



中山大學
SUN YAT-SEN UNIVERSITY

个人金融助手（PFA） 商业计划书

【参赛组：Novitas】

完成日期：2014年5月4日

摘要:

市场背景

随着互联网金融的发展，理财的观念深入人心。然而，市面上现有的金融理财类软件不能满足人们的需要。我们认为，个性化的理财产品将成为下一个引爆点。出于这样的考虑，我们推出一款基于数据收集分析的个性化理财软件——个人金融助手。

产品描述

个人金融助手打通无卡消费数据、投资咨询情况和消费预期三个方面，从中获取消费者行为特点，有针对性地为用户制定个性化的理财方案。

产品定位

面向年轻的理财初学者，为他们提供个性化理财方案，并培养他们的理财意识和习惯。

产品优势

友好的初学者指导教程
直观的理财产品信息对比
强大的数据挖掘与分析
个性化的理财建议

商业模式

在研究大量的数据后，我们得出免费下载广告盈利是互联网模式下的最优选择这一结论。因此，在商业模式方面我们选择如下组合：免费下载；经第三方支付软件付费的可选增值服务；直接为广告主投放广告获益。

目录

| | |
|--------------|----|
| 摘要: | 2 |
| 一、整体介绍..... | 3 |
| 二、市场及竞争..... | 5 |
| 三、运营计划..... | 8 |
| 四、财务预测..... | 10 |

一、整体介绍

1.市场背景

随着网络技术不断发展，上网人数迅速增多。互联网为全世界范围内以及人类生活的诸多方面都带来了变革性影响。而金融业更是应着时代潮流产生了新的运营模式——互联网金融模式。

● 运作

从运作来说，互联网金融模式呈现出以下三个特点：

- （1）支付便捷，市场信息不对称程度降低；
- （2）资金供需双方可以直接交易，银行、券商和交易所等金融中介作用减弱；
- （3）能在保持现有直接和间接融资的资源配置效率，促进经济增长的同时，大幅减少交易成本。

● 适用人群

从适用人群来说互联网金融模式是一种更为民主化、非少数专业精英控制的金融模式。

它使得现在金融业的分工和专业化将被大大淡化，市场参与者更为大众化。在互联网金融发展中，无论是以小额投资著名的人人贷、网络众筹，还是之前金融界杀出的黑马余额宝，都明显地透露出这些金融机构对平民阶层的拉拢意图。服务普通人，聚沙成塔成为互联网金融的必然走向。

● 实现方式

从实现方式来说，手机成为互联网金融最佳载体。相比 PC 或其他上网工具而言，手机具有体积小、易携带的特点，且随身携带手机已成为人们的生活习惯。手机银行具有强大用户基础。据中国人民银行的统计数据显示，2013 年第一季度我国移动支付交易规模达 646.1 亿元，第二季度移动支付交易规模达 1064.1 亿元，预计到 2016 年，中国移动支付市场交易规模将突破 10 万亿元。可见从总量来说，手机金融市场潜力巨大。而从增速比较，据艾瑞咨询统计，2013 年中国移动购物市场交易规模达到 1676.4 亿元，增速是 PC 端网购的 4 倍多。由此可以推测，手机端势必成为互联网金融的必争之地。

● 技术特征

从技术特征来看，互联网金融（主要是手机金融）以信息通讯技术（ICT）为前提，以大数据分析和挖掘为基础，以云计算为手段，以网络安全技术为保障。通过各种网络技术相配合一方面实现资金融通，保障资金安全；另一方面，挖掘用户数据，分析用户特征，从而实现用户的培养以及信用评估。

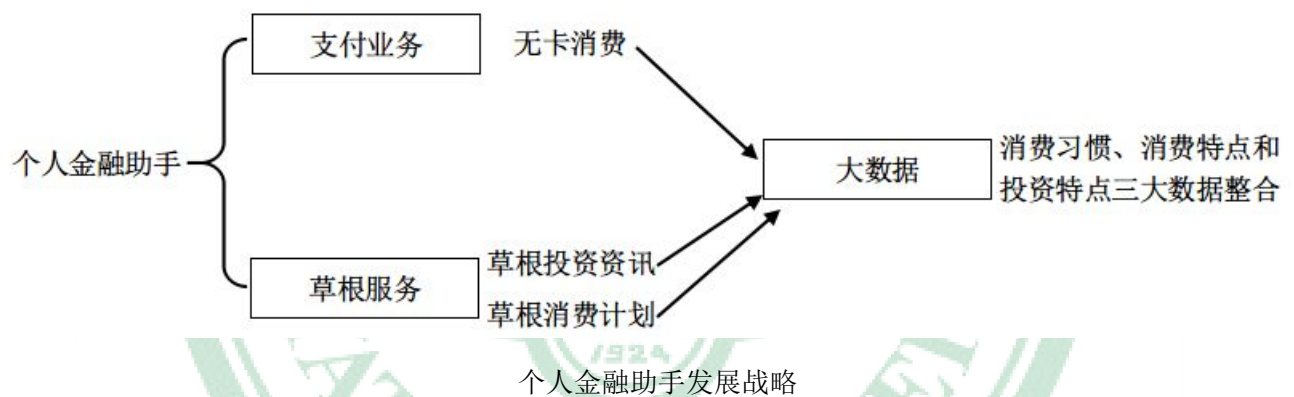
● 业务类型

从业务类型来看，互联网金融（主要是手机金融的业务类型）服务以支付为主，《中国网络支付安全白皮书》显示，2013 年移动支付市场规模预计超过 8000 亿元，达到 2012 年规模的 5 倍以上。各大银行、运营商、手机开发商的合作在移动支付大好的背景下，相继推出的新业务“手机钱包”，之前红极一时的滴滴打车软件便是其中的典型代表。但互联网金融业

不局限与支付领域，其业务从支付逐渐走向存取款、充值、发工资、贷款等综合业务过渡。但实际上，手机这个移动终端，在技术上几乎可以完成所有的金融服务。因此互联网金融（主要是手机金融）还有很大的开发潜力。

2.战略分析

根据上述分析，我们制定了“个人金融助手”发展战略，即要发展互联网金融最关心的业务——支付业务；同时突出工薪阶层在互联网金融模式中的主体地位，贯彻服务草根的意识，有针对性地培养理财模式；最后要全方位记录用户数据，提高数据效用，将数据用于改进服务，培养消费习惯。通过平民专属定制、业务组合出击、金融行为数据深度开发，来顺应互联网金融潮流，培养用户习惯，并提高用户黏度。



● 产品描述

个人金融助手可绑定银行卡、信用卡等卡类产品，实现无卡支付，并能与记账功能联动，在征得用户同意的情况下，记录下每一笔支出并分类。同时，这款软件还可以绑定多个理财产品账户，用简洁的方式直观反映宝宝类产品的收益率，在账户间实现资金的快捷流动。

二、市场及竞争

1. 产品定位

个人金融助手主要面向对理财产品了解不多，生活节奏较快的年轻人，亮点在于三平台联动——无卡消费数据+投资咨询情况+个性理财中体现出的消费预期，三个平台数据共同支持于获取消费者行为特点、培养消费习惯，更好地发挥数据效用，贴近用户使用习惯。

2. 竞争优势

● 实现无卡支付

传统的信用卡类支付方式过于消耗人力以及时间，而手机作为支付终端具有方便快捷的优势。因此，无卡支付是大势所趋。个人金融助手可集成多种支付方式，如信用卡、一卡通等，在超市等场所付款更加快捷。同时，完善的密码保护体系也让用户更加放心，用户可以选择数字、图案、回答问题等多种保护方式。

● 统计消费数据

在征得用户允许的情况下，软件会自动记录每一笔支出，并自动分类。当然，对隐私有较高要求的用户也可选择手动记录分类。用户可以选择每个星期、每个月或自定义时间后生成前一段时间的消费情况统计。另外，用户还可以设定一段时间内的消费额度，在快要到额度前提醒用户。

● 个性理财计划

考虑到未来理财产品的种类和数量会大大增加，用户可能不会把鸡蛋装在一个篮子里，软件可绑定包括百度百赚利、余额宝、网易现金宝、工银现金宝、平安盈在内的多款理财产品账号，直观反映每天的收益情况，便于用户作出判断。同时，在强大的数据支持下，软件

也会有针对性地向用户推荐理财产品。而用户也可以很方便地把理财产品内的钱转移到别的理财产品或银行卡上。

● 培养理财习惯

相比于过去，投资理财市场的主要参与者变成了平民百姓。而理财初学者主要面临两个问题，一是在理财初期无人指导导致上当受骗，二是从零开始难以坚持。个人金融助手通过推送理财资讯帮助用户明白理财的基本概念，同时定时提醒用户，以使用户养成良好的理财习惯，真正摆脱“你不理财，财不理你”的恶性循环。

3.功能对比

| | 支付宝钱包 | 挖财 | 银行理财 | 壹钱包 | 铜板街 | 个人金融助手 |
|------|----------------------|----------------------|----------|--------------|------|----------------------|
| 无卡支付 | 有 | 无 | 无 | 有 | 无 | 有 |
| 银行服务 | 无 | 信用卡还款 | 查看附近银行网点 | 无 | 无 | 查看银行卡消费情况 |
| 服务平台 | 智能手机平板电脑电脑 在线手机网页 | 智能手机平板电脑电脑 在线手机网页 | 智能手机 | 智能手机 电脑在线 | 智能手机 | 智能手机平板电脑电脑 在线手机网页 |

| | | | | | | |
|------|---------------|----------------|-------------------|--------|---------------|-------------------|
| | 支付宝钱包 | 挖财 | 银行理财 | 壹钱包 | 铜板街 | 个人金融助手 |
| 理财资讯 | 无 | 有 | 有 | 无 | 有 | 有 |
| 理财产品 | 余额宝 | 货币基金、混合基金、股票基金 | 短期理财基金、银行理财产品、收益宝 | 无 | 精选保本低风险理财产品 | 包括余额宝、货币基金等多种理财产品 |
| 账目 | 有账单 | 手动记账 | 无 | 有账单 | 无 | 自动记账 |
| 其他功能 | 快的打车、充值一卡通 | 申请信用贷款 | 根据条件筛选理财产品 | 场景支付 | 交易获得“铜板”可兑换话费 | 消费提醒、理财产品收益比较 |
| 主要特色 | 依托阿里巴巴，加强移动支付 | 记账理财网络化 | 无限便捷的投资体验 | 主打社交支付 | 让理财更加安全便捷 | 培养初学者理财习惯 |

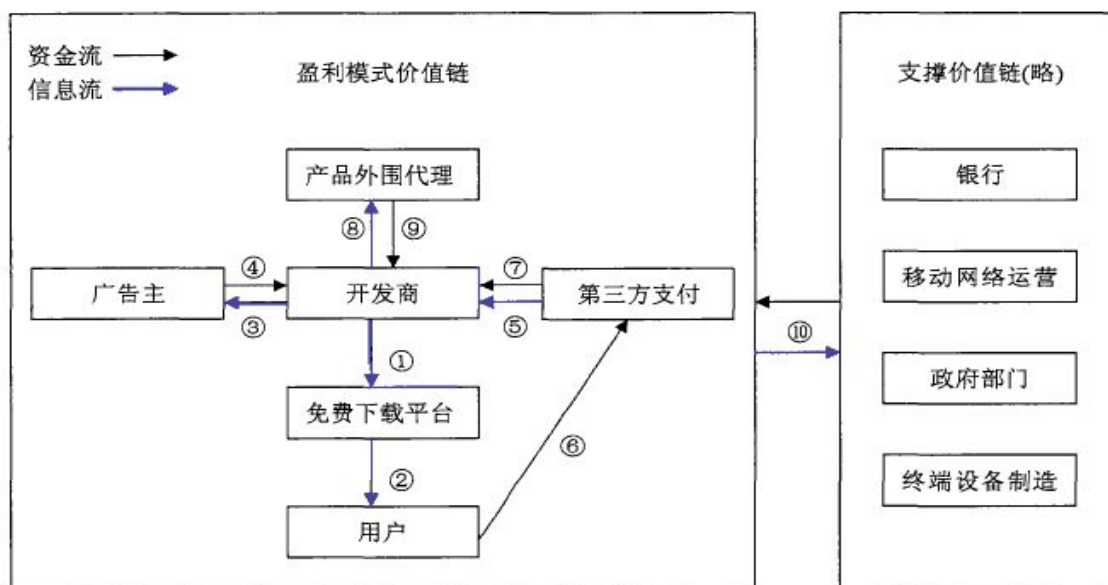
三、运营计划

1.商业模式

商业模式就是企业赚钱的渠道，在线广告盈利模式是互联网经济中最普遍的商业模式。我们选取的商业模式是：免费下载、经第三方支付软件付费的可选增值服务、直接为广告主投放广告获益，简称为组合盈利模式。

移动终端软件行业价值链是由移动网络运营商、开发商、支付平台、终端制造商、广告服务商、服务内容提供商、下载平台、用户等共同打造的一个创造价值的动态活动过程。

2.价值链



①开发商通过免费下载平台，在免费平台上发布软件产品，开发商不需要支付费用。同时可以将软件产品设置成限时免费下载模式，从而提高下载量。从利润成本角度看，通过免费下载平台可以减小市场费用，从而减少成本。

②用户通过免费下载获取软件产品。因此，免费下载模式可以最大化的提高产品的知名度，这也是软件产品体现价值的必要条件。

③④开发商直接从广告主处获取收益，而不是移动广告服务商。这样做有两个好处：首先是避免了广告中间商的手续费用，从而获取更多收益。另一方面是，通过直接面对广告主，可以更有针对性的选择广告，从而为关联性广告做准备。此信息流是开发商需提供给广告主的广告展示量统计信息。

⑤第三方支付方免费提供支付插件，开发商将插件植入软件产品。

⑥用户购买增值服务后，通过支付插件将资金转向第三方支付服务平台。由于软件产品中带了支付插件，所以用户的支付方式简单，并不需要用户太多的操作。简单的支付方式有利于提高用户支付的行为。

⑦第三方支付平台收取一定的手续费后，将剩余资金转向开发商账户。开发商获得收益。

⑧产品成熟阶段随着品牌的树立，开发商可以挖掘产品的外围价值。开发商可以将产品形象版权，商标等信息提供给代理商。

⑨代理商通过商业行为获取收益从而开发商获取收益。

⑩为价值链提供支撑的其他活动对象。例如：银行和第三方支付之间的合作关系，同时

政府和移动网络运营商又是行业标准的制定和法规的制定的参与方。用户和终端设备制造商之间的买卖关系等等。

四、财务预测

1. 股本结构与规模

公司注册资本为 50 万，采取个人出资入股形式，公司股本结构与规模如下：

股本结构与规模表

(单位：万元)

| 股本来源 | 股东 A | 股东 B | 股东 C | 其他 |
|------|-------|-------|-------|-------|
| 金 额 | 12.50 | 12.50 | 12.50 | 12.50 |
| 比 例 | 25% | 25% | 25% | 25% |

股本结构中，个人资金入股占总股本的 75%，风险投资方面，我们打算引入 2—5 家风险投资共同入股，以利于筹资，化解风险，并为以后可能的上市做准备。

2. 资金用途

投入资金主要用于购买生产经营用电脑设备，办公用品等以及作为流动资产，用于购买原材料，日常销售管理费用等期间费用。

企业资产状况表

(单位：万元)

| 类 型 | 无形资产 | 固定资产 | | 流动资产 | | |
|-----|-------|---------------|-------------|-------|------|-----|
| 名 称 | 专利技术 | 生产经营用 电脑设备 | 办公设备及 其他 | 货币资金 | 存 货 | |
| | | | | | 原材料 | 产成品 |
| 金 额 | 30.00 | 5.00 | 5.00 | 35.00 | 5.00 | 0 |
| 合 计 | 30 | 10 | | 40 | | |

费用预算

(单位: 万元)

| 项目 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------|-------|-------|--------|--------|--------|
| 管理费用 | 2.66 | 7.62 | 14.35 | 24.24 | 32.88 |
| 研究开发活动所耗用的材料成本 | 0.04 | 0.06 | 0.07 | 0.11 | 0.19 |
| 用于研究活动的固定资产折旧 | 0.18 | 0.26 | 0.31 | 0.43 | 0.56 |
| 研究人员的工资性支出 | 0.12 | 0.25 | 0.41 | 0.52 | 0.63 |
| 差旅费 | 0.06 | 0.15 | 0.22 | 0.37 | 0.40 |
| 房租水电费 | 0.01 | 0.02 | 0.04 | 0.08 | 0.12 |
| 其他 | 0.12 | 0.03 | 0.27 | 0.43 | 0.66 |
| 营业收入 | 21.21 | 55.64 | 108.56 | 185.66 | 240.77 |
| 净收入 | 15.89 | 41.00 | 79.86 | 137.18 | 175.01 |

3. 预估收益

预估收益

(单位: 万元)

| 报表数据 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------|-------|-------|--------|--------|--------|
| 收入 | 21.21 | 55.64 | 108.56 | 185.66 | 240.77 |
| 净利润 | 15.89 | 41.00 | 79.86 | 137.18 | 175.01 |
| 资产总额 | 65.64 | 77.28 | 115.34 | 191.42 | 272.96 |
| 权益总额 | 55.79 | 68.78 | 106.11 | 174.19 | 253.85 |

公司成立初期共需资金 50 万, 均为股东入股。其中流动资金 40 万, 固定资产投资 10 万。第一年估计盈利 25 万人民币, 以后每年销售利润增长 30% 左右, 投资回收期为 1 年零 11 个月。

