**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

建立之初，本智慧消防系统已与营口天成消防建立合作关系，并就智慧消防的出现可以让维防变得更加快捷和精确、能够节省更多经历和支出、提高消防安全质量等观点达成共识。

在产品开发与生产方面，湿温度、烟雾监控系统将选择NB-IoT作为通信方式进行开发，其覆盖广、大连接、低功耗、低成本的特点将为用户提供更多、更便捷的服务；火焰识别和人流量检测系统将基于深度学习进行开发，同时加以计算机视觉和VR进行辅助，使得计算机对目标的识别和分析更加精准、快速。

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。

整体上看，初期，即起步阶段的品牌孕育期，在已经和天成消防达成合作的基础上，再主要通过广告导入企业品牌概念，让市场认识中本智慧消防云系统。该阶段以建立品牌形象为主，明确品牌定位，确定品牌风格；利用平媒广告与网络广告等方式低成本地维持动态，主推新闻报道，充分运用媒体吸引关注，同时建立百度百科、制作企业宣传画册、视频等便于营销人员推广过程的品牌工具。

然后，在品牌成长期依托参加大型行业展会、举办产品发布会等形式进行品牌的发布，宣传企业服务定位，同时通过支持热点活动进一步参与到智慧城市、智慧消防等相关论坛和行业峰会中来，利用宣讲推广品牌，争取获得奖项，以报纸和网络媒体配合高举投放，引爆市场关注，此时主要依托传统媒体通过纸质报纸结合网络报广报道加强品牌知名度，打响品牌知名战，增强社会认知度。

最后，在品牌成熟期，综合利用各种宣传工具进行组合宣传，包括平面媒体、大型网站进行宣传为主，此时广告主要突出产品差异性，宣传本智慧消防系统的竞争优势。同时，通过宣传企业整体形象来带动产品的宣传推广。

3.项目产品（服务）获利方式

本智慧消防系统的获利方式主要依托于与企业之间的合作。

目前，本团队已经与辽宁营口天成消防达成合作关系。天成消防是曾荣获“2018年十大消防报警品牌”奖项的知名消防有限公司。2018年，其建立了完善的智慧消防监控中心体系，投入大量资金，布局全国，建立30多个智慧消防监控中心，打造覆盖全国的智慧消防监控网络，让智慧消防平台更为有效的运作，为客户提供更加全面的消防安全保护。与天成消防的合作为本团队和本智慧消防系统都打造了坚实的行业壁垒，我们将借助天成消防此前在自身领域的深耕优势逐步切入智慧消防领域，建立起品牌和规模优势。

因与天成消防的合作，本团队有着一定的项目基础与科学研究基础，经过前期的研发和技术积累，我们在通信、互联网、信息化行业已经积累了一部分的技术和人才储备，这为后续的研发奠定基础，同时也为本消防系统在市场上的竞争增加筹码。

本产品注重于科学研究，科研成果将通过与企业合作的方式，由企业进行商业化，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。