奇

客

网

商

业

计

划

目录

[第一部分 项目介绍 3](#_Toc353046238)

[一、项目提出原因 3](#_Toc353046239)

[二、项目环境背景 3](#_Toc353046240)

[1传统高校校园打印行业现状 3](#_Toc353046241)

[2云打印业务雏形的出现 4](#_Toc353046242)

[三、项目优势分析 7](#_Toc353046243)

[四、项目收益来源 7](#_Toc353046244)

[五、技术可行性分析 8](#_Toc353046245)

[第二部分 项目执行 9](#_Toc353046246)

[一、商业模式实施方案总体规划 9](#_Toc353046247)

[二、完成开发、成立公司计划 9](#_Toc353046248)

[三、分阶段城市推广计划与资金使用方案 10](#_Toc353046249)

[四、与打印店洽谈合作策略 10](#_Toc353046250)

[五、推广营销方案 11](#_Toc353046251)

[第三部分 投资说明 12](#_Toc353046252)

[一、资金需求说明 12](#_Toc353046253)

[二、资金使用计划及分期 12](#_Toc353046254)

[三、主要流动资金构成 12](#_Toc353046255)

[五、投资形式 12](#_Toc353046256)

[六、投资者介入公司管理之程度说明 12](#_Toc353046257)

[七、报告（定期向投资者提供的报告和资金支出预算） 13](#_Toc353046258)

[八、投资报酬与退出 13](#_Toc353046259)

[十三、风险分析与规避 13](#_Toc353046260)

[第四部分 附录 17](#_Toc353046261)

[一、附件 17](#_Toc353046262)

[1主要经营团队名单及简历 17](#_Toc353046263)

[2专业术语说明 20](#_Toc353046264)

[3企业形象设计/宣传资料 20](#_Toc353046265)

[二、附表 23](#_Toc353046266)

[1市场受众分析（人群分布/数量等）表 23](#_Toc353046267)

[2互联网成长状况表 23](#_Toc353046268)

[3主要设备清单 24](#_Toc353046269)

[4互联网市场调查表 24](#_Toc353046270)

[5预估分析表 24](#_Toc353046271)

[6各种财务报表及财务预估表 24](#_Toc353046272)

# 第一部分 项目介绍

## 一、项目提出原因

中国高校校园经济市场一直以来都是一个非常活跃的市场，全国每年大学生（包含本科生、研究生、博士生）总共将近2000万人，这一群体拥有着很多共同的消费特点。

本项目涉及的是一个广泛存在于大学校园周边的生意，校园打印店行业。目前在互联网还没有任何一家公司专门做这一块的互联网应用（除了淘宝上存在的一些依托淘宝自行开展互联网打印业务的打印店），

因此，这一块领域对于在互联网领域跃跃欲试的我们而言，是一个非常不错的创业方向，所以我们选取了这个方向开发我们的第一个互联网产品，并以此为基础对未来五年进行了一个较长阶段的产品规划和发展规划。

## 二、项目环境背景

### 1传统高校校园打印行业现状

高校学生群体对打印的需求极其旺盛，每年大部分学生都会有很多文档需要打印，这些文档包含试卷、论文、作业、个人简历、报告、问卷、传单、课堂讲义、打印版教材等等。

而目前高校校园打印行业是一个进入门槛很低，市场相对饱和，竞争非常激烈的行业。几乎每一个高校校园周边都有5到10家校园打印店。

目前这些校园打印店基本上全部都在采用薄利多销策略（除了少数学校的校园打印店存在单店垄断或者行业结盟垄断），并辅以出售学校历届各类课程试卷、历届考研考博资料、打印各类教材的电子版等利润较高的业务。

学生需要打印的时候会携带装有文档的U盘前往校园打印店打印，打印价格一般都非常低廉，目前打印店的各项业务已经比较成熟，但是却仍然存在着一些问题和可以改进的地方：

一、U盘很好用，但是常出问题。

易中毒：打印店的电脑每天都会有很多学生携带U盘插入使用，这些U盘经常会携带一些U盘电脑病毒，这些病毒会造成U盘内的文件丢失，常常有学生一整U盘的文件全部被病毒破坏，这给学生造成非常大的困扰。由于U盘之间会互相传播所以这些病毒很难被杀毒软件杀干净。

易丢失：目前每个U盘的价格大约在50元到100元之间，对于每个月生活费低于一千的大部分大学生而言是一个不小的支出。学生在打印的时候将U盘插在打印店电脑上，打印完成后忘记取走U盘的概率非常高，几乎每一个学生都会有遗忘U盘在打印店的经历，打印店人流量很大，这些U盘丢了以后基本是找不回来的。

二、考前时间紧张，打印店提供了很多历届考卷，很多学生又迫切希望找到自己要考科目的试卷，但是打印店的资料都堆放在店铺里，只有很少的学生有耐心一家一家店搜罗这些资料。

三、大部分学生在上大学之前从未使用过打印机，对打印店电脑上的打印设置非常陌生，而打印店繁忙期间人满为患，一方面有很多学生焦急等待，一方面正在打印的学生不会操作，常常错误操作后印一大堆资料没法使用浪费纸张油墨，打印店老板经常要一个一个学生教，生意大受影响。

四、现在有不少打印店在淘宝上开有提供打印服务的淘宝店，业务很火，但是淘宝的操作界面是针对各类网店设计的，不适合打印店开店使用。打印店开设淘宝店时操作相当不方便。

五、打印店之间的竞争非常激烈，很多打印店店主对新生工具有着强烈的期待。创始人韩博的一个朋友创办了一家小型校园网络超市，仅仅上线2个星期，就有打印店店主主动找上门希望与他们网站合作，但是他们限于技术力量和平台定位暂时还未考虑做打印店这方面的业务。

### 2云打印业务雏形的出现

**（1）校园远程打印雏形** 以下是由一名中国人民大学在校女生撰写的文章，附上文章链接地址：<http://blog.renren.com/blog/111526361/419692995>

===============================================================================

**由复印店引发的城市社会学、微观经济学思考**

来源：[冯启娜的日志](javascript:showReg(0);)

前两天收到一张复印社的名片，价格甚是便宜。恰好老师开列的参考书在图书馆借空了，于是我从网上下载了PDF，昨天傍晚给他们发了封邮件，今天晚上就印好送到楼下了。打印两本书，只要12块！还是从清华西门送过来的！设备+纸费+电话费（至少5次）+汽油费（误以为是北理工，因此跑了冤枉路）+人工，居然只要12块钱！

这件事在我心里激起阵阵涟漪。就让我们籍借远程复印社现象，放飞（社会学的）想象力。

**1.远程复印店的出现，既是通讯交通工具的变革，更是人们世界观的变革、思维方式的变革。**

移动电话、电子邮件、即时聊天工具的发明和普及已经有很长一段时间了，名片、摩托的历史更长，而远程复印店的出现却是今年9月的事情，**发生变化的只有经营观念：生产者开始利用这些便捷的工具地，与大量零星的消费者之间发生信息关联。**

我能够很快地把印好的东西送给你很重要，我做广告让你知道我的东西便宜很重要，你能在网上把文件传给我而不必我往返两趟很重要，然而，最重要的是我，作为一家复印店，能够发现并采用这种远程交易模式。

2.**所有的商家都必须面临成本（廉价劳动力、规模效应）和运费的权衡。**

城市社会学家**克里斯塔勒**有一本书，叫《德国南部中心地原理》，指出：**商品的销售范围有一个下限、一个上限**，下限是保本的距离，即只有达到一定的销售规模，才能赚钱；上限受运费制约，距离越远，运费越贵，利润空间越小。

远程复印店的出现，说明：**商品销售范围的上限被极大地扩展了**，虽然运费的制约依然存在，但是这种成本可以被规模效应抵消，即薄利多销。

过去，哪怕你告诉我清华复印很便宜，我也不可能为了节省几块钱而跑到清华去，复印店的人更不可能为了几块钱把印好的东西送到人民大学来。但现在，当人民大学师生对清华的复印店的需求达到一定的规模，那么，清华复印店来回跑几趟是值得的，是符合成本-效益核算的。

**那么这个需求是如何达到一定规模的？还是那句话，扩展销售范围上限是消费者和生产者之间信息关联方式的创新。**

3.**信息关联带来的销售范围的扩展幅度可以很大。**

复印店太小，规模效应最优时，产量很低，因此，他们最大的野心也不过是覆盖附近的高校。那些生产规模更大的印刷厂则已经在跨省争夺消费者，例如社会与人口学院的《成长手册》在河北印的。

所以只要复印店的生产能力足够、生产效率跟得上，其销售上限还能扩展得更大，大到运费实在昂贵（若是食品，还有保鲜的问题），薄利的坏处实在没法抵消多销带来的好处，这种扩展才会暂时封顶。

4.**勒施**在克里斯塔勒的基础上提出了**“六边形理论”**，若想挖掘全部的销售潜力，那么每个商家的销售地域呈现为一种正多边形，相互衔接不留空隙，圆形、正方形、正三角形都达不到这种最优状态。

校内的打印店并不是蜂窝状分布，而是密集在学生宿舍四周，这个是由高校人口分布的特殊性决定的，怪不得人家勒施。

该理论貌似迷人，却在解释远程复印店这个问题时遇到了困难：

一方面按照“六边形理论”，**商家在各自的六边形里圈定了消费者，彼此相安无事**，然而，我们却看到，清华的打印店跑到人民大学、北京理工大学甚至清河小营桥那么远的地方**争夺消费者，销售圈出现了重合。**

另一方面，按照“六边形理论”：“不同的商品的销售范围是不等的”，而**相同的商品的销售范围用相同大小的六边形来表示，说明他们是相等。**然而，同为打印店，清华打印店的销售范围覆盖众多高校，而人民大学知行打印店却只覆盖了部分住在知行的同学，**两者的范围大小相差悬殊。**

酒香不怕巷子深，既然巷子深，我就让你知道我的酒很香。我们是否可以说，“六边形理论”只适用于信息流动不畅的传统社会，而不适用于信息极大丰富的现代社会呢？如果是，**那么这种变革又意味着什么？**

5.**清华打印店的销售范围更大了，机器可能更多了，但是店面更不一定大**，因为普通的打印店还要给打印者提供场地、提供更多的电脑，因此必须宽敞一点。

远程打印店实现了消费地与生产地的分离，你可以到我的店来打印，但是我更多的业务则是远程的，如果我为了节省场地，而放弃那些上门打印的生意，这样，打印店就变成了单纯的工厂。我也为你提供服务，只是不在打印店里，而是通过通讯交通工具，为你提供远程服务和上门服务。

**打印店可以说是第二产业和第三产业的结合体，也是生产地和销售地的结合体，之前，两者都在店铺内实现，现在，两者分离了、异地了。**

既然，打印店成为了单纯的生产地，那么就不用占据黄金地段了。**所有生产地与消费地能够分离的店铺，为了削减租金，将慢慢搬出黄金地段，而所以生产地与消费地无法分离（酒店、理发店）或者分离后效果受损（高级时装店）的店铺，则成为黄金地段的主体。**

6.“全球化”、“地球村”是妇孺皆知的概念，用来指称货物、资本以及信息的跨国流动。我总觉得，远程复印店就是全球化的微缩版。

但是我们身边的这种现象该如何定义呢？北京村？我微薄的学识竟找不到一个合适的词。这个词，必须像全球化一样，形象地概括生产、消费以及信息在一个更广泛空间的流动，但这个词所指代的空间扩展，并不是从民族国家到世界交融，而是更加微观的一个区域。换句话说，这种变革，不仅扩展了民族国家的界限，更扩展我们日常生活中的地理界限。我们把全球性的变革成为全球化，而**一遇到身边的日常现象，就词汇枯竭了。**

有个词叫“区域一体化”，但是这个“区域”往往大于一个主权国家的地理范围。我觉得它的定义应当扩展，扩展为既能指称全球一体化、亚洲一体化，又能指称高校市场的一体化。**全球化和高校市场一体化就在“区域一体化”这个连续统一体的两极。**

  7.**复印店是一个完全竞争市场。**卖家很多，而且卖的都是同一种商品，这一家打印出来的东西跟那一家并没有太大区别（纸的质地的差别也很微弱，常人可以忽视这种差别），选择哪一家完全看价格。

完全竞争市场意味着激烈的竞争，意味长期经济利润为零（大卫·李嘉图），这样商家的数量才能保持动态平衡，再进来一家，大家就都有饿肚子的危险，再退出一家，就又提供了一份商机。

为了抵制这种零和竞争，人民大学的复印店曾有过联合的努力。他们成立了一个**复印协会**，一夜之间，联合把复印的价格由1毛钱提高到2毛钱。学生虽然不情愿，但也接受了这个事实。

然而复印协会十分短命，**打破这种约束的恰恰就是复印店本身。**总有一两家复印店觉得，如果其他人维持2毛每页，而我降到1毛每页，那么学生就都会到我这来打印，这样我就能赚更多的钱。这是因为，虽然每页纸的利润减少了，但是整体而言，我的固定成本却几乎不变，设备还是那些设备，人还是那些人，印多印少都得发那么多工资，因此，**薄利多销比厚利薄销更划得来些。**

一家这样做了，必然会出现第二家、第三家，傻子才愿意做价格陪衬呢。于是所有的复印店又都迅速回归到了1毛钱一页。这颇有点公地悲剧的意思。

  8.即便没有清华的复印店来抢生意，人民大学的复印店已经斗得不亦乐乎了。市场已经饱和了，你再来搅一杆子，会带来什么后果呢？

**一是复印店在更大范围内争夺消费者，掀起降价狂潮，消费者从中获利。**现在校内复印8分/面或1毛/面、打印1毛/面，而清华复印店是复印2-3分/面，打印4-6分/面，价格低了一半！这说明，校内复印店还是有可以降价的空间的，而且他们也不得不降价，人家送货上门都那么便宜，你凭什么装清高？

**二是销售范围下限的扩展。**价格降下来了，利润更薄了，我更得多销了。之前1毛/面的时候，我光靠知行区的部分市场就能活得很好，现在4分钱/面了，单个利润少了，整体销量再不上去，就该饿肚子了。因此，**如果远程模式运营得好，说不定会把单纯的实体店挤出历史的舞台，远程模式+实体店或仅仅远程模式将是未来复印店的主要形式。**

**三是复印需求的增加。**原本，我不用打印那么多东西，现在复印这么便宜，我就不用调格式来减少页数了，课本也不用买了、不用上图书馆借了，印的多便宜、爱做多少记号做多少，反正用完就扔。当然这也有坏处，就是造成了纸、油墨资源的浪费，更多地破坏森林、污染环境。

**9.复印之所以这么便宜，是因为没有计算生态成本和社会成本。**其实白纸的价格不应该这么低，造纸厂的费用不仅仅是设备、厂房、木材和人工，还应包括造林、处理污水废气以及工人的社会保障等费用。

Q：复印店的远程模式与淘宝上的虚拟店铺有何异同？

Q：校园内的远程水果订购曾一度火爆却随即湮灭，远程复印店是否遭遇短命？

Q：复印和其他商品有何异同？远程复印店模式还体现在哪些商品上？能够为其他商品的销售提供借鉴吗？

源地址：[http://blog.renren.com/GetEntry.do?id=419692995&owner=111526361](javascript:showReg(0);)

===============================================================================

**（2）淘宝网络打印雏形** 淘宝网是中国的最大的C2C电子商务平台，其上聚集了一大批为全国用户提供网络打印服务的卖家，截止2013年4月12日，淘宝上提供网络打印服务的店铺数量为14684家，这些卖家全部采用淘宝标准交易流程开展业务，流程为：

→用户打开淘宝，登录账号

→用户搜索“打印”，在搜索结果内查看价格合适的店铺（淘宝的搜索结果杂乱无章）

→进入店铺查看宝贝说明（通常有一大堆文字要仔细看）

→比较几家淘宝打印店的价格和邮费以后，用户自己算好价格以后再选择店铺

→用户获取打印店QQ或者旺旺号

→用户与打印店店员议价

→用户按议价结果来拍下打印服务宝贝

→用户发送文件至打印店的电脑上

→用户留言告诉打印店店员打印设置与装订设置

→用户填写接收地址，接收电话等信息

→打印店店员按照用户留言和发送过来的文件，打印好文件并装订

→打印店店员呼叫快递公司派送员到店铺接单，填写快递单，发送快递

→打印店店员发货后登陆淘宝在已卖出宝贝的页面中点击发货，填写发货信息。

尽管以上过程看上极其复杂，但是很多在淘宝做网络打印的卖家依然做得如火如荼。用户之所以会选择这些网络打印店主要是因为价格因素，在打印量较大的情况，即使加上快递费，打印总价格也要远低于直接在街边的打印店打印所需要的费用。

而且，根据韩博的调查，目前开办打印店的人群文化程度普遍不高，只懂得简单的浏览网页，聊QQ、以及和打印相关的操作，淘宝复杂的流程是他们望而却步，也就是说目前市场上仍有很大一批打印店很希望在淘宝上做网络打印生意，但是没有人培训他们，他们的想法也就仅仅局限与想法了。

## 三、项目优势分析

奇客云打印项目为奇客网第一个项目，这个项目的宗旨是建立一个连结校园打印店和高校学生的电商平台，为高校大学生提供方便廉价的打印服务，帮助校园打印店提供提高运营效率、获取更多的利润。

我们团队根据目前高校校园打印行业存在的问题和可改进之处，并细致研究了学生用户和打印店的其它相关需求，由此设计、开发了奇客云打印平台。

主要功能如下表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **功能** | **学生用户** | **打印店** |
| 在线传输文档、  在线打印文档、  在线打印设置、  自动结算支付； | 不用购买U盘，省钱；  不用担心U盘中毒或丢失，省事；  可以选择由打印店完成配送，省时省力；  如果大量打印可以减少大量等待时间 | 提高打印店单组电脑+打印机组合的运营效率，减少误操作 |
| 打印店特色资料搜索； | 可以快速找到打印店收罗的自己需要的历年考试资料 | 打印店之间增加了差异性，避免价格战泥潭所有打印店都不挣钱，  打印店可以增加收入，打印店收罗的特色资料越多，可以获取越多的生意 |
| 打印店特色资料订阅； | 订阅关键词自动获取新上线的相关特色资料，不错过任何能提高成绩的 | 同上 |
| 详细的打印设置新手指南； | 很多大学生上大学前从未使用过打印机，在打印店时店主繁忙无人指导，造成错印。新手指南可以帮助学生用户避免这些问题。 | 免去遭遇小白大学生的情况，避免 |

## 四、项目收益来源

**一、账户充值剩余资金利息收入（主要盈利点）**

学生使用云打印服务，需要首先向他们自己的账户充值，我们平台采用最低充值10元的在线支付方式运营，支付价格精确到0.001元（0.1分）。使用打印对于学生是一个低频率高数量的事情，每个学生在其账户内都将留存有微量资金，这笔微量资金乘以2000万大学生之后将是一笔可观的资金，我们将这些微量资金集中起来存入银行（存进银行存定期一年每年可以获得存款3.5%的利息收入）或者用一小部分资金进行风险系数低的组合投资，可以获得可观的利息收入或投资收入。

**二、打印店增值服务收费收入（主要盈利点）**

向打印店提供各种收费增值功能，比如开通易拉宝、横幅业务需要交200元-500元的消费者服务质量保证金。这笔保证金同样可以获得每年定期3.5%的利息收入。

**三、学生毕业账户残留资金收入（主要盈利点）**

大部分学生在我们平台的账户在其离开学校以后，一般不会再使用我们的打印服务。这

部分资金每年都有较大比例的残留量。剩下来的都是纯利润。由于打印采用单独账户，所以即使我们将来开展其他业务时，打印账户内的资金也是隔离开的（具体合并还是隔离要看情况）。这笔收入不会太少。

**四、自营易拉宝|横幅|海报收入（后期盈利点）**

自营易拉宝、横幅业务，是采用全部自营还是采用与部分优质打印店合作加盟制，要看情况。

**五、打印店统一联盟产生的收入（后期盈利点）**

**打印机统一维修服务** 为加盟我们的打印店提供统一的机器维修服务（比如单台机器），只在打印店这一个环节采用加盟合作模式，这样可以跳过市场的复杂区域，这种模式跟如家、7天的模式比较像。

**打印店统一耗材采购渠道** 在拥有100家以上打印店加盟之后，我们可以采用向耗材厂商直接批量采购耗材，依托采购量压价之后再薄利向打印店销售。

**贯通打印行业整个产业链** 自营纸厂、自营打印耗材厂、自营装订耗材厂均在考虑范围之内。

**六、免费打印广告联盟服务（可考虑盈利点）**

在A4纸张背后印制有广告，学生用户可以免费使用这样的纸张进行打印。打印成本和给打印店的补贴由广告投放商提供，除此之外，我们还要向广告投放商收取广告费。

广告收益：

广告投放商给学生用户提供免费20张A4打印业务（普打和彩打，占定可打印周期为一个月）

获益：

广告投放商：提高广告投放商的品牌知名度，提高产品销量

学生用户：免费获得20张打印业务，精美的A4纸张

打印店：获得具有广告的A4纸张及公司补贴

公司：广告收益，拉动打印业务的热潮，获取学生客户的青睐

## 五、技术可行性分析

我们目前采用Github私有库多人远程开发模式进行开发，使用CodeIgniter PHP开发框架，网站数据库采用MySQL，网站服务器客户端采用Apache，前端页面涉及：Javascript，jQuery，Bootstrap，PHP，后台逻辑使用PHP。

安全技术主要为：防sql注入，重定向，Cookie，服务器安全，密码长度和数字字母符号；当日访问量超过100万时需要使用专门的硬件防火墙。

技术开发人员目前已经有两名实践经验丰富的北航计算机硕士在开发，现在还需要一名技术开发人员和一名美术设计人员。目前两名技术人员已经完成50%左右的开发工作。

预计在拥有三名技术开发人员和一名美术设计人员之后可以在1~2月内完成剩下的开发工作。

# 第二部分 项目执行

## 一、商业模式实施方案总体规划

根据“需求-设计-开发-运营-发展”的流程，在我们平台开发完成上线运营以后，我们会根据我们自身拥有的资源在全国范围内分阶段推广我们平台获取用户，同时不断增加改进业务模式提高盈利。

目前我们计划在一年时间内分成5个阶段完成开发及对全国市场进行推广（根据高校数量多少和节约成本的角度综合考虑划分）：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **实施阶段** | **时间** | **地点** |
| 完成开发、成立公司 | 2013.4-2013.5 | 在北京完成开发，在上海成立公司 |
| 试点推广期 | 2013.6-2013.7 | 上海 |
| 第二批城市 | 2013.9-2013.11 | 北京、天津、南京、杭州、广州共5个城市 |
| 第三批城市 | 2013.11-2014.2 | 西安、武汉、沈阳等24个城市 |
| 第四批城市 | 2014.2-2014.6 | 保定、唐山、桂林、徐州等319个城市 |

具体到学校内的推广，我们采用**先向打印店推广、再依托打印店向学生用户推广**的两步走方式。

## 二、完成开发、成立公司计划

1.完成开发（北京）

选择在北京完成开发是因为目前的两名技术开发人员均在北京，需要招募的新的技术开发人员我们也希望能从熟人当中寻找，这样可以增强团队的凝聚力。

2.成立公司（上海）

选择在上海成立公司有两个原因，一是北京互联网企业注册域名备案根据北京信息管理局要求，需要使用国内的域名注册商，而上海信息管理局则没有上述要求，我们的域名已经在国外的域名注册商注册完毕，并且将其迁移至国内有一定风险。二是我们将第一个试点推广城市定为上海，注册成上海的公司会有一定优势。

**公司架构**

首席执行官CEO 韩博

首席技术官CTO 顾毅：

首席运营官COO 陈俊文：

首席信息官CIO 罗建辉：

首席财务官CFO （未定）

**股权结构（接受投资前）**

韩博 35%

顾毅 30%

陈俊文 20%

罗建辉 15%

**股权结构（接受投资后，未定）**

## 三、分阶段城市推广计划与资金使用方案

推广业务团队的建设与发展将是我们继平台开发之后的第二个重要阶段。

在试点推广期，我们将组建4~8名成员的推广业务团队（团队成员包含韩博和陈俊文）包吃包住包车旅费通讯费，每个月基本工资800~1500元，业务提成根据打印店合作数量与合作程度来确定。计划在一个月之内将上海市所有高校周边的校园打印店纳入平台。预计整个过程耗费资金5万；

在第二批城市推广期，我们将依托原有的推广业务团队，根据试点推广期的市场反应来确定是否招募新的推广业务成员，并向第二批5个城市进行推广。计划在两个月内（2013.11底）完成第二批5个城市的推广，预计耗费资金25万；

在第三批城市推广期，我们将依托原有的推广业务团队，根据第二批城市推广的市场反应来确定是否招募新的推广业务成员，并向第三批24个城市进行推广。计划在三个月内（2014.2底）完成第三批24个城市的推广，预计耗费资金30万；

在第四批城市推广期，我们将依托原有的推广业务团队，根据第三批城市推广的市场反应来确定是否招募新的推广业务成员，并向第四批319个城市进行推广。计划在四个月内（2014.6底）完成第四批319个城市的推广，预计耗费资金50万。

**试点推广期成本计算示例**

营销推广费用

人员编制：业务人员10人，每人1000元工资，共22000元

城市中交通出行：地铁、公交或购买电动车5辆，共需15000元

吉祥物：5个吉祥物，一个吉祥物600元，共3000元

城市之间的路费：共十人，每人500元，共5000元

住宿费：上海5000元，共十人，第一次五城市推广每个城市1500元，共7500元，共计12500元

1元推广计划：第一批6个城市每个城市前一万个学生用户享受1元体验待遇，共60000元

贴广告费用：需7500张海报每张海报4元，共30000元

## 四、与打印店洽谈合作策略

在平台上线以后，我们将首先派遣业务员（一开始肯定是我们自己）去跟上海各个高校的打印店洽谈合作，让他们免费加盟入驻我们平台（永久免费，但是需要签协议，最好是排他性协议，能签多久就多久），并在打印店内张贴海报广告用于向学生用户宣传推广。

为打印店在学生用户中推广我们平台提供传单模板、海报模板、营销软文口号，鼓励打印店自发进行营销推广；如果打印店不进行推广我们则采用其他多种营销方式，比如充十元送一元活动、发传单、贴海报、事件营销等等。

打印店开始在平台上开展业务以后，我们和打印店之间每星期或者更长时间结算一次。

全国80%打印店是由湖南新化人开办的，这些打印店不一定会在第一次洽谈的时候就全部愿意跟我们合作。所以，我们将所有打印店分成以下几类，各个击破：

局域垄断型打印店

完全竞争型打印店

位置优越生意红火型打印店

位置偏僻生意冷清型打印店

人员充足型打印店

人员短缺型打印店

特色资料丰富

特色资料匮乏

机器多

机器少

单店老板

多店老板

根据不同打印店的反应态度，我们采用不同的洽谈合作策略。以下是策略草案：

## 五、推广营销方案

**第一阶段：打印店推广阶段**

方案1：直接派遣业务员去各高校校园打印店进行洽谈合作，签署排他性协议。

方案2：聘请校园兼职学生业务员对打印店进行网站合作推广

方案3：利用打印店店主的亲戚朋友关系进行业务推广。全国80%的高校校园打印店都是湖南新化人开办的，据调查这批新化人开办打印店并没有统一的行业联盟，但是他们大都依托朋友亲戚关系学习开办打印店所需要的打印机维修技术、兼容墨粉灌装技术等等。因此，每个打印店都能帮助我们推广几家他们亲戚朋友开办的打印店。利用这种关系网推广的速度甚至可能远远超过我们运营团队的“扫街”推广速度。

方案4：定期给打印店进行网站相关知识讲解、培训

**第二阶段：学生用户推广阶段**

方案1：打印店店铺营销

直接在打印店内外张贴海报、将打印店电脑桌面设置为我们的营销广告、向打印店赠送有营销效果的

方案2：校园传单海报营销

方案3：“奇客鸡”眼球营销

做几个高三四米的奇客鸡模型。可拆卸，能够摆放在打印店门口，非常能够吸引眼球。

方案4：免费体验营销

给学生用户第一次1元钱的免费体验，在打印的纸张上印上公司网站

方案5：直销原理病毒式营销

学生向同学推荐我们平台，同学注册得越多该学生可以获得更多的网站奖励，该学生的同学再向其他人推荐时，这个学生又可以获得一定奖励，如此类推（参照直销模式）

方案6：高校执行官策略

在每个学校里找1~3名学生作为高校执行官，负责在他们学校开展我们平台的业务推广和营销宣传。根据推广营销业绩来给予他们酬劳。

# 第三部分 投资说明

## 一、资金需求说明

## 二、资金使用计划及分期

第一期资金用于注册公司、云打印平台开发期所有费用（10万）、平台运营服务器带宽等所有费用（10万）、试点推广期所有费用（5万）、第二批城市推广期所有费用（25万）、第三批城市推广期所有费用（30万）、第四批城市推广期部分费用（20万）。

第二期资金用于第四批城市推广期余下费用（30万）。

## 三、主要流动资金构成

在平台运营之前全部由投资人出资构成，运营之后我们的公司账户中由学生用户充值产生的银行存款和应付账款会大量增加，根据营销策略平均每个用户大约可以产生8~9元的银行存款和应付账款。预计试点推广期时可以产生100万~300万的银行存款和应付账款，第二批城市推广期为600万~1800万，第三批城市推广期为1200万~3600万，第四批城市推广期为1500万~4500万。

## 五、投资形式

第一期100万现金投资（2013年4月10日左右）：换取公司股份15%，所投资金全部进入公司流动资金；

第二期100万现金投资（2014年2月10日左右）：换取公司股份15%，所投资金全部进入公司流动资金

## 六、投资者介入公司管理之程度说明

**方案一** 投资者可以适当性地介入公司的资金使用计划、项目投资，但不能由他全权管理，在很多方面要和公司董事合作商量，达成共识，这样才能使管理更加完善。

1. 参加或推选代表参加股东会并根据其所占有公司股份享用表决权
2. 了解公司经营状况和财务状况
3. 选举和被选举为董事或监事

**方案二** 不介入，但是可以提出观点建议，帮助公司顺利健康发展，适当性地介入公司的资金使用计划。

## 七、报告（定期向投资者提供的报告和资金支出预算）

定期向投资人提供的报告免费向投资者提供。从投资开始的第一个自然月月底开始，每个月月底向投资人提交一份公司运营综合报告。

## 八、投资报酬与退出

一、股票上市

二、股票转让

投资人可以将自己的股权转让给别人，也可以回购别的股东的股权；同时投资人也可以退出公司，得到一笔资金（如果股东希望退出公司必须提前60天向公司股东大会提出申请，以提出申请当天为核算日，核算日60天后进行结算，这样可以在一定程度上避免股东退出时造成公司流动资金不足而影响公司运转）。

三、股权回购

四、股利

依照法律、法规和公司章程的规定获取股利并转让;

五、公司终止与破产

公司终止或破产后，依法分得公司的剩余财产。

# 第四部分 附录

## 一、附件

### 1主要经营团队名单及简历

韩博

邮箱：hanbohamburger@gmail.com 手机：(86)15221755988

地址：上海市宝山区上大路99号上海大学理学院数学系09级2班

性别：男 出生年月：1988年3月 籍贯：湖南

**专业水平与技能**

**毕业院校：**2009年9月至2013年6月 上海大学理学院理学学士

**专业：**信息与计算科学(数学系偏计算数学方向，专业平均绩点2.0) **英语四级：**502分

**应用数学类：**数学建模，运筹与优化，数值分析计算，Matlab程序设计，博弈论应用，金融工程数学，保险精算学，现代物流系统数学模型设计，模糊数学及信号处理等。

**计算机类：**C，ASP/PHP/Javascript/jQuery，MySQL，Oracle SQL，Windows、Linux、Android系统、软件、网站相关开发，计算图形学，计算机网络，数据库，操作系统相关理论等。

**项目实践经历：**

**2012年1月至今 SourceForge开源项目发起人**

在国外著名开源平台SourceForge上主持参加了一个基于P2P技术、服务器/客户端/浏览器混合架构的开源软件项目。项目涉及P2P网络程序设计与优化、Linux系统服务器后台开发、Windows系统客户端开发，浏览器端前台开发。主要使用PHP，ZendFramework，jQuery，WCF，WPF，Socket网络编程，C/C++/Python等相关技术。

**2012年6月至2012年7月底 上海尚观科技有限公司实习生**

在上海尚观科技有限公司实习。实习内容为Linux系统管理和Android平台下应用程序开发。

**2011年10月至2012年6月 上海市大学生市级创新项目负责人**

独立承担上海市大学生市级创新项目：上海大学理学院教务处信息平台项目负责人。主要使用ASP.NET，Javascript，Excel、Access数据库相关技术。

**社会工作经验：**

**2011年6月至2012年6月 上海大学十佳社团数学建模社社长**

数学建模社是上海大学规模最大的学生社团，连续数年荣获上海大学十佳社团称号。每年会多次组织学生参加各种数学、数学建模领域的大学生竞赛，每次竞赛参赛在校大学生多达数百人。

**2010年9月至2011年9月 大二学年担任数学系班级宣传委员**

**所获荣誉：**

**2012年2月 参加国际大学生数学建模竞赛（MCM）获得二等奖 担任队长**

比赛需要提交全英文数模论文，论文内容是为漂流旅游公司的运营优化提供解决方案。

**2011年2月 参加国际大学生数学建模竞赛（MCM）获得三等奖 担任队长**

比赛需要提交全英文数模论文，论文内容为对滑雪板进行性能增强与外形创新设计。

**2010年9月 参加全国大学生数学建模竞赛获得全国三等奖 担任队长**

论文内容为对加油站移位后的储油罐油量计做纠正方案设计。

**2010年2月 参加国际大学生数学建模竞赛（MCM）获得三等奖 担任队长**

比赛需要提交全英文数模论文，论文内容是为不同材质、大小板球棒的SweetSpot进行振动力学与固体力学分析。

**自我评价：**

热爱挑战，意志坚定，敢于承担风险，应对多种压力，极富战斗力。

兴趣广泛，求知若渴，自学不分阳春白雪和下里巴人，业余时间会涉猎各类学科知识与行业经验以及收集多领域情报信息。

人际关系和谐，具备合作与奉献精神，对促进不同人、不同团体间的合作有强烈的主观意愿。



顾 毅

邮箱：nobitagu@gmail.com 手机：18611728343政治面貌：党员

地址：北京市海淀区学院路37号北京航空航天大学新主楼G951

|  |
| --- |
| **专业技能** |

硕士院校：2010.9 – 2013.3北京航空航天大学计算机学院（成绩10/260 Top 5%）学历：工学硕士（推荐免试）

本科院校：2006.9 - 2010.6 北京航空航天大学计算机学院 （成绩12/175 Top 6%）

专业水平：Java /JSP ，C/C++，PHP，Linux系统相关开发，MySQL，MSSQL数据库

外语水平：英语六级 549，能熟练的进行日常和专业的听说读写，口语流利。

|  |
| --- |
| **项目实践经历** |

**2012.2-2012.5 微软（亚太）研发集团 项目经理 Microsoft Office Division**

* Microsoft Office Division SharePoint Online 项目Reporting&Analyzing 组的相关Report工作
* SPO项目 Healing组的Spike检测工具SAS的开发，升级和维护相关的PM工作
* 联合两个项目组的工作，使用技术包括C#，PowerShell，Visual Studio BI等。

**2011.7-2011.10 百度（时代）技术有限公司 实习测试开发工程师 商务搜索部**

* 用户中心重构项目的单元测试，功能测试；小组测试联调后台的分析，设计和编码，测试。
* 项目持续集成Hudson平台的项目部署；PHP Web性能测试平台的设计，编码和测试。
* 项目由本人和其他5名组员共同完成，使用技术包括PHP，PHPUnit，Hudson，extjs等。

**2011.3-2011.6 赛博云创（北京）科技有限公司 项目组长 OA协同办公系统**

* 项目按照整体文档和需求，设计了协同办公系统的架构，与开源组件Zimbra，Liferay和Processmaker的集成，以及CAS的集成单点登录。本项目由本人担任项目组长，组员共4人，完成分析，设计和编码测试工作。使用技术包括Java，JSP，Linux系统配置，SOAP等。

**2010.7-2011.3 教育部工程研究中心 开发组员 席次管理系统**

* 项目来源先进计算机应用技术教育部工程研究中心与中央办公厅合作的自动排座系统。
* 席次管理系统可以为一个大型的会议完成自动排座，打印座条和席次的功能。
* 本项目属于实验室长期合作项目，本人参与了系统的熟悉，打印席次，打印效果图等工作，协助完成了各种性能和功能测试。使用技术包括C++，MFC，SQLSERVER等。

**2009.12 -2010.6 日本.筑波大学 毕业设计 Cell/BE并行动态调度方案**

* 作为北航计算机学院和日本筑波大学情报科学科短期交换留学生，学习日语及完成本科毕业设计
* 研究生阶段撰写论文《A parallel dynamic synchronization mechanism on the Cell Broadband Engine》，被北京航空航天大学第八届研究生学术论坛论文集收录。
* 项目完成了IBM的Cell/BE上的并行动态调度方案的设计和实现，并与实际算法的结合与性能测试。核心算法包括动态调度算法和SmithWaterman算法的并行化。
* 使用技术包括IBM Cell SDK，YDL下Linux扩展C语言以及Linux系统内核线程调用等。

|  |
| --- |
| **社会工作经验** |

* 现任北航计算机学院研究生SY1006班大班长
* 2009年5月至2011年5月，担任微软（中国）北航校园大使，作为微软和学校沟通的桥梁
* 大三学年担任学院学生会副主席，分管学院科技实践。 同年学院获校“冯如杯”团体总分第一名
* 大一、大二学年先后担任大班文艺委员，大班团支书工作

|  |
| --- |
| **所获荣誉** |

* 2012年，获北京航空航天大学，华为奖学金
* 2011年，获北京航空航天大学优秀研究生，光华奖学金
* 2010年，获北京航空航天大学优秀学生干部，北京市优秀毕业生
* 2008年至2009年，获北京航空航天大学优秀团干部，计算机世界奖学金，优秀学生干部奖学金

|  |
| --- |
| **自我评价** |

* 富有激情和创造力，学习意识和能力较强。
* 有良好的人际沟通能力和团队协调能力；具备很强的环境适应能力，对待生活乐观积极；
* 对解决具有挑战性的问题充满激情。

陈俊文

罗建辉

### 2专业术语说明

### 3企业形象设计/宣传资料

#### 平台名称： 奇客网

#### 平台域名: www.7kmall.com

#### 平台域名解释：

首先，www.7kmall.com是互联网顶级域名，”7kmall”有多层含义。

第一层含义是:”7km”,”all”，7公里范围内所有的东西，这样可以理解我们的平台是专门经营短距离小范围内包罗万象的本地服务（目前我们只开展了云打印一项业务，随着用户数的增加我们有多种后续方案可以执行）。

第二层含义是”7k””mall”，”7k”用汉语发音即“奇客”或者“七客”，转换成英语发音是“chick”即“小鸡”的意思。“奇客”代表的是一种利用技术改变世界的信仰，“七客”代表的是我们创始团队的人数，与中国传统文化中的“七剑下天山”、“北斗七星”遥相呼应，“小鸡”代表的是我们是一个实力很小但是生气勃勃的团队，同时“小鸡”是目前一个全球范围内广泛流行的一款在线对战游戏DOTA里面的一个重要配角，用来帮助游戏玩家运输游戏道具、物品和装备，这也代表着我们平台的使命即为学生提供贴心周到的本地服务。

#### 平台标志设计

##### 网站吉祥物方案一



##### 网站吉祥物方案二



##### 网站首页商标名标识









##### 云打印标识



## 二、附表

### 1市场受众分析（人群分布/数量等）表

### 2互联网成长状况表

### 3主要设备清单

### 4互联网市场调查表

### 5预估分析表

### 6各种财务报表及财务预估表