科创联盟商业计划书

1. 项目概况

本项目旨在优化创新财政科技投入方式、提高财政资金使用效率、推动科技创新服务需求方和供给方的有效对接、为科技型中小企业提供更多创新服务、加快科技服务业发展、进一步完善区域科技创新服务体系、激发企业创业活力。

二、用户痛处

1、信息流通不畅，技术认知不足；

2、自主创新能力不足，顶层设计不足；

3、产品和技术创新薄弱，创业培训不足；

4、缺少一体化服务解决商，创业指导不足；

5、参与科技创新的积极性不足；

6、科技创新回报周期长，项目孵化不足；

7、项目孵化不足，科技创新企业融资难；

8、推广力度不足，项目落地不足；

9、项目方透明度不足，用户识别项目差。

三、行业分析

1、信息被离散地保存在各个环节各自的系统内，信息流缺乏透明度和流通度，由此导致用户识别项目差、用户权益难以保障等情况。打造一个公开透明、不可更改、去中心化的平台可为用户群提供完整全面的信息；

2、企业缺乏创新的积极性和内在动力。以企业为主体、产学研结合的技术创新体系尚未形成。市场上缺少一体化服务解决商，创业指导不足导致企业产品和技术创新薄弱。平台为有需求的企业、个人之间提供开放的技术交流机会，方便有需求的群体提升技术认知，同时也激发产业内创新的积极性和内在动力；

3、中低端产能过剩，自主创新能力不足，核心技术受制于人。创新者缺少与行业专家互动与投资支持，引进技术消化再创新能力薄弱，引进的技术没有与自身创新项目相结合无法提高自身产业竞争力。平台为创新者提供与行业专家、资本家互动交流的机会，为其提供提升自身技术、引入资本、将中低端产能转化为高端产能的机会；

4、一次的创新，可能需要需求分析、立项、资金支持、孵化器场地对接、人才支撑、技术攻关、成果转换等多项服务。平台帮助用户群体的创新服务形成完整的闭环，以一站式服务为创业创新提供整套解决方案，减小用户群的风险。

5、顶层设计是运用系统论的方法，从全局角度对某项任务或者某个项目的各方面、各层次、各要素统筹规划，以集中有效资源，高效快捷地实现目标，缺乏完备的顶层设计会对个体企业的发展造成不利影响。平台为创新者提供顶层设计层交流、咨询的机会。

6、初创科技项目无法做到与实体经济的有机结合、推广力度不足导致项目落地不足。平台为用户提供行业分类划分的交流圈，帮助用户获得有效解决办法。

四、产品优势

近年来，国家大力推进大众创业万众创新工作，不断完善双创政策体系，先后出台了《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》（国发[2015]32号）、《关于加快构建大众创业万众创新支撑平台的指导意见》（国发[2015]53号）等系列政策文件，鼓励形成创业者、创新者想创业、想创新、能创业、能创新的良好氛围。但目前在创新方面的投入，在单个环节上，满是风险，在整个闭环上，可以看到整体收益。一次简单的科技创新，要形成闭环，正常需要经历需求分析、通过创新形成有效的解决方案或者产品、形成初创公司、借助资本进一步发展。环节多，链条长，每一个环节上的创新就难以及时得到收益，任何一个环节维持不下去，闭环就断了。由此导致参与科技创新的积极性不够，参与度低。但目前由于部分企业规模和实力还不够强，存在着信息渠道不畅、自主创新能力不足、技术创新和产品创新薄弱等问题，亟需整合社会科技资源，建设一个以网络技术为基础，信息服务体系为支撑，共享机制为保障的平台，是促进自主创新的有力措施，是全面提升产业竞争力的需要。

打造科创联盟的目的是让科技创新更快地得到社会资源的支持，解决当前科技创新现状及痛点。

1. 科创联盟通过打造科技商城，运用利益驱动的机制，支持科技服务类、创新工业品、优质生活必需品三类商品通过联盟币+联盟券的方式交易，保障科技创新在每个环节可获得收益，最终完成创新闭环，获得最终收益！

（2）科创圈子是科创联盟的又一大服务亮点。根据科创领域、行业、级别建立科创圈子，圈子内创业用户可发起科创话题、问答解惑、发布需求、提供科技服务、参与活动等。在不断让创新用户加圈时、也可以与不同的行业创新圈进行资源交换、知识传播，科创圈子辅助科技商城，引流交易，旨在形成良性的科技创新交流圈。

（3）基于科创圈子的专家服务、科创培训将是科创联盟未来发展的衍生品。平台根据科创圈子分类及用户量，评估不同行业专家指导需求与行业培训需求，寻找不同行业科创专家、专业培训单位驻入平台，为需要用户提供例如顶层设计方面的专家咨询服务及专业培训服务。用户在符合一定标准情况下可申请注册为专家，符合条件的培训机构可在平台上对外提供线上、线下培训课程。

（4）科创联盟打造会员机制，用户通过缴纳会费获得会员身份，且需按一定时间（月、季、年）续缴，根据续费时间冠以白银会员、黄金会员、钻石会员不同等级标识，不同等级的会员权益不同。会员权益体现在可以定期领取平台发布的各种面额的联盟券，联盟券可用于交易、抵扣交易额、免费参与科技活动交流门票等；针对联盟会员，科技商城商品有会员价；按一定时间（天、周、月）会员享有免费（折扣）咨询服务（在科创圈子）。

（5）平台在区块链上的应用同样也是一大服务亮点。运用全流程追溯解决方案，对流程中的所有有疑问的信息，实现精准追溯，定位到具体责任人，降低多方合作的成本，包括信任成本，资产，资金的信任成本。在信息传递中，数据更可靠，数据质量上升，所有参与者对数据负责，为大数据分析提供可靠的数据。在平台区块链自动化的运用上也减少高度依赖人工成本，在业务处理中有大量的审阅、验证各种交易单据及纸质文件的环节。

（6）用户个人中心可查看所购买商品的物流情况、查看所报课程开课状态、专家回复等。会员用户可在个人中心定期领取平台发布的联盟券、积分等。

**五、商业模式**

**（一）用户选择**

科技服务用户：科技服务供给方，为各创新企业提供各类科技资源、技术、解答服务、专业培训等服务。

创新用户：科技服务需求方，可通过平台获得技术指导、人才资源、创新工艺品等科技服务。

创新工业品供给用户：可通过平台售卖创新工业品。

科技爱好者：可通过平台购得科技产品，获得科技知识等。

生活必需品店家：可通过平台销售生活必需品类商品。

1. **功能模块**

前台：

（1）科技商城：支持科技服务、科技工艺品、生活必需品三类商品交易；

（2）科创圈子：支持话题、问答、活动三种类型内容；

（3）入驻商家：支持用户入驻平台开店；

（4）入驻专家：可通过后台签约认证+前台申请认证等方式成为科技圈子分行业驻入专家，提供专家服务。后台签约认证专家与平台签约，收益方式暂定，前台申请认证专家收益根据前台用户发起咨询暂定；

（5）入驻培训课程：分为平台官方培训+前台申请入驻两种方式。平台要对入驻培训课程进行把关与监督；

（6）会员体系：用户缴纳会费获得会员身份，享受会员权益；

（7）物流跟踪：实物交易显示物流状态；

（8）客服服务：分为商家客服与平台客服；

（9）个人中心：呈现个人信息，会员积分及定时可领取的联盟券；

（10）钱包：支持联盟币与现金一定比例兑换；

后台：

（1）用户管理：用户账号管理、会员管理、学者（专家）管理、培训机构管理；

（2）商家管理、商铺管理、平台商铺商品管理；

（3）科创圈子话题分类管理、商品分类管理、科创圈子活动管理；

（4）交易管理、订单管理、物流管理；

（5）客服管理

**（三）本产品的投入**

1. 本产品的研发期间预计需要投入2人左右，2个月左右的研发周期，即4个人月。服务器预计需要10万左右配置的1-2台，作为数据库服务器、索引服务器（可不采购新服务器，而是综合利用现有的服务器剩余能力）。
2. 产品上线前科技商城店家招募，商品分类、质量检测、配送渠道走通、确认收货流程测试。

（3）投入运营后，售后服务主要包括日常运维、技术支持、技术培训、产品升级、业务支持、平台客服等方面。详情可参见表1。

表1 售后服务说明

|  |  |
| --- | --- |
| 类别 | 详细说明 |
| 日常运维 | 全天候（365\*24）正常运行，故障时间不超过运行时间的3%，即年故障时间不超过10天 |
| 技术支持 | 在线支持、热线支持及系统代维护 |
| 技术培训 | 平台建成后使用培训、升级培训 |
| 产品升级 | 系统运维性升级维护 |
| 商品信息常规上架 | 平台商店常规上架商品，招募店家商品常规检测 |
| 业务支持 | 平台建成后招募店家、引入专家学者技术大佬入驻 |
| 平台客服 | 解决平台官方商店咨询问题 |

针对上表中的工作，采集端需要一人常规维护，每月工作总量为1-1.5周（主要是进行商品信息的常规上架），平台服务采取全天候方式。

对照上述的投入，从产出角度看，如果第一年可以有 ##少商##元，平台即可盈利。

## （4）产品所需资源

本产品所需资源包括科技商城商家资源、科创圈子学者资源、生活必需品物质资源等，其中商家资源包括提供科技服务的企业机构、技术大佬、拥有科技工艺品的科研团队等，此类资源需要在平台上架前招募。

## （5）产品所需技术

本产品需要的技术包括：

1、商品上架：需要形成流程化的上架管理过程。

2、分类库标签管理：商品分类、科创圈子内容分类。

3、商品库检索开发：支持科技商城商品检索、科创圈子话题检索。

4、后台信息管理：包括商品信息、用户信息、会员信息、交易信息等。

5、物流配送跟踪：部分实物商品通过物流配送最终完成交易；

（6）产品开发成本预估

开发（4人）：预计工时55人天

UI（1人）：预计工时10人天

测试（1人）：预计工时20人天

项目指导（0.3人）：预计工时15人天

预估人力资源匹配：100人天，预计费用：25-35 万元。

**（四）盈利模式**

产品可以通过：（1）用户缴纳会费获取会员身份（持续缴纳）、商家开店押金，现金购买；

1. 用户按照一定比例（例如1：1）现金购买联盟币；
2. 科技商城，用户购买（售卖）科技服务、创新工业品、优质生活必需品等商品，联盟币交易；
3. 科技商城，部分商品支持联盟券抵联盟币交易；
4. 科技商城，部分商品支持会员积分兑换，积分交易；
5. 科创圈子，专家解答、知识分享打赏，联盟币交易；
6. 科创圈子，参与活动（科技分享会、科技创新公开课等），联盟券/联盟币交易；
7. 联盟币提现现金，支持会员积分抵部分手续费；
8. 联盟币和联盟券是科技商城的流通币，会员积分辅助部分交易；
9. 联盟币获取方式：现金购买、科技商城交易收益、科创圈子解答收益、科创圈子科技知识分享打赏收益；
10. 联盟券获取方式：现金购买、会员用户领取平台发放的联盟券、赠送；
11. 会员积分获取方式：签到、缴纳会费赠送、参与科创圈子话题领取、浏览科创圈子内容领取

这几项产品内交易获得在如下利润：

（1）用户缴纳会费；

1. 用户开店缴纳押金利息收益；
2. 提现手续费收益；
3. 平台官方旗舰店销售收益；
4. 后期引入区块链货币后，支持用户进行股权置换、专利投入、资产抵押等弹性收益。

相关报价单

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 名称 | 品牌 | 单位 | 个数 | 单价 | 金额 | 备注 |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |  |  |  |

1. **运营现状**

待解决的问题

券的兑换面值价格，如何让卷升值，更有价值？如果只是代替政府补贴的券，是无法升值的。如果像比特币一样价格浮动政府在补贴时投放资金后也会有变化，可能起不到完全的预期补贴效果。

如果卷的对换人民币价格出现浮动，会可能带来以下问题：

政府用10000元补助给一家企业，企业想兑换时，可能是20000元或是8000元，这样的偏离政府和企业是很难接受的；

服务机构的收费标准。比如一次法律服务是500元（人民币）和50券，由于券的升值会导致50券等于1500元人民币，这样就使企业的支付成本过高。

解决方案：

价格不浮动

像汇市一样实时人民币兑换价格，补贴、服务全部以人民币来标价。

多种类券。补贴是一种固定的，科研成果是另一种。

券的真正价值。比特币是一种特殊时期的产物，现在很难完全复制模式。股票是与企业的资产对应，黄金与国家的实力与货币对应。创新券相对应的价值是什么，还没有完全想好。如果只是依赖于新的资金支撑一个大盘，未来新的资金能量不足，又没有本身的价值相对，金融风险很大。科研成果产生跟平台或是卷是否有关联？

解决方案：

平台收取商家提现或是服务费用1%，然后这些手续费以及利息产生的收益，定期分红给所有持币人？这样就有点类似股票，让持币人也有收益，这样平台和券的价值会更大一些吧，对持币人也是有收益的。

总量设定好，前几年每年定期增发，一部分引入新的资金，一部分配送给当前持币人。

券发行的总量。一种模式是类似比特币、莱物币一样，总量固定，这样才可能升值，但总量多少，这个盘子有多大需要讨论。也可以提前规划好比例，分批释放。另一种模式是相当于代金券，充值多少钱发多少币，币提现后回收到平台，再次充值时，再释放出去。

券的获得。联盟券：前期按a.愿意分享专利，形成专利包，更好的推动行业技术创新；b.提供公司1%的股权来获取 ；c.推荐10家以上其他机构加入联盟；d.服务机构提供一定折扣的服务包（收入部分一部分可以提现，一部分换券；或是折扣的部分用送券来补）。联盟券前期不提现，享受平台收益分红，2年后可换成创新券在平台上消费，或是通过自由交易平台转让。

创新券：人民币购买，商家身份的用户可自由提现，普通用户仅可消费。

二种券的兑换规则，何时可以互相兑换，使用上的区别;

其他项目的积分通兑，所兑换的积分是不能兑换成金钱的，消费产生的额外积分。与创新券的性质还是有一些差别。要接入其他平台的积分，还是商品，如何换算，需要考虑。

**七、核心团队**

**八、发展规划**

第一阶段通过打造科技商城、科创圈子、会员机制，初步形成科技服务框架，通过利益驱动的机制帮助科技创新在每个环节能够获得收益、创新过程中遇到问题可以获得科技服务解决问题，保障科技创新闭环的形成，并奠定区块链运用基础。

第二阶段，在第一阶段用户与平台建立信任的基础上，引入区块链货币作为平台流通货币，支持科技创新通过股权置换、专利投入、资产抵押等方式获取区块链货币，降低科技创新成本，增加投资未来收益的可能，从而形成科技创新的良性循环。

第三阶段，推广区块链技术在科技创新行业的应用。前期以化学科技行业为基础，当区块链技术在该行业应用良好，可引入讲该技术引入金融、生物等更多的行业。