附件4

**第四届辽宁省研究生智慧城市技术与创意设计大赛**

项目**商业计划书**

(模板)

**一、项目方案概述**（不超过200 字）

**二、项目团队**（不超过200 字）

**三、项目产品（服务）化**（不超过2000 字）

1.项目产品（服务）特性

2.产品（服务）化实施计划

**四、项目产品（服务）市场与竞争**（不超过2000 字）

1.市场概述

2.竞争优势分析

3.项目实施风险及应对措施

**五、商业模式**（不超过2000 字）

1.项目产品（服务）的开发、生产（服务）策略

（开发与生产策略 等再次详细讨论后补充）

2.项目产品（服务）的营销策略

本系统所面向客户群体可大致分为三类：重点消防单位、高层住宅、小微场所。面对不同的客户群体将采取不同的营销策略。

重点消防单位：前往消防单位进行走访和交涉，建立合作关系，以实现动态感知、智能研判、精准防控，为消防工作提供信息化支撑为重点缓步推进。

高层住宅：初期选择一小部分高层住宅区，在取得许可的基础上，周末挑选人流较为密集的住宅区内部重点围绕消防安全问题进行现场宣传，分发宣传单等。

小微场所：该类型客户与高层住宅类类似，也采用现场宣传等方法，必要时可以直接联系场所负责人，目标集中在易发生火灾的餐饮、住宿、易燃易爆危险品销售储存等场所。

初期我们将首先在大连及其周边地区作为试验地区，在实际中完善运营体系，积累运营经验，打造平台可信度，吸引客户，探索平台盈利模式，扩大收益范围，建设管理团队，有效管理该系统平台，召集更多相关人才，充实团队力量，在大连及其周边地区打造一定知名度，扩大在本区域的市场占有率。

3.项目产品（服务）获利方式

关于定价，从长远利益出发，本系统适宜采取渗透定价策略，也就是低价策略，将价格定得相对低些，以吸引客户，提高市场占有率。基于这样的策略，我们将对不同功能采用差异化定价策略，将产品功能分为两大类，一类是基础功能，另一类是增值服务。基础功能采取低价，增值服务的价格定在20元/月左右，订购三项及以上的增值服务将给予适当的折扣优惠。同时在推出本系统后，以年度来审查价格，微调折扣和优惠幅度，以保证基本利润不受损失。

该系统前期不考虑盈利，而主要精力集中在平台建设和提高市场占有率上，为了能让平台快速发展，我们将适时引入风险资本，通知我们对于该系统的发展持乐观态度，在一系列的运作和国家在政策上的支持下，希望在第三年实现盈利。

透过政企联合孕育的研发模式，跟地方消防政策的衔接，配合各地域政务机构制定标准，推行智慧消防工作。使得协成的产品能够切实针对建设过程中的痛点，对症下药，实现双赢获利。

4.（若创业）企业发展计划

创业初期，公司以线下交易与网商交易为主要服务项目，采取差异化定价、合作培训、免费试用等策略向各类客户，以优质服务和打开并初步占领市场；在服务提供方面，公司将充分考虑到客户的不同层次的需求，将我们的交易管理服务按照功能分层，不同类型的服务在交易管理功能、市场情报分析等方面有一定的区分；我们将根据客户的反馈，及时调整服务的设置，更好的满足客户的实际需要；在服务的流程设置上，我们充分考虑到了客户的实际需要，力求与客户近距离接触，流程简洁，便于操作；在如何保证服务质量方面，我们也制定了聘请专家监督等许多措施。

中期，公司将完善和健全销售渠道，提升价值，增加无形资产。

远期，公司将不断拓展产品与服务，产品方面主要是进行深入开发，服务对象也将拓宽，实现多样化、层次化。

**六、预期经济效益分析**（不超过500 字）