

# 阿姨来了

—— 项目计划书



Unaware 团队

组长：付荣亮

成员：付荣亮 张广洁 杨万龙

2017-04-21

# 目录

<b>第一章 项目背景 .....</b>	<b>3</b>
一、 项目背景 .....	3
1.1. 家政服务业现状 .....	3
1.2. 家政服务类应用软件现状 .....	3
1.3. 互联网电子商务发展态势 .....	4
<b>第二章 产品与服务 .....</b>	<b>5</b>
一、 项目简介 .....	5
1.1. 产品名称 .....	5
1.2. 产品概况 .....	5
1.3. 产品技术路线 .....	5
1.4. 产品功能结构 .....	7
二、 项目运作流程 .....	11
三、 产品/服务内容 .....	11
四、 项目信念 .....	12
五、 适用对象 .....	12
六、 创新点与项目优势 .....	12
<b>第三章 市场分析 .....</b>	<b>14</b>
一、 国内外关于家政服务应用的研究 .....	14
1.1. 国外 .....	14
1.2. 国内 .....	14
二、 宏观环境分析 .....	15
2.1. 政策环境分析 .....	15
2.2. 经济环境分析 .....	17
2.3. 技术环境分析 .....	18
三、 市场前景分析 .....	18
四、 市场趋势 .....	19
4.1. 市场预测分析 .....	19
4.2. SWOT 分析法 .....	21
五、 市场竞争 .....	23
5.1. 行业现状 .....	23
5.2. 现有系统 .....	23
5.3. 竞争者 .....	24
<b>第四章 营销战略 .....</b>	<b>25</b>

一、 使命.....	25
二、 产品制造.....	25
三、 营销目标.....	25
四、 目标市场.....	26
五、 目标群体.....	26
六、 目标定位.....	26
七、 营销战略.....	27
<b>第五章 财务分析 .....</b>	<b>28</b>
一、 公司基本分析.....	28
二、 公司能力分析.....	28
2.1. 资本结构与资金筹集.....	28
2.2. 股权配置结构 .....	29
2.3. 资产负债分析 .....	29
三、 成本费用分析.....	30
四、 盈利分析.....	31
<b>第六章 风险分析 .....</b>	<b>32</b>
一、 产品竞争优势分析.....	32
1.1. 订单分配算法部分.....	32
1.2. 软件使用部分 .....	33
二、 风险分析.....	33
2.1. 风险识别 .....	33
三、 风险评估.....	34
四、 风险应对策略.....	35
4.1. 应对政策风险 .....	35
4.2. 应对市场风险 .....	35
4.3. 应对资金管理风险.....	35
4.4. 应对技术风险 .....	35
<b>第七章 团队介绍 .....</b>	<b>35</b>
一、 团队成员 .....	36
1.1 付荣亮.....	36
1.2 张广洁.....	38
1.3 杨万龙.....	39

# 第一章 项目背景

## 一、项目背景

### 1.1. 家政服务业现状

随着我国家庭小型化、人口老龄化的情况加剧，全国城镇 1.9 亿户家庭中约 15%的家庭需要家政服务，这是由家庭经济水平提高，家庭服务需求剧增的现状决定的。同时，家庭中女性职业化，在无法兼顾工作与务的情况下，家政服务行业应运兴起。但我国家政服务企业总体上仍然“小、散、弱”，上规模、跨地区、宽领域、优服务的品牌企业十分有限，家政服务企业经营面临不少难题，比如人力成本上升、家政服务员工的工资一直处于持续高涨的态势等等。而在整个行业中，也存在服务信息不透明、收费标准不统一、服务质量参差不齐等问题。

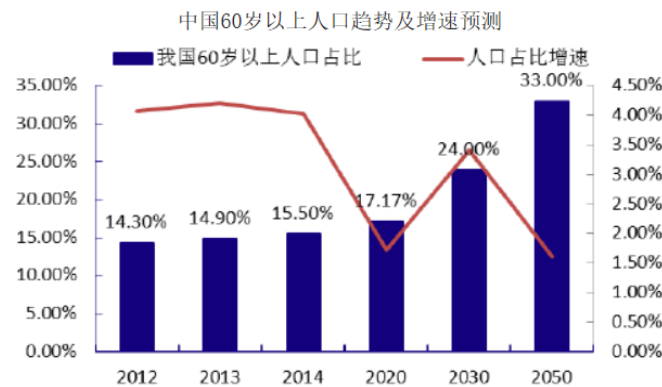


图 1 中国 60 岁以上人口趋势以及增速预测

### 1.2. 家政服务类应用软件现状

当前市场上存在家政服务类应用软件，如“家政帮”、“家政无

忧 APP”等，但这些软件多为家政公司本身所有，无法为兼职的服务人员提供支持。并且，目前市场上的软件操作较为复杂，很多功能不能一目了然，这会使用户产生困扰，从而降低使用软件的积极性。

### 1.3. 互联网电子商务发展态势

据了解，截至 2016 年 12 月，我国手机网民规模达到 6.95 亿。较 2015 年底增加 7550 万人。网民中使用手机上网人群占比由 2015 年的 90.1%提升至 95.1%，提升 5 个百分点，网民手机上网比例在高基数基础上进一步攀升。

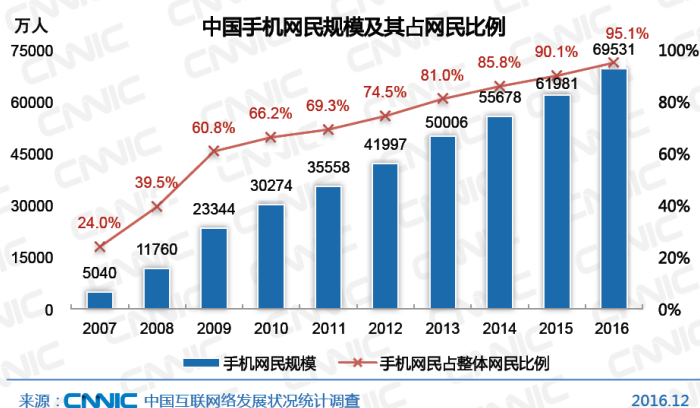


图 2 中国手机网民规模及其占网民比例

移动互联网发展推动消费模式共享化、设备智能化和场景多元化。首先，移动互联网发展为共享经济提供了平台支持，网络共享单车和在线短租等共享模式的出现，进一步减少交易成本，提高资源利用效率；其次，智能可穿戴设备、智能家居、智能工业等行业的快速发展，推动智能硬件通过互联网互通，“万物互联”时代到来；最后，移动互联网用户工作场景、消费场景向多元化发展，线上线下不断融合，推动不同使用场景细化，同时推动服务范围向更深更广扩散。

## 第二章 产品与服务

### 一、 项目简介

#### 1.1. 产品名称

阿姨来了

#### 1.2. 产品概况

阿姨来了是一套提供在线家政服务的移动电子商务系统。该系统通过客户和阿姨之间信息的共享与筛选，达到用户选择合适阿姨服务、阿姨拓展更宽广的业务空间的共赢局面，减少了中介介入，从而使双方利益最大化。此外，后台通过智能算法为阿姨分配订单，使阿姨的移动距离最小，客户的等待时间最短，从而获得更加优秀的用户体验。

#### 1.3. 产品技术路线

阿姨来了家政 O2O 系统采用如下技术进行开发：

1. 软件开发环境：

系统服务器端：

Web 容器：Apache Tomcat8.0

辅助集成环境：WampServer3

数据库：MYSQL 5.7

IDE：MyEclipse 2014

操作系统：windows 10

JDK: 1.7

**Android 移动端:**

IDE: Android Studio

SDK: Android 4.4.2

**其他工具:**

PowerDesigner 16

Axure RP 8.0

Visio 2016

MindManager

2. 硬件平台:

**Android 移动端硬件需求:** 支持安卓系统的移动设备, CPU:

1. 2Ghz 以上; RAM: 2GB 以上; ROM: 100MB 以上; 屏幕分辨率: 1280\*720 以上;

**系统服务器端硬件需求:** X64 构架的 PC 机, CPU: Core i5 4590

以上; RAM: 8GB 以上; ROM: 120GB 以上; 100M 网卡以上;

开发语言:

3. 开发语言

**系统服务器端:**

页面前端: jquery UI 富框架 DWZ

后台服务: SSH2 JavaWeb 开发框架

**Android 移动端:**

Android 界面：Material Design 的设计理念和设计风格

通讯协议：okHttp

SDK Jar 包：android 4.4.2 的 support.v4、v7、v13 包

## 1.4. 产品功能结构

阿姨来了家政 O2O 系统包括三部分：管理后台、用户安卓端和阿姨安卓端。

### 1、后台实现的功能

#### 1) 阿姨管理

- a) 添加阿姨：添加新的阿姨并录入用户信息
- b) 删除阿姨：删除阿姨的账户信息
- c) 修改阿姨信息：修改阿姨的账户信息
- d) 统计阿姨出勤状况：记录阿姨的请假与出勤状况
- e) 阿姨工资结算：统计阿姨每月应得工资状况

#### 2) 订单管理

- a) 查询订单：在系统中查找复合一定要求的订单
- b) 创建订单：管理人员在系统中直接创建一个订单
- c) 分配订单：系统可以自动为阿姨分配订单，也可以通过后台管理人员人为添加订单
- d) 取消订单：只有未被接单的订单才能由客户端取消，若已接单，则用户只能通过电话联系后台管理人员，手动取消订单



- e) 评价订单：后台管理用户对订单的评价情况
- 3) 会员管理（即用户信息管理）
  - a) 增加用户：添加新的用户并录入用户信息
  - b) 删除用户：删除用户相关信息
  - c) 修改用户：修改用户相关信息
  - d) 查找用户：查找符合一定条件的用户
- 4) 请假管理：管理阿姨的请假状况
- 5) 工种设置
  - a) 工种信息修改：后台可以对工种信息进行修改与添加。
  - b) 价格管理：后台可以直接修改每种服务的价格。

后台管理系统的功能结构图如下：



图3 后台功能结构图

## 2、用户端实现的功能：

### 1) 注册登录

a) 用户可以使用自己的手机号进行注册，注册时需要验证。

b) 用户登陆时如果连续 5 次输入错误密码，则该软件会锁定半个小时不能使用。

2) 信息修改：用户可以对自已的个人信息进行修改。

### 3) 预约下单

a) 查询服务信息：用户可以进入每个服务的条目中查看该项服

务相关信息与阿姨的推荐信息。

b) 查询阿姨信息：用户可以通过阿姨姓名查询阿姨信息。

c) 下单：用户可以根据自己需求下单。

4) 订单查询：用户可以查询自己所有订单，包括未接单的、进行中的、已接单的和已取消的。

5) 订单取消：只有未被接单的订单才能由客户端取消，若已接单，则用户只能通过电话联系后台管理人员，手动取消订单

6) 支付功能：每笔完成的订单，用户都可以通过支付宝进行线上支付，也可以线下给阿姨当面付清。

### 3、阿姨端实现的功能：

1) 登录：用户可以使用自己的账号密码进行登录。

2) 信息修改：用户可以对自已的个人信息进行修改。

3) 订单查询：用户可以查询自己所有订单，包括未接单的、进行中的、已接单的和已取消的。

4) 接单：阿姨通过对未接单状态下的订单点击接单进行接单。

用户及阿姨端实现的功能结构图如下：

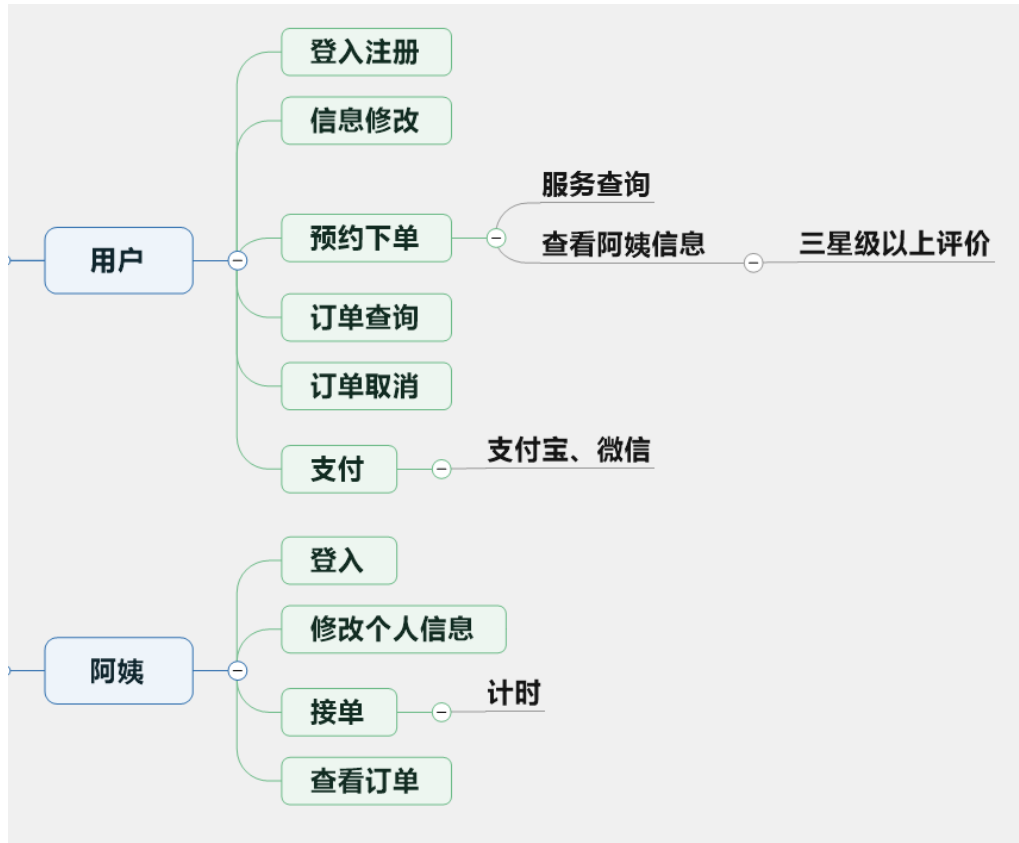


图 4 用户功能结构图

## 二、项目运作流程

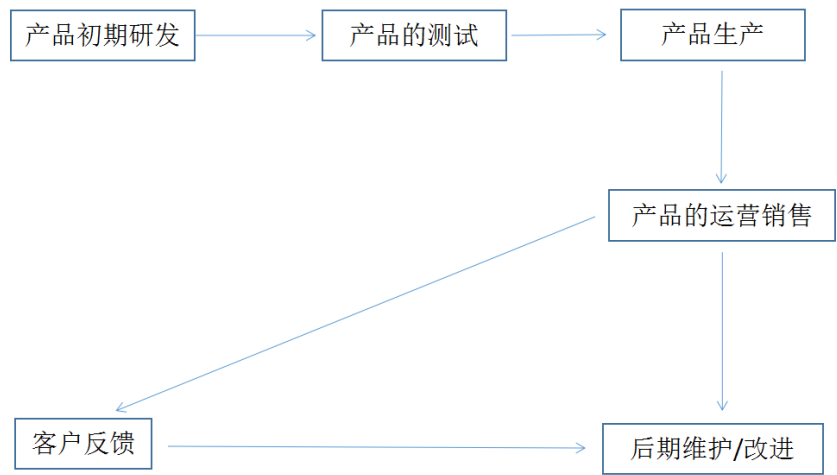


图 5 项目运作流程

## 三、产品/服务内容

1、服务人员注册：服务人员注册时，收取一定的注册费用。

- 2、交易费用：从服务订单中收取一定得费用，来获取盈利。
- 3、软件的维护：及时收集用户的使用情况，对软件进行完善以及相关错误的修复。保证客户能正常使用软件。
- 4、软件的扩展：可根据用户需求，不断扩展出其他额外功能。
- 5、算法出售：可将算法代码单独抽取出来，出售使用权给相关的有需求的企业。

#### **四、 项目信念**

高效、便捷、经济、实用、智能

#### **五、 适用对象**

1、希望能够在线寻找服务人员的用户：他们需要一套这样完整的系统能够在线寻找优质服务人员，同时服务的价格公开透明，服务质量有所保障。

2、能够提供家政服务的人员：该类用户需要借助我们的电子商务平台寻找工作机遇，拓展更大的工作业务范围。

3、希望便捷管理的家政服务公司：该系统还可以看作小型公司的阿姨管理系统，系统地管理阿姨与用户信息，内容精准投放，并有针对性地进行数据分析。

#### **六、 创新点与项目优势**

1、为想做服务行业兼职的人员提供了方便，让他们可以自主选择是否接单，更加灵活、便利。

2、系统智能化，订单由后台的智能算法自动分配，用户等待时间最短、阿姨移动距离也最短，从而使用户获得最优的体验。

3、相对于同类型产品，我们只有软件系统，无硬件成本，数据来源基于用户的注册与反馈，可以节省相关的管理人力成本，具有价格上的优势。

4、在后期维护方面，也只需要软件的基本维护，不需要传统的各种硬件设备的检修与更换，节省了维护费用。

5、用户数据被存放在数据库中，待数据达到一定量之后，可以对用户进行肖像刻画，进而描画用户特点，对家政服务行业今后的发展提供指导方向。

## **七、产品长期发展规划**

1、提供长久的软件维护服务，保证用户的正常使用。

2、根据用户的需求，不断扩展软件的功能，使其能提供更多可靠的服务、功能。

3、不断完善系统，使其能更适用于各部不同的情景，来更加智能的调配订单。

4、对用户数据进行大数据分析，精准投放广告并进行偏好设置，使应用更智能，而且为服务行业提供前进指导方向，从而更好地服务于客户。

## 第三章 市场分析

### 一、 国内外关于家政服务应用的研究

#### 1.1. 国外

国外的服务业与中国相比发展缓慢，这是由国情决定的。目前，国外只有少许类似应用，绝大多数为家政公司内部所有，未对兼职服务人员提供相应服务。而且，国外相比中国，人力成本很高，服务业发展收到阻碍，且手机应用发展势头也不及我国。因此在市场上没有太大竞争。

#### 1.2. 国内

国内目前已有的类似软件分析，见表 1：

表 1 市场现有软件分析

APP	价格	功能/APP 定位	软件分析
无忧保姆	30 元/小时	020 家政服务平台/在线预约时间。其它服务：住家保姆、不住家保姆、月嫂、育儿嫂。  在线支付：支付宝/微信。  推广方式：小米手机合作伙伴，签约送小米产品。签约一年，赠送小米移动电源一个；签约二年，赠送小米手环一个；签约三年，赠送小米血压仪一个；新用户立减 100 元。	已与小米建立合作关系。  此类软件和固有大品牌建立合作，不适合自由择业的阿姨选择工作，而且由第三方介入，会有成本偏高等问题。

云家政	30 元/小时	020 家政服务平台/在线预约时间。 其它服务：长期钟点工、住家保姆、育儿嫂、看护老人、月嫂。 推广方式：发朋友圈送现金卷。	这是一个较为经典的 020 电子商务案例，但是只适用于家政公司，未对普通兼职的服务者提供相关服务支持。
大众点评	25 元/小时	生活服务平台/在线预约时间（到家服务中一个版块） 推广方式：价格较为优惠	在一个具有很多功能的软件中只占据一小部分，而且大众点评的业务重心并非家政服务，针对性差。
58 同城	30 元/小时	生活服务平台/在线预约时间（到家服务中一个版块） 推广方式：平台整体充值送现金券	评价同上。
好站点	提供服务平台，价格自谈。	其它服务：送水、维修、洗衣、家政、下厨、外卖、保健按摩、便利店、美容美甲	这是一个仅仅将线下实体搬到线上的案例，与电子商务的实质相背离，没能体现电子商务的优势。

## 二、 宏观环境分析

### 2.1. 政策环境分析

2015 年 3 月 5 日在第十二届全国人民代表大会第三次会议上李克强总理提出制定“互联网+”行动计划。总理提出“制定‘互联网+’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，



引导互联网企业拓展国际市场。”因此“互联+电子商务”就应运而生。现在的家政服务类应用还不能完全的解决服务过程中的问题，在此方面需要创新和努力。

《电子商务“十三五”发展规划》（以下简称《规划》）中以“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念贯穿全文，树立“发展与规范并举、竞争和协调并行、开放和安全并重”三大原则形成明确的政策导向，首次赋予电子商务服务经济增长和社会发展的双重目标，确立了 2020 年电子商务交易额 40 万亿元、网络零售总额 10 万亿元和相关从业者 5000 万人三个发展指标。

《规划》提出了“十三五”时期建设电子商务发展框架的五大任务。包括加快电子商务提质升级，全方位提升电子商务市场主体竞争层次；推进电子商务与传统产业深度融合，全面带动传统产业转型升级；发展电子商务要素市场，推动电子商务人才、技术、资本、土地等要素资源产业化；完善电子商务民生服务体系，使全体人民在电子商务快速发展中有更多的获得感；优化电子商务治理环境，积极开展制度、模式和管理方式创新。

2016 年 6 月 16 日，《中国“互联网+”指数（2016）》报告在北京举行的中国“互联网+”峰会上发布。该报告显示，在二、三线城市的强力拉动下，“互联网+”在全国 351 个城市均取得增长。其中北上广优势突出、中西部亮点闪烁。“互联网+”正成为中国经济转型升级的新动能。如京东等互联网公司，正不断将业务下沉到三、

四线城市，甚至农村地区，推动当地实体经济的转型升级。

## 2.2. 经济环境分析

2010 年以来，国家应对国际金融危机各项政策措施的效应继续显现，GDP 增速回升强劲，物价水平温和上涨，就业形势继续向好，外汇储备增长放缓，人民币汇率走势平稳，社会消费稳定增长，对外贸易加快恢复，经济发展模式逐步从政策拉动型向内生增长型转变。

2016 年国家统计局发布的数据表明，当前我国服务业跃居第一大产业，发展动力仍在凝聚。服务业规模持续扩大，法人单位快速增长。2015 年，我国服务业增加值 341567 亿元，2013-2015 年均增长 8.1%，比国内生产总值年均增长高出 0.8 个百分点。2012 年，服务业增加值在国内生产总值中的比重为 45.5%，跃升为国民经济第一大产业。2015 年，服务业增加值比重进一步上升至 50.5%，服务业已擎起国民经济半边天。随着商事制度改革，服务业发展潜力进一步释放。2013、2014 年，我国服务业法人单位分别为 808 万户和 968 万户，分别增长 11.8%和 19.8%。2015 年，我国新登记注册服务业企业 358 万户，增长 24.5%，占全部新登记企业总数的 80.6%。

新兴产业快速成长，传统产业加速转型升级。互联网经济呈现爆发式增长。信息消费井喷式爆发。2015 年末全国互联网上网人数 6.9 亿人，比 2012 年末增长 22.0%；互联网普及率由 2012 年的 42.1%提高到 2015 年的 50.3%；2015 年移动互联网接入流量达到 41.9 亿 G，2013-2015 年增速分别为 71.3%、56.1%、103%。网络消费增长强劲。

2014 年、2015 年全年网上零售额分别为 27898 亿元、38773 亿元，增长 49.7%和 33.3%，其中实物商品网上零售额占当年社会消费品零售总额的 9.1%和 10.8%。网络服务高速增长。2013-2015 年，规模以上服务业企业中“互联网和相关服务业”营业收入分别增长 27.1%、32.6%和 25.0%，远高于同期规模以上服务业营业收入 9.5%的增速。电子商务交易额快速增长。2014 年电子商务交易额达 16.4 万亿元，增长 59.4%；其中，自营电商交易额为 8.7 万亿元，增长 65.9%。

### **2.3. 技术环境分析**

互联网、大数据、云计算以及人工智能使世界带入了一个高效率时代，极大的解放部分生产力，提高生产效率。本项目的模块均得益于这些技术，同时在营销策划方面也离不开互联网技术的使用。

在互联网技术尚未发展成熟的时代，人们获取信息的方式多为手动线下的模式，效率低且不透明，市场水分较大。信息闭塞、难以获取导致顾客很难轻易相信自己所看到的数据，而到达互联网时代之后，顾客可以轻松从网络获取大量数据，且数据透明，可信度较高。而对于数据收集方来说，统计分析技术、人工智能技术、数据融合技术、并行计算技术等逐步被应用于用户信息的处理中，使得信息的处理得到不断的发展和革新，更加满足各子系统管理者、用户的需求。

## **三、 市场前景分析**

家政服务是改革开放以来，城市经济的繁荣，城市建设高速发展，城市社区的兴起以及居民生活需求内容不断扩大而产生的一个新生

行业。根据劳动保障部培训就业司在天津、上海、重庆、沈阳、南京、厦门、南昌、青岛、武汉等就九个城市，对发展家政服务业扩大就业问题进行的系统调查显示，九大城市共有 23.96 万人分别以全日工、半日工、小时工等形式从事家政服务，其中城镇从业人员占 56.1%，农村富余劳动力占 43.9%，女性以 85.1% 的比例在数量上占了绝对优势，有 30% 的人在上岗前接受过家政服务业务培训。②家政服务机构的形式多样，有社会团体开办、企业自办、集体和个人开办等多种形式，其中又分为家政服务中介机构和家政服务公司两种类型。家政服务项目由于不同的服务区域、不同的服务对象而有所区别或有所偏重，但基本上覆盖了家庭清洁、家务管理、家庭看护、家庭教育、家庭娱乐休闲这几个方面。

## **四、 市场趋势**

### **4.1. 市场预测分析**

一个行业的产生从最表层来看是在市场上能求有所应，供有所需，当供求两方形成一定的规模，资源流通得以稳定进行，这个行业的生存与发展也就有了基本的根基。从更深层次看，一个行业的产生与发展与社会的生产力水平、分工程度相关，若与后者相悖，则该行业往往只是昙花一现，若与后者相适应，则该行业具有更为长久的生命力。家政服务这个行业的产生与发展既有基本的根基，也有长久的生命力。

家政服务的产生与发展源于巨大的市场需求。随着经济的发展

和社会的进步，人们在生活水平提高的同时，对社会服务的需求不断加大。在我国大中城市里，越来越多的家庭要求社会提供形式多样，质量满意的家政服务。这种需求既是客观压力的结果，也是人的社会生活和主观意识发展使然。

首先，我国转型期间人口结构、家庭结构的变化导致家庭的传统家务在不断加重。根据第五次全国人口普查，我国 65 岁及以上人口为 8811 万人，占总人口的 6.96%，比第四次全国人口普查上升了 1.39 个百分点；祖国大陆 31 省、自治区、直辖市共有家庭户 34837 万户，家庭户人口为 119839 万人，平均每个家庭户的人口为 3.44 人，比第四次全国人口普查的 3.96 人减少了 0.52 人。可见，我国已步入老年社会，老年人口增多，社会老龄化日趋严重。从这个角度来看，家务劳动的压力是绝对地增大了。而与之不能相适应的是我国家庭规模日趋小型化，从扩大家庭变成以核心家庭为主，还出现了很多新的家庭类型，如丁克家庭、单亲家庭等等。这些规模偏小的家庭和新出现的家庭类型都难以全面充分地发挥以往家庭所具备的职能来承担家务劳动的重负。这样看来，家务劳动的压力也是相对地增大了。从长远来看，家庭的一些传统家庭职能如赡养老人的职能、教育孩子的职能等等，都将会渐渐萎缩，从家庭转交给社会。但是在这些职能完全转交给社会之前，家庭需要外界通过其它方式介入来分担这些相对过重的家务负担。

其次，随着生活质量的提高，生活越来越丰富也越来越复杂，家庭的需求趋于多样化，在传统家务相对加重的情况下家务的内涵还

在不断扩大。家务已经不限于原来的洗衣、做饭、清洁卫生，家庭教师、家庭护理、家庭医师、家庭理财、汽车陪练等这些满足家庭成员更高需求的活动都可归于家务。而且，即便是洗衣、做饭、清洁卫生，也不再是传统意义上的家务劳动了，往往需要操作辅助器械或具有一定的专业知识才能完成。而家庭与社会日渐紧密的联系压缩着家庭成员投入在家务上的时间和精力，原来以某个家庭成员（主要是女性）来操持家务的家务运作模式越来越不能满足需要。

满足日趋多样化的家务需求成了个难题，家政服务应运而生。

最后，主要家庭成员特别是女性的积极参与社会经济生活，使得家务劳动需要通过其它途径来完成。曾经“男主内，女主外”的社会性别分工体制把家务劳动划分为女性的分内工作，而今，女性的独立、自主、自强意识已经大大提高，女性的天地已不再局限于家庭之中，女性的价值也不只体现在家务劳动之中。从女性自身的需求出发，女性要求自身具有积极参与社会经济生活并谋得一职的权利；从家庭的需求出发，在当前激励的社会竞争中，仅靠男性家庭成员的经济收入负担整个家庭的开支是不现实的。女性越来越多地参与社会经济生活以及越来越多的双职工家庭的出现使得女性“原有的职业”。

## **4.2. SWOT 分析法**

即态势分析法。是用来确定企业自身的竞争优势、竞争劣势，机会和威胁，从而将项目研发战略与内部资源、外部环境有机地结合起来对自身进行分析。下面的 SWOT 分析将列出本项目的主要优势和劣

势以及机会和威胁。

### 1) 优势

(1) 运行成本低，经济实用，用户只需将程序安装在手机上即可使用，无需硬件支持，没有额外开支。

(2) 操作便捷，流程清晰，用户无需培训即可了解如何使用，方便快捷

(3) 获取数据准确，后台算法智能

(4) Unaware 是一支富有创新和实践精神的团队

(5) 商业模式高效、灵活的

### 2) 劣势

(1) 项目实施依赖于外部投资，目前我们暂无运营、宣传经验

(2) 由于项目开发时间短，因此开发按品牌知名度比较困难

(3) 产品模式目前处于单一状态，有待于技术的不断革新和产业链的发展

### 3) 机会

(1) 市场广阔，客户需求较大

(2) 国内互联网行业发展迅猛，国家也出台了相关的支持政策

(3) 互联网+传统服务业成为主流

#### 4) 威胁

(1) 来自本行业一些大的公司或者成熟企业的潜在竞争等

(2) 经济形式下滑会对相关产业造成一定影响

### 五、 市场竞争

#### 5.1. 行业现状

从应用规模看,目前国内从事家政行业应用开发的团队约有 200 多家,主要集中在各大知名应用之内,例如 58 同城、淘宝等,当然也有部分自己制作的针对家政服务方面的应用,可是质量参差不齐,难以寻到行业标准。

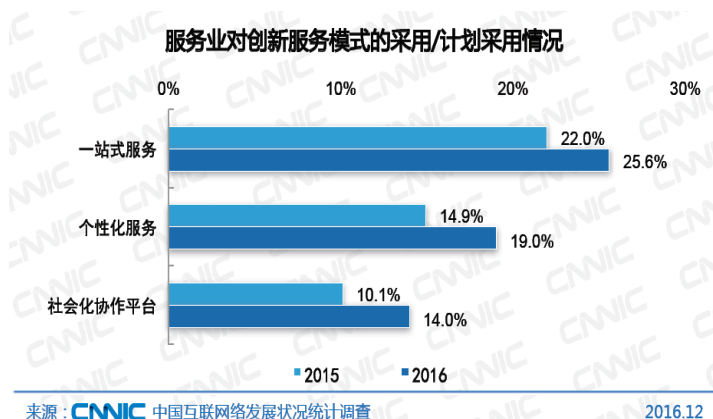


图 6 服务业对创新服务模式的采用/计划采用情况

目前国内约有 80 多万家企业在从事家政服务行业,据测算,从业人员达到 2057 万。家政服务行业的快速发展一部分是由中国现有国情决定的,另一方面来自于互联网发展的推动。

#### 5.2. 现有系统

先进的家政服务期望的系统应该是即时的、安全的、智能的。系



统要保证在解决基本需求的基础上,提供更加人性化的服务,例如记住偏好、精推投放等。现有系统大多为公司内部所用,将兼职着拒之门外,这是市场的盲点,也是我们主要考虑的地方。

### 5.3. 竞争者

市场上不少的家政服务管理系统成本较高,且较为传统,缺乏创新,受环境等的制约也较大,将开发成本均摊到用户身上,使得用户需要付出更高的价钱。阿姨来了家政服务管理系统则除了成本较低外,更是将互联网技术发挥极致,通过利用互联网进行信息的采集,实现进行大数据实时分析与信息不同平台之间的流转,极为高效。虽然也有其他公司参与竞争,58 同城、淘宝等知名电商平台都由类似的服务项目,但是他们本身的主要盈利业务不在此,因为针对性较差。本项目做的是针对兼职服务人员与希望简便寻找服务人员的用户,并依据日积月累形成的海量数据,综合研判平台基于大数据、云计算信息技术构建分析模型,进行纵向和横向研判分析,为家政服务的未来业务发展方向的优化配置方案形成提供决策依据。

本产品的优势还在于直接基于安卓开发工具即可开发,我们只有软件系统,硬件是用户自己的手机,无需额外购买,下载即可使用,具有价格上的优势。在后期维护中,我们也只需要对软件进行基本维护,不用对相关硬件进行检修,维护成本相对较低。

## 第四章 营销战略

### 一、 使命

本项目的使命即为用户和公司提供准确、方便、高效、快捷的家政服务系统支持,以达到便利家政服务过程的目的,同时兼具为家政企业提供云技术支持,实现盈利的目的。

### 二、 产品制造

我们产品不需要承担自建生产线的成本,只需下载安装包注册后即可使用,前期无需考虑用户量问题,一次开发生产,所有人都能使用,减少生产成本,有利于团队前期发展。

### 三、 营销目标

1、增加注册服务人员人数,保证各工种能提供服务,服务人员数量三个月达到 3 万。

2、增加注册顾客数量,增加软件访问量与知名度,顾客数量三个月达到 10 万。

3、开展广告业务,增加收入来源,3 个月引入 3 家公司广告业务。

4、在市场有一定大小的同时保持优势的市场占有率,1 年后日交易量达 1000 次。

#### **四、 目标市场**

目标市场目前定位在国内一、二线城市，且以一线城市如北京、上海、武汉、广州等用人需求较大的城市为主。在这些城市中，由于本身的经济较为发达，互联网等高科技应用也更为普遍，这对于本项目开展实地检验，发挥互联网优势具有极大的帮助。

#### **五、 目标群体**

客户群定位为一二线城市希望通过简单方法寻求家政服务的人和希望通过网络寻求工作机会的服务人员，或者是小型希望对旗下服务人员进行管理的家政公司。长期高强度的人事管制，容易造成服务人员积极性下降，且极大地增加了人力管理成本。基于互联网的阿姨来了家政服务管理系统，不仅可以利用互联网技术进行数据采集与处理分析，还可以实现信息的传输与不同平台之间的沟通。极大地减轻了管理和信息搜集的工作难度和工作强度，具有长远战略的作用。

#### **六、 目标定位**

本项目将自身定位为同行业中的领先者。这一目标的实现，靠的是本项目的核心竞争力——幕后团队强大的智力支持和激情。该项目由西北工业大学优秀教师带队，旨在服务各地从事家政服务业人员、普通用户等。凭借自身优秀的智力团队和成员激情来研发创新性的家政服务管理系统。

## 七、 营销战略

本项目采用以下多种方式进行销售

1、 盈利模式：目前规划的盈利模式主要有四种：

1) 通过将系统卖给各个城市的家政服务企业，后续提供维护服务。在整个过程中均进行后期维修，并通过维修费用获取部分利益。我们可以收取使用费用和后期维护的费用。

2) 我们可以将算法使用权授权给相关企业，收取授权费用。类似订单分配类的应用会需要和我们系统相关的算法，又没有办法在这个算法上投入太多资源。这时我们可以将算法授权给企业使用。

3) 在服务人员入驻此平台之时，我们可以收取一定的费用，或者每笔完成的订单之中，我们按比例抽取信息提供成本。

4) 家庭用品类广告可以通过此平台精准投放，以此来赚取相关费用。

2、 参加各类创新创业大赛，寻求企业帮助。作为投资企业，可以获得此项目一定比重的股权，从而鼓励各企业为我们投资。

3、 增加注册服务人员的人数，保证各工种能提供服务。在业务后期，有了一定的用户基础之后，我们可以增加可提供的服务类型，从而给用户更多的选择，得到更多的订单。

4、 增加注册顾客数量，增加访问量与知名度。在获得一定知名度之后，就可以开放广告业务，增加收入来源。在软件管理方面也要提

升管理水平，熟悉法律法规。

5、构建良性关系，树立品牌形象。营销目标放长远，着力建设长期的良性发展关系，这不仅能够为企业创造较为稳定的需求，也有助于企业提升品牌形象感知及开拓其他市场。首先确保自身产品过硬，服务到位。其次采取适当的关系营销策略，树立诚信守法的良好形象。

## **第五章 财务分析**

### **一、 公司基本分析**

- 1、筹资条件假设
- 2、服务市场假设
- 3、公司政策规定假设

### **二、 公司能力分析**

#### **2.1. 资本结构与资金筹集**

公司建立初期由公司合伙人共同出资，此外，为支持大学生创业，国家和各级政府出台了许多优惠政策，各地有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利，以此我们可以获得一些利息优惠的贷款。此外，争取风投基金也是重要资金来源。

2.2. 股权配置结构

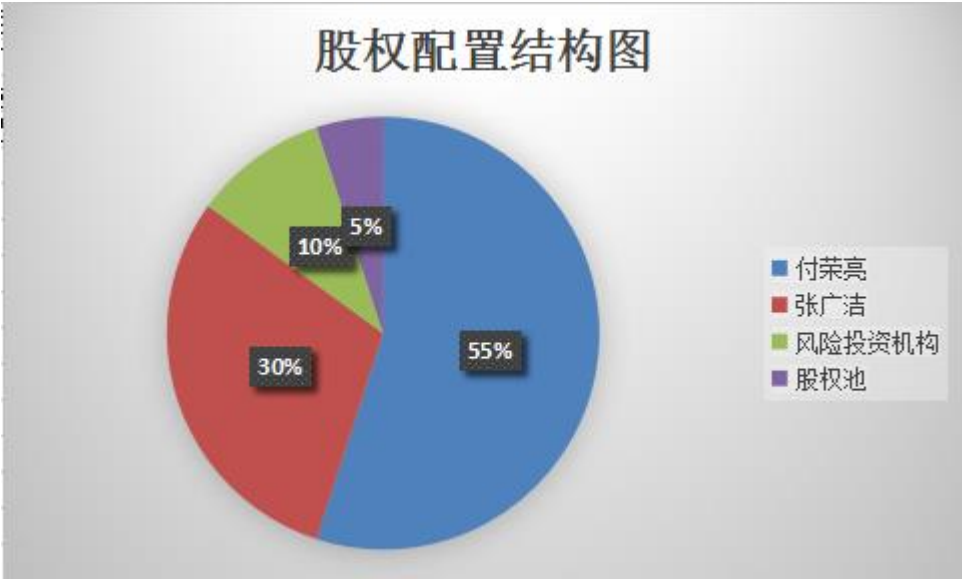


图 7 股权配置结

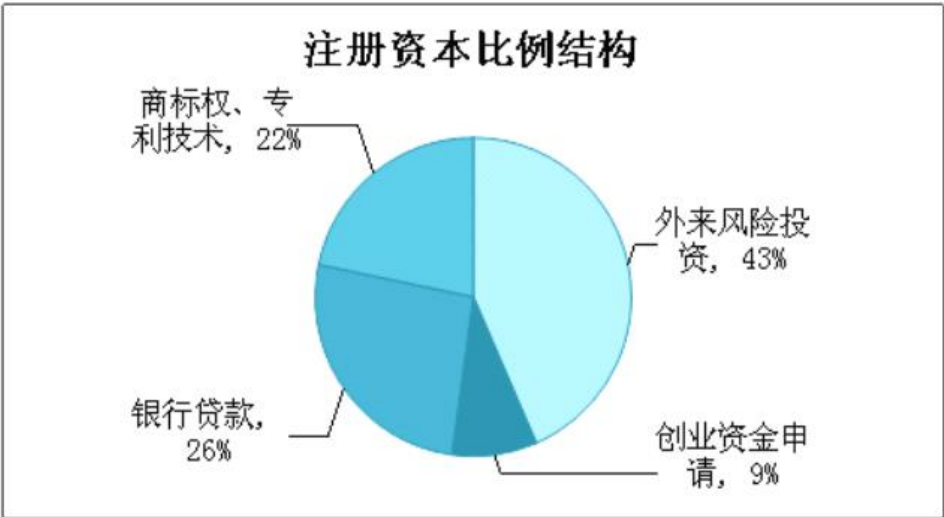


图 8 注册资本比例结构图

2.3. 资产负债分析

预计资产负债表是总括反映预算期内企业财务状况的一种财务预算，是以期初资产

负债表为基础，根据销售、生产、资本等预算的有关数据加以调整编制的。

公司正常经营期间的某年度预计资产负债情况，见表 2：

表 2 预计资产负债表

资产项目	年初(元)	年末(元)	权益项目	年初(元)	年末(元)
应收账款	6200	14400	长期借款	9000	9000
直接材料	1500	2000	普通股	20000	20000
产成品	0	1800	未分配利润	16250	33000
固定资产	3500	45000			
累计折旧资产	4000	8000			
现金	8000	11400	应付账款	2350	4640
资产总额	47600	666400	权益总额	4760	6640

### 三、 成本费用分析

成本预算表（年/元）：

表 3 成本预算表

投资项目	金额（元）	用途
系统研发测试平台搭建	20000	研发系统的设备购买、测试平台的搭建
人员成本	25000	开发运行人员的工资
专利申请费	5000	用于申请商标专利和产品专利
软件著作权申请	600	申请软件著作权
场地租赁费	4000/月	租赁办公场所，用于日常开发运营
宣传营销费用	5400	印制产品介绍、宣传产品等
总计	60000	公司基本建设

系统研发测试平台搭建费用详情表：

表 4 产品开发成本表

开支科目	预算经费	主要用途	阶段下达经费计划	
			前半阶段	后半阶段
预算经费总额	20000		6700	13300
1. 业务费	8700		1050	7650
(1) 计算、分析、测试费	6900	测试系统稳定性和可靠性	0	6900
(2) 能源动力费	800	网、电费	400	400
(3) 会议、差旅费	300	外出调研	150	150
(4) 文献检索费	700	技术资料和书籍	500	200
(5) 论文出版费	0		0	0
2. 仪器设备购置费	6600	服务器租赁费用	4600	2000
3. 实验装置试制费	2900	软件测试平台、相关软件使用权购买	0	2900
4. 材料费	600	数据线、网线、电源线、存储介质、打印纸、耗材等	300	300

#### 四、 盈利分析

表 5 损益表

损益表 （单位：元）					
项目/年	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
营业收入	20000	10000	298000	448031	685145
减：营业成本	13100	65500	196000	262000	374000
营业税及附加	81	486	989	1540	4100
销售费用	1000	5000	12305	22000	39465
管理费用	500	1500	4912	5810	9124
财务费用	165	330	0	0	0
资产减值损失	35	61	531	620	815



营业利润	5317	26123	83263	156061	257641
利润总额	5317	26123	83623	156061	257641
减：所得税	2905	17000	50660	76165	116747
净利润	2412	10123	32603	79896	141167

根据损益表，我们保守预计了五年内我们所设计的产品投入市场后可以获得的效益。在五年内，随着时间的变化，我们会不断地调整基于此系统，使之更好的服务于用户、企业等。五年盈利图如下所示：

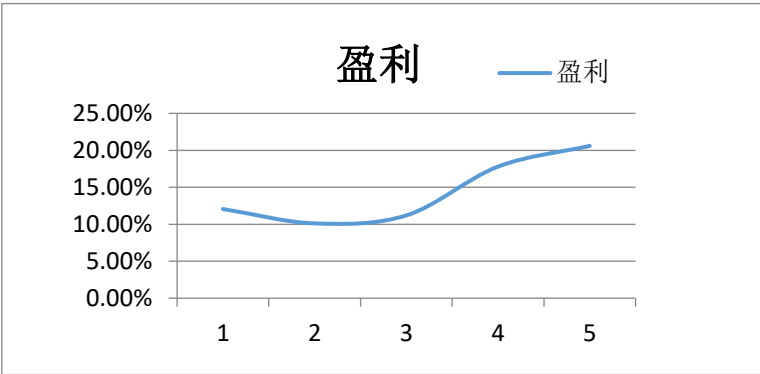


图 9 盈利图

## 第六章 风险分析

### 一、 产品竞争优势分析

#### 1.1. 订单分配算法部分

1) 基于最短距离的订单分配算法，其定位数据来源于百度地图提供的接口及用户授权，后台通过智能比对阿姨所在位置分配订单，使得阿姨移动距离最小，用户等待时间最短。

2) 对于提供的每一种类型的服务，平台都有统一透明的标价，用户不会多花冤枉钱，也没有中间商赚差价，真正做到透明交易，公平、公正、公开。

3) 平台是开放的，所有希望以家政服务为兼职的工作人员均可

以通过注册本平台的账号获得工作机会，每个人的机会都是平等的，而且还能通过努力工作获得好评，进而获得更多的工作机会。

4) 基于大数据的统计方法。基于大数据统计方法，通过对用户偏好的分析，获取宝贵的第一手资料，对家政行业未来发展具有指导意义。系统中目前常用的统计方法，通常是利用数据库查询，并对大量的数据进行筛选与分析，绘制图表，从而获得较为完整的指导意见。

## **1.2. 软件使用部分**

因为本系统的客户端是基于 Android 开发平台，用户只需下载安装包安装后即可使用，无需相关硬件支持，没有额外费用。软件界面清晰明了，操作倾向于“傻瓜式”，没有任何经验也能够根据界面中的文字提示进行操作，这对没有经验是人员十分重要。

## **二、 风险分析**

### **2.1. 风险识别**

#### **1) 政策风险**

国家经济制度的变革、经济法规和经济政策的修改、产业政策的调整及经济发展速度的波动，致使实际的经济效益与预期的经济效益相背离。

#### **2) 市场风险**

目前，国内互联网快速发展，相关企业也会逐渐进行此类软件的开发。随着商机不断被发现，创业团队如雨后春笋般纷纷崛起，同行竞争者只多不少，正因为市场竞争如此激烈，如果我们的系统在面对

其他竞争对象时未能充分发挥其优势，也会面临淘汰的危险。

3) 资金管理风险

在运作过程中，由于设备使用不当，以及在能源动力，会议差旅等费用方面出现问题，极易引起后续研究的困难。如果出现资金短缺，那么我们很可能被迫停止研发，所以我们需要严格估算资金的投入量，最小程度地避免资金短缺给我们带来的影响。

4) 技术风险

系统所设计的功能可能不能满足实际运营需求，以及用户数量过多导致的服务器压力大的问题。

三、 风险评估

由上面的分析可知，内外部的风险贯穿研发设计使用始终，对风险的分类预控，有助于我们降低研发失败的可能，减少风险的损失。

采用风险坐标图法对本项目各类风险进行评估，结果如下表：

表 5 风险评估表

序号	风险因素	可能性等级	影响程度等级
1	政策风险	1	3
2	市场风险	4	4
3	资金管理风险	3	5
4	技术风险	3	5

由上表可知，我们在政策等方面应对的风险是要小一些的，在面对市场强大的竞争力下，研发的先进与否将对市场占有份额产生极大的影响。资金管理与技术方面，虽然面临的风险评为 3 等，但是一旦出现问题，后果难以想象。因此，我们必须预先做好风险规避工作。

## **四、 风险应对策略**

### **4.1. 应对政策风险**

需时时刻刻关注相关政策的变化，及时修正在研发过程中面对的由政策导致的风险变化。

### **4.2. 应对市场风险**

市场情况千变万化，及时对市场的情况做好监控，以便在面对诸多的竞争者时，我们可以制定出应变措施。时时关注国内国外最新的研发成果，不断针对市场需求的变化，做出修订。

### **4.3. 应对资金管理风险**

做好成本等预算，严格控制和估测资金的投入。

### **4.4. 应对技术风险**

不断改进后台管理技术，逐渐采取更为高效稳妥的算法，从而规避服务器风险。

## **第七章 团队介绍**

我们是 Unaware 团队，常怀赤子之心，致力于使用互联网解决生活中所遇到的困难。我们相信网络的力量，相信技术可以改变世界，为此，我们始终在努力着。我们要用技术改变生活，用行动向世

界宣告热爱的力量！

## 一、 团队成员

### 1.1 付荣亮

#### 1) 个人简介

本人性格热情开朗，待人友好，为人诚实谦虚。工作勤奋，认真负责，能吃苦耐劳，尽职尽责，有耐心。具有亲和力，平易近人，善于与人沟通。并且学习刻苦认真，成绩优秀。积极参加各种学科竞赛，各种社会实践活动和兼职工作等，以增加自己的阅历，提高自己的能力。

在项目中负责软件系统设计、数据库设计与实现、后台设计与实现和 PPT 等展示材料制作

#### 2) 项目及获奖经历

2014 年 11 月，获得西北工业大学“Debug”大赛二等奖

2015 年 05 月，获得西北工业大学大学生数学建模竞赛二等奖

2015 年 05 月，获西北工业大学 C/C++实验技能认证竞赛二等奖

2015 年 10 月，获得西北工业大学优秀学生一等奖学金

2015 年 10 月，获得西北工业大学“理光”二等奖专项学金

2015 年 10 月，获得西北工业大学计算机设计竞赛二等奖

2015 年 10 月，获西北工业大学“飞思卡尔”智能车竞赛二等奖

2016 年 04 月, 获得中国大学生计算机设计大赛西北赛区一等奖

2016 年 06 月, 两项国家级大学生创新创业训练项目立项

2016 年 07 月, 获得 2016 年西北工业大学“互联网+”创新创业大赛二等奖

2016 年 08 月, 获得第九届中国大学生计算机设计大赛二等奖

2016 年 09 月, 获得第六届中国大学生服务外包创新创业大赛三等奖

2016 年 10 月, 获得西北工业大学优秀学生一等奖学金

2016 年 10 月, 获得西北工业大学“精雕”一等奖专项学金

2016 年 10 月, 获得 2016 中国机器人大赛\_篮球机器人仿真机器人项目三等奖

2016 年 10 月, 获得 2016 中国机器人大赛\_篮球机器人自主机器人项目亚军

2016 年 10 月, 获得 2016 中国机器人大赛\_舞蹈机器人双足人形项目冠军

2016 年 12 月, 申请了三个软件著作权

2017 年 04 月, 获得 2017 Interdisciplinary Contest In Modeling Honorable Mention

2017 年 04 月, 获得 2017 年第四届“发现杯”西北赛区二等奖

## 1.2 张广洁

### 1) 个人简介

我性格开朗、思维活跃,拥有年轻人的朝气蓬勃,做事有责任心,条理性强;易与人相处,对工作充满热情,勤奋好学,敢挑重担,具有很强的团队精神和协调能力。在为人方面,诚实善良、开朗自信,能够吃苦。在生活中,能尊敬他人,能够和别人友好相处。并且擅长快速学习新知识,并且对团队有高度责任感,能够全身心的为团队项目奉献。

在项目中负责系统设计、Android 界面设计和 Android 实现。

### 2) 项目及获奖经历

2015 年 5 月, 获得校数模竞赛二等奖

2015 年 10 月, 获得西北工业大学校优秀学生一等奖学金

2015 年 10 月, 获得“科为”三等奖学金

2016 年 06 月, 2016 年国家级大学生创新创业训练项目——校园活动管理系统立项

2016 年 06 月, 2016 年国家级大学生创新创业训练项目——基于 Kinect 的虚拟钢琴立项

2016 年 10 月, 获得西北工业大学校优秀学生一等奖学金

2016 年 10 月, 获得“科为”三等奖学金

2017 年 3 月, 获得西北工业大学计算机设计竞赛一等奖

### 1.3 杨万龙

#### 1) 个人简介

本人是一个有较强独立工作能力的人。做事细心，不急躁，具有强烈的敬业精神和责任感,喜欢在工作中不断学习和探索，对新环境的适应能力强。拥有较强的适应能力，并具有良好的身体素质。与同学相处和睦融洽，乐于助人，对工作踏实，认真负责，学习能力强，能较好完成任务。注重团队合作，能够积极参加学校及班级组织的活动，并能在活动中充分发挥出自己的作用。担任生活委员，积极为大家服务的同时作为一名西北工业大学云帆就业服务队队员参加各种招聘活动在工作中体会办事方式，锻炼口才和人际交往能力。

#### 2) 项目及获奖经历

2015 年 10 月-2015 年 12 月，设计并实现企业在线招聘系统

2016 年 07 月-2016 年 08 月，设计并实现宿舍管理系统

2016 年 09 月-2016 年 11 月，设计并实现图书馆管理系统