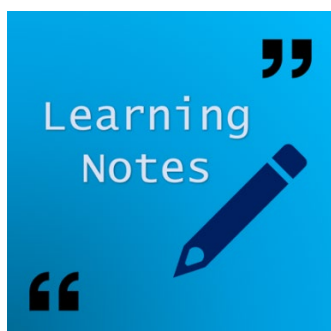


文档编号	1
------	---



学习札记快速整理软件

商业计划书

作者：基于客户需求的 APP 开发 第三项目小组

〈项目开源部分不做展示〉

目 录

第一章 执行摘要.....	1
1.1 项目概况.....	1
1.2 业务模式.....	1
1.3 市场机会.....	2
第二章 项目介绍.....	3
2.1 项目简介.....	3
2.2 项目开发.....	3
2.2.1 项目定位.....	3
2.2.2 产品模式.....	3
2.2.3 产品开发模式.....	4
2.2.4 产品基本功能与架构.....	4
2.3 核心技术概述.....	5
2.4 发展战略.....	5
2.5 组织规划.....	5
第三章 市场分析.....	6
3.1 目标顾客描述.....	6
3.2 SWOT 分析.....	6
第四章 市场营销计划.....	7
4.1 服务商业化方法.....	7
4.1.1 商机.....	7
4.1.2 定价.....	7
4.2 推广与营销策略.....	7
4.2.1 付款与增值服务.....	8
4.2.2 广告.....	8
4.3 设施建设.....	8
第五章 公司财务规划与盈利模式.....	9
5.1 盈利模式.....	9
5.1.1 短期盈利模式.....	9
5.1.2 中期盈利模式.....	9
5.1.3 长期盈利模式.....	9
5.2 预计财务概览.....	10
5.2.1 预计损益表.....	10
5.2.2 资产负债表.....	10
5.2.3 现金流量表.....	11
第六章 公司组织规划.....	13
6.1 核心团队.....	13
6.2 公司组建.....	13
6.2.1 公式组织架构概述.....	13
6.2.2 组织规划的优势.....	14
第七章 路径规划与执行战略.....	15
7.1 路径规划.....	15

7.2 执行战略.....	15
7.2.1 对外发行.....	15
7.2.2 吸引投资.....	15
7.2.3 下一步计划.....	16
第八章 估值分析与风险防范.....	17
8.1 估值分析.....	17
8.2 风险防范.....	17
8.2.1 依法依规管理.....	17
8.2.2 强化内部控制.....	18
8.2.3 加强内部审计.....	19

第一章 执行摘要

1.1 项目概况

这是一款面向学生群体以及会议较多、需要记录的人群的 APP。出于学习生活中遇到的不便之处，解决学习工作中不断获取的信息难以记录整理分类、不能充分利用课堂资源进行复习和整理笔记的痛点。让用户在接受大量信息的同时，能够快速整理笔记，并对照片和零散的笔记进行进一步的整理，极大地简化学习和工作生活。

公司初创团队为一群敢想敢做的青年人，每个成员在团队中都发挥出自身专长。他们善于从生活与学习的点滴中汲取灵感，敢于将新奇的想法付诸实践。

1.2 业务模式

产品将选择目前主流的移动 APP 平台 Android，后期开发 iOS 平台应用拓展业务受众面，并考虑搭建线上服务器为用户提供可定制和增值服务。

如图 1-1，这款 APP 主要有三大功能，分别是札记记录、现场拍照、现场录音，分别再基础业务和创新技术的支撑上，拓展出快速迭代与多版本管理、图片文本识别、智能语音识别三大增值服务。

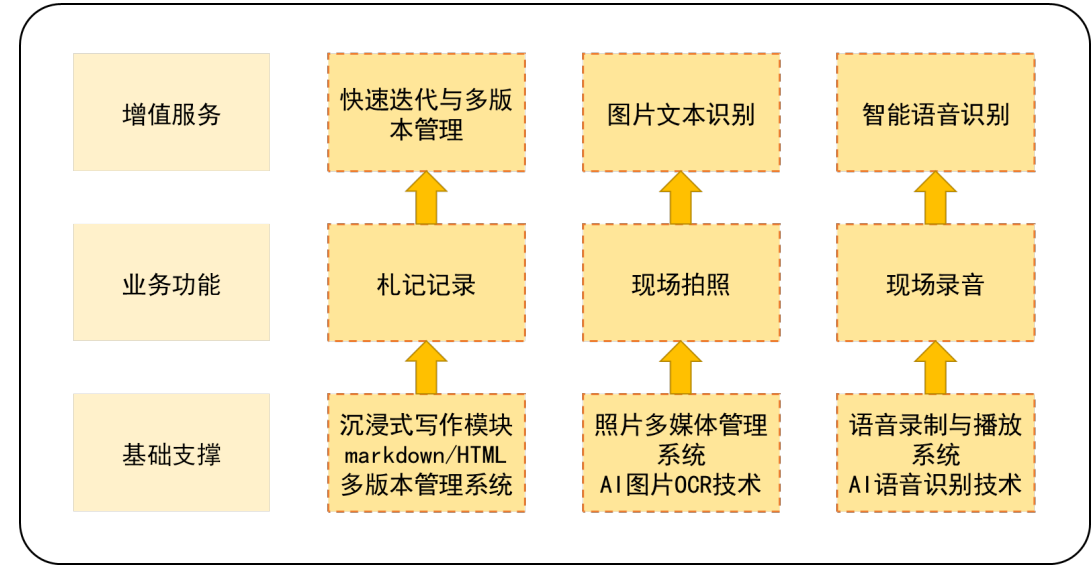


图 1-1 产品功能与架构

1.3 市场机会

这款软件在任何需要快速记录信息的场景均可应用。通过录入文字，关联录音和图像，将多种信息整合为一个整体，方便后续使用。对于基本服务免费使用，以此来开拓市场。将文字识别和语音识别作为付费服务，以充值会员获取此高级服务。免费部分可以体现此 APP 的特点，付费部分可以为会员提供 APP 使用时自然延伸出的更加方便快捷的体验。

第二章 项目介绍

2.1 项目简介

当今社会的节奏不断加快，人们对时间的观念越来越重视，对效率的要求越来越高。面对碎片化的知识和信息，缺少一种高效的整理方式。

这款 APP 的出现，目的就是整合身边已有的文本和媒体资源，形成一份可分享、可保存的资料，简化和方便我们的生活。

这是一款面向学生群体以及会议较多、需要记录的人群的 APP。出于平时的学习生活和了解到一些同学在课堂中遇到的不便之处，发现到在课堂中，学生需要在听课中，接受大量信息的同时，还需要快速记笔记，有时候无法记录完整，这时就会用手机拍下老师的板书或是幻灯片，课下再加以整理。虽然可以用手机快速拍下笔记，但大部分的学生并没有对照片和零散的笔记进行进一步的整理，显得十分混乱。这款手机 APP，就可以很方便地解决上面提及的笔记整理的问题。

一款能把笔记和手机中的照片快速整理的手机软件，解决了学习工作中不断获取的信息难以记录整理分类、不能充分利用课堂资源进行复习和整理笔记的痛点，极大地简化学习和工作生活。

本软件定位基于大众需求，符合当代学生等群体的生活方式和需求，相信在竞争中将会凸显其优势，占领一定的市场份额。

2.2 项目开发

2.2.1 项目定位

本项目致力于打造一款方便的快速整理笔记和手机中的照片的手机软件，并且通过用这款软件可以很方便的记录和查看电子札记，引导大众把记札记养成一种习惯。

2.2.2 产品模式

产品将选择目前主流的移动 APP 平台 Android，后期开发 iOS 平台应用拓展业务受众面，并考虑搭建线上服务器为用户提供可定制和增值服务。

2.2.3 产品开发模式

产品采用运营式开发模式，先实现基本的功能，然后在产品投入市场运营后，针对用户的需求来继续研发后续的配套服务，不断改进产品功能，提升用户体验，并在这个过程中用户群体中酿造产品的良好口碑。

2.2.4 产品基本功能与架构

这款 APP 主要有三大功能，分别是札记记录、现场拍照、现场录音，分别在基础业务和创新技术的支撑上，拓展出快速迭代与多版本管理、图片文本识别、智能语音识别三大增值服务。产品的功能与架构可以参见图 2-1。

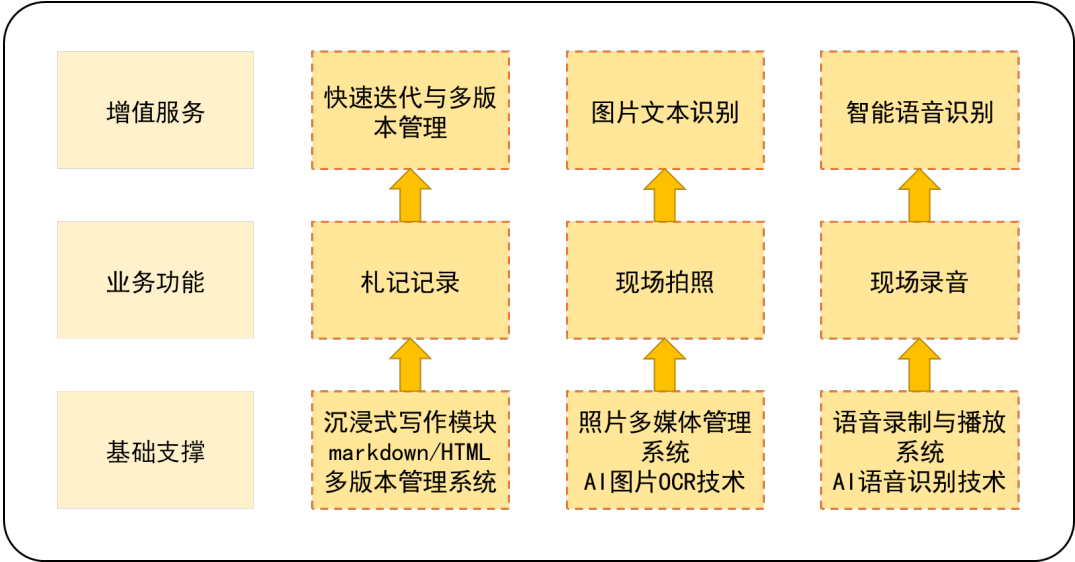


图 2-1 产品功能与架构

本 APP 首页为札记列表，可以进行札记的新建、修改、删除、分享文本、打印和导出。APP 记录以一个札记为单位，每个札记有文本、图像和录音三种类型的内容。文本部分可选择支持 markdown 语法以及 HTML 语法，方便排版。每个札记有图像和录音列表，可在 APP 内进行拍照，录音或者选取已有文件关联到此札记。对于图像和录音，可以在 APP 中查看和播放，并提供文字识别和语音识别功能，方便后续提取和使用。APP 可以带来沉浸式的写作体验，札记、照片、录音三个基本功能界面上相互分离，功能上相互联系，可以使得整理更具条理性。

2.3 核心技术概述

APP 基于现有框架，添加关联图像、语音的整理、显示以及相关识别服务，提供完整、明确的针对性服务。体现了课堂或会议场景的整理记录需求。

在初期阶段，图像识别功能调用华为云通用文字识别 API，语音识别功能调用科大讯飞语音识别 API；初期获得到一定的市场和投资后，将使用 AI 与机器学习等技术自主研发图片文字识别与语音识别技术，进一步提高识别准确率与易用性。

2.4 发展战略

时间段	目标
3-6 个月	在 APP 的第一代版本的基础上继续研发完善，并招募内测
6-12 个月	以苏州大学为中心，苏州高校用人数计划达到 3 万左右
第 2 年	发展江苏市场，推广至省内高校，江苏省内 APP 下载总量达 10 万以上，并开始盈利（依靠广告收入以及增值服务收入）
第 3 年	推进全国高校市场，积极宣传，稳步推进用户持续增长，下载量达 100 万左右，在第 3 年末达到盈亏平衡
第 4 年后	用户持续增长，下载量争取突破 500 万，产品拓展附属服务内容，盈利持续增加

表 2-1 发展战略

2.5 组织规划

公司采用事业部制架构（如图 2-1），按产品，地区和顾客等标志将企业划分为若干相互独立的经营单位，分别组成事业部。各事业部纵横交叉，形成矩阵式的组织架构，各事业部之间相互监督与制约。在事业部之上有战略执行委员会，在战略执行委员会上有战略决策委员会，两“会”分别由 CEO 和董事局负责。

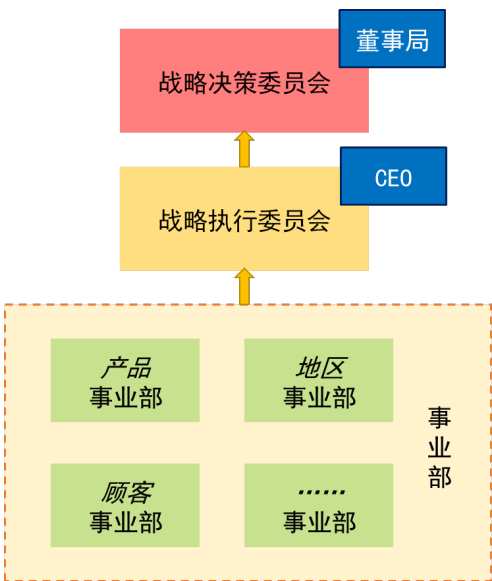


图 2-1 公司组织规划

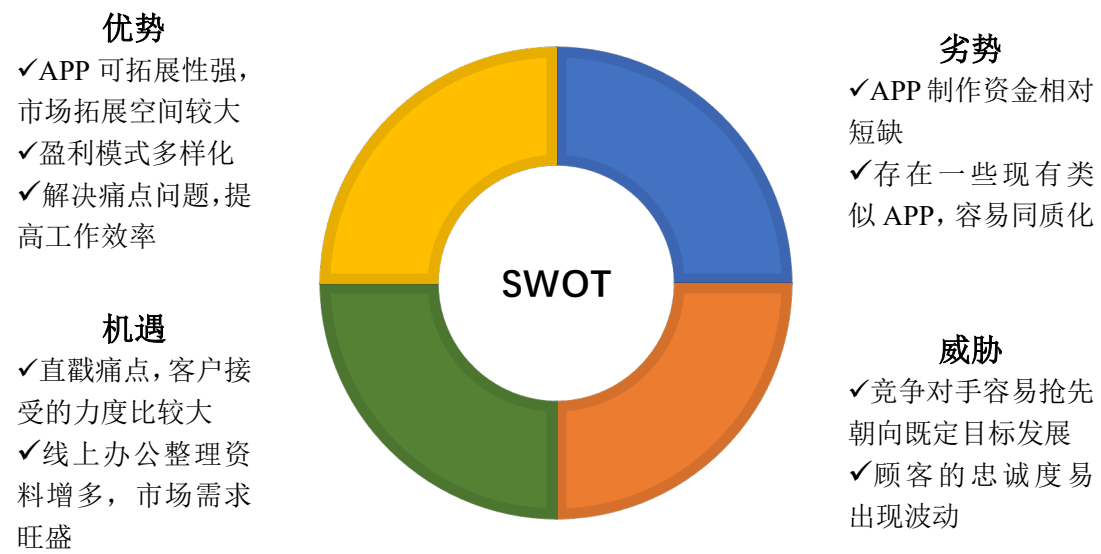
第三章 市场分析

3.1 目标顾客描述

	目标客户
基本情况	主要为学生群体，以及会议较多、需要大量记录的人群
社会特征	学习工作中不断获取的信息，对齐难以加以记录整理分类，不能充分利用现有资源进行整理
消费习惯	希望有易用的产品，但不希望花费过高的价格；针对解决痛点问题的产品可以考虑购买其增值服务

表 3-1 目标顾客描述

3.2 SWOT 分析



第四章 市场营销计划

4.1 服务商业化方法

4.1.1 商机

本 APP 面向在校大学生以及一切有整理课堂，会议内容需求的人群，解决了学习工作中不断获取的信息难以记录整理分类、不能充分利用课堂资源进行复习和整理笔记的痛点。在任何需要快速记录信息的场景均可应用。通过录入文字，关联录音和图像，将多种信息整合为一个整体，方便后续使用，并提供高级主题，背景等。

产品在取得投资和市场后，今后考虑提供云盘备份和打包共享服务，为学习交流提供方便。在识别方面，可以提供手写识别和即时语音录入等功能。

4.1.2 定价

对于基本服务，即札记写入和附加图像，录音等设为免费使用，以此来开拓市场。将文字识别和语音识别作为付费服务，以充值会员获取此高级服务。免费部分可以体现此 APP 的特点，付费部分可以为会员提供 APP 使用时自然延伸出的更加方便快捷的体验。

语音图像识别部分需要调用第三方 API，是目前主要成本，后期的成本主要放在系统开发和维护上。据估计，若以每人进行 100 次识别功能，10000 个会员计，每人每月成本约 2.75 元，可以定价为每月收费 5 元，季度收费 12 元等等。可有 10%-80% 的毛利。如果有成本过高的风险，可以将“会员可用”改为“会员获取更高使用次数上限”，强制控制使用次数。

对于免费用户可以置入广告，实现盈利。将来的其他服务在无其他成本时可以附加在会员权限中，需要额外成本的，可以设置高级会员服务进行分级。

4.2 推广与营销策略

软件会在各大软件平台上架，并且在国内拥有较大用户基数的软件平台（例如应用宝、华为应用商城、小米应用商店等）进行广告投放。在拥有一定量的付费用户后，会根据用户喜爱程度对不同软件功能模块进行删减或升级。同时根据

对已有付费用户年龄段的分析，推测用户偏好，定向推出新功能。

对于卸载软件或者不再付费的用户，公司会投放表格，邀请用户填写，来获得数据进行改进。在节假日等重大节日，公司会以“免费”和“打折”为突破口，加大广告投放，获得用户基数的增涨。

4.2.1 付款与增值服务

软件本体为免费使用，对于额外提供的功能，用户可以通过付款的形式获得会员时长，付款是否成功由线上与公司账户对接数据为准，付款校验不会由本地进行，防止被破解。在用户会员时长内，用户除了能够拥有额外功能使用权外，还将获得免除广告资格，广告拟与谷歌广告进行对接。在程序每次运行时，会进行完整性校验，防止广告遭遇破解删除，对公司造成损失。

4.2.2 广告

广告是公司收入的一大重要来源，所以我们要积极拓展广告业务，在谷歌广告之外还应积极寻找广告合作对象。可以根据用户分布群体，进行大数据分析，积极与拥有用户感兴趣内容的客户进行合作。

4.3 设施建设

公司设施搭建以搭建云服务器平台为主，公司不建设自己的服务器，而使用云服务器。云服务器更加便宜便捷且拥有更好的拓展性，在公司体量做大前是比较适宜的选择。用户数据、软件本体都会存放在云服务器内并做好备份。在前期，公司会以线上办公为主，拥有一定规模后会租聘自己的公司场地。

第五章 公司财务规划与盈利模式

5.1 盈利模式

这款 APP 的盈利模式是一种持续推出更新附属功能模式，即主程序拥有一些基础、必备的功能，例如快速整理学习札记、文字记录、课堂照片整理、实时录音等，将一些如图片文字识别、语音文字识别、多版本保存和查找等的关键技术作为额外付费下载的增强型功能，并通过一些优惠活动引导用户购买下载，使得软件的收入持续增长。此外，在软件正式商用的初期加大宣传和包装，透过正确的宣传方式去让有需要的用户得知此信息，以提高下载量。

5.1.1 短期盈利模式

短期内不考虑盈利模式，短期主要利用当代青年大量使用的平台精准推广，与学校社团部门等合作推广，创造话题，加大宣传包装，为相关活动提供支持、提高知名度，首先打入苏州本地市场。

5.1.2 中期盈利模式

主程序：主程序拥有一些基础、必备的功能，例如快速整理学习札记、文字记录、课堂照片整理、实时录音等；

会员费：通过第三电子商务平台参与电子商务交易，注册为 APP 长期/短期会员，交纳一定的会员费，才能享受网站提供的各种增值服务；

广告费：适当投放广告是免费版 APP 的主要盈利来源，同时也是这一阶段的主要收入来源。（付费版中不存在广告，免费版中存在少量的广告）。

5.1.3 长期盈利模式

增值服务：结合前期 APP 投放使用结果，除了与免费版相同的主程序外，还会提供一些独特的增值服务，包括图片文字识别、语音文字识别、多版本保存和查找等的关键技术，并通过一些优惠活动引导用户购买下载，使得软件的收入持续增长；

扩大对口群体：在原有 APP 基础上开发出合适不同年龄段，不同工作种类

的衍生产品；

商务合作：包括广告联盟，行业协会合作，传统媒体以及与学校的合作等；

潜在价值：由于 APP 拥有较好的用户粘性，可以获取大量的有关不同阶段学生群体的用户数据，对用户行为进行分析，为 APP 的后续开发带来巨大的优势。

5.2 预计财务概览

5.2.1 预计损益表

项目	金额
一、营业收入	216,423
减：营业成本	86,569
营业税金及附加	
营业费用	20,371
管理费用	105,375
财务费用	0
资产减值损失	0
加：公允价值变动收益	
投资收益	
其中：对联营企业和合营企业对投资收益	
二、营业利润	128,389
加：营业外收入	
减：营业外支出	
三、利润总额	2643
减：所得税费用	396
四、净利润	2,246

表 5-1 预计损益表

5.2.2 资产负债表

科目编号	资产类	年初数	期末数	科目编号	负债类	年初数	期末数
	一、资产类				二、负债类		
101	现金	1000	2246	201	应缴预算款		
102	银行存款	0	0	202	应缴财政专户款		
103	有价证券	0	0	203	暂存款		
104	暂付款						

科目编号	资产类	年初数	期末数	科目编号	负债类	年初数	期末数
105	库存材料				三、净资产		
106	固定资产	4300	4300	301	固定基金		
107	其他资产	0	0	303	结余		
	五、支出类				四、收入类		
501	经费支出	0	125746	401	拨入经费		
502	拨出经费	0	0	404	预算外资金收入		
520	结转自筹基建	0	0	407	其他收入		
	资产类总计：						

表 5-2 资产负债表

5.2.3 现金流量表

资产	期初数	期末数	负债和净资产	期初数	期末数
流动资产：	1000	2246	流动负债：	0	0
货币资金			短期借贷	0	0
短期投资			应付款项	25472	13942
应收款项	0	214958	应付工资	0	9000
预付款项			应交税金	0	396
存货			预收账款		
待摊费用			预提费用		
一年内到期长期债券投资			预计负债		
其他流动资产			一年内到期长期负债		
			其他流动负债		
流动资产合计	1000	3246	流动负债合计		
长期投资：					
长期股权投资			长期负债：		
长期债券投资			长期借款		
长期投资合计			长期应付款		
			其他长期负债		
固定资产：	4300	4300	长期负债合计		
固定资产原价	4300	4300			
减：累计折旧					
固定资产净值			受托代理负债：		
在建工程			受托代理负债		
文物文化资产					
固定资产清理			负债合计		
固定资产合计					

资产	期初数	期末数	负债和净资产	期初数	期末数
无形资产：			净资产：	26472	28718
无形资产			非限定性资产		
			限定性资产		
受托代理资产：					
受托代理资产			净资产合计		
资产合计	26472	28718	负债和净资产合计		

表 5-3 现金流量表

第六章 公司组织规划

6.1 核心团队

公司初创团队为一群敢想敢做的青年人，他们敢于将新奇的想法付诸实践，善于从生活与学习的点滴中汲取灵感。核心团队成员来自各个行业，在保有多元与活力的同时，每个成员都能发挥自身专长，在公司发展的各个领域起到开拓领头作用。

6.2 公司组建

6.2.1 公式组织架构概述

公司采用事业部制架构，按产品，地区和顾客等标志将企业划分为若干相互独立的经营单位，分别组成事业部。各事业部纵横交叉，形成矩阵式的组织架构，在保证各个小事业部的活力与多样化的同时，促进了各事业部之间的有效协作，同样，各事业部之间相互监督与制约，淡化了核心层的管理作用，有助于塑造自由开放的企业文化。

在事业部之上有战略执行委员会，在战略执行委员会上有战略决策委员会，两“会”分别由 CEO 和董事局负责。这样一方面兼顾了公司所有者的利益，也最大化了公司管理者的执行效率，分化了核心管理层的管理压力与风险。

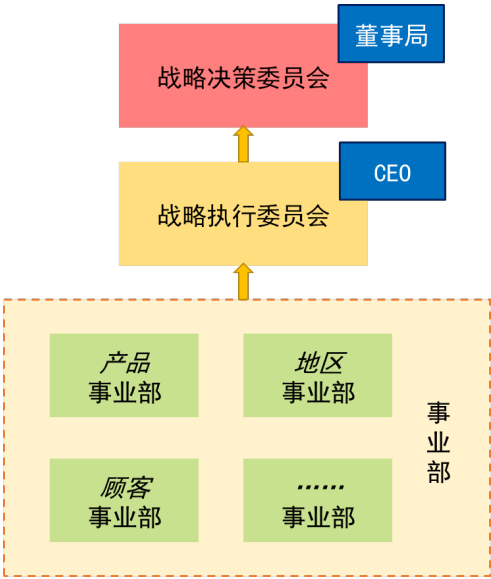


图 6-1 公司组织规划

6.2.2 组织规划的优势

公司的组织规划有如下几点优势

1. 在保证稳定性的同时提高了公司的适应性
2. 赋予各事业部充分的自主权，最大限度激发其创造力
3. 富有层次的组织格局可以使优秀的管理人才脱颖而出，进入执行层发挥更大价值，为公司提供越来越多优秀的管理人才
4. 各部门之间的竞争态势可以有效防止安于现状不思进取的现象，在竞争中形成企业的优势，始终在行业内保持领先地位

公司组织规划是基于实践与充分市场调研的科学选择，在市场节奏加快，技术更迭日新月异的今天，组织结构内权力，报酬，机制重心向下层移动的趋势越发明显。

公司将始终不断适应市场的最新变化，作为主动型企业不断成长，始终走在组织结构创新的探索道路上，不断优化自身，提高竞争力。

第七章 路径规划与执行战略

7.1 路径规划

企业战略规划是企业为实现特定目标、谋求生存和发展而设计的方向性、长远性、全局性、关键性的行动纲领和方案，它是企业发展与进步过程中的决策依据，是企业兴衰成败、持续有效发展的决定性因素。联想董事长柳传志提出的管理三要素“搭班子、定战略、带队伍”，也充分说明战略规划对企业生存发展的重要性。

具体规划如下：

- 1、免费使用吸引足够的用户基础
- 2、植入广告获得资金流
- 3、进一步开发出更好的功能，提供给会员用户

7.2 执行战略

7.2.1 对外发行

1、申报软件著作权

申报软件著作权，保障团队的合法权益

2、对外发布

计划在现有的主流安卓手机品牌，如小米、华为、三星等，发行我们的一期软件，吸引足够的用户量。

7.2.2 吸引投资

待到软件用户量达到一定数量时，扩展广告业务，寻求谷歌广告的合作，此外，接受一些大型企业的广告服务。并根据盈利情况估值，以便进行第一轮种子融资，吸引更多的资金。

7.2.3 下一步计划

1、搭建云服务器平台

根据现有的现金流，搭建云服务器平台。云服务器更加便宜便捷且拥有更好的拓展性，在公司体量做大前是比较适宜的选择。用户数据、软件本体都会存放在云服务器内并做好备份。

2、设计新功能

在拥有一定的付费用户后，会根据用户喜爱程度对不同软件功能模块进行删减或升级。同时通过大数据分析，推测用户偏好，定向推出新功能。

3、建立会员制度

会员用户可以享有某些特殊功能，并且可以根据需要，选择屏蔽不愿意看到的广告服务。

第八章 估值分析与风险防范

8.1 估值分析

从财务分析状况看，该软件益预期较好，可以长期盈利并且股票市值逐步提升，可以考虑适时买入该股票。从行业看其具备的基本拍照功能已经录音功能，在笔记整理市场占有优势地位，预计会受益于这一市场的发展。现在整理笔记软件的发展前景比较乐观，软件行业发展也较好，2017、2018、2019 年的每股收益预测分别为 0.2750、0.4192、0.5320，由于其市盈率近期大幅度的波动利用 PE 估值法难以具体预测出它未来的市价，不过大多数证券公司给予它 16 年的目标价 60 元，对应 146.3 倍的 PE，这个价值按其目前的发展趋势是比较合理的。

8.2 风险防范

企业存在风险是必然的，风险与收益有着密切的关系，所谓“高风险、高回报、低风险、低回报，无风险、无回报”，这说明，任何一个企业都存在一定的风险，没有完全无风险的企业。但不是企业有风险就一定有收益，也并不是风险越高，收益就一定高，企业风险超过一定的限度，风险将变成危险，直接威胁企业的生存和发展，所以对企业风险的防范与管理已成为现代企业管理的一个重要组成部分。

我们将采用以下几个方面的措施来进行风险防范。

8.2.1 依法依规管理

建立健全法律风险防范机制，做到依规管理。

首先，要建立健全总法律顾问制度；其次，团队要增强法律意识，重视法律知识的学习和培训，提高各自的法律意识和运用法律的能力，养成依法管理的工作意识、工作思路和工作习惯；最后，要关注立法动向，对国家新颁布或即将颁布的法律、法规及时学习研究，对照已颁布的相关法律、法规对企业的规章制度进行增、减、删、废，做到依法决策、依法经营、依法管理。

8.2.2 强化内部控制

强化内部控制、防患于未然，一是要控制环境。

经营管理的观念、方式和风格。如最高管理层对待经营风险态度和控制经营风险的方法；对会计报表所持的态度和所采取的行动。对现行的会计准则和会计估计所持有的谨慎或者冒进的态度等等。

组织结构方面。团队的组织结构为团队活动提供计划、执行、控制和监督职能的整体框架，企业要设置合理的组织结构，明确各职能部门的职责范围，并在各自的授权范围内从事本职工作。

管理控制方面。最高管理层对其他人的授权使用情况进行直接控制和对整个公司包括经营计划、财务预算、分析预测、报告层次和会计处理方法等实行监督控制。

人事政策方面。团队必须雇用足够的人员并给予足够的资源，使其能完成所分配任务，雇用的人员应充分考虑其工作胜任能力和道德品行问题，同时应考虑有关雇用、训练、待遇、业绩考评及晋升等政策和程序的合理程度。

强化内部控制、防患于未然，二是要控制活动。

交易授权和批准。每笔经济业务或活动都要经过适当的授权和批准，经过授权可以尽可能的减少不合规、不合理和不经济的行为发生。比如企业赊销业务，未经授权的赊销发生坏账的风险比经过授权的赊销要得多。

职责划分。对某交易涉及的各项职责进行合理划分后，再指派给不同的员工，使每一个人的工作能自动地与另一个人或更多人的工作相互检查，可以降低错误或不正当行为的风险。例如：如果会计与出纳，材料采购与仓库保管，应收款项记账与催收人员的职责没有明确划分，甚至就是一个人兼做，发生错误和舞弊的情况会增多，资产损失的风险会增大。

凭证与记录控制。凭证和记录是用来登记和汇总业务的载体，常见的凭证有销售发票、支票、合同和工时记录等。预先编号的凭证如合同、发票等比没有预先编号的凭证出现错误或舞弊的可能性要小，凭证审批手续不健全，甚至无审批人的收支凭证，其违法风险比审批严格的收支凭证风险大。

强化内部控制、防患于未然，三是要做好信息沟通。

会计系统是信息沟通要素中最重要的子系统，包括确认、记录、处理和报告能反映业务数据的所有功能和程序。会计系统可以为适当人员提供有效信息，比如根据企业投资收益水平及其历史发展趋势，分析企业未来经济发展走势；企业在成本管理中存在哪些重大问题，这些问题存在的主要原因以及解决这些问题的方法建议等；到期债务规模，时间要求，逾期未还可能造成的严重后果；应收账款的规模，死账的可能性等等。会计系统提供的经营和财务信息对企业风险的控

制与防范能起到很大的防范作用。

8.2.3 加强内部审计

加强内部审计，强化约束监督作用。内部审计是企业自我独立评价的一种活动，也是企业内部控制的一个重要组成部分。内部审计人员不从事具体的业务活动，独立于其他业务管理部门，可以全面、客观、公正地对企业风险进行识别，并提出防范、化解、规避风险的建议。