

科大学生：启航公司创业计划书

启航软件公司创业计划书

一、公司简介

启航软件公司是一个以开发数据库软件、行业软件和网站建设，发展成熟之后着力于发展电子商务的高新科技公司。

1. 业务目的：

2002 年全国软件市场销售总额为 1100 亿元，比同期增长为 46.5%。软件行业是一个朝阳产业，从 98~03 年以平均超过 30% 的速度增长，且有数据显示这种规模的持续增长会持续到 2006 年。另外，电子商务在国内处于起步阶段，虚拟电子货币消费基本处于空白，随着网络泡沫的覆灭，实务的网络营销被认定为中国电子商务的突破口，所以前段时间国内大型电子商务都收到不同程度的风险投资（1000-8000 万美元不等）。由此可见，电子商务的第二春就要到来。而国内主要的电子商务企业所占市场无非是北京、上海、广州等大城市，根本无暇顾及广大的内地市场。我们分析得出，未来 5 年中在内地投资电子商务，将是绝佳的机会——即有现成和成熟的运作模式、广泛的市场渠道，而没有强大的竞争对手。我们的业务目的就是在初期以软件开发、销售为主，积累资金、技术和客户，让公司形成规模，成熟后便开展电子商务，抢占内地这块空白的高利润市场。

2. 我们的团队：

创业团队由前电子科大腾软件学院启航软件工作组演化而来，汇聚了全学院精英。工作组始终强调以人为本，要求成员私下俩俩结友。通过近一年的磨合与相互学习，团队内已经营造出了良好的工作氛围，人与人之间的关系非常融洽，甚至由此形成了一种文化。让每位成员都具有良好的团队精神，是工作组最引以为傲的成就。工作组内部，我们让所有成员都有机会体验各种角色，从而加强了对别人工作的认识和理解，同时也促进了竞争和相互学习。

工作组在长期的实践中积累了大量的工作经验和技术实力，由只能做小程序的丑小鸭成长为能够独立完成中等规模软件项目的雏鹰。在与其他公司的合作过程中，工作组积累了很多社会关系，为公司运作筹备了稳定的项目来源和可靠的技术支持。

为了使工作趋于正规化，工作组制定了严格的规章制度。灵活的项目开发小组划分原则、项目跟踪和文档管理制度相继被建立和完善起来。每个临时小组设立相应负责的组长，将每位成员的具体职责落到实处，杜绝虚设职务。在项目的开发、计划、跟踪管理、软件需求等方面参照了国家标准，并坚持记录工作组日志、提交项目进度报告、编写每个项目周期的项目总结。

工作组很重视思想工作，定期举办如烧烤、旅游等的团队活动。还通过讨论前景的方法鼓励大家的工作激情，以提高团队协作精神和凝聚力，使所有成员都拥有应付各方面竞争的综合能力。

我们会把好的东西、优良的传统带到以后的工作中，继续保持下去。

3. 公司描述：

3.1 公司性质：

软件高新技术公司。

公司以开发数据库软件和行业软件、建设维护网站、提供系统集成和商务解决方案为主要业务，成熟后着力于开发自主知识产权的软件产品和发展电子商务。

3.2 公司名称：

启航软件有限责任公司

3.3 公司结构：

公司以股东会为根本，由股东会产生董事会，监管公司日常运作，董事会包括董事长和董事会秘书，董事长代表董事会决定公司重大问题，如任命总经理。董事会秘书负责监管公司财务、人事情况等，向董事会负责。总经理负责公司日常事务，重大事件需提交董事会决定。总经理下设技术部、营销部和财务经理，

两个部门的部门经理向总经理负责。会计向总经理、董事会负责。（具体内容参看附件中公司章程部分）

3.4 公司经营策略：

公司以多种经营方式来实现利润最大化的最终目标，包括定制和外包、自研系列软件产品、开发软硬结合产品、提供解决方案、发展电子商务等。前期的软件定制和外包，我们将充分利用股东数量多、关系广泛的优势，快速积累资金以提供软件产品和集成系统的研发。成熟期，软件产品将为发展电子商务打下基础。除了争取融资以外，我们会利用现有资源构筑电子商务的框架，让投资商看到美好的前景。业务开展过程中，我们尽量避开现有几家大型电子商务企业的竞争压力，转战他们无暇顾及的内地城市，蓄积实力同时抢占市场份额。另外，我们会积极寻求与本地超市合作，以充分利用各自资源。达到我们、超市和顾客多赢的局面。

3.5 相对价值增值：

我们通过系列软件构建出的电子商务平台，将引导消费者习惯网上消费和使用虚拟货币，充分利用超市的配送系统和进货渠道（物流链），避免我们的资源浪费，同时通过利用我们的消费渠道节省超市大规模占用场地和大批雇佣销售管理员工的费用。从宏观上看，使资源配置更加合理，相对价值势必增加。

3.6 公司设施：

公司初期需要三台电脑、一系列开发所需软件和一个良好的办公环境。公司计划选取成都高新西区国腾园863软件孵化基地为办公场地。我们预计，三年内，收回公司前期所有投资，并在此基础上实现公司50万以上的资金积累。

3.7 资金投入和运用：

前期资金主要用于职员工资、系列软件研发、努力提高生产和研究能力、客户关系建立等方面（注：根据中国现状，我们的系列网络软件打算先免费发布，以争取和发展客户群、提高企业知名度，为电子商务的发展构建基础平台）。

扩展期资金主要用于提高技术和录用新的员工以支持在扩大的市场中的持续发展。

公司成熟期将以构建电子商务平台为主要任务，大规模融资（争取能上市），全面开展基于系列软件客户群和安全平台的电子商务业务，以步步为营的战略方式，与政府合作，培养人民的虚拟货币使用习惯。公司将逐步增加在安全性和基础设备方面的投资，并把商品储备和配送体系作为公司新的发展方向，努力实现多渠道和多体系。

3.8 公司优势：

公司具有丰富开发经验，拥有一个精英团队，工作亦不断地趋于正规化与规模化，并且在此过程中积累了一定资金和客户关系。目前一些公司已经与我们达成了关于外包合作的共识。

为实现前期资本的积累，我们做了充分的准备，包括建立广泛的社会关系来避免资金不足而可能带来的运转困难。目前我们与四川省政府采购部门、省农业银行、眉山市市政府、绵阳市工商局、国腾公司、南充市西充县电信公司、国腾软件学院和西充中学等有了不同程度的沟通，并与其中部分有过愉快的商业合作，这为我们初期创业的项目来源、资金流动提供了一个广泛的渠道。

二、 公司的组成与管理

1. 公司组成：

1.1 组织形式

鉴于我们的产品核心是技术，公司在任何发展阶段都将贯彻“以质量求生存，以信誉求发展”的理念。公司通过采取有限责任公司的形式，更有效地发挥各工作人员的专长，提高工作效率，使计划与执行分开，各部门职能明显划分，不受外部环境影响。随着公司的发展，公司组织还可不断地调整、完善。

公司结构如下：

1.2 主要机构

股东大会：初期由全部股东组成，此后由持有一定股份比例（随不同时期而定）的股东组成。主要职能为

选举产生董事会成员。

董事会：由股东大会选出董事会成员，负责确定董事长、董事会秘书，讨论和决议公司的重大决策，并由董事长转交执行。

董事长：由董事会选出，拥有总经理的任命权，对公司转告董事会决定，并代表董事会对外交涉。

董事会秘书：由董事会选出，对公司运作进行监督，并及时将公司运作的情况向董事会汇报。

总经理：由董事长任命，负责管理公司的日常事务，制定公司的长远发展规划，聘任或解聘部门经理、财务负责人，对外代表公司。

技术部：负责科技攻关、课题研究与系列产品开发。不断提高产品的质量，针对不同客户、不同时期、不同工作的需要进行开发，力争保持技术上的领先地位。技术部由本公司技术部经理负责。在公司初期，技术部承担对内自主技术攻关、对外满足客户需求两个责任，分别由相应临时组长负责。

财务经理：负责公司内部的财务控制、会计、金融、投资活动，定期向总经理和董事会递交财务报告，分析财务状况，并提出建议。

营销部：对公司的总体营销活动负责，管理营销队伍和地区经理，对公司的客户需求、销售活动、售后服务和地区间的平衡负责。

公司在初期后还将增设以下部门和职务：

1.3 法律结构

公司为有限责任公司。

1.4 产权

注册总资本：30 万元（暂定）。

股份：按入股资金分配。

2. 公司管理：

2.1 生产管理

在市场经济下，生产管理直接关系到企业的生死存亡。公司一经成立，对生产就实行优质、高效的管理。

1) 产品研发

启航公司属于高科技企业公司，以电子科技大学成都学院和本公司科研实力为依托，在确保短期目标实现的同时致力于长足发展，运用先进的过程管理和软件工程方法，加大科研开发力度，从而不断的研发出新产品（我们公司将以净利润的 45% 设为专项科研经费）。公司计划在 3-5 年之内，以自行开发的系列软件和软件吸引来的庞大客户群为依托，全面开展成熟的电子商务业务，依靠先进的技术和可靠的质量，全面抢占市场。

2) 生产过程组织

公司驻地选择：考虑到通信方便、厂商和信息集中等因素，并享受“两免三减半”的税收优惠政策，我们将公司设在成都市高新技术开发西区。经过调查，并根据公司规模，初定办公室建筑面积为 100 平方米。

生产过程：我公司主导产品是软件。鉴于软件产品的特殊性，公司将有针对性地成立项目开发组，对专用性软件采取订单生产方式进行开发。根据不同用户的具体要求量体裁衣，进行设计、开发、安装、调试、维护等，实现公司的高利润。我们将与顾客保持密切联系，确保研发按时高效完成。通用性软件做好市场调查，根据广大用户需求，成立专项项目组进行周期性开发和升级，力争做到立项一批，开发一批，成功一批，推广一批，实现利润最大化。

2.2 质量管理

每一件产品的质量直接关系到公司的声誉，质量是企业的生命。我们将从客户的利益出发，成立专项软件检测组，严把质量关，坚决做到让顾客用放心软件。

2.3 人力资源管理

人力资源已成为当今企业界最重要最宝贵的资源，尤其对于高新技术企业，员工的素质将直接决定企业的发展。本公司将制定以下政策来对人力资源进行管理：

激励：采用业绩付酬，精神激励和物质激励相结合的方式，对表现突出的员工进行奖励，对于科技研发人

员的专利产品可以以出资方式折入公司股份，通过扩股形式将本公司的部分收益转化为企业股份分配给创业人员。同时注意协调公司内部关系，不定期组织活动，使每个员工都有归宿感。

培训：培训是人力资源开发的重要途径，能满足企业发展对高素质人才需要，公司应进行岗前培训和在岗培训，通过岗前培训使新员工尽快适应工作环境，通过在岗培训不断提高员工素质，提供进修深造的机会。现在已经对内部成员和国腾学院部分学生进行定期培训。

招聘：对于中高层管理人员的选用，公司将采用内部选拔与外部招聘相结合的方式；对科技开发人员采用高薪聘用，坚持用人唯贤，做到职能相配分工明确，最大限度的发挥人才的作用。

三、 市场分析

1. 市场现状分析：

我国经济发展取得了巨大的成就，各项经济指标及各种产业都发生了翻天覆地的改变，人们的生活和工作水平都上了一个新的台阶。党的十六大提出，信息化是我国加快实现工业化和现代化的必然选择，坚持以信息化带动工业化，以工业化促进信息化，走出一条科技含量高、……、人力资源优势得到充分发挥的新型工业化道路。近年来，我国软件产业的政策环境不断改善，增长速度明显加快，软件产业对国民经济发展的作用逐步增强。到目前为止，我国软件产业的政策环境成为历史上前所未有的最好时期。

2002 年全国软件市场销售总额为 1100 亿元，同比增长为 46.5%，软件出口(含产品出口、外包服务)15 亿美元，同比增长为 100%。其中，软件产品销售收入 660.5 亿元，同比增长 28%，系统集成及计算机服务收入 439.5 亿元，同比增长 87.3%。

近几年，中国软件产业以平均超过 30% 的速度增长。具体情况见图 1 和图 2。

但是在如此高速发展的情况下，国内软件依然有很多空白地带，有待弥补。

- (1) 政府虽然有大规模的软件采购，但对软件专项定做和维护并未系统，缺乏高效和专用性；
- (2) 正版软件市场还不成熟。
- (3) 非 IT 企业对软件提高生产效率和加强管理虽有足够的认识但并无系统的制度；
- (4) 电子商务在国内尚处于起步阶段。

2. 目标市场分析：

公司在创业初期（前两年），将目标市场定位于成都周边公司的服务性软件和网络项目、自研通用性小软件。

现阶段，即在数字化网络时代广泛开展的大潮流中，公司的管理和生产越来越依赖于强有力的数字神经系统，因此快速的建立对相关信息反应速度，有必要依赖于相关的数据类管理软件以及面向客户的网络建设，切实保证在激烈的市场竞争中，占有主动的地位。另一方面，成都软件市场尚未完全挖掘，软件销售多依赖于政府等大客户的采购，多数中小企业还停滞在传统经营管理的模式下。在这种条件下，我们有广阔的潜在市场！

A、目标市场描述

公司计划进入软件和电子商务行业。如上两图所示（数据来源：分别为国家统计局和 CCID，其中后图的 04 年数据是预计），前者显示软件行业景气指数总是大于 100，表明这个行业是一个不断发展的朝阳产业，后者表示这个市场的销售总额将超过 2 千亿。

（数据来源：赛迪数据）

左图显示了互联网市场的规模，其中显示了对 04、05 年的预测。但是目前电子商务的内地市场基本没有开发，包括已有的一些电子商务巨头都只是将实力集中于北京、上海、广州等几个特大城市，根本无暇顾及内地。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将会不断成长。改变这种情况的主要力量是电子商务产业不断发展，和竞争对手进入内地市场，但是因为这个市场过于广阔，在 5 年内基本上都不会和老牌电子商务企业有正面冲突。

前期我们的产品拥有以下优势：高附加值、为企业的量体裁衣、完全满足企业特殊需求。

扩展期公司将目标市场定义为网上商品销售。现在，这个市场由十多个主要竞争者分享。但是如图数据显示目前的市场规模将只有两年后的 37.5%。

B、目标消费群

前期的目标消费群为公司附近的企业和单位，针对这一群体的特点公司会着重加强关系建立与技术研究，确保有项目作，回头客多，从开发成本中要利润。扩展期的目标消费群为广大人民群众，在这个群体中盈利则必须保证低廉的价格和良好的服务，我们将会通过最大限度降低管理、配送和营销成本来争取利润。

3. 市场风险分析：

1) 投资方临时撤股。

这对创业初期的公司来说是一种毁灭性的打击。出现这种情况后。公司将尽量与投资者协商。一旦协商失败，将会按照强制退股协议（参见法律、协议部分）处理，并将积极寻找新的投资商。

2) 项目来源短缺

前期的公司可能面临缺乏项目来源的危机，外接项目的开发和销售是公司初期现金流的主要方式，短缺项目将会对公司造成巨大的影响。为了降低这方面风险，一方面凭借公司股东私人关系扩大客户网，从公司章程上确立项目提成制度，奖励所有提供项目的非公司人员。另一方面公司将设立专门的营销部门，聘用有经验的营销人员，在自身实力的基础上，不断将现有和潜在的客户关系转化为公司的资本。

3) 大公司的竞争压力

公司将尽力避免与大公司竞争，初期利用小公司灵活的优势，从价格、渠道等方面努力开拓自己的市场。成熟期，公司将在电子商务还未形成的西南地区抢占先机，在面对大公司入侵时，广泛的与当地大型超市合作，以降低配送费用，增加竞争力。

4) 成熟期客户群的建立

电子商务需要庞大、稳定的客户群，对一个没有品牌形象的新公司来说是一个大问题。本公司将会在初期推出自研通用性的免费软件，并在各大网站推广和提供下载，以树立品牌形象，建立客户关系，其成本费用将通过承载广告等方式来平衡。成熟期将通过与超市合作的方式进一步扩大客户群。

5) 竞争分析

前期产品的竞争主要在于关系网。这类产品技术要求不高、投入成本低、相对利润大、市场广阔、潜在客户绝对数量多。除了利用股东多关系广的优势外，公司将加大转化潜在客户的力度，以成都为中心，开拓各地区销售网（因为我们团队成员来自各地），尽最大努力争取市场份额。

扩展期我们将以广泛的关系渠道为基础，在构建电子商务平台之后，以这些单位和我们系列软件的客户为最初销售对象，建立多种模式的销售方式，优先确立这些单位员工的会员身份（按单位名义统一加入），让他们和广告一起起到业务推广的作用。

a) 竞争描述

公司前期面临较多的竞争对手。但成都软件市场缺口很大，目前处于供小于求的状况，进入几乎没有障碍。而开拓市场所需的开发经验和关系网络，公司都不缺乏。

扩展期我们的竞争对手是本地各大传统超市（本地不一定是成都，包括其他电子商务企业没有涉足的大中城市），但是无论从价格还是从服务，我们都可以乐观的看到电子商务对传统销售模式的冲击。当然，完全打垮其他超市是不可能的，传统超市地域性的优势不可替代。但是可以保证，我们能占到相当可观的市场份额。

b) 市场进入障碍

公司扩展期的目标市场存在进入障碍，公司对零售业的进货和销售渠道都没有经验。公司会尽一切努力，凭借成熟的电子商务解决方案和广泛的客户关系，寻找一家合适的超市，联手达成双赢局面。

四、 起航软件公司商业产品简介

1. 项目产品：

前期，公司以应用软件产品为主，兼做软件外包、系统集成等业务。创业团队自成立以来一直致力于软件

开发，专业应用软件如“国腾学院图书管理系统”、“诚安顺公司管理销售系统”，硬件集成系统如“‘绿墙’小区安全综合系统”（获得微软大学生实践项目资助，并完全结题）等，从作需求分析、计划书编写到模块划分、封装测试都是独立完成，积累了一定的技术经验，构建了良好的开发模式。最初的一段时间内，应用软件开发将是维持公司运作的主要方式。这样不仅能加快技术积累，促进团队建设，而且可以积累丰富的社会关系和市场渠道。有利于下一步的发展。

2. 代理销售：

在做项目的同时，我们也会在力所能及的范围内作一些相关产品的代理、销售工作。这也将成为初期维持公司运作的重要手段之一。

3. 研发产品：

考虑到长远发展，公司若没有研发具备自身特色、体现技术含量的系列软件，将在市场竞争中处于被动局面。公司的系列软件将是一系列的基于网络的优秀软件，以免费的形式在网上发布。成功之后，不仅可以在网上打出公司品牌，对于公司的进一步发展，包括对研发电子商务平台，也将打下一个良好的基础。一个没有研究能力的技术公司不可能在日益激烈的竞争中立足，虽然系列软件的研发需要长时间的市场调查、统筹分析、耗占开发资源，但这却是我们抢占市场主动权，赢得市场竞争的关键。

以正准备开发的产品“一通百通”为典型，软件将提供一系列基于网络(通过公司的服务器)的服务，并在服务器上构筑一个安全性极高的网络平台，提供用户需要的服务同时，帮助用户查杀病毒与木马，过滤无效和恶意的数据传输，最后演化成一个安全、可靠、方便的电子商务平台。

A、产品优势

以一通百通为例，据调查，目前市场上的类似软件很不成熟（系个人开发），存在着功能不全、传输速度慢等问题，而且都准备向用户收费。我们的软件除了要实现完全的功能、保证较高的安全性之外，关键是要提高传输速度。我们会以承载用户定制类型的广告来承担部分成本和营作费用。关键的是，我们希望能通过这些软件建立我们良好的品牌形象和广泛稳定的客户群。

B、技术描述

1. 系列软件技术介绍：以一通百通为例（详见下部分），它能将其他任何协议的请求转换为 HTTP 协议的请求，然后通过用户浏览器默认（或自行指定）的 HTTP 代理服务器（或没有代理的方式），连接到公司的服务器，从而帮助用户绕开被屏蔽端口，启用被屏蔽的服务或连接被屏蔽的站点，并且避免黑客、病毒的干扰，达到高速连接（当客户机的距离和我们服务器距离比较近，而目标机器相对较远的时候）的目的。

2. 集成系统技术介绍：工作组获得微软实践活动资助的项目“绿墙小区安全系统”，通过自行设计的 PCI 卡集成市场上常见安防设备，起到防火、防盗、智能监控和报警作用，能有效地降低小区和工厂保安工作量，并提高安全性。

C、将来的产品及服务

系列软件都会不断的更新升级。除了不断完善产品功能、改进软件性能外，到成熟期，系列软件将通过升级补充一个在线购物的模块。公司同时会大规模投资服务器的安全性能，以帮助客户建立安全、稳定和方便的电子商务平台。

D、服务与产品支持

公司在提供先进产品同时，将为顾客提供免费的全程跟踪服务，做到顾客彻底的放心满意，并适时构建自己的品牌服务概念。

附：有关我们系列软件的第一个产品“一通百通”

1. 产品概述及功能——这是一个代理服务器协议转换软件。它能将其他任何协议的请求转换为 HTTP 协议 80 端口的请求，然后通过用户浏览器默认（或自行指定）的 HTTP 代理服务器，连接到我们的服务器，从而帮助用户绕开被屏蔽端口，启用（或连接）一些被屏蔽掉的服务（或站点）。我们准备通过这个软件，在我们的服务器上构筑一个安全性极高的网络平台，帮助用户查杀病毒和木马，过滤无效和恶意的数据传输，最后演化成一个安全的电子商务平台。

2.产品概要说明——我们的软件能帮助处于局域网中的受限用户突破限制，能够帮助网速较慢的用户提高远程数据的传输，能够帮安全性要求高的用户构建多一层安全系统，还能帮助有电子交易需求的企业和个人提供一个统一、安全的平台，同时我们可以在此基础上，开展其他附带业务，比如网络空间租赁、收费邮箱、网络游戏等等。

3.目前的设计状况——工作组投入了部分技术力量用于“一通百通”的开发。并且已经解决了部分技术问题。现在已经有有一个本地转换端口的模块完成。目前面临的重大问题在于传输速度的提高和网络安全性的问题，安全性将会是投资最大的地方，对这部分完善可能要等到公司进入成熟期之后。

4.竞争优势——软件除了要具备完整功能，保证较高的安全性之外，关键是要提高传输速度。这样产品就会具有绝对的竞争优势。另一方面，以中国软件市场客观现状分析，通用性的共享软件走收费的道路是行不通的，所以系列软件将被免费，仅以承载用户可定制的分类广告来承担部分成本和运作费用。占据绝对竞争优势的同时，公司将能通过这些软件建立良好的品牌形象和广泛稳定的客户群。

5.下一代的产品或服务及更新换代——系列软件需要不断的更新升级。除了不断完善产品功能、改进软件性能外，在成熟期，我们会将系列软件升级以补充一个电子购物模块，同时大规模投资我们服务器的各方面性能，从而帮助客户建立一个安全、稳定、方便的电子商务和娱乐交流平台。

4. 软硬结合:

中期，在有一定资金和技术积累的前提下，公司将向软硬结合的技术方面拓展以进一步扩大利润。工作组成员部分来自于微电子设计专业，完成了“‘绿墙’小区综合管理系统”的硬件设计，所以在这个方向我们已经有了一定基础。

5. 电子商务:

中国的电子商务时代即将来临，很多网络公司，软件公司都已经作好了迎接电子商务时代的准备。

电子商务是目前最热门的产业之一，许多发达国家（比如美国）已经发展得相当成熟，成为人民生活不可缺少的部分。这表现为方便的网上商店，虚拟货币的使用等等。在我国电子商务相当不完善，但也可以确定电子商务的普及是趋势，国家也正在从政策上加强对这方面的支持，所以其中蕴涵着巨大的商机。在公司发展的成熟期，我们将向电子商务发展。基于前期的软件开发与发布，我们将会比较稳定的客户群和较熟悉的商家群，这为我们的转向提供了良好的前提条件。我们还需要具备的条件是：

1.建立与客户和商家交流的平台，即建立自己的网站，到时候我们会向电信申请固定 IP、域名和经营电子商务的许可。

2.解决网络安全问题：在网上进行商务活动，用户最担心的就是安全问题，最突出的问题就是要解决网上购物、交易和结算的过程。电子商务的安全主要是通过使用加密手段来达到的，其中包括建立电子商务各主体之间的信任问题，即建立安全认证体系（CA）问题；选择安全标准（如 SET、SSL、PKI 等）问题；采用加、解密方法和加密强度问题。其中建立安全认证体系是最关键的。所以我们有巨额的投资计划，从国外购入最先进的公共安全基础设施（PKI）。

3.商品配送运输方面：我们可以与超市合作，为其节约大面积的经营场地，缩减员工数，帮助他们在运输、保管、配送、装卸、包装等作业中，引入各种技术，以求自动化和效率化。其采购、生产、销售系统将无缝的衔接起来，使从订货到发货的信息活动更完满，从而提高效率，将商品在适当的交货期内准确地向顾客配送。另外，利用其现有的成熟配送体系和进货渠道，公司将自行组织力量对顾客的订货到要尽量满足，确保商品不脱销，适当地配置自己的仓库、配送中心，维持商品适当的库存量和物流费用，使运输、装卸、保管等作业自动化，订货到发货的信息流畅通无阻，销售信息能迅速地反馈给采购部门、生产部门和营业部门。我们还可以直接把商品从制造厂送至二次批发或零售商，使物流路线缩短，减少商品移动，压缩了库存量。

4.银行（支付体系）：支付体系是电子商务的重要组成部分，我们可以和中国银行，中国农业银行，招商银行等国内多家银行合作共同建设支付系统。支付体系在公网和传统的银行网络之间架起了一座桥梁，它把用户需要在公网上传输的支付信息（银行账号、密码等）采用中国电信 CA 认证系统进行加密，发给银行内部网络；同时要接收银行系统响应消息加密后，发送给最终用户，确保了用户支付信息在公网上传输

的安全性和可靠性。同时我们还能经营一些周边产品:如网络游戏,即使通信系统,防火墙等.为了吸引顾客或广告客户到我们的网站,可以增加个人化的特性如免费电子邮件、向寻呼机发送最新消息、有自己股票报价的主页等。

6. 综述:

以上是公司近期任务到长远目标的详细介绍,经过了多次的讨论和长期对市场分析的总结。我们将以优秀的产品及服务为基础,以低廉的价格和良好的服务态度为宣传媒介。相信有一天“起航软件”会为大众所接受,成为国内外知名的品牌;“起航网”将成为并列于“卓越”、“当当”、“8848”的又一大电子商务品牌。

五、 营销策略

紧密联系学校和国腾公司,广泛进行技术和经营策略的交流,达到共同盈利是我们总的营销方针。

1. 营销策略

初期针对产品因素中价格相对较高,技术性强,专用性强及服务要求高等特点和市场因素中的顾客数量相对较少,分布分散等特点,公司将采用直接分销渠道,建立直线销售网络,派驻直销人员,进行产品的市场开拓,市场销售及产品的全程服务。公司将对市场进行区域划分,以成都为中心建立集中的大市场片区,建立各地级市的地区销售处。

后期根据客户的特点,我们将联合我们的合作超市,通过各种促销手段,保证质量和服务的前提下提供尽可能低于市价的价格(这点比较容易做到,毕竟电子商务存在的意义就在于它能缩减费用)。

2. 定价策略(暂定)

软件类别 单机数据库系统 网络数据库系统 系统维护 行业软件 系统集成和外包

价格 1~10 万 5~50 万 1000 元~1 万 1~50 万 另议

网络项目 静态网页 动态网页 动态网页(数据库) 动态网站 网页维护

价格 100 元/页 300 元/页 500 元/页 1~5 万/个 100 元/次

承接服务性软件,由于是公司项目初期经营活动,价格主要参考市场价格,略低于市场价格,以建立稳定的客户群。

3. 市场沟通

初期的市场沟通主要通过营销人员联系客户,包括业务联系、需求调查、售后回访。成熟期市场的沟通则主要通过:促销展出、广告、网络促销、捆绑促销、媒体刊登、邮件广告。

4. 软件推广

1. 服务性软件:由于此类产品针对客户的要求量身定做,顾有较强的地域限制,只能在公司周边进行服务;又因此类软件有较为广泛的应用性,所以公司周边的其它公司和当地政府是我们的服务对象。因为我们已做过一些软件的开发,建立了一些良好的客户关系,同时又通过广泛股形式拓展客户关系,也能确定在招标中得到一些政府项目。当然也还可以在网上用定货形式接受远程订单,提供区域间的服务。

2. 自研通用性小软件:考虑到软件销售在国内的现状和前期资金的短缺,为了能有效的扩大用户群和公司知名度同时避免宣传导致的巨额开销,我们的系列软件对最终用户免费,软件上承载用户自定义的分类广告(广告从服务器上加载,定制广告类型可以确保用户不会反感,从而避免软件被破解、盗版等问题),仅向商家收取承载在软件上的广告费用,而广告费用根据当下市价、广告浏览次数和网络维护的费用综合考虑而定。软件分散到各大软件网站,同时不反对第三方以任何形式的非商业化的修改和推广。软件推广的目标是一年内基本保证盈亏平衡,能建立广泛的知名度和一个较大较稳定的客户群。

六、 财务报告

1. 融资方案与资金运用分析:

1.1 融资方案:

融资分为两个阶段即成长期和扩展期。我们预计成长期为前两年,扩展期从第三年开始。

a.成长期,总投资预计为五十万,前期到位 20 万,其中外来投资 15 万,每股东不超过 10 万,原工作组占股

40%以上。

b.扩展期，公司计划将加大投资资金，预计先吸引金额 1000 万以上。

1.2 资金投入和运用：

公司建成初期将以产品开发和后期服务为主，所需资金主要用于职员工资、系列软件研发、客户关系建立、扩充公司规模等方面，因此生产过程中不涉及太多固定资产投入，主要是流动资金的需要。流动资金主要包括：现金，银行存款和应收账款等。

公司扩展期将以构建电子商务平台为主要任务，大规模融资（争取能上市），全面开展基于既有客户群和安全平台的电子商务业务，以步步为营的战略方式，与政府合作，培养人民的虚拟货币使用习惯。

2. 长期财务战略：

公司的长期财务目标是股东权益最大化。

3. 财务分析

3.1. 主要的财务前提：

高新技术企业，享受“两免三减半”的税收优惠政策。即在公司成立前两年免征所得税，第三至五年所得税为 15%。

3.2. 销售情况估计：

根据现有技术实力和市场情况，第一年我们平均每月可以接两套价值 5 万以上的产品，再加上公司规模的不不断扩大，同时考虑承接项目的客观因素，我们计算平均每两月一套软件。第二年估计公司规模扩大一倍，即每月销售一套，并有实力进行自己产品的开发。从第三年起，投入电子商务的资金主要用于建设安全的交易平台和构架一个电子交易网（用于 B2B），并逐步转向为电子商城（B2P），估计第三年内能销售 1000 万，第四、五年（B2P 平台建立之后），每年的收入应该以千万递增，同时，成本会因为客户群的扩大而减小（减小了电子交易的推广费用，客户增多也会减少运作费用）。

3.3. 固定成本假设：

我们计划在成立公司购入电脑 3 台（5000/台），程序设计软件 2 套（价值 20000 元），其他费用 10000 元。第三年起，会在电子交易平台和网络安全系统等方面投入大量资金。

利润分配表（万元）：

第一年上 第一年下 第二年上 第二年下

一、主营业务收入 5 10 30 50

减：主营业务成本 9.9 7 10 20

主营业务税金及附加 0 0 0 0

二、主营业务利润 -4.9 3 20 30

减：营业费用 1 1 2 2

管理费用 1 1 2 2

财务费用 0 1 0 2

三、营业利润 -6.9 0 16 24

减：所得税 0 0 0 0

四、净利润 -7 0 16 24

减：利润分配 0 0 2.4 3.6

五、未分配利润 -7 0 13.6 20.4

六：累计未分配利润 -7 -7 6.6 27

注：前两年的主营业务成本包括了免费的系列软件开发成本。因为均为估算（参考了其他公司情况），所以第三年起的成本包括管理费用和财务费用，故后边不再单独列出。

预计资产负债表（万元）

第一年上 第一年下 第二年上 第二年下 第三年

一、资产

1、流动资产 25 35 45 60 95

银行存款 10 20 25 37 45

应收账款 15 15 20 23 50

2、固定资产

固定资产原值 5 5 6 20 50

减：累计折旧 0.25 0.25 0.25 0.10 0.1

固定资产净值 4.75 4.75 5.75 19 499

资产合计 29 39 50.5 70 140

二、负债 0

1、流动负债 4.5 5 5 6.5 12

短期借款 10 10 0 0 0

三、所有者权益

1、实收资本 10 0 15 25 50

2、未分配利润 -7 0 42.5 62 178.5

负债及所有者权益合计 -7 -7 60.5 85.5 150.5

注：固定资产折旧为计算机折旧率为每年 25%，软件没有折旧率。其他的统一算为 10%。

回款期为 3 个月，即每年最后三个月的应收帐款要 计入来年收入。

现金流量表（万元）：

第 0 年 第一年上 第一年下 第二年上 第二年下

生产负荷（%） 50 80 95 100 100

一、现金流入 0 10 20 35 80

产品销售收入 10 15 23 30

固定资产余额

流动资金回收

二、现金流出 13 15 15 25 35

固定资产投资 3 4 10

流动资金 10 15 30 45

经营成本 20 28 35 50

税金及附加 5.2 8.4 10.2 15

三、净现金流量 -3 1.18 29.1 26.6 56.8

累计净现金流量 -3 -23.2 5.9 32.5 89.3

净现值 -3 10.2738 24.4824 19.2698 38.944

折现系数 1 0.9091 0.8264 0.7153 0.683

累计净现值 -3 -24.726 -2.2438 18.026 57.97

静态投资回收期 1.797251

动态投资回收期 2.0093304

五年净现值总额 340.368

5. 盈利点分析

可见，第一年内软件销售超过 2 套便可以盈利，但是我们计划将大多数利润用于扩充股份以奖励有贡献的员工和新加入的高技术人才，从而扩充公司实力，然后从第二年起，开始划分出一个独立部门用于研发自己的产品，这期间的目标是建立广泛的客户群，树立起自己的品牌形象。

第三年：

注：为了方便计算，900 万的固定成本被分摊到第三、四、五年的成本中去。因为规模越大，占主要成本部分的库存商品和配送部分所占资金比例越大。

七、 法律法规

作为一个新兴的软件行业公司，根据国家鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策（国发-2000-18 号），我们有很多政策方面的优惠与照顾，但是既然要在竞争激烈的市场中求生存，在根本上，除了要遵守国家的法律法规，还要有遵守本行业的法律法规。在软件研究、开发、生产、销售、服务、培训、媒体宣传以及产品和技术进出口等各项软件经营活动形成良好的行为准则和行业规范。

遵守本行业的法律法规最终目的在于调整有商事活动引起的商品经济关系，促进我国软件产业的健康发展，创造和维护公平的软件市场环境。以下是我们自身在发展的过程中作为一个软件公司所必须要把握好的法律法规：

1. 在投资融资方面：根据国家在软件行业投资融资政策第 3、4 条之规定：

（1）多方筹措资金，加大自身产业的投入，建立风险投资机制，鼓励风险投资。由国家扶持，成立风险投资公司，设立风险投资基金。初期国家可安排部分种子资金，同时通过社会定向募股和吸收国内外风险投资基金等方式筹措资金。风险投资公司按风险投资的运作规律，以企业化方式运作和管理，其持有的软件企业股份在该软件企业上市交易的当日即进入市场流通，但风险投资公司为该软件企业发起人的，按有关法律规定办理。

（2）“十五”计划中适当安排一部分预算内基本建设资金，用于软件产业基础设施建设和产业化项目。在高等院校、科研院所等科研力量集中的地区，建立若干个国家扶持的软件园区。国家计委、财政部、科技部、信息产业部在安排年度计划时，应从其掌握的科技发展资金中各拿出一部分，用于支持基础软件开发，或作为软件产业的孵化开办资金。

根据以上 2 点，我们采用集体部分融资，接受国家、学校经济扶持，接受企业投资的方法，解决初期的经济问题。

2. 税收政策：根据国家鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策（国发-2000-18 号 第 3 章之规定：

（1）国家鼓励在我国境内开发生产软件产品。对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，2010 年前按 17% 的法定税率征收增值税，对实际税负超过 3% 的部分即征即退，由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产。

（2）在我国境内设立的软件企业可享受企业所得税优惠政策。新创办软件企业经认定后，自获利年度起，享受企业所得税“两免三减半”的优惠政策

（3）对软件企业进口所需的自用设备，以及按照合同随设备进口的技术（含软件）及配套件、备件，除列入《外商投资项目不予免税的进口商品目录》和《国内投资项目不予免税的进口商品目录》的商品外，均可免征关税和进口环节增值税。

（4）软件企业人员薪酬和培训费用可按实际发生额在企业所得税税前列支。

以上 4 点，是我们在税收方面说要利用与把握的，国家给予我们优惠，我们就要好好利用，照尺度，不超越，最大限度的利用国内特殊行业在政策方面的优势。

3. 知识产权政策：根据国家著作权权和软件保护条例（第 10 章 32，33，34）规定

（1）国务院著作权行政管理部门要规范和加强软件著作权登记制度，鼓励软件著作权登记，并依据国家法律对已经登记的软件予以重点保护。

（2）为了保护中外著作权人的合法权益，在本单位计算机系统中不使用未经授权许可的软件产品。

（3）尊重他人享有的软件著作权、专利权、商标权以及商业秘密，自觉遵守国家有关知识产权的法律、法规，并积极配合政府有关部门和中国软件行业协会及地方协会打击侵权行为和盗版活动。本单位尊重他人享有的软件著作权、专利权、商标权以及商业秘密，自觉遵守国家有关知识产权的法律、法规，并积极配合政府有关部门和中国软件行业协会及地方协会打击侵权行为和盗版活动。

（4）除此外，在软件的修改权，出租权，发表权，署名权，复制权，翻译权，发行权，信息网络传播权等也会作相应的保留。

根据以上 4 点，我们在发展的过程中，会加强自我的产权保护。同时用以上条例严格约束自己在开发中的行为，对其他软件厂家的产权保护，维护行业的稳定，促进共同的发展。

4. 按照合法、诚信、公平和等价有偿的原则，发展软件经营单位之间互助互利的合作关系，努力提高自身软件的水平 and 竞争能力。提倡软件经营单位之间开展双边或多边的技术交流和业务合作，并合理、合法地借鉴和使用他人的软件技术和成果。软件经营单位在本单位的软件或服务不能满足用户需求时，主动向用户推荐其他相关产品和服务供其选择。

5. 按照国家有关信息、技术安全、标准：

在生产过程中，本单位提供给用户的软件产品及服务必须符合国家有关技术、安全标准

6. 竞争政策：根据国家竞争的有关条例，我们首先要做到的，就是正当竞争

（1）、不通过媒体或其他方式对自身产品、技术进行虚假宣传，或捏造、散布虚假信息，损害竞争对手的企业形象、商誉及其产品或技术的声誉；

（2）、不通过行贿、回扣等手段，获取项目承包权或市场销售份额，以谋取通过正当竞争不能实现的利益或市场地位；

（3）、不通过威胁利诱，或利用在业内的垄断地位，强制用户购买、使用其产品、技术和服务，或强制其他软件经营单位经销其产品；

（4）、不利用在公开报价基础上大幅降价，或以低于成本的价格进行倾销，干扰、破坏其他软件经营单位的合法市场活动；

（5）、不假借政府机关的名义，在媒体上进行企业形象、产品广告宣传，或强行推销其产品、技术和服务；

（6）、在软件采购招投标中，不以互相串通、暗箱操作等不正当手段排挤其他竞争对手。

7. 严格按照《中国软件行业基本公约》第 9 条：

本单位应充分保障广大用户的合法权益，努力提高产品质量，提供良好的技术服务：

（1）、提供给用户的软件产品，按照《软件产品管理办法》履行登记手续。从事系统集成服务的软件经营单位，向用户明示其系统集成资质等级。

（2）、提供给用户的软件产品符合其产品介绍或供货协议中承诺的性能和质量标准；

（3）、以书面形式向用户明确技术服务的内容、方式和服务费价格，不得随意变更免费服务的期限。

8. 收入分配政策：根据《国家鼓励软件产业的若干政策》第 6 章收入分配政策：

（1）、依照国家有关法律法规，根据本企业经济效益和社会平均工资，自主决定企业工资总额和工资水平。

（2）、建立软件企业科技人员收入分配激励机制，鼓励企业对作出突出贡献的科技人员给予重奖。

（3）、允许技术专利和科技成果作价入股，并将该股份给予发明者和贡献者。由本企业形成的科技成果，可根据《中华人民共和国促进科技成果转化法》规定，将过去 3 至 5 年科技成果转化所形成的利润按规定的比例折股分配。群体或个人从企业外带入的专利技术和非专利技术，可直接在企业作价折股分配。

（4）、在创业板上市的软件企业，如实行企业内部高级管理人员和技术骨干认股权的，应在招股说明

书中详细披露，并按创业板上市规划的要求向证券交易所提供必要的说明材料。上述认股权在公开发行的股份中所占的比例由公司董事会决定。

9. 除了以上条例外，出口政策，产业技术政策，人才吸引与培养政策，采购政策等方面也要根据国家政策，照章办事，最大限度的利用优势，促进自身的发展！

八、 注册商标