



公司业务发展商业计划书

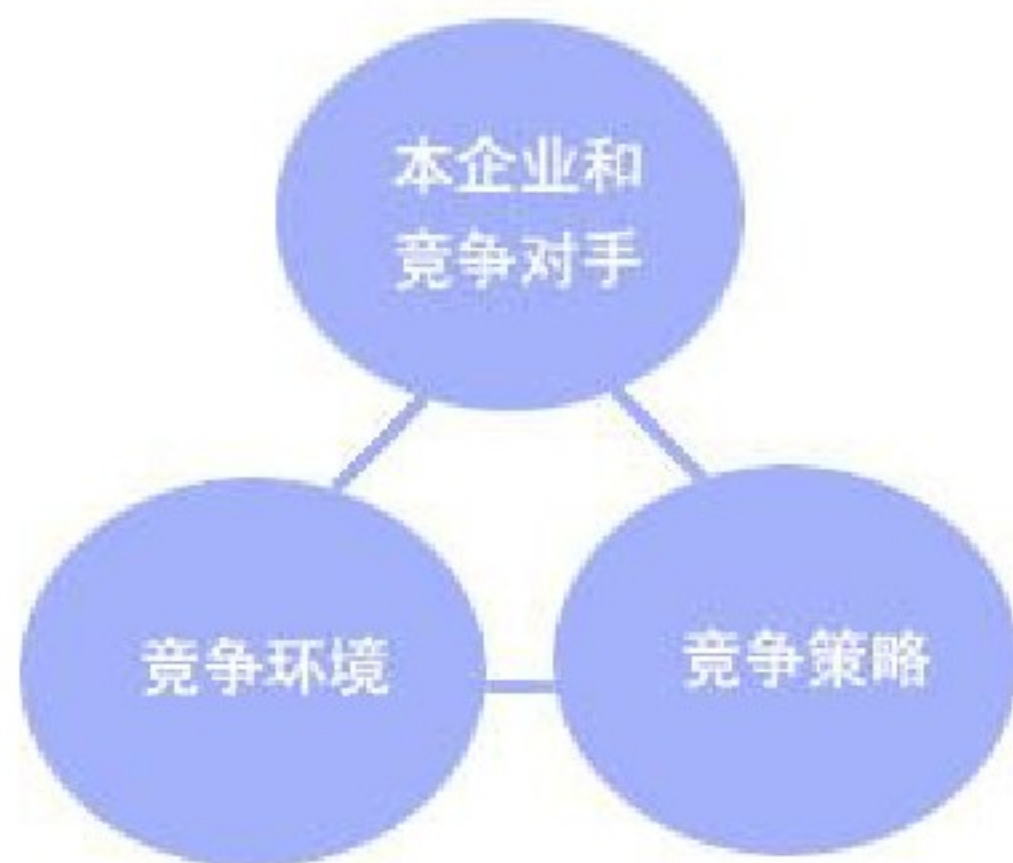
业务创新，变革未来

内容提要

- ◆ 市场驱动——创业的起因
- ◆ 产品服务——成功的保证
- ◆ 公司业务发展的规划
- ◆ 财务融资
- ◆ 创业团队

什么是企业竞争情报？

竞争情报是关于竞争环境、竞争对手、竞争态势和竞争策略的信息和研究。它既是一种过程（对竞争信息的收集和分析过程），也是一种产品（包括由此形成的情报或策略）。一般简称为CI（Competitive Intelligence）。



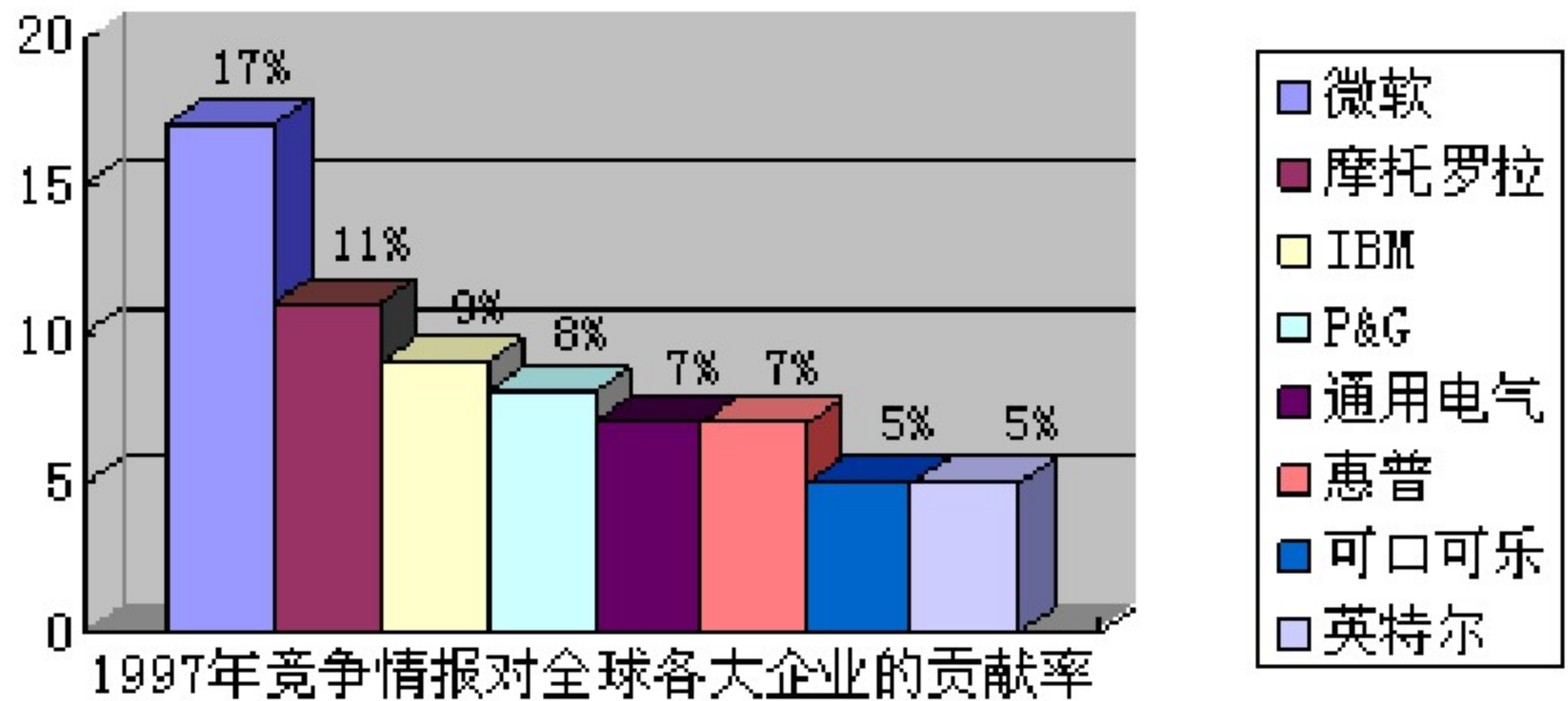
企业竞争情报服务常见四种模式

目前企业竞争情报服务行业有四种主要的服务模式：

1. 企业竞争情报知识培训
2. 行业市场竞争研究咨询
3. 竞争情报代理监测服务
4. 企业竞争情报系统建设

由于中小企业在技术、人才、资金等方面的限制，建立企业独立的竞争情报研究部门既不现实又不经济，所以四种服务模式中比较能够迎合中小企业需求、符合中小企业消费水平的是第三种竞争情报代理监测服务。

竞争情报对企业的贡献率



国内企业竞争情报行业开始起飞

在国际市场上，企业竞争情报系统（CIS）已经发展成为一个相对成熟的产业。而在中国，这一市场方兴未艾。对于国内企业竞争情报系统的市场规模，目前还没有权威的统计数字公布，有数字说2003年的规模大约是1亿元人民币，也有说是10亿元人民币的，天下互联公司业务总监朱冬梅甚至认为这是一个不小于ERP市场容量的巨大矿藏。据了解，目前世界500强企业中90%以上设立了企业竞争情报系统，商业情报已成为国外企业广泛应用的一种经营手段，而我国的商业情报产业尚处于起步阶段，近两年呈现飞速发展的势头。

情报代理监测服务市场容量巨大

以中小企业为目标客户群的竞争情报代理监测服务拥有巨大的市场容量。据保守估算，我国至少有1158万家中小企业，并且其数量还以每年3%~4%的速度在增长。以经济比较发达的浙江省为例，由浙江省中小企业局提供的数据表明全省共有68.78万家中小工业企业。据我们对浙江省500家中小企业的高层决策者的调查表明，有11%的高层决策者表示需要情报代理检测服务。即使以需要情报代理服务的企业每年在这方面平均支出1000元估算，全国1000多万家中小企业支撑起来的情报代理监测服务市场其年产值就达10亿之上。

$$1158\text{万} \times 11\% \times 1000 \approx 10\text{亿!}$$

先行一步的竞争对手

据我们调查发现，目前国内市场上已经存在提供与本公司类似产品或服务的企业，主要有百度、天下互联、易地平方。

百度公司的**百度竞争情报系统eCIS**

天下互联的**天下通企业情报门户系统（CIPS）**

易地平方的**中国商信**

内容提要

- ◆ 市场驱动——创业的起因
- ◆ 产品服务——成功的保证
- ◆ 公司业务发展的规划
- ◆ 财务融资
- ◆ 创业团队

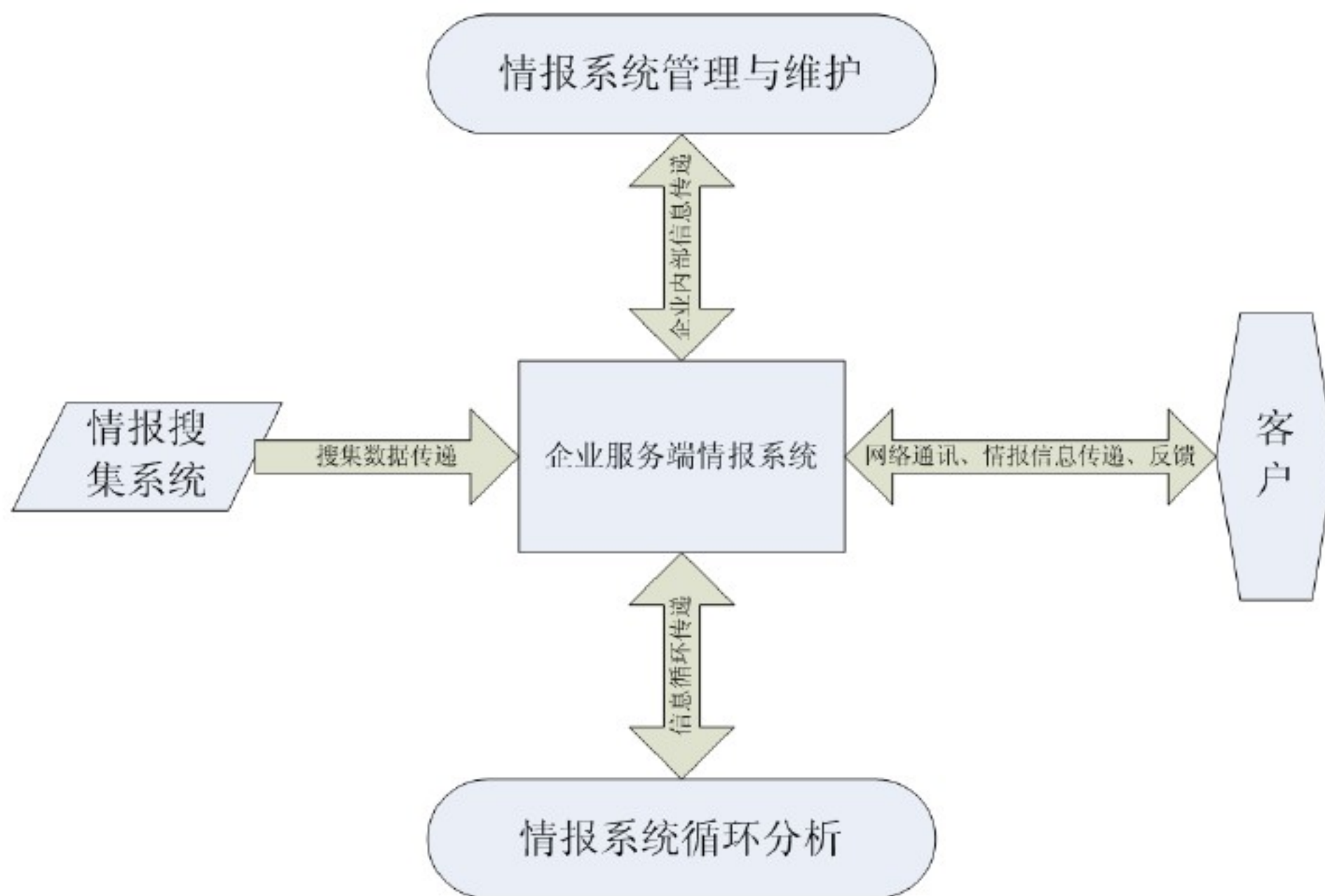
本公司的产品——ISPY

ISPY软件是本公司的主打产品，它将作为目前国内最先进的非结构化信息软件推出，致力于为用户提供合理的、安全稳定的、高可用性的信息提供、分析、加工、传递、反馈等服务。

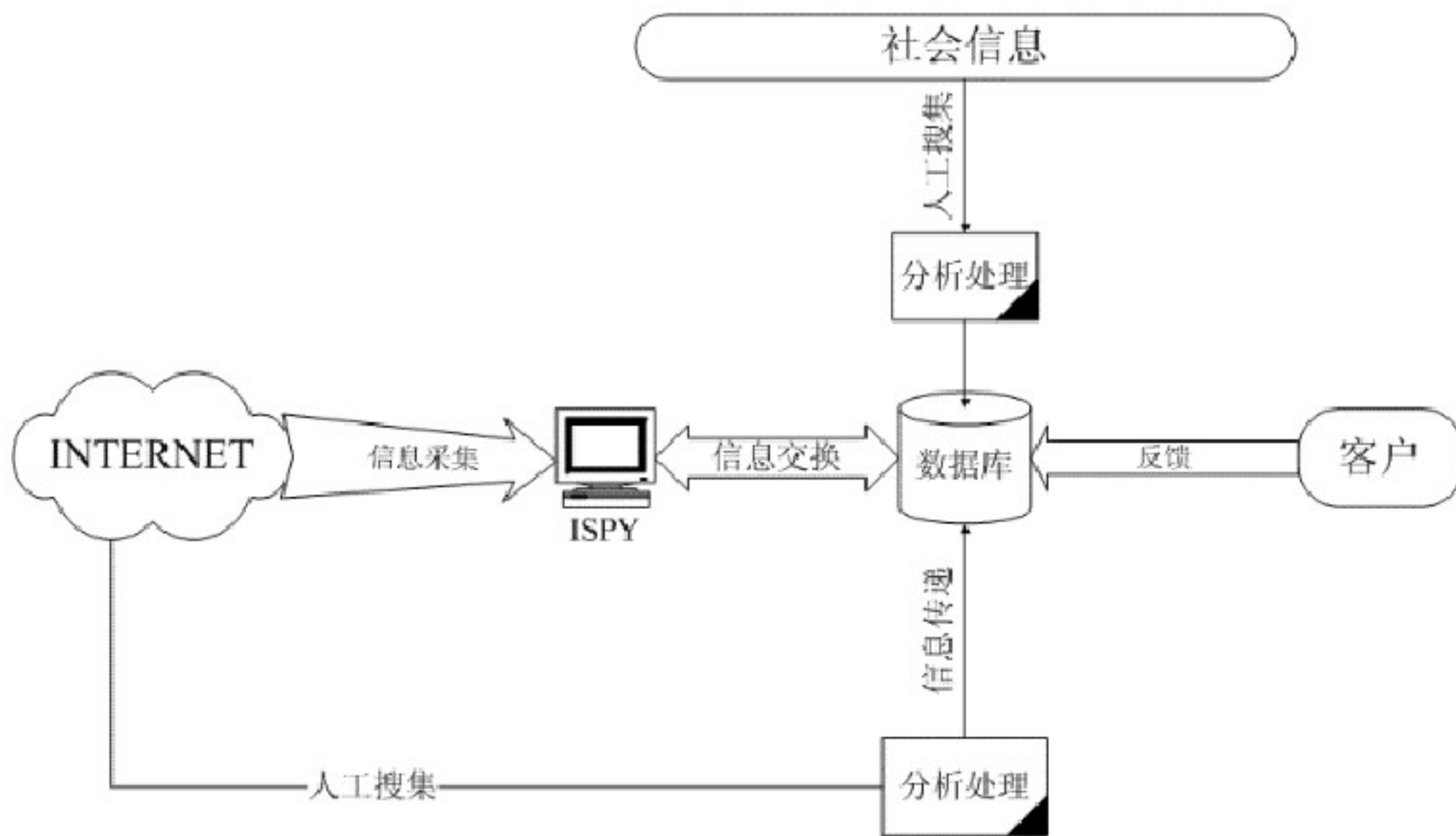
整个软件将通过无间断的运行，对网络数据进行收集、存储、处理、分析，并以适当的方式发送至客户端。它是基于计算机和网络环境的、由先进的信息技术支持的高科技智能软件。

以ISPY软件为核心的XX情报代理监测系统是集情报监测、发现、加工、编辑、管理、存储和发布于一体的人工智能系统。企业用户可即时通过本系统实时、多样式获取信息，并构建企业内部虚拟情报系统。

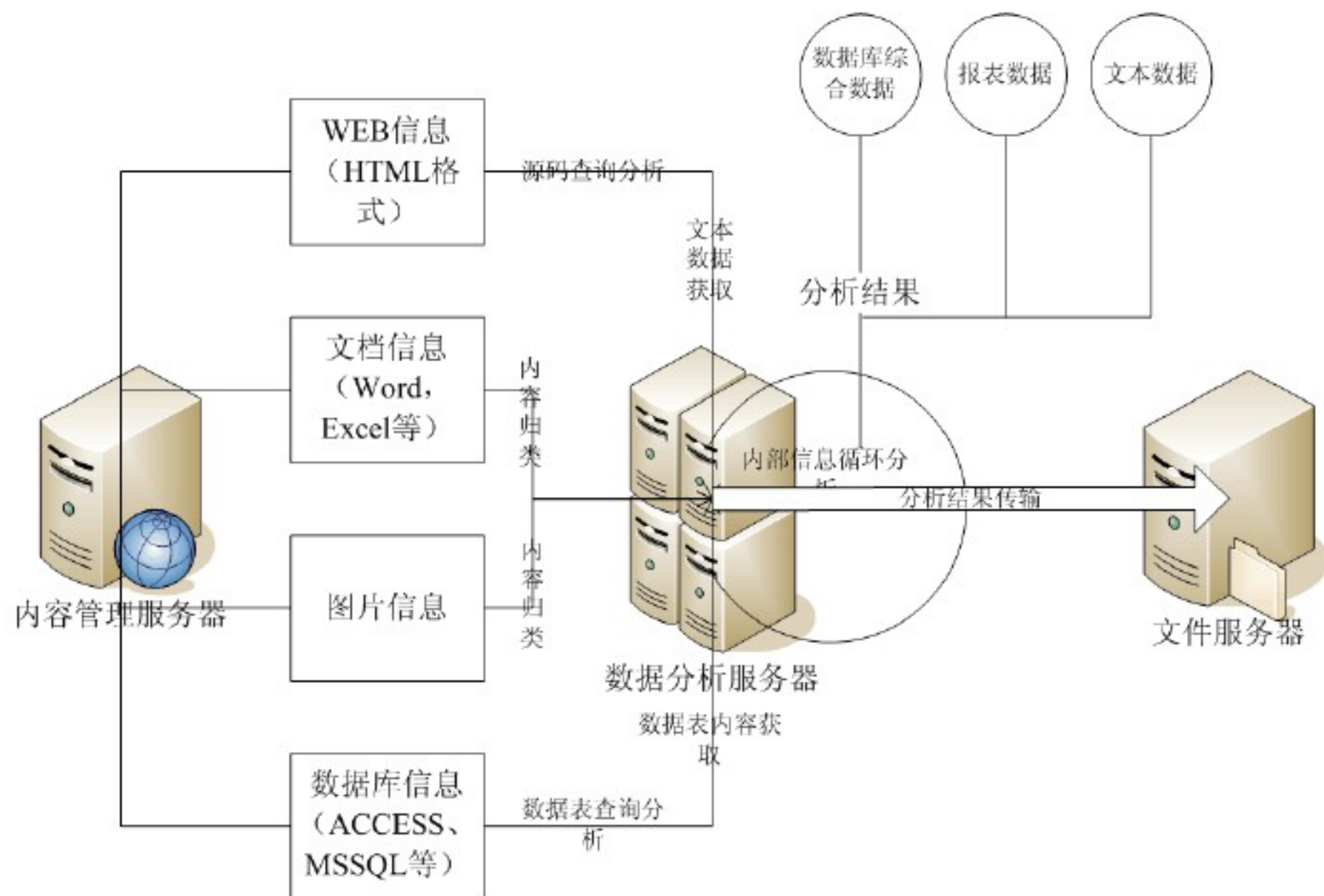
ISPY的功能实现



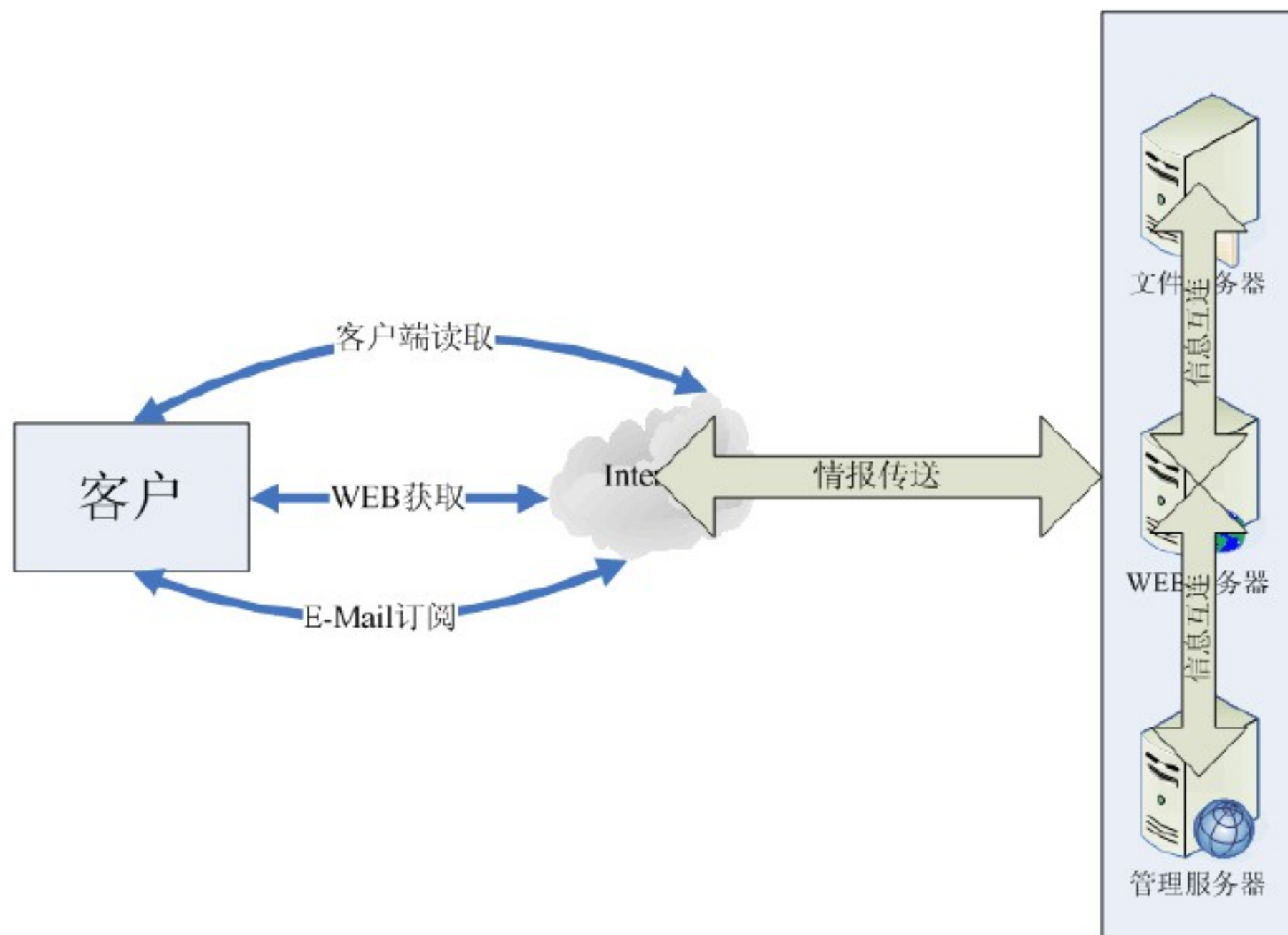
ISPY的工作流程——获取信息



ISPY的工作流程——处理信息



ISPY的工作流程——发布情报

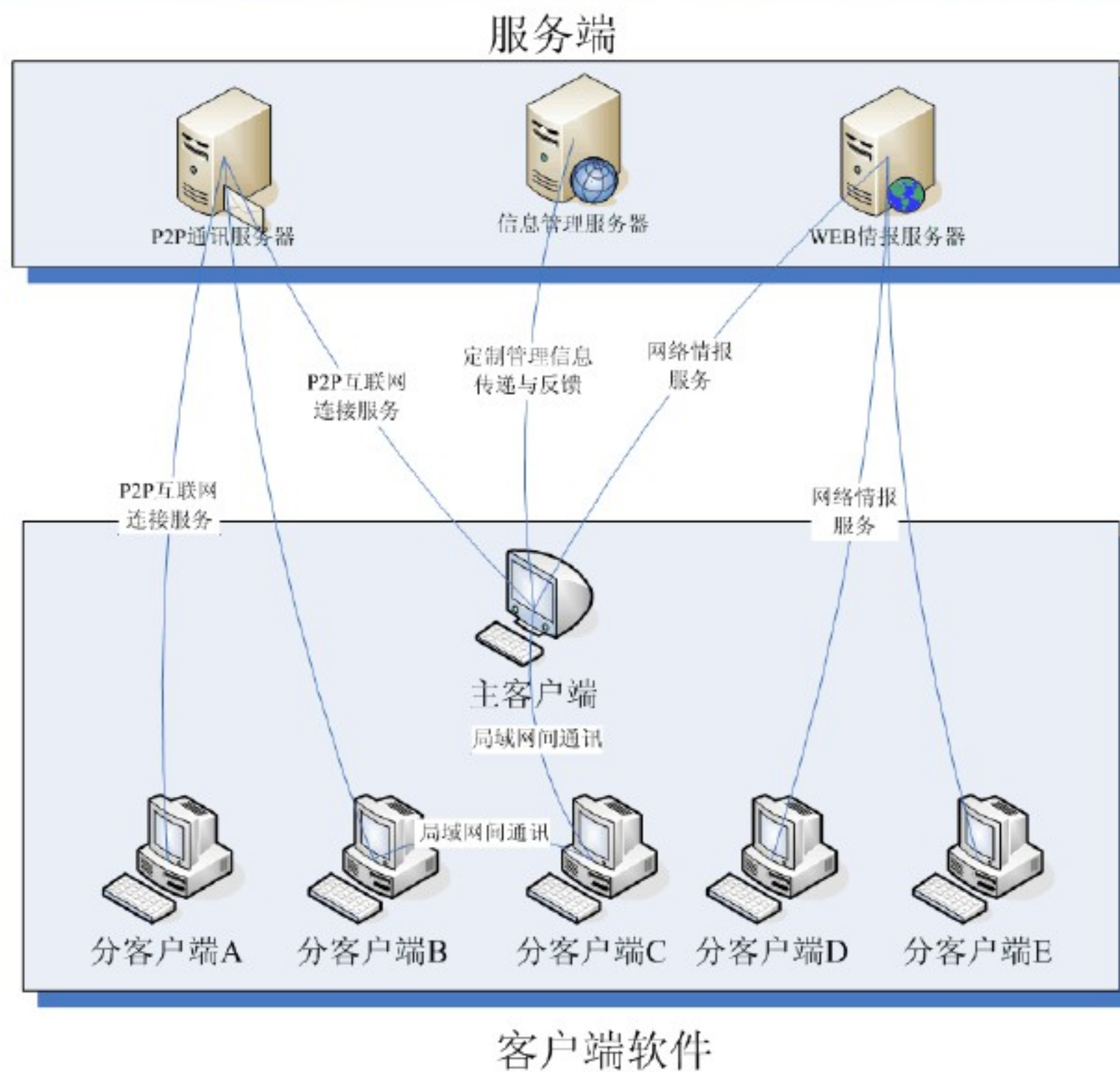


ISPY的与众不同之处

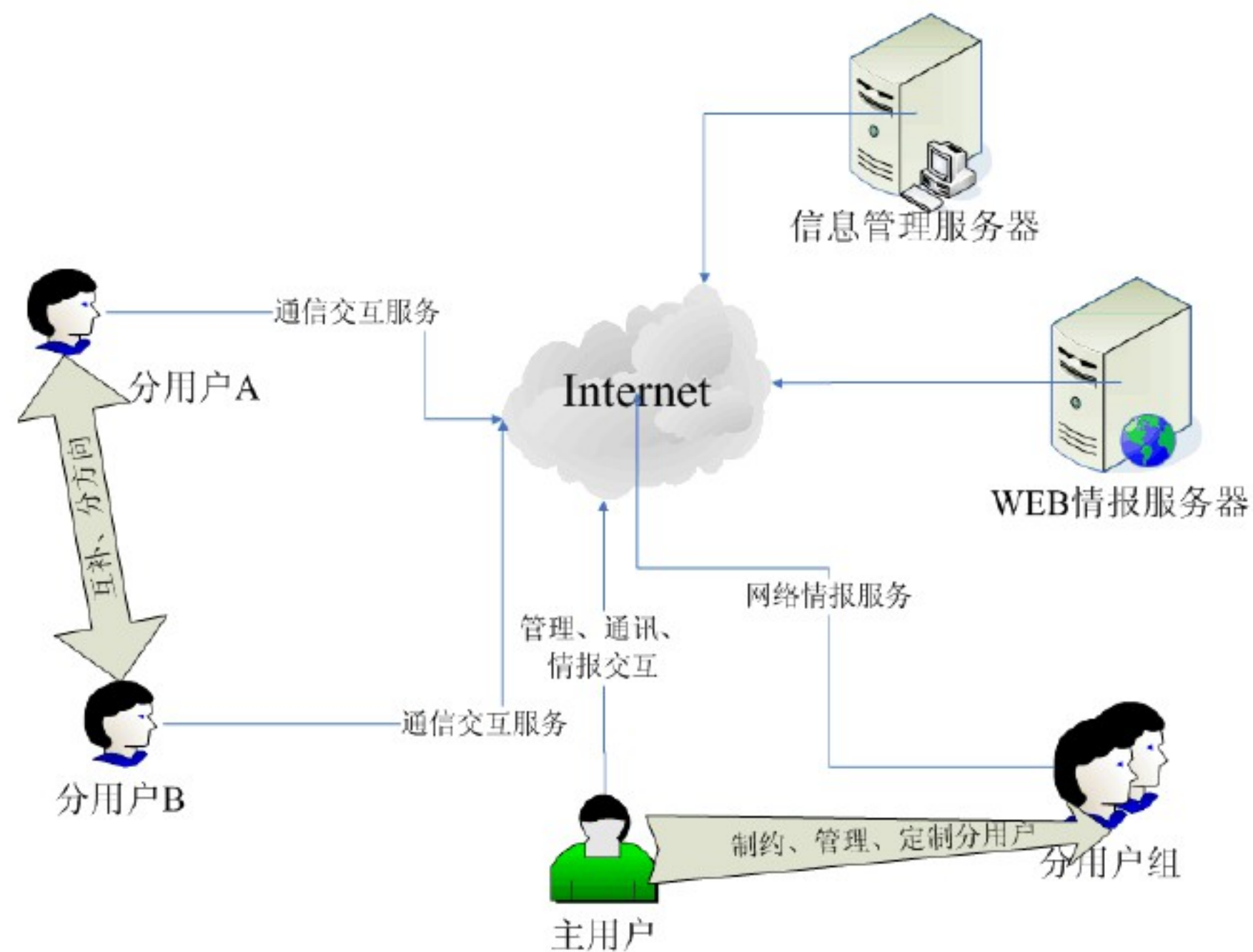
ISPY由**服务端信息软件**、**服务端管理软件**和**客户端软件**组成，其中客户端软件正是ISPY的与众不同之处。

客户端软件完全从中小企业的实际需求出发，赋予客户在企业内部进行强大的分用户管理和情报管理功能，为企业构建起一个真正属于自己的独立情报系统。

客户端和服务端关系图



主用户分用户关系图



主用户服务分类

服务类型	服务概述	监测目标数量	信息传递方式	服务价格
A型	可以实时在线进行监测目标管理、情报发送设置、个人帐号管理及意见反馈, 按月收费	1个	Email订阅	150元/月
B型	与A型相同, 实行包年制费	5个	Email订阅	5000元/年
C型	在A型所有功能的基础上, 可以在线对情报进行加工、编辑、存储、管理	10个	Email订阅 Web在线查询	10000元/年
D型	在B型所有功能的基础上, 拥有独立客户端, 可以设定分用户, 具有强大的情报管理功能	20个	Email订阅 Web在线查询 客户端查询	20000元/年

分用户服务分类

服务类型	分用户数量	服务价格
小型	5个	5000元/年
中型	10个	8000元/年
大型	20个	15000元/年

营销策略

- ◆ 产品策略
- ◆ 网站策略
 - 域名管理
 - 网站推广
- ◆ 客户策略
- ◆ 定价策略
 - 差异化定价策略
 - 渗透定价策略
- ◆ 渠道策略
- ◆ 促销策略
 - 免费试用策略
 - 合作培训策略

五年销售预测

年份	企业总数 (万家)	购买竞争情报服务的 企业比例 (%)	市场份额 (%)	服务年平均 单价 (元)	销售收入 (万元)
第1年	68.78	0.10	6	10000	41
第2年	100.00	0.12	13	12000	187
第3年	150.00	0.15	22	14000	693
第4年	180.00	0.17	29	16000	1420
第5年	200.00	0.18	35	18000	2268

销售收入 = 企业总数 × 购买竞争情报服务的企业比例 × 市场份额 × 服务年平均单价

内容提要

- ◆ 市场驱动——创业的起因
- ◆ 产品服务——成功的保证
- ◆ 公司业务发展的规划
- ◆ 财务融资
- ◆ 创业团队

浙大XX应运而生

浙江大学XX信息科技有限公司现处于筹备起步阶段，拟建在国家重点风景旅游城市、历史文化名城杭州，入驻浙江大学国家大学科技园，享受“二免三减半”的税收优惠政策。公司拟于2005年1月1日正式开始运行。

公司将秉承“**追求卓越 客户至上**”的经营理念，以“**推进中国的信息智能化建设、增强客户的竞争优势**”为宗旨，致力于信息智能处理技术的研究和企业竞争情报产品的开发。

公司将凭借优质的服务，通过**品牌、合作双赢、立体服务**三个核心战略确保公司宗旨的实现。

公司发展战略

初期（1—3年）

ISPY软件导入市场，以优质服务逐渐占领市场份额；建立自有品牌，积累无形资产；收回初期投资，扩大服务规模。

中期（4—5年）

进一步完善和健全销售网络；
ISPY市场占有率达到29%—35%，居于主导地位。

长期（6—7年）

开发XX企业竞争情报系统SGCIS，实现产品多元化，拓展市场空间，扩大市场占有率，成为情报代理监测服务和企业竞争情报系统建设的领先者。

实施计划

- 1、共赢与合作战略
- 2、专注于中小企业
- 3、产品多样化、层次化
- 4、在每个环节，充分给予用户方便

内容提要

- ◆ 市场驱动——创业的起因
- ◆ 产品服务——成功的保证
- ◆ 公司业务发展的规划
- ◆ 财务融资
- ◆ 创业团队

融资方案

考虑到本公司为新经济企业，风险大，收益不稳定且缺乏固定资产，通过银行融资获得资金基本不可能，所以初期所需资金完全来源于股东的原始投入。预计5年后，公司经营状况逐渐稳定，风险投资考虑退出。这时，公司可再通过银行融资获得资金，使公司的负债比例达到正常水平。

投资分析

NPV (Net Present Value) 净现值

当折现率取15%时，该项目5年内累计现值为8065393.1元，投资回收期小于3年，表明该项目是非常值得投资的。

IRR (Internal Return Rate) 内部收益率

该项目的内部收益率为108.89%

静态投资回收期

该项目的静态投资回收期为2.04年

动态投资回收期

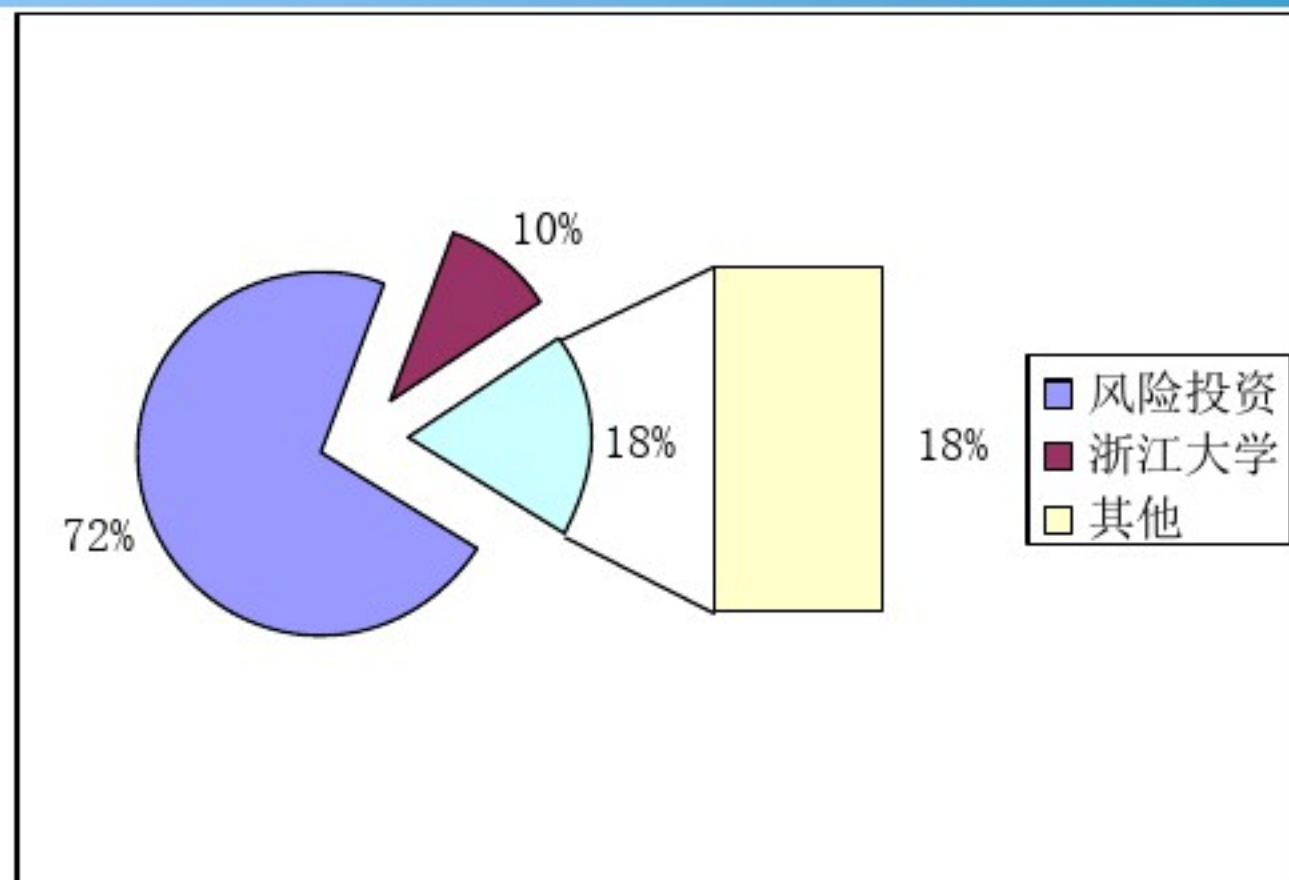
该项目的动态投资回收期为2.24年

股本结构

公司注册资本100万，股本结构和规模如下图所示：

股本来源 股本规模	风险投资	浙江大学	其他
	金 额	无形资产 (冠名)	20万
比 例	80万	10%	18%

股本结构示意图



- ◆ 风险资本80万元，占股本的72%；
- ◆ 公司在浙大科技园内创办并冠“浙江大学”名称的，其注册资本的10%作为学校股份；
- ◆ 其他18%包括创业小组成员资金入股和管理团队核心成员入股。

资本退出方式

- 1、企业出售
- 2、股权转让
- 3、套现退出

我们预计的风险资本退出的时间是6—7年。当然，这主要取决于风险投资家的意愿。

财务规划

- 1、建厂规模及预算
- 2、成本估算
- 3、收益估算
- 4、资产负债表
- 5、现金流量表

内容提要

- ◆ 市场驱动——创业的起因
- ◆ 产品服务——成功的保证
- ◆ 公司业务发展的规划
- ◆ 财务融资
- ◆ 创业团队

创业团队

XX信息科技有限公司由六位浙江大学学生创立。六位创始人的专业面涵盖了计算机软件、电子商务、财务管理、市场营销等各个方面，以强大的凝聚力和良好的合作精神构成了我们公司的核心团队。

另外公司还聘请了浙江大学经济学院王东副教授为执行顾问，孔伟成副教授作为营销顾问，郑加成高级工程师作为技术顾问。

对外合作

求是科技 求是自由



合作意向书

甲方：求是信息科技股份有限公司
乙方：浙江工业大学机械研究所

一、宗旨

1. 合作宗旨：资源共享，优势互补，努力扩大双方在浙江省乃至中国地区电子商务领域的市场占有率或知名度，并提高双方的声誉。
2. 甲乙双方均受我国法律的管辖及保护，双方的一切合作活动必须遵守中华人民共和国的法律、法规，接受相关部门的管理和监督。

二、双方职责

1. 甲方职责：对乙方的研究成果和产品进行网络推广；
2. 乙方职责：协助甲方软件开发，并在技术上进行求是公司的 ISPY 软件的平台与智能分析系统予以支持。

三、合作期限

双方合作期限为2年，从2004年8月21日起，至2006年8月20日结束。在合作期限前三个月，双方认为如有必要可以书面续约。

四、若有未尽事宜，双方友好协商，可签订补充协议，若本协议内容与补充协议相抵触，以补充协议为准。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份，自签字之日起生效。

甲方：求是信息科技股份有限公司（盖章）
陈强 孙晓 李杰 曹宝珠
日期：2004年8月21日

乙方：浙江工业大学机械研究所（盖章）
日期：2004.8.21

求是科技 求是自由



合作意向书

甲方：求是信息科技股份有限公司

乙方：杭州微软件有限公司

一、宗旨

1. 合作宗旨：资源共享，优势互补，努力扩大双方在浙江省乃至中国地区电子商务领域的市场占有率或知名度，并提高双方的声誉。
2. 甲乙双方均受我国法律的管辖及保护，双方的一切合作活动必须遵守中华人民共和国的法律、法规，接受相关部门的管理和监督。

二、双方职责

甲方：为乙方提供其竞争对手的实时信息支持；
乙方：协助甲方进行 ISPY 软件的市场推广。

三、合作期限

双方合作期限为2年，从2004年8月21日起，至2006年8月20日结束。在合作期限前三个月，双方认为如有必要可以书面续约。

四、若有未尽事宜，双方友好协商，可签订补充协议，若本协议内容与补充协议相抵触，以补充协议为准。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份，自签字之日起生效。

甲方：求是信息科技股份有限公司（盖章）
陈强 孙晓 李杰 曹宝珠
日期：2004年8月15日

乙方：杭州微软件有限公司（盖章）
日期：2004年8月15日

陈述完毕

谢谢！