**北京印刷学院2020年创业计划书**

**项目名称：Reme定位闹钟**

**负 责 人：李宏琛**

**团队成员：李宏琛 郑淇**

**学 院：信息工程学院**

**联系电话：18801011560**

**提交日期：2020.5.28**

目 录

[一、计划摘要 1](#_Toc36717850)

[二、公司介绍 2](#_Toc36717851)

[三、产品与服务 2](#_Toc36717852)

[1.产品与服务特色 2](#_Toc36717853)

[2.产品与研发情况 3](#_Toc36717854)

[3.自主知识产权 3](#_Toc36717855)

[四、创业团队 4](#_Toc36717856)

[五、技术分析 5](#_Toc36717857)

[1 .项目的研发成果及客观评价 5](#_Toc36717858)

[2.主要技术竞争对手 5](#_Toc36717859)

[3.研发计划 5](#_Toc36717860)

[4.技术资源 5](#_Toc36717861)

[5.激励措施 5](#_Toc36717862)

[六、市场分析 6](#_Toc36717863)

[1．行业状况 6](#_Toc36717864)

[2．市场前景与预测 6](#_Toc36717865)

[3．目标市场 6](#_Toc36717866)

[4．主要竞争对手 6](#_Toc36717867)

[5．市场壁垒 6](#_Toc36717868)

[6．销售预测 6](#_Toc36717869)

[七、竞争分析 7](#_Toc36717870)

[SWOT分析工具 7](#_Toc36717871)

[八、 风险分析与控制 7](#_Toc36717873)

[九 、公司经营战略 8](#_Toc36717874)

[1．公司发展战略 8](#_Toc36717875)

[2．市场营销策略 8](#_Toc36717876)

[十、 三年发展规划 8](#_Toc36717877)

[1．行业地位： 8](#_Toc36717878)

[2．销售收入： 9](#_Toc36717879)

[3．市场占有率： 9](#_Toc36717880)

[4．产品品牌： 9](#_Toc36717881)

[十一、项目资金与筹划 9](#_Toc36717882)

[十二、项目财务分析 1](#_Toc36717883)0

[十三、创业项目股权结构 1](#_Toc36717884)1

## 计划摘要

◆主要内容：

根据澳大利亚昆士兰科技大学的一项研究报告结果显示，如今人们由于市场压力和睡眠减少或使用过多智能手机等问题使睡眠质量下降，驾驶不安全，甚至导致对一些美好的记忆都感到模糊。

而我们作为一个致力于提高人们生活质量和享受智能服务的团队，我们将开发推出一款名为Reme的定位闹钟，在用户想要回想起而不得的时候我们会提供贴心的提示和预警，以避免出现差错。

有了这款软件，我们不会再忘记需要接机的朋友；也不会忘记放在衣柜中蒙尘的新衣；更不会忘记那神圣的结婚纪念日。不仅如此，在这些功能的基础上，我们还能够随时处理用户：做什么，跟谁做，在哪做的疑难问题，我们的项目软件采用了智能筛选和大数据云计算的算法技术，在确保拥有强大的处理和归纳功能的同时我们的软件还拥有着深受年轻人欢迎的简洁大方的UI界面，同时也顺应市场需求添加了一些特色功能和贴心的人工服务。

Reme项目正在紧凑的研发设计中，预计在一年之内申请一个自主设计的注册商标，同时申请软件相应的著作权，并至少申请一项自主专利。软件投放市场之后，我们将会不断的完善更新，争取做到一周一个小版本更新，随时应对市场变动，掌握市场动向，并在3年之内站住脚跟，5年之内成为行业的标杆，成为海马体软件的标志。

Reme不仅要为用户服务，也要为用户思考，成为一款能思考能设身处地的一款海马体软件，软件会思考，在国内的海马体类型软件中都是绝无仅有的，我们将在开发后先小范围的进行测试，然后修改完善后投入市场，不光要从基础的电视视频广告层面进行推广，我们还会在各大热门软件中深入，将品牌深入人心。

在项目计划投资中包含房租水电和员工杂费等预计投资60万，其中广告费我们将投入大概20万，经过我们的计算，一年内月用户量达到10000左右就可以获得近60万的收益，加上广告的赞助和其他的相关资金可预计收益100万，投资资金包含银行中贷款，但主要是天使投资和拉动外界资金赞助。

我们的团队有着非常敏锐的洞察力和市场分析能力，再加上有着丰富的社会实践经验，同时还有很多的专家教授都会给我们提供帮助，我相信我们的公司前途自是一片光明。我们的产品注重质量，注重人性化，相信大家使用过我们的Reme之后，不会需要太多的描述，Reme将会成为我们通往美好生活必不可少的一块基砖，也会成为我们智能生活的好帮手。

## 公司介绍

◆主要内容：

项目背景：作为一名学生党，看着每天的功课内容和课程考试逐渐的愈累愈多，而关键的是总会忘记一些重要的会议和考试时间，这样的事情总是会打我们一个措手不及，给我们的生活带来很大的压力和负担。

美国南加利福尼亚大学的一项研究表明：人在记忆同时超过5件事的情况下，对于事物的处理结果失误率会增加12.5%，人的焦虑程度也会增加33%.而我们的Reme因此应运而生，我们的软件不光能记下事件，更能及时分类，及时提醒，会成为我们生活中不可缺少的好帮手，也会很好的缓解我们的焦虑程度，让我们生活的更加美好，更加健康。

客户和痛点：我们为那些善于创造事件而难以及时消化的人们提供随身携带的手机海马体，帮助他们及时想起，及时解决，从不错过生活中美好的一点一滴。

项目简介：Reme定位闹钟，一款致力于创造美好生活，用海马体般思考的产品服务解决我们生活琐碎的软件。，

核心竞争力：我们的产品不仅具备创新智能的特点，更多的是我们的功能并不死板并不单一，我们综合了目前市场所需的日常功能需求，结合到我们的Reme上，使得我们的软件在满足用户的各项需求之上，让用户使用得贴心，使用得舒心。

我们的产品并不只是单单像便利贴一样，需要定时打开才能了解内容，我们会根据用户的输入时间，默认的按时对用户进行提醒，并且根据用户的使用喜好进行提醒模式的修改，争取做到产品的智能化人性化，拥有强大稳固的产品竞争力。

运营现状：目前软件正在制作开发之中，已经完成了初步的UI设计和在算法设计的过程中，预计在6月底完成20%的软件项目工程。

价值主张：我们的团队是为了人们更加美好的生活和享受更加智能更加贴心的服务而奋斗，我们希望我们能更加的完善我们的软件让全中国乃至全世界的人都能够享受到这种智能的服务。

## 产品与服务

### 产品与服务特色

◆主要内容：

客户需求与市场机会

如今现代人由于手机的普及和深入导致大量的注意力分散，继而影响到了正常的生活和工作，目前最为严重的莫过于上班族年轻人，大量的工作和生活情景让他们很难顾全具悉，总是会遗忘很多像是开会或者是接送朋友这种十分重要的事情。

目前来说现在大多数的人会选择定个闹钟或者买便利贴什么的进行补救，但是闹钟会出声音，便利贴无法随身携带，仍会产生很多很多的问题，设想一下，在重要的会议中，当大家都认真的听着领导发言的时候突然一声巨响，你设定的闹钟打乱了大家的会议进程，这样的场景我相信大家谁都不乐意成为始作俑者。

而我们的Reme，对用户进行提示，提示时会弹出内容，同时会进行震动，如果需要还可以根据要求增减修改声音，在对用户提示的同时又不会产生干扰，让用户对需要被提示的内容一目了然而且不被干扰。

产品（业务）定位与特色

产品定位：现代的软件像抖音快手等广受欢迎都是因为简洁大方的界面和模块，所以我们的软件同样会以简洁美观的界面面向所有用户。

作为一款安全免费的软件，软件的大部分功能完全免费，但是一些定制的内容会按用户需求收费，软件完全可以离线使用，而且我们拥有设计精密的用户数据库，所以用户完全不需要担心信息和内容的泄密，我们计划在之后加上一些社区交流的功能，有需要的用户同样可以交流记忆，彻心交谈，我们的算法是基于智能选择和大数据的理论上进行设计与研发的，因此会完全满足用户对于智能软件的设想与基础的功能要求。

产品特色：产品最核心的就是功能，由于我们的产品能够思考所以我们给用户的服务并不像普通的闹钟或便利贴一样死板，而是人性化智能化的服务。

我们团队致力于从改善用户生活的角度进行软件功能的考虑，能够让用户的手机活起来思考起来帮助用户记忆和回忆，让用户得到更加优质的享受。并且我们的软件本身并不收费，而是根据一些定制和特制的内容进行按月或者按年的收费。费用也不会很高，上到老人下到小孩都能够承受消费。无论男女无论老少，操作的适用程度都非常的简单，输入到软件中，无论是照片文字还是视频文件，都会在合适的时候提醒用户进行及时处理。

现代的软件像抖音快手等广受欢迎都是因为简洁大方的界面和模块，所以我们的软件同样会以简洁美观的界面面向所有用户。

服务特色：我们的服务会以一个核心三个方向的角度进行：绝不一昧灌输，在保持软件功能综合的同时，既要让用户享受到服务；也要让用户感受到服务；更要让用户接受服务。

作为一款免费使用的软件，Reme的核心功能就是对用户进行智能的提醒和反映，其次我们团队会让用户之间能够进行共享，能让人知道你的记忆，也让你了解别人的过去，让用户之间共享信息，让软件成为用户可以交流可以依赖的平台。

### 产品与研发情况

◆主要内容：

我们的项目产品的技术复杂度和技术水平目前在国内属于先进水平，填补了国内目前没有智能化人性化服务的记忆型海马体手机软件的空缺。

### 自主知识产权

◆主要内容：

本项目计划一年内申请一个自主设计的注册商标，同时申请软件相应的著作权，并至少申请一项自主专利。

## 四、创业团队

◆学校、学历、专业、技能、特长

团队成员：

李宏琛：北京印刷学院，本科，计算机技术与应用，擅长学习和创造算法，学习能力和效率极高，擅长学习运用

郑淇：北京印刷学院，本科，计算机技术与应用，擅长设计UI，搭建框架和研究资料，心思缜密，擅长分析判断

◆曾经获得创业大赛和学习竞赛荣誉与奖励

曾获得世界机器人大赛中国赛区三等奖

◆参加社会实践与社团活动情况

李宏琛与郑淇都曾参加2019年国庆70周年阅兵，并参与校内多项活动与大量社团 活动。

李宏琛多次参与社区和北京市的活动与安排组织。

郑淇也曾多次参与公司对外的项目组织与内容和社会活动安排。

◆团队成员的抗挫折能力（多次创业）

李宏琛曾多次参与校外的一些公司单位的项目组织的进程，但是很多的方案和想法半数都不被公司采纳，但仍坚持不断的学习构新。

郑淇曾多次参与社团和校内外的组织协调工作，很多过程一度坎坷，多次不被配合，也参与过很多公司的项目进程，成果也曾多次被拒但仍不断的学习耐心，为了团队和最好的结果努力着。

◆团队合作精神、组织协调能力

李宏琛与郑淇合作效率高，执行力强，相互熟识，有很坚实的合作协调能力，也有着一致的价值观和对于公司项目的经营理念。

◆团队成员专业、能力、性格、性别的互补性

李宏琛与郑淇都为计算机专业，都曾参加校内和校外的算法编程类大赛：

李宏琛，男，擅长算法学习转换，多次将郑淇的分析转换为更高级的算法，为人性格阳光大方，善于演说，曾帮助社团对外招资进行游说。

郑淇，女，擅长问题分析判断，多次完善修改李宏琛曾设计的算法与思想，为人性格沉稳，善于周全完善团队团队，多次改善团队分歧和矛盾问题。

◆创业激情、创业梦想、创业经验

我们的Reme不仅旨在让使用者感受到智能人性化的服务，更是实现我们将中国带进智能化便利化的生活的梦想的一个起点，我们有足够的热情和力量，也有充足完备的计划与时间，我们相信不久的将来我们一定能在梦想的里程碑上刻下属于我们的足迹！

## 五、技术分析

### （一）项目的研发成果及客观评价

项目目前处于研发阶段，我们已经逐步设计出软件的核心智能算法，客观来看，研发速度比较中肯，研发内容也十分重要，但是项目时间所需较长，所以研发的总体进程有待加快。

### （二）主要技术竞争对手

1.背景

如今国内市场暂时没有Reme这种多功能便捷式的海马体软件，多的是专项如闹钟，或者便利贴式的软件，但是我们有信心能够超越他们成为我们日常生活中不可分割的一个部分。

1. 竞争对手

根据专项的类型竞争对手有所不同，闹钟国内有437万次安装的“正点闹钟”，166万次安装的“起床闹钟”，而定位软件则有多达34.9亿次安装的“高德地图”，多达5.3亿次安装的“腾讯地图”，而便利贴类型的软件则有1.4亿次安装的“随手记”。

1. 措施

我们团队将从这些优质的前辈软件中择优排劣，结合我们自己的软件独有特色，在市场上进行专项的推广，目的就是为了让用户能够记住我们的品牌，从而从用户基础上达到一个较高的层次，然后我们改进完善软件内容，实现软件的口碑和公司的口碑，然后再面向全社会市场推广，争取对于这些前辈软件进行超越。

### （三）研发计划

1.产品质量把控

我们将着手软件制作研发的每一个步骤，争取做到阶段完美，契合完美，对于软件的所有界面设计和代码的修改编写我们都会做到亲力亲为，自主创建，在软件的制作中我们也会不停的思考，争取让我们的软件想起来，动起来，让我们的软件质量高起来。

1. 产品研发

我们的产品研发过程重在自主并且保密，不会让市场提前出现或者完全相似的软件，我们抱着美化生活美好生活的理念为用户的一切可能需求进行思考，同时改进我们的项目进程和推进。我们的团队也会在研发的过程中就一些新想法新思路与一些教授前辈进行探讨，做到开发有据，设计有心的宗旨，我们会在推进软件设计的过程中保证质量的稳定，也保证软件的精致度和完成度，也会在最短时间内跟上时代的潮流，市场的潮流，用户的需求。

**（四） 技术资源**

我们将与多位专业教授和老师进行多次沟通，也有大量的科研资料和软件的经验作为基础，我们的团队也有着敏锐的市场洞察力和富有创造力的大脑和思想，在研发的同时我们也会不停的在国内外搜寻相关资料，不停的改进不停的完善。

**（五）激励措施**

研发过程中我们会学习大型公司的先进奖罚机制，让我们的团队舒适和顺心，保证工作的稳定推进和同事间的和睦友好，也会隔时聚餐以示鼓励和激励工作的完成。

**六、市场分析**

**（一）行业状况**

目前国内市场的海马体类型软件数量并不多，软件质量也是参差不齐，在韩国日本美国等国家这类软件的销量并不差，有着很好的中国前景和市场。

1. **市场前景与预测**

目前在国内还没有开拓出海马体软件的大量市场，但是在日韩美国家等均有先例。按照以往的市场模式，这类软件还有着大量的市场空间和估值，在3-5年间相信会有大量的此类软件进行问世。

1. **目标市场**

我们的软件面向大众群体，其中青年的消费力和使用率最高，所以我们的软件投放市场也主要是大量的热门视频软件和相应的软件市场。我们会在目前最受欢迎的热门软件如抖音快手等投放我们的广告和内容，也会根据情况进行相应的改动，让我们的品牌快速进入市场，扎根市场。

1. **主要竞争对手**

我们的主要竞争对手就是市场上1.5亿次下载量的“随手记”，其软件的内容与我们的设计初衷有些神似，我们会有计划有安排的逐步攀越过这座高峰。

1. **市场壁垒**

目前的市场对于这类的软件需求不大，主要原因是用户不清楚这类软件的作用，如当时的短视频软件一样，没有明确的目的需求，。们会在潜移默化中对用户进行一个品牌的植入，然后我们就可以将功能一点点的细化一点点的推广，让用户了解，让用户需要。

1. **销售预测**

营业初期我们的要求不高，达到使用人均消费力的20%即可，即1000人使用，2000元左右的销售额，在试营期结束后我们会达到人均消费力的30%，达到稳定后我们预期会达到人均消费力的35%。

## 七、竞争分析

### SWOT分析工具

SWOT分析工具

— S（Strength） 优势

— W（Weak） 劣势

— O（Opportunity） 机会

— T（Threaten） 威胁

◆主要内容：

①优势（strength）。

1. 我们的软件随时随地都能够使用，没有使用门槛，也没有使用的学历或者年龄限制。
2. 我们的软件并不死板，给与的服务和功能都是经过思考，经过智能化处理之后让人贴心放心的结果。

政策优势的描述：我们的软件是创新性项目软件设计，国家在今年制定了一系列的鼓励协同创新的政策，也出台了鼓励创新税收优惠政策，会对于我们税收进行一定程度的优惠减免，同时创新创业也有相应的平台进行支持和帮助，有相关的专家和专业人士会对于我们这类创新的项目进行咨询和辅导。

我们的项目产品的技术复杂度和技术水平等均数高端，填补了国内目前没有智能化人性化服务的记忆型海马体手机软件的空缺。专利在申报的阶段，我们的软件设计过程是对外保密的，算法等都是我们内部自主设计和创新，团队人数较少所以保证在设计结束前不会流向市场，也不会产生类似的衍生物，我们的UI设计会美观大方，尽量做到简洁化取向化，满足用户的美观需求。

② 劣势（weakness）。

（1）产品类型在国内较少，所以在市场推广和营销的初期销量比较中肯。

（2）品牌没有辨识度，难以在用户的心中占有一定的地位。

处理方法：在初期将产品投向市场，我们会先建立品牌效应，在各大软件和热门视频中留下属于我们自己的足迹，让市场用户先对我们有一定的了解，然后我们再宣传我们的软件，达到公司项目双赢的效果。

③ 机会（opportunity）。

（1）国家鼓励协同创新，而且随着高智能时代和5g时代的来临，我们的软件和使用内容会更加的丰富和复杂，在这样的环境下我们的海马体软件Reme是有着很可观的前景和市场（2）市场中此类软件较少，而且品牌不突出，所以市场竞争氛围并不紧张，我们需要承受的压力也相对较轻。

④ 威胁（threats）

（1）最大的威胁还是品牌辨识度，软件的内容可以随着要求和时间进行更改，但是诸如抖音快手等都是先打出品牌后完善内容的经营模式。所以我们在前期需要充足的资金来提高我们的品牌效益，也要在提高品牌的同时深入市场，最重要的还是要深入用户，要让用户知道我们Reme。也要让用户明白我们的功能。

（2）其次就是公司的管理，公司不能急于一时，前期就要求做大做强，完全可以从工作室开始，当市场和经营成熟之后我们再进行规模的扩大和人员的招致，最后再完成实体公司的建成，这样我们就不会分散精力，也不会给我们过重的压力。

## 八、 风险分析与控制

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 风险名称 | 风险评估 | 应对策略 |
| 市场风险 | 市场竞争力不足，需求市场低靡，没有强大的品牌竞争力 | 团队提高产品的核心竞争力，根据市场情况，及时调整市场及产品定位，以及企业内部的调整，要将品牌深入人心，渗透市场。 |
| 资金风险 | 公司原始资本及收入不足公司运营的支出过高，资金链断裂，入不敷出。 | 公司运营的前期，严格把控各项支出，合理适当的调整公司的布局及运营规模。在平台内获得赢利点，寻找风险投资公司投资，明确发展计划，合理安排各项资金。 |
| 经营管理风险 | 产品经营不善，企业内部经营不善，公司内部组织不和睦。 | 加强内部的管理，考核，奖惩等运营机制。加大产品的研发投资管理力度。用公司内部的经营带动产品的发展，让员工放心，让工作顺心。 |
| 汇率凤险 | 国际相关事件引起的汇率变动 | 时刻关注国际事件，预测汇率风险，提前做好应对措施。 |
| 对关键项目人员依赖 | 关键项目人员离职，关键项目人员短缺， | 为防止企业发展阶段的人才短缺及依赖性的特点，应及时调整人才策略，做好人才储备，培养，以及加强合作合同，加强公司文化，忠诚，归属感的提升等，以实力和发展前途留住员工和技术人员。 |

## 九 、公司经营战略

### （一）公司发展战略

◆成本领先战略（低价格战略）

我们的Reme产品主打低价格战略，实现超过80%的功能免费，并且定制功能价格低廉，主推性价比，首先积累口碑，成为需求，然后适量提高盈利，开发更多功能，调高收入与创作热情，完成战略性发展和目标。

### （二）市场营销策略

◆ 4S理论

满意（satisfaction） 服务（service） 速度（speed） 诚意（sincerity）

满意：我们的Reme产品要求做到满足客户需求，想客户所想，做客户所做，让每个用户达到至少90%的满意程度，定时收集用户使用数据，进行计算分析，使用抽查的调查问卷，做到不打扰用户，用心体谅用户，用心体会用户、

服务：我们在软件推广后将会开通线上的人工服务，保证所有的用户都不被遗忘，所有的意见都被重视。

速度：我们保证把握市场动向，根据市场变动适时调整功能与内容，至少一周更新一次小版本，让用户及时感受到功能的更新与服务的贴心。

诚意：我们保证80%的软件功能不收费，如果出现大量收费内容，用户可及时反馈，我们也会在一周一次的小版本更新中及时进行改正，争取让用户用的开心，用的顺心。

1. **三年发展规划**
2. **行业地位：**

我们的团队计划在1年内在市场中站立脚跟，第二年在行业衡量动向，三年内成为行业的标志。

1. **销售收入：**

我们团队开发的Reme的销售收入预计达到月均5万左右，其中近40%为广告或者赞助等收入，剩余的60%则从用户的付费内容中获取，在将来我们计划开拓衍生产品如设计带有logo的衣帽等，同样会有客观的销售收入。

1. **市场占有率：**

计划在两年之内占领10的此等类型的软件市场，在3-5年成为标杆，占领40%-50%的同行软件市场，同时占据60%的全民使用手机人数，让60%的人都安装与使用我们的Reme软件。

### 产品品牌：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 科目名称 | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 备注 |
| 1 | 产品研发种类/个 | 1 | 2 | 3 | 软件或品牌 |
| 2 | 产品生产数量/件 | 1 | 2 | 3 | 软件或品牌 |
| 3 | 产品销售数量/人 | 10000 | 20000 | 50000 | 产品使用人数 |
| 4 | 产品年销售额/（万元） | 60 | 80 | 100 | 主营业务收入 |
| 5 | 产品年利润额/（万元） | 16.5 | 16.8 | 20.8 | 营业利润 |
| 6 | 产品年缴税额/（万元） | 4.03 | 4.2 | 5.2 | 所得税 |
| 7 | 产品市场占有率/% | 5% | 15% | 30% | 市场占比 |
| 8 | 产品市场覆盖率/% | 10% | 20% | 30% | 市场覆盖 |
| 9 | 销售渠道数量/个 | 10 | 20 | 30 |  |
| 10 | 客户数量/个 | 1  1  2 | 1  2  5 | 2  3  10 | 大型企业客户  中型企业客户  小型公司客户 |
| 11 | 知识产权数量/个 | 1  1  1  1  1 | 1  2  2  2  2 | 2  4  3  3  2 | 发明专利  实用新型  外观设计  软件著作权  商标，LOGO |

## 十一、项目资金与筹划

创业资金筹措途径

：

1 大学生创业信用贷款（100000）。

2 创新创业大赛奖金（200000）。

3 天使投资（预计600000）。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目实施区域 | 资金投入进度 | 效果 | 起止时间 |
| 品牌导入阶段 | 100000 | 软件开发初期，预计效果较好 | 2020.5.1-2021.5.1 |
| 品牌成长阶段 | 300000 | 软件逐渐丰满，逐渐符合大众需求，把握市场平衡，占据一席之地 | 2021.5.1-2023.5.1 |
| 品牌成熟阶段 | 500000 | 软件技术和综合功能成熟，占据市场，成为同行的指向标，成为标志。 | 2023.5.1-2025.5.1 |

## 十二、项目财务分析

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项 目 | | 2020年  （元） | 2021年  （元） | 2022年  （元） |
| 一、主营业务收入 | | 60万 | 80万 | 100万 |
| 加：其他收入 | | 10万 | 20万 | 40万 |
| 减：主营业务成本 | 生产/采购成本 | 10万 | 15万 | 20万 |
| 营业税金及附加(按 5.5%计算) | | 3.85万 | 5.5万 | 7.7万 |
| 变动销售费用 | 销售提成 | 5万 | 8万 | 12万 |
| 边际贡献率(%)=（主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成）/主营业务收入 | | 45% | 57% | 60.3% |
| 固定销售费用 | 宣传推广费 | 20万 | 30万 | 40万 |
| 管理费用 | 场地租金 | 5000/月 | 10000/月 | 20000/月 |
| 员工薪酬 | 5000底薪 | 7000底薪 | 10000底薪 |
| 办公用品及耗材 | 1万 | 2万 | 3万 |
| 水、电、交通差旅费 | 2万 | 3万 | 4万 |
| 固定资产折旧 | 0 | 5000 | 2万 |
| 其他管理费用 | 0 | 2000 | 5000 |
| 财务费用 | 利息支出 | 1万 | 1万 | 0 |
| 二、营业利润 | | 16.5万 | 16.8万 | 20.8万 |
| 减：所得税费用（按25％计算） | | 4.03万 | 4.2万 | 5.2万 |
| 三、净利润 | | 12.47万 | 12.6万 | 15.6万 |

## 十三、创业项目股权结构

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 参股情况  姓名 | 出资额（万元） | 出资形式 | 单位 | 联系电话 |
| 李宏琛 | 30 | 货币 | 北京印刷学院 | 1880101560 |
| 郑淇 | 15 | 货币 | 北京印刷学院 | \*\*\* |
| 外出股权 | 15 | 货币 | 暂无 | 暂无 |