学校编码:10384

学号:17920091150793



# 硕士学位论文

# 特惠购公司创业计划书

A Business Plan On TeHuiGou Co., Ltd.

苏孙兆

指导教师: 翁君奕

专业名称:工商管理硕士(MBA)

答辩日期: 2012年5月

## 厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为( )课题(组)的研究成果,获得( )课题(组)经费或实验室的资助,在( )实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年月日

### 厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文,并向主管部门或其指定机构送交学位论文(包括纸质版和电子版),允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索,将学位论文的标题和摘要汇编出版,采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

#### 本学位论文属于:

( )1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文,于年月日解密,解密后适用上述授权。

( )2. 不保密, 适用上述授权。

(请在以上相应括号内打"~~"或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文,未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的,默认为公开学位论文、均适用上述授权。)

声明人(签名):

年 月 日

### 摘要

随着支付技术的快速发展以及消费者购物习惯的日益改变,我国支付市场已经被众多商家视为新的"聚宝盆";而随着第三方牌照的发放,第三方支付市场将迎来新的"井喷期"。而POS收单业务,作为支付体系运作终端环节,也是支付受理环境最重要的组成部分,同时新技术的发展,催生了手机现场支付与特定行业的小额支付等新的支付手段,推动的POS收单业务带来新的业务增长点。

本论文应用创业管理相关理论,提出了特惠购有限公司的创业计划书。研究表明,特惠购公司依托于多年从事移动支付的技术背景以及1000多家联盟商家客户资源,与F市社保卡发卡行紧密合作,专注于特定行业小额支付收单业务,并通过不断创新业务模式,大力发展增值业务:消费积分、积分消费和精准营销,形成公司的核心竞争力。通过估算,企业创业投资 3000 万元,预计动态投资回收期为3.34年,5 年内部收益率为 40%。这是一个资本投入较高、盈利性很好的创业投资项目。

关键词: 收单业务; 增值服务; 创业计划

#### **Abstract**

As the rapid development of payment technology and changing of consumers's shopping habits, China payment market has been taken as a new "cornucopia" by many businessman; and as the third party license issuance, the third party payment market will usher in a new "blowout period". While POS bill-received business, as payment system operation terminal link, is also the most important part of payment acceptance environment, at the same time, the development of new technology, gave birth to the mobile phone payment and industry specific micro payment and other new means of payment, the POS acceptance business brings new business point of growth.

This paper applied venture management-related theory and proposed the Tehuigou Company's business plan. Research shows that, for many years engaged in the fashion of a company depends on the mobile payment technology background and more than 1000 union business customer resources, and F social security card issuers in close cooperation, focusing on specific industry the small-amount payment acceptance business, and through innovative business models, vigorously develop value-added services: consumption integral, integral consumption and precision marketing, to form the company's core competitiveness. By estimating, venture investment of 30 million Yuan, is expected to dynamic investment recovery period is 3.34 years, 5 years of internal rate of return is 40%. The venture investment projects need a relatively high capital investmen, but profitability is very good pioneering investment project.

Keywords: Bill-receivedbusiness Value-added servicesBusiness plan

### 参考资料

- [1] 李志能、郁义鸿、罗伯特.D.希斯瑞克等.创业学[M].上海:复旦大学出版社,2005.
- [2] 翁君奕.商务模式创新[M].北京:经济管理出版社,2004年.
- [3] C.W.L.希尔 G.R 琼斯..战略管理[M].北京:中国市场出版社.第1版第2次印刷,2005.
- [4] 易观国际咨询.易观数据网[Z].http://www.analysys.com.cn/,2011年.
- [5] 艾瑞咨询集团.移动支付市场井喷 用户习惯和产业链成最大阻碍[Z].http://ec.iresearch.cn/,2011年.
- [6] 慧典市场研究报告网.2011年移动POS机国内市场容量前景分析[R].http://www.hdcmr.com,2011年.
- [7] 姚伟、 赵晓丹等.透析中国POS收单市场的发展[R],2007年.
- [8] 易观国际咨询,中国POS收单市场专题研究报告[R],2011年.
- [9] 王天一.POS机与手机支付刷出未来高成长[R],2011.
- [10] ICT研究咨询机构—计世资讯.2010-2011年中国金融POS机市场研究报告[R].2011年.
- [11] F市2011统计年鉴.F市统计局官方网站,2011年.
- [12] 菲利普•科特勒、加里•阿姆斯特朗等.市场营销学[M].吕一林等译.北京:中国人民大学出版社,2008年.
- [13] MBA智库百科,http://wiki.mbalib.com/wiki/,2011年.
- [14] 慧典市场研究报告网.2011年移动POS机国内市场容量前景分析[R]. http://www.hdcmr.com,2011年.
- [15] 中国投资咨询网.2011-2015年中国电子支付市场投资分析及前景预测报告
- [R].http://www.ocn.com.cn/,2011年.

Degree papers are in the "Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database". Full texts are available in the following ways:

- 1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <a href="http://etd.calis.edu.cn/">http://etd.calis.edu.cn/</a> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
- 2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

