# 商业融资 创业计划书

## 一 概述

财税代理平台 灵鹿财税

该产品是一个SaaS的B端平台，主要目标客户是安徽省内区域的财税代理型公司、工作室或个人，平台让目标客户的核心业务快速接入，借助平台的智能机器人和大数据分析引擎达到自动报税和自动做账的程度，实现税务、账务、年报等业务的高效率高质量处理和快速交付

目前产品已经上线运行10个月期间持续迭代 积累下了约2300家企业的完整数据

操作模式

补一个操作模式简图

## 团队情况

### 概述

目前团队全体成员就职于某财税代理公司研发部，主要研发公司的税云系统 全部人员有5人，平均年龄25岁

敏捷型研发团队，一直使用迭代方法进行研发和发布，团队机能和运作流程健全，研发效率高：

Scrum敏捷看板进项产品迭代 测试交付 自动发布 和 代码质量管理

### 核心人员

吴哲 技术经理团队负责人 从事软件开发行业10年经验，从事技术管理岗位8年，研发产品包括电子政务、办公自动化、智慧建筑、财务软件，积累了非常丰富的管理能力和产品能力，热爱产品

李嘉鹏 任架构师和主程 从事软件开发行业8年，目前主要职责是技术负责和关键技术攻关，曾从事过互联网彩票产品、电子政务和，技术思维敏锐在大数据和机器学习方面有过深入的实践经验

### 团队现状

团队需要从目前任职的公司脱离出来，主要有以下原因：

企业背景：公司本身是传统行业起家，没有技术积累和互联网思维，运行模式是领导全盘控制的方式，不利于这个产品和团队的发展

投入研发的资源不足：公司主营业务不在于产品研发，在这块业务无法投入足够的费用

产品方向错误：公司主要对产品的定位集成了大量内部管理的模块，过分追求大而全，客户要完整运行需要做大量的配置和熟悉的过程，极容易让用户在使用初期就丧失兴趣

推广运营难：公司定位产品的目标客户是终端企业，因为这样的推广成本高而且利润低，公司本身是代理记账企业，由于同行间的不信任，所以对同行推广难度非常大

## 产业分析

### 产业背景

合肥市注册的各型的财税代理公司就有x家，主营业务包括公司注册设立、刻章、变更、注销、各类资质和许可证办理、报税代理、账务代理、年报等业务，其中行业规模型企业拥有是100~150名员工，可以代理企业的数为2000户以上，

平均收费大约是小规模企业2000/年左右 一般纳税人企业5000~6000/年

仅针对代账代税业务来看（这类业务占公司总收入的75%）：

平均收费约400元/户/月， 一个代理会计可以服务企业约60户左右，工资+提成 每月3000元 工资成本在50元/户/月 综合人工成本约100元/户/月 就算这个成本翻一番 综合利润率也在100%~150%

这类代账型公司普遍聘用较低层次人员，设置代理会计岗位，岗位，稍微规模大一点的公司分工更细化 会有档案员 申报员 账务员

### 产业现状

财税代理企业主 关注成本 他们需要压缩成本并且提高服务质量快速的方案来

技术应用非常弱，靠人力堆积代理会计尤其是基层岗位的工作低收益、

## 竞争者分析

老牌财会软件：金蝶、用友

税务专业软件：航天信息、税友

其他互联网产品：云账房、柠檬云财税等

这些产品已经有一些走在了前列，但是他们面向的是终端企业或者是规模化的大型公司，力推标准化，但是难以逃离

做一个对比表

## 产品技术

### 愿景

完成财税业务 人工化（借助软件工具） - 半自动化 - 智能化

半自动化阶段：积累数据和模式

智能化阶段：通过机器学习和大数据可以实现自动处理，只需要高级的业务人员来调整规则，对基层财会人员的数量和技能需求将大大降低。

### 技术概述

SaaS 2B架构的软件，技术以.Net 为主

基于SSIS的风险管理引擎，每天观察各类风控指标并反馈给用户

基于Scrapy的爬虫数据采集和推送系统

### 优势

1. 快速企业信息抓取，输入企业名称或者税号可以快速采集企业明细信息，客户信息可以快速接入到平台上，不需要进行大量的初期信息维护的工作
2. 机器人报税：从采集数据到申报完成、数据采集到扣费和报表文件回传每户报税时间缩短至30s，采用爬虫集群几乎可以没有业务并发数上限，而现在每个企业采用人工报税的方式需要 登录 预抄报 计算销项票和进项票数字 填表 扣款 人工截图（留作交付证据），平均耗时需要10分钟以上
3. 快速做账：税务工商部门需要每个企业的账本和记账凭证都要备查，外账记录

按常规经营正常的企业来计算 每月开票大约20~30张 往来款40~50笔 正常纳税发放工资 报销的企业 常规方法需要打开金蝶或者用友软件，进行科目维护 准备纸质发票、银行对账单、报销凭据等材料 记账 入账 打印财务报表 ，完成一个月的账务工作综合耗时至少需要 60分钟，出错率在15%以上 而且实习会计需要大量的培训和学习才可以胜任。而使用记账机器人完成一个月的记账工作不超过10分钟即可，因为记账机器人可以直接处理其中80%以上的账务，仅余下20% 而且绝对不会出错。

1. 风控管理：提升企业的服务质量，对常见的风险点都可视化，账务纠错、报税纠错
2. 其他优势

该类B端产品研发没有捷径可言，需要大量的测试样本和时间来帮助产品完善，而且报税窗口期只有每个月的前15天，留给开发测试的时间比较紧

产品在保密的情况下已经内部测试了10个月，收集到了最真实的用户使用感受

本身产品仍然在进化中，目前已经走上了从半自动化到智能化的道路上，逐步通过大数据技术来调优智能化的算法，不出1到2年可以达到技术的先进性和独家性。哪怕2019年下半年有竞争对手采取动作，能够追赶并超越时，后续竞品已经没有市场空间

### 目前的难题

税控盘CA开票资料和进项认证资料无法采集，需要人工导入，目前需要攻坚这部分的功能，尤其是进项票商品明细的部分，这部分是企业进项数据的依据

包括使用开票软件的抄报、开票数据导出和进项认证数据导出的功能

个税扣缴软件并不稳定，等待税务局进一步的优化动作

银行对账单需要人工导入，导入之后可以立即自动做账

## 运营计划

### 市场定位

终端用户不碰，只面向代账业务的公司、组织和个人，低端量化的市场

只做省内，省内的税务局系统和软件

### 运营模式

财税代理公司发包，机器人快速业务实现

可以将成本压缩到几乎为0，可以以极低的单价签署代账合同，合同包含的报税和代账业务由机器人每月实现直接完成并交付给客户，机器人无法处理的5%~10%以下的问题以对外发包的形式发给账务公司在我们平台上完成

现行的参考定价大约是小规模企业2000元 一般纳税人5000~6000/年

企业以人民币1:1的方式在平台上购入鹿币（批量购入有折扣），每月企业用户通过平台自动完成代理业务并交付后，按照一般纳税人20个鹿币/户/月（暂定）、小规模纳税人10个鹿币/户/月（暂定）的价格扣除账户费用

### 推广计划

直接瞄准区域内的行业协会或者有影响力的财税代理公司，由公司内业务员上门推荐，直接同企业主座谈并现场演示系统，邀请企业试用并发放3~4个账号和免费赠送几百个鹿币，让企业的人员试用1~2个月，首次推销过程只需要

试用期间 操作人员如果给企业主比较良好的反馈，可以进一步促成扩大测试或者采购意向

对于体量大的客户，提供若干次免费培训和免费售后

在这些优质客户初步形成使用习惯和粘性后，促成这些企业成为区域代理或者战略合作伙伴，借助他们的影响力在区域推广，我公司市场部提供必要的协助

形成 公司 市场业务员 地区代理 的三级分润机制

## 融资计划

### 资金用途

初期融资希望可以100万

办公设备和电脑 6万

租赁场地和物业水电杂费等 15万/年

招募人员工资支出 约70万/年

云服务器3万/年

### 计划

年初整个研发团队至少是核心成员需要抽离出来，进入新公司重组团队，人员数再逐步补充1~2人达到6~7人的规模

需要再进行约5~6个月的研发，实现目前重新定义的产品形态

半年后进行推广和持续迭代，第四季度可以初见市场效益

公司叫什么。  
公司在哪。  
公司是什么性质。  
公司股东有哪些。  
控股结构是怎样。  
公司主要业务是什么。  
公司员工组成是怎样。  
公司财务怎样。  
公司近期目标和长期目标是什么。

我们是一家初创的科技企业,目前在筹备阶段

团队拥有2个核心人员,目前均任职于合肥top3的财税代理公司的研发部门

分别占有公司90%和10%的股份

吴哲 男 32岁 创始人 从事软件研发和技术管理岗位10年,

主要负责公司战略和产品工作

李嘉鹏 男 31岁 技术总监 从事技术研发和系统架构工作 8年

主要负责核心产品的架构和开发工作

其他人员包括一名销售主管，暂时没有入职公司

公司主要设立以下部门

技术部：负责竞品分析、技术方案制定，开发、测试进度计划安排和实施以及软硬件技术成果管理

市场部:负责制定年度销售目标，市场开拓、客户信息挖掘，公司产品销售和售后管理

综合部：负责公司行政、人事和外部联系等事宜

公司以产品部门为主导，采用DevOps过程来管理产品特性和发布计划，采用Scrum敏捷开发过程进行开发流程管理

融资配资完成后需要在技术部下补充开发人员2名（python工程师1名、前端开发工程师1名）、测试工程师1名

同时在市场部增设一名销售主管（兼职），先期进行合肥市场的开拓工作

出于成本和实际情况考虑，其他部门暂时不设置人员，由总经理兼任或者外部人员兼职

公司股东年底利润分红，年度营收情况达到预期目标，经过股东大会决议，按照所持股份比例分红

市场部人员按照市场部设置的销售提成措施享受 各自销售业绩10%~15%的奖金

其他员工除正常薪资和奖金外暂不设置其他激励措施，也没有员工持股的计划

公司即将申请或者已申请的完全自主产权的软著包括《灵鹿财税平台》、《税务信息采集系统》、《灵鹿助手》等软件，以及一款“灵鹿”商标

公司全体员工入职都必须签署《保密协议书》，公司技术和产品部门主管以上级别人员必须签署《禁止竞业协议》

概述。  
高层是哪些。  
高层简介。  
高层怎么分工。  
管理体系是什么。  
融资后要设立哪些机构及相关的人员配备。  
管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。  
管理层的薪酬，是否有员工持股计划。  
公司是否建立人事管理制度。  
对有关知识产权、技术秘密和商业秘密采取的保护措施。  
公司是否存在关联经营。  
公司、公司主要管理人员是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对公司有何影响。

仅安徽市场

概述。  
市场前景怎么样。  
谁在使用产品。  
使用的目的，为何购买。  
列出产品的前三大客户类型，以及他们购买力。  
所投资的产品行业目前所处发展阶段。  
是否拥有的专门技术、版权、专利、配方等。  
更新换代周期是多久。  
说明本产品是否有标准。  
产品与同类产品的比较。  
本公司产品的新颖性、先进性和独特性。  
重点说明在性能、价格、售后服务和技术支持等方面的优势。  
本公司与行业内五个主要竞争对手的比较。  
影响行业和产品发展的因素。  
过去3~5年各年全行业销售情况，列明资料来源。  
未来3~5年各年全行业销售收入预测，列明资料来源。  
公司未来3~5年的销售收入预测（融资不成功情况下和融资成功情况下）