个人信息安全产品项目实施方案

1. 项目背景

互联网，尤其是移动互联的诞生，使得现代人的生活发生了巨大的改变，越来越多的电子化终端（台式机、笔记本、平板电脑、智能手机等）每天主动或被动的与互联网不停的交换着信息。人们通过互联网聊天、购物、交友、发微博、传递文件……，可以说现代人越来越离不开互联网生活了。但是与之伴随的却是个人信息安全防护的薄弱，各种艳照门、窃取门层出不穷，个人隐私被无情的曝光在互联网的亿万受众面前。

为了防止个人资料被窃取，最传统的方法是安装防病毒软件或防火墙软件，以阻止非法程序的入侵和网络黑客的攻击。但是这些手段在真正的黑客高手或一些别有用心的人面前就变得非常脆弱，很多个人信息或资料依然被大量的窃取和散播，造成极恶劣的社会影响。而上海祥殷信息技术有限公司开发的**SecureOne内网信息管理安全平台**却独辟蹊径的做到文件的实时加密，开辟了信息安全防护的新思路，做到即使防护有漏洞，文件被窃取，但是在没有授权的情况下被窃文件依然无法打开。

然而，祥殷信息的**SecureOne内网信息管理安全平台**是为内网安全开发的软件产品，其缺点是受众较小、竞争激烈，同时也受制于企业管理者对安全产品的认识。其实，相对企业信息安全，个人信息安全具有更广泛的市场。中国拥有几亿互联网用户，也就是说一款实用的软件产品会同时被上亿用户下载、使用，市场潜力无限！这也在中国创造了一款产品成就一家公司的神话。（如金山毒霸、360、QQ、迅雷等）

因此，使用祥殷信息的先进防护理念，将**SecureOne**安全客户端针对个人用户的需求进行适当的改造和定制开发并移植到互联网上，配合恰当营销方式和盈利模式，将拥有无限的市场空间。

软件产品的最终被市场认可，技术固然是必不可缺的基础，但精准的市场定位、适时的营销手段、独特的盈利模式都是一款好的互联网软件产品被大众接受并立于不败之地的必要条件。

根据个人安全产品的特点及资金投入安全，整个项目将按照以下几个步骤来具体展开实施，以期真正做到以小资金撬动大市场。

1. 项目实施

**第一阶段 单机用户个人客户端的开发和测试**

个人客户端的开发是整个项目的基础，项目的后续发展均基于客户端功能的实现。因此，客户端的开发和测试在实现基础功能的前提下还需要有预见性的预留后续开发的接口，以避免后续开发造成对客户端破坏性的改动。

实现目标：

1. 针对对本地单机文件的分类别实时加密和全盘加密；
2. 对单一文件的解密、分类别解密、跨类别批量解密；
3. 加密证书的导入、导出；
4. 加密证书的远程（互联网）读取和跨媒体（U盘、移动硬盘等）读取；
5. 文件操作日志的存取、审计；
6. 加密证书的短期或长期授权；
7. 软件崩溃情况下的恢复；
8. 预留权限审核、安全审计接口；

项目周期：3个月

资金投入：5万元

人员结构：

1、系统设计 1人

2、开发及测试 2人

费用情况：

1、人员工资 3万元

2、服务器 1万元

1. 其它 1万元

**第二阶段 初级市场开发和推广**

在实现第一期功能并测试完善的前提下，产品进入初步市场开发环节。客户端程序实现网络下载、安装，以提供用户试用。在用户试用的过程中不断发现问题并完善产品功能、结构。同时进行初步的市场推广。

实现目标：

1、发现问题并完善产品功能、结构；

2、建立产品主页，提供服务器下载、用户交流、反馈；

3、通过微博、论坛、QQ群等媒体宣传和推广客户端使用；

4、开发并测试加密证书的网络授权、使用；

项目周期： 3个月

资金投入： 10万元

人员结构：

1、系统设计 1人

2、开发及测试 2人

3、设计及文案 1人

4、文字推广 2人

费用结构：

1、人员工资 6万元

2、服务器 2.5万元（包括网站建设、服务器空间、域名、维护）

3、其它 1.5万元

**第三阶段 营销和市场建设**

通过上述第一、第二阶段的建设，产品开发应已进入稳定期，下载用户也须实现万级单位，并能持续稳定增长。如在此过程中无法实现上述目标，则证明产品及市场设计存在缺陷，项目终止。反之则项目可进入正式的营销和市场建设阶段。

项目的正式销和市场建设阶段是个人信息安全产品项目的真正实施阶段，自此项目进入真正的发展时期。只有进入此阶段才能完善市场定位、建设营销团队、验证盈利模式、深度产品研发。

但是，第三阶段也是整个项目风险最大的阶段。由于市场开发及接受程度的不确定性，在相当一段时间内会出现收入远小于支出的情况。适合的营销策略能使这种情况出现的时间尽量缩短，但总的来说该阶段仍属于高投入低产出。

实现目标：

1. 营销团队建设，在付费媒体适度的投放广告，尽最大可能提升用户数量；
2. 开发类似与**SecureOne**的网络安全管理平台，以开发团队及小微企业用户；
3. 开发基于智能移动平台的安全产品；（安卓、苹果IOS、诺基亚塞班系统等）
4. 完善网站功能，建立社区互动模式；
5. 完善项目可行性报告，争取外来投资；
6. 组织公司架构，建立有效的管理模式；

项目周期： 6个月

资金投入： 100万元

人员结构：

1、系统设计 1人

2、开发及测试 4人

3、营销团队 3人

4、后勤辅助 2人

5、美工及文案 1人

6、管理人员 1人

费用结构：

1、人员工资 30万元

2、技术及网络建设 25万元（包括网站建设、服务器托管、网络建设和维护）

3、市场推广 30万元

4、其它 15万元（包括办公及辅助）

**第四阶段 项目发展**

第四阶段整个项目进入高速发展期，企业基本做到收支平衡，已基本解决了生存问题。接下来面对的是企业如何面对竞争、如何发展壮大。

个人安全产品不管如何发展毕竟只是一款产品，产品成功的同时将面对的是无情的市场竞争。由于互联网产品面对的是亿万网络用户，其产品盈利模式、功能细节没有秘密可言。再加之软件产品易于复制，后来者很容易以极低的成本实现相同的功能和盈利模式。因此，互联网产品如果想在如此激烈的竞争环境下生存下来，并立于不败之地只有两条出路——高投入、高产出的客户争夺和衍生产品的开发。

高投入、高产出的客户争夺，其关键是如何吸引更多的用户并保持客户的忠诚度。吸引更多的用户最直接的方法就是加大广告投入，树立产品形象，让产品成为客户的首选。当然，产品的完善和稳定是这一切的基础。而建立完善的客户服务体系又是保持客户忠诚度的有效手段。只有做到这样才能保证在争夺客户资源的过程中真正做到客户引得来、留得住。

衍生产品的开发也是增加企业收入的有效手段。由于个人安全产品从根本上解决了信息泄漏问题，因此很多以往只能在企业内网使用的软件产品也有了能够被移植到互联网的可能，如网络存储、OA（办公自动化系统）和CRM（客户关系管理系统）。衍生产品的开发将有效的完善个人安全产品面向的团队用户、网络经营者和小、微企业用户的应用，改善企业收入结构，增强产品竞争力。

1. 收入模式

企业以盈利为目的，任何企业的诞生其最终目标是如何赚钱。相对于技术创新，互联网对现代社会带来冲击的更多的是盈利模式的创新。不同于以往传统产业靠卖产品带来收入，互联网创新的盈利模式是卖服务。而卖服务的基础就是因为互联网打破地域局限而产生的巨大的用户群体。

针对个人信息安全产品的特点以及第二章所述的实施方案，本方案的收入主要来源于以下几个方面：

1. 广告业务收入

互联网经济又称为注意力经济，基于巨大的用户群体所带来的广告收入是互联网公司主要且稳定的收入来源之一，一般广告业务收入会占其收入的三分之一左右。

1. 基础业务收入

基础业务收入是互联网公司通过其主要业务产生所的收入。就本项目而言，通过互联网授权的加、解密服务及相关的用户管理服务是其基础业务。

首先，为了争取更多的用户资源，针对不需要网络加、解密授权的单机用户采取匿名注册，并且不收费。

其次， 对于需要通过网络加、解密授权的用户则采用实名注册，并根据所需服务内容的不同采取会员制层级收费。例如：只需要网络存储密钥的用户收费为2元/月或20元/年；需要通过网络管理密钥并对密钥作短期或长期授权的用户收费5元/月或50元/年；需要多用户、多终端管理并授权的用户（团队或小、微企业）采用50元/月或500元/年……总之根据对服务内容的需求不同，采用灵活的层级制收费有利于用户对新业务的尝试。同时根据各时段的需求不同，客户也可以随时对所需服务做出调整以降低支出。

当然，互联网的业务模式会随着用户需求的变化以及竞争的加入而不断变化。因此，上述的收费标准和收费方式需要根据项目的进展情况进行灵活的调整与变更。

1. 增殖业务收入

增殖业务是指在个人信息安全服务的基础上所衍生出的其它业务，如：网络存储、OA（办公自动化系统）和CRM（客户关系管理系统）等，其收费模式仍然按照基础业务收入方式，执行层级收费，具体收费多少须视项目开发、维护的难易程度另行设定。但是，由于增殖业务主要是服务于高端客户以及企业用户，客户的收入水平及承受能力较强，因此原则上其收入应该与基础业务不在同一个数量级上。

1. 其它业务收入

在不影响主营业务的前提下，利用企业的闲置劳动力提供一些网站或软件产品的开发及运行维护工作也是互联网公司的收入来源之一。虽然这项收入不能作为企业的主要收入来源，但有助于提高公司的人员利用率，帮助员工增加收入，提高劳动积极性。

互联网业务的收入主要依赖于其庞大的用户群，虽然针对单个用户所收取的费用很低，但如果乘以成百万的用户，其收入将是一个相当可观的数字。因此，产品的稳定性以及适时合理的营销手段是保证收入的必要条件。

1. 总 结

互联网产品的特点是高投入、高风险、高成长潜力，本方案的实施并不能保证做到项目百分之百成功，其目标是做到有步骤的资金投入，尽可能避免投资风险。同时在项目的实施过程中，尤其是第二阶段以后，适时的吸引外来投资，如天使投资和VC，也是分散投资风险、完善管理结构、建立盈利模式的有效手段。