图片包含 游戏机, 衬衫

描述已自动生成

早

点

睡

APP

计

划

书

团队成员：何睿、刘奕璇、黄意晴、黄滢

指导老师：胡美香

目 录

[第一部分 摘要 5](#_Toc44181642)

[一、项目背景 5](#_Toc44181643)

[二、项目简介 5](#_Toc44181644)

[三、项目竞争优势 6](#_Toc44181645)

[四、融资与财务说明 6](#_Toc44181646)

[第二部分 行业与市场分析 7](#_Toc44181647)

[一、市场分析 7](#_Toc44181648)

[（一）市场背景分析 7](#_Toc44181649)

[（二）市场现状分析 7](#_Toc44181650)

[二、行业分析（SWOT） 7](#_Toc44181651)

[（一）行业优势（S） 7](#_Toc44181652)

[（二）行业劣势（W） 8](#_Toc44181653)

[（三）行业机会（O） 8](#_Toc44181654)

[（四）行业威胁（T） 8](#_Toc44181655)

[第三部分 团队介绍 8](#_Toc44181656)

[一、团队宗旨 8](#_Toc44181657)

[二、团队人员介绍 9](#_Toc44181658)

[第四部分APP服务内容 9](#_Toc44181659)

[一、APP定位 9](#_Toc44181660)

[二、APP核心价值 9](#_Toc44181661)

[三、APP设计思路 10](#_Toc44181662)

[四、APP功能介绍 10](#_Toc44181663)

[第五部分 商业模式 11](#_Toc44181664)

[一、商业模式 11](#_Toc44181665)

[二、盈利模式 11](#_Toc44181666)

[第六部分 营销战略与措施 12](#_Toc44181667)

[一、市场进入和开发阶段 12](#_Toc44181668)

[二、市场成长阶段 13](#_Toc44181669)

[三、市场成熟阶段 14](#_Toc44181670)

[第七部分 项目发展规划 14](#_Toc44181671)

[一、发展战略 14](#_Toc44181672)

[二、阶段发展规划 14](#_Toc44181673)

[（一）发展初期 14](#_Toc44181674)

[（二）发展成长期 15](#_Toc44181675)

[（三）发展成熟期 15](#_Toc44181676)

[三、实现经营目标采取的具体策略 15](#_Toc44181677)

[（一）发展初期 15](#_Toc44181678)

[（二）发展成长期 16](#_Toc44181679)

[（三）发展成熟期 17](#_Toc44181680)

[第八部分 融资说明 18](#_Toc44181681)

[一、资金需求 18](#_Toc44181682)

[二、资金使用规划及进度 18](#_Toc44181683)

[三、资金筹集方式 19](#_Toc44181684)

[四、投资者权利 20](#_Toc44181685)

[（一）股东基本权利 20](#_Toc44181686)

[（二）投资者在证券交易中的权利 20](#_Toc44181687)

[五、投资退出方式 20](#_Toc44181688)

[六、项目估值 21](#_Toc44181689)

[（一）评估技术说明 21](#_Toc44181690)

[（二）收益现值法简介 21](#_Toc44181691)

[（三）评估假设与模型 21](#_Toc44181692)

[第九部分 财务分析与预测 22](#_Toc44181693)

[一、财务评价依据 22](#_Toc44181694)

[二、财务评价基础数据与参数选取 22](#_Toc44181695)

[三、有关说明 23](#_Toc44181696)

[四、经营收入预测 23](#_Toc44181697)

[第十部分 风险分析 24](#_Toc44181698)

[一、行业竞争加剧风险及应对措施 24](#_Toc44181699)

[二、政策风险及应对措施 24](#_Toc44181700)

[三、技术风险及应对措施 24](#_Toc44181701)

[四、管理风险及应对措施 25](#_Toc44181702)

[五、财务风险及应对措施 25](#_Toc44181703)

[附件 26](#_Toc44181704)

# 第一部分 摘要

## 项目背景

当今社会是一个多元化社会，随着人们生活水平的提高，各式各样的压力也接踵而来，甚至不难以发现压力极大地影响了人们的睡眠情况，我们通过了解到当代人的普遍睡眠情况，发现失眠是影响人们身心健康的一大问题，且具有长期性。我们创业团队曾前往广州市进行市场调查，发现大多广州市民都被失眠问题困扰，而且甚至是整夜都不得入睡，由此引起了我们团队对于失眠问题的重视。我们创业团队也曾在网络上发布了关于失眠情况的问卷调查表，通过对其有效数据进行得整理分析，我们发现目前广大网民对于失眠也是无可奈何，有些网民虽然想找人倾述自己内心的压力，但却无人倾诉。

针对以上出现的问题，我们想推出一款助眠软件---早点睡APP，将提供音乐播放、专业医疗解答咨询、聊天平台，为人们减轻压力，增加睡意且提供利于入睡的心理环境。

## 项目简介

早点睡是一款通过构建助眠平台，为失眠患者搭建社区，并且提供：1.音乐类（轻音乐、ASMR、深夜电台节目）2. 匿名聊天（多种模式、标签式群聊）3. 助眠食谱（可动态分享）4. 在线专业医生咨询5. 提供容易入睡的身心环境等服务来解决被失眠问题所困扰的人群的APP。

早点睡app将搭建失眠的社区为失眠者提供助眠服务,为在深夜崩溃无法入睡的人群提供一个倾述交流的地方。面对学业有压力的学生群体、面对工作压力的工薪族群体、面对家庭压力的人群，可以通过APP来放松心情、排解忧愁、减轻压力、增加睡意，获得利于入睡的心理环境。我们拥有专业的医疗团队/从事医疗的志愿者,可在线提供医疗帮助,线上医生一对一答疑,直接与失眠者进行沟通。早点睡app将开设销售助眠物品的窗口,通过个性化推荐,让用户准确知道自己需求,以较高的性价比购得所需物品。

我们致力于为失眠者提供更好的入睡的环境和外在帮助，完善APP的用户界面设计和社区平台的维护，提供一个良好的社区环境，提高APP的用户体验。

## 项目竞争优势

随着智能手机的普及，APP让人们得到快捷的便利，不同种类的APP走进人们的视线中，其中不乏游戏类、交友类、视频类等。APP开发的快速发展和数量急剧增加，人们对APP的质量和创新有了更高的需求。一款APP是否能切实解决一些现实问题，成为人们下载并且自愿支付的关键。同时基于此项目的背景和相关失眠数据来看，在帮助缓解失眠这个方面，市场上有很大的空缺有待填补。此项目将结合多种失眠原因，综合各种缓解方法，最大程度化在APP内完成板块设计，以提供多样服务。项目以用户睡眠健康问题为出发点，直接吸引以失眠者为主的目标客户群体，产生新的优质服务和创新的消费环境，拓宽消费市场。

## 融资与财务说明

本项目前期计划融资100万元人民币，用于本公司未来两年时间的软硬件开发及市场拓展。计划在2022年，产品性能相对稳定，市场初具规模的时候进行第二轮融资，来支撑app功能的进一步发展及用户体验的进一步完善。原有合伙人集资40000元，小额贷款资金60000元，总资本100000元，进行经营合作。支出部分除初次较多的启动资金外为每个月员工工资，软件维护费用，宣传及产品维护基金；收入部分为每月会员费、广告费、商品中间收入、某一功能收费服务。

# 第二部分 行业与市场分析

## 一、市场分析

### （一）市场背景分析

现代人失眠问题已成为一种普遍现象，且越来越成为人们困扰的一种问题。失眠是影响人们身心健康的一大问题，且具有长期性，睡眠对于一个人来说至关重要，他关系着我们身体机能的正常进行以及白天的正常学习、工作、生活。

### （二）市场现状分析

由于社会的发展迅速，生活节奏快，导致各类人群面临的压力都不断增大，慢慢的各种心理疾病也开始浮现，而失眠就是最容易出现且最早出现的，有许多人会有着长期的失眠烦恼。根据市场问卷调查，我们发现60％以上的人都有着失眠烦恼。无法缓解失眠已经成为社会的普遍难题，放任不管可能会导致更加严重的后果。而且无论是工作党还是学生党都是我们潜在的消费者，市场需求十分强烈。与此同时，助眠平台的app在市场上是极其少数的，所以，顺应市场需求，许多失眠患者都急需一个助眠平台来放松心情、减轻压力、增加睡意。可以说对于社会来说，很多人都在等待着一个关于解决失眠的平台出现。

## 二、行业分析（SWOT）

### （一）行业优势（S）

1.用户群体大，市场发展空间大。通过多方面调查发现无论是学生、上班族、还有一些其他社会成员，有大部分人都存在失眠或压力过大或深夜崩溃现象。我们的app可以给这一群体提供专业助眠指导及交流社区。

2.在于创新，项目比较新颖。目前在市面上并没有许多专门的app在致力于为失眠及压力大的人群提供专业的服务。最后我们团队成员各有所长，并有很好的合作精神。

### （二）行业劣势（W）

1.由于成员都是学生，缺乏社会关系和社会经验，在app制作方面可能还不够成熟，风险较大。

2.还有对于ASMR功能的服务的管理规范需要做好，需杜绝通过ASMR来打色情擦边球。

3. 线上产品需维护，线下受场地限制，前期投入较高，无雄厚资金作为背景。

### （三）行业机会（O）

随着市场对失眠问题的重视，越来越多的人意识到失眠问题解决的重要性，传统失眠问题很多人会寻求中医治疗来调养，但现在很多人不只是单单的失眠，很多都是因为学习压力、工作压力、生活压力。他们需要的不只是调养，也需要一个倾诉的地方，一个助眠的平台。目前市场上可以为失眠患者提供服务的助眠平台极少，且失眠用户群体体大，在市场上有着很大的优势，还拥有广阔的市场。

### （四）行业威胁（T）

1.竞争者已有自己的购货渠道，能降低成本，以形成价格优势

2.竞争者有雄厚的资金做后盾，竞争力强，已有一定的社会关系

3.在潜在客户群上，消费者的本质是善变的，哪里的服务更好他就将流向哪里，应不断进行平台更新，对APP的产品和服务不断改进，防止客户流失。

# 第三部分 团队介绍

## 团队宗旨

为失眠用户构建助眠平台，搭建交流社区，并开设销售助眠物品的窗口等多方面来解决用户的失眠问题，提高用户的睡眠质量。

## 二、团队人员介绍

黄意晴：项目总负责人。特长：具备诚信勤勉，实事求是等优良品德；工作尽职尽责，从严要求自己，尽职尽责，精通业务，具有较强的领导能力，是一位理想的领导者。

刘奕璇：平台运营负责人。特长：具备分析目标用户群体消费需求,制定平台运营策略和营销活动的能力，能把握实时用户趋势,优化运营规则,提出业务优化需求。

何睿：财务负责人。特长：具备专业的会计知识和职业判断能力，具备对风险的敏锐嗅觉和分析判断能力。能整合公司业务体系资源,发挥公司综合优势,实现公司整体利益的最大化

黄滢：产品经理。特长：具有通信、计算机等相关专业知识，有独立的软件开发经验，能熟练使用网络测试工具，熟悉软件开发架构与流程；有良好的团队协作能力、沟通表达能力，有一定的项目管理经验； 富有激情，有较强的执行能力和带队能力。

# 第四部分APP服务内容

## APP定位

我们的app满足市场用户对失眠问题无法解决的困扰和目前在市面上并没有一款专门的app在致力于为失眠及压力大的人群提供专业的服务优势。

## 二、APP核心价值

1、用户群体大

通过多方面调查发现无论是学生、上班族、还有一些其他社会成员，有大部分人都存在失眠或压力过大或深夜崩溃现象。早点睡app致力于给这一群体提供专业助眠指导及交流社区。

2、创新领域

目前在市面上并没有一款专门的app在致力于为失眠及压力大的人群提供专业的服务。

3、对社会影响力大

（1）首先，有睡眠对于一个人来说至关重要，它关系着我们身体机能的修复和心理的放松。解决失眠问题能很大程度提高人群的身体素质，失眠带来的各种问题也能得到解决。（2）通过标签化及匿名服务交流的社区让那些有压力或者崩溃的人们能得到倾述找到共鸣，或是线上咨询医生，解决心理问题。

# 三、APP设计思路

1、界面设计

2、体验设计

3、功能多样性

1. 个性化推荐及服务
2. 广告

# 四、APP功能介绍

1、交流社区。匿名聊天（多种模式、标签式群聊），为失眠者提供助眠服务,为在深夜崩溃无法入睡的人群提供一个倾述交流的地方。面对学业有压力的学生群体、面对工作压力的工薪族群体、面对家庭压力的人群，可以通过APP来放松心情、排解忧愁、减轻压力、增加睡意，获得利于入睡的心理环境。

2、医疗服务。我们拥有专业的医疗团队/从事医疗的志愿者。用户可在线寻求医疗帮助,医生会线上一对一答疑,直接与失眠者进行沟通。

3、音乐类（轻音乐、ASMR、深夜电台节目）， 助眠食谱（可动态分享）。

4、购物平台。开设销售助眠物品的窗口,通过个性化推荐,让用户准确知道自己需求,以较高的性价比购得所需物品。

# 第五部分 商业模式

## 商业模式

1.免费模式+内置广告

对于消费者来说，能够免费获得一些东西永远是极具吸引力的。对于开发者来说，APP目前应用产品的商业模式单一一直是困扰的主要问题，免费模式+内置广告成为我国目前主流的APP盈利模式。主要成本来自于平台的开发维护和为了增加流量的运营推广费用；免费的产品或服务带来了平台的高流量，增加了对广告商的吸引力；有了好的产品或服务以及高流量，平台对广告商会变得更有吸引力，广告收费转而用于支持免费的产品或服务。

2.免费基础服务+增值服务

我们对于音乐的服务将会采用前期免费，后期会员会有专属的更高品质的提供、专属特权，比如某些功能的使用权、某些目的的达成、某些内容的获得等等。用户享有免费的基础服务，并在付费后获得额外的增值服务。

3.平台模式

音乐平台会提供轻音乐、ASMR、深夜电台节目等等，还会使用相关个性化推荐，对用户个人的音乐喜好进行数据分析来推荐类似音乐。

提供专业的医疗解答咨询服务，提供有助于睡眠的饮食搭配推荐等等。

聊天社区平台：提供匿名聊天服务，用户可放心大胆的分享自己失眠时的情感，还可选择标签式的群聊，找到与自己共情的人群，排解忧愁，获得他人的理解帮助。

与相关生产商和相关购物平台进行产品合作，用户可以通过浏览商店来购买相关的助眠物品。App也会根据商品的购买率和好评率进行跟踪，逐步提高商品进入APP的门槛，保障商品质量。

## 盈利模式

1.会员模式：利用后期会员制度，医生一对一将作为收费的项目，提供更加私人的、专业的特定医疗服务，广告服务，及相关产品的销售等收取利益。我们对于音乐的服务将会采用前期免费，后期会员会有专属的更高品质的提供、专属特权等等。

2.“流量-广告”模式：平台与广告商合作，提供投放广告位置，收取相关利益。

3.电商模式：相关产品的销售中，我们提供给生产商和品牌方广告服务，推广高质助眠产品，同时相关产品的销售服务中会收取平台上架推荐的费用和手续费等。

# 第六部分 营销战略与措施

## 一、市场进入和开发阶段

我们将先以广州市为目标市场，在广州市内进行推广。根据在广州市的调查数据和市场调研，分析目标客户群体，失眠人群的集中分布地区或者职业。我们的市场进入以获得良好入眠环境为理念的普及，大力推广睡眠质量和入眠环境的重要。同时处于开发阶段，我们将进一步结合体验用户和调研用户的建议反馈，从“促销”到“沟通”的转变。开通相关渠道给予用户与团队双向沟通的通道。

我们将会通过电视、报纸报刊、广播、宣传单、杂志、广场大屏等传统的宣传方式以外，还会利用网络空间，上传相关宣传视频，开通微博、抖音、b站等视频文字社交网站，建立互动的平台。同时我们会拥有APP的官方网页，帮助想进一步了解APP的人们，指引APP的功能和下载方式，提供在线解答和意见箱，及时回复疑问和记录建议。开设APP的公众号，邀请专家进行文章的撰写，定时发送睡眠问题和失眠有关的推文，吸引微信上多年龄层次的用户关注睡眠问题，增加APP的用户来源。

我们在正式进入市场之前，在经过一段时间的宣传后，将会发布试用版本，进行用户测试。收集测试版中反映出来的用户需求，适当改进APP的服务板块，增加用户的可使用服务空间。对使用试验版的用户进行采访了解，制作相关宣传视频，表示出团队对于用户意见的实际听取和考察，初步建立起与已入驻用户的信任，让未入驻的潜在用户看到团队的真诚一面，增加可能入驻率。进入市场前，我们团队将先为广州市及周边地区的专业心理医疗人员宣传我们的APP服务，获取专业医疗人士对APP的建议。通过介绍我们的功能，获得专业人员对于APP治疗缓解失眠问题的认可。

在社交网站上，除了投放APP的宣传视频外，还会邀请音乐人、明星、著名的心理教授、心理咨询师等进行访谈直播，吸引第一批用户的加入，打造我们的知名度和信誉，将项目理念深入人心，提高人们对于睡眠问题的重视，提升人们使用APP的欲望，同时也能引起知名人士的注意，为后续的合作打下基础。

对于第一批已经进入APP使用阶段的用户，将大量开展线上线下活动。线上在APP内进行签到打卡的活动、积分奖励活动、送会员、送出优惠劵等。最初的我们为免费阶段，对于用户使用助眠音乐和医疗问答的费用，我们同样有使用的免费期，在使用期后的一个月开始收取较低的费用，根据用户的使用频率和使用时长等数据，不定时发送不同级别的优惠劵。线下活动以跟踪到的数据进行区域划分，设置多个线下活动点，为吸引不同年龄层次的用户，提供注册帮助。我们会组织专业人士进行演讲宣讲活动，目的是使人们关注睡眠质量问题和改善睡眠质量的重要性，同时为失眠人群推荐APP。

## 二、市场成长阶段

在市场成长阶段中，我们主要目标是扩大辐射范围，增加进入APP的群体和提升服务质感。我们的目标区域不仅仅只停留在广州市，将推广到广东省的所有地区，同时开展一线城市的宣传推广活动，进行市场的扩大。宣传广告重点在网络平台社交网站上，增加视频投放和直播互动。除了我们的目标用户群失眠人群进入APP外，我们需要更多吸引用户的服务。在这个阶段中加强与合作方的联系。我们会与音乐平台进行合作，在助眠音乐的歌单中推荐APP的有关功能和特点功能。加强与专业医疗团队的合作，为APP中提供帮助和专门解答的人员提供优质的社群环境和沟通环境，与用户的直接沟通增强与用户的联系。与更多地区的医疗团队取得交流机会，增加入驻APP的专业医疗团队。同时我们开启志愿者的招募，关注失眠人群提供部分公益性的服务，提高APP的社会影响力和社会关注度。还有增加APP内购物商城的物品种类和质量，进行挑选审查后，与各大品牌方进行合作，开展品牌与APP的联合活动，在确保质量的前提下，鼓励新兴品牌在APP内的广告宣传，推广新式助眠产品。根据用户购买的反馈，增加与某品牌的合作，设计APP专享的产品，为APP的宣传增加渠道，同时加强品牌与APP的粘性。

## 三、市场成熟阶段

市场成熟阶段中，我们的主要目标是再扩大辐射地区，提供更多的广告投入和巩固与品牌方、音乐平台、医疗团队等多方的合作关系。经过前两个阶段，我们充分建立起与用户的关系和一定的资本积累，在一线城市获得一定的市场份额之后，我们将向二三线城市进行大力推广，延伸至全国的范围。对线上的销售渠道进行完善，加强数据的地区分析，首先在用户密集的这些地区举行APP的线下大型活动，回馈老用户，同时也能吸引新用户的加入。在成熟阶段的我们会对第一批用户进行大优惠战略，会员制度免费向他们开放，利用老用户吸引新用户的方式。形成全国的失眠信息网络，完善用户与购买物品的需求匹配，针对性增加需求量的产品，减少需求小的产品。并根据用户信息，智能推荐高质量产品。建立好用户与团队之间沟通的长效渠道，完善团队的服务体系。考虑与相关组织或公司进行合作，推广的同时共享客户有关信息，维持长久合作关系。

# 第七部分 项目发展规划

## 一、发展战略

此项目的发展战略是，从广州市为起点城市进行发展推广，逐步延伸到广东省以及各大一线城市，最后辐射全国的范围。发展中不断进行修改整理APP服务用户的内容，团队不断引进新的人才，拓宽发展视野，不断维护客户数据与保护客户隐私，完善平台维护。APP将用户放在第一位，注重与用户的沟通交流，合理进行收费内容，逐步加强用户与APP的关系。

## 二、阶段发展规划

### （一）发展初期

1.APP的设计和在APP商店的可下载

2.团队进行宣传活动，与合作方沟通签订短期合作

3.初期用户的试验期与解决反馈的问题

4.进入前的市场调研和用户睡眠问题调查

### （二）发展成长期

1.聘请数据管理和分析师，加强数据隐私保护

2.APP内商店的品牌合作

3.进行再一次市场调研，把控市场方向

4.APP运行的维护

5.开发APP内的新功能，增加新的附带产品

### （三）发展成熟期

1.增加数据管理人员

2.引进更多APP管理人员维护运行正常

3.与合作方保持长期合作，联合推出新服务

4.完善团队的管理制度

5.反馈社会

## 三、实现经营目标采取的具体策略

### （一）发展初期

1.团队完成对APP的整体构想后，我们进行对APP的搭建和设计，设计简易方便的操作界面，将失眠音乐、匿名聊天服务、失眠食谱的分享空间、专业医疗服务和助眠商店的功能服务进行划分，使用易懂的图标，于用户迅速找到所需的服务进行使用。在用户开始使用APP前，写明一系列的相关法律条文和团队的承担责任以及询问用户隐私数据方面的可用性，征得用户同意并写明数据用途。便同时保证我们的APP能在各大应用商店中可以被下载，保证用户可以快速找到APP并完成下载。

2.团队根据营销战略进行线上＋线下的宣传活动，进入市场前和进入初期花费较多经费在宣传活动上，在地区内打造较高的名气，并且充分获得客户群体的认可和肯定。同时我们团队成员拟与合作方进行商谈，充分介绍我们项目的发展规划和发展前景，用调查的数据增强说服力。主要商谈对象为APP需要的音乐平台和医疗团队，争取获得短期合作，在看到收益后再进行长期合作。

3.在正式投放市场前进行部分用户的试验期，这部分的用户我们选择对APP有兴趣的用户，以及在调查过程中有出现失眠问题的人，以及我们在与其他合作方进行商谈时有意向进行合作的团队和公司。我们将进行不同用户的多轮试验，对于这些用户在试验期中反馈的问题，我们将进行发行前的最后调整，确保用户的满意度在开始达到我们的期望。

4.进入市场前，我们将调查此类有关睡眠的APP的数量和市场份额占比，以及与此APP有关的其他有关医疗、匿名聊天和音乐平台的APP的相关数据，便于在与其他方进行合作和商谈时可以更加有说服力，增加合作的关键理由和利益。对广大潜在用户进行充分的调查。我们会利用公众号发布相关睡眠问卷，发布有关失眠问题的相关文章，同时在社交平台上利用一些出名素人或关注健康问题的知名人士发送有奖问卷，吸引人们的填写。同时了解公开透明的相关数据，完成数据的可视化，实时更新数据的变化。对于一些隐性的数据，我们将使用一部分经费进行购买，了解更多与失眠用户和睡眠问题的有关数据。

### （二）发展成长期

1.数据隐私保护是用户最看重的方面之一，对此我们会聘请专业的数据管理人员，对不断增加的隐私数据进行整理存储，严格按照相关隐私规定不得有任何的泄露和非法利用。对此我们首先考虑对我们项目有兴趣有能力的有责任感的人员，提供较好的工资福利。同时在多处发布招聘，吸引更多有能力的人加入我们的团队，逐渐壮大我们的运营管理规模。

2.APP内的助眠商店进一步发展，用APP的发展吸引更多著名品牌加入我们的商店，合作共赢。与品牌的合作不仅可以提高我们的APP口碑，同时也可以刺激品牌的再生产和推出更多新品，再次回馈到我们的用户身上。与品牌方合作，还能增加我们的商业价值，考虑联合推出联名商品，增加与品牌方之间的合作度，同时在用户使用商品时，做到宣传的效果，间接吸引更多新用户。同时我们鼓励新兴品牌的加入，给他们提供销售渠道，但我们同样注重他们的质量以及与用户的适配程度。根据用户的反馈，必要时我们将剔除一部分质量堪忧的商品。

3.市场调研的工作一直在进行中，我们需要时刻把握好市场方向，为我们的APP的发展随时调整计划。数据的更新要跟上用户数量的变化，用户的需求与我们的供给要及时平衡。同时了解市场是否出现类似的APP，是否产生直接的竞争关系，是否有抄袭的嫌疑等问题，在调研的同时，学习类似APP的优点之处，时刻关心同行之间的良性斗争，不断改善APP的不足，给予用户更舒服的使用环境。同时我们跟踪减少使用APP的用户，根据数据分析用户的使用效果，最后一次使用时间等，了解用户的使用寿命，对APP的功能做出调整。

4.运行维护确保APP的使用顺畅。因为有匿名聊天服务和分享助眠食谱的服务，我们需要大量人力对社区做运行维护，对匹配的准确度和质量进行监控，修改错误数值，发现其中一些故意数值，及时发现违规行为进行警告，提供良好的社交环境。同时为反馈问题的用户进行解疑答惑，提供及时帮助。

5.根据调查用户的需求考虑是否需要增加新的功能板块，如果需要，我们将增加这方面的数据积累，做出适合的调整和部署，需要增加专业人员的投入。我们也将考虑增加APP的附属产品，比如测试心率以测试睡眠质量问题的相关穿戴设备，配合APP一起使用，更加深层次发现问题并且解决。

### （三）发展成熟期

1.随着用户数量的增加和稳定，需要更多的数据管理人员。广纳人才，同时培养人才。促进团队成员不断学习进步，跟上互联网发展的步伐，跟上前沿科技的步伐，反馈到APP的改善中，提供更多优质服务。

2.运行管理人员同样需要增加，维持稳定的运行同样是满足新旧客户不可缺少的一点。

3.将与合作方进行长期的合作。经过前面的两个时期，合作方可以看到我们在这方面的利益保证，在双方受益的基础上，我们将用数据说话，争取获得长期合作，这样我们的用户也能用的更放心，避免担心数据隐私问题，同时我们也能在短期合作的基础上不断进行合作的磨合，减少双方的不必要损失，获得对双方更有利的合作方式。在这个项目的基础上，与合作方的长期合作也有再创新项目的可能性，实现再合作和再共赢。

4.当团队不断壮大时，我们需要回顾团队的管理制度是否合理。进行适时地整顿工作，提高成员的工作积极性，适当提高成员工资水平，进一步提升奖金制度的额度。人力资源管理方面需要进行专业化，增加人力资源管理人才进行系统化管理，增加团队运行效率。

5.我们在积累一定的收益后，进行回馈社会的活动。我们会招募志愿者进行线下的探访活动，会将部分盈利投入公益组织，帮助更多因为疾病无法安眠入睡的人群，提高项目的社会影响力和公益性，同时也能提高项目的认可度。

# 第八部分 融资说明

## 资金需求

本项目所需资金1000000元。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 资金来源 | 风险入股 | 技术入股 | 资金入股 | 总计 |
| 金额 | 300000 | 300000 | 400000 | 1000000 |
| 比例 | 30.00% | 30.00% | 40.00% | 100.00% |

## 二、资金使用规划及进度

本项目前期计划融资100万元人民币，用于本公司未来两年时间的软硬件开发及市场拓展。因为本项目的产品具有很强的技术性，并且具有开创性，同时也存在一定程度的风险性，所以计划在2022年，产品性能相对稳定，市场初具规模的时候进行第二轮融资，来支撑app功能的进一步发展及用户体验的进一步完善。

**2020-2022年资金使用计划：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2020-2022年资金使用计划** | | |
| **项目** | | **资金（万元）** |
| 1. 市场推广流动资金 | | 10 |
| * 线上宣传 | 媒体硬性（形象宣传）宣传、  软性宣传（软性植入）费用 | 5 |
| * 线下宣传 | 系列活动（促销、赠品） | 5 |
| 1. App研发与维护 | | 40 |
| * 功能 | 开发创新等 | 20 |
| * 用户体验 | 界面设计、美工等 | 20 |
| 1. 硬件设备采购 | | 20 |
| * 办公设备购置 | 桌椅、电脑等 | 5 |
| * 服务器 | 备份数据，另存于阿里云数据库 | 10 |
| * 防火墙 |  | 10 |
| 1. 人力资源成本 | | 30 |
| * 人员工资 | 负责系统升级、后勤、市场推广、客服、外联等人员工资 | 30 |
| 5.总计 |  | 100 |

## 三、资金筹集方式

1、社会融资：在产品创立初期，本团队将以创业计划书展示给企业家，吸引他们投资或以其他生产助眠物品的商家入股。向亲朋好友借款，贷款。

2、国家政策：据中国大学生创新创业网报道，2011年各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在2万左右。贷款期限最长为两年，到期确定需延长的，可延期一次。贷款利息按照中国人民银行公布的贷款确定，担保最高限额为担保基金的5倍，期限与贷款期限相同。

3、奖金奖励：用这一创业计划去参加比赛，一旦获奖即可有奖金，我们可以用这些奖金来作为创业的资本。

## 四、投资者权利

## （一）股东基本权利

1.公司重大决策参与权

2.公司资产收益权和剩余资产分配权

## （二）投资者在证券交易中的权利

1.选择经纪商的权利

2.要求经纪商忠实地为自己办理受托业务的权利

3.股票持有与处置权

4.交易知情权

## 五、投资退出方式

1.IPO退出

2.并购退出

通过并购退出的优点在于不受IPO诸多条件的限制，具有复杂性较低、花费时间较少的特点，同时可选择灵活多样的并购方式。适合于创业企业业绩逐步上升，被兼并的企业之间还可以相互共享对方的资源与渠道，这也将大大提升企业运转效率。

3.股权转让、公司收回股权。

## 六、项目估值

### （一）评估技术说明

1、核心价值分析

用户群体大，创新领域，社会影响力大，适应潮流。

2、市场背景分析

随着市场对失眠问题的重视，越来越多的人意识到失眠问题解决的重要性，但是目前市场上对失眠方面的相关举措有局限性，所以这是一个较新的领域，有较大的挖掘空间和创新价值。

### （二）收益现值法简介

收益现值法是一种着眼于未来的评估方法，它主要考虑[资产](https://baike.baidu.com/item/%E8%B5%84%E4%BA%A7)的未来收益和货币的时间价值。

收益现值法的主要优点：

1)能够较真实、较准确地反映企业本金化的价格；

2)在投资决策时，应用收益现值法得出的资产价值较容易被买卖双方所接受。

### （三）评估假设与模型

|  |  |
| --- | --- |
| **项 目** | **基本假设** |
| **销售额** | 基于对公司产品竞争力、营销能力以及市场需求量分析为：X年销售收入，逐年增长x百分比，到x年达到x。然后进入市场成熟期，净利润每年保持x的增长率。 |
| **折旧** | 假设办公、家电清洗设备使用年限为六年，则公司前两年办公、家电清洗设备年折旧2.4万元，以后增加到5.6万元。 |
| **税率** | 按国家对于中小企业的扶助税率为15% |
| **应收账款** | 考虑总代销特点，预计当年销售收入80%为现金销售，20%形成应收账款，预计在第二年收回15%，其余5%为坏账。 |
| **坏帐准备** | 按当年销售额的5%计提。 |
| **增长率** | 预计公司五年内销售额以50%、50%、30%、30%、30%的速度增长。五年以后进入稳定发展期，各项财务指标增长固定为10%。 |
| **技术开发费用** | 为了保持技术上的竞争力，公司准备将当期销售额的2.5%作为技术开发投入。 |
| **利润分配** | 2022年以前不考虑利润分配，2022年开始分配当年利润的20%，留存80%。 |
| **负债** | 2022年以前只考虑商业应收项目负债，每年年末应付账款为当年销售额的10%。2022年以后开始通过负债渠道融通现金，当年偿还。 |

考虑到市场需求、市场竞争程度、市场扩展速度，如果我们加大创新开发力度，我们的项目将会实现长期价值，但由于早睡app是一个新的领域，用户对其功能存在一定的不自信，通过前期的口碑我们将会获得长久及潜在用户。

# 第九部分 财务分析与预测

## 财务评价依据

资金投入计划：原有合伙人集资40000元，小额贷款资金60000元，总资本100000元，进行经营合作 。

具体项目投资计划如下表：

1．启动成本:工商注册与税务登记4000元，注册商标10000元

2．固定资产投入，共计36000元（APP产品研发与开发维护、专业医疗团队、推广宣传等等）

3. 流动基金与其他费用，共计50000元

## 二、财务评价基础数据与参数选取

资金投向：项目总投资10万元，资金投向主要用于以下几个方面：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 内容 | 合计 | 总资产比 |
| 产品研发 | 员工工资、调研资金、技术支持 | 5 | 50% |
| 工程费用 | 硬件设备、场地租赁、装修 | 1.4 | 14% |
| 推广宣传 | 线上宣传、线下宣传、企业文化产品 | 3.5 | 35% |
| 其他 | 日常生活用品 | 0.1 | 1% |

单位：万元

## 三、有关说明

支出部分除初次较多的启动资金外为每个月员工工资，软件维护费用，宣传及产品维护基金；

收入部分为每月会员费、广告费、商品中间收入、某一功能收费服务。

## 四、经营收入预测

1.APP的开发：APP开发由团队中的技术人员负责，并邀请专业技术人员指导完善，总预计预期花费20000元

2.APP的线上测试：寻找专业的测试公司，对APP的安全性稳定性进行全面测试，保证产品安全可靠，并拿到产品合格证明。总花费预期在10000元。

3.APP维护所需费用：公司流动资金80%作为APP维护资金，此部分资金全部用于APP的维护和新功能的开发，保证APP的运行。

4.产品宣传推广：线上利用微博、微信、抖音、b站宣传等方式进行，线下通过公交站牌，大楼广告位，传单等，预期每年花销20000元。

5.员工工资及福利：基本工资+提成，提成为每月总利润的10%,提高员工积极性，将员工收入与企业收益联系在一起。

6.公告平台及收费平台等的获取：随着软件的推广，必然需要于各大公众服务平台接轨，如进入应用商店，获得微信、支付宝等公众支付平台的支持等，这部分的花销初期为5000，后期每年拿出总收入的5%作为拓展资金。

# 第十部分 风险分析

## 行业竞争加剧风险及应对措施

目前我们还没有发现市面上有与我们的APP概念想法设计完全相同或者相似的APP产品，所以行业竞争压力较小，但不排除在我们的APP出现后，会出现有相似的APP产品参与这个市场，同时提高了更加符合用户需求的服务，价格更低，品质更高，成长迅速，投资方投资金额大。

当出现这样的情况时，我们首先要做的就是对这些APP进行市场调查，清楚对方与我们的市场占比，以及对方的特色服务是什么。着眼于用户的需求和对方的优点，对我们的APP进行完善，同时更加明确我们的特色特点，并加大宣传力度，强调我们的优势服务，提高产品的辨识度。时刻保证我们的服务质量，不容许有丝毫质量上的敷衍。其次我们再尽量降低价格，给予合理的消费价格，让用户物有所值。

## 二、政策风险及应对措施

对于版权保护政策增加，合作方提高版权的购买费用。国家对于隐私数据的保护标准提高，会增大我们对于隐私保护的要求和人员素质需求。

我们会加强与合作方的沟通，在已取得的版权方面减少纠纷和误解，同时明确版权的使用权限和使用时间，在政策的范围内制定好下一阶段的合作方案。关于隐私保护，在提高要求后，我们也会相应提高负责这方面的人员素质，定期对人员进行必要的培训，增强保护意识，内部严格监控数据隐私的工作流程。

## 三、技术风险及应对措施

技术人员开发技术不成熟，无法开发出预期的功能，无法达到预期效果。数据分析的准确性不够高，导致无法根据准确的数据匹配，给予准确的预测。技术的创新对市场的预测不准确，无法得到市场的认可。

对技术人员进行投资，专业培训培养技术能力，定期安排学习的任务完成，不断提升技术人员的能力和提高能力等级需求。必要时，外包技术团队解决紧急问题，或聘请更加专业、能力强的团队人员加入项目保证开发的迅速进行。分析问题需要不断地与其他团队和公司进行交流，可以的话加入人工智能进行数据准确分析，分析人员不断加强自身的学习能力，对数据的敏感程度需要段提高，积极进行讨论学习。选择合适的技术创新进入市场，进行组合技术创新，降低整体的创新风险，提高安稳性。

## 四、管理风险及应对措施

管理者的品质出现问题，影响团队的整体团队风气，降低团队运作效率，影响团队内部的人员沟通交流。团队内部出现不良的团队风气，团队人员出现小团体现象，凝聚力下降，信任感、亲近感和归属感降低。领导者的目标模糊，导致整体效率减低，团队士气下降。

加强管理者的素质，提高团队的凝聚力和合作力，全面提升管理层的整体素质，增强组织能力和对创新的管理意识。必要时进行大整顿，提出公开批评制度和相关的内部惩罚制度约束行为。树立积极向上的团队精神，打破意见的壁垒，定期开设讨论会，大家可以放下职位的高低和偏见畅所欲言，对团队的一切进行反思并提出实质的方案，对团队的未来进行一定的规划，共同为团队的进步贡献一份力量，提升团队人员的向心力。在领导之前，领导者需要基于团队成员的建议明确给出发展目标，对成员进行激励，提高团队士气，明确发展的方式方法，切实提高团队效率，及时检验目标成果。

## 五、财务风险及应对措施

前期开发和宣传阶段使用的金额大，收益少，会出现资金无法周转的情况。对资金运用不合理，缺乏科学决策，导致资金的严重流失。团队内部的财务情况混乱，在资金的管理和资金的分配中权责不明，使资金使用的效率下降。团队的财务管理系统难以应对复杂多变的外部金融环境，造成资金管理的影响。

在资金无法周转的状况中，考虑进行正规的贷款，筹集资金。对团队内部的资金流向进行实时监控跟踪，合理分配资金的运用，明定权利责任，细化到个人所负责的资金运用和管理，及时上报管理层人员进行公开透明的资金运用。制定明确的资金流向表，统计结算所有资金，追责到底。提高人员对于财务管理系统的管理能力，完善管理系统，与外部金融人才进行良好的沟通和交流，及时了解实时的金融大环境，把控好资金的利用，和提高对于金融环境变化的反应能力和解决能力。

# 附件