**财务专家+自助报税系统提案**

**一、项目的紧迫性和必要性**

项目的紧迫性：现在中国有超过1亿个个体工商户，他们的报税方式杂七杂八，缺乏统一性；仅仅占有1/100的市场，就能敲开一个十亿级别项目的大门。而这个项目的目的，就是占有百分之一的市场。

项目的必要性：这是一个你我不做，别人也会做的事情。自动记账的软件和SaaS已经出了很多，但是没有一个能真正解决用户需求问题。现在AGI还没出，政府也没开始大规模启动简化记账程序，而大模型已经表现出了非常巨大的商业化潜力，这是一个千载难逢的优质窗口期。我想现在已经有很多人在做这个事情了，今年一定会有一家成功落地，解决这个长期小微企业和创业者难以解决的问题。

一些关键问题及尝试回答：

（1）为什么AGI不能解决财务领域的问题？

1、真正的AGI还不存在

2、财务领域要求极为严格的合规、标准和审计要求，必须极为精准且可解释

3、AGI缺乏严格控制，可能会导致错误的财务决策

4、AGI可以用来处理复杂任务，如文本分析等，财务专家系统则确保合规性和准确性

（2）个体工商户需求分散，支付意愿低，如何保证他们愿意为SaaS工具付费？

可以采用免费+增值服务，传统记账公司一年200～500，SaaS定价可以在29～99/年，占领市场。或者用美图秀秀、拼多多的模式，用极低价格先拉用户，后期通过增值服务变现。

如果能拉到创业投资和融资的话，可以先前100万用户免费，建立市场主导地位。

（3）代记账行业把持市场，价格已经降到一年300，还能提供本地化个性服务。

如果做出来AI SaaS系统的话，除了自己获客外，还可以和银行、平台合作，为个体户提供银行流水=》记账=〉报税的一站式服务。这种服务主要面向小微企业，个体工商户一般都是零申报。

（4）不同地区税务差异大，政策复杂，且财税政策每年都会调整：

不同城市/行业有不同的报税方式，所以SaaS需要做大量的政策适配，这可能也是过去的SaaS难以全国通用、导致市场扩张困难的原因。

政策方面的问题，全部都可以通过完善的知识图谱和规则引擎来解决。

（5）现在已经有很大的财税公司，如金蝶、用友、云账房等，怎么竞争？

大型企业级财税SaaS吃掉了企业市场，但是忽略了个体户。目前几乎没有一家主流财税公司是主要针对个体工商户的。这也正常，个体工商户和小微企业支付意愿低，在AI之前知识图谱和规则引擎的建立难度大，所以还没有一个好用的SaaS抢占市场。

大公司难以上线太过创新的产品，迭代周期比较慢，考虑面也会比较广。

（6）获客成本怎么计算？

如果获客成本100～300/人，但用户只愿意花99/年，需要三年才能回本，这样的话怎么办？

可能需要更低成本的流量渠道。

重点是，只要产品做的足够好用，让客户体会后感到放心，那么其粘度还是会很高的。

（7）如何与传统记账公司竞争？

传统记账公司现在已经到了濒临崩溃的地步，几乎一个财税专员一天要报100家公司。该市场的利润已经不存在，所有的公司都在比拼更廉价的劳动力。另一方面，传统记账公司都不是大公司，较为分散，可以参考滴滴击溃各地出租公司的案例。

（8）税务局正在数字化

2023年开始，很多地区的个体户可以直接在电子税务局小程序一键报税。如果税务局足够好用，那用户就不需要第三方SaaS了。

但根据实际情况来看，这种税务申报仅限于部分地区，政务系统推广会比较慢，并且使用政务系统去申报本身也需要一定的经验。报税系统难用是人们普遍面临的问题，反过来讲也是一个普遍的机会。

（9）客户需要财务专员回答问题，来让自己更放心

AI什么都会已经逐渐深入人心，现在让人们信任AI或者一个问答系统的答案比过去更加容易。最重要的是，对于每一个用户而言，使用问答系统的成本是很低的，而咨询专业财税人员的成本是很高的。之前我咨询法律问题，一小时都是500起，基本就是沟通情况的价格。对于小个体工商户而言，如果能让他们认同AI = 一小时500的专家水平，那么人们会逐渐更加信任AI，而非普通的财务专员。

**二、阶段性目标（理想版）**

目标：在9月之前迭代出一个可以回答企业税务问题，并帮忙记账的智能助手

（考虑到很多报税的人可能不太会用电脑，可以提供一些可交互的操控指导）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 时间 | 核心目标 | 阶段性任务 |
| 2月 | 项目规划和立项  市场调研和竞品分析  系统设计估算 | 1、大致确定项目规划  2、寻找潜在的合作伙伴，建立项目团队（三个关键角色：AI模型开发、全栈开发、财务专家）  3、进行市场调研，收集市场竞品信息并进行产品分析 |
| 3月 | 核心AI逻辑搭建  知识图谱&规则引擎落地  基础财务知识问答 | 1、建立基础财税知识库（预留扩展空间） 2、规则引擎+LLM结合，形成初步专家系统  3、研发NLP模型，解析用户税务问题  挑战：  1、税法复杂，规则引擎如何设置？  2、系统架构要考虑之后迭代并预留扩展空间 |
| 4月 | 完成专家问答系统MVP  初步建立记账功能 | 1、训练AI识别90%以上的常见税务&记账问题  2、打通数据库，支持个体户基本财税问答  3、建立第一批测试用户  4、设计报税流程引导系统  挑战：  1、如何处理地区差异？  2、如何实现自适应？需要测试不同税务政策 |
| 5月 | MVP内测 | 1、上线第一版MVP，支持问答、自动记账、手动修正科目等  2、设计AI指导用户正确填写报税系统  3、找一些企业进行内测  挑战：  1、软件系统设计是个问题（需要找到一个靠谱的全栈开发伙伴）  2、用户界面如何设置？  3、专家背书（信任问题） |
| 6月 | 正式测试版上线 | 1、上线正式测试版第一版，实现AI处理复杂财务&记账逻辑  2、让AI能够自动生成增值税、企业所得税表格，并提供详细指导和说明  3、AI能够回答任何财税问题（至少要让回答看起来很专业，获得客户信任）  4、半自动报税/指导报税  挑战：  1、如何解决电子税务局端的操作难题  2、如何让客户觉得通过AI系统更放心、更专业 |
| 7月 | 正式版上线 | 1、正式上线正式版，实现财务问题问答、代记账、代报税等功能  2、财务AI辅助用户零申报（可以免费零申报）  3、在社群推广  4、路演，看能不能找到投资人投资项目  挑战：  1、商业模式能否初步确定下来  2、能否实现真正的自动化  3、如何获取用户信任  4、系统的交互设计比较关键 |
| 8月 | 1、发布稳定版  2、市场拓展  3、拉投资 | 1、发布稳定版  2、尝试市场拓展，目标用户1000  3、尝试拉投资（获得投资后可以招聘程序员优化系统，招聘UX设计师优化操作体验，最重要的是看能不能获得B端合作机会）  挑战：  1、能否做出一个自己看得过去、客户能用、能上路演台面的产品出来  2、是否能定出一个明确而清晰的商业模式及中长期规划，来保证项目顺利进展  3、能否形成自然增长机制 |

**三、团队方案**

首先如果想让项目能够启动并按期进行，必须有以下关键角色：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 角色 | 职责 | 什么阶段必须有 |
| AI模型开发工程师 | 负责构建和调优自然语言处理模型、知识图谱及规则引擎，确保系统能够精准分析用户输入、回答财税问题，并与规则数据无缝对接 | 项目启动阶段存在 |
| 全栈开发工程师 | 负责整个系统的架构设计和具体实现，包括前端用户界面（Web、移动端以及聊天机器人）以及后端微服务的搭建，保证模块之间的数据流和接口集成顺畅 | 项目启动阶段存在 |
| 财税领域专家 | 负责整理提供核心的财税领域知识和政策判断，参与规则引擎的设计与调整，确保系统解答符合严格的合规性和审计要求，同时协助建立和维护知识图谱，解决各地税务差异问题 | 项目启动阶段存在 |

项目启动阶段人员是团队核心成员，后续人员加入可考虑通过拉投资招聘的方式扩大团队，并且后续人员必须是全职的，否则很难保证项目正常运行：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 角色 | 职责 | 什么阶段必须有 |
| 产品经理 | 统筹需求和市场调研 | 产品内测阶段加入 |
| DevOps | 搭建CI/CD，保障系统可用性和稳定性 | 产品内测阶段加入 |
| 技术架构师 | 负责制定整体系统架构方案、技术选型和关键接口设计 | 产品内测阶段加入 |
| 数据安全工程师 | 负责隔离保护用户数据，保证数据合规 | 产品内测阶段加入 |
| 数据工程师 | 数据仓库和数据中台的建立和维护 | 产品内测阶段加入 |
| 前台客服 | 负责回答客户的各种问题 | 产品上线阶段加入 |
| QA/测试工程师 | 财税系统出错会导致严重后果，因此前期就必须建立严格的测试机制。在开发和内测阶段，可以由其他角色兼任，但上线后必须有专人负责。 | 产品上线阶段加入 |
| 合规/法律顾问 | 财税系统牵扯大量的法律法规 | 产品上线阶段加入 |
| UI/UX设计师 | 优化交互体验，确保易用性 | 产品上线阶段加入 |
| BD/市场推广 | 线上产品推广 | 产品上线阶段加入 |
| 地推 | 线下产品推广 | 产品上线阶段加入 |

根据上述职责考虑，该项目可能必须要通过融资的方式来扩大团队，否则项目难以持续进行。因此，必须设计出一套可以使用的系统并证明系统的可靠性，才能获得拉来投资的可能。

此外，一旦商业模式可证明成功，可以通过融资的方式快速抢占市场。

**四、系统架构初步方案**

A diagram of a company

AI-generated content may be incorrect.

其他关键点：

1、财税逻辑、政策规则需要独立可维护的「知识图谱与规则引擎」模块

2、LLM与规则的结合需要一个「决策层」来决定何时启用硬校验，何时使用AI推理，何时需要人工复核。AI Agent和规则引擎的融合是一个技术难点。

3、数据库非常关键，需要关系型数据库存放用户数据、记账科目、财务流水、合规审计记录等；非关系型数据库和图数据库则需要存放知识图谱、规则集、日志等非结构化/半结构化的数据。需要有独立的数据仓库Warehouse/Lake来提供历史数据分析。

4、外部接口可能包括银行流水获取、电子税务局插件、第三方服务（OCR、发票验证、电子签章、支付平台等）

5、用户隐私、数据合规：必须在架构层进行隔离，保证用户数据安全、公司产品安全，并保证每一次财税操作都有关键性记录，以备合规审查或者安全问题及后期纠纷等

6、数据加密：身份证、银行账号、财务报表都是高度敏感信息，需要保证数据传输和数据库存储的加密和安全

7、DevOps/CICD：在初期就应该考虑搭建自动化测试、自动化部署流水线，避免人工部署带来的不确定性

8、测试：关键模块（如记账、报税、规则引擎）需要有足够的单元测试，所以需要监控日志、QA测试工程师，并针对不同地区税务场景做回归测试和冒烟测试，保证系统稳定性。

**五、商业模式初步方案**

初期系统聚焦财税专家系统（AI问答）+ 代理记账报税（AI Agent）。

商业模式设想为订阅制：

|  |  |
| --- | --- |
| 个体工商户/小微企业零申报 | 免费 |
| 记账+申报+获得发票+年审+财税专家问答 | 99/年 |
| 上述功能+开出发票辅助 | 299/年 |
| 非小规模纳税人 | 999/年 |

同时可以考虑结合其他面向小微企业的SaaS，如电子签章

**六、现有的报税成功案例**

TurboTax是美国Intuit公司旗下的一款个人和小型企业报税软件，24Q4的净收入达到40亿美元，净利润达到5.93亿美元。（这家最接近对标系统）

金蝶云财税

用友畅捷通

税友

**七、其他仍需要考虑的问题**

市场竞争分析

获客策略和增长计划

技术细节和可行性

资金需求和回报测算

团队需求

用户信任问题

...