

i2b2b.com现代企业运营管理项目 商业计划书

“天下没有难做的企业，让您实现边旅游边工作”

上海全购网络科技有限公司

2016年9月1日

目 錄



项目概述



企业痛点和问题



我们的解决方案



目标市场规模及用户



我们的优劣势



项目估值及融资计划

基于移动互联网技术和SAAS云计算架构的遵循《公司法》与企业章程并以人为本的公司运营管理兼大数据电子商务平台。



现行企业痛点



企业所需资源无法集中

企业发展要素分散
资源配置问题凸显



公司法难有效执行、
公司章程形同虚设

合作机制执行难
合伙人问题



公司治理结构不合理

所有权与经营权混淆
股东和高管问题

项目构成&解决问题

i2b2b.com现代企业经营管理平台

地球村

全购网
B2BC

现代公司经营管理

股东会
(一人股
东)

董事会/
执行董
事

监事会
/监事

总经理
经营管
理

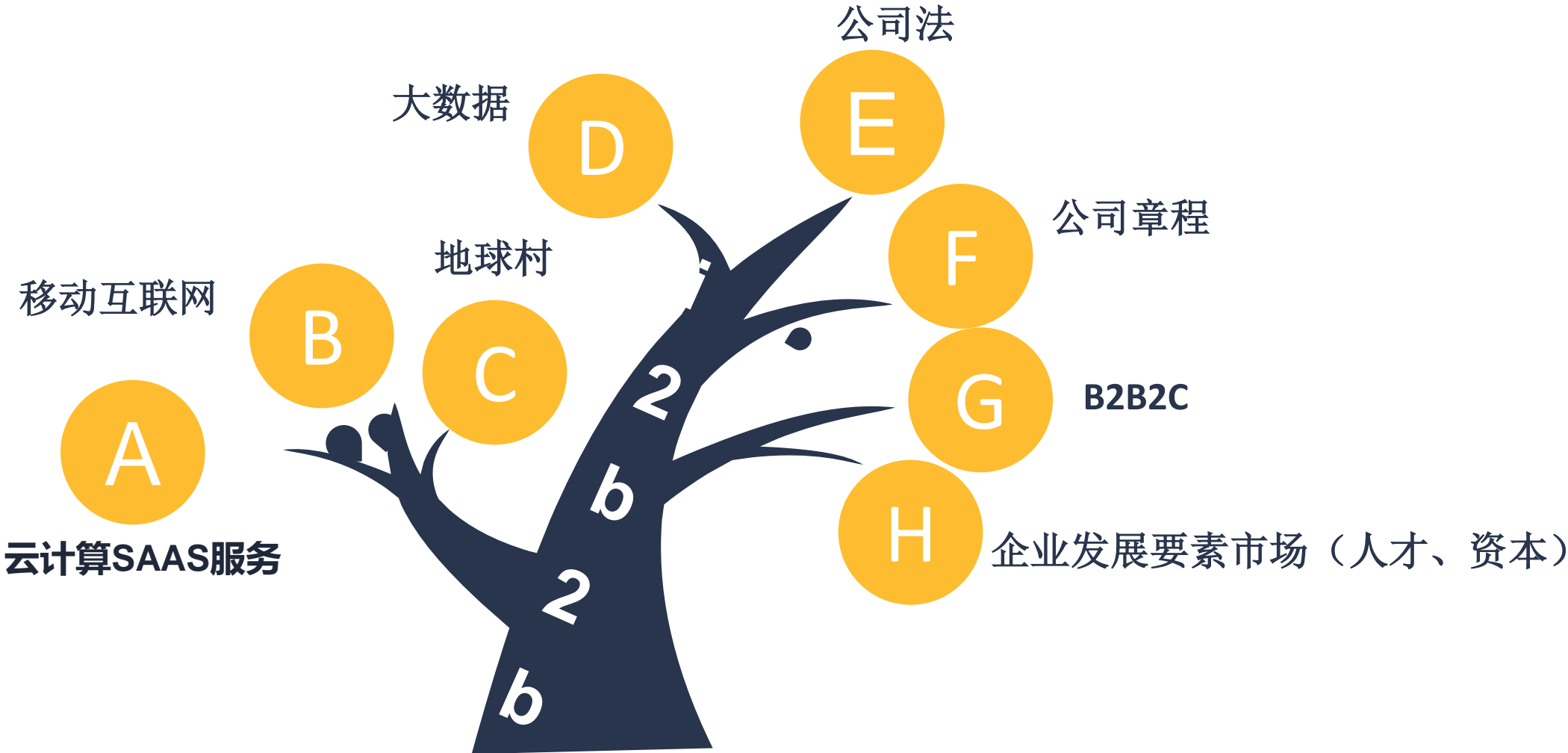
重新定义新的生
存空间

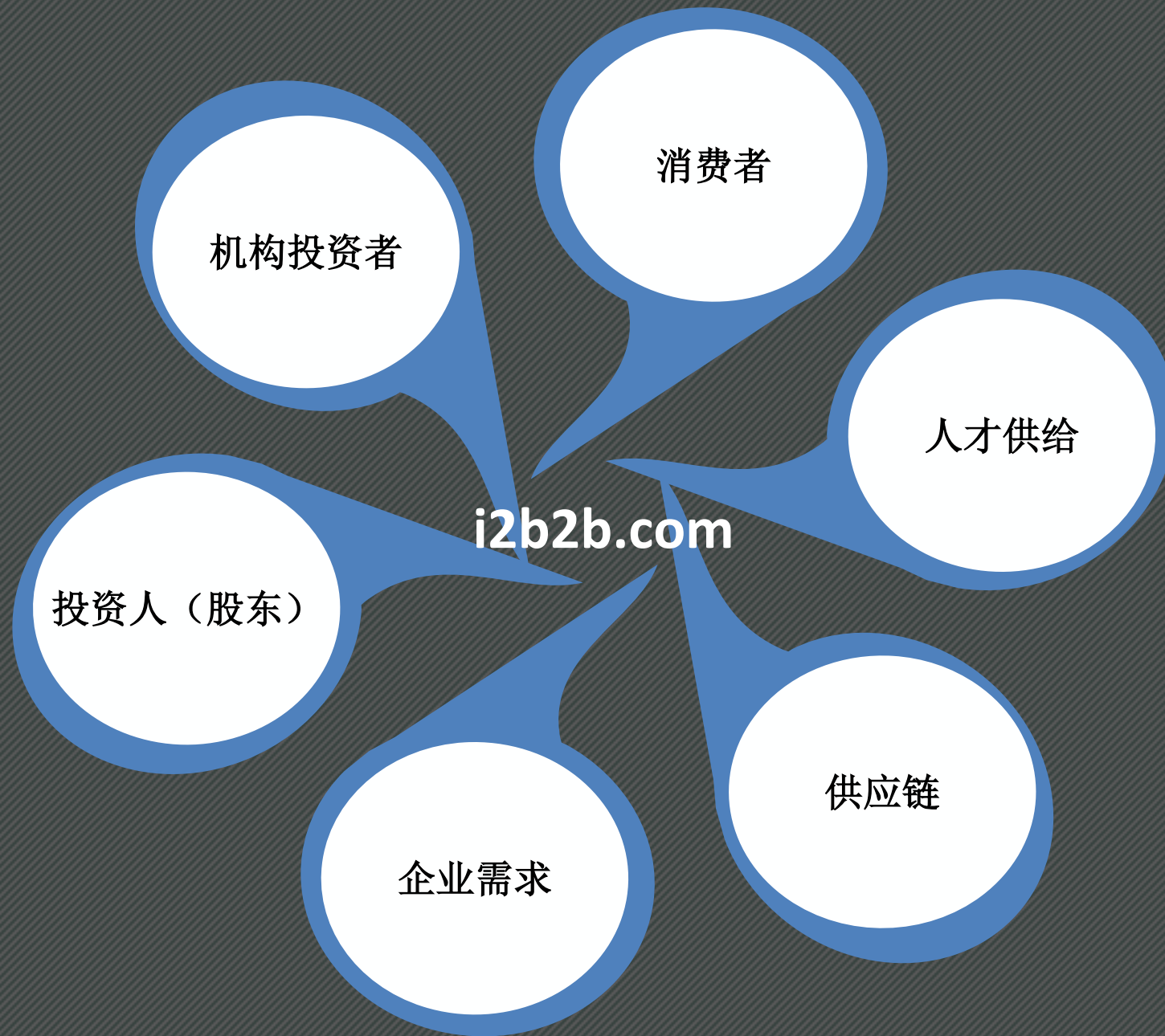
解决企业间要素自由交易
和全员电子商务

解决中小企业发展的最核
心问题：股东和高管



关键元素





目标市场容量



因此我们的主要客户群集中在中小企业，客户资源庞大

2016年第1季度 企业总数：42,000,000个，解决中国四千万家企业公司化运营（公司治理、股权交易、公司运营）大约我们主营业务营收约为1400亿元/年

我们的目标用户 及市场调查

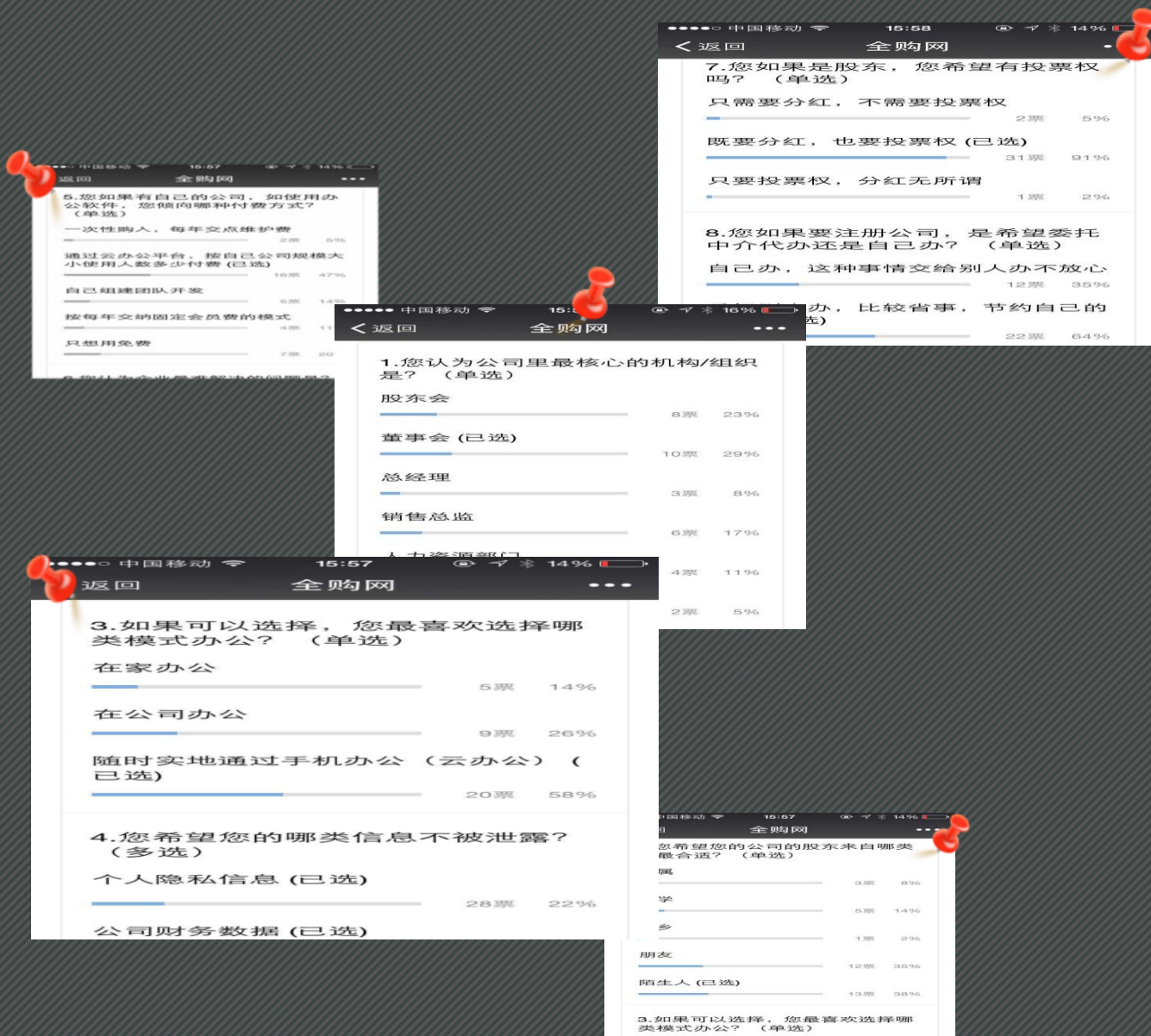
Our customer base

- 企业家
- 企业高管
- 股东或投资人
- 企业员工

以上调查数据表明以下

趋势：

- 1、人权物权意识已深入人心，公司法治将愈来愈加重重视。（PS：王石弹劾案已经说明股东已经觉醒）
- 2、移动互联网的发展，股东会与董事会将变成全球化与去时空化；
- 3、公司股东会与董事会被成公司最核心的机构。公司经营失败主要取决于这两个关键机构。





91%

希望成为股东后既要分红又要投票权



52%

股东会 and 董事会属于公司最核心机构



48%

希望平台选择按企业大小收费



59%

希望通过手机或移动终端随时随地办公

愿意与陌生人还是跟朋友合伙开公司有差不多的人数

» 公司优势

已有优势

已投入300
万元打造
B2B2C平台

现代企业运
营系统产品
原型已完成

有稳定的供
应链上下游
资源

稳定的核心
技术成员

>> 预测营收规模

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
收费企业用户人数总数	10, 000	1, 000, 000	10, 000, 000	100, 000, 000	200, 000, 000
按用户数定价（元/人）	100	100	100	100	100
按用户数收取费用（万元）	1000	10, 000	100, 000	1, 000, 000	2, 000, 000
按交易规模收取服务费(万元)	1000X2%=20	10000X2%=200	100000X2%=2000	1000000X2%=20000	10000000X2%=200000
产品单位销售成本(万元)	510	5, 100	51, 000	510, 000	5, 100, 000
毛利润（万元）	510	5, 100	51, 000	510, 000	5, 100, 000

运营优势



通过手机或客户端便可完成公司现代化的管理操作，简单、便捷。



一个入口，大数据容易沉淀，节省资金成本，资源得到共享



规范的管理体系，让您的管理很轻松。

i2b2b与传统的电商OA、CRM、HR、ERP竞争优势对比

系统类别	适用人群侧重点	开放性	规范性	企业费用承担	大数据效用	推广难度
I2B2B	管理权力层	开放	规范	低	大数据规范有序，非常实用	容易
传统电子商务	经营人员	开放	差	高	大量重复无效信息，实用度低	烧钱
传统OA、CRM、HR、ERP	经理及以下	不开放	规范	高	企业间共享数据低	难

机会与风险分析

(SWOT分析)

机会

电子商务经过10几年的发展，迎来了“互联网+”的时代，人人皆知电子商务，普遍被传统行业看好；传统的应用软件的高昂的采购成本，传统的B2B单纯的点对点的线上交易，亦不适应企业之间资源共享与协同的迫切需要。

优势

创始人多行业经验，对B2B思考较深入，率先提出B2B+现代企业运营系统概念与全购模式，创始人就是产品经理；已经积累了一些供应链上的工厂客户，可以引导为平台用户。

SO

以B2B+现代企业运营系统可以帮助企业实现迅速扩张为宣传口号，对贸易上的工厂客户可以培养为粉丝用户，做一些样板经典用户，为大量的粉丝传播打下基础

风险

电子商务平台已经产生了一些巨头，如阿里巴巴和腾讯，他们有广泛的用户基础；另外企业已使用的各类软件有一定的时间，马上放弃有观望的时间。平台本身亦有一定的安全风险。

劣势

目前缺资金，项目实施较慢

WO

实行积极融资策略，不仅要经过多轮的众筹天使和风险融资以备足平台发展的资本，还要向合作商：买方与卖方开放投资入口，保障平台运营有充足的资金。

ST和WT对比



ST

找出平台差异化的功能：如现代企业运营系统在目前的电子商务平台上没有，以大数据免费和云办公免费为竞争手段，拉动其他平台用户进行注册、认证和体验，迅速扩大用户范围，通过企业间资源共享与业务线上协同，增加用户粘度。减少与规避平台管理员查看或复制用户数据的途径，对核心数据存放在自己或完全可以控制风险的机房。

WT

借助于普遍存在的网建公司建立合作关系，开放API接口，让利一部分给这些网建公司，共同推广市场。同时减少现金流的消耗。渠道实行各地招商为主，利于迅速启动推广队伍。与传统厂商合作，以共同开发共同受益为条件，减少平台研发队伍过于庞大。

资金需求：

分三个阶段：

1. 天使投资阶段（150-600万），公司估值1500万，；
2. 风险投资阶段（5000-20000万元），公司估值10亿元；
3. 上市阶段（全购正式模式启动，地球村民定向募资）

资金使用规划及进度：

见《现金支出表》

资金筹集方式：

出让10-40%股权（现在注册资本1500万，其中900万为知识产权，包含公司期权，投资人出资150万既可占股10%，早期投资人根据出资比例享受创始人期权激励）。

投资者权利：

普通股或优先股权利（可商议）



注册资金1500万，平台知识产权作价900万元（已评估），包含给平台其他合作方股权，且按：（可以通过协议占股，公司上市时再股改），创始人+核心团队+买方+卖方+地球村民=60%股权/期权分配。后期可以作为股权按”全购模式“部分转让。

退出机制：（1）上市（2）公司回购或其他股东收购：天使投资人退出不低于1250万元的补偿金

An aerial, black and white photograph of a dense urban landscape, likely New York City, featuring numerous skyscrapers and a river. The image is overlaid with a semi-transparent dark grey rectangle containing white text. At the bottom of the image, there is a horizontal bar composed of alternating green and grey rectangular segments.

上海全购网络科技有限公司

Join us!

A black and white photograph of a city street with a red overlay. The overlay features a large white arrow pointing to the right. The text "Thank U" is written in white on the red background.

Thank U