

创业计划竞赛计划书

言传翌会

会议产业生态链挖掘及专业辅助解决方案

conference industry eco-chain exploration and professional auxiliary solution

蕺创团队^{III}

博雅、刚毅、严谨、创新

我们来自不同高校
不同学科
拥有不同经历 性格
我们珍惜团队
珍惜青春
珍惜每一次成功的机缘

言传翌会

——会议产业生态链挖掘及专业辅助解决方案

中国会议产业发展始于 2000 年, 至今已经历 15 年突飞猛进的发展过程, 并伴随着中国经济发展、文化交融以及学术交流等加快发展, 各地专业会议中心、酒店会议中心如雨后春笋般得以建设。但我们也同时发现在产业发展中会议辅助服务以及会议价值挖掘服务机构普遍较少, 生态链中间环节尚有较大价值深挖空间。

本项目旨在通过系统方案解决 2 个问题及 1 项价值深挖计划。

1. 通过移动服务平台提供“会议云端同声传译”服务, 有效降低客户使用成本并提高方案使用效率提升用户体验, 本部分还将引入并提供 AI 人工智能翻译技术, 在提供专业云端人员翻译的同时也可为用户提供 AI 智能翻译的低成本翻译解决方案。

2. 通过“云端会议视频及虚拟现实技术”有效解决因地缘及时间因素造成的会议受众限制问题, 扩大会议价值体现, 通过 VR 虚拟现实技术以及 AR 增强虚拟的应用强化会议展现效果提升用户参与度。

3. 强调内容建设。通过云端资源库的建立与大数据分析, 对行业发展与生态链相关环节进行深度价值分析挖掘。

翌日以创新服务. 传行业之义. 辅会议产业之兴

严创团队 III. 2016. 4. 17

目 录

- 一、执行总结 1
 - 1.1 项目介绍 1
 - 1.2 背景与机遇..... 1
 - 1.3 产品介绍 2
 - 1.4 商业模式..... 2
 - 1.5 营销战略 3
 - 1.6 公司战略 3
 - 1.7 融资概述 4
 - 1.8 财务概述 4
 - 1.9 公司管理及团队建设..... 4
 - 1.10 风险的控制与防范 5
- 二、市场分析 6
 - 2.1 市场机遇 6
 - 2.2 行业现状及缺陷 8
 - 2.3 理念创新 12
- 三、产品与服务及创新路线分析 14
 - 3.1 功能模块介绍 14
 - 3.2 线下工作流程 22
 - 3.3 线上数据传输流程..... 23
 - 3.4 服务对象..... 24
- 四、商业模式 25

4.1 解决方案	25
4.2 盈利能力分析	28
五、营销策略及规划	30
5.1 产品与服务	30
5.2 会议服务平台营销规划	31
六、企业战略	36
6.1 SWOT 分析与目标	36
6.2 总体规划	37
七、融资及股本结构	41
7.1 融资计划及股本机构	41
7.2 投资撤出机制	43
八、财务分析	44
8.1 财务假设	44
8.2 财务预算	45
8.3 资产分析	47
九、公司管理及团队建设	50
9.1 公司管理	50
9.2 人力资源管理相关制度	53
9.3 团队建设	54
十、风险的控制与防范	57
10.1 政策性风险	57
10.2 知识产权管理相关风险	58
10.3 上下游产业链及客户管理相关风险	58
10.4 硬件设备及平台稳定风险	60

10.5 内部人员管理风险 60

10.6 免责条款相关风险 61

一、执行总结

1.1 项目介绍

中国会议产业发展始于 2000 年，至今已经历 15 年突飞猛进的发展过程，并伴随着中国经济发展、文化交融以及学术交流等加快发展，各地专业会议中心、酒店会议中心如雨后春笋般得以建设。但我们也同时发现在产业发展中会议辅助服务以及会议价值挖掘服务机构普遍较少，生态链中间环节尚有较大价值深挖空间。

本项目旨在通过系统方案解决 2 个问题及 1 项价值深挖计划。

1. 通过移动服务平台提供“会议云端同声传译”服务，有效降低客户使用成本并提高方案使用效率提升用户体验，本部分还将引入并提供 AI 人工智能翻译技术，在提供专业云端人员翻译的同时也可为用户提供 AI 智能翻译的低成本翻译解决方案。

2. 通过“云端会议视频及虚拟现实技术”有效解决因地缘及时间因素造成的会议受众限制问题，扩大会议价值体现，通过 VR 虚拟现实技术以及 AR 增强虚拟的应用强化会议展现效果提升用户参与度。

3. 强调内容建设。通过云端资源库的建立与大数据分析，对行业发展与生态链相关环节进行深度价值分析挖掘。

1.2 背景与机遇

随着人类社会的不断发展，经济全球化与区域经济一体化的不断推进，国际间的交流与合作变得日益频繁，据 ICCA 发布的近 30 年的会议数量来看，国际会议呈不断增长的趋势。但与此同时，也会遇到一些困难和挑战，如与会代表语言相互不通，地理位置相隔太远，这都不利于会议的召开。面对这么大的市场，那么多的用户需求，我们对目前解决多语言多地点的解决方案进行创新性改进，有效的解决了上面出现的问题，促进了国际间的交流与合作，从长远眼光来看，促进了人类社会的进步与发展。

国家为了促进传统行业的现代化转型，提出了互联网加的概念，这等同与让传统行业披上了互联网的翅膀，依托具有专业素质的技术

型团队，立足于当下会议服务业市场的需求，致力于达到会议的全方面、高效率、智能化的开展，实现服务行业与互联网产业的深度融合，促进我国相关产业的发展。

1.3 产品介绍

公司根据市场需求所推出的“言传翌会”多语言会议辅助系统采用模型-视图-控制器（Model View Controller, MVC）设计模式，MVC架构的优点在于模块化良好，降低了各功能点的耦合性，结构清晰，采用约定的格式与接口，减少了交流沟通的成本，有助于复杂系统的多人同时开发。为了满足不同用户的使用要求，我们基于 B/S 架构为 PC 用户开发了用户平台，同时也为手机用户开发了专用 APP。系统线上主要提供三个方面的服务—同声传译、视频直播与回放以及其它增值服务，系统前端实时发布最新的会议信息（会议内容简介、会议直播、会议视频点播等）、翻译团体信息（翻译团体的人才储备、用户对翻译团体的评价等）、用户对会议的评价信息（参与者对会议质量的评价、对会议主题相关知识的讨论）、以及根据用户行为个性化推送的信息等。

1.4 商业模式

为了更好的打开市场，根据市场需求，公司综合初步建立了应对市场发展的一套商业模式。首先对客户群体进行了细分，包括会议主办方，合作提供辅助服务的翻译机构、终端参会者以及更大的潜在客户群体。从这些客户群体出发，进一步明确企业的价值主张，从同声传译、视频播放以及大数据分析的角度来明确市场价值需求，并制定由会议辅助服务，会议视频点播服务，业务推荐服务和广告服务相结合的盈利模式；同时不断强化核心资源建设，通过平台复制、社区交流以及国际化的趋势，提升公司的市场竞争力，从不断扩宽市场，建立包括政府企业、高校机构等多方合作关系。

1.5 营销战略

我们将利用 PEST 和波特的五力模型对宏观环境和传统翻译等语言服务行业经营环境进行详细的分析，通过市场调查分析出会议主办方以及参会人员的需求特征，通过收集近五年中国翻译行业年度分析报告预测出中国翻译市场的潜量，在这个基础上制定出会议服务平台的营销战略，营销战略由市场细分、目标市场的选择和价值定位三个部分组成。

在企业战略的正确指导下，设计出具体的营销战术，包括多维度服务组合、价格策略、渠道拓展和网络营销。同时加强平台的建设、SEO 搜索引擎优化、搜索引擎竞价排名、Email 营销、微信公众号、微博等新兴媒体发布信息以及口碑传播等实际应用。

1.6 公司战略

言传翌会有限责任公司将依托互联网信息技术，推出多功能会议辅助系统，顺应时代的发展和市场需求，促进会议服务行业的逐步发展。

第一阶段（1-3 年）：进行融资并组建技术团队，开始产品研发。于 6 个月的时间内完成一代产品“言传翌会”的上线。实现多语言在线同声传译服务与多平台会议直播与点播服务。并依托一代产品与销售团队打开并抢占国内一线城市市场如北京、上海、广州、深圳、武汉等地区打响公司品牌。

第二阶段（3-5 年）：通过 3 年的积累，资金的问题通过盈收得到有效的解决，一线城市的市场也基本达到饱和，并与各大高校，酒店，公司形成长期的合作关系。并针对性地为各类型的会议提供精准的翻译服务。比如商务谈判或农业信息化推广方面的会议，针对性地抢占市场，实现资源高效的利用。

第三阶段（5-10 年）：通过 5 年的经营，公司已有充足的现金。争取成为集在线同传、VR 直播、会议推荐等服务功能于一身的世界一流多语言会议辅助平台。

1.7 融资概述

为调动创始团队积极性并加快公司发展与战略推进，公司计划采用合伙人制度，并在前期由团队成员自筹 50 万启动资金。随后，公司希望能尽快吸纳天使投资用于完善管理、团队人才吸引、产品研发等多个方面，当期期望融资 400 万元，出让股份 20%。

随着市场的逐步推进，初期还计划吸纳 A 轮、A+轮两轮融资，不断完善公司团队建设，并投入更多的人力物力用于产品的研发、更新及维护。A 轮期望融资 4000 万元，A+轮期望融资 10 亿元，并出让股份 15%与 35%。

通过资金的吸纳，不断拓宽市场，扩大利润，确保投资方的投资回报率稳定在合理的范围内。后期公司发展将改组为上市公司，将以 IPO 的方式实现风险投资的撤出，其股份通过资本市场首次公众发行，从而实现投资回收和资本增值。

1.8 财务概述

在市场分析的基础上，依据保守的原则，并根据本公司发展前景、营销战略据按照最新会计、税收等政策对公司五年内的总成本、总收益、总利润及资产负债情况进行了预估。

根据财务预测可以看出，公司的逐步推进与完善的多元化视频服务是公司利润来源的主要渠道。其他主营业务所占比例各不相同，但都保持逐年增加的趋势。公司前三年盈利能力和偿债能力较好良好且呈增长状态；第四年、第五年略微下降。主要原因是第四年开始技术研发以及业务扩张，导致费用上涨。但从整体来看，公司将很好的实现企业价值最大化目标，有很大的市场空间与发展前景，并与客户群体形成很好的良性共赢局面。

1.9 公司管理及团队建设

言传翌会有限责任公司是以互联网通信技术为依托，将传统服务业与互联网产业相结合，以推出多语言会议辅助平台服务为主的现代化企业。公司充分结合当下国家提出的“互联网+”理念，依托具有专业素质的技术型团队，立足于当下会议服务业市场的需求，致力于

达到会议的全方面、高效率、智能化的开展，实现服务行业与互联网产业的深度融合，促进我国相关产业的发展。

公司以“引领创新 搭建平台 服务客户 走向成功”为宗旨，成立有限责任制公司，采用直线职能制组织结构形式，设立董事会、总经理、技术支持部、市场营销部、行政部、人力资源部、财务部、语言服务部及若干外包合作服务部门（语言合作团队组织）。

在人力资源管理上，公司将逐步完善聘任制度、培训制度、奖惩制度、晋升制度，实现人力资源的优化配置。

作为公司成立的主创团队，严创团队也将秉持着严谨、创新的理念、逐步提升团队的文化力、学习力、创新力完成时代赋予我们的使命。

1.10 风险的控制与防范

通过合理的分析对可能存在或面临的风险进行预测，并采取一定的措施对其进行规避与应对。

根据对公司运营情况及市场发展的情况预测，公司在发展的过程中将面临政策性风险、知识产权管理风险、上下游产业链及客户管理风险、硬件设备及系统稳定风险、内部人员管理风险以及部分免责条款相关风险。

面对风险，我们防微杜渐，在初期采取一定的措施，将风险进行规避或实现利益损失最小化。

二、市场分析

2.1 市场机遇

随着人类社会的不断发展，经济全球化与区域经济一体化的不断推进，国际间的交流与合作变得日益频繁。以下是由 ICCA 公布的近 30 年来国际会议召开的数量柱状图：

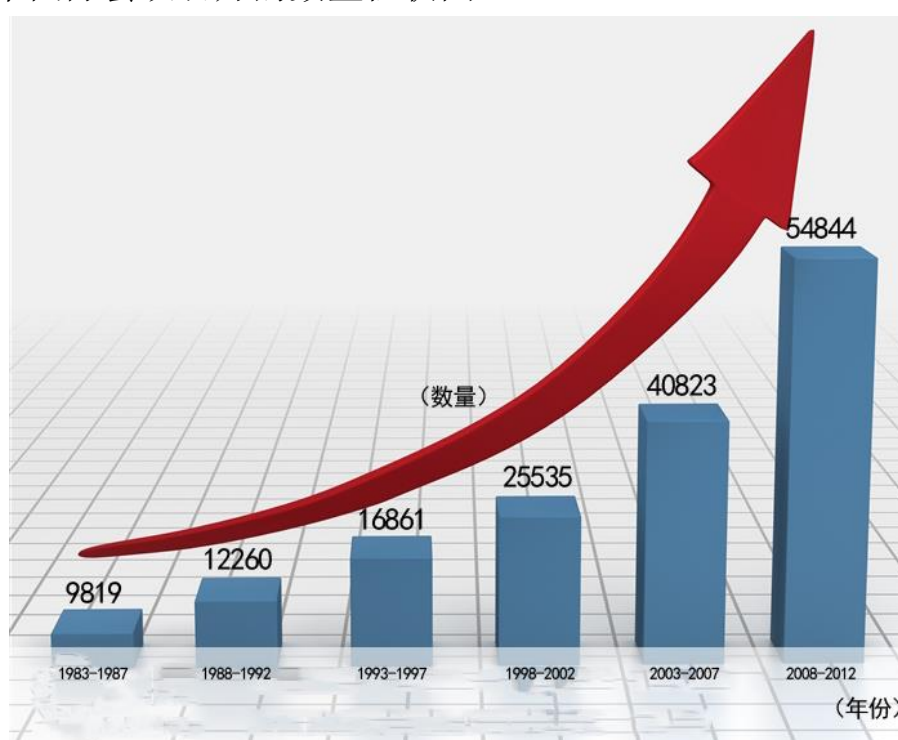


图 2.1.1 近 30 年国际会议数量

从图 2.1.1 可知，国际会议的召开数量呈不断增长的趋势，但在会议召开期间进行交流的同时，也存在一些棘手的问题，来自不同国家的参会代表由于语言不通，交流存在一定的障碍。

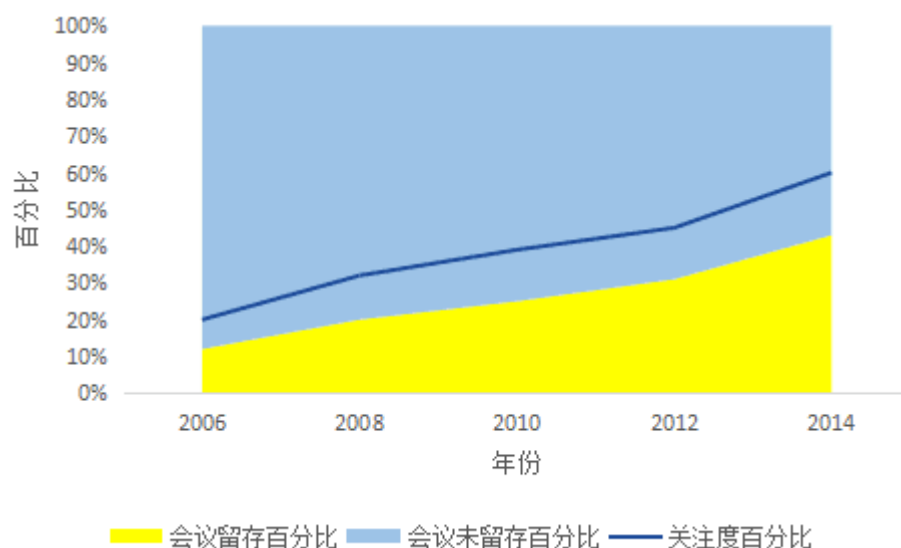


图 2.1.2 会议关注度及会议留存占比图

从图 2.1.2 可知，会议关注度不断提高，越来越多的人希望能够参会，但由于场地因素，与会人员数量受到了限制。随着技术发展，被保存的会议视频越来越多，但是未保存视频的比率仍远远大于被保存视频的比率。目前被保存的会议视频相对于会议关注度来说，仍然不能满足市场的关注需求。

结合图 2.1.1 和图 2.1.2 可知，社会上存在大量因故未能参加会议但对会议内容非常感兴趣的人群以及参加了会议但由于某些原因需要重新观看会议内容的人群，却因为会议内容没有被保存下来，而得不到满足。

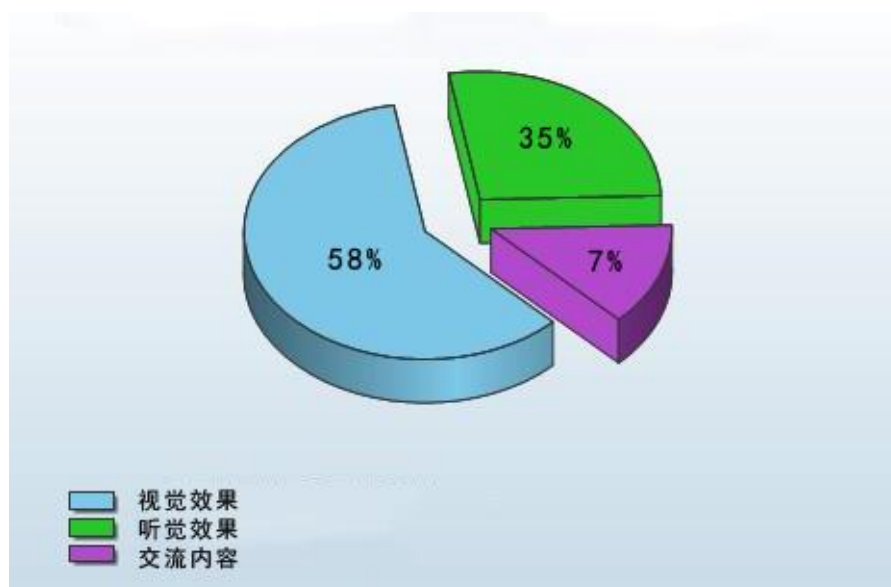


图 2.1.3 信息传递要素占比图

从图 2.1.3 可知，在人们交流的过程中，有效性信息的传递 55%—60%依赖于视觉效果，33%—38%依赖于听觉效果，只有 7%依赖于交流内容。所以除了高质量的音频信号外，还需要高清晰的动态视频画面、图像及实物资料来实现人与人之间的有效交流。

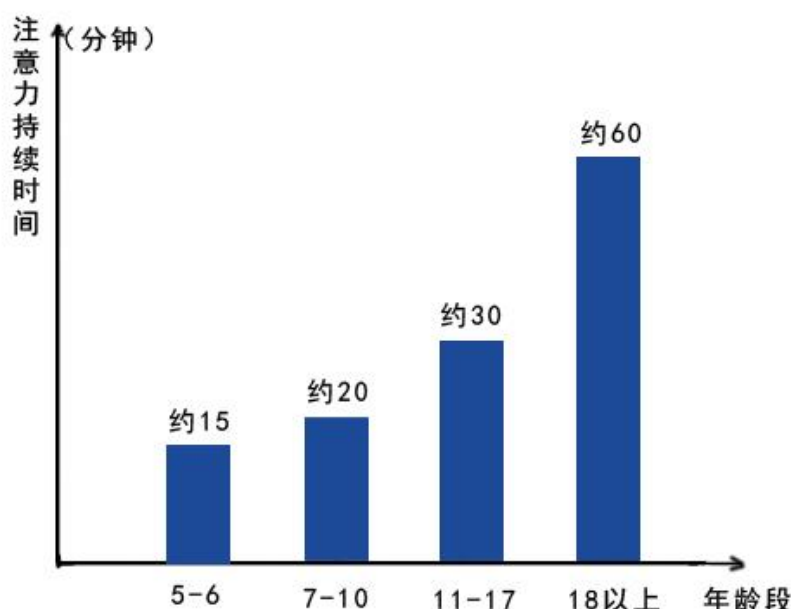


图 2.1.4 不同年龄段的注意力持续时长

从图 2.1.4 可知，不同年龄段的人，注意力集中的时长不同。同时，相同年龄段的人对不同事物的注意力集中时长也不同。因此在会议举行过程中，由于注意力集中的问题，与会者会遗漏一些信息。如果想要完整地掌握会议的所有内容，与会者往往需要自行寻找会议相关的资料，但很多时候，资料的获取并不容易。对于因故无法参会却想了解会议内容的人而言，资料的获取则就更困难。

针对这一问题，虽然市场上已有一些解决方案，可以起到一定作用，但远远无法满足消费者的需求。市场在召唤我们，市场需要我们去提供更好的服务，去满足消费者，服务社会，也为人类社会的发展贡献我们的力量，承担属于我们的历史责任。

2.2 行业现状及缺陷

2.2.1 同声传译系统简介

同声传译是指由语种不同的参会代表在会议召开过程中，当使用任意一语种的代表发言时，由同声翻译员即时翻译成其它语种，通过

语言分配系统送达每一个参会代表前，使其可以选择自己所懂的语言进行收听，达到多语言交流的目的。

2.2.2 现有同声传译系统缺陷

虽然已有的同声传译系统在某些会议的举办中解决了一定的问题，但这并不意味着这种解决方案是完美无缺的。相反，它的使用和推广存在着许多弊端。

第一，同声传译所需设备繁多且租赁费用高昂。

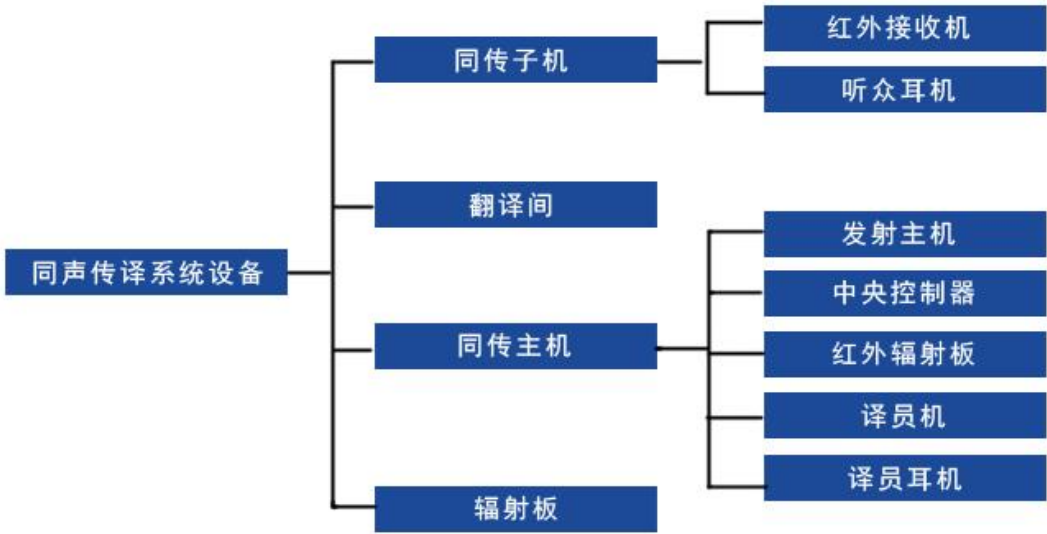


图 2.2.2.1 同传系统设备图

如图 2.2.2.1 所示，同声传译系统设备主要包括：同传主机，同传子机，翻译间和辐射板四大块。其中，同传主机由中央控制器，发射主机，红外辐射板，译员机和译员耳机组成；同传子机则包括红外接收机和听众耳机。按目前的市场均价来估算，一套设备一天的租金约在 6000-8000 元人民币之间。

第二，同传翻译所需设备安装工序复杂，考虑因素众多。例如：**座位排列问题**。只有精确地将辐射面板的发射二极管与接收机的接收二极管对准，才可以收到最佳的传输信号。但是由于场地的限制，很难根据要求对会场的座位进行较大改动，从而导致部分座位信号接收质量差，甚至没有信号。

可安装辐射面板的位置及安装高度问题。一般来说，红外辐射面板应安装在代表座位上方尽可能高的位置，这就需要在安装设备的过程中充分利用房间的高度。理想的安装面是天花板或照明道具之类的

支撑结构上。辐射器安装得越高，就越能有效保障在阴暗区域内的接收信号不为零。由于红外光可被反射（与可视光完全一致），因此可以在阴影区域内以漫射光的形式出现。但这种情况下，接收质量极差。加之会场本身的限制，有时候无法将辐射器安装在现有的天花板、墙壁或承载结构上，这时不仅会使接受信号质量差，甚至会产生无法接受信号的问题。

光线问题。光线的明亮度会影响辐射器的效果，更确切地说，光线中的红外线成分会降低辐射器的作用。从其他光源发出的未经调制的红外线（光线未转换为音频信号的载波频率）会被接收器当作不明信号（噪声）拾取。为保证要求的信噪比不低于 40 分贝，高噪音就需要以提高信号水平来得到补偿，这样信号必须以高强度传送，势必要求更大的或更多的辐射器来完成工作，所以在会场光线较强时，都需要额外安排辐射器。

墙体、天花板和地板、窗帘的表面反射问题。红外线和可见光一样，可以被明亮、光滑的表面反射，并对传送起到积极的作用；而被黑暗、粗糙的表面吸收时，则会起到相反的作用。由于会场周边物质的不确定性，传递效果会受到不可控因素的影响，因此其结果存在明显的差异。

电干扰源问题。最可能的干扰源是 HF 荧光灯（有时也称节能灯）。荧光灯装有 HF 稳压器，它会对红外线设备产生影响。荧光灯由频率为 28 千赫的方波起动，它会产生一个很强的一次谐波，对总控制台发射的低频红外频道（即从最低频道 28KHZ 左右）产生干扰，而高频道并无影响。由于会场现场采用什么样的光源是不可控的，因此也会给设备安装带来困扰。

红外区域规划问题。在充满戴有便携式接收器的代表们的房间里，要想实现信号传输的最佳状态，就必须使该房间笼罩在充足而均匀的红外光之中。要实现这种设置，需要确定辐射面板的数量及其在房间中的位置和方向。但由于会场房间面积，座位安排等上述种种因素，这种规划很难做到完美。

第三，同传翻译所需翻译人员价格昂贵。

语际同传	价格
中-英	6000-8000元/人/天
中-日/韩	8000-10000元/人/天
中-德/法	8000-10000元/人/天
中-小语种	10000-12000元/人/天

表 2.2.2.2 同传业务中的平均收费

根据目前市场行情来看，同传语种价格(元/人/天)如上表所示。同传翻译人员的工作时间一般以半天或一天来计算，不足 4 小时按半天计算，满 4 小时但不足 8 小时按一天计算。如果超过之前预判时间，则视为加班，加班费按小时计算。如果翻译人员不在会议举办地或会议时间超过一天，会议主办方还要为翻译人员提供交通及食宿费用。这些额外的开销无疑会给会议主办方增加经济负担。对于众多会议主办方来说，如此昂贵的费用可能直接导致会议无法举办。

2.2.3 远程视频会议系统简介

远程视频会议系统利用通信线路实时传送两地或多个会议地点与会者的形象、声音、以及会议资料图表和相关实物的图像等，使身居不同地点的与会者互相可以闻声见影，如同坐在同一间会议室中开会一样。

目前大多数的远程视频会议系统都基于 IP 网络，一般由若干多媒体会议终端、IP 网络和多点控制服务器组成。会议终端是指配有视频采集设备摄像机和编解码卡、音频输入输出设备话筒和音箱以及终端应用程序的多媒体 PC；多点控制服务器是一台高性能服务器。一个典型的集中式多点会议是所有终端以点对点方式向多点控制服务器发送视频流、音频流和控制流，多点服务器则遵循一定的控制协议对会议进行集中式管理，进行混音、数据分配以及视频信号混合和切换，并将处理结果送回参加会议的终端。

2.2.4 现有远程视频会议系统缺陷

对于远程视频会议系统而言，系统主要由网络、视频会议设备、辅助设备这三大部分组成，能解决一定的问题。但大量的案例表明，这套解决方案也存在以下一些问题：

第一，远程会议系统所需设备初装费用昂贵。

应用视频会议系统普遍存在的缺陷是单纯硬件视频会议系统的初装费用高，让很多会议场地提供商望而却步；

第二，音视频效果不尽人意，软硬件连通效果不佳。

仅仅由软件视频会议系统提供的音视频效果，无法满足企业高质量视频会议的需求；大部分软、硬件视频会议系统无法实现很好的互联互通。

第三，后期维护困难。

就算解决了上面提到的两个问题，也无法保证组建起来的视频会议系统能很好的运转起来，因此还要为租用专线、聘用专人维护、故障处理预留大笔预算。这对那些在偏远地区使用远程视频会议系统的单位来说十分不切实际。

2.3 理念创新

目前的同声传译系统和远程视频会议系统在一定程度上满足了消费者的部分需求，但因其不可弥补的先天性缺陷，也招致了消费者的连连抱怨。我们公司以实现最优秀的会议辅助服务为目标，创新性推出多语言会议辅助平台，想客户之所想，做他人之未做。以期通过我们的产品，为广大消费者提供价廉，质优的服务。

比如在同声传译部分，我们的产品主要作为会议举办方和翻译人员之间的“转换器”，通过我们的产品可以向不在现场的翻译人员传送高质量的音频信号，由其进行实时翻译，再由本产品作为中间枢纽，以网络为媒介将翻译结果以语音信号形式传递给听众。也就是说，第一，我们的产品免去了在会议场所安装任何额外设备的复杂工序和昂贵费用，只需要随身携带一副耳机，非常方便；同时也解决了大量硬件设备携带和运输的难题。其次，在安装过程中所面临的问题也无需考虑。第二，翻译人员不需要来到会议现场，只需要在正常的工作环境中就可以办公，这同样可以为主办方节省翻译人员交通及食宿费用的开销并且提高翻译人员的实际工作效率。第三，产品本身内置翻译

系统，采用 AI 技术，可以提供及时、准确的翻译，为那些经费不足的会议主办方及个人解决后顾之忧。

在远程视频会议系统中，我们的产品采用了 VR 技术，利用这种技术进行的远程视频会议，能够让参与者体验到身临其境的感觉，并且远程视频会议的异地参与者还可以在虚拟空间中互动，消除一般远程视频会议参会人员开会过程中的孤独感。当会议结束后，用户还可以继续观看会议视频，此时的视频会着重于会议主题的学习功能。采用 AR 视频播放技术，将视频中主题相关的场景用 AR 展示出来，例如对于一个芯片会议，用户可以直接清晰观看到“芯片本身”及其相关知识。

我们的产品不仅仅解决了多语言多地点的问题，而且能为用户提供一些新的服务，包括社区服务、信息推荐服务和机器同传服务。基于社交网络服务（SNS）的社区服务允许各会议主办方针对特定的会议主题和翻译服务公司建立联系、信息交换，会议收听者也可以对于会议内容发起主题内容讨论、知识交流。数据处理技术（DT）旨在从大量的用户数据中挖掘出用户行为习惯、用户兴趣、用户体验，然后向用户推荐最合适的翻译公司、最符合学习经历的国际会议等。人工智能（AI）是技术发展的方向，利用 AI 实现高水平的机器翻译是我们的极致追求。

简单来说，我们现在所做的这款产品，只要拥有网络就可以轻松召开多语言多地点会议。通过电脑或手机，纵使远隔万水千山，纵使语言毫不相通，也能使得各与会人员像在真实会议中使用母语般那样毫无障碍地交流，从而实现更加真实、顺畅、广泛、全面的立体化多元交流。

三、产品与服务及创新路线分析

3.1 功能模块介绍

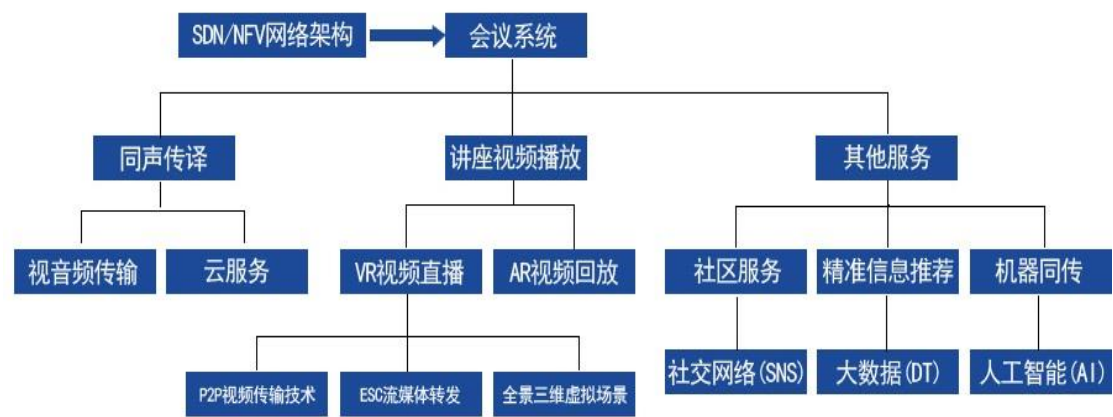


图 3. 1. 1 功能模块图



图 3. 1. 2 PC 端首页界面



图 3.1.3 移动端首页界面

整个会议系统采用模型-视图-控制器（Model View Controller, MVC）设计模式，MVC 架构的优点在于模块化良好，降低了各功能点的耦合性，结构清晰，采用约定的格式与接口，减少了交流沟通的成本，有助于复杂系统的多人同时开发。为了满足不同用户的使用要求，我们不仅为 PC 用户开发了基于 B/S 架构的用户平台（如图 3.1.2 为 PC 端首页图），同时也为手机用户开发了专用 APP（如图 3.1.3 为移动端首页图）。系统线上主要提供三个方面的服务—同声传译、视频直播与回放以及其它增值服务，系统前端实时发布最新的会议信息（会议内容简介、会议直播、会议视频点播等）、翻译团体信息（翻译团体的人才储备、用户对翻译团体的评价等）、用户对会议的评价信息（参与者对会议质量的评价、对会议主题相关知识的讨论）、以及根据用户行为个性化推送的信息等。

2.1.1 同声传译

在同声传译部分，产品主要作为会议举办方和翻译人员之间的“转换器”，翻译人员不需要来到会议举办地，只需要在正常的工作环境中接收高品质语音信号，并进行实时翻译，再由本产品作为中间枢纽，将翻译人员的语音信号传递给听众。为了使用户得到高质量的同传体验，音视频在网络中传输的延时现象是必须解决的首要问题。

Dante 数字音频传输技术是一种基于 3 层的 IP 网络技术，可以在以太网（100M 或者 1000M）上传送高精度时钟信号以及专业音频信号并可以进行复杂的路由。表 2.1.1.1 展示了利用 Dante 技术，一个基本的音频信号以一倍或者多倍超采样（2 倍就是 96KHz 采样，4 倍、8 倍类同）传输时，当网络利用率达到 90%左右时网络可以承受的传输音频通道的数量（包含单播和多播的总和）以及相对应的网络延时。从下表可以看出，对于不同的网络带宽和通道传输的需要，Dante 系统可以自动调整可用的网络带宽，在网络传输安全的前提下尽量多的使用空余带宽，以降低传送延时。折中自动的匹配能力大大提高了网络的可用自由度，使用户不用再去担心流量对信号传输的影响，以及现有网络的资源负载承受力。为了保证翻译人员对会议现场整体情况的把握，我们还会向翻译人员实时直播会议进程。对于视频在网络中的传输，我们采用对等网络传输（P2P）技术，这一技术是对分布式概念的成功拓展，它将传统方式下的服务器负担分配到网络中的每一节点上，每一节点都将承担有限的存储与计算任务，加入到网络中的节点越多，节点贡献的资源也就越多，其服务质量也就越高。云服务是基于互联网的相关服务的增加、使用和交付模式，通常涉及通过互联网来提供动态易扩展且经常是虚拟化的资源。我们将会议实时采集的源音频、译音以及现场视频放在企业云上，用户在会议结束之后可以随时访问，享受会议进行时的同传体验服务。

网络带宽	每个数据包包含的音频通道	每个音频通道的采样率（倍）	总的传输音频通道数	网络连接利用率	传送延时（ μ m）
100Mbps	1	1	3	89.86%	34
100Mbps	8	1	16	76.03%	37
100Mbps	2	2	10	83.52%	56
100Mbps	4	4	32	94.46%	103
100Mbps	8	8	56	89.71%	209
1Gbps	1	1	31	92.85%	22
1Gbps	16	1	304	89.74%	23
1Gbps	2	2	108	90.20%	43
1Gbps	4	4	300	88.56%	85
1Gbps	8	8	560	89.71%	171

表 3.1.1.1 Dante 技术下的音频信号延时

3.1.2 视频直播与回放

会议视频直播与回放功能是本产品有别于市面上其他同类产品的又一个关键点，最优质的视频直播服务是本产品的基本目标。在线直播业务用户群体基数大，在计算能力、分发能力方面具有低延迟、高清晰度、低卡顿率、应对突发业务高峰的能力等的特殊要求。阿里云服务器（Elastic Compute Service, ECS）是一种简单高效，处理能力可弹性伸缩的计算服务，能快速构建更稳定、安全的应用，提升运维效率，降低 IT 成本。借助此流媒体转发方式可将视频延迟有效控制 3 秒以内，且其中存储、计算和分发均采用弹性架构，能很好地应对峰值波动巨大的场景。下图 2.1.2 展示了基于 ECS 的在线视频直播解决方案。

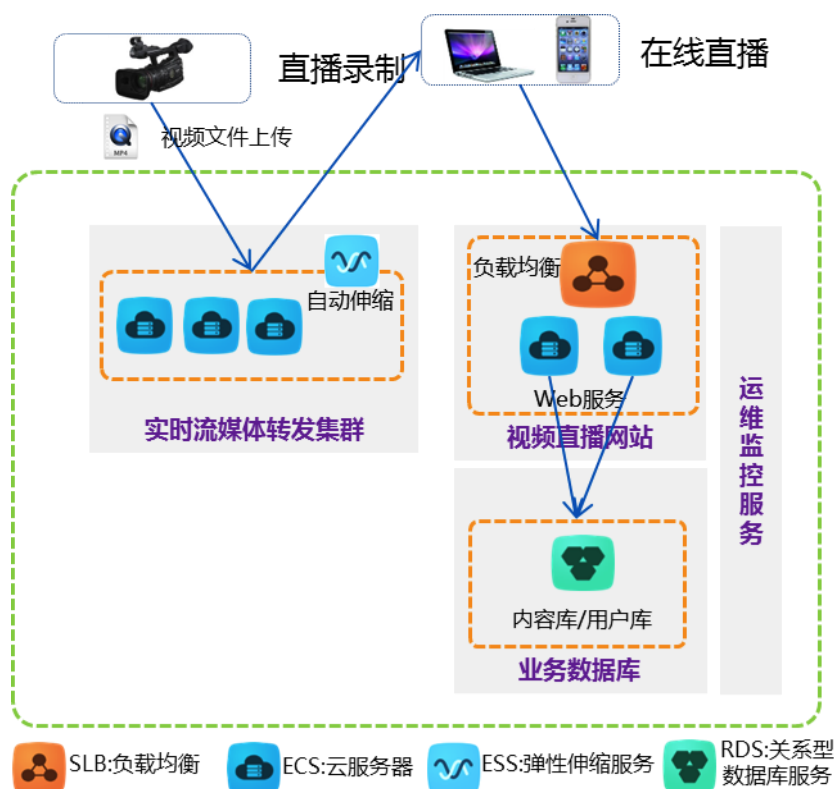


图 3.1.2.1 基于 ECS 的在线视频直播解决方案

除了清晰流畅的视频直播服务，为了增强用户体验，促进参与与会议主讲人员之间的交流与互动，我们还为会议参与者提供了 VR 视频直播服务。最新的高码率视频直播，360 度全景三维虚拟场景可以生动的展现在广大网络观众面前，如下图 2.1.3 是 VR 中的场景。在直播编码过程中，采用高清视频编码器，通过分发平台直播给各种

客户端，对于不同的终端设备，如电脑、手机等，选择不同的视频分辨率、码流；也可以同时编码输出不同码流和分辨率以适应各自环境需要。从系统架构搭建，和视频采集、编码、传输等多方面着力，让更多人了解、参与到 VR 虚拟现实直播中。图 2.1.4 是 VR 视频直播解决方案，利用这种直播方式，参与者能有一种身临其境的感觉，并且不同的视频直播参与者还可以在虚拟空间中互动，消除一般 VR 体验者在观看过程中的孤独感。



图 3.1.2.2 VR 交互效果案例

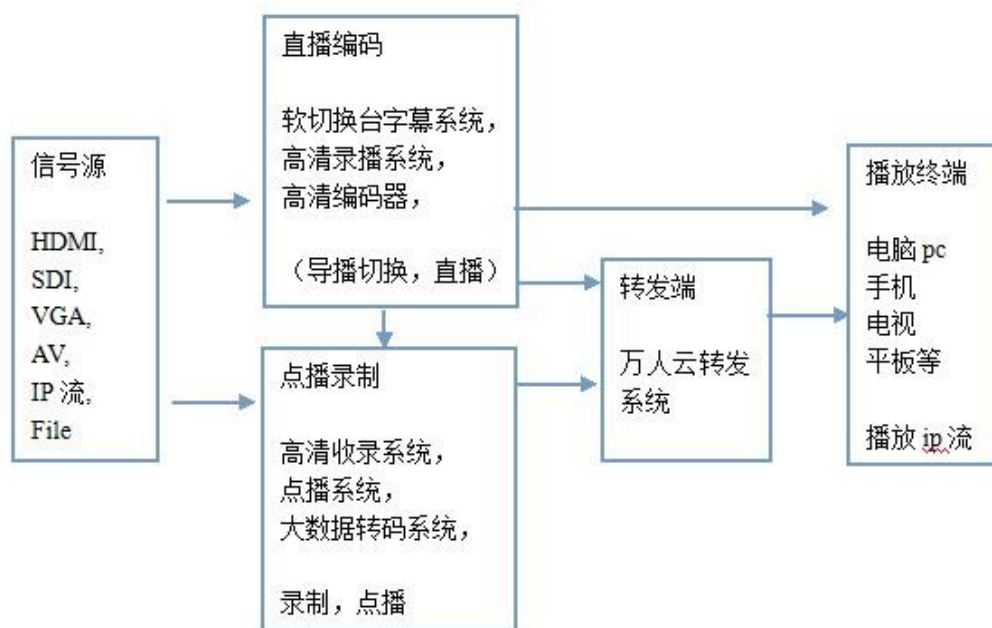


图 3.1.2.3 VR 视频直播解决方案

当会议结束后，用户还可以继续观看会议视频，此时的视频会着重于会议主题的学习功能。增强现实技术(Augmented Reality, AR)，是一种实时地计算摄影机影像的位置及角度并加上相应图像的技术，这种技术的目标是在屏幕上把虚拟世界套在现实世界并进行互动。如下图 3.1.5 是 AR 视频场景，采用 AR 视频播放技术，将视频中主题相关的场景用 AR 展示出来——对于一个古生物探讨会议，用户可以直接清晰观看到“古生物本身”及其相关知识。



图 3.1.2.4 AR 场景举例

3.1.3 增值服务

本会议辅助系统除了为与会者和普通听众提供同声传译和视频互动的服务，还运用了最先进的计算机技术提供了一系列促进用户体验的细节服务，如社区服务、信息推荐服务和机器同传服务等。

我们将为用户提供社交网络服务 (Social Network Site, SNS)，各会议主办方可针对会议内容和翻译公司建立联系、信息交换，进行评价，会议参与者也可以对会议内容进行交流与讨论。

以社区服务提供的用户数据为依托，我们将实现基于大数据的翻译推荐与会议推荐。首先将用户区分为三种类型：会议用户、个人用户和翻译用户。根据其基本资料为各个用户打上标签，并根据用户后期的与会活动情况构建用户画像。如图 3.3.1.1，用户用户画像如图

所示，基本信息包括：举办单位、常举办会议类型、常举办会议地址、与会人员类型、会议大小、会议语言等。

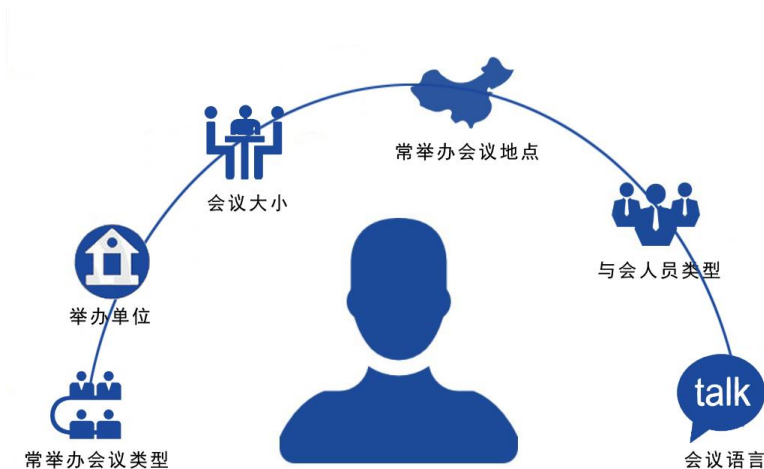


图 3.1.3.1 会议用户画像

如图 3.3.1.2 所示，个人用户基本信息包括：个人基本信息、职业信息、常参与会议类型、LBS 位置信息等。

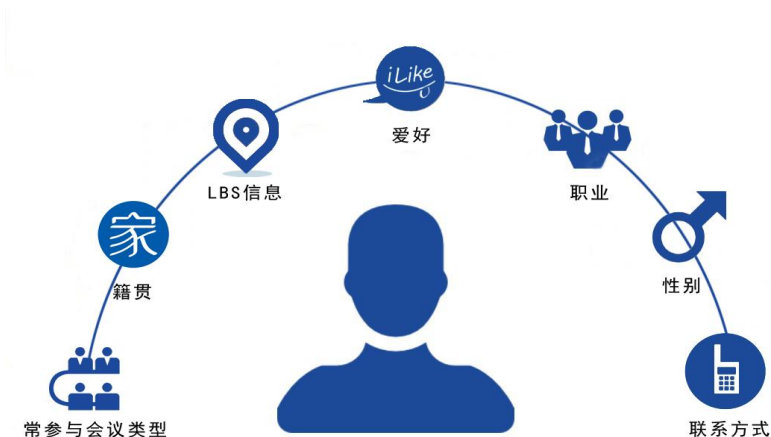


图 3.1.3.2 个人用户画像

翻译用户基本信息包括：个人基本信息，外语种类与水平，擅长的专业领域，工作经历，用户评价等

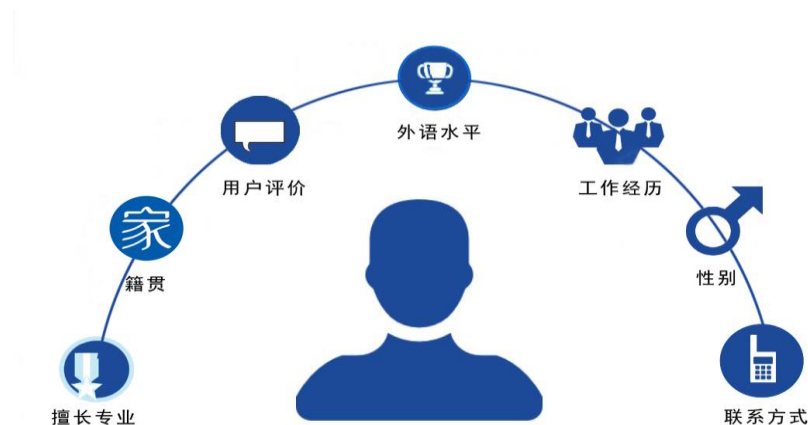


图 3.1.3.3 翻译用户画像

根据构建好的 3 类用户基本信息库实现会议与翻译，会议与个人，个人与个人之间的关联。前两类关联可以实现基于内容的过滤推荐，为会议推荐合适的、专业的翻译；为个人推荐他长期参与、长期研究的专业领域内的会议。个人与个人之间的关联主要是为了实现基于协同过滤的会议推荐，挖掘个人用户之间的相似度，为其推荐他可能感兴趣的会议，达到精准推荐与惊喜推荐的双重效果。

人工智能（Artificial Intelligence, AI）是技术发展的方向，利用 AI 技术实现高水平的机器翻译是我们的极致追求。现阶段我们选择合作领先的 AI 翻译团体，给用户 provide 低成本的 AI 体验。后期我们会不断进行技术拓展，利用已有的数据优势，实现偏强型人工智能，开发独立自主的 AI 翻译产品。

3.1.4 网络架构

高端前沿的视频直播服务、数据挖掘精准推送、人工智能翻译需要稳定的网络架构支撑。软件定义网络（Software Defined Network, SDN），是由美国斯坦福大学 clean slate 研究组提出的一种新型网络创新架构，其核心技术 Open Flow 通过将网络设备控制面与数据面分离开来，从而实现了网络流量的灵活控制，为核心网络及应用的创新提供了良好的平台。

功能虚拟化（Network Function Virtualization, NFV）旨在利用标准的 IT 虚拟化技术解决这些问题，具体是把多种网络设备类型融合到数据中心，网络节点和终端用户企业内可定位的行业标准大容量服务器，交换机和存储中。SDN 和 NFV 技术结合，使得软件控制平

面被转移到了更优化的位置（从专用设备硬件中剥离，放在数据中心），同时数据平面的控制被从专有设备上提取出来，并且标准化——网络和应用的个性不需要网络设备硬件升级。系统网络架构如图 3.1.4.1 所示。

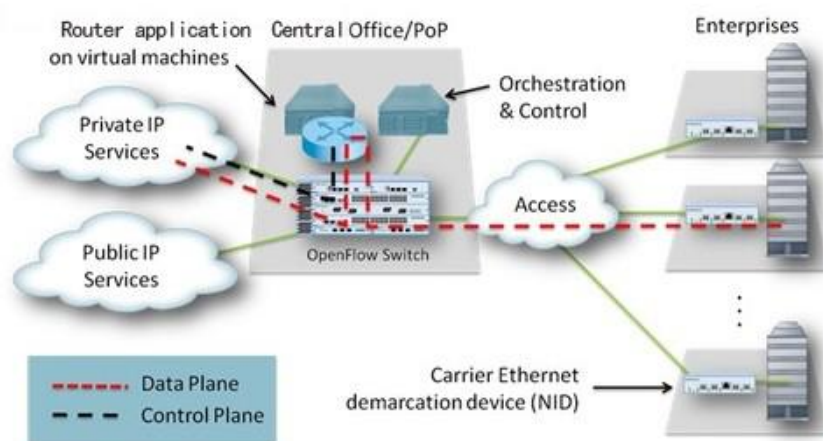


图 3.1.4.1 系统网络架构

3.2 线下工作流程

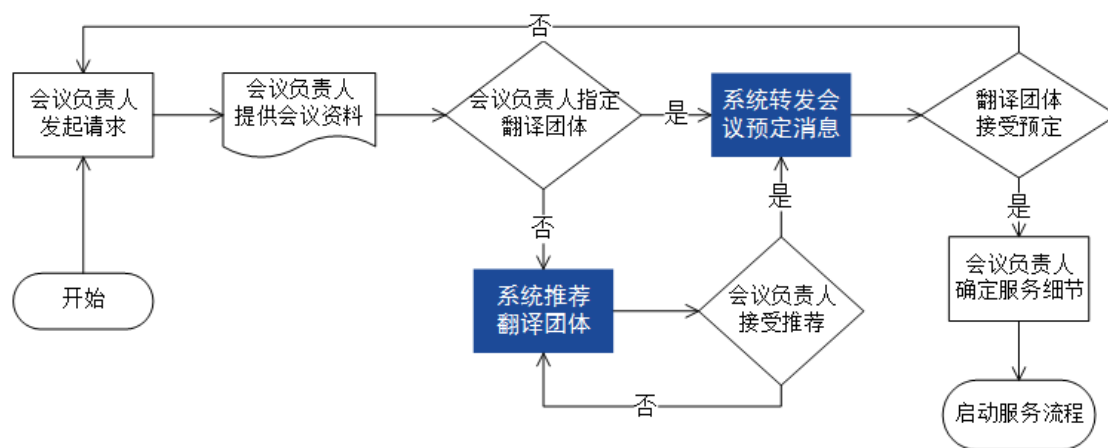


图 3.2.1 线下工作流程图

由于同声传译服务需要双方共同协议，就会议的具体信息、规则进行反复推敲。本系统采用反向 O2O 的模式，即具体的协议过程在线下完成，具体的线下工程流程如图 2.2.1 所示。有同传需求的会议负责人将会议相关资料提交到系统数据库，根据需求来浏览翻译团体相

关消息。如果会议负责人选择了指定的翻译团体，则系统直接将会议预定消息转发给翻译团体；如果没有，则系统智能则会推荐翻译团体。如果会议负责人接受系统推荐，则系统转发会议预定消息，否则继续推荐；翻译团体接收到预定消息之后，根据实际情况选择是否接受预定。如果接受，则其和会议负责人敲定流程细节，系统启动会议服务流程，否则会议负责人重新发起请求。

3.3 线上数据传输流程

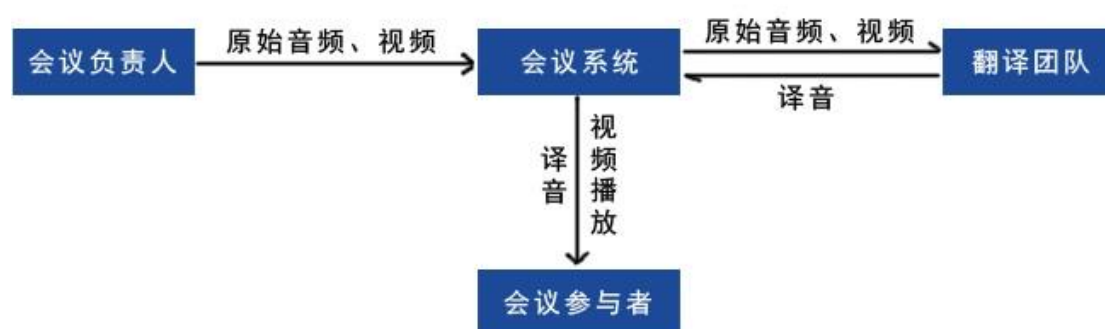


图 3.3.1 线上数据传输流程图

利用本会议辅助系统作为数据传输中心，翻译人员不需要到会议现场就可以提供优质的同传服务。会议负责人将原始高保真音视频资源上传到会议系统传输线路，经由会议系统将音视频转发到翻译团体网络，翻译人员收到信号后，实时翻译并将翻译语音通过会议系统平台让与会者接收到。

3.4 服务对象

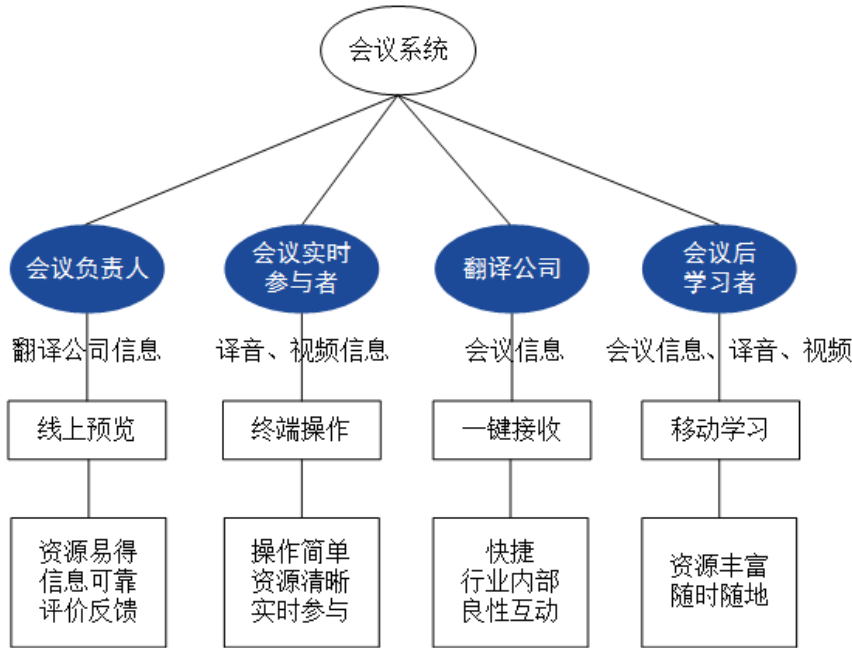


图 3.4.1 服务对象图

多语言会议辅助平台的主要服务对象为有同声传译需求的国际会议的会议负责人、拥有一定翻译人才储备的大中型翻译公司、实时参与讲座的听众（包括出席现场或因故无法出席的）、会议后学习者。由于本产品将众多翻译团体的信息集中在一起，且信息客观、充实，会议负责人在本产品上可以自主快捷地选择翻译团体，省去了大量信息查找、比较、考察的时间。翻译公司根据本产品转发的客户订单信息自主选择是否接下订单、分配具体的任务完成细节，整个过程高效、便捷，且本产品将各个翻译公司的信息集合在一起，由用户评价翻译团体的服务质量，真正做到由市场调节行业、促进行业内部的良性竞争。会议参与者仅需要利用手机 APP 和一副耳机就可以实时收听高质量译音和清晰的会议视频，相较于传统的同传设备而言简单易操作；对于不能直接参加会议的感兴趣者或者座次不够好的参与者，还可以看到最佳视角的视频直播。

四、商业模式

一个好的商业模式，成功就有了一半的保证。面对企业发展的不断推进，公司将根据市场的需求定位，对客户群体、价值主张、盈利模式、核心资源及关键合作关系形成清晰明确的认识，不断地实现公司资源的优化配置，形成日趋完善成熟的商业模式，从而创造更大的经济效益与社会价值。

4.1 解决方案



如下详细讲述上述营销模式的解决方案。

4.1.1 客户细分

依据多功能会议辅助系统这一产品的特性及市场需求，并结合客户的属性，行为，需求，偏好以及价值等因素对客户进行分类，以期为客户提供有针对性的会议服务。客户群体主要包括：各类会议主办方、参会人员、以及一些潜在的客户群体。

多语言会议辅助系统首先面向各大会议主办方提供一系列完整会议辅助服务，包括向各类多语种会议举办上提供同传服务、交替翻译服务等，通过会议辅助系统，实现会议与会人的无语言障碍沟通；此次还包括一些会议的记录传播服务。

其次，一些大型专业的翻译机构也是我们服务的客户群体，通过与会议方和翻译机构的互相联系，系统将作为枢纽为其匹配适合的合作对象。

再次，与会听众一方面是我们系统服务的终端体验群体；另一方面与会者也与更多的潜在客户也将成为系统逐步发展的客户大头，作为对会议保持兴趣感与关注的群体，我们将通过视频直播的多元方式满足其与会需求。

4.1.2 价值主张

为适应企业稳健而持续的发展，对客户价值需求做出正确的判断，提伸企业在市场中的竞争力，面对客户价值取向的发展趋势，公司将从以下三方面制定价值主张：

同声传译。面对日趋全球化和国际化的进程，国际会议或者多语言交流的会议逐渐成为当前会议召开的的主要形式之一，而当前的同声传译服务价格昂贵、成本较大，普通的交替翻译又会使会议效果大打折扣，那么如何才能实现价廉质优的同传服务，将是会议辅助系统首先也是创新性解决客户需求的关键点。

视频直播。包括实现高清会议视频直播、AR\VR\AI 等技术手段在内的会议视频的直播以及点播功能，直击传统会议由于举办形式的单一、时间地点受限、无法大容量、长时间反复满足客户对会议的需求这一痛点，从而提升客户会会议的体验。

大数据分析。大数据分析基于当前客服信息及偏好的累积，从而客户筛选并提供更加适合的会议服务，以更加丰富的渠道解决信息资源闭塞的现状，以更加精准的洞察客户需求实现客户需求与服务的高度契合。

4.1.3 盈利模式

公司通过在市场的逐步推广过程中，扩大盈利范围，实现公司价值获取的经济目标。

会议主办方付费。为会议主办方提供的翻译服务及视频记录传播服务将是系统的主要业务之一，根据市场需求对会议服务采取按小时计费的方式，收取费用。

个人用户付费。通过与会议主办方合作，可以将合作会议内容做为资源对终端用户提供视频点播服务。用户可根据自身需求采用付费点播的方式，观看视频服务。另外，视频点播服务也将通过 AR\VR 等方式享受更加增值的服务。

其他。随着企业战略的逐步推进，在树立品牌效应之后，公司也将拓宽盈利渠道，发展包括年会员合作、广告业务等其他衍生增值服务内容，增加公司盈利。

4.1.4 核心资源

公司将跟随市场发展步伐，加大核心资源建设，提升竞争力。

平台复制。我们平台可以把依托原有的平台资源，实现平台快速的改造升级，具备更加完善的功能和更强可持续增长性，延伸产品市场价值。

社区交流。系统支持下会议服务将打破传统会议单一的模式，通过社区建设，增加社区交流，实现会议互动模式的多元化。

国际化进程。当前国际市场逐步推广，平台的推广契合了国际会议逐步增多的需求，成为平台发展的时代资源，利用这时代契机，跻身国际会议辅助市场的领先行业。

4.1.5 关键合作

公司的市场将以公司战略发展为依托，逐步建立与多方关系的合作，形成包括政府机关、商务企业、高等院校，大型酒店及翻译机构等多方位，全面性的网状合作关系，并积极打造经典合作案例，扩大合作空间与范围，不断加长并加强产业链。

4.2 盈利能力分析

由于我们对会议提供的是完整的同声传译解决方案，会议主办方无需租赁、搭建设备以及找寻翻译人员，其设备成本、时间成本和人力成本相对于传统的同传模式将大大降低。因此在翻译质量得到保证的前提下，客户会有采纳我们这一解决方案的强烈意愿，我们也会对我们提供的服务向会议主办客户收取合理的费用，实现双赢。这是一项造血功能极强的业务，每一次服务都能实现盈利与宣传。所以这将成为公司初期与中期重点项目。第二年后公司预计每年能承办约 2000 场会议，平均每场会议按两小时收费，其中附加翻译服务的每小时按 3000 元收费，无翻译服务的每小时 1000 元收费，并将合作会议主办方的会议内容通过视频传播，实现增值，预计第三年可盈利 2000 万元左右。

另外，由于这种国际会议通常时间固定，场地位置有限，很多个人用户可能无法亲临现场参与会议讨论，我们就为其提供基于 VR 的会议直播服务，使他们能实现与演讲者的异空间互动，为其提供更好的与会体验。由于免去了旅途费用与食宿费用，这种与会方式的成本会降低很多，计划采取会员收费形式，预计将会有大量市场。

在我们公司服务质量与用户体验得到保障的情况下，品牌效应打响之后，将与稳定客户签订长期合同，采取承包的形式与其进行合作，为这些翻译需求高的客户定制专属服务方案，以年为单位，收取费用，提供服务，降低双方运营成本，这对我公司而言有助于稳定市场，加大对新市场资源的投入。预计在第二年后各大一线城市均会有 10 个此类客户，每个收取年服务费 20 万元，可实现每 $5 \times 10 \times 200000 = 1000$ 万元的盈收。预计每年还将以 5 个 VIP 客户递增，直到市场达到饱和。

大数据造血效应：在平台运营一段时间，客户与会员还有翻译累计到一定数量了之后（时间 1-2 年、会议 4000 场次、用户 200000 以上），即可对三种用户打上标签，构建画像，建立联系，进行个性化推荐服务，实现数据转化为利润。

对于会议主办方用户，根据其常举办会议的特点，如会议大小，会议内容，与会人员等信息。为其推荐会议讲演者，会议场地，合适

的会议翻译，进一步为客户降低成本，提升客户忠诚度与黏性程度，这又为我公司的翻译服务做了更好的宣传。

对于个人用户，根据其个人基本信息，职业信息，爱好信息，与会信息，LBS 信息等为其进行个性化协同过滤推荐。例如根据其与会和职业信息，得出用户的专业领域为其推荐合适的会议，既服务了用户，又为公司创造了价值；又如根据以上信息同时也可以得出用户的大致收入情况，生活习性，个人兴趣，有针对性的为其推荐合适的酒店服务，交通服务，会议周边旅游服务，餐饮服务等，向合作商家收取一定的广告推荐服务费用。

对于翻译用户，根据其专业信息，工作记录，服务评价等信息为其推荐适合其服务的会议，提升我们的服务质量，并节省我们的服务成本。如果团队之外的翻译人员通过我们的推荐，成功为会议主办方提供了服务，则可以向其收取一定的中介费用

五、营销策略及规划

5.1 产品与服务

5.1.1 服务

共公司提供以下服务组合模式：

企业建立初期，由于本公司处于市场进入初期，产品需求量小，关键技术简单，而翻译人才成本高，因此只能暂时提供基于英语的同传服务以及视频采集播放服务，以减少生产和管理成本。

同时，加强本公司的科研力量，提高科研质量和科研效率，建设一支优秀的产品技术研发团队，延伸出第二代、第三代产品服务（包括 SNS 社区服务、信息推荐服务、VR 视频播放等），延伸和拓展功能服务，丰富各种服务组合形式。

由于本公司的目标顾客群体数目、种类较多，考虑到售后服务及市场跟踪等问题，本公司将对整个会议流程提供反向 O2O 的业务模式，并跟踪用户的行为习惯、会议焦点。

本公司可以向客户提供以下服务：

1. 为会议举办方提供同传服务；
2. 为翻译团体提供音视频信号传输服务；
3. 为会议实时参与者提供同传服务、视频直播服务（后期随着技术研发，会推出基于 VR 的视频直播服务）；
4. 为会议后参与者提供基于 AR 的会议主题学习服务；
5. 为所有用户提供 SNS 社区服务、精准信息推荐服务。

5.1.2 质量与品牌策略

产品质量控制。向社会提供优质的产品是企业树立品牌形象，争取目标用户的最佳途径。因此，为保证产品质量，本公司会对翻译团体进行严格的筛选，对音视频传输过程进行严格的监控。

企业 logo。 本公司采用单一品牌策略，即将公司标志同时作为产品品牌进行推广。在宣传产品服务的同时，在客户中树立企业的形象。



图5.1.2.1 公司LOGO

5.2 会议服务平台营销规划

5.2.1 营销规划概要

产品是否能够获得可持续增长性以及可持续发展性取决于战略的正确性。科特勒认为：战略的正确性比它是否能够立即盈利更重要。我们将利用 PEST 和波特的五力模型对宏观环境和传统翻译等语言服务行业经营环境进行详细的分析，通过市场调查分析出会议主办方以及参会人员的需求特征，通过收集近五年中国翻译行业年度分析报告预测出中国翻译市场的潜量，在这个基础上制定出会议服务平台的营销战略，营销战略由市场细分、目标市场的选择和价值定位三个部分组成。

在企业战略的正确指导下，设计出具体的营销战术，包括多维度服务组合、价格策略、渠道拓展和网络营销。同时加强平台的建设、SEO 搜索引擎优化、搜索引擎竞价排名、Email 营销、微信公众号、微博等新兴媒体发布信息以及口碑传播等实际应用。

对于营销方案的实施与控制，将从财务的角度考察营销规划的目标与任务，并且制定具体的行动时间节点。

各部分的逻辑关系如下图所示：

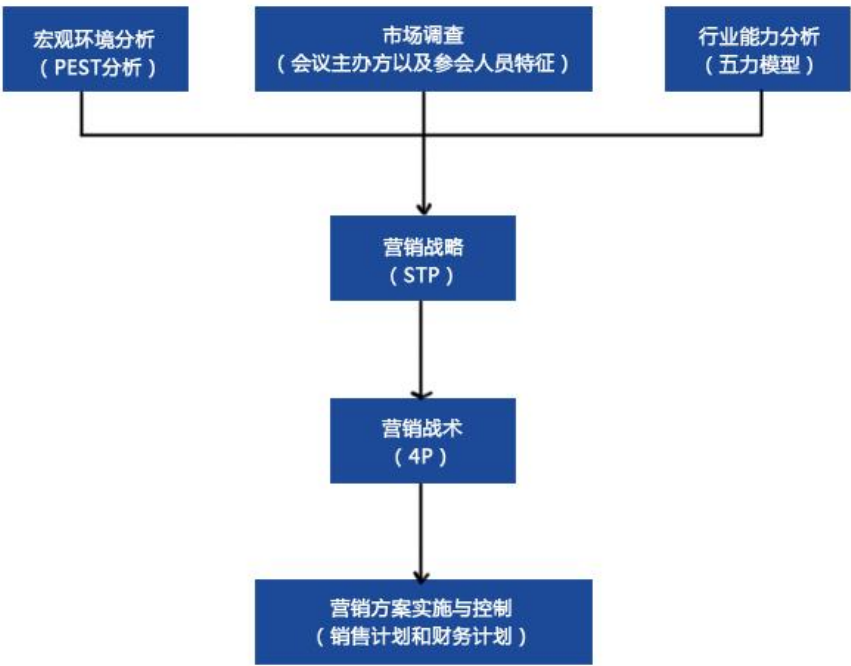


图 5.2.1.1 营销规划 6 个部分的逻辑关系

5.2.2 营销战略

5.2.2.1 市场细分

依据多功能会议辅助系统这一产品的特性及市场需求，并结合客户的属性，行为，需求，偏好以及价值等因素对客户进行分类，以期为客户提供有针对性的会议服务。客户群体主要包括：各类会议主办方、参会人员、以及一些潜在的客户群体。

多语言会议辅助系统首先面向各大会议主办方提供一系列完整会议辅助服务，包括向各类多语种会议举办上提供同传服务、交替翻译服务等，通过会议辅助系统，实现会议与会人的无语言障碍沟通；此次还包括一些会议的记录传播服务。

其次，一些大型专业的翻译机构也是我们服务的客户群体，通过与会议方和翻译机构的互相联系，系统将作为枢纽为其匹配适合的合作对象。

再次，与会听众一方面是我们系统服务的终端体验群体；另一方面与会者也与更多的潜在客户也将成为系统逐步发展的客户大头，作为对会议保持兴趣感与关注的群体，我们将通过视频直播的多元方式满足其与会需求。

5.2.2.2 目标市场的选择

在公司发展的初期，资金资源有限，我们只能有针对性的，有选择性的将资源投入到价值回报率最高的市场，如国内各大一线城市，北京、上海、广州、深圳、杭州、武汉，这些城市是政治、经济、文化、教育的中心，其会议市场广阔，在会议承接方面，易于将投入转换为收益。另外与会用户也是我们的重要服务客户，这一部分市场也要加大宣传力度。

中期一线城市市场趋于饱和之后，则有针对性的在二、三、四线城市开辟主流会议市场，以期以最小的市场宣传投入占得最大的市场。

后期的市场重点将是海外与个人用户。此时国内会议服务的市场接近稳定，在保证这些业务的同时，国外市场的拓展，以及个人用户广告增值服务作为公司营收的主要增长点。

5.2.2.3 价值定位

公共关系价值。公共关系的目的在于与企业利益相关者建立良好的社会公共关系，增进公众对公司的了解，提高公司的知名度，最终实现长期拥有客户、保证企业长期利益的效果。

关系价值。在竞争性市场中，企业内外部各方的需求具有动态性，各方的利益处于一个微妙的变化之中，而各方关系的相对稳定对本公司的发展有重要的影响。本公司作为一家科技服务公司，更需要和各利益方建立起良好的关系。因此，本公司需要通过有效的方式在业务、需求等方面与各利益方形成一种互助、互求、互需的关系，均衡各方利益。本公司将从加强内部员工管理和激励，加强科研投入，向社会提供性能优越、质量可靠的产品入手，以此为基础来稳定本公司内外部各种关系。随着产品的持续研发和市场的拓展，本公司内外部各利益方之间将建立更为密切的关系，向着合作双赢、共同发展方向不断努力。

回报价值。企业的一切营销活动都必须以为顾客及股东创造价值为目的，获得回报是企业发展的动力，也是维持市场关系的必要条件。通过企业长期开展各项活动，本公司内部员工获得了更为广阔的发展空间、股东收获了更多的价值、社会公众和消费者获得了节能省钱的保障、企业合作方获得了利益增收、品牌传播等方面的利益。各方共同努力为维护交通秩序和保障社会公众的生命财产安全贡献了一份自己应尽的力量。而本公司作为各项活动的直接受益者，不仅使企业

获得了相当可观的利润，也在社会上树立了良好的企业形象，为企业在未来的发展奠定了基础。

5.2.3 营销计划

在最初的 1-3 年里，我们的目标是通过销售团队的推广与服务质量占领国内一线城市会议翻译服务市场的 15%，通过网络媒体推荐，如网站推广、社交媒体推广、用户个性化推荐的方式打开基于 VR 的会议直播服务与多语言会议点播平台的市场。

在接下来的 3-5 年内，实行传统营销策略的同时，加强有针对性的案例推广和事件推广。有针对性地开拓二线城市的翻译服务市场，同时抢占其他同行的市场份额，力求以最小的营销成本来快速开拓最大的市场。另外，由于此时我们的平台用户已达到一定规模，可以同酒店，餐饮，娱乐，旅游等商家合作，为用户做个性化推荐服务，向合作商家收取一定的广告费用。

在国内市场趋于稳定后，开始着手拓展国外市场，寻求国际合作伙伴，发挥我们的技术优势与平台优势，与全球大型翻译团队合作，成为全球一流的多语言会议辅助平台。

具体策略：

1. 起步阶段由于影响力小，资金资源有限，我公司势必在市场推广上加大投入，具体措施包括有针对性地向会议主办方推荐产品与服务，在会议场馆向与会人员推荐 APP 与会议直播服务。

2. 由于学校、酒店、大型企业是会议集中区，因此在这些地方的报刊、杂志上投入相应的广告是必须的也是值得的。

3. 对于新兴的网络媒体宣传、社交网络宣传当然也必不可少。

4. 网站促销建立公司网站，与点击率较高、专业性较强的网站、论坛等进行链接，与百度、雅虎等搜索引擎公司合作，进行网络推广，提高网站的点击率。不仅介绍产品、企业，同时提供客户信息反馈和在线疑难解答等服务。

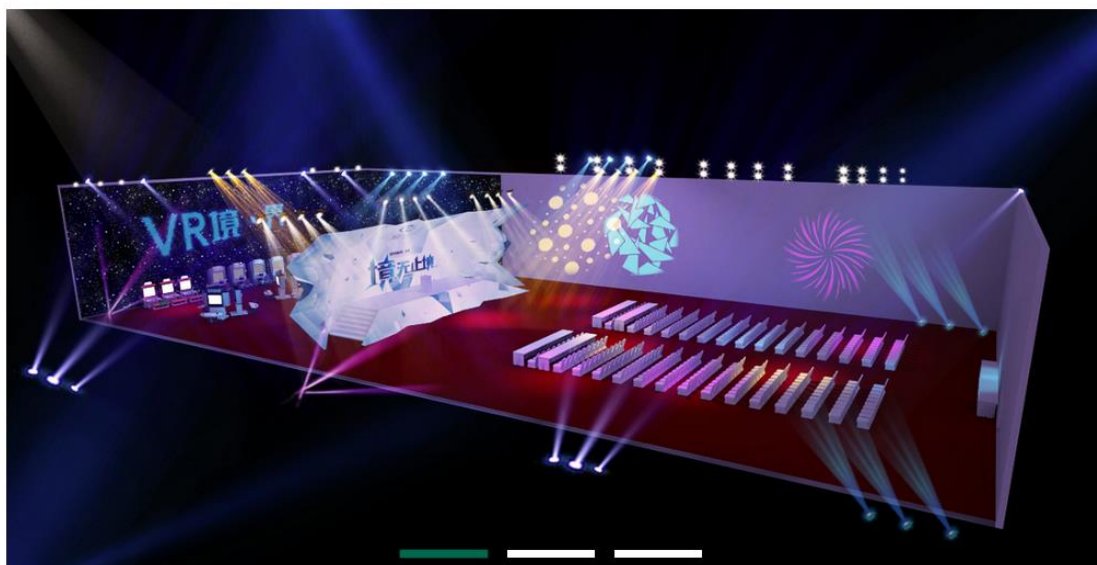


图5.2.3.1 网站主要职能及服务范围

5. 对于基于 VR 的会议直播服务，与多语言会议点播服务，在宣传推广阶段会部分免费直播或者点播，以达到推广 APP 的效果。

6. 中后期，品牌效应形成之后，对于老客户，凭借服务与质量维持市场；对于空白市场，除常规宣传外，还可以采用事件营销的方法：例如对成功会议的宣传。而此时我们的个人会员用户由于使用我们产品的机器同传功能实现了良好的与会体验，以此加大对与会个人的宣传力度，以此显示 VR 直播体验、人工智能翻译体验所具备的核心竞争力。会议市场有限，而个人市场潜力无穷，后期利润的增长主要依赖个人用户数量的增长。

六、企业战略

6.1 SWOT 分析与目标

公司经营理念：诚信 高效 质量 体验

6.1.1 SWOT 分析：

内部因素 外部因素	Strength（优势） 1. 技术优势，入伍更加高效优质 2. 成本较低，占据价格优势 3. 人才优势，人才团队多学科交叉领域背景	Weakness（劣势） 1. 新产品缺乏固定用户源 2. 没有形成品牌效应 3. 资金缺乏
Opportunities（机遇） 1. 全球化和国际化进程的加速，会议成为了沟通交流的主要方式。 2. 传统的会议服务模式价格昂贵且无法满足现代化需求。 3. 国家“互联网+”理念的提出，顺应国家发展战略，前景广阔。 4. 人才领域内，同声传译的翻译人才的缺乏，导致会议服务价格较高。	1. 随着全球化与国际化进程的加速，利用技术优势与价格优势，寻求各个领域会议主办方合作，迅速占领市场，开发潜在客户。 2. 紧跟国家经济转型与发展的战略，顺应“互联网+”的时代潮流，利用技术优势与人才优势不断推陈出新，在推广中完善服务质量，获得政府支持。	1. 利用公司的成本价格优势，扩大市场合作，利用利润差异，实现资本积累。 2. 借助国家发展战略理念，武装产品服务的形象，进行产品理念与价值的宣传，树立品牌价值。 3. 抓住时代的机遇，借以对外开放程度的逐步提升，寻求合作客源。
Threats（威胁） 1. 客户消费观念难以短时间内转变，接受新型的会议服务方式。 2. 随着市场发展，大量潜在竞争对手的进入这一行业，替代性产品增多。	1. 利用人才优势，制定有针对性的产品推广战略，推广会议服务项目，与客户建立良好的合作关系，转变客服的消费观念。 2. 利用多语言会议辅助平台，提高多语言情况下翻译人才的工作效率，缓解因人才缺乏而导致的市场需求不足。	1. 有规划的进行资金分配，针对性的发展稳定客源，树立初期品牌服务。 2. 逐步实行发展战略，按步骤拓展市场，通过服务质量，提升市场竞争力。

6.1.2 目标

3-5 年内为全国各大一线城市的商务、学术等会议提供高质量在线多语言同声传译服务，树立翻译品牌。技术上实现基于 VR 的会议直播平台、基于 SNS 社交网络的学术交流平台、基于人工智能的机器翻译平台，并基于大数据对用户进行精准的服务推荐。

构建强大的技术团队，为产品提供坚实的后盾，不断完善与改进产品功能，最终成为一个集多语言同声传译服务（真人与人工智能），会议推荐服务，翻译推荐服务，虚拟现实会议直播与点播服务的多语言会议辅助平台，使我公司成为世界一流的多语言会议辅助公司。

6.2 总体规划

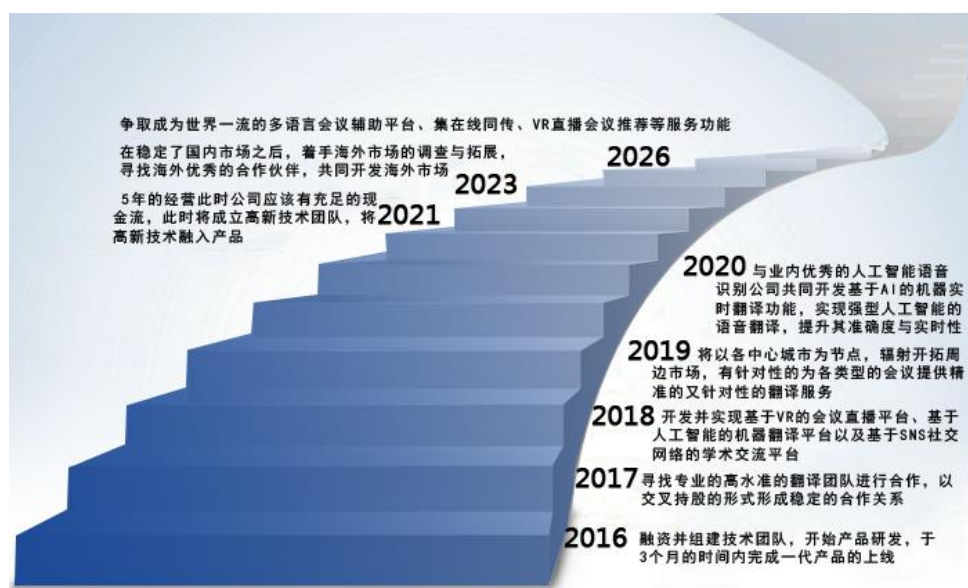


图 6.1.3.1 总体规划图

公司初期主营在线同声传译服务，其核心竞争力在于无需繁多的同声传译设备与专业翻译人员的传统配置，其时间成本与人员成本得以大幅度的降低。以高效的管理水平与高质量的同声传译服务作为根基与利润源泉，横向拓展市场，树立全国乃至全世界一流的在线同声传译服务平台。

然后纵向提升产品功能与质量，培养资深技术团队，通过高新科技实力保证产品竞争力和优质的用户体验，提升公司的核心竞争力。

第一阶段（1-3 年）：

- 融资并组建技术团队，开始产品研发。
- 言传翌会公司首先会组建优秀的技术团队，于 6 个月的时间内完成一代产品“言传翌会”的上线。实现多语言在线同声传译服务与多平台会议直播与点播服务。
- 寻找专业的高水准翻译团队进行合作，以交叉持股的形式形成稳定的合作关系。
- 开始依托一代产品与销售团队打开并抢占国内一线城市市场，对传统同声翻译市场进行颠覆。一线城市如北京、上海、广州、深圳、武汉等地区是文化、政治、金融、教育的中心，每天都有大量的学术会议，商务谈判，产品发布，政治协商等国际

会议召开，是同声传译市场最大的地区，所以首先将最多的资源投入到这些城市。

- 综合考虑地理位置、交通、人才培养、成本、市场等因素，计划将公司总部设立在武汉，包括翻译、研发、人力资源、行政与市场部门。而会在其他中心城市成立市场部门，以迅速响应当地的市场需求与变化。
- 通过免费试用、媒体推广、会议合作等形式进行市场推广，凭借高质量的服务、精准的翻译推荐、合理的收费与客户形成长期的合作，实现双赢。
- 在业务拓展的同时，加强翻译团队建设，保证翻译服务与会议视频的质量。如果会议主持者有指定的翻译人选或者翻译团队，即由我方提供平台使双方的合作更加便捷与愉快，或者我们公司也可以根据其会议类型，与会人员等特征为其推荐适合的翻译人员。
- 与此同时，加强技术团队建设，不断提高产品质量，改进产品功能。
 - ① 开发并实现基于 VR 的会议直播平台，给予无法与会用户仿佛身临会场的体验与互动，甚至能享受到比部分与会人员更加优质的与会体验。
 - ② 开发实现基于 SNS 社交网络的学术交流平台，并基于大数据对用户进行精准的会议推荐，为企业增加营收的同时，增加社会资源的利用率。
 - ③ 开发实现基于人工智能的机器翻译平台，根据业内优秀企业的人工智能语音识别解决方案实现弱人工智能的语音解决方案，为用户提供机器翻译服务。
- 注重公司文化的建设与公司品牌的建设。树立公司的诚信、高效、质量、体验的形象，打响公司品牌。

第二阶段（3-5 年）：

- 3 年的积累，资金的问题通过盈收得到有效的解决，一线城市的市场也基本达到饱和，并与各大高校，酒店，公司形成长期的合作关系。由于边际收益递减规律，此时再投入资源到一线城市会呈现总收益下滑的趋势。如下图 5.1.3.2 所示：其总收

益在某个时刻会达到最大值，继续追加投入到这些市场，总收益 TR 反而会降低。

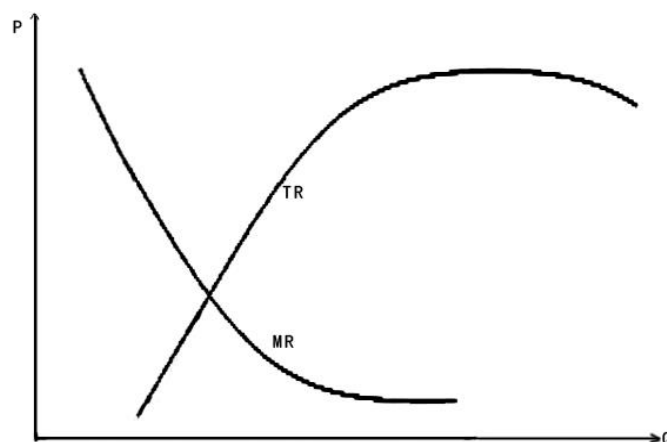


图 6.1.3.2 总体规划图

- 将以各中心城市为节点，辐射开拓周边市场，有针对性地为各类型的会议提供精准的翻译服务。港口城市如大连、天津、连云港、泉州、秦皇岛等，国际贸易往来频繁，其商务谈判相对较多；又如一些三四线城市，经济构成以农业为主，其农业信息化推广方面的会议比较多；为这些经济成分主体相对单一的城市提供针对性的同声传译服务，有针对性地去抢占市场，实现资源高效的利用。
- 与此同时，进一步加强产品技术提升，保证其高稳定性，高可靠性，高质量的体验。进一步改善 VR 的直播体验与基于 AR 的会议点播服务并与业内优秀的人工智能语音识别公司共同开发基于 AI 的机器实时翻译功能，实现偏强型人工智能的语音翻译，提升其准确度与实时性。

第三阶段（5-10 年）：

- 通过 5 年的经营，公司已有充足的现金流，此时将成立高新技术团队，将高新技术融入产品。
- 在稳定了国内市场之后，着手海外市场的调查与拓展，寻找优秀的海外合作伙伴，共同开发海外市场。
- 争取成为集在线同传、VR 直播、会议推荐等服务功能于一身的世界一流多语言会议辅助平台。

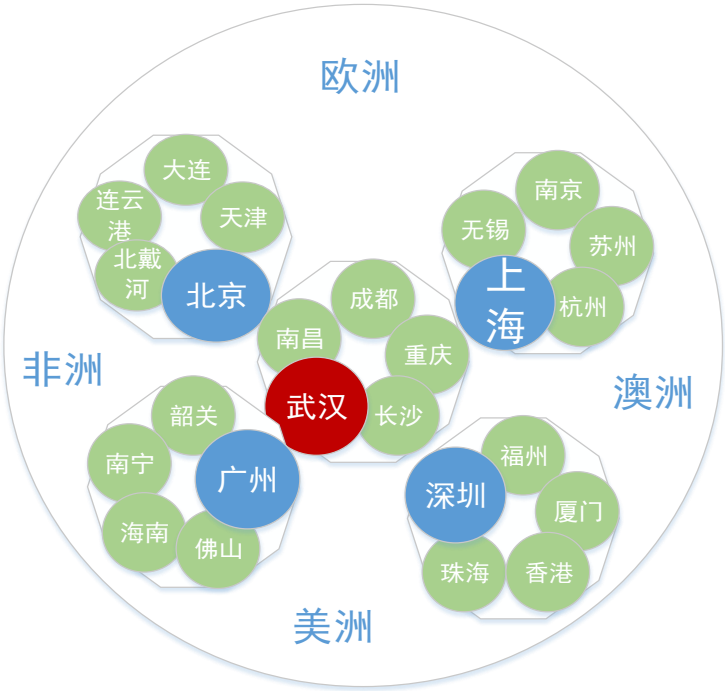


图 6.1.3.3 总体规划图

七、融资及股本结构

7.1 融资计划及股本机构

为调动创始团队积极性并加快公司发展与战略推进，公司计划采用合伙人制度，并在前期由团队成员自筹 50 万启动资金。公司希望能尽快吸纳天使投资用于完善管理、团队人才吸引、产品研发等多个方面。公司拟融资方案如下：

利用 50 万自筹启动资金完成团队的初期组建及产品的 demo 版本研发，本阶段预计 6 个月内完成平台建设、翻译团队建设、完善视频技术解决方案。

洽谈并引入天使投资，预计需要资金 400 万元，具体需求及资金使用情况如下表 5.1.1 所示：

项目名称	此前状态	期望达到状态	需求资金 (单位：万元)
平台建设	初步完成平台建设，完成 app 客户端语音传递功能，完成视频录播平台	维护平台稳定，部分个性功能的小范围迭代	100
翻译服务中心建设	提供英语翻译	采用 B2B 模式与 B 端翻译机构大量合作，建设常规语言自有翻译中心，并建设自有优质翻译团队。	50
内容资源建设	完成 2 场大型讲座的内容采集及服务	全年大于 2000 场讲座内容建设	70
大数据分析	未执行	对与会人员进行大数据分析，凝练分析报告，对分析结果进行应用	30
团队建设	7 人	200 人	预计 15 万每月，预算 6 个月合计约 100 万
办公场地及设备建设	孵化器	应需扩容	预计投入 50
合计			400

表 7.1.1 天使轮融资及分配

注释：据表 5.1.1，团队内部分配股份 55%，其中管理团队占股 30%，技术团队占股 15%，营销团队占股 10%，预留股份 45%。当期将预留股份 20% 出让，获天使投资 400 万，据杠杆效应计算，公司估值将达到 2000 万元。

项目内容建设成果显著，逐步在行业内奠定地位，占据国内会议附加服务市场 15%，引入并洽谈选择 A 轮融资。预计需要 4000 万融资需求，具体发展规划如下表：

项目名称	此前状态	期望达到状态	需求资金 (单位：万元)
平台建设	基本完成平台建设及负载能力增强建设，完成具有自主知识产权的语音传输模块研发。	维护平台稳定，部分个性功能的小范围迭代	300
翻译服务中心建设	3家合作翻译机构为平台提供翻译服务，可以供给8种语言的翻译服务。	采用B2B模式与B端翻译机构大量合作，建设常规语言自有翻译中心，并建设自有优质翻译团队。	400
内容资源建设	完成数十场讲座内容建设	全年大于2000场讲座内容建设	1500
大数据分析	尝试对与会人员进行大数据分析	对与会人员进行大数据分析，凝练分析报告，对分析结果进行应用	500
团队建设	20人	200人	预计160万每月，预算 6个月合计约1000万
办公场地及设备建设	充足的办公场所	应需扩容	预计投入30
合计		占据国内市场15%	4000

表 5.1.2 A 轮融资及分配

注释：据表 5.1.2，团队内部分配股份 55%，具体占比保持不变，天使投资占股 20%，A 本期继续出让股份 15%，预留 10%待分配。当期融资 4000 万元，据杠杆效应计算，公司估值将达到 2.6 亿，实现天使轮投资回报率预估为 13.33%。

根据公司发展略，提升市场竞争力，占据国内大型、高端会议服务市场 50%，公司决定洽谈并引入 A+轮融资，稀释团队自身占股，出让 35%的股份（包括上期预留 10%及团队转出股份 25%），预计需要 10 亿融资需求，增强公司的市场占有率，建立会议服务市场品牌，计划用时 2 年，跻身国内同行业领先地位。

当期团队占股由 55%缩减为 30%，天使融资出让 20%，A 轮融资出让 15%，A 轮融资出让 35%。在此轮融资后，公司估值预计达到 35 亿元，实现 A 轮投资回报率多少 11.25%，符合上市相关指标，开始启动上市计划。

7.2 投资撤出机制

根据公司发展战略，后期公司发展将改组为上市公司，将以 IPO 的方式实现风险投资的撤出，其股份通过资本市场首次公众发行，从而实现投资回收和资本增值。

八、财务分析

作为一家有限责任公司，本公司初期以利润最大化为理财目标，随着公司的发展壮大本公司选择价值最大化为财务目标，力求处理好投资者、管理者、债权人、政府、社会、员工更方面的关系，各方面和谐共进实现双赢。本部分在市场分析的基础上，根据本公司技术潜力、发展前景、市场调研数据、同行业同等规模企业的历史财务数据，按照最新产业、会计、税收等政策进行财务分析。

8.1 财务假设

1. 公司企业所得税按一般企业所得税即 25%进行计算，第一年利润为负，不进行缴税。
2. 公司的前六个月主要为筹建阶段，六个月后开始进入运营期，逐步打入市场，获得收益，但由于前期建设成本较大，故第一年利润为负（如表 8.2.1）。
3. 为保证公司发展资金充足，公司前五年内不分红。
4. 本计划书在编制财务报表等财务计划时采取保守估计原则。

8.2 财务预算

	单位：万元				
支出项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
平台建设	50	300	800	2000	4000
翻译服务中心建设	100	400	500	1000	2000
内容资源建设	50	500	800	1200	1800
大数据分析	80	300	500	800	1500
团队建设	100	900	1600	3000	5000
办公场地及设备建设	50	50	100	200	400
宣传费用	20	50	200	500	1000
预计费用金额	450	2500	4500	8700	15700

表 8.2.1 五年内成本支出预算

注释：团队建设主要用于员工的薪资及福利：第一年：前 9 个月，7 个人；后三个月，20 人；第二年：前 3 个月，20 人；后 9 个月，120 人；第三年：前 6 个月，120 人；后 6 个月，200 人；第四年：前 6 个月，200；后六个月，400 人；第三年加大技术投入（VR 直播等），导致平台建设费大幅上升；第四年除了平台升级维护之外，还开始了技术研发，增强自主知识产权建设；第四年办公场地扩容，导致办公场地及建设费大幅上升；平台建设：包括平台升级、维护、技术研发等费用；翻译服务中心建设：与翻译团体的战略合作，自主翻译团队建设、AI 与翻译结合的探索；内容资源建设：讲座视频内容建设等；大数据分析：专项基金，用于投入对用户数据的分析；团队建设：人工费用等；办公场地及设备建设：场地租赁、水电资源、办公设备等。

		单位：万元				
收益项目		第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
会议辅助(非固定客户)	附带同声传译	6	600	300	600	900
	无同声传译	3	200	200	200	300
翻译团体中介费		1	100	100	100	150
视频服务(包括VR\AR\AI\高清视频)		0.4	2000	7500	12000	22500
固定客户		0	0	1000	1100	1200
广告收入		2.4	57.6	144	144	144
合计		12.8	2957.6	9,244	14144	25194

表 8.2.2 五年内收入预算

注释：根据公司初期的发展战略及市场供需关系，会议服务按小时进行计费：包含同声传译业务会议辅助 3000/时，不包含同声传译业务 1000/时。平均每场会议按 2 小时进行估算。会议年收入=年辅助场次数×每小时单价×2。向翻译公司推荐合作会议方 1000 元/场。年推荐收入=0.1×年辅助场次数。视频服务采用点播服务制度，前期点播按 20 元/次计费，后期功能逐步多元化，按 100 元/次计费。年视频点播收入=年合作场次×每场平均点播人次×单价。固定合作会议方按年收费，服务费 200000/年，年服务费=年合作方数量×合作费。APP 界面广告第一年按 1000/月收费，后期按 6000 元/月收费。广告年收入=每月合作用户数×月平均广告费×24。

				单位：万元	
摘要	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
一、预计总收入	12.8	2957.6	9244	14114	25194
二、预计总支出	450	2500	4500	8700	15700
三、利润总额	-437.2	457.6	4744	5414	9494
减：所得税	0	114.4	1186	1353.5	2373.5
四、净利润	-437.2	343.2	3558	4060.5	7120.5

表 8.2.3 预计利润表

项目 \ 年份	第一年	第二年	第三年	第四年
资产				
流动资产：				
货币资金	350	2,000	3,500	6,000
流动资产合计	350	2,000	3,500	6,000
固定资产：				
固定资产原价	100	600	1,700	4,400
减：累计折旧	19	133	437	1,254
固定资产净值	81	466	1,263	3,146
无形资产	100	500	1,000	2,000
无形资产净值	100	500	1,000	2,000
资产合计	543	2,986	5,763	11,146
负债及所有者权益				
流动负债：				
应付利息	0	21.75	108.75	0
应付股利	0	0	0	0
流动负债合计	0	21.75	108.75	0
长期负债：	0	500	2500	0
长期借款	0	0	0	0
负债合计	0	521.75	2,608.75	0
所有者权益				
实收资本	450	2,000	2000	10000
未分配利润	-437.2	-94	3,464	7524.5
所有者权益总计	13.8	1,906	7,564	17,524.50
负债及权益总计	13.8	2,464.36	8,488.88	17,524.50

表 8.2.4 资产负债表

注释：固定资产主要为研发产品及办公所需机器设备，经残值率为 5%，平均使用年限为 5 年。
考虑到企业为创业初期，前五年无分红计划。

8.3 资产分析

8.3.1 收入分析

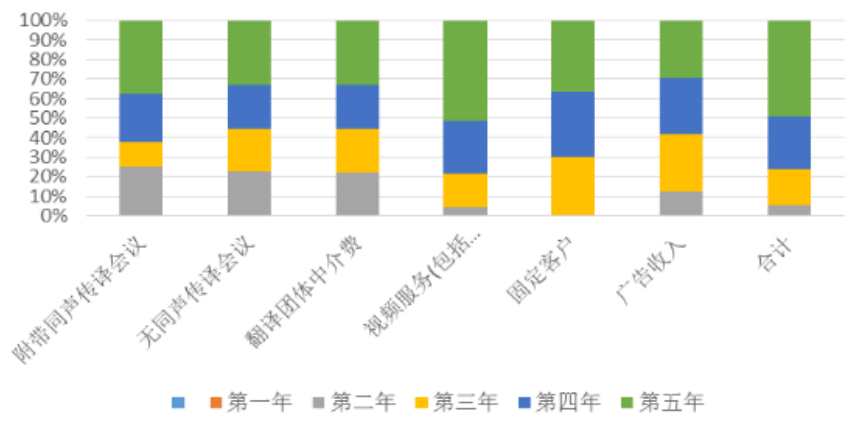


图 6.3.1.1 收入分析柱状图

公司的第一年主要用于产品的研发和市场的初步定位，资金主要用于完善产品及公司团队，因此市场份额较小，故收益为负；从第二年开始，逐步推广市场服务，实现合作会议与讲座数量地逐步提升，伴随高清视频的直播与回放服务，并开始推广广告业务，获取收益；从公司第三年开始，与固定客户服务，签订合约，采取年费制收费，收入进一步扩大，并且推出 VR\AR\AI 等多元化的视频服务体验，进一步拓宽收益渠道，实现利润的递增。

从相关数据可以看出，公司的逐步推进与完善的多元化视频服务是公司利润来源的主要渠道。其他主营业务所占比例各不相同，但都保持逐年增加的趋势，用户群体不断扩大，盈利能力不断增强。

8.3.2 成本分析

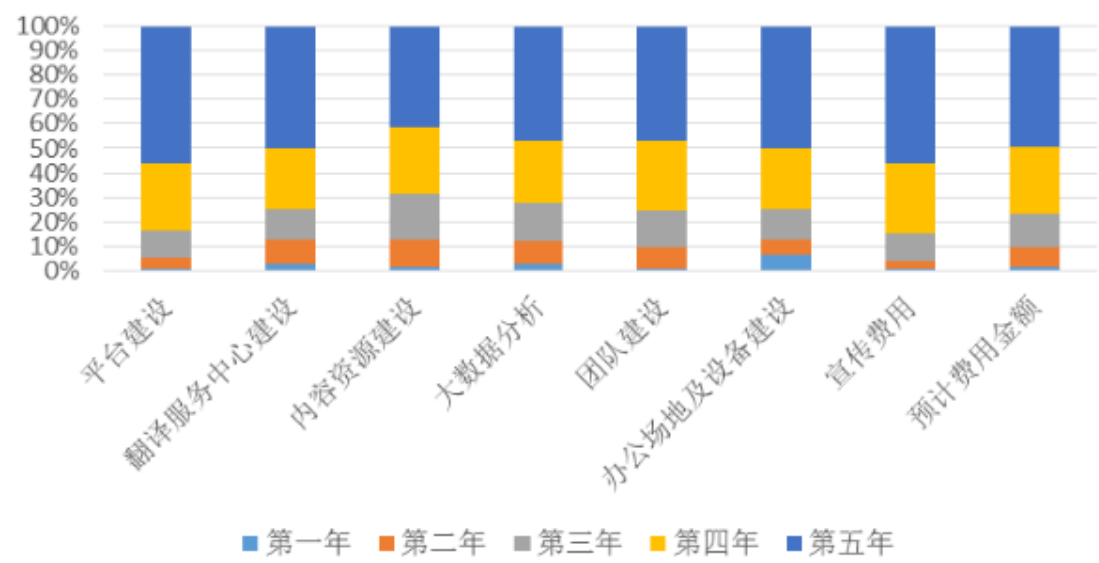


表 8.3.2.1 成本分析柱状表

上表是公司在 5 年期内的各类费用支出情况。网络公司重在宣传，重在技术创意以为客户提供更好的服务，同时优秀的人才也是公司要发展壮大必不可少的条件，而表中柱形图表示各个支出项目在不同年份的支出情况，其中宣传成本最高，人工成本、技术研发成本其次，这恰好符合网络公司的经营规律和我公司的总体战略。

8.3.3 盈利能力和偿债能力分析

财务指标	公式	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
盈利能力：						
销售毛利率	(销售收入-销售成本)/销售收入	-34.16	0.15	0.51	0.38	0.38
销售净利率	净利润/销售收入	-34.16	0.12	0.38	0.29	0.28
成本费用率	利润总额/成本费用总额	-0.97	0.18	1.05	0.62	0.60
总资产报酬率	息税前利润总额/平均资产总额	-0.81	0.26	1.08	0.64	0.61
净资产收益率	净利润/平均净资产	-31.68	0.36	0.75	0.32	0.27
偿债能力：						
资产负债率	负债总额/资产总额	-	0.17	0.45	-	-
流动比率	流动资产/流动负债	-	91.95	32.18	-	-
产权比率	负债总额/所有者权益总额	-	0.27	0.34	-	-

表 8.3.3.1 财务状况分析表

据表 6.3.3.1，公司前三年盈利能力和偿债能力较好良好且呈增长状态；第四年、第五年略微下降。主要原因是第四年开始技术研发以及业务扩张，导致费用上涨。

8.4 财务分析小结

通过以上分析可知，本公司市场广阔，销售收入逐年上升，并在成本节约上下功夫，因此公司净利润增长十分可观，盈利能力、偿债能力分析表明公司盈利力强。也从侧面体现出公司运营能力、成长能力、成长能力具有较高的水平。公司很好的实现了企业价值最大化目标，投资者、管理者、员工及相关上下游产业都是是项目的受益者，形成很好的良性共赢局面。

九、公司管理及团队建设

9.1 公司管理

9.1.1 公司简介

言传翌会有限责任公司是以互联网通信技术为依托，将传统服务业与互联网产业相结合，以推出多语言会议辅助平台服务为主的现代化企业。公司充分结合当下国家提出的“互联网+”理念，依托具有专业素质的技术型团队，立足于当下会议服务业市场的需求，致力于达到会议的全方面、高效率、智能化的开展，实现服务行业与互联网产业的深度融合，促进我国相关产业的发展。

公司将在初期以多语言会议辅助平台这一核心产品为主，在初期阶段主要致力于这一产品的完善与改进，并面向以企业、高校、酒店等为主的会议主办方进行服务与推广。公司团队将秉持着“创新、严谨、协作”的团队精神与作风，实现传统会议服务行业的创新与改革。

9.1.2 公司理念

言传翌会，是由公司独立创新研发的一款面向各类型会议的多语言会议辅助平台，与“互联网+”战略思想相结合以实现会议服务的高效率、多元化的发展。

“言”指多语言会议辅助平台的主推服务项目，即我们将通过互联网技术与传统翻译工作相结合，在极大的缩小人力财力的情况下，高质量地实现多语言会议的同声传译、交替翻译，更好的服务于国内外的客户群体。

“传”是指传播形式的高效与多元的结合。通过我公司技术型产品的研发，打破传统会议单一的传播形式，逐步实现 AI、VR、AR 等各种形式的会议传播形式。全新的会议传播形式将满足越来越多客户的需求，扩大会议的传播量。

“翌”是我们对于未来会议的畅想，面对日新月异的发展，我们必须审时度势的发现当前会议服务市场的不足与缺陷，去洞察未来会

议服务行业的发展所在，将全新的技术理念应用于会议开展的形式，让未来的会议形式更加便捷化。

“会”使我们服务的载体与重点。我们将从当前的会议服务需求出发，依托会议服务这一市场，去不断创新会议服务的形式，给会议市场注入更加鲜活的血液。用更完善的理念满足会议需求，让会议在创新中不断前进。

“言传翌会”，让会议的未来变得更加便捷与多元。

9.1.3 公司性质

有限责任公司

9.1.4 公司宗旨

引领创新 搭建平台 服务客户 走向成功

9.1.5 公司组织结构

从公司的发展需要与管理战略出发，公司初期将采用直线职能制的组织结构进行运作，实行总经理负责制，其中语言团队除公司自身组建专业团队，也将采取外包的方式与专业翻译公司或机构合作，至上而下，各部门协作完成工作任务。

根据公司业务的职能划分，最高决策层为董事会，由总经理总体主持日常工作开展，在总经理层下分立六个平行独立职能部门（包括技术支持部、市场营销部、行政部、人力资源部、财务部、语言服务部）及若干外包合作服务部门（语言合作团队组织）。

公司的管理层采用总经理聘任制与合伙人制相结合的办法。总经理一职由董事会讨论决定聘任优秀 CEO 人才担任，其他部门管理层由合伙人根据个人能力进行分配。

具体职能划分如图 9.1.5.1 所示：

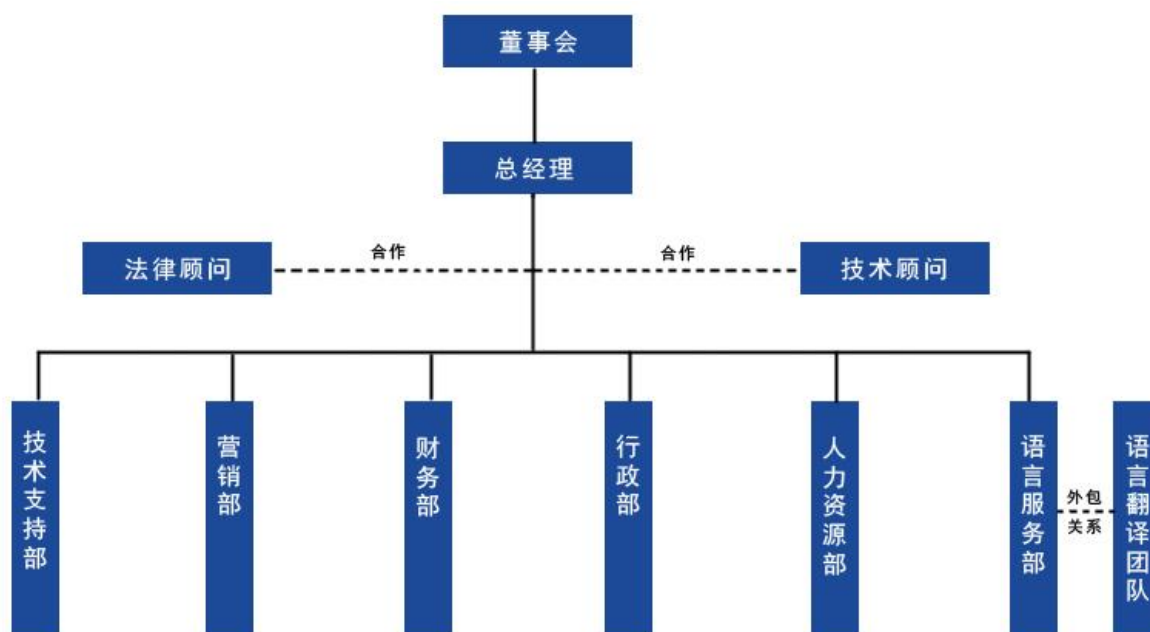


图 9.1.5.1 公司职能部门分布图

董事会：决定公司的经营计划与各重大运营方案；讨论并决定公司的财务预算方案；制定公司的各部门管理制度；执行总经理的任免权。

总经理：完成董事会制定的公司经营计划与目标；领导各部门负责人实施公司发展战略；主持公司的日常经营与管理工作；代表公司出席活动或发言。

技术支持部：在公司战略的指导下，研发公司相关业务技术产品；维护与管理公司技术型产品的运营与工作。

营销部：对相关市场信息的收集并协助制定营销战略；负责公司市场的开发与客户关系的建立；日常销售工作的执行。

行政部：负责公司日常行政工作的展开，为各部门创造良好的工作环境。

人力资源部：负责公司日常的人力资源管理工作，包括员工的招聘与配置、培训与开发以及绩效管理与薪酬福利管理。

财务部：负责公司的资金管理，财务管理；提供财务数据、制定财务报表；负责日常会计工作。

语言服务部：负责公司相关语言翻译传播工作；寻求专业语言团队加入公司并对合作语言机构水平进行考评审核。

语言团队（外包）：与公司签订外包合同、负责相关服务中的翻译工作。

本公司的组织结构结合了精简化与扁平化的特点。在公司发展初期，有助于实现高层决策与执行部门之间信息及时传达，保证高层领导的权威性，有利于决策与强化管理；与此同时，也能确保提高各部门独立完成工作的质量，更加突出各部门工作的重点，适应各部门工作的专业化。

9.2 人力资源管理相关制度

人才是公司得以良性运行的关键要素，管理是促进企业合理发展的有力保障。卓越的成绩离不开优秀的人才与人性化的管理。因此，为实现公司人才资源的最大化利用，应当规范企业的相关制度，推动企业的合理发展。

9.2.1 聘任制度

公司将本着因事择人、公平竞争、用人所长的原则，面向各大高校及社会招聘符合岗位的工作人员。

在招聘渠道方面，摆脱单一的信息发布形式，而是由包括内部推荐、网上发布、高效招聘会、猎头公司等多渠道全方面的实施招聘计划。

在招聘的过程中，公司将依据各个岗位的需求不同制定相关的标准，通过简历筛选、性格测试、第一轮面试、第二轮面试、入职的流程，招募适合的专业性人才。

9.2.2 培训制度

由于公司是处于创新型前端的互联网服务行业，因此员工的素质必须与时俱进，不断完善。公司将根据各自岗位的业务需求与技能要求，对员工进行培训，加强公司的实力。

首先，对在职的员工能力进行定期审查与考核，了解公司员工职业能力的整体水平；其次，针对不同的岗位制定不同的培训内容，设定培训课程、联系专业的培训教师；再次，对中高层领导的管理能力、领导能力制定专项的培训方案，定期进行培训提高；最后，在培训结

束后，结合相关培训内容制定考评方案，对培训过程中表现突出者进行奖励，从而加强培训效果。

9.2.3 晋升制度

合理的晋升制度是激发员工工作积极性，建立公司梯形人才队伍，实现人力资源最大化利用的保障。就晋升制度，公司主要从岗位晋升和薪资晋升两方面进行考量。

岗位晋升：是指员工由低级岗位向更高一级岗位升迁，公司所有部门员工都存在晋升可能性。根据相应的标准，符合情况者发生岗位晋升后，职位和工资都会随着岗位的变化而变化。

薪资晋级：是指同一岗位薪资由低一级向高一级升迁，这里主要是指各部门员工在同一岗位的情况下发生的晋级，薪资晋级职位不变，薪资变化。

9.2.4 奖惩制度

公司的奖惩拟以短期激励与长期激励相结合的原则，除依据员工的日常行为表现及工作业务表现由部门即时进行奖惩外，还对员工的日常行为及工作业务表现进行工分累积，由公司人事部门整体定期进行清查，并代表董事会予以相应的奖惩。

9.3 团队建设

多语言会议辅助平台是严创团队本着严谨创新的团队理念运作的平台项目。严创团队是由研究生为主力军成立的一支年轻的创业团队，具有专业扎实、学科广泛、协作能力强，创新意识高的特点。团队成员的专业方向包括计算机应用技术、英语语言文学、情报学、教育技术学、社会学等不同的学科，对于团队间的互通有无打下了坚实的基础。与此同时，丰富的社会实践经验与完善的专业知识储备也是团队实现目标的有力保障之一。在此基础上，通过互相协作，明确分工促成了一个实力与活力兼具的团队。

毋庸置疑，多语言会议辅助平台作为互联网服务业内的新兴服务项目，对于人才的要求更加的迫切与需要。首先，平台作为一项技术型服务项目，需要专业扎实的技术型人才为其后台的技术运行提供有

力的保证。其次，作为新兴服务行业，同样需要一批能够敏锐的洞察市场的变化与需求，为企业谋求合理有效的发展之路的管理型人才。

因此，秉着切实考虑企业的人才战略与当前发展的需要，我们创业团队从自身优势出发，在技术与管理等综合层面的考量下，不断完善团队素质，以为客户提供更加高效专业的服务。

9.3.1 团队成员介绍

【赛事要求敏感信息隐藏】，女，23岁。拟任财务部总经理。

【赛事要求敏感信息隐藏】硕士研究生，专业方向虚拟现实技术。拥有较强的数据整理能力和分析能力，做事细心负责。

【赛事要求敏感信息隐藏】，男，25岁。拟任技术支持部经理。

【赛事要求敏感信息隐藏】计算机应用技术硕士研究生。思维缜密，责任心极强。擅长将计算机技术应用于“互联网+”的新兴产品的研发与设计。

【赛事要求敏感信息隐藏】，男，26岁。拟任行政部经理。**【赛事要求敏感信息隐藏】**硕士研究生，专业方向hadoop大数据分析。本科专业信息安全。擅长基于大数据分析的解决方案的构建。

【赛事要求敏感信息隐藏】，男，24岁。拟担任人力资源部经理。**【赛事要求敏感信息隐藏】**硕士研究生。专业方向人力资源，腾讯北京管理培训生。善于沟通协作，有较好的组织能力和表达能力，擅长人员的管理与职位的分配。

【赛事要求敏感信息隐藏】，男，25岁。拟任营销部经理。**【赛事要求敏感信息隐藏】**硕士研究生。专业方向教育技术。拥有敏锐的市场洞察能力及分析能力，擅长产品的推广与销售。

【赛事要求敏感信息隐藏】，女，26岁。拟任语言服务部经理。

【赛事要求敏感信息隐藏】硕士研究生。专业方向英语语言文学。有着较强的英语语言功底，并多次承担各种会议翻译工作，善于沟通交流。

【赛事要求敏感信息隐藏】，女，21岁。拟任客户服务部经理。

【赛事要求敏感信息隐藏】本科。有良好的营销，管理经验，擅长沟通及客户关系管理。

9.3.2 团队理念

时代赋予了我们活力，我们有幸的成为了数字化原生代的主力军，但同时又无奈地生活在一个机会冗杂却相对匮乏的年代。但不可否认的是我们依然流淌着数字化原生代的血液，我们渴望改变，我们不愿囿于传统的单一而原地止步，我们渴望创新与改变，用创新去发展社会、去改变世界、去见证时代。历史会铭记不凡，梦想让我们坚守，我们将用创被时代铭记。

9.3.3 团队核心竞争力

文化力。严创团队由一批有着较强的团结协作精神与极强的凝聚力，不断完善团队文化的建设，树立团队严谨创新的形象。在研发产品的过程中，本着为客户提供极致会议体验的理念，从深度探求客户所需，以满足客户需求为服务的终极价值目标。

学习力。严创团队一直在不断学习的道路上提升团队竞争力，并将团队丰富的知识储备逐步转化为知识资本，实现团队知识和信息的自由流动，互通有无，最大限度的适应市场和客户的需求，集思广益，提升团队的竞争张力。

创新力。创新力是严创团队核心竞争力的关键所在。团队在发展的过程中秉承着创新就是价值的理念，驱动团队不断朝着更加先进的领域探索，推动平台的不断更新与完善，加入更多创新性思想与理念，从而获得更多竞争优势。

9.3.4 团队精神

创新：将传统服务业应用于“互联网+”的新时代，通过团队专业知识储备的分析与研究，利用信息通信技术以及互联网平台让互联网与服务业深度融合，实施系统化、专业化的推广，专注于服务型辅助行业的创新发展，实现产业的创新转型。

严谨：古语有训：举大事必慎其终始。以“严谨”二字律己，在企业的前进道路上，脚踏实地，微言慎行，积累与充实完善自身的要素，用严格的标准与制度保障事业的前行。

协作：独木无以成林。以合作的力量，取长补短，互通有无，用协作的力量指引思想，让思想在协作中实现飞跃。

十、风险的控制与防范

新型企业总是在机遇和挑战中不断前行。多语言会议辅助平台，由于正值起步初期，资金设备还处于不完善阶段，平台的工作运营和管理组织上都将面临一定的风险。因此我们必须未雨绸缪，通过合理的分析对可能存在或面临的风险进行预测，并采取一定的措施对其进行规避与应对。

综合市场、管理以及工作本身的性质的因素，可预见的风险主要来自以下几方面：

10.1 政策性风险

政策性因素对新兴产品的发展有着不可忽视的作用。多语言翻译会议平台作为一项新兴的互联网产品，它的研发与发展与我国产业结构改革和国家的经济发展战略转型密切相关，从发展的主方向上属于国家支持和鼓励发展的项目。因此，在现阶段，多语言会议辅助平台的业务发展基本不会受到政策层面的限制；相反，如果产品在设计 and 推广过程中可以更多地考虑当下时代的需求与国际化的趋势，还能利用政策红利来帮助平台的加速发展。

因此，多语言会议辅助平台必须时刻关注政策的变动方向。从互联网服务行业的发展来看，随着简政放权，互联网服务业的准入机制逐步放宽，也导致产业暴露出一些行业行为不规范的问题，如服务质量不达标、服务宣传过分夸大，存在欺诈消费者的行为等，从而国家从政策层面对互联网服务业的规范性也将逐步加强。

因此就根据当下的市场环境，互联网服务行业的规范性问题就十分的紧迫。所以，多语言会议辅助平台在投入运营后，必须从细节抓起，注重行业规范，必要时，宁可放缓业务量的增长也要对用户负责，严把质量关，最大程度的降低用户的不愉快体验，也避免将政策对会议服务平台的这一产业鼓励转为严控。

10.2 知识产权管理相关风险

随着“互联网+”战略的持续推进，市场竞争日趋激烈，知识产权的诉讼也不断的增多，知识产权管理下所面临的风险也应当引起我们的高度重视。首先，在企业创立之初，我们企业作为互联网产业与服务型产业相结合下的新兴产业，在注册商标、确定企业名称之前一定要认真检索，避免相似或雷同，从自身企业文化与服务精神出发，不搭便车，从而规避日后与他方产生利益冲突的风险。

随着产业的逐步发展，以及市场竞争力的逐步提升，将会有更多的企业从事到多语言会议辅助平台这一领域中寻求利益。不乏一些不法企业为了走捷径，在未经我们同意的情况下，采用与我方公司相同或相似的商标名称等，给企业带来一定负面效应。我方权益受损时，应当及时通过有关部门进行遏制，避免这一风险的进一步扩大。

多语言会议辅助平台，主要承担着会议内容的翻译、传送以及在与会议主办方协商下对会议内容的云端存储和下载等功能。但是随着互联网渠道的泛滥，存在一些别有心机的用户通过不合法的渠道对会议内容进行下载甚至是非法传播。从而侵犯我方与会议主办方以及相关人员的知识产权。为了降低这一风险发生的概率，我们应当对翻译、传播及云端存储的会议内容进行严密的保护，以免其泄露或被不法分子利用。对于由特殊原因被侵害的情况，我们因运用法律武器进行及时地权益维护。

平台的运行需要将主办方相关信息上传云端进行信息的处理才能完成服务。针对这一过程为避免与主办方发生知识产权纠纷，公司将与专业的法务公司合作，在服务前制定相关的法务条文，根据主办方的保密性要求作出相应的处理避免产生矛盾纠纷，并在日常的工作中通过法务公司对相关法律风险进行预判，及时规避。

10.3 上下游产业链及客户管理相关风险

上下游产业链的服务观念以及客户消费观念的转变速度缓慢是形成风险隐患的重要原因之一。多语言会议辅助平台作为服务的中间方，其对于会议主办方和语言团队有着较大的依赖性，但是由于市场的不确定性风险，作为客户的会议主办方的消费观念与语言团队的服务观念的转变速度存在滞后性，这不仅对平台市场规模的拓展产生阻

碍，同时也不利于企业自我形象的树立和文化价值理念的传播。

虽然目前随着全球化进程的加速，而且目前包括同声传译在内的会议服务在我国仍处于相对资源短缺状态，因此平台所提供的会议辅助工作有着巨大的潜在市场。但是，如果平台未能推动上下游产业链转变他们的消费观念与服务观念，那么囿于传统的消费与服务观念，消费市场很难扩展。

因此，在会议辅助平台进入市场后，应当着力推广新型的消费观念和服务观念，投入大量资源有针对性地提出推广方案，突出平台在服务提供方面的差异化优势与服务价值理念，明确定位，与具有影响力的国际会议的主办方（包括大型企业、高校等）进行重点推广，形成经典案例，做好示范效应，扩大并巩固消费群体与语言合作团体。

服务质量随市场规模的扩大业务增多而出现下滑的风险。随着市场的逐步扩展及公司能力的逐步完善，平台将吸纳更多的客户群体，但同时也面临着由于服务对象的扩充而导致服务质量的折扣从而损失固定客源的风险。

针对这一风险，首先我们应当从内规范服务质量的标准，并对语言团队的工作能力和工作素质进行严格的检验与考评，确保在源头上杜绝服务效果欠佳的工作人员参与会议的服务工作。保证在业务量扩大的前提下也能提供优质的会议服务。与翻译团队在合同内做好明确的职责划分与责任承担说明：对于非技术层面因素而造成的翻译信息不准确、翻译内容失真、翻译速度过慢等问题则由翻译团队承担全部责任。

由于平台运作的性质原因，技术层面需要将会议内容上传云端处理，但这一流程导致客户对会议内容的保密性存在顾虑，而拒绝使用这一服务。

因此公司在与客户进行合作的之前，将会与会议主办方签订保密协议，对于需要加密的会议内容，对于需要接受服务的与会人员需使用个人信息（姓名或手机号码）方可进入平台，并且就会议结束后对是否在云端存储会议内容供日后使用达成一致，切实保护客户会议信息的安全性。

10.4 硬件设备及平台稳定风险

多语言会议辅助平台作为互联网服务业下的技术型产品，一方面，在使用过程中可能存在软件平台的运行不流畅，传递信息受技术影响存在失真的情况；另一个方面，平台的运行需要依赖一批硬件设备支持，随着业务的扩张，设备的消耗与使用容易导致设备发生故障的概率大大增加，从对工作效果产生一定负面效果。

因此，公司将由技术支持部组建专门的技术维护与运行团队，吸纳并培养一批优秀技术人才，专职负责产品及设备的运行及维护，缩小设备检修周期，定期对软件进行更新，修复漏洞，并在辅助会议召开前对平台及相关技术进行全面检查，保证平台及设备的运行无误。除此，也将聘请专业的安全监测公司对平台及设备进行监测，对安全隐患进行及时排查；再者，公司将与专业的技术型公司或团队进行合作，定期组织公司内部技术团队的进修与培训，用先进的技术武装团队，将最新的技术投入到设备及平台的运行，以达到服务的最佳效果。

10.5 内部人员管理风险

在创业初期，企业将通过对人员职责的分工，职位的任命以及吸纳新人的进入来不断完善管理层次，因此也将面临选人、用人、进人、走人的风险：

对一定岗位或职位所安排的工作人员没有契合岗位特点与要求，导致工作效率低下，影响团队效率。

在招募新人的过程中，由于没有严格的标准和充分的预计需求，从而造成甄选与录用的新人达不到工作要求或过多招录闲置人员，提高人工成本、增加人力财务负担。

由于企业处在初步发展阶段，可能由于企业形象树立不到位，员工的培训工作不及时以及企业发展前景不够清晰、员工福利制度不够完善等原因导致员工对企业的不能形成客观真实的印象，对企业不够重视，致使企业进入人员流失的困厄之中。

规避对策：

（1）制定严格的招聘指标与考核标准，形成健全、完善的员工录用与选拔制度；规范绩效考核标准和奖惩制度以及监督机制，及时吸纳优秀合适的人才、淘汰闲置、不合适的人选。

(2) 实行员工培养计划,对于具有优秀潜质和能力的员工要进行针对性培训,定岗定责,从而解决员工能力素质与工作岗位不匹配的问题。

10.6 免责条款相关风险

鉴于多语言会议辅助平台是互联网服务业下的一个新兴产品,它的运营除了自身团队的工作外,与会议的主办方以及合作的语言团队都有着密切的配合以及相关的利益的关联,三方的合作就进一步增加了平台在服务过程中的风险突发率,因此公司就服务业务方面风险拟定部分免责声明:

1. 会议主办方须明白,本服务仅依据会议内容及会议进展状况进行提供,本服务涉及到互联网及相关通信等服务,可能会受到各个环节不稳定因素的影响。因此我方认为若因会议主办方自身安排欠妥当或会议进程单方更改包括会议中断、会议提前、推迟或取消等临时性因素,以及会场现场混乱等影响而导致平台服务效果欠佳的风险。会议主办方须承担以上风险,在此种情况下,本公司与合作翻译团队对服务质量不做担保也不予以承担任何责任。

2. 如因本平台合作的语言翻译团队业务水平不达标,导致服务效果受损,影响会议质量,本公司承诺在第一时间与语言团队联系,由语言团队承担由此造成的相关损失。本公司不承担责任。

3. 我公司提供的主要是一种多语言会议辅助服务,因此经由本公司服务平台翻译、播放的会议信息(包括文字、音乐、图片、视频等资料),由于我方的不可控因素,当信息涉及合法性、真实性等风险的情况,均由信息提供方即会议主办方承担全部责任。

其次,若我公司在与其他合作方(包括会议主办方和语言团队)签订合同的时候,对方提出的免责条款会严重损害我方合法权益的情况,我方应该指出其条款中不合法的地方,要求作出调整,否则拒绝签订合同。

若是由于之前迫于一定需要而和部分合作方不得已签订了免责条款,一旦发生争议,并造成我方人身伤害或重大财产损失的情况。面对这一风险,我方应当拿起法律武器,要求对方承担相应责任。



翌日以创新服务传行业之义辅会议产业之兴

——严创团队 III，为梦出征

2016.4.17