# APP后端云商业计划书有什么？

## 01）您的业务是什么？

APP后端云现在主要的业务是一个专门**为移动互联网的开发者提供技术服务的PaaS**（平台即服务，Platform as a Service）。为开发者在开发**移动APP，网站，微信小程序，微信公众号、智能设备**等移动互联网项目时提供服务以**提高开发效率，节省时间，金钱，技术资源和人力资源**。

APP后端云更着重于在应用后端对开发者开发过程的数据中心提供技术服务。通常来说，软件（或APP）通常包含两方面：前端界面和后端数据。APP后端云就是为了**解决软件开发者在开发过程中的后端数据的技术问题**。  
02）您的商业模型是什么？(主要的收入来源)

首先，APP后端云的定位是一个**低频高价的商业模式，**因为现阶段面向的用户是移动互联网的开发者，最终用户是对APP有开发需求的客户。

因此，我们面对移动开发者提供免费的开发技术服务支持，在开发过程中开发者可以免费试用我们的基础技术服务。当开发者完成项目开发并交付于其相关客户时，我们将对其客户收取试用APP后端云的商业授权费用。

为什么APP后端云的商业模式设计能够成功。一个重要原因就是和直接用户（即软件开发人员）没有利益纠葛，对他们来说只有帮助他们带来收入、提高效率的好处。因此，当APP后端云确切能否帮助开发者带来效益的时候，开发者并不会抵触使用。而最终利用APP后端云完成项目开发后，间接用户（开发人员的合同甲方）则获得APP后端云为他们带来的成本和效率方面的好处，愿意支付这笔费用。举一个简单的例子，甲方有一个需求评估为200工作人天的项目，金额为10万元。甲方需要组成5人团队并且工作2个月完成项目。乙方每月每人收益为1万元。当使用了APP后端云，因为开发效率的提高。需求评估直接改变为总40工作人天。乙方一个人可以在2个月内完成，实际收入变为每月每人5万元，收入提高了5倍。因此，乙方以为提高了收入所以会在合同涵盖内支付该笔授权费用或者降低合同费用让甲方自行对授权进行支付。

其次，APP后端云面向的是移动互联网的项目，因此能否实现精准营销的广告收入。

最后，APP后端云的应用商城系统。开发者可以购买商业应用模板，直接为开发者提供整个解决方案APP开发。两个方面，平台级别以及开发者级别。平台级别提供主流的开发模板项目，如外卖APP，商城，O2O，共享单车，在线直播平台，视频门户等主流APP。通过收取一定的费用提供开发者更加快速便捷的开发效率。第二则是平台的开发者可以将已经完成的项目放到应用商城进行售卖获得收入，平台抽取一定费用。当然我们也会问，为什么开发者愿意购买呢？因为开发者可能只花费少量的金额（相对于市面上的解决方案动辄数万元）就可以完成项目开发。

总的来说，APP后端云通过提供优秀的软件开发支持服务，让开发者提高其开发效率。提高开发效率就是我们的目的，通过让开发者满意获得服务收入。  
03）您的业务是满足什么需要或解决什么问题？

APP后端云利用其互联网平台的特性提供各种技术性服务为了解决移动互联网项目开发过程中遇到的结构性问题。

结构性问题指的是移动应用开发过程中面对的必不可少的开发工作。在技术上来说，开发互联网产品通常会在前端UI和后端数据方面有大量的工作量。在后端数据方面，涉及了数据库技术，数据存储结构设计，数据传输，数据管理和数据交互技术、第三方平台技术整合和大数据使用等各种各样的技术问题，开发人员必须具备各种相关的技术和经验来面对这些问题，我们称之为软件开发过程中的结构性问题。APP后端云在整理和分析这些结构化问题之后，利用互联网平台的便利性，提供一系列的技术性、服务，让开发者无需直接面对这些问题进行开发，利用APP后端云的平台服务直接完成相关的工作。

因此，APP后端云可以说直接解决了后端数据方面的大部分工作，而后端数据的工作占据一个移动互联网开发工作量的70%以上。因此，APP后端云很确切的提高了60%以上的工作效率。正如前面所说的，一个评估200人天的项目，可以很准确的评估到40个工作人天。  
04）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。

为什么呢，首先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。

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。当然也包含上面产品的功能，而且比他们更加简单。  
05）您的客户是哪些?

现阶段，APP后端云的直接用户是移动互联网项目的开发工程师。为他们提供免费的软件开发服务支持，让他们为他们的直接客户，我们的间接客户——项目甲方提供开发成果。

项目甲方则是最终使用APP后端云开发成果的用户，并且我们对其进行商业授权获取收入。  
06）您的业务目前的发展状况：

目前，我们已经完成了产品 <http://console.app-link.org> .暂时因为缺少推广和运营，没有真正意义上的实际收入。  
07）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。

08）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》。

08）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。