

双创

1

随身 WIFI 上网神器租赁项目

汇报人：曾少欣

成员：黄子君 刘佩君 梁泳瑜 龙泳琪 曾少欣

目录

COMPANY

01 项目概述

02 市场分析

03 核心团队

04 商业模式

05 财务分析

06 风险与挑战

PART ONE

项目概述



我有一...

提示

获取更新信息失败,请检查网络连接!

取消

重试



未连接

请试试以

- 检
- 重
- 运

ERR_INTERNET_DISCONNECTED



项目简介

痛点

人群	痛点
网课	自打上网课以来，网络不流畅流量不够用的问题“深入人心”。由于疫情封村的缘故，部分大学生只能走出家门，深入大自然，四处寻找信号。这时，要有个可随身携带的无限制 WIFI 器就能很好地解决这个问题
偏僻地区	村落、山区，网络信号大不如在城市时，节假日回趟乡下，不感兴趣与七大姑八大姨的各种“关心”时，打局王者、吃个鸡、想跟男 / 女朋友或是姐妹们打个微信电话，吐槽都是卡顿，最后只能向手机信号低头，被迫营业与熊孩子一起玩耍。
流量大户	限额流量对于看剧人士、游戏爱好者、户外玩家有着诸多限制。



项目概述

项目名称

随身 WIFI 租赁

项目背景

现今科技时代，网络是人们生活中必不可少的一物，特别是手机扫码支付普及开来之后，生活处处都需要用到网络。但是，对于下列这些经常用网络的人来说，获得流畅实惠的网络流量是多么不容易。



项目介绍

一款以押金模式付租金的便携式的随时随地上网神器，解决有着上网课、在偏远地区、流量大户等困扰问题的人群。

适用人群

上网课的学生老师、偏僻地区的人群以及流量大户



项目概述

A

便捷式、全网通、一键就可开通、网络稳定、随时随地轻松上网。

B

押金模式，租赁前需交付押金。像共享单车、共享充电宝等那些普及到民众的生活中的共享产品一样，让民众们操作起来也能熟练上手，还能丰富并且改善人们的网络生活。

C

对于出行人员，很多高端酒店不提供或者收费高，使用此种产品，可以降低费用。

D

带动就业。随身 WiFi 移动上网神器租赁模式的特点，决定我们需要配置众多租赁机摆放点，配置中心的维护和 WIFI 移动上网器的保养，需要稳定且专业的工作人员，一定程度上带动了的就业。

亮点



产品服务内容

产品设计	服务内容	使用操作
采用先进的云 SIM 技术，无需插卡、开机即可自动调取云端的卡池的流量，网速更快一筹。高速不限量，多台设备齐共享。有着更好的网络体验。	租赁一个 WIFI 机器会配备一个设备、一个充电器一个便携包。WIFI 具备充电宝功能，也支持充电宝充电。	每个机器后面都会标准用户名和密码，与平时在家连接 WIFI 的操作方法一致。

PART TWO

市场分析





网络市场

无限流量套餐

随身 WIFI



超星尔雅

恭喜你完成十连胜



取消

炫耀一下

基础套餐移动60g (30天) -金刚卡-x	61440.00M	30天有效期	¥29.90
基础套餐移动150g (30天) -金刚卡-x	153600.00M	30天有效期	¥39.00
基础套餐移动240g (30天) -金刚卡-x	245760.00M	30天有效期	¥49.00
基础套餐移动350g (30天) -金刚卡-x	358400.00M	30天有效期	¥59.00
基础套餐移动500g (30天) -金刚卡	512000.00M	30天有效期	¥69.00

月套餐 每月26日24点清零当月流量

30G/月 售价: 98元 1个月有效期	30G/月 售价: 198元 3个月有效期
30G/月 售价: 348元 6个月有效期	30G/月 售价: 598元 12个月有效期
527G/月 售价: 128元 1个月有效期	527G/月 售价: 298元 3个月有效期
527G/月 售价: 498元 6个月有效期	527G/月 售价: 698元 12个月有效期

注意: 限速套餐 (51+高速+476G中速)



(二) 市场调查

1. 您的身份是

选项	小计	比例
学生	34	87.18%
上班族	5	12.82%
其他	0	0%
本题有效填写人次	39	

2. 您最多可以接受的每月无限流量套餐价格为

选项	小计	比例
50元以下	24	61.54%
50-100元	14	35.9%
100-200元	1	2.56%
200元以上	0	0%
本题有效填写人次	39	

3. 您愿不愿意为了使用流量而办理新的手机号码

选项	小计	比例
√	14	35.9%
x	25	64.1%
本题有效填写人次	39	

4. “流量不限量套餐”，您觉得是比较实惠的

选项	小计	比例
√	34	87.18%
x	5	12.82%
本题有效填写人次	39	

PART THREE

核心团队



核心团队



团队领袖。火车跑地快，全靠车头带。



能说会道、对数字的敏感性、有良好的文字功底、拥有合理规划企业财务的战略头脑。



懂得网络技术，能够开发优化产品，具有开拓精神、赋有激情。



精通英文，贸易流程，各国商人习俗，可熟练与客人谈判，接单。



能充分利用与发挥已有资源。

PART FOUR

商业模式



物色生产商，与厂家合作，制作产品

先吸引部分客流，建立好口碑，筹集第一批资金

市场反馈

增加筹集大量押金，形成资金流，作为发展资金，同时开发小程序，与美团或支付宝、微信合作，捆绑联用，拓展更大市场

推广宣传，在小个别大专院校宣传，建立第一批粉丝

扩大产品发放站点，逐步盈利

将第一批粉丝作为种子客户，通过他们的宣传进一步推广，同时增加新媒体宣传，在客流量大的地方增加广告力度

营销计划

推广方式	将租赁机摆放在指定点。在租赁机上附上二维码，用户扫码体验上网服务。通过新媒体和种子客户宣传，并开发小程序，方便大家扫描租赁，与微信，美团，支付
线下布置	指定点可设在交通枢纽、繁华商业地区、人流多的街市、师生多的校园、有需要的县城乡村等
对接方式	租金支持线上支付，支持邮寄或者指定点领取
费用收取	根据地域不同，每天的费用从 10 到 50 元不等

PART FIVE

财务分析



(五) 财务分析

1. 启动资金

月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月
WiFi 投入 (个)	1000	1500	2500	4000	4000	4000
成本 (元)	20万	30万	50万	80万	80万	80万
配置点设置	院校	交通站点	国际机场	便利店	居民楼	
配置点人工管理	定期质检产品, 扫描二维码联系线上客服	定期质检产品, 扫描二维码联系线上客服	定期质检产品, 扫描二维码联系线上客服	定期质检产品, 扫描二维码联系线上客服	设置门店	
推广	在投放机上设置广告、二维码, 方便客户了解和 使用	在投放机上设置广告、二维码, 方便客户了解和 使用	在投放机上设置广告、二维码, 方便客户了解和 使用	在投放机上设置广告、二维码, 方便客户了解和 使用	专业客服人员, 面对面咨询答复, 方便客户了解 产品	
备用金						

启动资金：50万 -60万
前三个月预计投放 WiFi 数量共 2500 个，计算前三个月配置点设置、配置点人工管理费用、推广费等，每个 WiFi 的成本是 200 元。第四月开始，所收租金逐步开始得到累计，形成正现金流，后续 WiFi 的投放资金可从租金中扣除。

(五) 财务分析

2. 销售预测

月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
租赁次数	3000	5000	8000	11000	16000	18000	20000
月份	8月	9月	10月	11月	12月		
租赁次数	22000	24000	26000	30000	35000		

(六) 风险与挑战

- λ **现今 5G 网络的开始普及、多样共享项目下的竞争、深入普及给乡村地区的困难以及宣传工作等。**
- λ **目前手机市场和 5G 基建也没完全铺开。**就像联通说了，下半年全力加速 5G 基建，但是还有其他运营商是跟不上的。
- λ **资费在一时半会也不会降下来。**我们本身就是通讯服务商。现在想的是，利用这些占点流量，后续普及了，公司签的 5G 资费下来，就容易去开展市场。



双创

1

谢谢观看!

