BICCI网络信息核查平台

产品计划书

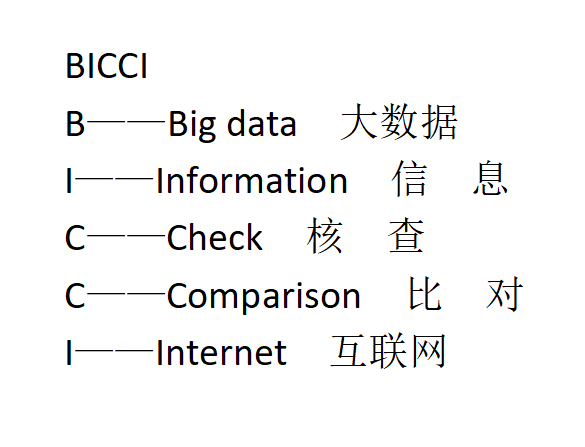


参赛组别：“互联网+”初创组

2021年5月30日

**1 项目概述**

互联网经济是以互联网技术为平台，以网络为媒介，以应用技术创新为核心的经济活动的总称，是基于互联网所产生的经济活动的总和。互联网经济是信息网络化时代产生的一种崭新的经济现象。在2021年5月在成都市等发现大量宠物被以盲盒的形式简单运输，这种情况引起了社会各界极大的重视，“盲盒经济”伸向活体动物电商平台难辞其咎。同样在教育、医疗等方面也缺乏较为完备的筛选核查系统，基于以上问题我们设计了“Bicci”网络信息核查平台。



**图1 "BICCI"名字由来解释**

**1.1 产品与服务**

“Bicci”网络信息核查平台是以互联网大数据为背景下，根据筛查对比、数据爬虫、云端服务器数据存储等进行平台的搭建。通过本信息核查系统可以进行筛选出自己需要的信息，通过分割模块，将用户已知数据进行分组处理，再与数据库中的行业信息经验进行信息比对，从而判断筛选出数据中用户所需要的信息的自助性服务。以网络购物平台为例，通过用户所需的大致信息，通过核查系统筛查比对，从而选取用户所需要筛选出的商品。我们的信息核查平台致力于“自助化”服务用户进行大数据的核查从而选择自己所需要的数据。项目形成以核查收入为主，广告收入为辅等其他盈利模式。

**1.2 产品定位**

通过对市场的调查分析，我们发现市面上存在着大量对数据筛查分类的有需求的潜在用户。所以我们将产品定位于有这方面需求的用户，提供“自助式”的核查筛选自己所需要的内容。同时我们针对不同的用户以及不同的分类需求来提供不同的服务，所以我们将目标用户锁定在以下几类：

1. 各家网络平台的后台负责人；
2. 政府机关或是监察部门；
3. 有需要的个人用户。

我们将目标类型锁定在以下几类：

1. 网络购物平台；
2. 教育系统方面；
3. 医疗方面。

**1.3 营销策略**

**1.3.1 产品策略**

以“自助式”的核查筛选方式，提高用户的便捷性。通过微信公众号、官方微博、抖音、小红书等网络平台进行宣传，推广“BICCI”品牌，同时开拓其余方向的开发，满足不同的消费者的需求。

**1.3.2 价格策略**

我们的平台采用会员制度，任何用户可以以实名制注册平台会员，每人每个手机号仅能注册一次。我们采用“饥饿营销”的方式，每名注册会员有一定免费核查机会，随后进行按次付费阶段。我们设置较低于市场的价格进行销售，我们通过VIP服务、充值返利等服务进行折扣，简单来说，就是用户消费越大我们的折扣力度也就越大。

**1.3.3渠道策略**

在大众化网络平台抖音、小红书、火山视频等短视频平台进行网络推广，官方微信公众号、官方微博进行推文宣传，积累一定量的粉丝，从而实现大面积宣传推广。

**1.3.4促销策略：**

1. 通过广泛的宣传，积累一定量的粉丝，对官方微信公众号、官方微博的粉丝定期发放福利促销，如：（I）30、50、100元消费抵用券、（II）单次核查免费卷、（III）VIP会员开通折扣6-7折券。
2. 通过商业推广联系网络短视频达人进行推荐，通过达人推荐的用户可以优惠。
3. 注册会员或产品发行初期可以拥有免费核查次数，随后进行收费制度。
4. 网络平台带货。

**1.4盈利模式**

**1.4.1单次收费**

我们根据数据量的大小、核查细致度进行设置单次收费标准。

1T以内30个核查关键词120元/次；2T-10T内50个核查关键词600元/次，10T以上数据详情咨询客服定价。迷你体验服务：500G以内10个核查关键词35元/次。

正常核查细致度服务外，每增加10个关键词多收20元。

**1.4.2 VIP服务**

根据数据量的大小我们设置VIP以及SVIP服务。

如VIP服务：2T以下包月期间免费核查无次数限制，2T-10T之间免费核查次数10次，10T以上免费核查次数10次。超出免费核查次数，将以正常收费价格的9折进行单次收费。

SVIP服务：10T以下免费核查无次数限制，10T以上免费核查次数20次。超出免费核查次数，将以正常收费价格的8.5折进行单次收费。

价格方面：

**表 1 VIP与SVIP收费价格**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 类别 | 时间 | 价格 | 时间 | 价格 | 时间 | 价格 | 时间 | 价格 | 时间 | 价格 |
| VIP | 月度 | 6000 | 季度 | 9.5折 | 半年 | 9折 | 1年 | 8折 | 5年 | 7.5折 |
| SVIP | 月度 | 15000 | 季度 | 9折 | 半年 | 8.5折 | 1年 | 8折 | 5年 | 7折 |

**1.4.4充值服务**

累计单次账户充值300元赠送50元，单次充值600元赠送100元。以此类推，充值账户的金额可以抵扣查询费用以及会员开通业务。

**1.4.5广告收入**

包括官网主页的滚动图、软件主页的滚动图、微信公众号以及官方微博的软植入广告和硬植入广告和推送等等。

**1.4.6成本结构**

项目成本主要集中在于开发成本占25%（网站以及应用的开发）、人员成本占20%、网站、软件后期维护成本占20%、数据库的维护以及更新成本占15%、商标注册、软件版权等申请成本占10%、其他办公成本占10%。

**1.4.7盈利预测**

初期投入1000万，通过循环投资和市场扩展，预计盈利时间22个月。盈利来源主要为单次核查收入（占50%）、充值服务（占20%）、广告收入占（15%）、VIP与SVIP服务（占15%）。

**2 市场分析**

**2.1市场问题**

近年来我国经济发展迅猛，居民的经济和生活水平得以上升，对于网络购物的消费更加注重。网路购物平台的特点是商品信息量大，管理员需要整理的信息很多，为此需要更快捷、方便的管理才能减轻管理员的工作量，审查需要的商品以及用户。同时其提供单一的服务模式也难以适应消费者的需求，因此导致现在网络中存在的类似核查平台不能随着需求的增加而增加，却在不断的下降。

随着大数据、云计算、物联网等技术的日益成熟，互联网渗透到传统行业，今年全国两会越来越多的政协委员、人大代表将提案聚焦在物联网、大数据、人工智能等新技术，充分履行委员代表的权力，参政议政，建言献策。全国人大代表、苏宁董事长张近东:建立数据共享平台，充分运用物联网、大数据、人工智能等技术

在两会上，全国人大代表、苏宁控股集团董事长张近东建议国家把数据平台的建设作为重要公共基础设施，引导社会各行各业实现数据开放共享，采取低价、充足的策略，让广大中小型企业能够与部分已经具有领先优势的大企业在数据领域站在同一起跑线上，打破数据壁垒杜绝数据垄断，加速数字中国的发展和落地。

对于网络信息数据的核查筛选问题尤为重要，对于网络信息市场我们暂时没有较为完善的核查审核系统，所以我们更加应该尽快形成一个较为完备的信息核查系统去解决这一社会问题，以至于拓展至医疗、教育等其他方面。

**2.2原因分析**

对于网络购物平台来说，购物平台自己会有的核查方式，但是相较来说比较死板，不够人性化。许多商家会进行“模糊”、“擦边球”处理，导致监管平台和平台没办法监管。对于教育方面，我们对于学生的选择不应该仅局限于分数的限制，更应该以“德、智、体、美、劳”等各个方面进行评选，筛查出来我们所需要的学生。相反我们在高考报考中，我们更需要筛选出我们更适合我们的院校。就是市面上的监察部门与用户需求不能得到满足，所以我们才需要针对市面的需求解决问题。

**2.3市场前景**

世界发达国家已将物联网作为抢占新一轮经济科技发展制高点的重大战略，据预测，到2020年，全球物联网设备将达260亿部，市场规模将达1.9万亿美元(约合人民币13.1万亿元）我国也将物联网作为战略性新兴产品上升为国家发展重点。

随着今年两会更多政协委员、人大代表关注物联网、大数据等技术，物联网技术将日渐成熟，围绕物联网技术落地的智慧城市、智慧农业、智能家居、智慧养老、车联网、NB-loT网络等产业将具备规模化基础，物联网通过其连接一切的特点，将悄然无息的改变着我们的生活。

对于如此庞大的市场量，暂时却没有一个较为完备的核查系统，现在市面上大部分的核查平台的功能并不完善，而且做不到人性化处理，所以我们“BICCI”正好解决了这一市场漏洞，市场前景十分广泛。

**2.4目标市场**

产品运营初期我们选择在公共交通乘客流量大并且城市面积和城市人口素质较高的一线城市（北京、天津、上海等），对于这类一线城市每日产生的数据量十分庞大，可以尽早地进入到市场当中去。中期覆盖大多数的一二线城市、最终覆盖全国各大区域。

同样对于通过对市场的调查分析，我们发现市面上存在着大量对数据筛查分类的有需求的潜在用户。所以我们将产品定位于有这方面需求的用户，提供“自助式”的核查筛选自己所需要的内容。同时我们针对不同的用户以及不同的分类需求来提供不同的服务，我们将目标市场锁定在网络购物平台、教育系统方面和医疗方面等。

**2.5市场推广**

我们通过街头拦访以及网络问卷星的调研方式进行了调研，我们共搜集了3246份有效问卷。我们发现75.54%的用户对于网络购物方面有所需求，21.55%的用户对于教育方面有所需求，2.01%的用户对于医疗方面有所需求，0.81的用户对于其他方面有所需求，只有0.09的用户对于任何项目没有核查需求。

**3 产品简介与服务**

**3.1 产品主要功能**

我们主要以核查筛选为主，根据用户的需求，从我们搭建的数据库中根据已有的行业经验，进行数据的筛查。规定好筛查关键词以及符合率，将符合条件的数据查找出来，最后形成一份PDF报表发送给用户。

**3.2 产品技术**

运用JAVA编程制作软件界面以及操作系统，将用户提供的筛查关键词、以及我们自己搭建的数据库平台从中提取的行业经验。将目标信息进行分类划分成各个部分，最后将我们已知的比对量去和划分部分中的信息进行比对，根据权重计算出符合率，将满足符合率的信息整理到一起，最后形成PDF形式报表发送到用户邮箱内。

**3.3 产品优势**

1. 便捷性；
2. 自助化；
3. 价格低；
4. 折扣力度大；
5. 推广方式多，推广力度大。

**3.4 服务特点**

采用“半自助化”式服务，用户可以进行使用软件进行核查，也根据与人工客服进行交谈定制，同时我们也配备好专门的数据库，用来给方向不明确的用户进行核查。

**4 团队介绍**

项目组成员全员责任心强，大部分人员通过计算机二级等级考试、英语四级考试。专业知识掌握扎实，项目成员来自信息与计算科学专业、数学与应用数学专业、统计学专业，项目成员跨专业、跨年级合作，学科知识完备组员多次获得专业奖学金。成员具有创新能力和合作意识。项目组成员动手实践能力比较强，对大数据专业学科知识以及统计软件的使用方面掌握比较扎实。包括MATLAB、C++、Python、SPSS等多门编程语言及数学软件。具备一定的程能力及科学研究的初步能力。

指导教师具有丰富的数学教学经验和深厚的编程功底, 承担多项省级以上科研、教研课题. 多年来一直指导本科生、研究生参加大学生数学建模竞赛、挑战杯竞赛等创新创业项目，具有很强的责任心。

**4.1 团队成员**

**项目负责人：张允恒**

信息与计算科学专业，通过国家计算机二级等级考试、外经贸业务员。曾荣获全国大学生计算机技能应用大赛国家二等奖、全国大学生人工智能知识大赛国家二等奖、全国大学生组织管理能力竞赛国家三等奖等14余项国家级奖项。曾经参加中国机器人大赛暨RoboCup机器人世界杯中国赛并成功荣获吉林赛区银奖。多次获得校级奖学金、多次参与“挑战杯”、“大学生创新创业项目”具有较为扎实的学科知识以及良好的创新性思维，也具有较强的组织统筹能力，能够及时发掘并部署安排解决问题。

**项目组成员：江龙宇**

数学与应用数学专业，曾获得美国数学建模竞赛一等奖以及国赛省级奖项若干，研究过计算方法、最优化方法以及精算模型，能够对项目产品的收入、成本、销售费用、管理费用等方面做出很好的预测。同时在“挑战杯”比赛项目中完成吉林市客流满意度调研任务，在项目介绍、产品推广方面取得了很好的效果。

**项目组成员：董刘泽**

信息与计算科学专业，曾荣获大学生计算机技能应用大赛省级二等奖、数学建模竞赛省二等、校级竞赛一等奖等等。在各级各类学生竞赛活动中获得积极个人，同时拥有良好的独立工作能力，也能与团队成员友好合作。

**项目组成员：管文涛**

信息与计算科学专业，曾荣获全国大学生数学竞赛省级三等奖、数学建模竞赛院级一等奖等。在各类竞赛中也曾获得优秀、优胜奖、先进个人等。同时，有一定的组织能力，独立工作能力，也能与团队成员有良好的工作，交流能力。能充分认识自己。

**项目组成员：高子雯**

应用统计学专业，曾获得全国大学生数学建模竞赛国家级二等奖以及省一等、三等奖各1项，在各级各类学生竞赛活动中获得先进个人，同时她有良好的创新能力和创新思维，在人脉和组织能力方面具有良好的基础。

**项目组成员：王嘉怡**

应用统计学专业，曾获得正大杯三等奖，数学建模竞赛院赛三等奖，至今仍参与挑战杯、财富杯等三项比赛，除本专业外还兼修会计学双学位。有一定的组织能力，独立工作能力，也能与团队成员良好的交流，展开团队工作，能充分认识自己，同时具有创新能力和思维。

**项目组成员：张钺**

数学与应用数学专业，通过外经贸专员证书、英语四级证书。曾荣获全国大学生数学竞赛国家级二等奖、全国大学生计算机应用大赛国家级二等奖等10余项各类专业比赛。多次参加创新创业类比赛，大学生创新创业项目主理人2项。动手能力极强，喜欢挑战，善于分享自己的创业理念。在校期间担任学院团委副书记，对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行。

**4.2 指导教师**

**曹名圆，博士，讲师，硕士生导师，研究方向为最优化理论与应用。**

吉林省大规模优化与最优控制创新团队主要成员，吉林省运筹学会理事。参与国家自然科学基金面上项目1项，吉林省科技厅项目2项，主持吉林省教育厅项目1项，校级教育教学改革项目1项。2019年获吉林省运筹学会优秀论文特等奖、2020届校级优秀指导教师。在国内外著名学术期刊上发表论文13篇，SCI检索论文9篇。多次担任“大学生创新创业训练”、“挑战杯”项目指导教师，在指导学生创新创业训练、数据处理、软件制作、产业市场风险分析等方面有丰富的经验，同时在大规模优化问题、共轭梯度法、张量特征值等优化前沿方面取得了重要成果，有利于在项目实施时很好的分析大数据问题以及整体把握产业项目的正常运作。

**4.3部门划分**

**表 2 部门划分**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 性别 | 职务 | 股权 |
| 张允恒 | 男 | 总经理 | 20% |
| 江龙宇 | 男 | 董事 | 15% |
| 张 钺 | 女 | 董事 | 15% |
| 王嘉怡 | 女 | 财务部部门经理 | 10% |
| 陶李涛 | 男 | 市场推广部经理 | 10% |
| 董刘泽 | 男 | 软件技术开发部部门经理 | 10% |
| 管文涛 | 男 | 服务部部门经理 | 10% |
| 高子雯 | 女 | 行政管理部门经理 | 10% |