

第九届重庆市科慧研究生创新创业大赛组委会制
2019年9月

深算科技（重庆）有限公司简介

深算科技（重庆）有限公司于 2018 年在重庆市两江新区成立，是一家专业从事 AI 底层技术研发和超算技术创新的科技公司。本次大赛由深算科技（重庆）有限公司赞助，冠名为“Tesra 超算网络杯”第九届重庆市科慧研究生创新创业大赛。

Tesra 超算网络是公司主力研发的专为 AI（人工智能）提供高强度算力服务的分布式超级计算网络。该项目通过 GPU 分布式运算架构，将分散在世界各地的 GPU 算力整合起来，形成虚拟超级计算机，为高强度的人工智能训练提供算力租约服务。

Tesra 超算网络于 2018 年正式上线运营，并将于 2019 年在全国各地产业园落地分布式超算中心，还将完成 AI 开发者社区的建设。

Tesra 超算网络以构建 AI 超级大脑为使命，力争为人工智能产业提供突破性的运算网络资源，帮助创新企业降低算力支出，大幅减少资源浪费和重复硬件投资，让人工智能技术真正为实体经济服务。

针对“Tesra 超算网络杯”第九届重庆市科慧研究生创新创业大赛，Tesra 超算网络平台将免费提供人工智能项目组的算力支持。训练平台地址：tesra.cloud，期待您的体验。

项目所涉领域	创业实践组： <input type="checkbox"/> 产品研发类 <input checked="" type="checkbox"/> 商业服务 其他类（自填）_____
项目介绍	<p>1、现状</p> <p>据我们调查分析，我们目标领域（本文后面的商业分析默认针对校园市场），校园市场这方面的业务可以分成两大部分：需要专业人员上门解决的技术维修类问题和单纯的产品销售。对于需要上门解决的技术性问题，目前各个部门遇到相关问题都是线下找维修人员解决，大部分业务都没有实现互联网在线化，由此带来的问题是服务时间和服务质量得不到保障，经常存在乱收费现象。在调查中甚至发现很多教师电脑或打印机出了问题找不到相关专业人士解决，或者请的专业人士因为距离太远，不能即时上门解决问题，影响工作效率。对于产品销售类问题又分为两个细类：有质保期的软、硬件产品（如电脑、打印机等）和不需要质保的产品（如办公文具等）。对于有质保期的产品销售，目前也存在诸多弊端，比如人员变动，保修期限不清楚，或者遇到问题走保修途径时，对部门用户来说时间成本和人力成本太大。</p> <p>2、创办企业的目标与定位</p> <p>经过我们实践发现，有一部分动手能力强的学生，经过短期专业培训后，一样可以为用户提供靠谱专业的服务，比如升级电脑、清洁电脑、重装系统和解决各类软件问题等。我们的目标是建立一套基于 S2B2C 的系统，充分利用互联网、大数据和人工智能的技术，统筹各方面的资源，以更高效、更便捷的方式做好全国高校范围内计算机、打印机、网络设备等办公设备的销售、租赁、维修、以及打印纸、文具等办公用品的销售等相关业务。通过更高效的模式帮助客户更快速解决学习和工作中遇到的相关问题。</p>

3、拟采取的主要办法与措施

为了解决上述问题，我们从新零售、新商业未来的角度入手，通过互联网技术，设计出了基于 s2b2c 的平台解决方案：一个强大、智能化供应链系统（s），与高校里面千万个直接服务客户的商家（b），结合人的创造性和系统网络的创造力进化出一个全新的赋能平台。该模式的最大的创新在于 s 和小 b 共同服务 c，小 b 服务 c 离不开 s 平台提供的种种支持，比如目前校园里面大多数商家服务用户还是通过传统的方式，既没有 SaaS 化管理工具，提供的商品数量有限，由于采购的资源有限，采购成本没有优势，也没有资源和能力建立品牌，小 b 由于时间、精力有限，对客户 c 提供服务的能力和范围也有限（一个会修电脑硬件的技术人员可能不会计算机网络），s 在以上各个方便赋能给各个高校相关的商家 b，帮助 b 更高效地服务好 c，小 b 即使自己本身没有解决不了某些难题，也可以在 s 的支持下顺利完成服务。另一方面，s 也需要借助 b 来服务好 c，s 也需要通过 b 来收集和完善系统。

s 对 b 的赋能包括以下几个方面：



4、产品或服务的对象与市场分析

针对校园市场，用户（C）遇到问题直接当面或打电话寻找商家（B）解决问题，绝大多数业务都没有实现在线化。对普通用户来说，服务质量得不到保证，乱收费现象时有发生。而对传统小 B（商家）来说，由于他们业务没有实现在线化，必定造成其服务客户的能力和效率有一定的瓶颈，例如：一个维修电脑的商家，他在网络、软件或打印机方面很可能是小白，那么他提供的

产品和服务的数量/质量肯定有限，更不用说利用大数据和人工智能统计和分析用户的行为做出更合理科学的经营决策（比如哪种类型用户最多，哪些产品销量好等）。

我们目前正在运营的 S2B2C 的模式中，S 指的是系统，它包含数据收集引擎，SaaS 化工具，供应链平台等互联网技术，S 赋能于普通商家（b）并共同服务于顾客（c）。此模式一方面将优秀的供货商筛选出来供商家集中采购，另一方面，提供了 SaaS 工具、技术支持、培训指导给商家（b），使其能更好地为顾客（c）服务，同时商家在每次服务客户过程中的相关技术问题也会记录进系统 S。

其中对 b 端的赋能包括：



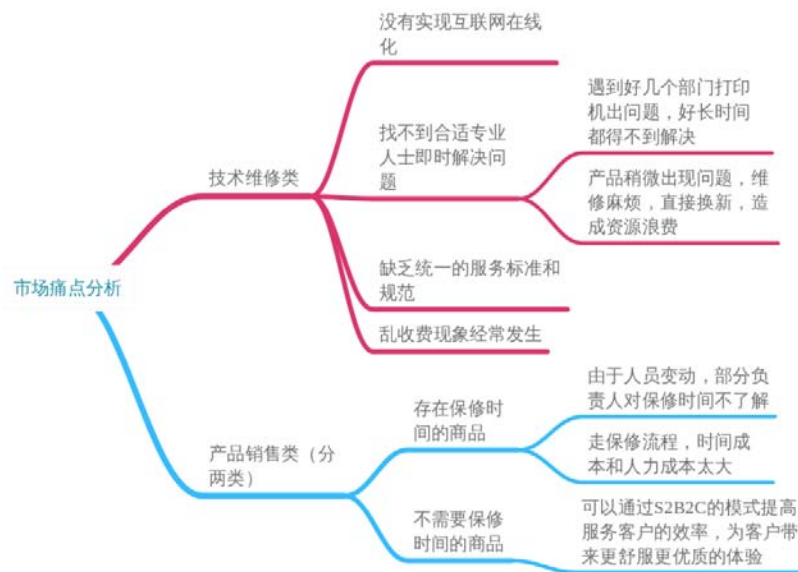
5、项目产品或服务的竞争力与竞争分析

从多快好省四个方面分析此种模式对商家 b 和消费者带来的好处。

多：由于 s 提供了虚拟的仓储式商城，小 b 销售的商品可以做到成千上万个，而且不占用 b 的库存，避免了传统商家的库存成本压力（商家 b 只需存放常用且相对高频的商品）。

快：由于所有服务都是通过各个高校的小 b 提供服务，能够做到 30 分钟之内送货上门或上门服务，这种速度电商和传统商家一般都做不到的。“快”的优势继续保留，“省”的优势重新发挥。

好：s 和各大优质供应商建立深度合作，品质优于传统零售，不亚于电商，而且商品售后得到更即时的保障。



6、 风险与机遇

当 S2b2c 的模式被提出之后，我们看到很多人都将商业模式转移到它的身上，试图通过将自身的业务与这个商业模式的结合来实现最大程度上的发展。然而，仅仅只是一味地去套用 S2b2c 模式，但是却忽略了行业的实际以及这个模式的精髓，所谓的商业模式或许将会仅仅只是一个噱头，最终将会在实际的战术层面缺少实质性的内涵和意义。在 S2b2c 模式日渐风靡的大背景下，我们如何才能将这个模式与行业实际结合，打造出一个既贴合行业实际，又具有可落地的可能性的创新性模式呢？这是我们遇到最大的风险和挑战，只要解决了这些问题，真正让 S2b2c 落地，必将能实现的是整个产业的再造和重塑，才算是找到了破解产业发展困境的手段。

7、 项目预期成效（包括创建企业、经济效益、学术成效等）

目前项目已经开始运行，初期每个月每个 B（商家）可以达到 5000 元左右的收益。



重庆交大南岸校区店 ▶

重庆市南岸区重庆交大第一教学楼10215



门店详情



口碑

热门

主板

其他设备

内存

—— 当天送达, 售后放心 ——



重装系统win7/8.1/10, mac双...

¥30 ~ ¥90

单独购买

最多可用 20个知行币 (优惠20元)

立即下单

已售 225件



首页



免费资源



搜索



购物车



我的

	<div><div>重庆交大南岸校区店</div><div>整体评分：5分 会员评价：283条</div><div><div>做个俗人</div><div>★★★★★</div><div>分类:安装软件服务(10个知行币) 服务员: 梁力源</div><div>非常棒</div><div>2019-10-31 14:42:48</div></div><div><div>做个俗人</div><div>★★★★★</div><div>分类:非上门安装windows系统 服务员: 梁力源</div><div>相当专业</div><div>2019-10-31 14:42:13</div></div><div><div>Hallo</div><div>★★★★★</div><div>分类:笔记本-非上门全拆 服务员: 梁力源</div><div>非常棒, 非常棒, 非常棒, 重要的事情说三遍</div><div>2019-10-30 13:20:54</div></div></div>
资源简况	<p>本团队成员结构如下，其中产品研发负责线上平台产品的开发，运营管理负责产品推广运营，财务管理负责规划收支并做好财务预算，行政管理负责团队成员值班情况等。</p> <div><pre>graph TD; A[总经理] --> B(产品研发); A --> C(运营管理); A --> D(财务管理); A --> E(行政管理);</pre></div> <p>设计出了基于 s2b2c 的平台解决方案，努力做到位各个小 B 赋能，一起与小 B 更好地服务好客户。</p> <p>目前开发的产品是一个多商家微信商城，前期费用主要是产品研发费用，目前团队投入三万元进行产品研发，前期其他启动经费话费 5 千元，不包括研发电脑等硬件设备。</p>

项目执行计划	<p>本团队的产品已经投入试用阶段，从 2019-9 月至今（2019 年 11 月）已经在 1 个校区试运行，初步得到大多数客户的好评，目前还要继续增加必要的功能，改善用户体验。</p> <p>计划在 2020 年 3 月份推广到 3-5 个校区，并继续根据用户反馈改进产品。</p> <p>计划 2020 年 9 月份推广到全重庆一半以上的高校。</p> <p>我们采用精益创业的做法，前期先快速完成产品原型，根据用户反馈改进产品，然后继续投入使用，再根据反馈继续改进产品如此循环。</p>
项目所处阶段	<p>创业实践组：</p> <p><input type="checkbox"/> 策划阶段 <input type="checkbox"/> 试运营阶段</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 运营阶段</p>
预期成果展示形式	<p><input checked="" type="checkbox"/> 实物样品 <input type="checkbox"/> 图纸图示 <input type="checkbox"/> 技术应用报告</p> <p><input type="checkbox"/> 商业计划书</p> <p><input type="checkbox"/> 其他（自填）_____</p>
指导老师意见	<p>此项目已初步运营，初期得到大多数用户好评，希望团队继续努力！</p> <p>指导老师签字 梁保保</p> <p>2019 年 10 月 31 日</p>
合作企业名称（若无填“无”）	无
合作企业意见（若无填“无”）	<p>签章：_____</p> <p>年 月 日</p>
大赛组委会意见	<p>_____</p> <p>年 月 日</p>
<p>参赛团队成员承诺以上信息真实有效，团队将按大赛要求依据以上相关信息完成大赛及提交相应纸质材料。</p>	

参赛团队全体成员签字: 郑琴琴, 王琴, 白静, 余杨, 韩庆康

2019年9月31日

