**2021年** **“互联网+”大学生创新创业大赛**

**【创业项目计划书】**

**项 目 名 称： 先知智慧吊装监控平台**

**联 系 人： 陶锦程**

**联 系 方 式： 13405825198**

**目录**

**[一、项目概述 1](#_Toc1923)**

[（1）项目概况 1](#_Toc31608)

[（2）盈利模式 3](#_Toc19609)

[（3）投资收益评价 4](#_Toc25706)

**[二、产品与市场分析 5](#_Toc1226)**

[（1）产品与服务 5](#_Toc4059)

[（2）市场定位与目标客户 7](#_Toc32520)

[（3）市场预测（市场占有率） 8](#_Toc16790)

[（4）竞争分析 8](#_Toc17951)

[（5）项目SWOT分析 8](#_Toc7833)

**[三、公司战略 9](#_Toc17110)**

**[四、营销策略 10](#_Toc27985)**

[（1）产品定价 10](#_Toc1979)

[（2）宣传推广 10](#_Toc23717)

**[五、团队管理 12](#_Toc32711)**

[（1）组织结构 12](#_Toc3827)

[（2）部门/岗位职责 12](#_Toc29964)

（3）[管理方式 12](#_Toc19008)

**[六、融资与财务分析 13](#_Toc18105)**

[（1）年度收入分析 13](#_Toc15554)

[（2）投资回报分析 14](#_Toc14653)

[（3）财务关键点： 15](#_Toc1338)

**[七、风险及应对策略 16](#_Toc1381)**

**[八、社会责任 17](#_Toc7982)**

**一、项目概述**

## （1）项目概况

|  |  |
| --- | --- |
| **项目名称** | **先知智慧吊装监控平台** |
| **注册情况** | * 已注册 √未注册（打√选择） |
| **项目类型** | * 有限责任公司 □ 个体工商户 □ 个人独资企业 □合伙企业   √其他\_\_\_\_\_\_\_ （打√选择） |
| **经营地址** | 江苏省南京市江宁区麒西路68号 |
| **注册资金**  **（启动资金）** | 20万 |
| **主要经营范围** | AI人工智能、计算机网络技术、软件、工业控制传感器 |
| **产品/服务概况** | 本项目主要产品基于AI人工智能、云端大数据计算分析、软硬件的配合而制作的综合工业吊装监控平台，确保企业吊装设备正常运行，实时多平台监测与操作，意旨在为企业减少人员配置、降低事故发生的可能性和财产损失，确保安全问题早发现、早预防、早解决。  用户可在我们的服务网站上购买、讨论、试用我们的软件及系统。产品主要情况如下：  **1.平台板块：**   1. 先知智慧吊装监控平台客户后台。将各家公司的各个传感器将数据回传，所有数据使用“本地+云智能”的方式处理，各家公司之间互不干扰，均可以独立账号登录后台，通过总控面板查看数据，将数据可视化的展示给客户，也可以通过定制，独立服务器，独立平台面板。 2. 先知在线报价。将产品细节展示给客户，客户可以在线看到预估报价。 3. 先知智慧吊装监控平台工单客服系统。让客户的问题可以以最快捷、最方便的方式咨询问题或解决和处理设备问题。 4. 先知智慧吊装监控平台论坛。为开发者和用户建立的论坛，双方可围绕一个软件或硬件等开一个板块，将对软件和硬件的想法在论坛里讨论，让开发者更贴近用户，解决用户烦恼。 5. 先知智慧吊装监控平台合作。平台经常会不定时的开展一些合作活动，一些有想法、有技术的用户和公司可以同开发者们一道创作。   **2.平台运营：**   1. 平台客服。当遇到问题时，可联系平台客服，若客服不在线，顾客可以线上提交工单，客服将会在12小时内予以回复。 2. 数据处理与显示。将各个传感器的数据在云端计算通过管理面板统一显示。 3. 平台在线报价。客户可在线选择设备、系统配置等要求在线查看报价，同时也可预约线下实地报价。 4. 产品退换服务。当用户购买到的软件、硬件存在一定问题需要退款时，可向平台发起售后，在保修期内，且问题情况非人为，我司将取回损坏设备，客户可以选择换货或直接退货，我们对损坏设备做相关鉴定，若真非人为，购买钱款将会在24小时之内退还到原购买账户。同样我们也支持7天试用，若不符合客户预期，则同样支持退货退款（定制软件除外）。 5. 售后服务。当客户平台崩溃、系统遭受黑客攻击、计算机硬件损坏、传感器异常或损坏，均可在线预约在线维修或上门维修，维修工单确保在12小时之内处理完毕，做到快速售后，省时省心。 6. 系统升级。可选择在线升级，也可选择线下升级，补足设备差价可选择更新更好的硬件传感器。 7. 平台不设置明显广告位，若有合作，将会在平台底部生成一个友情链接，减少频繁的、占用页面的广告，增强用户体验。   **3.软件出售：**   1. 程序统一研发和测试后在平台上上架，采用P2P下载方式，对下载隧洞进行加密下载，程序、网页均经过加密，需要客户在网站上注册后，在本地服务器登录权限账户才可使用，降低盗版、破解、含病毒等风险。 2. 当出售一套设备时，可在我们平台在线销售网页上进行预估报价，也可安排专人上门测量，实地估算报价，确保标价合理且准确。 3. 当出现第三方合作时，统一售后，确保服务至上，顾客至上。 |
| **市场机会** | **政策机会：**  ①2017年，国务院印发《新一代人工智能发展规划》，提出了面向2030年的我国新一代人工智能发展的指导思想、战略目标、重点任务和保障措施，目标是构筑我国人工智能发展的先发优势，加快建设创新型国家和世界科技强国（中华人民共和国中央人民政府，2017）。该规划是我国在人工智能领域发布的第一个涉及系统战略部署的文件，为我国人工智能发展提供了重要的政策指导，与此同时，为了推进该战略的实施。  ②核心技术方面，我国政府已意识到原创孵化、创新培植的重要性，最近一年来在人工智能领域加强了投入力度，实施了多项举措。北京市科委在两年内将给予研究院共计3.4亿元的资金支持。2019年8月29日，科技部发布《国家新一代人工智能创新发展试验区建设工作指引》，计划在2023年之前布局建设20个左右的人工智能试验区。试验区是依托地方开展人工智能技术示范、政策试验和社会实验，在推动人工智能创新发展方面先行先试、发挥引领带动作用的区域。  ③人才培养方面，教育部指导高校进行人工智能专业建设的计划正在积极展开。2018年4月，教育部印发了《高等学校人工智能创新行动计划》的通知，就完善人工智能领域人才培养体系出台了一系列政策，并进行系统布局，主要包括加快人工智能领域学科建设、专业建设、人才培养和构建人工智能多层次教育体系四个重要方向（中华人民共和国教育部，2018）。2019年，人工智能专业被教育部列入新增审批本科专业名单。  **行业机会：**  国内有大量设备监测的系统，但都只停留在**软件层**，配套的传感器也不够全面和精细，对于设备数据的检测**较为简略**，也**不够准确**，只能判断表层问题，不能进行实时、智能、多方面**细致**监控，本产品意旨在硬件、软件的**细节**方面做出创新，开拓行业新市场。  **技术机会：**  随着5G、大数据、物联网等技术的高速发展与运用，利用**软硬件的相互配合**，**用户的体验**成了提升产品竞争力的关键点。传感器的精确测量则可以避免应为人工测量产生的误差而发生事故，通过高速、低延迟是5G进行传输，区域内的所有5G无线设备通过无线电波与蜂窝中的本地天线阵和低功率自动收发器（发射机和接收机）进行通信。收发器从公共频率池分配频道，这些频道在地理上分离的蜂窝中可以重复使用。本地天线通过高带宽光纤或无线回程连接与电话网络和互联网连接。通过**载波聚合（CA）**，满足用户对峰值速率和系统容量的提升要求，通过将多个载波聚合在一起，实现增加系统传输带宽的效果，进而直接提升数据传输速率。回传数据在云端进行算法分析，当出现数据异常时，可以及时通知现场操作员、办公室安全员及管理人员，前台以可视化的面板，实时查看各项数据、指标是否符合要求，大大方便了安全管理人员对于现场的把控。  **自身机会：**  本团队由一群擅长软件技术、网络技术、市场营销、大数据分析，出自软件专业的年轻成员组成，十分了解人工智能行业和软件行业现状及发展趋势，了解用户的需求并懂得如何进行市场调研和分析，懂得及时根据市场变化和市场需求对项目进行调整。与此同时我们在突出自己优势时，也需要向其他同类型的产品学习借鉴，取长补短，对产品进行完善。 |

## **（2）盈利模式**

|  |
| --- |
| 本项目以AI智能吊装设备硬件、软件销售为业务核心，主要盈利来源于软件平台出售和定制、硬件出售和定制、服务费用及少量广告承接，主要包括以下几种模式：   1. 出售先知智慧吊装自主研发监控平台和硬件。 2. 当硬件来自合作方时，我方向合作方提交订单。由合作方生产，但收取该订单总金额的20%提点。 3. 平台可按照企业规模和企业要求给出定制化方案，确保企业用户的体验度，按单报价，按量打折。 4. 平台下方会有友情链接的广告位，承接相关广告，并收取相应的广告费。 5. 上门安装时收取相应人工费和服务费。 6. 与大型保险公司(如中国人寿保险、中国太平洋保险、中国人民保险)合作，对企业设备和平台购买相应的保险，确保企业的安全和损失可估量性。 |

## 

## **（3）投资收益评价**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **总投资额（元）** | 20万 | **投资收益率（第一年）** | | 115.125 % | |
| **各年净利润**  **（税后利润）** | **第一年** | **第二年** | | **第三年** | |
| 年增长率 | 35.107% | 年增长率 | 34.573 % |
| 30.25万元 | 40.87万 | | 55万 | |
| **备注** | 投资收益率＝净利润÷总投资额×10 | | | | |
| 预期净利润－第一年：见经营第一年利润表； | | | | |
| 年增长率=（第二年-前一年）/前一年 | | | | |
| 此表中“总投资额”项的金额等于资金需求合计 | | | | |

**二、产品与市场分析**

## （1）产品与服务

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **产品或服务种类** | **功能** | **创新与特色** |
| 先知智慧吊装监控平台总控面板 | 适配全平台做可以随时随地监控、操作、指挥。 | 主控做到细节化、个性化的同时对于服务器情况、现场吊装情况一目了然，让操作更加便捷。 |
| 先知智慧吊装监控平台硬件传感器 | 将数据准确、多项的采集、传输 | 通过自主设计硬件电路、PCB、控制程序，将吊装各项数据精准采集，下图是我们自主研发和设计的先知智慧吊装监控平台硬件部分原理图。    下图为转速传感器的大致外观  先知智慧吊装监控平台转速传感器  **我们平台云计算钢丝绳绷断的方式：**  （1）下图为计算钢丝绳**拉应力**的公式  式中*F*为整绳所受拉力；*ns*为绳股总层数；*j*为绳股所在层数，*j*=0时表示芯股*mj*为第*j*层绳股的绳股总根数；*βj*为第*j*层绳股的捻角；*ng*为第*j*层单个绳股中钢丝的总层数；*mij*为第*j*层绳股中第*i*层钢丝的总根数；*β ij*为第*j*层绳股中第*i*层钢丝的捻角。    （2）下图为计算钢丝绳**内外层股钢丝间接触应力**的公式  根据 Costello理论，忽略接触点的变形，由单股钢丝绳接触均匀载荷公式推导出多层股钢丝绳内、外层股之间的接触应力载荷计算公式如下    推导出内外股钢丝最大接触应力为  （3）下图为计算钢丝绳**伸长量**的公式  第j 股第 i 丝层钢丝的伸长量计算方式如下    **（计算钢丝绳断裂的因素还有很多，此处指展示部分）**  **部分程序细节**： |
| 先知智慧吊装监控平台在线销售平台 | 适配web端、手机端、PC端 | 用户可以购买、在线查看报价、联系客服提交工单、在线观看demo案例、产品细节介绍、加入官方论坛讨论等（下图为已经做好的网站部分） |

## **（2）市场定位与目标客户**

|  |  |
| --- | --- |
| 市场定位 | **产品定位：**AI智能检测、大数据分析、物联网应用、吊装设备、企业安全  **竞争定位：**由于AI智能检测为近年来产生的新兴产业，所以竞争对手较少，每家都有自己的优势，我们只需突出自己的优势，即可在该行业占有一席之地。  **消费者定位：**有大型/中型/小型吊装设备的企业、普通吊机生产厂家及个人 |
| 目标客户 | 在当今这个智能化的时代，越来越多的企业迫切的需要智能设备检测，首先减少了人员的开支，其次人工测量会产生误差或错误，而机器不会，只需要给好参数，编好程序，按需添加参数，即可检测误差降到最低，最后人需要休息而机器不需要，24小时全天候不停机实时监测，为满足各大企业对智能监控设备的需要先知智慧吊装监控平台为此而生。  **有吊装设备的大/中/小企业：**此类群体有着很高的经济基础，能给平台长期带来大量订单。  **吊装设备生产厂家：**此类群体同样有着很高的经济基础，而且一次购买，长期合作，快速占领市场。  **有吊装机械设备的个人：**此类用户虽没有高昂的经费，但是数量庞大，人数众多，可以在为平台带来流量的同时，起到宣传的作用 |

## 

## **（3）市场预测**

|  |
| --- |
| 国内智能监测设备产业尚在一个较为落后的阶段，相比起欧美市场有着一系列完整、自主研发的产业链，国内目前智能设备制造公司寥寥无几，使用智能控制设备的工厂/企业更是少之又少。  **差异化竞争**，大公司主要注重的是面，而我们注重的是点，补足大公式的在细节方面的不足，现如今企业对智能设备的需求量很大，但是大厂高额的费用又让小型企业/个人望而却步，而我们注重的是抓住如“繁星”一样的企业和个人，虽然其体量小，但是数量多，与此同时我们也不能忘记大型企业的订单，这样我们就可以快速发展，由于“繁星”众多所以我们也减少了在宣传上的费用，以便快速在该产业中站稳脚跟，逐步向垄断方向发展，成为行业领军。 |

## **（4）竞争分析**

|  |
| --- |
| **同类竞争对手：**无  **假想竞争对手（跨界竞争对手）：**优锘、涂鸦智能、基恩士  此类平台都是国内外较成熟的工业控制平台，都只注重于大型企业，**对个人、中/小型企业市场缺乏关注，缺乏对硬件、检测准确度的关注**，这也就是我们差异化竞争的切入点。  先知智慧吊装设备监控平台：  优势：售价较便宜，客户覆盖面广，有针对性。  劣势：知名度低，资金缺乏，规模较小。  跨界竞争对手：  优势：多年经验、完整生态体系，专业技术支持，客户口碑好。  劣势：对于小订单几乎不予理睬，其高昂费用让人望而却步，无法及时处理用户的实际问题，不关注用户反馈体验方面问题  **竞争核心要素为： 服务质量、针对性、差异化市场竞争** |

## **（5）项目SWOT分析**

|  |  |
| --- | --- |
| **优 势**  **（Strengths）** | 1、开创性新型平台  2、对设备前所未有的全面、细致、精确的处理  3、用户群体质量很高，数量巨大，可以为平台带来更多订单 |
| **劣 势**  **（Weaknesses）** | 知名度低  缺乏资金与人手  缺乏技术支持 |
| **机 遇**  **(Opportunities)** | 1. 此项目开创了一个新模式 2. 市场上没有同类的竞争对手，只要能做起来就能轻易实现技术垄断 3. 能率先运用上5G、物联网技术，且行业有国家扶持 |
| **威 胁**  **（Threats）** | 1. 受到大公司的打压、恶意竞争 2. 受资金问题影响，可能会因资金链断裂而破产 3. 短期内项目具有一定的可复制性。 |

**三、公司战略**

|  |  |
| --- | --- |
| 发展战略 | 差异化细分市场，先知智慧控制平台致力于连接好用户和开发者之间的联系，为用户提供定制化服务，通过官方的论坛，为所有用户建立一个良好的新型交流社区，增强用户使用感和体验感。  2022-2024：完善好整个平台，并正式备案投入商业化运营，将用户实际需求放在第一位，努力汲取用户意见，并根据其改善平台不足之处。   1. 正式注册一个公司 2. 组建好一支10-15人的团队 3. 产品覆盖到web端、windows客户端、Android客户端、ISO客户端、Linux客户端、macos客户端 4. 2024年目标企业用户过百   2024-2027：经过了三年的市场磨练，商业化运营模式逐渐趋于成熟，届时准备进行融资，进一步扩大项目经营范围，而转向多元化发展，兼并或取缔部分小型平台，逐渐扩大规模。 |

**四、营销策略**

## **（1）产品定价**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **产品或服务** | **单位** | **单位成本** | **同类产品市场零售单价** | **产品单价** |
| **主控平台（标准）** | 万元/套 | 2 | 10+ | 3 |
| **主控平台（定制）** | 万元/款 | 依据功能多少决定 | 依据功能多少决定 | 依据功能多少决定 |
| **主轴转速传感器** | 元/个 | 200 | 2000 | 250 |
| **钢丝绳监测**  **传感器** | 元/个 | 1000 | 暂无 | 1500 |
| **转动轴方向**  **传感器** | 元/个 | 500 | 1500 | 1000 |
| **行星齿轮转速**  **传感器** | 元/个 | 1200 | 3500 | 2000 |
| **智能监测摄像头** | 元/个 | 4500 | 5700 | 5000 |
| **缆绳拉力传感器** | 元/组 | 250 | 500 | 300 |
| **云服务器（1年）** | 元/台 | 2核4G 8500  4核6G 8500  6核8G 8500  其他自主选择  （服务器为平台  自主搭建） | 2核4G 850  4核6G 6500  6核8G 10200  其他自主选择则更高 | 依据情况而定 |
| **上门费** | 元/次 | 免费 | 500+ | 免费 |
| 注：由于传感器类目繁杂，此处只展示部分价目 | | | | |

## **（2）宣传推广**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **推广方式** | **主要内容** | **推广费用** |
| 线上推广 | 1. 在各大论坛、搜索引擎、公众号广告、自媒体（抖音、快手等）宣传 2. 通过另一个项目用户推广 3. 友情链接 4. 通过早先一批客户口碑宣传 5. 免费承接广告，双向宣传 | 50000元 |
| 线下推广 | 1、每个售出的设备、传感器等显眼位置上贴上我们平台的标志  2、销售上门推广  3、在线下建立实体展示馆、让客户可以更快速的了解产品在实际使用的运行方式  4、参加线下的科技展会，在展示我方产品时，也可以增加曝光度  5、参加线下的科技学术交流会，展示我方产品、算法逻辑、搭建方式，在交流学术的同时，提升知名度 | 2000元 |

**五、团队管理**

**（1）组织结构**

|  |
| --- |
|  |

## **（2）部门/岗位职责**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 姓名 | 岗位 | 职责 |
| 陶锦程 | 项目策划 | 项目负责人主要负责项目策划以及战略方针的制定 |
| 张宇环 | 技术主管 | 主要负责硬件和软件的开发 |
| 刘烨文 | 网络运维 | 主要负责机房的运转及维护、网站防护 |
| 王子祥 | 售后主管 | 主要负责产品的营销、推广及后台客服 |
| 刘凤 | 营销主管 | 负责产品一系列的推广营销、自媒体运营 |
| 高润来 | 产品测试 | 负责产品的开发测试 |
| 黄佳成 | 自媒体运营师 | 负责自媒体宣传、视频剪辑、创意设计 |
| 赵祥涵 | 市场调研员 | 负责市场调研、把握发展方向 |
| 许润智 | 技术支持 | 负责硬件技术支持 |

**(3)管理方式**

本团队目前共有9人，一位主项目负责人三位核心主管及两位主要开发者，项目负责人负责项目总策划，三位主管负分别负责产品开发、产品宣传和销售、产品售后，两位开发者负责项目的主要运维与测试，市场调研员则负责把控发展方向，应和市场需求，自媒体运营师负责自媒体的运营，利用短视频、QQ看点等平台宣传产品。项目由项目负责人策划完成后交由三位项目主管，三位主管接手项目并把与自己相对应的部分并细化拆分，与两位核心开发者一同完成产品的研发与测试，最后投入使用

**六、融资与财务分析**

**（1）年度收入分析**

总收入：销售收入= 单位销售价格×销售数量

**A.单位销售价格：**

此处计费标准不包含具体硬件数量，统一按一件计算；不包含服务器价格。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位营业成本 | 批发 | 定制软件开发服务 | 服务费 | 合计 |
| 软件产品+硬件产品 | 软件产品+硬件产品 | 一个工人一天的价格 |
| 27650 | 57950 | 500/人1天 | 85800 |
| 单位销售价格 | 40050 | 110050 | 500/人1天 | 150600 |
| 单位毛利润 | 12400 | 52400 | 500/人1天 | 65300 |
| 65300 | | |

**B.销售数量：**

**a.软件销售：(不包含定制平台)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 月份 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 |  |
| 销售数量 | 1 | 2 | 5 | 7 | 10 | 5 |  |
| 单位销售价格 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 |  |
| 销售总收入 | 30000 | 60000 | 150000 | 210000 | 300000 | 150000 |  |
| 月份 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 总计 |
| 销售数量 | 7 | 11 | 5 | 5 | 10 | 9 | 77 |
| 单位销售价格 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 |
| 销售总收入 | 210000 | 330000 | 150000 | 150000 | 300000 | 270000 | 2310000 |

**b.技术服务：**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 季度 | 1季度 | 2季度 | 3季度 | 4季度 | 总计 |
| 销售数量 | 8 | 22 | 22 | 24 | 76 |
| 单位销售价格 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| 销售总收入 | 4000 | 11000 | 11000 | 12000 | 38000 |

**c.硬件销售：（单位：元）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 月份 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 |  |
| 销售数量 | 48 | 117 | 240 | 350 | 420 | 459 |  |
| 单价金额 | 7650 | 7650 | 7650 | 7650 | 7650 | 7650 |  |
| 销售总收入 | 367200 | 895050 | 1836000 | 677500 | 3213000 | 3511350 |  |
| 月份 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 总计 |
| 销售数量 | 611 | 654 | 690 | 720 | 770 | 825 | 5904 |
| 单价金额 | 7650 | 7650 | 7650 | 7650 | 7650 | 7650 | 7650 |
| 销售总收入 | 4674150 | 5003100 | 5293800 | 5508000 | 5890500 | 6311250 | 45165600 |

**C.期间费用**：是指维持经营所间接发生的费用（包括：公共事业费，如水电、燃气、电话、网络、交通费等，租金，工资，广告，办公费，保险费等）。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **期间费用** | **月期间费用** | **年期间费用** | **说明** |
| 公共事业费 | 400 | 4800 |  |
| 租金 |  |  | 自家有空置 |
| 工资 | 9800 | 117600 | 团队成员8位为在校生，每人每月1000元，其中技术支持人员现就职于南京第十四研究所按正常工资1800发放 |
| 广告 | 2000 | 24000 |  |
| 办公用品（或易耗品） | 200 | 2400 |  |
| 保险费 | 2000 | 14000 |  |
| 合作费 | 100000 | 120000 | 前期暂不需要 |
| 其他 | 暂无 | 暂无 |  |
| 总计 | 114400 | 282800 | 含合作费，但公司发展初期暂不需要 |

**D.折旧：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **折旧** | **月折旧** | **年折旧** | **说明** |
| 总计 | 389.6 | 4675.2 | 此为服务器折旧 |

年总成本 = **323912.2**元

**(2)投资回报分析**

**A.启动资金：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **项目** | **支付对象** | **金额** |
| 先知智慧吊装监控平台 | 银行 | 200000 |
|  |  |  |
| 全部启动资金  **200000** 元 | | |

**B.融资渠道：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **来源** | **金额** | **性质** | **股份占比** |
| 陶锦程 | 60000元 | 私人 | 30% |
| 张宇环 | 20000元 | 私人 | 10% |
| 刘烨文 | 6000元 | 私人 | 3% |
| 王子祥 | 4000元 | 私人 | 2% |
| 刘凤 | 28000元 | 私人 | 14% |
| 高润来 | 14000元 | 私人 | 7% |
| 黄佳成 | 18000元 | 私人 | 9% |
| 赵祥涵 | 50000元 | 私人 | 25% |
| 总计所得资金：200000元 | | | |

**（3）财务关键点：**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资回报率 | ＝年净利润／总投资额×100%  ＝ 14939600/200000×100%=174.698% |
| 投资回收期 | ＝启动资金／年净利润  ＝ 200000／14939600＝74.698 |

**七、风险及应对策略**

|  |  |
| --- | --- |
| 风险 | 1. 受到大公司的打压、恶意竞争 2. 短期内项目泄露可复制性 3. 受资金问题影响，可能会因资金供应不足而破产 4. 因通货膨胀导致物价上涨，会导致成本预测与实际情况不符，出现利润虚增，资本流失。改动价格，也会影响新老顾客的购买情绪。 5. 因当前疫情影响预先企业产值，部分公司停产，需求量降低 |
| 应对策略 | 1. 避免与大型公司有利益上的纠纷，稳定谨慎发育，差异化竞争 2. 与所有参加项目的人员签署保密协议，核心项目方案项目负责人保管，当项目遭到泄露，我方将联系公检法追究其法律责任。 3. 受资金或其他因素影响导致项目中止，启动项目冬眠计划，待资金筹集完毕后再次启动。 4. 前期和供应商签订合约，按单制作，不库存大量货品，多购买不动产，将资金保值最大化。 5. 降低不必的开支，保存实力，等待疫情缓解时继续销售 |

**八、社会责任**

|  |
| --- |
| 1、推动在智能监控工业设备行业发展，逐渐走向自主化、国产化。  2、推动软件行业大众化，在如今这个信息化的时代里，通过先知智慧监控平台，让工业控制不在复杂，逐渐走向智能化，让电脑自行判断，降低安全事故的发生。  3、平台定期举办活动，例如1024程序员节、公共编程、开源展示等，使更多的人了解软件知识，学习编程语言，达到科教兴国，科技强国的目标。  4、对各大学校提供就业岗位，专业对口即可实习，技术足够即可入职，让那些在职业学校的专业强者也可投入洪流之中。  5、通过在平台上开源部分代码，让有技术的个人或企业、公司做二次开发，做到共享、互赢。  6、定期组织渗透测试活动，让白帽黑客对平台进行模拟攻击，及时发现代码或系统漏洞，降低信息安全风险，公司机密不被泄露。 |