智接云创

产学协同科创合作

智能对接服务平台

**创业计划书**

BUSSINESS PLAN

目录

**第一部分：项目概述1**

1. 项目背景2
2. 项目简介2
3. 项目意义3
4. 理论意义3
5. 实际意义3
6. 项目创新性4
7. 基于文本挖掘与人工智能算法提供精准化三方智能对接服务4
8. 打造“一站式”综合服务平台满足校企产学研协同需求4
9. 填补高校师生创新合作综合智能服务平台的空白5
10. 项目基础5
11. 前期积累5
12. 已有成果6

**第二部分：市场分析7**

1. 一、市场现状8

二、市场前景8

1. 国家大力支持产教融合，鼓励科技成果转化8
2. 高校鼓励学生参加科技创新活动9
3. 应用型本科高校教师缺少招聘科研助理的便捷渠道9
4. 考研压力下学生选择组队参加竞赛获取保研资格9

三、市场机会10

四、目标市场11

**第三部分：产品和服务13**

一、产品和服务对象介绍14

1. 学生14
2. 教师14
3. 企业15

二、产品和服务特点15

1. 提供精准化三方智能对接服务15
2. “一站式”综合服务平台16
3. 服务类别多样化16

**第四部分：可行性分析17**

一、经济可行性18

二、技术可行性18

三、管理可行性19

**第五部分：平台的系统分析、设计与实施22**

一、设计思路23

二、系统设计24

1. 学生功能结构及其流程24
2. 教师功能结构及其流程26
3. 企业功能结构及其流程28
4. 后台管理员功能结构图29

三、基于网页平台的交互式开发原理30

四、智能匹配服务脚本的设计架构30

五、使用效果32

**第六部分：商业模式33**

1. 公司的战略目标及发展规划34
2. 战略目标34
3. 发展规划34
4. 竞争战略35

二、商业模式与营销策略36

1. 盈利模式36
2. 营销策略36

**第七部分：财务分析**40

一、资本结构与前期投资41

二、财务预算及报表分析41

三、投资收益分析44

四、财务分析的问题和改进措施46

五、投融资计划47

六、退出方式47

**第八部分：组织管理**48

一、团队成员简介49

1. 学生49
2. 指导教师50

二、机构设置51

附件

第一部分：项目概述

1. **项目背景**

为鼓励高校学生积极参与科技创新，国务院在《关于进一步支持大学生创新创业的指导意见》中指出，要“建强高校创新创业实践平台”以及“建立大学生创新创业信息服务平台”。随着考研及就业形势的不断严峻，高校学生参与科技创新的热情日益高涨，对于打造高质量科创合作团队的需求不断增加。同时，随着产学研合作项目的大幅增长，国家出台了很多产教融合方面的政策，大力支持将高校科技成果转化为企业生产力，但目前高校教师主要依靠政府主导的平台、高校科技管理部门进行项目对接联络，沟通效率低，且高校教师对招聘科研助理、跨专业组建科创团队的需求度普遍较高，企业在寻求联合技术攻关的教师、招聘岗位适配度高的员工等方面所需要的人力资源成本也在不断增加。因此，搭建科创合作信息交流平台，畅通供需对接渠道对推动产学协同科技创新成果转化有着重要意义。

1. **项目简介**

“智接云创”团队打造的“产学协同科创合作智能对接服务平台”通过文本分析技术及人工智能算法等技术优势，为跨专业教师组队、师生科研组队、学生科技竞赛组队提供便捷化、智能化的信息交流服务，同时打破校企之间的信息壁垒，加强校企联合技术攻关及人才招聘的精准对接，促进产教融合，推动产学研项目深度合作，进一步将高校科技成果转化为企业生产力。

该项目的实施主要分为前期、中期、后期三个阶段。

前期我们将基于文本挖掘技术及人工智能算法进行平台的设计与开发，以便捷化、智能化、专业化为主要目标，通过对比智联招聘、技联在线等在线对接平台的功能的优缺点，为高校师生、校企合作打造“一站式”服务平台，畅通“需求发布+在线对接”等全过程沟通渠道。同时我们也会争取将该平台接入南京工程学院内网系统，开展在线平台试运行工作，在校内进行平台推广，吸引服务群体眼光，积攒用户流量。盈利模式主要为企业用户注册收费及高级会员服务收费。

中期，平台根据用户反馈信息对系统功能进行升级完善，不断提高对接精准度，致力于为用户提供更加高效便捷的使用体验。同时，加入广告联盟进一步推广平台，扩大平台知名度，进一步积攒用户流量以吸引广告赞助商的赞助投入，通过出租平台广告位增加盈利收入。

后期，“智接云创”团队将以江宁区为起点，实地走访各大高校，与其建立稳定合作，通过合作伙伴的加盟分区域管理平台，形成制度化的平台管理体系，并以加盟费作为新的盈利增长点，保证产品的稳健发展。

通过“产学协同科创合作智能对接服务平台”项目的实施与推广，我们将打破校企信息壁垒，畅通供需沟通渠道，精准满足高校师生对科创合作的对接需求，降低校企联盟的人力资源成本，促进产教融合，推动产学研合作项目的高质量发展，加快高校科技创新成果向企业生产力的转化，进一步发挥互联网在科技创新中的重要作用。

1. **项目意义**
2. **理论意义**
3. **积极响应国家鼓励大学生创新创业相关政策，树立大学生创新创业典范。**

随着我国科技事业的飞速发展，党中央明确提出“要坚持创新在我国现代化建设全局中的核心地位”。大学生作为当代社会创新创业的主力，应当积极落实党中央的号召，“智接云创”团队在南京工程学院提供的创业平台下，践行“学以致用”的校训，将理论与实践结合，积极加入创业队伍建设中。

1. **促进产教融合，推动产学研项目合作，加快高校科技成果的转化**

近年来，随着产学研合作项目的大幅增长，国家大力支持高校科技成果向企业生产力的转化，并出台了很多产教融合方面的政策，无论是政府、高校还是企业，都充分认识到产教融合是培养高素质技能人才、建设技能型社会的必由之路。“智接云创”打造的智能对接服务平台将打破校企合作的信息壁垒，畅通供需对接渠道，促进产教融合，推动产学研项目深度合作，进一步加快科技成果向生产力的转化。

1. **实际意义**
2. **为学生提供科创组队、实习求职平台**

解决大学生在参与科技创新竞赛前寻找队友、组建团队时缺乏高效便捷的信息沟通渠道的问题，为学生提供智能匹配对接平台，协助大学生打造出优势互补、共同进步的高质量科研团队。同时，为有实习需求的高校在校生提供专业化求职平台，实现人才岗位精准对接。

1. **为教师提供项目合作、助理招聘平台**

针对应用型本科高校普遍存在的硕士点少的问题，本产品为高校教师招聘满足相关技术要求的科研助理提供智能化对接平台，提高对接效率。同时顺应产学研合作项目大幅增长的趋势，为教师跨专业合作项目提供便捷渠道，促进更多高质量产学研合作项目落地，加快科技创新成果向企业生产力的转化。

1. **为企业提供产教融合、人才招聘平台**

本产品提供的精准对接服务为企业招聘岗位适配度高的员工减少人力资源成本，提高人才招聘的沟通效率。同时，本产品为企业寻求联合技术攻关，拓展企业业务提供了高效的对接渠道，一方面提高企业生产效率，另一方面也对高校学生通过参与项目提高解决实际问题的能力起到了一定的促进作用，并为师生团队的科技创新项目带来极大的发展空间。

1. **项目创新性**
2. **基于文本挖掘与人工智能算法提供精准化三方智能对接服务**

本产品通过文本分析技术对海量用户数据进行特征提取，形成用户特征数据集，基于深度神经网络等人工智能算法进行特征训练与学习，实现教师、学生、企业三方能力与需求的精准对接，向用户提供适配度较高的人员、团队、项目及工作岗位的推送服务。同时，本产品引入用户反馈机制，根据用户反馈信息进行智能算法持续学习，不断提升对接的准确性，为用户带来更加高效便捷的使用体验。

1. **打造“一站式”综合服务平台满足校企产学研协同需求**

本产品提供“一站式”服务，打造从用户发布需求到合作双方完成对接任务等产学研协同、校企合作全过程的便捷化、智能化、一体化服务平台。满足高校教师寻求校企项目合作、组建科研团队的需求，满足高校学生组建或参与科创团队、寻求合适的实习或工作岗位的需求，满足企业寻求联合技术攻关、招聘适配度较高的员工的需求，畅通供需沟通渠道，促进校企产教融合，推动产学研深度合作。

1. **填补高校师生创新合作综合智能服务平台的空白**

目前国内的供需在线对接平台主要为各类招聘网站和政府主导的产学研服务平台，服务品类与服务对象较为单一，而针对高校师生及企业开展科技创新合作全过程的智能对接服务平台仍存在较大的市场空白。本产品能够打破高校师生跨专业、跨年级组队以及校企产学合作所面临的信息壁垒，专注于为高校师生与企业创新合作提供专业化综合智能对接服务平台。

1. **项目基础**
2. **前期积累**

1.团队成员对高校科创合作平台市场进行深入了解。目前该平台的首次运营试点选在南京工程学院，对用户需求有了深入了解，能够利用平台技术优势不断更新升级，提高对接精准度，极大程度上满足用户需求。

图形用户界面, 网站

描述已自动生成2.平台的设计与研究有初步成果。团队成员通过研究政府主导的产学对接平台及各大招聘服务平台的操作系统，对功能模块进行对比与分析，初步设计了“产学协同科创合作智能对接服务平台”的首页。

3.团队成员与指导老师的积累准备。寻找和发掘优秀的有想法的大学生青年组成团队，保证了对平台市场的了解与把握程度。同时由科研经验丰富的在校指导教师和企业技术资源深厚的企业指导教师进行项目指导，为整体的团队建设和平台设计开发提供了保障。

1. **已有成果：**

目前“智接云创”团队通过市场调研与软件试用，已申请软件著作权一份。

电脑屏幕的照片上有文字

中度可信度描述已自动生成

第二部分：市场分析

* 1. **市场现状**

近几年来，国家大力支持高校学生创新创业，同时，随着高校考研人数的大幅增长，应届生就业形势的日益严峻，拥有科技创新竞赛成果和丰富的项目经历、实习经验等已经成为保研、考研复试以及应届生求职简历中极具竞争力的要素。基于这一背景，高校学生参与各类科技创新竞赛的热情急剧升温，学生组队参加科技创新类竞赛和实习求职的需求不断增加。

针对目前应用型本科高校硕士点普遍较少这一现状，高校教师缺乏便捷渠道招聘满足自身科研项目技术需求的科研助理，同时，随着产学研合作项目的大幅增长，国家出台了许多产教融合方面的相关政策，大力支持科技创新成果向企业生产力转化，因此，高校教师跨专业组建科创团队，提升科技成果转化质量的需求不断增加。

目前校企产学研合作主要依靠政府主导的平台、高校科技管理部门联络或高校教师个人联络，沟通渠道不通畅且对接效率低，无法高效的进行科技成果转化。同时，企业目前主要依靠HR人工筛选海量简历，为招聘岗位适配度高的员工所付出的人力资源成本较高，且沟通效率较低，效果不太理想。因此，畅通校企联盟沟通渠道成为亟待解决的问题。

因而本团队打造的基于智能匹配算法的产学协同科技创新需求对接服务平台对于跨专业教师组队、师生科研组队、学生科技竞赛组队、打破校企之间的信息壁垒有着巨大的帮助且市场前景可观。

* 1. **市场前景**

1. **国家大力支持产教融合，鼓励科技成果转化**

“十四五”规划纲要中明确提出，要“提升企业技术创新能力，促进各类创新要素向企业集聚，形成以企业为主体、市场为导向、产学研用深度融合的技术创新体系。”近年来，国家也出台了很多产教融合方面的政策，无论是政府、学校还是企业，都充分认识到产教融合是培养高素质技能人才、建设技能型社会的必由之路。同时，随着产学研合作项目的大幅增长，高校教师对跨专业组建科创团队，招聘科研助理的需求也不断增加，因此，畅通产学协同供需对接渠道对促进科技成果向企业生产力的转化有着重要的现实意义。

1. **高校鼓励学生参加科技创新活动**

宋德民提出,“十四五”期间，高校科技工作要以服务新发展格局和高质量发展为主攻方向，以提升原创能力为导向，加快构建高质量高校科技创新体系。随着高等教育制度的不断完善，高校出台相关政策并提供基金补贴大力支持学生参与科技创新活动。以南京工程学院为例，该校每年都会组织为期一年的科技创新活动、挑战杯等创新创业活动，为学生提供平台展示自我科技创新能力。因此，提供便捷化、智能化、专业化的供需对接服务平台可以极大程度上满足高校学生打造高质量科创合作团队的需求。

1. **应用型本科高校教师缺少招聘科研助理的便捷渠道**

应用型本科高校的硕士点普遍较少，高校教师主要在其教学班中寻找对科研项目感兴趣的学生加入自己的科创团队，招聘科研助理的沟通渠道不通畅，且助理与自身科研项目的技术需求适配度低，因此，对通过智能匹配提高对接精准度的信息服务平台的需求不断增加。

1. **考研压力下，学生选择组队参加竞赛获取保研资格**

图表

描述已自动生成近五年全国考研报名人数迅速增长，2017年研究生报考人数首破200万人大关，达到201万。2021年研究生报考人数达到377万，5年间，考研报名人数翻了近一番。巨大的考研压力下，越来越多的高校学生将目光放到了参加科技创新竞赛以争取保研资格上，而打造优势互补的高质量科研团队对于在竞赛中取得优异成绩有着重要意义，因此，高校学生对寻求高效便捷的组队渠道的需求逐渐增多。

* 1. **市场机会**

1. **政策方面**

图形用户界面, 文本, 电子邮件

描述已自动生成图形用户界面, 文本

描述已自动生成“十三五”时期我国科技事业飞速发展，创新能力大幅提升，党的十九届五中全会明确提出，要“坚持创新在我国现代化建设全局中的核心地位”，国内各大企业积极响应国家号召，在基础前沿、民生科技等领域取得一批重大科技成果。同时，为鼓励高校学生积极参与科技创新，国务院在《关于进一步支持大学生创新创业的指导意见》中指出，要“建强高校创新创业实践平台”以及“建立大学生创新创业信息服务平台”。《十四五规划纲要》中提出，要“形成以企业为主体、市场为导向、产学研用深度融合的技术创新体系。”

1. **经济方面**

全球经济的发展促进人均收入的提高，大学生每月生活费也有所提高，在此基础上，大学生在参与科技创新合作项目上的可支配费用逐渐增多。同时，随着国家对大学生创新创业的大力支持，政府及高校均增加了对高校师生科创合作项目的基金补贴。在产教融合、产学研合作项目大幅增长的背景下，企业也加大了对寻求联合技术攻关、人才招聘的经费支出，力求提高人才岗位适配度。

1. **思想方面**

表格

描述已自动生成在我国对高校学生创新创业大力支持下，学生对科技创新竞赛的热情高涨，调查显示，89.8%的在校大学生曾考虑过创业，18.2%的学生有强烈的创业意向。有12万名大学生正在创业或曾有过创业经历，占调查总人数的28%。目前江宁大学城高校师生规模已超过20万，经过团队初步走访调研，超过50%以上的在校本科生有参与科技创新竞赛的意愿。如图为某211高校不同类型大学生创业意向调查统计表。

* 1. **目标市场**

我团队秉承提供便捷化、智能化、专业化的需求对接平台的理念，将主要目标市场定位为有组队参与科技创新竞赛及就业实习需求的高校，有招聘科研助理及跨专业组建科研团队需求的高校教师，有寻求联合技术攻关及人才招聘需求的企业，致力于打造“发布需求+在线对接”的三方精准供需匹配服务平台，具体阶段细分如下：

**前期阶段：**

以南京工程学院的在校学生，科研教师为主要目标人群，逐步向江宁大学城各高校师生市场推广平台，同时接入企业注册用户。

**中期阶段：**

以江宁大学城为模板，用户群体和实验地区扩展至南京其余各大学城校区

**后期阶段：**

经过前期和中期阶段的用户流量积累，平台向全国各大校区高校发展，从而以点到面覆盖全国一、二线城市各大学城高校。

第三部分：产品和服务对象

1. **产品和服务对象介绍**

基于当代大学生对科技创新竞赛的高积极性和产学研合作项目的大幅增长，本产品致力于打破校企之间的信息壁垒，打造便捷化、智能化、专业化的“一站式”服务平台，畅通学生、教师、企业三者间的合作需求对接渠道，进一步促进产教融合，加快科技成果向生产力的转化。

产品面向的服务对象主要为有组队参与科技创新类竞赛、实习求职的需求的高校学生，有寻求校企项目合作、组建科研团队的需求的高校教师，有寻求联合技术攻关、招聘适配度较高的员工的需求的企业。

1. **学生**
2. **学生对接学生**

学生可以通过关键词检索寻找符合自身专业能力的科创项目，与团队负责人直接进行项目对接，同时也可以作为负责人发布组队参赛的需求，实现跨专业、跨年级、跨学校组队，平台也可以根据学生履历和团队招募需求推送适配度较高的项目或团队，提高对接精准度。

1. **学生对接教师**

学生可以浏览教师发布的科研助理招聘信息，或通过平台的智能推送功能快速获取适配度较高的科研助理岗位招聘需求。学生也可向教师团队投递个人履历，履历通过审核后，即可和教师进行线上沟通。

1. **学生对接企业**

学生可以通过关键词检索或通过平台的智能推送功能获取与自身能力适配度高的企业人才招聘信息，并通过平台向企业投递个人简历寻求实习岗位，由企业负责人进行筛选审核，通过审核即可进行后续的面试沟通，为学生就业求职提供新的对接渠道。

1. **教师**
   1. **教师对接学生**

教师可在平台上发布科研助理招聘需求，审核有意向加入团队的学生个人履历，满足跨年级、跨院系招募符合其项目技术要求的科研助理的需求，提高教师科研效率，同时也让学生通过实际接触科研项目提高科研实践能力。

* 1. **教师对接教师**

平台可以为不同专业的教师进行科研项目合作畅通供需对接渠道，双方团队负责人均可浏览对方的个人履历信息或团队的项目信息，通过关键词检索或智能推送快速筛选适配度较高的科研项目，并通过平台的在线对接功能直接洽谈合作内容，提高合作对接效率。

* 1. **教师对接企业**

教师通过平台可以通过自主查询企业项目技术攻关需求，投递个人简历，寻求与企业的项目合作，同时，平台将依托智能匹配算法根据教师个人科研成果向其推送符合其技术能力的企业项目，并提供在线对接服务，提高沟通效率，促进产学研项目深度合作。

1. **企业**
   1. **企业接收实习生**

企业负责人可在平台上查阅有实习意向的学生简历，通过关键词检索筛选出符合公司岗位人才能力需求的高校学生；平台也可依托智能匹配算法向企业智能推送岗位适配度较高的学生简历，减少人才招聘时的人力资源成本，提高对接效率。

* 1. **企业与教师联合技术攻关**

企业负责人可在平台上发布校企联合产学研项目合作需求，寻求高校教师联合技术攻关，也可以审核有意向合作的教师科研项目合作申请，与教师团队负责人进行线上沟通，打破校企信息壁垒，提高企业生产运营效率，促进校企资源共享，推动产学研项目落地，加快科技成果向企业生产力的转化。

1. **产品和服务特点**

“智接云创”团队打造的“产学协同科创合作智能对接服务平台”主要具有以下特点：

1. **提供精准化三方智能对接服务**

（1）本产品应用文本分析技术对海量用户数据进行特征提取，形成用户特征数据集，基于深度神经网络等人工智能算法，进行特征训练与学习，从而向用户提供适配度较高的人员、团队、项目及工作岗位的推送服务，实现教师、学生、企业三方能力与需求的精准对接。

（2）本产品引入用户反馈机制，根据用户反馈信息进行智能算法持续学习，不断提高对接的精准度，为用户带来更加高效便捷的使用体验。

1. **“一站式”综合服务平台**

“智接云创”致力于打造产学研协同、校企合作全过程的便捷化、智能化、一体化服务平台，可同时为教师、学生、企业三方提供发布科创合作需求并进行在线对接的“一站式”服务，畅通供需沟通渠道，促进校企产教融合，推动产学研深度合作。

1. **服务类别多样化**

“智接云创”为不同专业、年龄、地域的高校师生提供科创组队及参与校企合作项目的智能化对接服务平台，能够满足高校师生完成跨专业、跨年级的科创合作需求，同时，打破校企产学合作所面临的信息壁垒，解决师生参与科技创新项目组队渠道单一化的问题，填补高校缺少科创合作专业化智能对接平台的市场空白。

第四部分：可行性分析

1. **经济可行性**

项目初期启动将依托高校指导教师和企业指导教师指导，学生进行平台设计、开发与部署，依托高校指导教师和企业指导教师配套的硬件资源和项目启动经费。并通过平台的技术优势向用户提供高级会员服务以获取利润，同时积攒用户流量。

项目中期将根据用户需求反馈，优化升级系统功能，凭借良好的用户体验进一步积攒用户流量以吸引广告赞助商的赞助投入，通过出租平台广告位保证产品的稳定盈利。

项目后期将进一步推广平台，提高平台知名度，扩大平台应用的地域范围，分区域邀请合作伙伴加盟，共同管理平台，并以收取加盟费作为新的利润来源，为产品的盈余提供了一定的制度化保障。

1. **技术可行性**

网站建设技术和架构的成熟性成为我们选择设计Web前端网页、搭建企业网站的一大重要因素。用户通过移动端或者pc端的浏览器可访问我们的平台，本平台通过解释器将网页的前端代码和用户数据库传输的数据连接起来进行拼接，并将其解释为我们所能够看懂的界面。网页web开发主要包含以下技术：HTML语言、CSS、和JavaScript。HTML语言即超文本标记语言，主要负责网页设计，是支持网页布局的骨架；CSS主要负责网页样式，网页内容如何分布，板块背景，颜色等外观问题；JavaScript是一种动态的脚本语言，用于网页交互，使得服务器端发出非凡的活力；还有数据库语言和服务器语言，可以很好的实现前后端的配合。

近几年，文本挖掘技术和人工智能算法的产业趋向成熟，为我们专属的智能匹配提供了可观的帮助。依据现有的算法集成模块，先由文本挖掘技术获取用户需求的文本内容，对其进行预处理，然后将处理好的内容进行分词，从中抽取具有代表性的特征词，再通过基于深度神经网络等人工智能算法帮助机器学习的关键词与抽取的特征词进行匹配实现以实现用户供需精准对接。

本团队通过跨专业组队，包含信管专业、大数据专业以及计算机专业的学生组成，网站建设的开发设计所需要用到的技术基本可以通过自身已掌握的专业知识以及网络上的开源代码实现。同时，团队由科研项目经历丰富的高校指导教师及熟知相关技术运用的企业指导教师进行项目指导，能够为项目的实施提供了关键性技术指导。因此，本项目在技术上是完全切实可行的。

1. **管理可行性**
2. **市场风险和控制**

目前我们认为我们的项目存在运营模式风险、市场拓展风险，具体防范措施如表1所示：

表1 风险分析及控制措施表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 风险种类 | 名称 | 防范措施 |
| 运营模式风险 | 可行性 | 大胆假设，小心求证，因地制宜，精准定位 |
| 创新性 | 点：从某一要素重点突破，线：思  考价值链上的机会，面：跳出行业，根据波特五力模型分析关系 |
| 市场拓展风险 | 营销策略 | 定义受众，评估需求，确定目标，在适合的渠道发布，衡量、分析和评估效果 |
| 市场竞争 |

1. **财务风险和控制**

目前我们团队认为主要存在资金回收风险（成品资金转化为结算资金再转化为货币资金过程的时间和金额有不确定性）和收益分配风险（中小企业由于收益取得和分配而对资本价值产生影响的可能性），具体防范措施如表2所示：

表2 财务风险及控制措施表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 财务风险和控制 | 种类 | 原因 | 控制措施 |
| 资金回收风险 | 外部原因：国家宏观经济政策和财政金融政策；市场疲软，产品销售困难  内部原因：团队决策和管理水平 | 1. 加强对外部环境的预测并及时调整公司战略 2. 树立全员资金回收风险管理意识 3. 建设内部控制体系 4. 完善绩效考核体系，加强应收账款和存货的管理 |
| 收益分配风险 | 1. 无法及时筹集投资所需资金 2. 虚盈实亏，过度分配 3. 员工积极性降低 | 1. 改进会计方法，提升反映真实财务状况的能力 2. 准确编制投资预算，外部筹资预算。 3. 统筹资金安排。 |

1. **管理风险和控制**

目前我们认为我们项目存在信息不对称、管理不善、判断失误的风险，具体防范措施如表3所示：

表3 管理风险及控制措施表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 名称 | 原因 | 防范措施 |
| 信息不对称 | 1. 管理者素质 2. 组织结构因素 3. 企业文化因素 4. 管理过程因素 | 1. 在管理者方面：加强领导者自身的修养，增强团队凝聚力和激励力，提升管理的效率和效果；拓展知识，增强沟通；提升管理层人员的能力，比如协作方面、创新意识方面。 2. 在组织结构方面，充分发挥团队灵活性的先天优势；利用多种渠道加强内外信息交流，注重知识经验的有效识别和积累；扩大开放程度，加强对创新方向的把握，与高校建立密切关系。 3. 在企业文化方面，培养凝聚力和向心力，树立朝气蓬勃的创新和团队精神。 4. 在管理过程方面，遵循技术创新管理的科学性，减少管理人员的随意性；最大限度利用现有的条件制定科学合理的计划；组织的过程管理以计划为依据，使现有资源发挥最大效用，注意适时的调整；领导过程以目标为前提；控制过程应突出经济效益，关注采取行动的效率和效果。 |
| 管理不善 |
| 判断失误 |

1. **破产策略**
   1. **适度举债经营，降低破产风险**

负债应该保持一个“度”，只有把负债控制在这个“度”内，才能既充分利用负债节税和降低成本又有效地降低[财务风](http://www.findlaw.cn/161500/)险，避免破产。这个负债“度”的确定应考虑到以下几个方面：

结构适当。企业负债结构适当的重要标志就是债务的偿还期与企业现金流入的时间相吻合。债务的偿还金额与现金流入量相适应。因此，企业应该根据其现金流入的时间和规模妥善合理搭配长短期负债。

数量适度。企业一定要将其负债总额控制在自身可以承受的范围之内。这就需要衡量企业的偿债能力。偿债能力的衡量则需全面考虑企业资产规模、获利水平、现金流入量等多重因素，进行综合判定。

时间适度。企业负债的时间应尽量符合经营活动和[投资活](http://www.findlaw.cn/157800/)动的周期，企业应在适当的时候借入资金。

* 1. **立足企业和市场准确选择投资方向**

企业在选择投资方向时一定要结合自身情况，明确自己的发展方向和竞争优势，并围绕自身的发展方向和竞争优势进行投资决策，接受那些对企业未来发展有益的项目，巩固自身的竞争优势，从而在竞争中立于不败之地，增加收入，避免破产。

* 1. **建立企业破产预防系统，防范企业破产**

除了以上防范破产风险的方法外，企业还可以通过建立破产预警系统来预先评估企业破产风险程度，进而在企业陷入破产危机前就发出警告，督促企业管理者及早采取措施，从而有效地避免破产。企业建立破产预警系统可以运用的模型很多，比较典型和常用的则有单变量判别模型、Z—scole模型，及我国学者提出的F分数模型等。

第五部分：平台的系统分析、设计与实施

* 1. **设计思路**

为建强高校科技创新服务平台，畅通产学项目供需对接渠道，本团队打造出基于智能匹配算法的产学协同科创合作智能对接服务平台，为跨专业教师组队、师生科研组队、学生科技竞赛组队、校企产学合作提供便捷化、智能化、专业化的服务，满足企业技术攻关及人才招聘的对接需求，打破校企之间的信息壁垒，促进产教融合、推动科技成果向企业生产力转化。

与传统的科创合作对接渠道相比，本产品提供了一个覆盖面广、信息资源量多的需求对接平台，供发布需求方和寻找需求方打破信息壁垒，提高合作对接效率。它既可以实现业务的网络化、信息化、公开化，方便用户发布自身的需求、寻找与自身能力适配度高的团队或者项目，减少因社交范围受限等外因带来的阻碍；此外，还可以帮助用户分享自身项目经历和已有的科技成果，除去获取部分利益外，为其他科技创新者做出示范以供参考，积极响应国家号召，大力推动我国科技创新进一步发展。

智接云创系统具体实现功能包括：用户管理、系统维护、数据管理、需求管理、在线搜索、成果管理和留言管理等几个主要方面，详细功能模块如图：



* 1. **系统设计**

本系统功能主要分学生、教师、企业和后台管理员四个部分。

1. **学生功能结构及其流程**

学生功能结构及其流程（如图所示），主要由学生用户进行需求对接操作，包含的主要模块有个人信息，找学生，找教师，找企业。

* 1. **个人信息：**

基本信息包含学生的姓名，年龄，专业，学历等基本信息；技术栈包含有学生掌握的各项技术以及能力；项目经历包含学生所参与过的项目经历的概述；会员注册：是否注册成为会员。

* 1. **找学生：**

其中学生作为团队负责人可以管理个人团队，对团队成员或者团队信息的管理等；检索学生信息，根据关键词搜索按照自己的需求查找合适的学生；会员可在已发布的能力需求菜单通过智能推送获取心仪的学生信息；查看学生申请为学生主动申请加入自己的团队，邀请情况即为自己对心仪的学生发出的邀请，两者可进行对接请求，选择“是”就可生成对接记录即完成并结束，“否”即对接失败，结束对接。

* 1. **找教师：**

检索教师信息，可根据关键词进行搜索也可以会员智能推送；可以查看教师的邀请并决定是否加入。

* 1. **找企业：**

查看企业信息，可根据关键词进行搜索也可以会员智能推送；可以查看企业的邀请并决定是否加入。

图形用户界面, 应用程序, 网站

描述已自动生成

1. **教师功能结构及其流程**

教师功能结构及其流程（如图所示），主要是由教师用户进行需求对接操作，包含的主要模块有个人信息，找学生，找教师，找企业。

1. **个人信息：**

基本信息包含教师的姓名，年龄，专业，学历等基本信息；科技成果包含有教师获得过的奖项，专利，发表的论文等；项目经历包含教师所参与过的项目经历的概述。

1. **找学生：**

其中教师作为团队负责人可以管理学生团队，对团队成员或者团队信息进行管理；检索学生信息，按照自己的需求通过关键词检索招聘科研助理；会员可在已发布的能力需求菜单通过智能推送获取心仪的学生信息；查看学生申请为学生主动申请加入自己的团队，邀请情况即为自己对心仪的学生发出的邀请，两者可进行对接请求，选择“是”就可生成对接记录即完成并结束，“否”即对接失败，结束对接。

1. **找教师：**

查找教师信息，可根据关键词进行搜索，会员可在已发布的能力需求菜单通过智能推送获取合适的教师信息；查看教师申请为教师主动申请加入自己的团队，邀请情况即为自己对心仪的教师发出的邀请，两者可进行对接请求，选择“是”就可生成对接记录即完成并结束，“否”即对接失败，结束对接。

1. **找企业：**

查看企业信息，可根据关键词进行搜索；会员可在已发布的能力需求菜单通过智能推送获取合适的企业信息；查看企业申请为企业主动申请加入自己的团队，合作请求即为自己对心仪的企业发出的请求，两者可进行对接请求，选择“是”就可生成对接记录即完成并结束，“否”即对接失败，结束对接。

图形用户界面, 应用程序, 网站

描述已自动生成

1. **企业功能结构及其流程**

企业功能结构及其流程（如图所示），主要是由企业负责人进行需求对接操作，包含的主要模块有企业信息，找学生，找教师。

1. **企业信息：**

基本信息包含企业的成立时间，是否上市，地址，主攻方向等基本信息；招聘岗位信息包含有企业目前面向高校学生招聘的岗位，按企业情况分为临时工或者长期工；技术需求信息包含企业在技术攻关上对教师的需求。

1. **找学生：**

其中企业作为招聘负责人可以查找学生简历信息，根据关键词搜索按照自己的需求查找合适的学生；会员可在已发布的能力需求菜单通过智能推送获取岗位适配度较高的学生简历；查看学生申请，邀请情况即为自己对心仪的学生发出的邀请，两者可进行对接请求，选择“是”就可生成对接记录即完成并结束，“否”即对接失败，结束对接。

1. **找教师：**

图形用户界面, 应用程序

描述已自动生成查找教师信息，可根据关键词进行搜索，会员可在已发布的能力需求菜单通过智能推送获取合适的教师信息；查看教师申请为教师主动申请加入自己的团队，合作情况即为自己对心仪的教师发出的邀请，两者可进行对接请求，选择“是”就可生成对接记录即完成并结束，“否”即对接失败，结束对接。



1. **后台管理员功能结构图**

管理员功能结构（如图所示），管理人员可以对用户的需求管理信息进行如下管理：登录与注册、需求发布管理、成果管理、会员管理等。登陆与注册管理：注册、登录和注销；需求发布管理：通过需求发布、驳回需求发布、撤销已发布的需求和查询需求信息；成果管理：通过成果、驳回成果和查询成果信息；会员管理：可以查看会员积分以及会员信息。



* 1. **基于网页平台的交互式开发原理**

以本智能匹配系统的架构为例，公众平台服务器在整个系统中起到连接用户终端与智能匹配系统服务器的媒介作用。用户发起的智能匹配匹配需求会首先发到网页公众服务平台的服务器，服务器对XML格式进行封装后发往开发者部署的智能匹配系统服务器。服务器对信息进行处理后回复XML格式的结果信息给网页公众服务平台，平台对XML格式内容进行核验和解析后回复文本信息给用户终端，从而达到智能交互的目的。需要注意的是开发者回复的XML参数信息必须符合公众平台的要求的格式，否则公众平台将进行报错并忽略该条消息，导致用户无法收到相应的匹配信息。

网页公众平台与开发者的服务器在通信前，开发者需在公众平台后台管理页面配置接口信息，配置内容包括填写开发者服务器地址（URL），Token（客户端认证机制）和RSA（数字签名及解密方案），其中URL是用来开发者接收网页平台消息和事件的接口文件URL，本例中即为智能匹配系统服务脚本地址。Token可由开发者可以任意填写，用作生成签名，验证通信安全，防止第三方请求恶意访问。RSA由开发者手动填写或随机生成，用作对消息进行加解密的密钥，防止信息在传输环境缓解被窃取。整个交互的主要逻辑运行在开发者服务器上，所以整个智能匹配系统的逻辑部分分开发主要在针对开发者服务器部分，下面内容将要主要介绍该部分的开发与实现。

* 1. **智能匹配服务脚本的设计架构**

智能匹配服务器上运行有PHP脚本以及MYSQL数据库，PHP脚本负责与公众服务平台的通信以及具体的业务逻辑，MYSQL数据库负责用户用户智能匹配需要的对应数据的储存。所有智能匹配服务脚本（以下简称为脚本）均为PHP语言编写。脚本主要分为几个功能部分，具体是：XML格式消息的处理部分，信息处理部分，业务处理部分以及数据库部分。下面将详细介绍各部分的具体功能与实现。

1. **XML格式消息处理**

XML格式消息的处理主要分为XML格式的解析与组装，由于平台发送来的消息为XML格式，不能像数组类型的数据格式那样直接根据Key访问Value，所以需要通过PHP的自带函数xml\_parse\_into\_struct()将数据转为数据格式。同时，在脚本处理完数据返回平台时也需要将数组数据组装为XML格式，这里通过XmlConstruct()函数实现。

1. **信息处理部分**

XML格式解析后用户的消息将会转化为数组传递给信息处理部分，用户在网页客户端操作的智能匹配系统通过发送文本的信息实现，所以智能匹配系统需要通过用户发送的文本内容判断用户的需求和目的。由于每个用户需求的或者所需的不同，因此在语言表达上也存在者不同的习惯风格，不同用户表达的文本内容具有差异性，但机器本身无法理解人类语言，所以需要通过关键字的检索提取或者特征匹配或者学习的方法来将文本挖掘的内容匹配到相应的范畴内。用户在发送信息时，发送文本的内容里面含有机器已经学习且本站含有的的关键词或者所符合的特征，即根据这些内容为用户匹配到相关的内容。如果文本内不含有这些内容，即会回复用户暂无匹配内容，请等待或者重新输入。

1. **业务处理部分**

业务处理部分根据不同的请求分为4部分：智能匹配业务，查询业务，发布业务，实名绑定业务，4部分由不同的处理脚本负责。

智能匹配业务负责处理根据用户的需求为其匹配相对应的内容的操作。根据不同用户的类别，将为他们选择不同的对象，通过识别出用户文本内容的关键词或者特征为他们匹配到符合要求的人员，用户根据系统匹配到的人员自行进行人员的下一步选择。本系统中单独编写了关键词提取和特征提取学习的内容，对于符合的文本输入进行识别提取。对于合法的操作，智能匹配的脚本将更改数据库中的数据信息。

信息查询业务提供了对平台上人员发布的成果或者对接信息的查询服务。主要供用户自行借鉴学习他们的成果，或者自己根据喜好选择对接人员。信息处理脚本接收到用户查询的信息时，调用查询脚本，脚本从数据库中存储的关键词或者特征得出其查询的内容。随后脚本将内容传递给XML格式组装函数，将组装好的XML数据返回给网页平台,完成数据查询操作。

发布业务脚本，即用户根据自身的需求发布自己所需要的人员或者自己展示已经完成的成果，根据数据库中存储的关键词或者特征归类到相应的板块展示。便于查询业务的操作和其他用户的查看。

实名绑定业务，出于对用户个人信息的保护，网页平台在向开发者发送的消息内容时，用户的身份特征使用身份识别码表示，身份识别码由一组长度为 28 的字符串组成, 昵称内容就是典型的身份识别码(第二到七行为笔者测试数据)。由于在统计人员信息时需要用户的真实姓名,所以开发了用户实名绑定脚本处理该流程，通过该脚本,未绑定的用户可以通过编辑发送“绑定+个人姓名”的方式实现实名绑定。具体流程如下:信息处理脚本在收到以“绑定”开头的文本内容时，将文本信息传递给实名绑定脚本,该脚本先将“+”以后的文本内容截取出来，然后将此文本内容填入该用户 昵称 对应的 姓名，完成实名用户绑定。

1. **数据库部分**

本系统数据库采用了与 PHP 兼容性良好的 MYSQL 数据库。数除数据的存储外还为各业务脚本提供增、删、改、查服务,各脚本每次操作都会收到数据库发出的操作反馈，反馈内容主要为操作是否成功,对于未成功的操作，各脚本在收到反馈后也会通知用户错误信息,保证每次用户操作都有真实反馈。当信息处理脚本收到用户的需求的文本内容时，将操作内容传递给智能匹配脚本，脚本先判断是否拥有平台中人员所具有的关键词或者特征内容，再根据用户的操作情况对数据库的内容进行修改。

* 1. **使用效果**

该系统实现了通过手机，电脑等设备登录网页进行对接的功能，不仅简单方便而且稳定、快捷、低成本。不仅很大程度上的解决了传统项目对接组队的繁杂点，而且大胆联合多种对象使学生、教师和企业之间形成密切的合作关系，使得彼此间的合作变得简单高效，也积极响应国家的号召，为科技创新成果转化贡献了一份绵薄之力。

第六部分：商业模式

1. **公司的战略目标及发展规划**
2. **战略目标**

本公司的长远目标是为有科创合作需求的教师、学生、企业打造三方精准对接的“一站式”服务平台，秉承“服务至上”的宗旨，坚持实事求是的原则，满足用户需求，并根据市场调查与市场分析，充分分配公司内部资源，将有限的资源做到最大程度的利用，有效、彻底的执行公司战略，打造“智能匹配、精准对接”服务模式。具体目标如下：

**1.立足南京，领军长三角，覆盖至全国各大高校的对接平台**

南京作为“六朝古都”，长三角地区仅次于上海的第二大城市，汇集了众多高校，为项目开展的客观性提供了得天独厚的条件。同时，南京市甚至整个江苏省目前还未出现此类项目，市场前景可观。本项目预计在起步的一年时间里迅速占领江宁校区市场，并且紧密围绕公司战略目标，合理整合公司内部资源，争取在两年内占领南京所有高校市场。

**2.以信息服务为手段，打造高效运营管理系统**

高校具有科创合作需求的人数逐年增长，因此，搭建信息交流平台、加强师生科技创新团队的建设至关重要。相比于线下发布需求、寻找合作伙伴，本产品所提供的在线对接平台能够畅通供需对接渠道，在短时间内为用户匹配到合适的需求资源,精准度高。在这个追求便利、便捷的社会，时间这种宝贵的资源是师生群体最为需要的，本公司将秉承“服务至上”的宗旨，打造高效的运营管理系统，切实满足用户需求。

1. **发展规划**

**前期阶段——“在线平台+企业合作”运营推广，积攒用户流量**

本项目服务采取利用web端在线平台的方式提供服务，在项目初期，团队共5名成员，分别负责技术工程、市场营销、市场分析、财务管理、服务运营五个部门，进行平台运行、市场调研及企业合作等任务。

**中期阶段——“市场反馈分析+投资扩张”推广平台，扩大规模**

1年时间，占领南进工程学院市场，并扩展团队至15人左右，在本校市场稳定的前提下，开始与学生社团，学生会等学生组织合作，并通过其渠道进一步宣传。定期进行用户反馈统计，进一步了解用户需求。在此基础上，对平台进行改造与升级，在南京市各高校扩大市场，实现不同高校用户群体切换学校进行匹配对接的功能，。

**后期阶段——“升级系统功能+合作伙伴加盟”实现营业额、利润率规模增长**

在第二阶段基础上，逐步稳定各校市场占有率，保持平台的稳定运行，并根据实际情况，考虑是否需要开发APP和微信小程序平台，在与各高校稳定合作的基础上，邀请合作伙伴加盟，分区域管理平台注册用户。

1. **竞争战略**

**1.客户的稳定性与市场的可预见性：**

随着国家大力支持大学生创新创业发展，以及产学研合作项目的快速增长，高校师生参与科技创新合作项目的热情日益高涨。因此，提供一个用于合作需求对接的在线平台可以极大程度上打破合作中面临的信息壁垒问题，促进科技成果向企业生产力的转化，迎合市场需求。该项目的小组成员皆为有科创合作经历的在校大学生，对合作项目的经过了较为全面，对用户数量的把握较为充分，市场的可预见性强。

**2.提供“一体化”服务：**

该平台为用户群体提供“发布需求+在线对接”的“一站式”服务，用户覆盖面广，服务类别丰富，能较大程度上满足在校师生发布合作项目、竞赛组队需求，并为校企合作提供便捷的沟通渠道。

**3.平台的智能化、便捷化：**

本公司打造的产学研协同科创合作智能对接服务平台致力于利用技术优势，通过基于深度神经网络等人工智能算法进行特征训练与学习，实现教师、学生、企业三方能力与需求的精准对接，向用户提供适配度较高的人员、团队、项目及工作岗位的推送服务。同时，引入用户反馈机制，根据用户反馈信息进行智能算法持续学习，不断提高对接精准度。

1. **商业模式与营销策略**
2. **盈利模式**

本产品通过将用户、公司等利益相关方有机的融合在一起，共同打造有需求、有市场、有吸引力的产品，提供更高效、更专业、更智能的服务。“智接云创”始终以“用户需求”为出发点和落脚点，坚持“服务至上”的原则。具体盈利来源如下：

* 1. **提供高级会员服务**

通过会员付费分级提供平台服务，会员功能包括：。

1. 获取智能推送无限次：可以不限次数获取智能推送。
2. 智能推荐主动推送：可以设置定期由系统自动推送已发布的用户需求。
3. 行业统计分析：查看用户感兴趣的行业分析，了解行业最新动态报告。
4. 分析报告导出：将平台提供的分析报告导出为可编辑文件。
5. 付费去广告：清除页面弹跳出来的广告信息，优化用户体验。
6. 高级搜索:以多条关键词检索信息条目，提高信息筛选效率。
   1. **平台广告投放**

广告赞助商的赞助投入是平台不可或缺的利润来源，当平台拥有大量稳定的用户流量时，本公司可以联系与目标用户群体利益相关的广告商，通过出租平台的广告位获取收益。

* 1. **合作伙伴加盟**

项目后期进一步扩大平台应用范围，邀请合作伙伴加盟，分区域管理平台注册用户，达成稳定合作，同时收取一定的加盟费。

**（二）营销策略**

* 1. **营销目标：**

营销目标是指在本计划期内所要达到的目标，是营销计划的核心部分，对营销策略和行动方案的拟定具有指导作用。营销目标是在分析营销现状并预测未来的机会和威胁的基础上确定的。“智接云创”的目标群体以有科创合作需求的在校师生及有项目技术攻关、招聘员工需求的企业为主体，为满足项目发展，将以以下几方面为基点。

1. 虽然目前市面上还未有过智能匹配组队平台的出现，但就实际情况而言，过去校园里仅靠自己从认识的人中寻找队友显然效率过低，“智接云创”的出现能够极大的改善这一现象，该平台不仅能够快速匹配到合适的队友，还能够提供多种信息服务种类。
2. “智接云创”不同于其他招聘软件，它更多地是服务于校园，同时为校企合作提供便捷对接渠道，产品具有智能性（精准匹配、智能推送），多样性（目标用户群体多样、服务类别多样），灵活性（匹配范围不受地域限制）本项目将围绕团队自身优势，秉承“高效管理”的宗旨，做到因需取求。
   1. **生命周期的营销策略：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 生命周期周期  生命周期  营销策略 | 市场特点 | 营销目标 | 具体措施 |
| 导入阶段 | 校园市场还未被充分开发，服务可能令消费者难以接受。 | 迅速进入和占领市  场，尽可能地缩短服  务周期，尽快进入成  长阶段。 | （1）找准产品定位，突出产品主题；  （2）看准市场机会，确定推行时机；  （3）确定合适的价格空间；  （4）把握消费特点，开展广告促销；  （5）完善各项服务。 |
| 成长阶段 | 消费者人数、利润快  速上升，并且达到高  峰，老客户稳定，新  客户不断进入。 | 为公司创造较高的  声誉。 | （1）巩固和扩大客户市场，积极开发潜在客户市场；  （2）运用促销等手段，吸引更多客户加入，限制竞争者进入；  （3）提供增加服务产品的附加值；稳定服务产品的定位，加强品牌宣传 |
| 成熟阶段 | 客户增长速度趋于平  稳，原有客户依旧稳  定，之前的投入开始  产生良好的经济效益  和社会效益。 | 稳定的市场份额，获  取较高的利润。 | （1）寻求新的细分市场。包括外延型细分、内涵型细分，寻求更加细化的新客户；  （2）产品再生策略；品牌深度开发和综合利用；  （3）与客户产生良好的互动，提供更加完善、体贴的服务。 |
| 衰退阶段 | 由于市场竞争和新服务产品的吸引，加上客户的需求转移，客户数量明显回落。 | 保证获取边际利润。 | （1）积极转移市场，努力在新领域开拓更能满足市场需求的新服务。 |

* 1. **服务策略：**

本公司将以服务为核心，以顾客满意为宗旨，使服务资源与变化的环境相匹配，实现企业长远发展的动态体系。服务作为一种特殊的无形活动会进一步拉近企业与消费者之间的距离，优质的服务不仅会给消费者带来极佳的使用体验，而且对企业的文化宣来说是一个不可或缺的渠道。服务与实物产品的差异性使得服务策略具有特殊性。

（1）差异化——迎合市场需求，提供差异化服务

产品根据不同服务对象需求特点提供差异化服务，满足高校教师寻求校企项目合作、组建科研团队的需求，满足高校学生组建或参与科创团队、寻求合适的实习或工作岗位的需求，满足企业寻求联合技术攻关、招聘适配度较高的员工的需求，服务类别全面，致力于打造“一站式”服务平台。

（2）体系化——建立服务的标准和制度体系

对于本项目来说，智能匹配即使我们打开市场大门的钥匙，又是我们稳定分发展的基础。因此严谨而高效的服务体系非常必要，为实现服务的体系化将从两个方面入手：

建立标准化，选择业务素质高的人员进行客服在线答疑，为消费者提供高品质服务；服务评价制度，定期在平台上发布问卷调查，建立定期回访制度，定期收集平台用户反馈信息，质量跟踪制度确保提供最优品质服务。

（3）品牌化——提供高质服务，提高使用者满意度

利用高品质与高效的智能匹配，并逐渐获得用户的信赖与依赖是营销的最终落脚点。高水平的服务可以体现在以下几个方面。

时间上的迅速性。本项目采用智能匹配算法，使用者只需要输入自己所需队员的要求，就可以快速匹配出符合条件的人，充分为使用者节约时间。同时，依托于回访制度与质量追踪制度的建立，我们能够及时的接收到客户的反馈，并及时解决，将顾客满意度维持在最高水平。

技术的稳定性。本项目所采用的微信小程序在投入使用前，将会接受层层检验，在充分确保程序稳定的前提下投入使用，避免对用户造成系统问题上的不便。

实现品牌化是服务策略的出发点和落脚点。通过提供良好的服务，在消费者口中建立起良好的口碑，为之后吸引校园合作合作打造良好的基础。同时，“智接云创”致力于客户的品牌化，为客户提供优质服务，最终实现客户的品牌化。

* 1. **传播推广策略：**

“智接云创”的客户群体为与互联网高度结合的在校大学生，获取信息迅速，接受力强，敢于尝试，对于项目的传播与推广有着良好的信息基础。对于本项目的推广，我们分为自媒体推广，线下推广，线上线下联合推广，客户推广。

1. **自媒体推广**

建立官方微博，推送本产品服务特点及使用方法等，并定期更新平台系统功能，动态满足用户需求，并与广大高校取得合作联系；与校园表白墙合作进行合作，进一步宣传推广平台，更快占领校园市场；自制flash三维动画，可在学校食堂各电视进行播放，让学生更了解本项目是前期市场扩张重要手段。

1. **线下推广**

招募校园合伙人，对于加速平台的推广与抢占市场份额有着重大作用；在校园LED广告牌投放广告，增加曝光度；在学校开展各类项目比赛时宣传本项目，吸引目标客户群体。

1. **客户推广**

在用户成功匹配队友组队后，对本项目进行评价的同时，可以选择将使用体验分享至微博微信等，在此之后可以获得一次抽奖机会，一定几率可以抽到会员体验机会。

* 1. **广告策略和价格策略**

为平台添加广告模块，加入广告联盟，让每位登录的用户都能看到本平台提供的服务特点，了解平台特色，增强广告效应。

价格是商业活动中最有力的竞争砝码，我们的价格策略将从以下几个方面入手:

1. 尽量保证每位使用者有一次会员体验机会，通过良好的会员体验吸引用户群体进行长期会员充值，保障平台盈利；
2. 推出优惠套餐服务。本平台每月推出不同会员套餐优惠，另外抽到优惠套餐的学生也可以将套餐转售给其他同学，平台能够实现二次推广的效果。
3. 对学生群体设置抽奖福利。学生可以通过分享使用体验，参与本平台的的优惠券抽奖活动，在后期回拢客源的同时，再次实现平台宣传，同时也可以达到平台宣传的效果。

第七部分：财务分析

1. **资本结构与前期投资**

公司早期的启动资金主要来自风险投资、个人投资和银行贷款。注册资本为50万元人民币，其中外来风险投资22.5万元，大学生创业资金申请5万元，银行贷款15万元，商标、专利技术7.5万元。

在公司注册资本中，实有资产为42.5万元，公司成立过程中，需要微信小程序的开发与维护、平台的建设与维护、公司各部门费用等投入，尤其是在智能匹配、研发营销等主要环节加强资金投入。努力在发展初期做到利用网络平台、微信公众号、线下活动等进行有效的宣传，提高知名度，打开市场；不断进行研发，完善智能匹配程序的功能，设计优化的配送路线，降低成本，提高匹配成功的效率。在做好公司经营的同时，不断优化公司内部情况，做到人才配置合理以及员工激励。为此，结合资金状况，作出如下分配。资金的分配及用途如下表所示：

资金分配计划表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 投资项目 | 金额（万元） | 用途 |
| 创建平台 | 5 | 平台初创相关费用，包括注册、设计、研发 |
| 平台运行维护 | 15 | 主要用于平台的升级、维修、监管 |
| 市场营销部 | 10 | 用于广告策划、营销策划，提高公司知名度，为公司创造更大的利润 |
| 人事部 | 5 | 制定人才招聘机制，吸纳优秀人才，便于公司的可持续发展 |
| 研发中心 | 7.5 | 用于后续开发优化平台，设计更加科学的配送路线，提高服务效率 |
| 总计 | 42.5 | 公司基本建设 |

1. **财务预算及报表分析**

主要假设：公司所需的运营设备、监管人员、微信小程序的研发已经全部准备好。营业过程中商家及平台服务质量较高、各部门业务经营状况良好。

1. **公司的发展分析**

根据公司的发展计划，在财务方面实现以下各阶段的目标，财务支出及资金投入预测如下表所示：

财务收支计划表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 经营期间（年） | 营业总收入（元） | 净利润（元） | 营业总成本（元） | 目标要求 |
| 第一年 | 482000 | 52672.56 | 429327.44 | 公司成立，进行初期运营 |
| 第二年 | 728000 | 166883.84 | 561116.16 | 公司进入正常运行期，获得服务对象的认可和市场的青睐 |
| 第三年 | 1230000 | 309806.4 | 920193.6 | 扩大公司服务的范围，获得更大的市场 |

1. **前期经营分析**

本公司的主营业务是智能匹配组队参加项目，与各大高校达成合作，以本校为项目的首先试验点，逐渐向外部扩张辐射，后期将与具有类似基础条件的学校以及企业进行项目推广，这将成为项目一个快速增长的利润点。

随着项目知名度的提升和市场的打开，营收将会有稳定的增长；后期开始发展其他高校的市场，规模效益逐渐显现。

第一年主要任务是把公司各项准备工作逐渐完善，将资金投入到各项设备购置和各部门的费用中，利用线上网络平台与线下活动宣传。营业总收入达不到正常经营时的收入。由于在经营初期，市场尚未打开，各项费用较多，预计公司第一年利润较为有限。

第二年公司逐渐拥有知名度，开始在市场占据一定的份额，有了一定的用户和流量，营业收入开始增加，盈利增多。

第三年公司已经在原有的市场范围建立起相当数量的用户群，并且逐渐优化了营业模式，开始向外开拓新的市场，营销部门的费用增加，利润较上一年保持稳定，有小幅增长。

1. **公司的财务预测分析**

通过前期发展分析，结合公司筹资、投资、经营等活动，预测公司各个经营期间的相关数据，对公司的财务进行预测分析。

结合公司前期的发展分析，将相关数据进行整理分析，预测公司运营前三年的财务情况，财务状况将通过以下几个简表来反映：

1. **资产负债表分析，是指基于资产负债表而进行的财务分析。**

资产负债表反映了公司在特定时点的财务状况，是公司的经营管理活动结果的集中体现。通过分析公司的资产负债表，能够揭示出公司的偿还短期债务的能力，公司经营稳健与否或经营风险的大小，以及公司经营管理总体水平的高低等。公司资产负债表主要数据简表如下所示：

未来三年资产负债表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 第一年 | 第二年 | 第三年 |
| 流动资产： |  |  |  |
| 货币资金 | 507672.56 | 606883.84 | 1039806.4 |
| 应收账款 | 0 | 0 | 0 |
| 流动资产合计 | 507672.56 | 606883.84 | 1039806.4 |
| 资产总计 | 567672.56 | 716883.84 | 1159806.4 |
| 流动负债合计 | 275000 | 350000 | 600000 |
| 负债合计 | 425000 | 500000 | 800000 |
| 所有者权益： |  |  |  |
| 减：已归还投资 | 0 | 0 | 0 |
| 资本公积 | 90000 | 50000 | 50000 |
| 盈余公积 | 0 | 0 | 0 |
| 未分配利润 | 52672.56 | 166883.84 | 309806.4 |
| 所有者权益合计 | 142672.56 | 216883.84 | 359806.4 |
| 负债及所有者权益合计 | 567672.56 | 716883.84 | 1159806.4 |

1. **利润表分析**

分析企业如何组织收入、控制成本费用支出实现盈利的能力，评价企业的经营成果，同时还可以通过收支结构和业务结构分析，分析与评价各部门业绩成长对公司总体的贡献。公司利润表主要数据简表如下所示：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 第一年 | 第二年 | 第三年 |
| 一、主营业务收入 | 432000 | 648000 | 1080000 |
| 减：主营业务成本 | 275000 | 350000 | 600000 |
| 主营业务税金及附加 | 1555.2 | 2332.8 | 3888 |
| 二、主营业务利润 | 155444.8 | 295667.2 | 476112 |
| 加：其他业务利润 | 50000 | 80000 | 150000 |
| 减：营业费用 | 100000 | 150000 | 200000 |
| 管理费用 | 50000 | 50000 | 100000 |
| 财务费用 | 0 | 0 | 0 |
| 三、营业利润 | 55444.8 | 175667.2 | 326112 |
| 加：投资收益 | 0 | 0 | 0 |
| 四、利润总额 | 55444.8 | 175667.2 | 326112 |
| 减：所得税 | 2772.24 | 8783.36 | 16305.6 |
| 五、净利润 | 52672.56 | 166883.84 | 309806.4 |

1. **现金流量表是以收付实现制为编制基础，反映企业在一定时期内现金收入和现金支出情况的报表。**

对现金流量表的分析，既要掌握该表的结构和特点，分析其内部构成，又要结合利润表和资产负债表进行综合分析，以求全面、客观地评价公司的财务状况和经营业绩。公司的现金流量由经营活动产生的现金流量、投资活动产生的现金流量和筹资活动产生的现金流量三部分构成。分析现金流量及其结构，可以了解公司现金的来龙去脉和现金收支构成，评价公司经营状况、创现能力、筹资能力和资金能力。公司现金流量表主要数据简表如下所示：

公司现金流量表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 第一年 | 第二年 | 第三年 |
| 经营活动产生的现金净流量 | 52,672.56 | 166883.84 | 309806.4 |
| 投资活动产生的现金净流量 | 0 | 0 | 0 |
| 筹资活动产生的现金净流量 | 225000 | 350000 | 600000 |
| 本期现金净流量 | 425000 | 550000 | 900000 |

以上资产负债表、利润表和现金流量表三大报表的主要数据，反映了公司在前三年从开始成立到正常化经营过程中公司的总体发展趋势，从中可以了解到公司的资金动态，也便于对公司的收益进行相关分析。

1. **投资收益分析**
2. **公司的盈利能力分析**

盈利能力是指公司在一定时期内获取利润的能力。在公司财务评价体系中，盈利能力是核心，是衡量公司是否具有活力和发展前途的重要内容。盈利能力的因素主要有以下指标：营业利润率、成本费用利润率、资产净利润率。

* 1. **营业利润率**

营业利润率是指公司的营业利润与营业收入的比率。它是衡量公司经营效率的指标，反映了在不考虑非营业成本的情况下，公司管理者通过经营获取利润的能力。其计算公式为：营业利润率=营业利润/营业收入\*100%。公司前三年预计营业利润率如下表：

公司前三年预计营业利润表

|  |  |
| --- | --- |
| 年度 | 营业利润率 |
| 第一年 | 11.50% |
| 第二年 | 24.13% |
| 第三年 | 25.19% |

该比率由于衡量公司营业收入的获利能力，包括对营销过程的成本和费用的控制能力。公司的费用成本越低，公司的营业收入的获利能力就越高。从三年的数据分析得出，公司的营业利润率逐年增加，说明公司的获利能力在不断提高。

* 1. **成本费用率**

成本费用利润率是公司一定期间的利润总额与成本、费用总额的比率。成本费用利润率指标表明每付出一元成本费用可获得多少利润，体现了经营耗费所带来的经营成果。该项指标越高，反映公司的经济效益越好。其计算公式为：成本费用利润率=利润总额/成本费用总额\*100%。公司前三年预计成本费用利润率如下表：

公司前三年成本费用利润率

|  |  |
| --- | --- |
| 年度 | 成本费用利润率 |
| 第一年 | 12.27% |
| 第二年 | 29.74% |
| 第三年 | 33.67% |

* 1. **资产净利润率**

资产净利润率主要用来衡量公司利用资产获取利润的能力，反映了公司总资产的利用效率，表示公司每单位资产能获得净利润的数量，比率越高，说明公司全部资产的盈利能力越强。该指标与净利润率成正比，与资产平均总额成反比。其计算公式为：资产净利润率=净利润/资产平均总额\*100%。公司前三年预计资产净利润率如下表：

公司前三年资产净利润

|  |  |
| --- | --- |
| 年度 | 流动比率 |
| 第一年 | 1.85 |
| 第二年 | 1.73 |
| 第三年 | 1.73 |

公司的各年的流动比率均高于1，这一比例表明公司有偿债能力，但要考虑到公司既要有清偿短期债务的能力，还要应付公司经常性流动资产的需要，比率在2：1比较好，公司的流动资产与流动负债有待调整。

* 1. **资产负债率**

资产负债率是公司负债总额对资产总额的比率。它表明公司资产总额中，债权人提供资金所占的比重，以及公司资产对债权人权益的保障程度。这一比率越小，表明公司的长期偿债能力越强。其计算公式为：资产负债率=负债平均总额/资产平均总额\*100%。公司前三年预计资产负债率如下表：

公司前三年预计资产负债率

|  |  |
| --- | --- |
| 年度 | 资产负债率 |
| 第一年 | 74.87% |
| 第二年 | 69.75% |
| 第二年 | 68.98% |

举债经营，是现代企业的经营理念，合理的负债有利于公司财务的优化。对于投资人，当利润率高于借款利率时，公司负债比率较高，投资人可获得较高的利润，但资产负债率若大于100%，公司资不抵债，有破产的危险，应做出适当调整。从表中可得出公司三年内的资产负债率合理。

1. **财务分析的问题和改进措施**

通过以上对公司的财务指标的计算，可以得出公司财务方面主要存在以下问题：

1.公司的营业利润率逐年增加，说明公司的营业收入的获利能力不断提升，对成本和费用的控制良好，在第三年开拓市场时，要注意费用的支出。在以后经营期间应该关注该项数据，保证公司在经营过程中的获利能力。

2.资产净利润率在第三年增长速度较第二年慢，主要原因是市场开拓，营业成本大幅上涨。在以后的经营期间，应注意防止公司资金获取收益的能力下降，及时作出调整。

3.公司各年的流动比率均高于1，但达不到最佳比率2：1，公司还要有经常性流动资产的需要，公司的流动资产与流动负债有待调整。

4.公司三年内的资产负债率都在70%左右，均不大于100%，水平较高，应做出适当的调整，防范公司财务状况恶化。

要解决以上的问题，公司应做到严格按照既定的发展规划，对公司的核心营运系统进行优化和升级，加快市场开拓和区域扩张，加强人才引进和培养，并通过自身完善周到的服务，树立良好的品牌知名度；还应该加强资金的回收力度，降低营业成本，加强管理提高效率，不断优化配送的管理体系。

1. **投融资计划**

投融资计划图

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 年度/内容 | 项目实施阶段 | 团队自筹 | 银行筹款 | 政府拨款 | 其他 |
| 2020 年 | 完善平台，试运营 | 100 万元 | 100 万元 | 100 万元 | 0 |
| 2021 年 | 品牌建设、商业运营、建设信息平台合作点 | 50 万元 | 50 万元 | 0 | 0 |
| 2022 年 | 品牌建设、商业运营、建设信息平台联络点 | 0 | 0 | 0 | 200 万元 |
| 2023 年 | 品牌建设、商业运营、加强合作与联络 | 0 | 0 | 0 | 400 万元 |
| 2024 年 | 品牌建设、商业运营 | 0 | 0 | 0 | 400 万元 |

1. **退出方式**

整体出售退出方式——整体出售可以立即收回现金或可流通证券。既可以立即从投资项目中完全退出，也可较快取得现金或可流通证券的利润分配。就效应而言，整体出售具备收购方对一般兼并收购所要求达到的效果。但整体出售可能存在市盈率偏低的情况，难以取得较高溢价。

并购退出方式——在并购退出方式下，风险资本所持风险企业的股份将随企业的股份整体出售给第三方投资者。这里的第三方投资者通常为战略并购者，它与企业的生产活动在同一个或者相似领域,例如一个和风险企业有着相同和相似业务的企业，或竞争对手、供应商或销售商等，期望通过并购方式将风险企业的产品和技术纳入自己的产品链中,实现自身产品的快速升级或规模的快速扩张。

回购退出方式——回购退出方式是指风险资本将其所持有的风险企业股份回售给风险企业,企业的管理人员利用借贷资本或者股权或者其他产权收购该部分股份的退出方式。

清算——当风险投资企业认为风险企业失去了发展前景，或者成长太慢、资金回收期较长，达不到预期投资目的，就会选择从项目中撤出，寻找新的投资项目。当企业在风险资本退出后难以吸引到新的投资者时，企业就不可避免要选择破产清算。清算也意味着风险投资的投资失败。总的来说:公司的退出机制多样，具体以商谈签订的融资协议书为准。

第八部分：组织管理

1. **团队成员简介**
2. **学生**

**贾艾琦，女，就读于2020级信息管理与信息系统专业**

担任信管201班团支书，在校期间获得过校级奖学金，2021年校级科创先进个人。以负责人身份参与2021年度本科生科技创新训练项目（校级二等奖结题），并以第一作者身份发表了国家级期刊论文一篇；以组员身份参与第十七届“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛，目前作为答辩成员备战国赛。

**毕翔宇，男，就读于2020级信息管理与信息系统专业**

担任信管201班班长，院级科技部副部，在校期间获得过奖学金，院级优秀班干部。以负责人身份参与2021年度本科生科技创新训练项目，并顺利结题。

**邓皓源，男，就读于2021级大数据管理与应用专业**

担任大数据管理211班班长。在校期间积极贯彻“学以致用”的校训，积极参与社会实践，具有一定管理能力和学生工作经验。对计算机技术有着浓厚的兴趣，不断学习相关知识技能。

**李智，男，就读于2020级网络工程（嵌入式）专业**

在校期间曾获得多次校级奖学金和国家级奖学金。熟悉web应用的开发流程，SpringBoot、Vue等当下较流行的技术栈，专业知识比较完备。以组员身份参与2021年“捷配杯”南京工程学院大学生电子设计竞赛，获得校级三等奖；以负责人身份参与2022年度本科生科技创新训练项目，目前在研。

**王馨宇，女，就读于2020级电力市场营销专业**

在校期间多次获得奖学金，担任校级组织部副部，积极参与社会实践，有丰富的市场经验与市场感知度，充分了解市场行情。同时以负责人身份参与2022年度本科生科技创新训练项目，目前在研。

1. **指导教师**

**蒋诚智，博士，副教授**

南京工程学院江苏省一流本科专业信息管理与信息系统专业负责人，目前专业方向为信息系统设计与开发、信息安全等。作为第一作者发表了科研论文10余篇，包括SCI检索5篇，EI检索6篇。出版专著3部，作为主要起草人编写国家标准2项。主持江苏省产学研合作项目1项，军委装备发展部课题1项，中国电子科技集团公司课题1项，主持校企合作产学研合作项目10余项，主持和主要参与完成多项国家电网公司科技项目、信息化项目、管理咨询项目。获得中国物流与采购联合会科技进步二等奖1项、国家电网公司科技进步二等奖1项、中国电力科学研究院科技进步一等奖2项、国网电力科学研究院科技进步一等奖1项、天津市电力公司科技进步一等奖1项。

**田华，教授，一福（南京）电子科技有限公司股东创始人、总经理，九三学社江苏省委老龄委副主任松滋聚邑电子商务有限公司股东、监事**

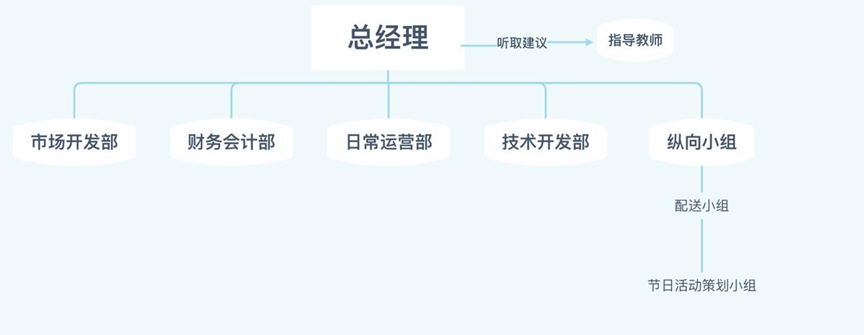
曾在机电研究所、国营大中型制造企业担任重要职务，在长虹数控集团负责100多人的团队取得了优异的销售业绩，积累了制造业丰富的业务经验和管理经验。主导了若干互联网+电子商务平台建设，其中良心农夫云平台和便民乐万家社区助老平台已获政府资助项目，创建了湖北松滋国际电子商务产业园。发表学术论文30余篇，专著3部，完成省部级项目4项。九三学社江苏省委社会服务先进个人”、“宿迁市荣誉市民”、沐阳县“三八”红旗手、“沐阳科技镇长团优秀团员”

**周怡原，硕士，百度智能驾驶事业群组生态合作经理**

目前主要从事智能驾驶方面的工作等。无锡市工信局物联网专项评审专家，无锡市信息化协会专家委员会委员，无锡市大数据局信息化评审专家；2018年度无锡市优秀首席信息官（CIO）。

1. **机构设置**

公司采用矩阵式的组织形式，该框架的横向职能部门有市场开发部，财务会计部，日常运营部，技术开发部，行政部五个部门，纵向为各个项目小组构成。在组织结构上矩阵式组织可以将企业中各个办事处更有效的结为一体，也可以解放各个职能部门经理间的限制，以达到职能部门经理间更好就资源进行全面的沟通。其次矩阵式组织可以帮助企业暂时减少员工招聘的成本，特别是对一些刚刚建立的部门。各个部门中关键的人可以同时被企业中各个项目所使用，比如每个部门的经理。除此之外，当知识在一个平等的基础上，所有项目也是可以利用的。因此，矩阵式组织可以在本项目管理过程中，帮助公司在时间，成本和绩效上平衡。



公司组织结构图

附件：电脑屏幕的照片上有文字

中度可信度描述已自动生成