较为困难。