

商业计划书

(成长期)

企业（项目）名称： 小蚁快销管理套件

哈尔滨市朝阳科技开发有限公司

联系人：

电话：

电子邮件：

二〇一年月制

目 录

一、 概述.....	1
二、 公司概况.....	4
三、 产品/服务与技术.....	6
四、 研发情况.....	6
五、 行业和市场.....	7
六、 市场营销.....	7
七、 生产和实施计划.....	7
八、 财务预测.....	7
九、 融资和退出计划说明.....	8
十、 风险分析与控制措施.....	9
十一、 项目实施进度及里程碑计划.....	9

一、概述

1.1 设立公司的概况

公司名称：哈尔滨市朝阳科技开发有限公司

公司注册地址：哈尔滨市平房区渤海路 7 号 201 室

注册资本：200 万元整人民币

股东构成：自然人独资

主营业务：以移动互联网为平台结合线下服务的模式，为组织、企业、团体建立与员工、上下游供应链及内部 IT 系统间的连接，并能有效地简化管理流程、提高信息的沟通和协同效率、提升对一线员工的服务及管理能力。

未来发展规划：争取在五年内在微信企业号领域成为中国第一品牌。

1.2 管理及团队情况

主要发起人：

姓名：夏丽 性别：女 年龄：35 学历：本科

所学专业 计算机网络 毕业院校：哈尔滨工业大

户口所在地： 哈尔滨 学联系电话：

主要经历和业绩：

行业经验：

从参加工作至今一直从事电子政务行业，了解电子政务行业的发展前景及当下流行技术。

教育背景：

毕业于黑龙江科技学院、哈尔滨市工业大学，具有双学士学位。

工作经历：

2003 年-2004 年在哈尔滨市大正电子有限责任公司任工程师，负责软件开发工作。

2004 年-2007 年在黑龙江海康软件工程有限公司任项目经理。负责项目管理工作。

2007 年-2010 年在黑龙江海康软件工程有限公司从事销售经理工作。

2010 年 10 月创办了哈尔滨市朝阳科技开发有限公司，任董事长兼总经理。

负责公司全面工作。

发起人：

姓名：马之斌 性别：男 年龄：39 学历：本科

所学专业：计算机科学与技术 毕业院校：哈尔滨工程大学

户口所在地：黑龙江 联系电话：

行业经验：

15 年软件行业经验，其中软件开发一直有参与，项目管理 10 年以上、部门管理、企业技术管理 5 年以上。

教育背景：

1997—2000：哈尔滨工程大学 计算机及其应用专业。

2004—2007：哈尔滨工程大学 计算机科学与技术专业。

工作经历：

2001 年：任哈尔滨市长城智通软件网络有限公司程序员，负责进销存软件的需求、设计、开发。

2002 年：任哈尔滨市劲拓科技有限公司程序员、项目经理，远程教育平台的调研、设计、开发。

2004—2008 年：就职黑龙江省海康软件工程有限公司，担任项目经理、方向经理等职务。

2008—2012：就职大庆市华拓数码科技有限公司，任项目经理、技术部经理、研发中心经理，负责项目管理、技术部管理、研发中心管理。

2012 至今：就职哈尔滨市朝阳科技开发有限公司，公司技术副总，负责公司技术研发与管理工作。

1.3 产品/服务及技术描述

“小蚁快销管理套件”是一款基于微信平台的快消品销售管理套件，它面向内部销售人员、业务主管及上下游用户。销售人员通过该套件进行新品推荐、订单上报、巡店、销量上报等工作；业务主管利用该套件进行人员定位管理、移动派单、订单汇总、数据分析等工作；上下游用户利用该套件进行新品查看、移动下单、派货跟踪等工作。“小蚁快销管理套件”能帮助企业建立与销售人员的上下游供应链之间的连接，有效地简化管理

流程、提高信息的沟通和协同效率，提升企业销售业绩。

本项目优势如下：A. 无安装门槛：基于微信平台。无需单独安装；基于微信操作习惯，无需培训，即刻上手；B. 便于扩展：在微信中关注就可使用，很容易扩展到上下游；C. 用户活跃度高：作为入口，微信企业号套件的用户活跃度更高；D. 先发优势：我们已研发出基于微信企业号的快消销售管理套件，在市场上有先发优势；

1.4 行业及市场

快消行业具有消费频率高、使用时限短、品牌忠诚度不高的特点。快消行业的销售人员存在移动性强、工作情况难以掌握、工作积极性难以调度等问题，快消的上下游之间存在沟通困难、不能及时了解新品动态、不能掌握派货情况等问题。如何解决这些问题是快消企业销量提升的关键。移动手机软件的使用可以有效解决这些问题，我国目前专业做移动销售的软件有外勤 365、纷享销客、销售易等为数不多的几家公司，主要用于对企业内部销售人员的管理。但是，这几种软件都需要在手机安装 APP 应用，不仅费用偏高、安装门槛高，同时使用用户均不包括上下游群体，不能为企业营销打通上下游供应链。我们的产品基于微信平台，创造轻应用、易使用的快消行业营销套件，整合上下游供应链，助力企业销量提升，填补市场空白。

目前，快速消费品行业已经发展成为全球第一大产业，每年近四万亿美元的营业额远远超过汽车、电子、信息等产业。实体销售渠道又是快消的主体，占快速消费品市场总销售额的 97%。面对如此庞大的快消市场，需要的缺口很大，市场的潜力巨大，应用范围和应用前景极为广阔。

1.5 产品制造/服务提供

计划产品自行生产。

1.6 收入预测

预测获得融资后未来 5 年销售收入达到 15000 万元、净利润 5000 万元。

1.7 融资说明

融资需求总额 500 万人民币、用途为市场推广；其中：股权融资数额 500 万，释放股权 20%；自筹资金数额 100 万。

1.8 风险分析与控制

1) 市场风险：目前市场没有出现针对快消行业的企业号应用套件，套件在快消管理领域需求量大，前景广阔，市场风险较小。

2) 技术风险：项目组由快消行业专家和资深软件工程师组成，目前已研发出了符合行业特点的套件，基本不存在技术风险。

3) 资金风险：本项目创新点主要在互联网技术与快消行业业务的融合，需快速抢占市场。但项目市场推广投资额较大，资金不能及时到位造成时间的拖延，由此而产生的竞争风险是该项目的主要风险。面对可能的资金风险，项目组采取提前进行资金筹措；开拓多种筹资渠道；争取尽快实现预期的市场和收入目标。

二、公司概况

2.1 公司的基本情况

2.1.1 基本情况设计

企业名称	哈尔滨市朝阳科技开发有限公司		
法定代表人	夏丽	成立日期	年月日
注册资本	200 万元	实收资本	万元
注册地址	哈尔滨市平房区渤海路 7 号 201 室		
办公地址	哈尔滨市南岗区一曼街 2-86 号楼璟盛嘉园 7 号		
生产地址	哈尔滨市南岗区一曼街 2-86 号楼璟盛嘉园 7 号		
经营范围	计算机基础软件、应用软件开发、计算机系统服务、信息技术咨询服务、信息系统集成服务、数据处理和存储服务、网上贸易代理、社会经济咨询、劳务派遣、计算机软件开发及销售、销售：计算机网络设备、计算机耗材及计算机、办公设备、通信设备、电子产品		
所属行业	电子信息技术		
核心业务	软件开发		
主导产品	小蚁快消管理套件		

其 它

联系方式	姓名	办公电话	手机	E-mail
法定代表人	夏丽			
副总经理	马之斌			
财务经理	梁宝华			
联系人				

2.1.2 股权结构

序号	股东名称	工商执照号/ 身份证号	出资比例	出资额 (万元)	出资形式	出资到位 时间
1	夏丽	230104198007 241924	100%	200 万		年 月日
2						
3						年 月日
4						年 月日
5						年 月日
合 计		-			-	-
备 注	<ul style="list-style-type: none"> ■技术等无形资产出资所占比例为% ■国有出资占比% ■固定资产出资占比% ■股东会的决策机制 ■股东间的关联关系: ■其它需要说明的情况: 					

2.1.3 人员构成情况

人员总数	博士		硕士		大专以上	
人	人数	占比	人数	占比	人数	占比

	高管		中层		科研人员	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
其它需要说明的情况：						

2.2 管理团队情况

2.2.1 管理团队简历

2.2.2 董事会的组成及决策机制

序号	姓名	职务	工作单位	学历/职称	电话

2.2.3 本节需要说明的其它情况

2.3 公司的管理情况

2.3.1 组织机构设置和人力资源方案

2.3.2 管理制度建设情况

2.3.3 关联交易及利益冲突

2.3.4 本节其它需要说明的情况

2.4 企业发展战略规划

三、产品/服务与技术

3.1 产品/服务描述

3.2 国内外研发情况

3.3 产业政策

3.4 本章需要说明的其它情况

四、研发情况

4.1 研发投入情况

4.2 研发队伍情况

4.3 预研项目情况

4.4 有关知识产权情况

专利情况参考表格（软件著作权情况可参考此表格列表说明）：

序	专利名称	型类	专利号	专利权	申请日	授权日

4.5 本章需要说明的其它情况

五、行业和市场

5.1 行业和市场状况介绍及分析

5.2 目标用户以及经营业务的市场情况

5.3 竞争情况及公司优势

5.3.1 竞争对手情况

5.3.2 竞争分析

5.3.3 核心竞争力

5.3.4 本章需要说明的其它情况

六、市场营销

6.1 营销计划

6.2 分销商/代理商的选择

6.3 产品/服务价格

6.4 本章需要说明的其它情况

七、生产和实施计划

7.1 产品生产制造方式

7.2 对生产场地和设备的要求

7.3 产品的生产制造过程

7.4 原材料采购情况

7.5 产品质量保证情况

7.6 本章需要说明的其它情况

八、财务预测

8.1 财务预测简表

项 目	行次	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
主营业务收入	1	480	1344	2976	4512	6000
税前利润	2	-120	495	1091	1605	2200
所得税	3	0	50	109	160	220
净利润	4	-120	445	982	1445	1980
毛利润率	5	-25%	63%	63%	64%	63%
净利润率	6	-25%	67%	67%	68%	67%
研发费用投入	7	180	85	188	290	380
研发投入占收入比	8	30%	10%	10%	10%	10%

单位：万元

未来五年项目销售额分析

单位：元

经营期限	原有客户	新增客户	累计客户成交数	销售人员数	单价	销售额
第一年	1000		1000	20	240	4800000
第二年	800	2000	2800	20	240	13440000
第三年	2200	4000	6200	20	240	29760000
第四年	4900	4500	9400	20	240	45120000
第五年	7500	5000	12500	20	240	60000000
小 计	16400	15500	31900			153120000

预测投资回收期：税前为 2.3 年，税后 2.23 年

8.2 税收政策情况

未来项目公司业务有关的税种主要以增值税和企业所得税为主，增值税税率为 17%，企业所得税为 25%；未来公司会享受政府提供的税费优惠政策，具体体现为：首先，公司具有《企业软件认定证书》和《企业软件产品证书》的资质，享受国家双软认证企业增值税退税 14% 的优惠政策，实质上企业缴纳增值税 3%；其次，国家扶持小型微利企业进行企业所得税减半征收的优惠政策，实质上缴纳企业所得税 10%，两项税收优惠政策，大大减轻企业税负负担，减少成本支出，增加企业利润增长。

九、融资和退出计划说明

9.1 融资需求

9.2 资金构成计划

9.3 对股权投资的需求

9.3 投资人介入公司业务的程度建议

9.4 投资退出

十、风险分析与控制措施

十一、项目实施进度及里程碑计划