商业计划书

商业模式

下面利用奥斯瓦特瓦德和皮尼厄的商业模式画布模型对本项目的商业模式

有效性进行分析，如下图所示。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 重要伙伴：  数据持有者  法律从业者 | 关键业务：  资料检索查阅  案件预决策  律师训练模式 | 价值主张：  人文服务  优化系统  服务保证  信息安全 | 客户关系：  效率提高  加速互联网化  互利互惠 | 客户部分：  法律从业者  法律咨询者 |
| 核心资源：  数据及分析系统  律师训练系统 | 渠道道路：  人员公关  移动应用商城 |
| 成本结构：  人力成本 系统维护成本 技术开发成本 | | 收入来源：  法律咨询 系统维护 律师模拟系统训练 | | |

图1 商业模式画布模型

1. 项目的开发生产策略

APP成立初期，首批客户大多时法律从业者，与之合作，不仅可以得到稳定的收入来源，而且将会完善APP的主要功能-基于人工智能的法律检索，提高售后服务质量。

1. 营销策略

根据不同客户的所占比例情况，本创业团队结合自身的发展战略进行如下的客户选择：法律咨询者和法律从业者。在此之外，法律待业者将是待开拓的新客户。

2.1 产品策略

本创新团队的初期与法律行业有合作意向，获取了行业代表的需求，他们迫切需要改变目前无论线上还是线下客户跟踪缺失，渴望加强与客户之间的粘合度。意图利用互联网和人工智能建律师案件过程中的大数据系统，并通过客户反馈给用户系统，希望能够优化系统以及个性化的服务，从而获取持续的利润增长点。

2.2渠道策略

鉴于目前，法律咨询的普遍价格定位都比较高，考虑到客户可能无法一下子接受咨询过程支出，所以本创新团队沿用会员制，让客户低价使用APP，并且本创新团队的信息服务平台的个性项目定制是有收费的，以信息服务化的方式达到盈利目的。

本创信团队设立之初就是在网上开发APP，APP对客户提供资料检、索查阅、案件预决策等服务，对客户信息加密，保障服务安全。

2.3推广策略

1. 销售促进

本APP属于信息服务型平台，因此，关于产品的智能化信息服务就显得尤为重要。为了让客户能够在整个服务过程中满意，APP从订单达成之后就开始对客户进行实时关注，与信息的跟进。考虑到到本APP盈利的特殊性，将对不定期部分用户给与免费服务体验活动。

1. 移动应用平台

随着越来越多的社交软件的推广，不要局限于已有的APP，我们亦或可以在此类社交软件上推广，例如：微信公众平台。

1. 获利方式

本APP的商业模式基于市场定位建立的以服务产生盈利为核心的可持续发展商业模式，为法律从业者以及法律咨询者提供资料检、索查阅、案件预决策、律师训练模式等服务。以固定佣金或者佣金加提成的形式收取服务费。APP根据法律咨询者不同需求，从业者的的交流平台以及律师训练系统来开发相应的APP。实际上其收入来源是多向的，为开发、管理软件、咨询服务和强化训练，并且其相互巩固和相互促进。第一，原有开发软件的收入，第二，对于开发的软件进行管理，在原有软件基础上继续推进研发力度，巩固完善其管理软件的产业链，稳定其收入链条是公司的基础所在；第三，管理咨询服务业务；最重要的是，律师训练系统发展无疑也是公司一条宝贵的收入链。

1. 企业发展计划

根据创业初期运营资金、技术水平、管理能力和市场分析等因素，分三步走：公司的生存、发展、壮大之路。

13

4.1 初期（1-2年）

**产品策略**

APP推出主要业务：基于人工智能的法律检索系统，对用户提供资料检、索查阅、案件预决策等服务。通过云平台对法律线上线下的客户实现跟踪，维护客户关系，并利用云数据分析市场掌握客户的分布状况以及预测客户的需求。

**目标客户**

法律咨询者以及法律从业者

**营销策略**

与合作的法律事务所在线上线下的深度合作，即将系统的规定时间咨询部分以会员制的方式赠送客户群体，以关系营销策略谋求市场份额。

**研发目标**

对客户信息的实现有效的获取；完善现有系统功能，完善各种法律案件的数据库，提高其适用性，使其能够满足客户的不同需求。

4.2中期（3-4年）

**产品策略**

APP发展第三年，继续推广基于人工智能的法律检索系统，对用户提供资料检、索查阅、案件预决策等服务。提高系统功能，针对对客户个性化需求给予更多的产品支持。

**目标市场**

法律咨询者以及法律从业者

**营销策略**

稳固已有市场份额，谋求更广阔市场，形成良好的业内口碑。

**研发目标**

在APP系统上，以先前的人工智能为基础，增设法律系统模拟等功能；在软件功能上，深度挖掘各个公司内部的的客户群体，完善交友系统使得其有效管理。

4.3后期（5年以后）

**产品策略**

通过获取的大数据完善APP的法律交易平台，平台将入驻各种案件的专业律师，并且针对不同客户的案件性质，更加有针对性地推荐相应的法律知识。

**目标市场**

APP上注册的客户。

**营销策略**

此阶段公司盈利依靠APP主要收取的服务费用为主，营销主要采取关系营销策略，稳固已有市场份额，谋求更广阔市场。

**研发目标**

完善推荐APP和系统平台，以容纳日益增长的数据和客户。

预计效益

本APP定位于建立起沟通法律专业知识与客户的桥梁角色，通过物联网技术、移动互联网技术和大数据分析处理技术为法律行业的两端--法律知识和客户一一提供双向数据服务。

若该APP能推广，主要有以下三方面的经济收益：（1）门槛降低，推广容易。目前法律咨询价格昂贵在100-2000不等，具体参考案件性质及复杂程度。然而本APP咨询的价格低廉，在费用上大大减少，购买门槛降低。据几年来APP使用情况分析发现，越来越多的客户对APP注册并有购买意向，据此估计APP的市场容量不断增加，利润和发展前景可观；（2）售后服务。该APP与专业律师绑定，从“一锤子”服务到一系列后续服务，增加了新的利润增长点，可为APP达到维护客户关系的目的，极大程度地避免客户流失，精确把握市场动向，每年可为APP增加收入。（3）模拟律师训练。提供初级律师训练平台，通过提供大量的经典案例和原创性案例，对初级律师的业务能力进行系统性的训练和提高，从中收取适当费用，并希望得到训练的律师可以对训练系统进行反馈，以便更好的进行优化。

市场分析

1. 市场概况
   1. APP销售模式新颖

随着科技的发展与进步，社会生产力水平的不断提高，新一轮的科技革命和相关产业变革，使得人们的生产生活方式出现了前所未有的改变。基于这样的现实，发明一种便捷有效、成本相对较低的可对当事人进行法律援助，也可对法律从业者进行辅助的系统就显得非常必要。而“人工智能+法律”的组合，则可以很好的满足这样的要求。

1.2 APP与客户关系不紧密

根据项目组成员市场调研发现，法律APP处于转型中，但客户关系不紧密。首先，同行竞争，抢夺客户现象严重；其次，客户具有购买随机性，从本创新团队的调查问卷分析可知，大部分的客户并不固定在一家APP进行服务。

由此可见，APP面临的问题有：（1）无法取得客户的认同和准确资料，从而无法准确锁定客户的购买力度；（2）APP无法准确地跟踪客户的售后服务，从而无法跟踪客户的需求；（3）APP无法保持和客户良好的联系，从而无法取得客户的信赖。

6

1.3客户体验不足

通过对客户的网络问卷调查，客户在体验上存在着不足。其一客户的法律常识薄弱，缺乏基本的法律保护意识；其二是受APP客户体验限制，客户只能在规定时间或页数上体验，不能在更大程度上了解本APP。

1. 竞争优势分析

通过市场调研与资料的对比之后，本APP产品具有很大的优势，主要集中在以下几点：

**技术领先**：国内外市场上虽然有类似的基于人工智能的APP，但技术不够成熟，对于实现精准预测更是一个难题。在国内，法律检索，仅能够实现关键字检索、预测等功能。本创新团队从互联网时代的智能发展角度出发，优化系统使之在服务客户的基础上能自我学习，增加体现了“智能”。

**价格优势：**目前法律咨询价格昂贵在100-2000不等，然而本APP咨询的价格低廉，在费用上大大减少，购买门槛降低。

3、项目实施风险及应对措施

3.1技术风险与防范策略

良好的行业发展前景与较高的收益必然使更多企业专注该行业，瓜分市场。所有我们加大APP研发投入，只有不断完善智能系统，提高预测准确率，才能在APP中保持领先地位。提高服务质量，让客户拥有良好的体验，对公司服务形成依赖。争取建立更多的合作关系，在做好已有项目的同时不断争取新的项目。更进一步的把本创新团队的精准行销系统软件化，申请专利，阻止竞争对手的模仿。

8

3.2信息泄露风险以防范策略

身处大数据时代，互联网背景之下，信息的安全问题尤为重要。作为服务用户的APP，如果做不到对用户信息的保护，也会出现严重后果。因此，本APP涉及到的用户信息，将只在云服务器保留7天时间。APP在生成相关结果后，会提醒用户及时下载报告，而在设定时间到达之后，不论用户是否下载了报告，都会在云服务器中将其删除，从源头上保护用户的隐私。

3.3财务风险以及防范策略

在研发过程中我们存在流动资金短缺的风险**。**建立和完善财务预警系统，制定适合本APP实际情况的风险规避方案，建立良好的信誉，增强APP的融资能力，完善APP自身的造血机制。