

杭州雄牛金融科技有限公司

简介

杭州雄牛金融科技有限公司（简称“雄牛科技”）始建于 2015 年 5 月，专业提供金融行业的“互联网+”解决方案，致力于成为国内领先的金融软件提供商。

因为专业所以简单，在金融“互联网+”领域，雄牛科技有着自身优势。作为一家科技公司，首要是人，研发团队素质最为重要。雄牛核心研发团队清一色来自恒生电子，恒生电子（股票代码 600570）是国内老牌金融软件提供商。



雄牛科技的公司创立，是一个非常有意思的模式。年轻一代有想法和技术，他们富有激情试图创业；传统行业面临变革，他们手握资源寻求时代机遇；当两者相遇。就这样，雄牛科技创立了，一年来，公司稳步发展。

本篇接下来从“雄牛团队及理念”，“雄牛产品及案例”，“雄牛优势及发展”三方面进一步介绍雄牛科技。

雄牛团队及理念

雄牛团队构成合理，岗位清晰，是一家典型的工程师文化公司。雄牛核心研发人员是恒生电子风靡一时配资系统原班人马，是的，他们出来创业了。



雄牛团队在人员配备上崇尚“小而美”。严格的筛选机制，让精英留下享受精英待遇（压力和福利并重）。我们要求

1. 项目组人员遵循“pizza 原理”，一个 pizza 必须足够喂饱。
2. 公司事务要求“Box stop here”，麻烦到此为止！

雄牛团队在人员要求上崇尚“专业性”“执行力”。专业性是我们的立身之本，执行力是我们的成功关键。由此引申我们提出 2 大理念：

1. 工期承诺
一位大版本，开发周期不超过 1 个月；
二位日常版本，开发周期不超过 2 周；
三位紧急版本，开发周期不超过 3 天。
2. 产品经理制

产品经理，是您信息化建设强有力保障。这就要求，产品经理向上看是熟知行业背景和深入业务一线的；平向看是懂互联网运营方式方法的；向下看是专业技术出身可以狠抓系统落地的。对外，我们输出产品经理。

雄牛产品及案例

雄牛产品，是指雄牛可对外销售的服务或者系统。雄牛产品分 3 大类：组件层，模块层以及产品层。其中

1. 组件层专门负责对接第三方系统，相当于“适配器”。
2. 模块层从业务角度进行抽象剥离，专门供其他系统组装用，相当于“零部件”。
3. 产品层就是一个一个完整的系统，雄牛习惯叫她们为“模型”。同样一个模型，界面或者说人机交互模块改动下便是一个客户案例。客户案例一般要求有 5 个端：管理端，Web 端，微信端，iOS 端和安卓端。

层别	名称	简介
组件层	支付组件	负责对接第三方支付系统，完成资金存管功能
	实名组件	负责对接公安系统，完成身份验证功能
	短信组件	负责对接短信服务商，完成短信发送功能
	物流组件	负责对接物流配送系统，完成物流跟踪功能
模块层	用户模块	系统必有用户这一零部件。用户模块承担了用户相关所有功能
	账户模块	金融系统，涉及资金，即账户模块。账户模块我们参照银行系统分事前，事中，事后 3 个方面保证资金安全。
	合同模块	合同，即法律维度。任何系统均有协议甚至电子合同。合同模块负责系统所有法律文本的管理和生成
	论坛模块	系统嵌入“交流”功能是常见做法。论坛模块承担交流功能。
产品层	P2P 模型	用平台方式连接借贷双方，在平台上一体化完成“我要借款”和“我要理财”两大核心需求。
	O2O 模型	线上设计并下单，线下制作并配送，一个标准的 O2O 系统。
	CPZC 模型	CPZC 即产品众筹，它是一个标准的产品众筹系统。
	供应链模型	采用“标的/项目”方式整合供应链上下游；采用“池/资金条”方式整合资金链上下游。已成功运营于生意家系统。
	官网模型	“Web 端引流，微信端落地”全方位的提供企业宣传解决方案。
	商城模型	B2C 全渠道销售管理系统，它对内可以作为销售管理工具，同时也是企业互联网销售渠道。
	杠杆模型	配资系统中重要一环“资金放大”。

我们已有的成功案例有：

个金所（www.ommo.cn，微信搜索“个金所服务中心”，App 搜索“个金所”）

轻松理财，快乐生活。个金所作为一家互联网投资理财平台，打造“普惠金融”理念。它有一个“大账户”，可以“挂载”多个金融应用，所谓“挂载”是指可以根据市场即时卸下指定应用，也可以重新装上指定应用。目前，个金所已“挂载”的金融应用有 P2P 和产品众筹。

个金所是一家富有社会责任感的平台，根据自身优势，为鼓励大学生创新创业，成功举办了“个金杯”大学生互联网金融应用开发大赛，成功筛选了 6 个非常有意思的金融应用，不日也将“挂载”个金所平台。

生意家（www.moomcn，微信搜索“生意家服务中心”，App 搜索“生意家”）

为您的生意添砖加瓦。生意家定位供应链金融，针对企业从金融维度切入上下游，为企业提供“降本”“增收”等服务。

生意家采用“标的/项目”方式整合供应链上下游；采用“池/资金条”方式整合资金链上下游。生意家系统国内独一无二，全新思维，全新角度，雄牛科技为能有这样的客户表示非常庆幸。

生意家系统，有严格“KYC（Know your customer 充分了解你的客户）”流程，只有通过了 KYC，才能真正登录生意家系统。

79 商城（mall.xiongnuivr.com）

79 商城，是雄牛科技近期打造一个案例。采用“B2C”模式，全渠道管理企业销售环节。对内，它可以作为销售管理工具；对外，它可以为企业增添互联网销售渠道。

79 商城，用商业模式解决“推广”难题。系统的落地，同时宣告着“推广”模式的清晰，可执行性非常强。这也是这套系统的真正价值所在。

79 商城系统，目前处于持续开发状态，已有 Web 端，微信端和管理端。

雄牛优势及发展

优势是相对劣势而言的。截止目前雄牛做得还不太好的地方有两个方面：一是营销，二是运营经验。一年来，雄牛成功案例 2 个，失败没能成功营销案例也有 2 个；运营经验，雄牛至今没有自运营的项目，对外雄牛输出的是带研发团队的产品经理，而不能是带研发团队的运营总监。

当然，雄牛优势也是非常明显的。雄牛有着非常好的内控和技术优势，这一切归功于可爱的工程师团队。雄牛核心工程师

- 清一色来自恒生电子，经验丰富。金融“互联网+”领域有天然优势。完全新的金融系统暂未碰到过，即使碰到了相信我们也有可复用的软件模块；
- 创新能力，无论业务模式的探讨，还是技术层级的改良我们不断探索。

姓名	国内资质	国外资质
罗启	高级软件工程师	无
郑海清	中级软件设计师	无
宓永宝	中级软件设计师	Oracle 公司 java 工程师
吴联请	中级软件设计师	无

雄牛今后发展，我们要做的是保持住优势，弥补自身痛点。

1. 营销上我们不会采取“薄利多销”，我们依然走“用心做好每一个案例”策略，只有甲方活好了，科技技术服务公司才能走远。
2. 运营上我们尝试自运营“79 商城”项目，培养我们自己的运营团队。

附件一，雄牛科技公众号



【扫码微信二维码，欢迎洽谈合作】