# 2024年大学生跨境电商策划书模板 大学生跨境电商策划书范文三篇

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-08-26

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。2024年大学生跨境电商策划书模板一目...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**2024年大学生跨境电商策划书模板一**

目前我们做的工作是初步整理思路，更具体的分析要在明确方向和获得具体目标的相关数据信息之后，再进一步的列出相关数据分析和指定方向的评估。

1.1、what（商业模式）

商业模式分析项目的定位和提供的服务以及目标客户。

项目定位：

A：发展自己的跨境电商品牌，设想如“港货通”这样的品牌，之前都是灰色地带，现在利用xx和xx及xx可以办理进口电商的业务，在xx和xx地区建立这样电商品牌的分拨中心，辐射xx和xx地区，影响全国。类似于“港货通”的品牌在xx地区和内陆地区也应有些相对优势。

B：建立跨境电商的服务平台，最全面的范文参考写作网站目前如xx的政府相关部门构建了大通关的服务平台，我们作为服务内容的提供商，进入这个平台。

提供的服务：

A：收罗xx地区的食品、药品等生活快速消费品，进行跨境电商进口和配送服务。

B：这样的跨境电商服务平台，提供仓储、报关、报检、退税、缴税和安排配送及运输等服务。

目标客户：

A：抓住时机，将“港货通”推向xx地区和内陆地区的电商用户。

B：服务xx地区的跨境电商，重点当然是xx地区的。

1.2、why （背景、发展前景）

背景：xx和xx的动态

xx：

xx国际与xx保税区签订战略合作协议，xx保税区跨境贸易电商试点综合服务平台——“保税通”将成为xx国际海外商品进入中国的中转站之一。利用xx保税区跨境进口贸易电子商务服务试点的功能政策优势，以及丰富的保税仓储资源，为电商企业提供一站式的跨境电商服务，帮助企业节省成本，同时为海外优质商品迅速进入中国市场提供便捷通道。

货物在保税区出入境都有严格的监管，商品来源和品质更有保障。发货前都加贴有溯源防伪二维码，消费者在收到货物后扫描二维码，即可了解到该商品的进口日期、进口口岸、国别、进口商等信息。而且，货物在保税区仓库存量充裕，对于客户的退换货服务响应更为及时。

保税区实行区内报税存储，先出区后报关，能减少企业资金压力，未出区的货物还可以直接退回海外，免征关税。这些，正好弥补了类似xx国际等企业所面临的成本高、物流慢等难题。

对于保税区来说，xx国际可以为中小跨境电商企业提供“商品品牌规划、网络营销渠道规划、店铺开设、设计装修、营销推广、客服运营和O2O”等电商营销服务。强强联合之后，能取长补短，达到共赢

借助保税区，海外商品以批量运输方式进境，形成进境备案清单，在保税区内保税存储，消费者在xx国际下单后，商品从保税区快递寄出，送达消费者手中，境外电商企业再向海关申报并缴纳行邮税。由于批量海运方式大幅降低物流成本，这将使海外直购商品便宜20%左右；保税区直接发货，也将减少消费者网购等待时间。以一罐奶粉为例，海外直邮运费需要约50元人民币，批量海运每罐成本大约只需10元人民币；以往海外直邮要半个月才能送到，现在只需2至3天。目前保税通与xx国际合作的产品主要有尿不湿、保温杯、巧克力等，今后，更多的海外母婴、食品、家居电器等类目商品将进入消费者家中

在这过程中，店家只需向海关申报并交纳行邮税，而大部分价值500元以下的日常用品是免征行邮税的，超过500元，一般按10%征收，大大低于关税和增值税。

xx：

xx成全国唯一跨境贸易电子商务全业务试点城市。跨境电商4种模式都可开展。20xx年x月，国家发改委、海关总署正式批准xx5个城市成为跨境贸易电子商务服务试点城市。在试点过程中，以上五大试点城市分别可开展哪些类型业务，各有不同，都需得到国家相关部门的批准。

海关总署正式发文批复该，同意xx试点中包括的跨境电子商务的4种业务模式，xx市由此成为全国唯一具有全业务的试点城市。

跨境电子商务业务模式共有四种，分别是“一般进口”、“保税进口”、“一般出口”和“保税出口”。

在开展传统的跨境贸易电子商务时，存在难以快速通关、规范结汇及退税等问题。为破解瓶颈，xx市将建立试点平台系统，与海关通关系统、外管和国税的联网核查系统相连接，将从根本解决跨境电子商务通关、结汇和退税的难题，从而打通跨境电子商务国际物流通道。届时，企业通过电商平台开展进出口业务，将更为规范、便捷。

以“一般出口”为例，跨境电商企业会预先在试点平台系统中备案，如果有海外消费者通过该电商平台采购xx产品，相关的企业信息、商品价格、交易金额等数据将自动记录在该平台的系统当中，这些数据还将与海关通关系统、外管和国税的联网核查系统相连接，以方便相关部门进行查询、处理。

xx：

目前从事跨境电子商务的网站，因每单生意数量比较少，无法通过集装箱报关出口，只能从邮递渠道送达，造成资金结算只能通过地下钱庄的局面。深圳海关将整合国内的跨境电子商务网站，统一拼单出口，有望改变目前的局面。

据海关统计，20xx年中国网上出口交易额约1400亿人民币，生成包裹数量约为5亿个。

海关调研发现，国内的跨境电子商务，大多处于半地下状态。海关工作人员称：“目前，跨境电子商务在国内还没有正常渠道，很多都是以邮包的形式进行交易。这样一方面增加了成本，另外一方面也出现了外汇结算的问题。国家外汇管理部门不认可快递单进行外汇结算，一些电子商务网站只能通过地下钱庄结算，给经营带来很大风险。”

由于xx具备良好生产和物流基础，以及毗邻xx的优势，近60%的从事跨境电子商务的出口商集聚xx，位居全国首位。作为“特区中的特区”，xx湾保税港区站在xx合作区先行先试的政策制高点，启动跨境贸易电子商务项目。

目前，xx口海关、xxx保税联手xx的xx等国际物流公司，经过前期调研和论证，已明确以出口业务作为跨境贸易电子商务的突破口，推动前海跨境电子商务产业发展。xx保税与xx已计划成立新的合资公司，专业从事xx湾保税港区的跨境贸易电子商务。

海关工作人员说：“如果这个试点能够成功，开展跨境电子商务的网站有望做大做强。试点成功后，这些网站有望从台下转到台上，有可能会出一两个巨无霸级网站。”

xx跨境电商的基本情况及跨境电商进出口的物流模式，如：特殊区域的出口模式，电商包裹的进出口模式，xx的转运模式等。另外，xx正在搭建的跨境电商公共信息服务平台，该平台将与海关、国检、外管等系统对接，一方面为跨境电商提供产品信息、物流信息的报备平台，另一方面对跨境电商企业的交易、物流的明细起到监管的作用。

前海方面表示，会同xx海关、市国税局、xx外管局等，按照“先易后难、先出口后进口”原则，依托xx湾保税港区在现有监管模式的大框架下，对现状基础好、突破难度小的跨境电商出口业务先行试点，待时机成熟后再突破进口。

发展前景：

跨境电商业务，国家在去年底刚刚放开并大力推进。xx目前在xx先行出口，预计年底推行进口。之前这方面的业务都是在灰色地带进行。抓住这一时机切入进入，就A和B两个市场定位，应可以创出品牌。市场的盈利前景是存在的。国内电商业务基本成型且竞争激烈，跨境电商正是抢先一步发展的时机。

1.3、where（考虑的选点）

我们身处xx，应在xx注册跨境电商品牌和服务跨境电商的服务平台公司。并寻求和xx自贸区和xx及xx保税区内的类似跨境电商公司合作，在那里建立我们进境电商品牌的分拨和配送中心。

1.4、when （进行时间路线图）

我认为这件事应该是事不宜迟的。在半年之内推行到落地。如果决心下，从五月开始到十月份就应落地并推出服务。

1.5、who（如何组建团队）

具体队伍的人数和构成在没有具体目标指向和更多约束条件的厘清，还不能确认。

财务和人力资源及行政服务是通用服务，可以外包和从整体上考虑提供 （财务数据分析是总体管理的重要方面）。

A：跨境电商的品牌需要这样的中层骨干，网站建设、客户服务、流程和质量控制。

B：跨境电商服务平台需要这样的中层骨干，仓储操作、客户服务、和流程服务（包括报关、报检、退缴税和具体外勤服务等）。

1.6、how （如何推进）

首先是进行融资，组成三人左右的董事会。并初步组建项目执行团队，三到四个人的核心小组。

然后是完成在前海注册跨境电商品牌和服务平台公司的事。

A：和xx或xx谈好合作伙伴，港货的收罗和确定。

进境电商品牌在xx国际海淘上注册和建设网页及做广告，并和xx网站及xx网站接触在他们上面设立店铺网页和做广告。安排货柜运输到xx或xx的合作伙伴处，开始运营提供服务。

B：开始和已租有仓库的公司合作，利用别人的资质和成熟东西成为xx国际的出口电商的合作伙伴。

熟悉地形和游戏规则，并逐步建立自己的队伍。形成自己有规模的服务平台。租用别人仓库里的一块地盘，根据业务的发展逐步扩大。

1.7、how much （成本考虑）

成本的构成：人力成本、行政和出差费用、公关费用、网站建设费用、仓库租赁和硬件投入。

总的说来，实际上是轻资产重服务的公司。一次性投入的硬件资产，在以后的运营期限内计提还本。

但重服务的公司要垫付许多钱，如货物的钱，运输安排费用等，来保证运作的顺利。增加运作成本。

成本的预估： 在没有特定指向的情况下，另外加上跨境电商的服务也是一个较新的题目，还要再深入了解。

2.1、strength（优势分析）

A：有海关的关系，有在xx工作的朋友。

B：在xx有便利的融资平台，有熟悉第三方物流和电商运作的成员。

C：有初步的和xx国际海淘的合作关系，也有xx自贸区先行一步的朋友做参考和进一步合作。

D：毗邻xx和国外市场，易于收罗信息，开创跨境电商品牌。

2.2、weakness （劣势分析）

A：没有组建好团队，新的事务，官方也在摸索中，没有对每一个环节都做过的经验。

B：融资方面，是否有充足的资金来发挥先发优势做大，而不是慢慢地添油来做。

**2024年大学生跨境电商策划书模板二**

第一章 综述

1、项目策划背景

随着社会的不断发展，人们生活水平的不断提高，城市越来越拥堵，给人们的出行购物带来了不便，越来越多的人成为了宅男宅女。随着互联网的飞速发展，我国网民数量从2024年的400万人猛增至现在的3.5亿，而且随着00后的人逐渐独立拥有市场购买力，我相信在不远的将来，网络将会迎来下一个飞速发展的时代。

根据CNNIC中国互联网络信息中心报告显示，截至20xx年底，中国网民规模达到2.98亿人，较20xx年增长41.9%，互联网普及率达到22.6%。继20xx年6月中国网民规模超过美国，成为全球第一之后，中国的互联网普及再次实现飞跃，赶上并超过了全球平均水平。截至20xx年底，中国的域名总量达到16，826，198个，较20xx年增长41%，依然保持快速增长之势。截至20xx年底，中国的网站数，即域名注册者在中国境内的网站数包括在境内接入和境外接入达到287.8万个，较20xx年增长91.4%，是20xx年以来增长最快的一年。20xx年我国电子商务交易额达到破纪录的近2万亿元人民币，而同期的中国消费品零售总额为10万亿元人民币。相比20xx年，B2B电子商务交易额在20xx年保持20%左右的增长速度，B2C/C2C在20xx年保持约30%的增长，表明中国电子商务经过10多年的发展已进入高速增长期。

2、项目的产品介绍

主要产品名称：在线团体购物组织平台（团购网）

我们提供的服务：为消费者提供团购服务（主营），为商家提供广告宣传服务。

本平台前期主要的客户群体为00后，所以刚开始运作的主要区域为高教园区，服务对象的群体当中学生占了80%以上，所以在初始阶段我们的服务应当尽量围绕学生这个群体。

应当尽量让我们的服务对象享受到便利，使他们能更省钱或更赚钱。

要让我们的服务群体通过我们的网站得到实惠，从而在将来的主要购买力中建立信誉度与知名度。

3、项目成功的关键因素

（1） 强化网站的品牌信誉度，并努力得到消费者与商家的认可。

（2） 确实能为消费者提供安全快捷、方便实惠的购物需求，确实能为商家提升销量并有一定广告宣传效应。

（3） 是否能在最短的时间内建立起全国营销网络。

4、项目的市场定位

前期（半年到一年）主要客户群：xx市00后（主要集中在xx市的中学和大学生）、公司职员。

中期（一年到两年）主要客户群：xx市等全国34个省会城市的00后学生及公司职员。

后期（两年到五年）主要客户群：全国一级和二级城市的00后学生及公司职员。

5、项目实施目标

前期目标：与100家商家签订合作协议，平均为每个商家组织30次团购，平均每次组织200人参团。实现销售总额2024万以上，公司获得收益200万以上。

中期目标：与全国3000家商家签订合作协议，实现销售总额6亿，公司收益4500—6000万。

后期目标：与全国20000家商家签订合作协议，实现销售总额40亿，公司收益3—4亿。

6、项目竞争情况

目前主要竞争对手：xx等，这些团购网都属于初创期网站，较我们而言并无多大优势；并且销售模式单一，所售产品不具备多样性，消费者没有选择和比较的空间。而且他们的网站几乎一模一样，没有独特性和针对性，势必造成恶性竞争。而我们是采取多样性的销售模式，同时在线推出多款团购商品，消费者有更多的选择机会，即使对某个商品没有购物需求，也不会造成客户资源的流失。

并且我们前期的主要客户群体是针对00后的学生，所以在不同的时间我们会推出专门针对这个消费群体的商品。他们现在的团购网都是采取每天团购一单商品，而且只能在本城市进行，要是想扩大业务范围就要到其他城市设立分公司，不仅使他们的开销增大而且对商家来说也不是很方便。

所以我是想用一种类似于xx的模式，当人们在我们的网站注册成为会员后，就会有一个自己管理后台，在这个后台可以管理自己的账户；如果你是一个商家，只要你在网站提供身份证、营业执照及税务登记证书的照片，在通过我们的审核后你就可以免费成为我们网站的合作商家，你将可以每天在我们的网站上发布一个你的商品来进行团购（这就是我们网站团购商品的来源）；我们会从商家的销售金额中提成5%-10%。从而使我们能够在一个地方也可以将我们的销售范围扩展至全国。我们的优势就是不受商品种类及销售范围的限制，从而做到任何商品都能团购。这个样子我们就可以在很短的时间内让我们的销售范围覆盖全国，从而达到迅速占领市场的目的，到目前为止我只发现有个叫xx网的团购网覆盖的城市最多，但我们采取这种方法是可以将我们的商品资源扩展至全国每一个角落，只要你是在工商管理局登记注册的商家，即使你远在偏远的山村，你照样可以拥有一个属于自己的网络营销平台。

7、项目的资金需求

第一年，房租120—150平米，每平米不超过25元每月。

人工工资：技术人员一名2024元+奖金（主要负责网站的安全，网站程序的修改或二次开发，上传商品等）；财会一名保底1500+提成+奖金；营销+推广人员4名（主要负责联系商家发布团购商品和做网站的线下推广）保底800+提成+奖金+年终奖；客服人员2名（主要负责给消费者介绍我们的业务和网站的线上宣传以及回答消费者提出的问题）保底800+提成+奖金。

推广费用：包括宣传单，打折卡，百度，搜狗推广等，预计50万元。网站建设费用：包括域名，主机，数据库，定制网站程序，公司硬件设施等预计10万元。

通过预算：项目启动资金需求20万。一年内后续资金需求约64万至70万元。

第二章 公司介绍

1、公司简介

公司名称：尚未注册

宗旨 ：为消费者提供安全快捷、方便实惠的购物体验，使消费者通过我们的平台能够省钱，商家通过我们的平台能够赚钱；从而实现三方共赢的局面。

主营范围：餐饮食品、休闲娱乐产品、潮流时尚服饰、电脑数码产品、书籍等。

副营范围：商家广告宣传、网站制作、针对商家的服务打包业务（组织商家到某一网络公司或资料印刷公司等集体消费，使商家减少成本）。

2、公司发展战略

20xx年10月至20xx年1月：筹集资金

20xx年1月至20xx年2月：制备软硬件设施，成立公司，招募员工。

20xx年2月至20xx年12月：实施具体营销方案，网站在目标人群中深入人心，在业内有一定影响力；并实现公司创收。

20xx年12月至20xx年12月：优化资源配置，调整公司结构，在发展中需求进益不创新，并将业务拓展至全国主要一级城市，谋求更大发展，实现更大盈利。使网站品牌深入人心。

20xx年12月至20xx年12月：在全国市场中占有主要份额，公司业务稳定。在收入稳步增长的同时准备进军其他行业。

3、公司管理

公司前期设立机构如下：

执行董事；

技术部；

财务部；

市场部；

客服部；

采购部。

各部门主要职责为：

执行董事：管理和协调各部门之间的工作。

技术部：负责网站安全，网站程序修改，网站二次开发，网站搜索优化，商品上传等。

财务部：负责公司的财政收支，并建立完善的财务系统。

市场部：负责网站的宣传及策划工作，以及负责和商家及消费者之间的一切业务。

采购部：负责获取商品信息（前期可由市场部办理）

客服部：负责回答购物者的问题，解决消费者的顾虑，与消费者互动等（也可做网站的在线推广工作）。

第三章 市场分析

1、市场背景

xx银行最新研究报告预计，中国个人消费电子商务市场（包括B2C和C2C），在未来五年的复合年增长率将达42%，市场总规模将于20xx年达到人民币1.523万亿元，占国内零售总额的7.2%。与此同时，中国互联网普及率将上升至59.3%，个人用户总数将达8.12亿。xx咨询近日发布今年第二季度电子商务核心数据。电子商务整体市场交易额规模环比增长10%；网络购物市场仍维持同比97.5%的较高增长，达1112.3亿元；B2B电子商务市场受宏观经济持续回暖的影响，交易额规模保持了稳定增长，环比增长10.5%，达5900亿元。

20xx年第二季度我国电子商务市场交易额规模稳定增长，环比增长10%达到1.1万亿元；市场整体格局稳定，机票酒店在线交易额份额略有上升，增至1.3%；网络购物交易额份额维持在9.9%，B2B电子商务交易额份额达88.8%；网络购物市场同比增长97.5%；网络购物交易规模高速增长，同比增速达97.5%；xx商城发展迅猛，市场份额快速提升；网络购物细分化趋势下，服装类交易规模占到网购整体规模的18.0%；服装类网络购物市场交易规模达到200.6亿元，环比小幅增长。

随着人们生活水平的不断提高，越来越多的人拥有了私家车，是城市交通日况愈下；给人们的出行带来了诸多不便，也来越多的人选择网上购物，特别是00后的人逐渐拥有购买力，在未来5到10年电子商务将迎来一个飞速发展的时代。

2、市场调研

全国市场规模：目前我国网民数量突破4.2亿人，网购人数达到1.4亿人。xx银行最新研究报告预计，中国个人消费电子商务市场（包括B2C和C2C），在未来五年的复合年增长率将达42%，市场总规模将于20xx年达到人民币1.523万亿元，占国内零售总额的7.2%。与此同时，中国互联网普及率将上升至59.3%，个人用户总数将达8.12亿。

**2024年大学生跨境电商策划书模板三**

1、随着国内电子商务的发展及xx上市后在全球形成的电子商务影响力，依托xx电子商务平台，建立第三方执行公司，运行xx项目，建立xx跨境电子商务平台，助推xx地区企业电子商务平台的B2B交易模式，实现xx电子商务与国内市场及国际市场的对接。

2、成立xx，借助xx成熟的电商网络、技术、平台及品牌优势，以提高大连重点产业竞争力、吸引产业链聚集、建立实体与网络化产业协作圈作为目标，带动大连市电子商务经济的发展。

3、建立跨境电子商务运营模式，借助xx港口的物流优势，实现跨境产品与国内消费者的对接，实现跨境产品相互交易，形成庞大的跨境产品交易平台，在资源整合、贸易扩展、提高税收、培养人才等方面，将发挥强大的优势。

1、指定第三方运营商，成立xx项目，帮助企业运营网络B2B业务，通过产业带B2B平台连接B2C业务，C2C业务，将产品迅速传播到国内消费者手中。

2、依托xx项目，运营跨境电商业务，发挥xx电商平台优势、xx政府政策资源优势、xx区位物流优势，促进跨境产品融入电商平台，实现跨境企业与平台商贸公司迅速对接，是跨境商品迅速流转到国内消费者手中。

3、指定的运营公司提供可延伸的业务服务，品牌创意设计、网页设计制作、电商平台网站建设及推广、国内商贸公司聚集及业务拓展。

1、建立xx，开展xx地区企业的电商平台B2B业务

公司开始运营后，首先我们将在xx设立xx，聚集本地区企业、商家，引导入驻产业带平台。公司预计年内吸纳400家企业入驻平台，并在平台上开展B2B企业对企业的对接业务。

2、建立跨境电商运营部，开展跨境电子商务

随着公司跨境产业带B2B业务的上线运营，在有了一定的优质进口货源以及大批成交量后，公司将进一步建设地面体验店、开展线上B2C业务，建立xx旗舰店等，组建相应高精尖电商运营团队，保证优质货源在国内网站的分销零售。

3、在xx和跨境电商平台的基础上，与各大主流电商网站建立合作关系，建立B2C旗舰店，开展B2B大宗产品贸易

公司建立xx旗舰店并运营不久后，我们将与各大主流电商网站合作，如xx等，建立B2C旗舰店。随着快消品B2C模式的良好运营，公司还将进一步开展xxB2B大宗产品贸易，吸纳xx大宗产品企业如面料、电子产品等落户xx市注册公司，向全国各地辐射产品。

4、建立O2O自营体验店、O2O加盟体验店以及O2O合作体验店等

在xx上线运营的基础上，计划在两年内于xx市内、xx省内及全国重点城市建立O2O体验店子公司，将国内外优质货源于O2O体验店进行线上线下完美融合交易。而对于其他城市O2O店面的铺设，我们计划采取直营、加盟、合作及连锁的模式。O2O业务的展开将使跨境货源遍布全国中小城市得以实现，进一步扩大商品销售力度。

1、跨境电商未来发展战略

（1）xx自贸区形成为跨境产业带创造巨大商机

公司成立后将与xx合作成立海外国家馆，公司将在20xx年完成建立跨境产业带运营中心，完成O2O进口食品、进口美妆产品、进口母婴用品、进口服装、进口日用消费类产品体验店。此举措即可填补xx省O2O体验店的空缺，同时也将为xx港提供强大的物流产业链，成为同行业佼佼者。

（2）建立与xx友好合作关系

xx基于互联网思考、基于互联网技术、基于对未来判断而建立的创新型企业。其核心目标是为电子商务企业、物流公司、仓储企业、第三方物流服务商等各类企业提供平台服务，而不是自建物流或者成为物流公司。我们将联手xx，基于xx大数据的物流网，共建xx地区最大物流中转中心。

（3）带动大连市经济发展，形成大批资金流涌入

xx区成立后，大批资金流的涌入空前巨大，金融服务业已成为自贸区新兴产业，xx区金融服务业营业收入超过1000亿元指日可待。单凭海外代购这一强大的消费团体来看，20xx国海外代购人数已达1200万，就此数据进行剖析，若将此类人群50%吸纳至自贸区进行消费，每人年均消费2024元，每年通过跨境产业带平台支付的现金将会达到120亿，如此庞大的现金流是其他地区港口物流中心无法比拟的。

2、跨境电商未来发展优势

（1）助推海外企业进军中国电子商务市场。

（2）提升入驻的xx企业的核心竞争力。

（3）推动跨境出口贸易电子商务做大做强，提升xx商品竞争力。

（4）提升品牌效应和规模效应。

（5）增加税收收入

xx产业目标之一是在国内至少打造一条日交易量在3000万以上的跨境电商平台，这也是我们为之努力奋斗的目标之一，同时也是提高地方税收的一个利益点。

3、跨境电商未来效益分析

（1）社会效益

通过业务展开，公司将与大连市政府共同努力打造在本市的日韩产品体验馆，这将大幅度增加就业率，提高电子商务知识的普及。

（2）发展效益

政府带来更多招商引资机会，拉动全市经济发展，跨境产业带的成立将在政史上划上重要的一笔，各市也将在全国范围对外贸易进出口版块备受瞩目。

（3）投资环境效益

跨境电商入驻大连，将带来更多国际的资金支持、技术支持、产品支持，改善投资环境，促进国内产品的提质升级。

1、投资计划

xx一期投资600万，其中广告费支出200万，服务200家入驻企业400万。

跨境电商运营一期投入1500万，具体投资在电商平台建设、O2O体验店、跨境电商运营中心等板块。

2、盈利模式

（1）依托跨境电商平台，获取跨境商品贸易差价；

（2）跨境电商业务中，与我们合作的商家在电商平台投放的广告费用；

（3）跨境电商业务中，企业在平台交易中我们提取的佣金；

（4）跨境电商业务拓展中管理费、加盟费及物流费等的收入，具体表现在B2B业务收入，B2C业务收入，O2O实体店拓展的收入。

【2024年大学生跨境电商策划书模板 大学生跨境电商策划书范文三篇】相关推荐文章:

2024跨境电商基础实训总结 关于跨境电商实训总结报告5篇

跨境电商实习工作总结范文

2024年电商运营个人工作总结范文 电商运营个人工作总结报告三篇

2024年电商运营个人工作总结范文 电商运营个人工作总结简短三篇

2024年电商个人工作总结范文精选

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找