# **CDZS商业计划书（初稿）**

## 1.项目目标

降低借款人综合借款成本，项目盈利。

CDZS软件（app）成为用户贷款第一站，成为行业判断一个贷款品牌是否优质的信息来源。



## 2.项目背景

P2P网络借贷消费金融蓬勃发展，刺激了消费，加速经济发展，但行业发展至今始终存在畸高利率/暴力催收/违规借贷等问题，给借款人造成难以摆脱的债务问题，且扰乱金融市场正常秩序。

本项目拟通过提供借款平台的真实利率/用户口碑/投诉通道，为借款人筛选靠谱的借款平台，并协助借款人维权，加速行业升级，促进淘汰劣质互联网金融平台。

对于传统 “贷款超市”app而言，后期最大的运营成本是撮合贷款品牌达成分佣合作的关系，但基于我们生存基石“不推垃圾平台”的原则，不主动寻求高利率平台合作，与合规品牌合作，能够达成我们与贷款品牌双赢的局面，原因在于我们自身不推垃圾平台的原则，为正规品牌质量背书，直接起到广告宣传的作用，并同时为我们达到盈利目的。

2018年合规备案规则出台后，市场大多网贷品牌因不符合备案规则，面临市场淘汰的情况，但这对于合规运营的品牌来说却是一件重要利好，淘汰破坏市场的垃圾品牌，正规品牌会有更多的盈利空间。出于对正规品牌市场前景持续看好的情况下，他们也迫切的需要提高平台影响力，增加宣传渠道。

同时，当用户认可了我们“真实利率披露”、有直接的用户口碑作为参考、发生贷款纠纷时有便捷的维权渠道、以及维权所需的资料方便获取等特点下，用户就有机会从传统贷款超市转而使用我们的app。

同时，在有借款用户数据的情况下，我们同样可以作为出借人及平台投资人、新闻媒体、公办单位等的信息参考来源。

## 3.行业数据

互联网金融消费人数已经达1个亿左右，用户基数大，但市面上没有一款app能够为用户提供真实准确的信息参考，多数“贷款超市”app单纯为了盈利，隐瞒借款平台真实借款利率。且大多数贷款超市型app工具属性明显，用户留存率低。

贷款超市类app盈利数据：

<https://www.iyiou.com/p/59260.html>

<https://www.sohu.com/a/259077689_100235212>

<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1582307435052611220&wfr=spider&for=pc>

<http://tech.sina.com.cn/csj/2017-10-24/doc-ifymzqpq3734911.shtml>

<https://finance.ifeng.com/a/20180315/16030148_0.shtml>

<https://www.wdzj.com/zhuanlan/rumen/6-5556-1.html>

## 4.平台生存基石

真实信息披露，不推垃圾平台广告。在有用户口碑评分及本app评级双重“评分”展示下，低评分贷款平台获客势必会受到影响，获客减少盈利减少，会间接加速其被市场淘汰。

## 5.盈利方式

广告（开屏及植入） + 优质平台推广分佣（现金贷、分期商场、医美、教育） + 行业项目合作。

## 6.项目难点

1.互金平台隐形收费多，借款产品及时间周期多样，不利于计算真实借款利率。

2.披露真实借款利率，存在与借款平台利益冲突，可能会面临来自各借款平台的压力。

3.项目后期需同各平台建立长期稳定合作关系，需要长期人员维护。

## 7.项目表现形式

CDZS前端App + 后台管理 + 官网

## 8.前端软件运营基础模式

工具性：查询贷款品牌基础信息，并在后期撮合借款（网贷品牌及信用卡产品）。关注页用于关注主要产品。

社交性：用户“发现页”用于用户交流，增强用户粘性。

其它：用户评分增加与用户端的互动，资讯推送增强用户粘性。

## 9.融资计划

项目一期采用自融形式，参与自融所有人均填写确认《CDZS合伙协议》，自融总资金成本总计不超5万元，5万元融资完成后，所有自融合伙人按照出资比例分配自融合伙人占股。自融资金用于前期2000名用户内内测阶段，项目前期目标达成后，考虑引入社会融资。

占股分配：

自融阶段合伙人：25%（项目前期投资人阶段，合计筹措资金不低于5万，不高于10万，人数最低3人，最高10人，依据出资比例共享占股）

社会投资：25%（公司成立后，项目前期市场反馈良好的情况下，进入的社会投资机构占股比例）

员工激励：25%（技术负责人及其余重要贡献人员占股）

创始人：25%（未来若有股份出让的必要，优先从创始人股份中出让，创始人最低占比不低于7%）。

收益分配：

合伙人按照占股比例分配来自广告收入 + 贷款撮合（分佣）收入 + 未来其余盈利部分收入。

更多细节问题请添加vx：IDZS001，添加请备注“创咖汇”。