



CONVEST

立项可行性分析报告

文件状态：	文件标识：	CONVEST-Project-PIM-FEASIBILITY
<input type="checkbox"/> 草稿	当前版本：	1.0
<input checked="" type="checkbox"/> 正式发布	作 者：	李阳，应悦，章程路
<input type="checkbox"/> 正在修改	完成日期：	2020-09-26

版 本 历 史

版本/状态	作者	参与者	起止日期	备注
1.0	章程路	李阳, 应悦	2020-09-14 至 2020-09-26	

目录

- 1. 市场分析 4
 - 1.1 市场发展规模与产品对比 4
 - 1.2 本产品的市场定位 4
 - 1.3 产品消费群体特征 4
- 2. 政策分析 5
- 3. 竞争实力分析 5
- 4. 技术可行性分析 5
- 5. 时间和资源可行性分析 5
- 6. 知识产权分析 6

1. 市场分析

1.1 市场发展规模与产品对比

产品名	图标	公司	上线时间	优点	缺点
天眼查		北京天眼查科技有限公司 (北京金堤科技有限公司子公司)	2014/10/30	1. 产品定位在商业安全工具。2. 官方备案企业征信机构, 可靠性强。	1. 更新时效慢, 无即时查询功能; 2. 页面体验有待加强。
企查查		苏州朗动网络科技有限公司	2014/3/12	1. 和其他同类产品相比, 会员定价较低; 2. 页面体验更好。	1. 功能导航栏过于纷繁杂乱, 不够清晰直观。
启信宝		苏州贝尔塔数据技术有限公司 (上海合合信息科技发展有限公司全资子公司)	2014/5/28	1. 侧重在AI商业调查工具; 2. 数据从宏观微观两个层面进行展示	1. 会员定价策略不够清晰, 难以吸引用户买单。

表 1: 类似产品对比

截至 2019 年, 天眼查的活跃用户规模为 275.2 万, 占总活跃用户的比重为 31.6%; 企查查的活跃用户规模为 245.1 万, 占总活跃用户的比重为 28.1%; 启信宝的活跃用户规模为 125.2 万, 占总活跃用户的比重为 14.4%。三家企业为行业前三, 在总活跃用户中合计占比超过 74%。

1.2 本产品的市场定位

本产品面向一切有企业人事资讯查询分析需求的投资机构或个人。

对于已有明确投资意向的机构而言, 掌握特定投资组合的公司背景、发展方向及核心董事会的人脉关系、社会信誉等信息是必不可少的投资背调; 对于手持相对较小量级的富余资金, 希望投身股票市场获得盈利的个人而言, 其他网站纷繁复杂的公司简介与布满投资术语的年报可读性不佳, 他们更需要简洁易懂的可视化图表, 以增强对各投资行业龙头企业的对比了解, 有助于作出更明智的选择。

1.3 产品消费群体特征

潜在客户: 全体对投资决策有信息搜集与查询意向的人。在进行投资决策之前, 无论是机构或公众, 都一定会有一个信息对比和搜集的过程。但信息搜集的方式是多样的, 例如阅读、整理目标公司的往年财报、浏览财经网站上最近的热门资讯、向身边的老股民讨教市场经验等。这样的投资人就有可能选择也在网络上进行信息搜集, 成为 CONVEST 的客户。

最终客户：注册登入 CONVEST 网站，并使用网站的各项功能辅助自己进行股市投资决策的机构或公众。他们习惯于利用网络获取第一手资讯，并愿意相信网站的内容是真实有效的。

2. 政策分析

为了保障公平竞争，促进企业诚信自律，规范企业信息公示，强化企业信用约束，维护交易安全，提高政府监管效能，扩大社会监督，《企业信息公示暂行条例》已经 2014 年 7 月 23 日国务院第 57 次常务会议通过并于 2014 年 10 月 1 日起施行。这说明国家支持企业信息公示，并着力于提高信息公示的规范性。我们的产品顺应国家政策要求，有一定现实意义。

3. 竞争实力分析

目前来看，期初市场上建立在 web 网页端的企业信息咨询平台大多追求“广而全”的目标，“抢人大战”之后，各平台逐步进行差异化发展，也各自有擅长的领域。例如：天眼查的核心亮点是在关系发现，它通过数据挖掘技术和利用去重名技术解决了做关系关联时遇到的重名问题。但这三款市场主流产品的共同不足是，在高管知识图谱、数据可视化和简报订阅追踪方面只做到了及格水平。

以“企查查”为例，其“关系图谱”是静态的图片，可以对不同元素间距进行拖拽，但无法点击公司名或人名等直接跳转至相关详情页面。我们认为，随着资讯的爆炸式增长，咨询搜查者在很大程度上不会止步于看到简单陈列出的数据与图片，而更需要的是数据良好的可视化呈现和可更改的动态图表。所以基于这两点，本项目团队将从这几部分进行精进，填补市场上的空白。

4. 技术可行性分析

目前文本提取和网页开发均是比较成熟的技术，可视化相应的接口组件也很完善，技术可实现性很大。

本产品涉及的技术主要有文本挖掘、web 网页搭建和数据库构建与维护，团队成员接触过相关知识，也有网页开发的经历，所以项目实现有很大可行性。

技术难点主要集中于前期数据收集爬取与高管信息提取，而且项目包含功能较多，开发周期预计会比较长。

5. 时间和资源可行性分析

按照实际情况和现有的人员情况，目前团队人员基础知识准备充分，相关软硬件配置就绪，开发时间充裕，可以按时完成课程项目。

6. 知识产权分析

目前市场上缺少这样的瞄准特定需求客户的企业信息查询网站，尤其是我们的高管信息关系网，市面上缺少这样的成型产品，所以我们产品有一定的创新性，可以获得知识产权的保护；