
滁州学院首届金融创客“向日葵杯” 大赛项目计划书

项目名称: 惠材通

项目类型: 信息平台

团队成员: 王连强 王刘雨 王征宇 胡广建

指导教师: _____

申报日期: 2017年5月

目录

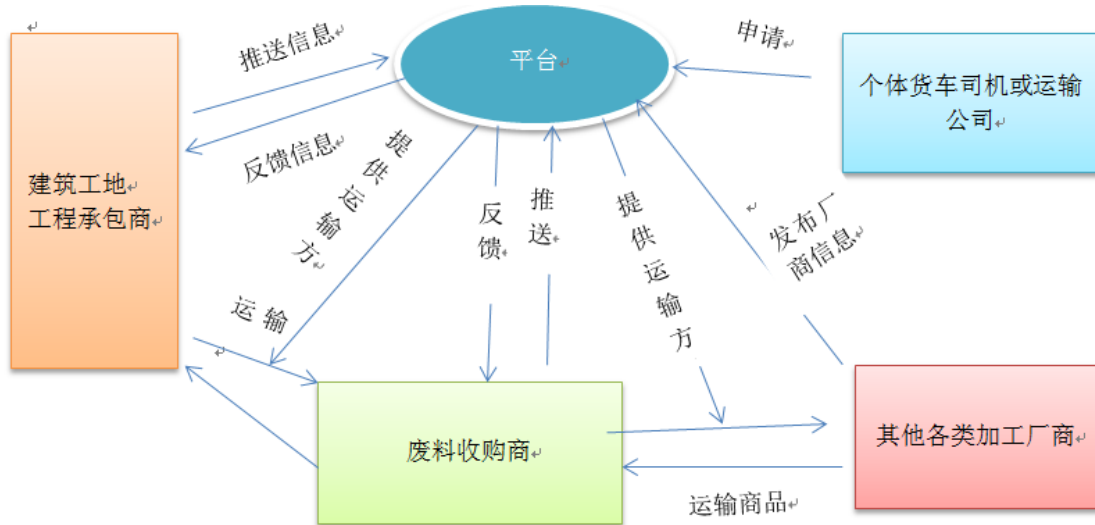
一、项目概述	1
1、项目概述	1
2、项目创意点	1
3、项目运作方式	2
4、项目的竞争优势	2
二、市场分析	3
三、营销策略	3
四、盈利模式	4
1、资金链	4
2、广告费用	4
五、风险分析	5
1、资金风险及规避方案:	5
2、市场风险及规避方案:	5
3、违约风险与规避措施	5

一、项目概述

1、项目概述

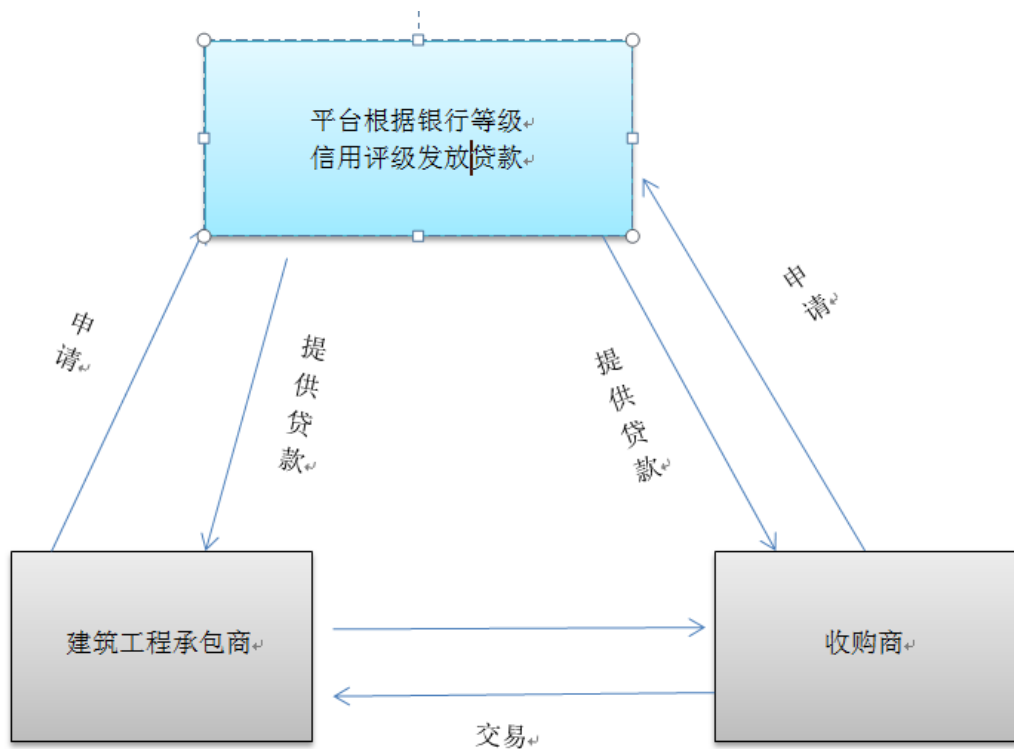
该项目是一款为建筑废材到重新利用提供一个更便捷的平台。随着经济的发展，城市化建设正在完善，各类建筑工地增加，而相对的，建筑工地所造成的生产废料对城市的垃圾治理造成很大负担，在建造或拆除建筑物时会产生大量的建筑废料，包括废混凝土块、沥青混凝土块、施工过程中散落的砂浆和混凝土、碎砖渣、金属、竹木材、装饰装修产生的废料、各种包装材料和其他废弃物等。其中，碎砖、混凝土、砂浆、包装材料等约占总量的80%；而混凝土和砂浆比例最大，约占总量的30%~50%。建筑废料是城市垃圾的主要组成部分，约占城市垃圾的30%~40%。传统的建筑废料处理方法主要是运往郊外露天堆放或填埋。一方面，这不仅会占用大量的土地，且会造成严重的环境污染；另一方面，由于建筑废料的组成特点和它产生于建设工程现场的实际情况，建筑废料中很多是可以再生利用的，在资源日趋匮乏的今天，简单地遗弃建筑废料是资源的极大浪费。因此，合理处理和回收利用建筑废料十分重要，它不仅符合生态环境保护的需要，也是可持续发展的需要。

在其中，废弃木材的废物利用的潜力最大，废弃材料商收购工地废弃木材，再将其处理加工卖给其他建筑工地，我们的项目在其中扮演的就是搭建贸易渠道的角色，使信息得到更加有效的利用。



2、项目创意点

- (1)、城市建筑废料的重新利用上，提供一个更好更便捷的平台
- (2)、在各级交易商之间提供贷款和保证金，避免因资金短缺在各级交易商之间出现“断链”现象。如下图：



- (3) 在市场上还没有一个相同的平台。
- (4) 与信用等级牢牢挂钩，信息直观。

3、项目运作方式

(1) 建筑工地工程承包商，废料收购商、货车司机个体用户或运输公司将信息进行实名注册到平台，根据实名信息到银行查询确定信用等级。

(2) 各建筑工地在工程结束后将建筑废料的价格，数量，规格等信息发布到平台，平台将信息进行排序整理后以更加直观的方式呈现出来，废料收购商可进行价格或者质量对比，然后进行购买（购买方式依凭信用评级，信用高的用户可采取预付保证金到期付全额，而信用低的用户只有付全额。）在其中，平台可根据信用等级提供贷款，或者垫付保证金。

(3) 之后收购商可根据运输价格、诚信信用等级选择平台注册的运输公司或者个体司机用户运输货物。

(4) 收购商在收取货物进行分类处理之后将信息发布到平台，再由建筑工地工程承包商，砖厂商，各类加工厂商等按照相同的流程进行购买。

4、项目的竞争优势

(1) 在城市发展的同时，建筑用地增加，大量的建筑废料却没有得到及时处理，这都是由于信息的有效利用不及时所导致，我们平台的建立可以更加有效的帮助商家有效利用信息，达到资源配置最优化。

(2) 平台提供的微贷款功能为商家之间的资金流通提供了周转的机会，微贷款与信息平台的结合使平台具有更大优势。

二、市场分析

世界范围内的工业化和城镇化进程不断加快，带动了建筑业的快速发展。然而，在建筑物建造、使用、拆除和装修过程中产生的大量建筑垃圾，对环境造成了严重的污染和伤害，成为许多国家共同关注的焦点问题。而如何处理这些建筑剩下的废料一直以来都是个问题。

上世纪初期，发达国家就开始探索将建筑垃圾转化为资源的技术和途径，目前，欧盟、美国、日本、韩国等国家建筑垃圾回收回用率已达到了 90%以上，其中法律法规的约束与推动作用十分显著，许多国家从建筑垃圾排放直至综合处置与利用都形成了一整套非常完备的法律法规和政策体系，建筑垃圾的分类排放、分类处置流程很严格，建筑垃圾的资源化利用水平达到了很高的程度。

我国从上世纪八、九十年代才开始涉足建筑垃圾处理，截至目前，国内建筑垃圾资源化利用率仅达到 5%左右，与《“十二五”资源综合利用指导意见》提出的到 2015 年“全国大中城市建筑废物利用率达到 30%的目标”有较大的差距。为此，必须加强政策引导，完善相关法律法规，形成良好的环境氛围，以推动国内建筑垃圾资源化快速、健康地发展。

造成这一因素的主要原因很大一部分是由于我国的信息平台处理不够及时，在当今这个信息化的时代，时间就决定了潜力和市值。信息无法及时共享的话对于发展有很大的影响。而我们平台的建立就是为了使建筑的废料信息及时的共享给有需要的个人乃至公司。这就使我们平台的信息变得更加抢手。

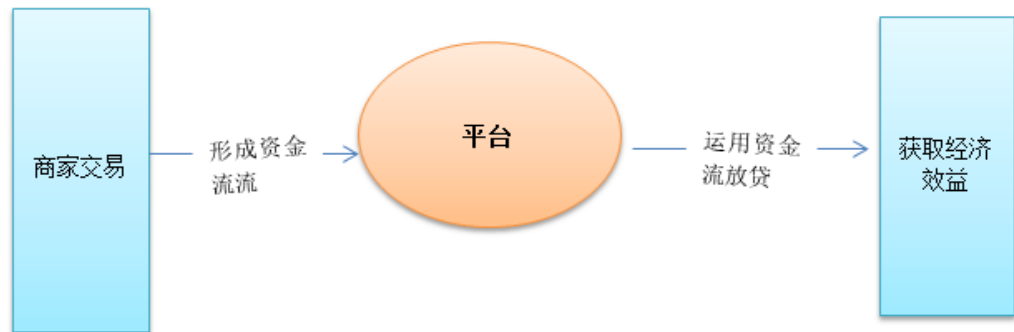
总的来说，信息平台还是有很大的潜力的，在经济的飞速发展下，信息的价值也变得非常重要了。建筑类的信息由于可回收性比较大，所以相信我们的平台会取得好的效果的。平台讲究信息的迅速而准确，这样才能更好的建立完整的诚信模式，初期的话可能有点困难，但万事开头难，只要步入正轨，相信我们这个平台会取得很大的成功。还有一个更加重要的因素，那就是环境问题，地球的环境已经不允许在受到破坏了，而平台的出现将很好的解决资源回收问题，尽可能的解决环境污染问题

三、营销策略

- 1.客户在平台完善注册信息后，平台向新注册用户在一时期内提供一定额度免息贷款。
- 2.向用户推销平台时，免费为其提供宣传平台。
- 3.客户没成功邀请一人注册平台后，可以增加一定额度的免息贷款以鼓励客户像熟人或者他们的客户推荐平台。

四、 盈利模式

1、资金链



2、广告费用

在平台拥有一定的用户量之后，将自己的 app 平台作为导量，在用户使用我们的 app 时候可以点击链接到其他应用，通过广告盈利。类似微信第三方服务：



五、 风险分析

1、资金风险及规避方案：

初期产业的维护和更新，以及产品所需要大量资金，这时如果投资方撤资且短期没有补充资金可能会使产品无法正常运作。也会失信于客户。

解决：初期产品不需要做的十分复杂，而且对于协议的签订一定要谨慎，在积累资金的同时也要让你的投资商看到所能得到的利益。

2、市场风险及规避方案：

我们的产品所针对的方面只包括建筑废弃木材等，缩小了我们的市场。

解决：用不断积累的资金完善产品，吸取客户的建议，将信息平台覆盖面增加，使信息更及时，扩大自己的市场的市场范围。

3、违约风险与规避措施

在规定时期内用户没有及时归还贷款，拖欠贷款，导致平台资金流减少，可能使资金运转出现“断链”情况。

规避方案：将强完善对用户的信用评级，信用评级在平台直观的展示出来，依据信用评级发放贷款，在规定时间内未还款进行罚息处理，信贷员约见客户或上门催收，依法行使债权人权利。