**汇创公司双创大赛材料（互联网+科技服务）**

批注：（产品开发、生产策略，行业特点、竞争焦点、主要的技术指标和关键技术说明、主要介绍技术、产品及服务的背景、目前所处发展阶段、与国内外同行业其它公司同类技术、产品及服务的比较，本公司技术、产品及服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等）

1、产品及服务背景

现代服务业是指在工业化比较发达的阶段产生的、主要依托信息技术和现代管理理念发展起来的、信息和知识相对密集的服务业，包括传统服务业通过技术改造升级和经营模式更新而形成的服务业，以及伴随信息网络技术发展而产生的新兴服务业。“十二五”期间，我国现代服务业科技工作重点是推动生产性服务业、新兴服务业、文化与科技融合、科技服务业等领域发展，优化现代服务业产业发展空间布局，进一步促进了现代服务业的创新发展。

当前全球产业结构由“工业型经济”向“服务型经济”加速转型，现代服务业的面貌日新月异。以云计算、大数据、移动互联网、物联网、务联网和新型终端技术等为代表的新一代信息技术正带动服务计算、知识图谱等技术的深入研究和应用，为现代服务业发展提供了更好的技术基础和更大的发展空间。

科技服务业是指运用现代科技知识、现代技术和分析研究方法，以及经验、信息等要素向社会提供智力服务的新兴产业，主要包括[科学研究](http://baike.baidu.com/item/%E7%A7%91%E5%AD%A6%E7%A0%94%E7%A9%B6)、专业技术服务、技术推广、科技信息交流、科技培训、[技术咨询](http://baike.baidu.com/item/%E6%8A%80%E6%9C%AF%E5%92%A8%E8%AF%A2)、技术孵化、技术市场、知识产权服务、科技评估和科技鉴证等活动。科技服务业是现代服务业的重要组成部分，是推动产业结构升级优化的关键产业。

经济一体化背景下,产业不断细化融合,科技服务业作为一种新兴业态逐渐形成。欧美发达国家中,科技主导的服务业迅猛发展。而我国发展时间较短,目前尚处于初始阶段。随着桥头堡战略和“一带一路”战略的逐步实施,云南省对科学技术的需求日渐增加,但相应的推动科技与产业进行有效融合的科技服务业发展却相对滞后。因此,面对机遇和挑战的双重考验,高效开展云南省科技服务业的发展研究及实施就显得尤为迫切。2016年，昆明市将科技服务业作为发展战略，全面推进科技服务业的发展，昆明市乃至云南省科技服务业的发展迎来了历史性的机遇，科技服务市场潜力极大。

但是，面对新形势新需求，我国现代服务业及其科技发展还存在一些亟需解决的问题。主要表现在：服务业领域技术原创性、发展引领性不足，技术水平不高，服务效率和效益仍然较低；服务业基础共性服务支撑平台偏弱，创新政策体系有待加强；创新商业模式和标准规范制定方面相比国际先进水平差距较大，我国现代服务业企业综合竞争力有待进一步提高。

创新驱动，模式引领。随着云计算、物联网、移动互联网、大数据等新技术在科技服务领域应用的不断深入，极大的拓展了科技服务机构的服务半径。科技服务机构将一部分通用型服务模块化并在线上提供服务，深度个性化服务则在线下解决，满足不同类型客户群体需要。利用互联网开展服务成为科技服务机构的必然选择，线上服务和线下服务相结合成为未来科技服务业发展的必然趋势。

2、产品开发、服务策略

（1）、以科技型公司、团队和个人为目标客户，并与高校合作，以满足科技创新需求和提升产业创新能力为导向，提供技术研究开发、技术转移、检验检测认证、创业孵化、知识产权、科技咨询、科技金融等专业科技服务和综合科技服务。

（2）、以公司现有的众创空间和重点科技服务机构团队和技术为基础，对入驻和服务的科技型企业进行专业服务；

（3）、云南省为服务范围，以昆明为核心，与云南省内的各个商业和协会合作，形成一定数量的企业库；

（4）、创新开发服务模式，对科技型企业进行科技资源库构建、科技资源数据分析、科技资源精准服务，与专业机构共同建设一站式专业服务平台，并提供专业服务。

（5）、建设互联网+科技服务服务的开放性服务平台，聚集社会资源共同发展，共享经济。

3、行业特点及竞争焦点

（1）、总量较小，但增速较快。2007-2011年我国科技服务业年平均增速达到18.6%，对国民经济的贡献越来越突出。2008年实现增加值3993.4亿元，2009年实现增加值4 721.7亿元，2010年实现增加值5 635.9亿元，2011年实现增加值6 965.8亿元，占GDP比重约为1.4%；2013年行业固定投资额为3 149亿元，同比增长27.2%；2012年行业法人数和就业人数分别为324 932个和330.7万人，同比增长14.5%和10.8%。

（2）、区域差异较大，科技服务业发展与科技资源丰富程度正相关。我国科技服务业发展较好的地区主要分布在环渤海、长三角、珠三角等经济发达和科技资源丰富地区。以行业法人数为例，2012年北京市拥有科技服务业行业法人38 136个，占全国科技服务业行业法人总数的11.7%，而新疆科技服务业行业法人数仅为3 582，占全国比重仅为1.1%。从科技服务业市场规模和完善度来看，北京、上海比较成熟，处于第一集团；广东、浙江、天津、浙江等省市科技服务业有一定基础，在当地政府的大力支持下发展迅猛；新疆、西藏等西部地区基础较差，发展仍比较落后。

（3）、科技服务不断向专业化方向发展

在移动互联、[生物医药](http://www.chinabgao.com/k/shengwuyiyao.html)、[节能环保](http://www.chinabgao.com/k/jienenhuanbao.html)和新材料领域，研发设计、技术转移、创业孵化、知识产权等服务环节出现了一大批专业的新型研发组织和机构，通过整合行业资源、构建专业服务团队，向社会提供专业化的第三方服务。另一方面，集成化服务模式是科技服务业发展的重要形态。当前我国科技服务向整个“创新链”拓展，从技术咨询、技术转移、信息服务等单一服务发展到技术熟化、创新创业等综合性服务。

（4）、科技服务业的竞争焦点为科技型客户和科技服务专业人才。

4、主要技术指标和关键技术说明

主要技术指标：

（1）、实现提供从PC电脑版网站、手机触屏版网站、APP手机客户端、微信平台开发、支付宝服务窗开发等五网合一的网站系统建设，实现同一个后台同步管理，各种终端自适应显示。

（2）、形成二维码、微博、微信、支付宝、手机搜索、移动广告等完整营销链；

（3）、速度快，不占用服务器带宽。

（4）、可形成3-5项知识产权（软件著作权和专利）

关键技术：

本项目采用HTML5+js+divcss3技术开发互联网+科技服务平台项目，从PC电脑版网站、手机触屏版网站、APP手机客户端、微信平台开发、支付宝服务窗开发、等五网合一的网站系统建设，实现同一个后台同步管理、各种终端自适应显示。自动适用各终端，抓录每位访客数据，PC网站、手机网站、手机客户端设计风格统一，统一品牌形象。

HTML5技术跨平台，适配多终端，降低开发成本，HTML5新增的标签，使搜索引擎更加容易抓去和索引网页，从而驱动网站获得更多的点击流量，带来更多的客户，同时也提高了用户体验，加强了视觉感受。本项目技术根据用户手机使用4G网络的基础，开发出手机端操作平台，实现功效。本项目开发，在公司自有技术人员的基础上，也与其他高级技术人员合作，形成了基础团队，HTML5+js+divcss3技术经过试运营，结果良好，也通过对类似技术开发的项目进行考察和调研。

本项目立足昆明，逐步辐射云南全省的科技型企业，为科技型企业建立技术研究开发、技术转移、检验检测认证、创业孵化、知识产权、科技咨询、科技金融等专业科技服务和综合科技服务的网络信息服务平台，并与线下的专业服务机构合作，及时提供专业科技服务，促进企业发展，为“大众创业、万众创新”服务。

5、目前所处发展阶段

发达国家的科技服务业起步于19世纪，至今已有200余年历史，作为知识技术密集、增值高、消耗少的新型高端服务业态，其发展受到高度重视，科技服务业已经成为美国等发达国家的主导产业和新的经济增长点。而我国发展时间较短,目前尚处于初始阶段，但发展势头良好。云南作为西南地区省份，科技服务的发展更晚于我国经济发达地区，更加还处于初级发展阶段。

本项目现在还处于项目实施的初级阶段。

6、技术及服务新颖性、先进性和独特性

“互联网+”与科技服务业平台建设，实现跨界融合，实现各类创新创业者和科技服务无缝对接和一站式服务。进入平台即可进入科技服务线上平台。平台上，科技咨询评估、技术转移、知识产权、仪器设备共享、科技金融、创新人才、政策咨询、法律工程财会等专业市场服务模块一应俱全，涵盖了研究开发、技术转移、检验检测认证、创业孵化、知识产权、科技咨询、科技金融、科技普及等科技服务业态。

　　每一个服务模块，均设有“需求发布”和“供给发布”两个按钮。来自机构、企业、创业者可免费注册、登录线上平台，发布自己的需求、产品或者服务。

　　比如，知识产权服务机构可进入知识产权服务模块，推介专利申请、维权保护、专利战略咨询等服务供给；企业想租借仪器设备，可在线发布需求信息，吸引设备服务商与之对接。

　　科技服务全流程集成、科技要素全领域覆盖、科技资源全开放共享，科技服务大平台就是一个人人可参与的虚拟版超级众创空间。平台汇聚各方的供给方和需求方，成为供需双方可交流、对接、交易的“大平台”。也和公司的众创空间实现了线上线下的有机结合，这种模式在云南省内还是首次。

互联网+科技服务平台将向广大创业者开放“孵化俱乐部”，提供创业培训、导师辅导等服务，助推企业从小到大，可持续发展。

同时，根据服务的科技企业情况，平台将逐步形成经济、技术和人力的三大数据资源，形成完善的科技企业数据库。

（市场定位及需求分析，行业历史与前景分析与预测，产品市场概况，市场需求程度，规模及增长趋势，市场定位的合理性，未来市场销售预测，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒，贸易壁垒，政策限制，其他方面）

1. 市场定位及市场需求分析

市场定位：

互联网+科技服务平台建设项目，以集团公司资源为优势，以众创空间和重点科技服务机构为基础，以云南省为范围，以昆明市为核心，为科技型中小企业、团队及个人提供技术研究开发、技术转移、检验检测认证、创业孵化、知识产权、科技咨询、科技金融等服务，并提供政策咨询、成果评价和上市协调等增值服务。

市场需求：

1. 行业历史与前景分析

我国科技服务业发展目前处于起步阶段，但发展势头良好。一方面，社会上涌现出一批专业化服务机构和龙头企业，不断开展业态创新和模式创新；另一方面，国家开始重视科技服务业的发展，中央和地方都出台了相关支持政策。社会层面。在研发设计领域，呈现明显的细分化、专业化和外包化的发展趋势，逐渐形成以生物CRO为代表的研发外包产业；在创业孵化服务领域，逐渐由早期提供简单的物业[租赁](http://www.chinabgao.com/k/zulin.html)服务向提供高质量创业增值服务转变，服务专业化、社会化和网络化程度不断加深，建立在天使[投资](http://www.chinabgao.com/report/c_investment/)网络下的“第三代”孵化服务业态逐渐涌现；在知识产权服务领域，逐渐由低级的知识产权代理等服务向较高端的知识产权布局、知识产权运营发展，呈现出内容专业化、服务集成化、运营商业化等新的趋势。

“十二五”科技发展的总体目标是：自主创新能力大幅提升，科技竞争力和国际影响力显著增强，重点领域核心关键技术取得重大突破，为加快经济发展方式转变提供有力支撑。基本建成功能明确、结构合理、良性互动、运行高效的国家创新体系。至“十二五”末，全社会研发经费与国内生产总值的比例提高到2.2%；全国技术市场合同交易总额达到8000亿元，高技术产业增加值占制造业增加值的比重达到18%；每万名就业人员的研发人力投入达到43人年。未来，科技服务的发展环境持续向好，行业发展规模不断扩大。

1. 产品市场概况、需求程度和规模以及增长趋势

经过几十年的发展，我国的科技服务业已经具备了相当的基础，科技实力和科技成果取得了重大的提升。专利战略的实施进一步促进了专利数量的提高，2013年国家知识产权局共受理发明专利申请82.5万件，同比增长26.3％，连续3年位居世界首位；每万人口发明专利拥有量达到4.02件，提前两年完成“十二五”设定的3.3件目标。科技投入作为科技活动的中心环节，直接关系着科技发展水平和科技竞争力的高低。科技投入也直接反映了一个国家和地区对科技资源的动员能力以及配置能力。2013年中国研究与试验发展（R&D）经费支出11906亿元，比上年增长15.6%，占国内生产总值的2.09%，其中基础研究经费569亿元。近年来，我国技术市场交易呈现了逐年递增的良好发展态势。技术市场在促进科技与经济结合，优化配置科技资源，推动科技成果转化等方面做出了重大贡献，2012年技术市场成交额6437亿元，同比增长35.12%。同时科技服务业的固定资产投资也持续增长，2012年我国科学研究、技术服务业投资规模达到2176.0亿元，同比增长29.54%。

我国科技服务业在快速发展的同时仍面临突出的问题。首先是自主创新能力不强。自主创新能力不足仍是制约我国科技发展与技术进步的软肋。其次，科技成果转化率不高。科技成果的产业化需要三种要素（企业、科研机构、科技中介）的相互联动来实现。但是科技成果转化率不高是科技服务业发展中面临的一个突出问题。第三，科技中介机构发展滞后。我国科技服务中介机构正成为国家和地区新的经济增长点。然而，我国科技服务中介机构总体上仍处于起步阶段，与发达国家仍存在较大差距。第四，市场化运作有待加强。科技服务业的快速发展及科技服务能力的提升离不开市场化运作。而我国科技服务业在逐步市场化的同样仍面临诸多困境。第五，区域经济发展不平衡。全国R&D人员分布前六位都属于科技发达的东部沿海地区，而后三位则是属于西部欠发达地区。

4、市场定位的合理性

公司所实施的“互联网+科技服务平台建设”项目，市场定位是以自身条件为现实基础，以云南省市场为营业范围，结合了公司现有的专业团队、硬件条件、技术优势和自己实力，能政策健康，可持续化将项目逐渐做大做强。

1. 未来市场销售预测

从当前我国社会经济发展需求来看，科技服务业应以促进自主创新、引领产业升级、培育新兴产业和提升服务社会能力为主要发展目标作为现代服务业的重要组成部分，科技服务业伴随着知识经济和信息技术的发展而产生，向社会提供知识型、高附加值的科技服务，具有“基于知识、智力密集、以人为本、手段先进、高度增值”的显著特征，对现代服务业发展起着重要支撑和引领作用，是“服务型经济”快速成长和发展的重要推动力量。随着现代服务业深入发展，以研发设计为主导的科技服务业正成为促进全球经济恢复的动力，我国科技服务业发展规模已超过1万亿元。

1. 关联行业影响及行业门槛情况

本项目的关联行业主要是些专业的服务机构和科技型企业，专业机构的专业度和实效性决定了科技服务水平，也会影响到对科技型企业的服务需求。科技型企业的发展程度，也会影响到科技服务业的发展，所以科技服务业能促进科技型企业的发展，科技型企业的发展水平也影响到科技服务业的专业水平的提升，双方相互促进和影响。

科技服务业的行业门槛

随着科技在经济发展中作用的逐步增强，科技服务业日渐发展成为独立的创新型产业。加快科技服务业发展对提升自主创新能力、推动经济发展方式转变、完善科技创新体制，缓解就业压力等具有重要战略意义。与科技服务业相对应的是知识密集型服务业。知识密集型服务也是那些给客户提供相对隐性的战略信息和知识的服务企业，这些服务的作用是潜移默化的，主要是针对问题的解决和政策的制定，而不是对日常程序的管理。

因此，科技服务业的门槛就是专业知识的横向丰富度和纵向的专业程度，这需要科技服务机构的不断学习和总结。

主要竞争对手，竞争对手分析，国外相关企业对比说明，如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关。如成本相同但销售价格低、成本低形成销售价格优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等，描述所属行业及市场地位）

1、主要竞争对手及分析

本项目的实施，在云南及昆明地区尚属首次，目前在昆明的互联网+科技服务企业均是外省入驻的企业，如广州博鳌纵横网络科技有限公司云南分公司，该公司主要是对知识产权、技术转移和工商税务进行服务，没有系统和全面的科技服务内容。

本项目属于昆明本地企业实施的项目，了解和熟悉云南省产业情况和企业发展问题，能有效的结合政府、高校、社会服务机构以及云南省内的科技公司的信息资源，能高效、专业地为企业提供一站式整体服务方案，促进企业发展和服务的推行，具有本地优势。

2、优势分析

1、项目执行和管理的团队均是有10年以上从事实体企业管理经验的人员，部分还是企业负责人人，具有丰富的项目、公司管理和运作经验，只是我们最大的优势；

2、本项目有实体产业支撑，能实际的获得科技企业的服务需求，并能切实提供服务；

3、本项目将政府相关部门、社会专业服务机构等资源融合，形成强度的专业服务团队和社会服务资源；

4、本项目有昆明市、云南省众创空间的条件支撑，具有成熟的商业模式和市场基础，能快速的实现市场化。

产品的市场营销策略，产品的获利模式）

1、通过互联网技术，借助baidu,google平台进行全面线上推广和营销。

2、通过众创空间的影响力和客户群开展科技服务获得服务收益；

3、通过对服务的科技企业进行数据统计，通过不断积累并形成科技型企业大数据获得收益。

4、对入驻服务平台的服务机构收取一定比例的平台使用费来获得收益。

(在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略；在广告促销方面的策略；在产品销售价格方面的策略；在建立良好销售队伍方面的策略；如何保证销售策略具体实施的有效性；对销售队伍采取什么样的激励机制)

云南汇创企业管理咨询有限公司一家专业从事科技服务的现代服务型企业，公司的市场开发和管理由公司总经理直接负责现带领和打造，经过培训、技能学习，逐步打造成了一个业务能力强，专业水平高、销售范围宽、执行力强的专业销售队伍：

1、销售主要人员配置

①总经理：敬东阳 15年实体企业从业经历，7年科技服务工作经验。

②销售经理：庄娜，，3年销售经历，具有丰富的市场开发和客户管理经验。

2、成立市场部负责公司品牌建设和市场推广

宣传与管理执行市场策划，制定销售方案和产品的市场推广。目前公司与baidu、google公司合作，在市场上进行推广，并与云南省科技服务机构、各种商会协会、众创空间合作，进行专题推广和软文报道，同时积极参加各种科技会议进行全方位、立体的广告宣传和推广，取得了非常优异的效果和成绩，也积淀了良好的行业影响力。

主要人员配置：彭博、顾婷，专业从事市场推广工作5年。

3、销售渠道及规模

结合市场部的推广，公司将采用线上和线下结合（电商+渠道经销）的模式进行销售，在云南各地设立平台运营商，同时也对终端用户进行开发，形成口碑效应，公司将重点在昆明、曲靖、玉溪、大理等经济水平较好的地区电解铝产业重点区域建设经销商，与本地科技部门合作，整合本地的优势资源合作。

(包括：政策风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对公司关键人员依赖的风险等，提出有效的风险控制和防范手段)

项目的风险因素分析

任何项目的市场，均会面对各种风险。因此，在项目决策之前，对影响成败的各种风险因素进行全面的调查和分析，并对这些风险有较好的防范措施与途径，使技术创新的风险降到最低限度，对于保证项目成功有着极其重要的意义。

影响项目实施成败的因素众多且纷繁复杂，涉及到政治、社会、市场技术和生产经营、销售等多方面。按照不同的风险成因，可以将技术创新过程中可能遇到的风险分为以下几类：

①政策风险

具体说来，政治风险可能来源于国家政局发生变化，使企业的新产品无法进入市场；国家制定的有关法律法规限制新产品进入市场；或国家、地区的发展规划，产业政策的调整变动给技术创新活动带来了困难，国家对经济的宏观调控。比如，若发生重复建设、资源浪费、环境破坏等国家不允许的情况下，政策性干预将使项目夭折。

另外，国家在经济形势发生变化时，就会使用财政政策和货币政策进行宏观调控。当国家实行紧缩性的财政政策和货币政策时，技术创新所需资金筹措就比较困难，从而使得技术创新难以顺利进行而产生风险。这种风险实际上也是政策风险。

本项目是现代服务业，属于国家积极推行的项目，科技服务在未来的一段时间里将是重点，也是支持和扶持的产业。

②社会风险

社会风险是泛指其他一切社会因素，如文化、宗教、民族等所引发的技术性风险。比如企业研制的新产品与销售地域的文化传统不相符，或与当地的宗教习惯有冲突，从而引发人们的心理抵触感，造成销售失败。

本项目是对科技型企业的技术创新获得提供服务，属于社会服务，促进社会发展，因此不会有社会风险

③市场风险

市场风险是指技术创新、模式创新后所生产的新产品/新服务及入市得不到消费者的接受或认可，从而导致产品销售受阻，无法收回技术创新的投资的可能性。产生市场风险的主要原因是市场的不确定性。市场的不确定性来源于：

A、市场是不断变化的。企业在进行技术创新时，也许市场前景是很好的；但当新产品开发完成后，市场前景也许发生了大的变化，使得创新产品的市场销售受阻，本项目产品供不应求，无此风险。

B、模仿的存在。由于存在着对创新的可能模仿，创新产品的市场会由于模仿产品的进入而受影响。但本项目说提供的服务是属于知识密集型产业，对专业水平和知识结构都有一定的要求，所以他人较难模仿，因此无此风险。

④技术风险

本项目开发是采用HTML5+js+divcss3技术，目前，这些技术普遍用于平台建设方面，已经日益成熟，技术稳定，应用良好，因此技术风险基本排除。另外，公司还与云南大学进行合作，以确保项目开发的技术可行性和安全性。

⑤管理决策风险：

企业领导者的主要责任不仅是维持正常生产和经营，而且是实现长期的和短期的利润最大化，在这种职责驱使下，对项目的市场把握会收到一定的影响。本项目是在原有的众创科技的基础上进行实施的，具有良好的市场基础和市场潜力，同时公司还接受集团执行委员的监督和管理，以确保管理决策的安全。

风险控制机制及风险应对措施：

项目建设的风险是客观存在的，但是技术和模式创新毕竟是高风险高回报的技术商业化活动。正是因为这样，许多企业不断进行创新。但是，在创新过程中，应充分认识风险，并采取相应的防范对策，以控制风险。

①增强风险意识：

企业参与市场竞争本身就有各种各样的风险，创新本身更是具有风险，企业必须具备强烈的风险意识，正确估计创新可能存在的各种风险，做好迎接风险挑战的思想准备。企业只有具备风险意识，才能有效地防范风险，将风险降到最低程度。

②加强科学论证，从根本上避免风险：

在创新前，不仅要对项目的技术本身进行论证，而且对生产所使用的配套设备、设施、技术力量、管理条件、市场条件进行可行性论证，从基础工作开始在根本上避免风险。

③建立发达、完善的风险预警机制：

有时，企业虽有很好的设想，甚至已经开发出很好的产品和服务，但由于资金缺乏而无法继续下阶段的活动；另一方面，由于项目初期企业信誉也许未建立，常规的金融机构往往不愿或不敢贷款。而建立完备的风险预警体系则能有效解决这一问题。此外，如争取到政府创新基金、科技三项费等政策性支持，还可提高创新项目的成功率。

④详细分析外部经营环境：

重点了解与项目有关的法律法规、行业政策、产业政策、技术政策以及文化、民族、宗教、大众心理等方面的情况，以保证企业的服务不会受到国家法律、法规和政策的制约，并能较好的适应社会环境的要求。

⑤企业应建立有效的调控机制：

在组织、管理上，应加强创新活动的阶段控制，实行进度调控和风险调控，调控、管理也应随创新活动的变化而变化。既要提高组织的柔性，又要加强组织的刚性，灵活多变与有计划、有目的的监督、控制和管理相结合。