# APP后端云商业计划书

## 01）请用一句话简单描述您的产品

APP后端云是一个帮移动应用开发者提高APP开发效率，降低成本的技术服务平台。  
02）目标市场、市场产值预测及市场的独特理解

APP后端云面向的移动互联网的应用开发市场。在中国政府面向移动互联网转型成功的同时，无论是资本市场，或者产品市场甚至是相关的线下销售市场同样变得生机勃勃。以现在的市场来说，移动互联网的产值是无法估计的，因为他们是站在移动互联网产品背后最大的支持。

一个成功融资100亿的摩拜单车背后是一群软件开发工作者日月加班的辛劳将产品变得完美。更何况在2016年下半年冒出来的上百个功能相同的共享单车型APP，这些都是市场的巨大需求。

2016年，中国或者说中国的市场已经成为了移动互联网市场最优秀的国家，层出不穷的想法，互联网+，O2O革命，VR+AR等等，都是APP后端云面向的市场目标，如果帮助有想法有能力有资源的创客来实现他们的想法，最终获得的效益将是巨大的。

03）您的竞争对手有哪些? 详细情况如何？

虽然很不想说没有竞争对手，可能因为市场调研不够的原因，我们现阶段在市场上的调研没有和我做同样的事情的产品或公司。这是一个原创性的技术性项目，想法和技术是来源于创始人多年来的软件外包的开发经验最终得到提升的结果。

在产品思想和定位上比较接近的是腾讯的**TAB（Tencent App Builder），阿里云的移动APP解决方案，AMAZON的AWS移动**（还有一些模仿他们的小IT公司的产品，如Bmob后端云）。以上三家当然是软件开发上的巨无霸。然而上面三个产品可以说是差不多且互相抄袭的。他们提出的口号一样是他们提供移动开发的一些基础功能如数据存储，消息推送，通信服务，实时监控等。

从本质上来说，只不过是讲原本他们的云计算服务器上的一些服务在整合一些打包为一个产品。事实上，真正使用他们产品的开发者或者软件公司少之又少。因为从根本上来说，他变成了一些移动开发过程中的辅助服务，可有可无。如为移动应用提供消息推送，实时统计，通信服务等。

第二个重要的竞争对手是**APICould APP云+端开发平台**。他们原先是一个前端UI的开发框架平台，同时接入了上述第一个竞争对手的后端开发框架。开发者可以通过他们提供的服务同时开发前后端的服务，同时也能够实现模块化的加载快速集成功能模块的开发，和APP后端云的设计相同，在市场上已经迈出了一大路，尽管实现方式不同，但是确实APP后端云路上最大的竞争对手。

APP后端云不同的是，站在面对结构性问题角度来思考，通过一些列的服务来解决开发过程中遇到的问题。比起他们不同的是，APP后端云拥有其他更优秀的特点。由于过于技术性，在此篇幅不详细描述。  
04）在你们的产品出现前，普通用户是在用什么产品处理这个需求的？你们做了什么与众不同的事情来解决这个问题？ （与市场上的对手对比）

在APP后端云出现前，所有创始人身边的开发者同时朋友依然使用最原始的方式进行移动互联网的项目开发。从需求分析-》设计数据库-》开发数据管理系统-》开发数据服务交互中心-》最后开发APP给自己的客户使用。过程繁复而且工作量巨大。尽管已经有很多工具辅助开发者进行开发，但是多数着重于应用前端界面的支持。对于数据后端的支持依然需要项目经验和设计能力来支持。

APP后端云正式面对这个开发过程的结构性问题提出解决方案。将创始人的多年软件外包开发经验提取精华变成平台服务。开发者可以非常轻松的完成和后端数据相关的所有工作。而解决了这些结构性的问题，我们**帮助开发者完成了软件开发进度的60%以上的工作量**。而仅仅只需要一天时间。

以APICould作为主要竞争对手进行对比的话。事实上他们的前端UI的服务支持确实做得相当不错，但是最大的问题是他们约束了开发者必须要使用他们的开发框架提供的相关技术来实现他们的APP。因此，做出来的APP在界面风格上非常相似。这也是APICould最大的弱点。

与之对比，APP后端云只做最纯粹的数据后端服务支持，可以无缝接入各种前端的开发技术中进行移动互联网的产品进行开发，灵活性和健壮性比APICould的概念强大。

其次，APICould或者腾讯阿里的云端移动开发支持，事实上只是提供基础的数据交互，真正实际要进行开发或者做特殊业务的管理则不是如此简单。APP后端云则提供非常优秀的二次开发拓展，适合开发者进行复杂或简单的业务自定义。

最后，他们均以为提供简单的数据托管就能够帮助开发者完成60%的开发工作。然而最麻烦和最痛苦的事情他们并没有解决，就是数据管理中心，数据交互框架和前端交互代码的自动生成，开发者依然是要反反复复进行这些工作。

APP后端云就是全面针对这些结构性问题让系统实现配置后自动生成一切APP开发需要的数据相关的开发工作量。开发者只需要轻松实现软件前端开发就可以了。

**如果腾讯TAB提出的口号是将一个月的工作量缩短为一个星期。APP后端云敢大声的保证，将一个月的工作量缩短到一天！**  
05）融资后的资金用途

主要有以下几方面的用途。

1. 30%的资金用于平台基础服务质量的提升。APP后端云平台尚有巨大空间提升他的服务和相关技术支持。这方面的资金的用途是继续提高我们的基础开发者在平台上获得的服务，更好的支持他们进入移动互联网项目的开发支持。

2. 30%的资金用于市场需求的技术支持。这方面的资金主要用于针对市场上的需求，做技术上的服务支持。一、在平台应用商店中开发各种基础模块的解决方案模板如O2O，团购，商城，直播，视频，新闻等应用。二，提供各种主流服务的技术接入，如微信、支付宝、阿里云等。三，开发行业化的APP，如教育行业的远程教育，如医疗行业的预约和远程问诊等。

3. 10%的资金用于开始项目2.0的研发。2.0是基于当前项目的强大基础上的商业设计。请查看《APP后端云2.0计划书》。

4. 20%资金用于市场部门的组成。APP后端云需要通过市场部门对产品进行运营和推广。

5. 10%的资金用于硬件设备的升级和办公场所的租赁等。

06）融资后的目标与计划

APP后端云的融资后的计划在1年内达成以下几方面的目标， 意义是为APP后端云2.0的计划打造基础。

1. 积累100个以上软件开发者使用APP后端云。虽然用户只是100个开发者，但是他们创造的是每一个都价值不菲的商业项目。目的是为APP后端云积累技术基础。
2. 在APP后端云上面开发50个以上的商业项目。同样的，以现在软件开发的价格行情，50个以上的商业项目已经创造了500万以上的价值。更不论从长远来说这些项目的运营成果能否带来巨大的商业价值和影响。
3. 完成所有主流的解决方案模板的研发，让开发者1秒钟购买就能交付给他的客户。
4. 完成APP后端云2.0的开发。请查阅《APP后端云2.0计划书》。

07）总结与展望

总的来说，目前APP后端云现阶段的功能和设计能够实现盈利还比较困难。因为它是一个偏向技术性的商业项目， 现在的设计一切以提高软件开发者的开发效率来创造价值为主，让APP后端云实现它自己的存在价值为目的。当APP后端云能够成功面对市场的挑战，为软件行业创造价值，我们就可以实现以商业目的为主的2.0。

APP后端云2.0基于强大的软件开发支持，简单来说它将会有以下几方面的转变。

1. 从单一软件开发者使用的工具变成有生命力的移动互联网开发生态圈。需求甲方不再直接自己找开发者，它可以在APP后端云上找到我们的100位以上的开发者。需求甲方只要在平台上提供想法并以竞标的方式就可以找到产品经理。产品经理根据需求甲方的想法设计产品和需求分析，并同样招标开发人员进行开发。开发人员完成后有专门的测试工程师对其产品进行测试和质量保证。并最终由产品经理验收和上线。

完成生态圈一个重要目的是实现资金流。因为需求甲方会将所需资金交由平台委托支付，因此可以有巨大的流动资金在平台上，我们就可以来做更多的事情。

1. 孵化器。当我们有一定的资金流之后，需求甲方在任何阶段向平台提供孵化支持，从人员、资金、软硬件等各种为需求甲方提供创业支持。APP后端云可以通过结合股份的方式结合好的思想把自己的价值持续增长，成功的孵化可以为平台产品巨大的商业影响力。

众筹和天使投资。可以看到在平台上有什么好的项目，由于主要的众筹的对象是专业的软件开发相关人士，更加能够让项目成功带来效益。同时，也可以为平台带来更大的资金流和商业价值。

1. 软件外包团队。我们将要基于APP后端云强大的开发支持，组成软件外包团队，通过开发效率的优势，成为行业有竞争的公司。目的让APP后端云的开发模式能够得到市场的认可，销售这一个强力有效的开发模式和平台给移动互联网企业。

对于2.0的更多详情，请查阅《APP后端云2.0计划书》。

谢谢你的观看。