工作计划

一、公司架构

1、股份构成

公司拟成立“快云（湖北）科技有限公司”，独立于原有宜昌快云科技有限公司，注册资本200万，注册资本金按股东所占比例分期真实到位。

公司发起人为万晓峰、江洪、杨继飞、张海军、覃清泉，暂定股份比例为：江洪40%、万晓峰30%、杨继飞10%、张海军10%、覃清泉10%。江洪出任公司法定代表人、董事长。

（注：公司在合适的时候再以上述发起人成立一个“XX投资公司”，为公司的全国分公司布局作准备。）

2、行政架构

公司采用总经理负责制，万晓峰任公司总经理、江洪任副总经理。

公司暂定杨继飞任销售部经理、覃清泉任平台运营部经理、张海军任基础技术部经理。

二、业务重心

1、现阶段：

以现有殡葬管理系统和公墓管理系统软件为抓手，迅速占点，快速向湖北省乃至全国其他省市推进。

要求该系统功能完善、结构优化、性能优良，能充分适应各地县市级殡葬和公墓管理的要求，同时也能满足我公司下一步平台推出时数据整合的需要。

因此，迅速开发能驱动各种诸如显示屏、触摸屏、智能叫号终端等一干设备的软件，开发出一个大致符合各地使用情况的通用版本，方便快速实施。将软件模块化，形成一个对外较为全面的模块化报价体系。

2、中长期：当我们拥有一定数量的客户时，适时推出我们的孝心网平台。

要求从即日起与基础业务同步研发、构架，使之合理。该平台在设计之初就要考虑整合现有殡葬管理系统和公墓管理系统的原始数据，作大规划、强设计。

三、销售任务

1、省内常规销售（编制4人左右）

2018年主要精力为省内各地市州，以杨继飞为主，拿到省内以火葬为主的县市区殡葬所的相关资料，完成全年销售任务300万。

2、全国重点省市运营推进（编制1－2人）

国内重点省市运营推进办设置，以长江沿线为主战场，设立沿线省市办事处，力争三年基本形成公司的年销售额2000万元以上。

四、技术部门

1、公司核心平台运营部门（编制2－3人）

公司核心平台运营部门以公司孝心网平台的规划、设计、和开发为核心，并以网推、外联等网络手段获取客户，实现运营收益。

注：现阶段仍需辅以现有殡葬管理系统和公墓管理系统的实施工作，并出台详细的实施细则以及考核办法。

2、公司基础技术部门（编制5－8人）

公司在现有殡葬管理系统和公墓管理系统的基础上，优化结构，规范管理，用CMM等软件管理手段进行队伍建设，使公司的基础业务快速增长，最终配合核心平台得以推出。

另：配合公司需要，保证每年申报不低于5个左右软件著作权。

五、公司后勤部门

1、公司日常运行（编制3 人）

公司设置办公室人员一名，负责公司人事、档案以及公司日常的各种管理工作和各种临时性工作。

随后成立公司财务部，安排公司财务会计和出纳各一名，负责公司财务工作。

2、公司运营（编制2人）

公司总经理和副总经理。

六、公司近三年规划

1、公司2018年在以湖北省为主战场，开拓以宜昌为起点，向宜昌周边地市辐射，全年拿下至少100家客户资料，达成40－50家合作意向，形成最少30家客户订单，拿到不低于300万的全年公司销售业绩；

2、2019年，公司在全国重点省市运营推进工作部门的努力下，形成两到三个省的办事处，全年收集完成300家左右客户资料，达成200家合作意向，形成100家客户订单，形成800-1000万的销售收入；

3、2020年，公司快速占坑的关键一年，完成1000家以上的客户资料收集，形成500-600家客户意向，达成300家以上的客户订单，将销售收入推进到2000－3000万，基本完成公司前期快速占领阵地的目的，形成华中大区、华东大区、华南大区等区域性销售团队，基本形成公司基础用户链，为公司下一步的目标打下坚实的基础。

七、公司五年规划

1、公司通过五年的跑马圈地，达到国内县市级用户300家以上，成功将公司核心业务——孝心网平台推向市场，并取得一定用户流量，在平台上取得一定收益；

2、公司在五年的运营前提下，有一定业绩时或利润支撑，可以考虑在创业版上市。也可以积极向国内各上市公司靠拢，争取有类似整合意向的上市公司达成战略合作，成功捆绑上市，在资本市场的洪流中实现公司的价值。

八、特别约定及其他

1、公司特别约定：公司发起人股东三年内不得无故退出，三年内退出者，视为主动放弃公司股权及公司一切收益权，并退还公司由股权带来的一切分红等收益。三年后五年内退出公司者，由公司按原始投资价回收该股东股份，无溢价，不保留公司任何收益权。公司发起人股东需签订《公司一致行动人协议》，确保公司主营业务的话语权掌握在公司现在管理层。

2、公司需尽快出台公司的各项规章制度，以实用为目的，成熟一个出台一个。近期出台公司销售管理办法、公司考勤以及工资发放制度、公司技术管理规范、公司保密协议……

快云（湖北）科技有限公司

2018年3月1日