



“竞赛云”项目策划



中天互联

淄博中天互联信息科技有限公司

目录

- 第一章 执行概要..... 5**
- 第二章 公司概况..... 8**
 - 2.1 公司简介..... 8
 - 2.2 股权分配..... 9
 - 2.3 团队管理..... 11
 - 2.4 合作单位..... 12
- 第三章 产品与服务..... 14**
 - 3.1 竞赛系统解决方案..... 14
 - 3.2 竞赛商业化运营..... 17
 - 1) “竞赛平民化”理念..... 17
 - 2) 铺设“赛点-联赛-公开赛”竞赛网..... 17
 - 3.3 竞赛数据孵化项目..... 18
 - 1) 工业和信息化部岗位技能资格认证..... 18
 - 2) 诺信教育技能培训..... 21
 - 3) 迈迪建模项目..... 22
 - 4) 联合杭州新迪制造云平台开发“3D 学生汇”高校资源学习社区..... 23
- 第四章 市场分析..... 24**
 - 4.1 大数据已上升为国家国家战略，垂直领域市场巨大..... 24

- 4.2 市场发展方向预测..... 25
 - 1) 大数据市场格局转变，竞赛云大数据“供给侧”发展模式.... 25
 - 2) 竞赛类数据开发应用的不合理..... 25
 - 3) 数据市场倾向于专业企业进行专业管理..... 26
- 4.3 市场现状..... 26
 - 1) 竞赛数据挖掘领域的空白..... 26
 - 2) 便捷的“互联网大数据特性” 27
- 4.4 市场定位优势..... 28
 - 1) “一体化的竞赛系统开发”平台..... 28
 - 2) “商业化的大赛运营”平台..... 29
 - 3) “专业化的数据挖掘”平台..... 29
- 4.5 目标市场：深耕细作，步步为营..... 29
- 第五章 商业模式..... 30**
 - 5.1 业务模式..... 30
 - 1) “先订单，再建设，后运营” 30
 - 2) 深耕自主品牌的常态化大赛..... 31
 - 5.2 阿米尔经营战略..... 31
- 第六章 竞争分析..... 32**
 - 6.1 竞争对手..... 32
 - 1) 万企千校..... 32
 - 2) 我爱竞赛网、去大赛网：大赛咨询导航网..... 33

3) 数睿思：竞赛-培训平台.....	34
第七章 财务分析.....	35
7.1 主要财务假设及说明.....	35
1) 价格利润一览表.....	35
2) 年净利润预测表（2019 年为例）.....	36
3) 根据国家《企业财务通则》中为企业规定财务指标里选择部分 指标分析.....	37
第八章 融资计划及发展战略.....	38
8.1 融资计划.....	38
8.2 发展战略.....	38
第九章 风险分析.....	40
9.1 市场风险及对策.....	40
1) 市场风险.....	40
2) 对策.....	40
9.2 竞争风险及对策.....	40
1) 竞争风险.....	40
2) 对策.....	41
9.3 财务风险及对策.....	41
1) 财务风险.....	41
2) 对策.....	41
9.4 管理风险及对策.....	42

1) 管理风险.....	42
2) 对策.....	42
附件一： 营业执照.....	43
附件二： 办学许可证.....	46
附件三： 工信部认证证书.....	47
附件四： 中国国家顶级域名证书.....	48

第一章 执行概要



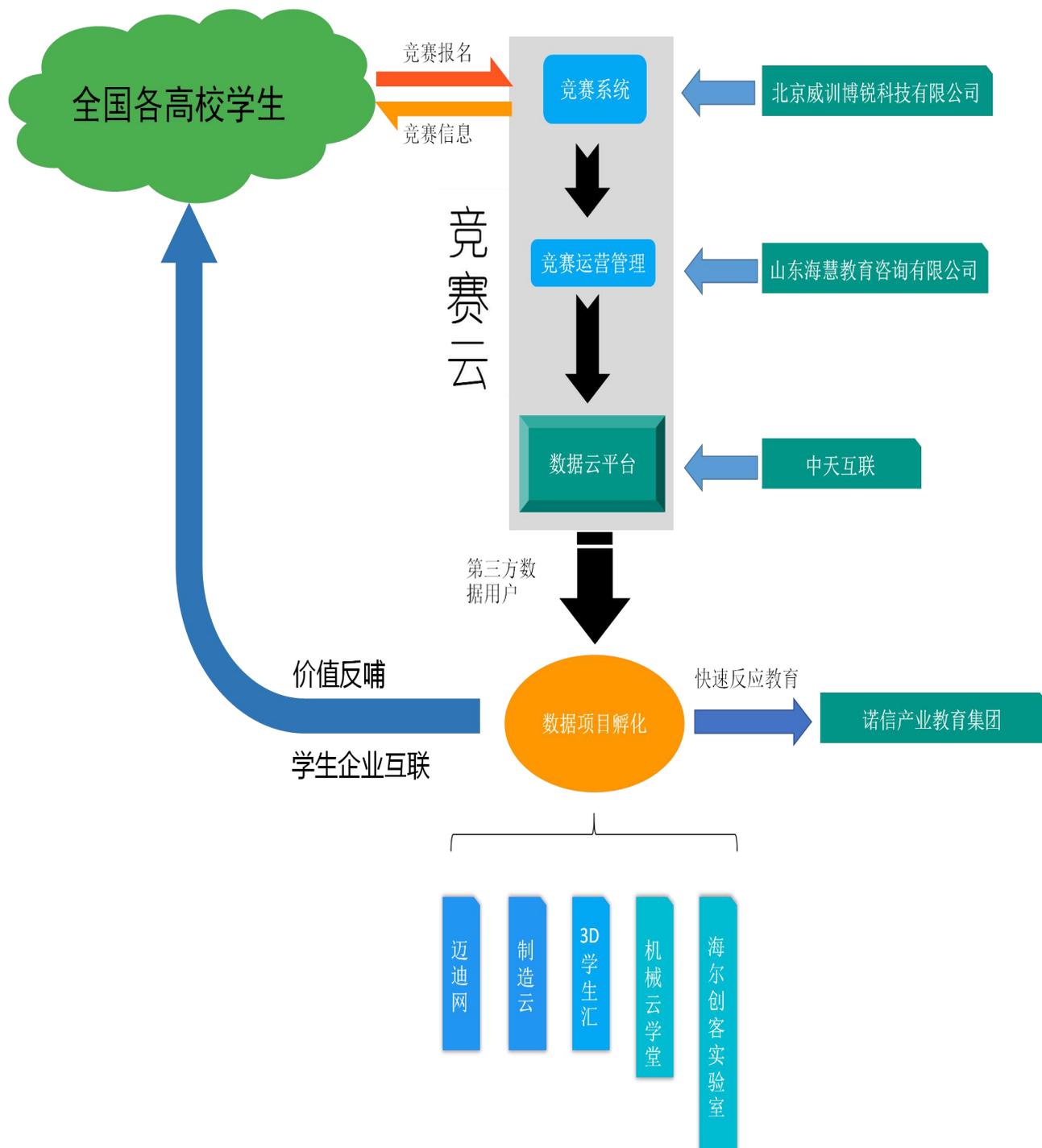
竞赛数据
深耕细作

D 经济时代，“竞赛云”平台专注于高校竞赛数据挖掘，致力于打造完整的“比赛系统-大赛运营-数据孵化项目”竞赛大数据生态系统。目前正借力全国性工程技术类大赛以铺建拥有自主品牌的“校内封闭赛点-校校联赛线-全国公开赛”竞赛网络。

平台通过汇聚包括政府、企业、机构、高校以及风投在内的多方资源，为各所高校提供最优的竞赛商业化运营解决方案，汇集高校垂直领域优质人才和精准数据，为相关领域第三方数据用户提供最优的项目解决方案，解决企业实际项目需求，以达成共同孵化开发项目的最终目的。

同时，“竞赛云”平台也在努力为竞赛人才提供与企业互联的机会——为学生带来知识、荣誉、财富；为企业带来人才、资源。实现互利共赢和竞赛价值的深度挖掘。

竞赛云立志成长为一家品牌竞赛大数据地产企业。我们将在竞赛领域精准切入，深耕细作，步步为营，努力实现竞赛的全面化布局。



互联网“+”：DATA!

用数据驱动发展，全新D商务时代!

一场竞赛发掘千万价值!

股东名称	法定代表人	持股比例
境内自然人	孙杰	51%
北京威训博锐科技 有限公司	魏崢	15%
山东海慧教育咨 询有限公司	王济胜	10%
诺信产业教育集 团	穆海新	10%
其他合伙人	-	14%

坚持阿米巴经营理念，以各个阿米巴的领导为核心，部门公司化运营，业务分割打包，术业专攻，自力更生，依靠全体成员的智慧和努力来完成目标。使第一线的每一位员工都能成为主角，主动参与经营，进而实现“全员参与经营”，提高合作效率和市场竞争力，同时实现的公司经营的风险控制。

三步走战略	时间	涉及范围	量化指标	融资计划
初期目标	1-2 年	以机械为切入点，竞赛范围覆盖机械、建筑、电气、计算机科学、道路桥梁、工业设计等工程技术类。	10 场大赛 1500 万营收	500 万人民币
中期目标	3-5 年	在工程技术类中，拓展挖掘参与度较高主流性大赛	20 场大赛 4000 万营收	1200 万人民币
后期目标	6-10 年	领域全面布局	100 场大赛 20+亿营收	1 亿美金

平台数据专家：刘文云

平台顾问：魏崢 王济胜 魏海新

法律顾问：孙文静

第二章 公司概况

2.1 公司简介



淄博中天互联信息科技有限公司,2016年4月注册成立,注册资本10万元,经营范围涉及网络工程、计算机软硬件技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、教育文化组织策划、教育信息咨询、商务信息咨询、非学历短期教育培训,立足工

商重地淄博,依托山东理工大学创业孵化园,联合北京威训博锐科技有限公司、山东海慧教育咨询有限公司,及重要战略合作单位诺信产业教育集团,主导搭建“竞赛云平台”。公司团队具有专业的工程技术类学科背景和数据分析经验。

创业导师和重要股东拥有广阔资源,加速了校企融合,打通合作壁垒,为公司发展提供了极具价值指导和帮助,得以让“竞赛云”快速成长。

2.2 股权分配

股东名称	法定代表人	持股比例
境内自然人	孙杰	51%
北京威训博锐科技有限公司	魏峥	15%
山东海慧教育咨询有限公司	王济胜	10%
诺信产业教育集团	穆海新	10%
其他合伙人	-	14%

股权分配表

股东：北京威训博锐科技有限公司



专注打造赛事服务系统，2017年5月股东魏峥教授成立北京威训博锐科技有限公司，分包平台业务：竞赛系统开发，网络工程，工业和信息化资格认证等。

股东：山东海慧教育咨询有限公司



2016年4月股东注册成立山东海慧教育咨询有限公司，分包平台业务：大赛策划运营、招商赞助等业务。

股东及深度合作单位：诺信产业教育集团



诺信产业教育集团始建于2007年11月，是北方业内享有盛誉的一所专业培训模具设计与制造及机械自动化的职业学校，设置专业有CAD模具设计(汽车覆盖件模具设计，铸造模具设计等)，

车身开发与逆向工程，3-5轴CAM编程，CNC加工中心操作，模具钳工，数控机床维修等。

- ◆教育部高校毕业就业协会理事单位
- ◆全国应用型人才培养工程人才培养基地

与竞赛云平台深度合作，共同开发快速反应教育培训，以社会市场为导向，开发出了CAS正向开发岗位、逆向工程岗位、多轴编程岗位等16个岗位产业课程。为社会为社会输送紧缺型人才和技术。

2.3 团队管理

首席执行官 CEO

孙杰，男，中共预备党员，山东淄博人。山东理工大学机械设计制造及自动化专业 2014 级学生。山东省优秀学生。山东省社会实践优秀个人。曾挂任淄博博山白塔镇政府团委助理。获歌尔声学奖学金、青春在线创新创业奖学金、山东理工大学奖学金。

首席运营官 COO

白紫姝，女，中共党员，山东蓬莱人。山东理工大学机械工程学院副主席。参与山东省互联网+创新创业大赛获铜奖。3D 学生汇项目运营官。

首席技术官 CEO

翟佩晗，男，山东建筑大学计算机科学与技术学院 2014 学生。“饿了么”后端工程师。

●特聘数据专家：刘文云

刘文云，男，1964 年生，中共党员，山东理工大学三级教授，硕士生导师；现任山东理工大学信息咨询部主任，淄博市高层次人才。发表论文 110 余篇，出版图书 3 部，承担国家级课题 1 项、省部级课题 6 项，获得省部级以上奖励 2 项。研究方向：信息资

源管理与信息技术应用。

●平台顾问

魏崢 山东理工大学教授，工程技术类专家。

王济胜 工业和信息化部人才交流中心全国信息化应用能力考试推广与咨询服务中心主任。

穆海新 诺信产业教育集团董事长。

法律顾问：孙文静 张店区安全生产监察局法律服务公务员

财务顾问：杨欣彤 山东博杰泵业科技有限公司财务总监

2.4 合作单位



迈迪信息技术有限公司长期致力于服务中国装备制造业，提供专业的软件产品和技术支持，为零配件企业创建优秀的工业互联网平台，为制造业上下游的信息沟通和产品选型、生产制造架起了便捷的桥梁。



一个面向广大的中小企业和工程师用户的在线工业云服务平台，

提供海量、全面、实用的工程资源和新颖的云端软件工具，可供用户在线访问、使用和下载，满足工程师在日常工作中的各种信息化需求。



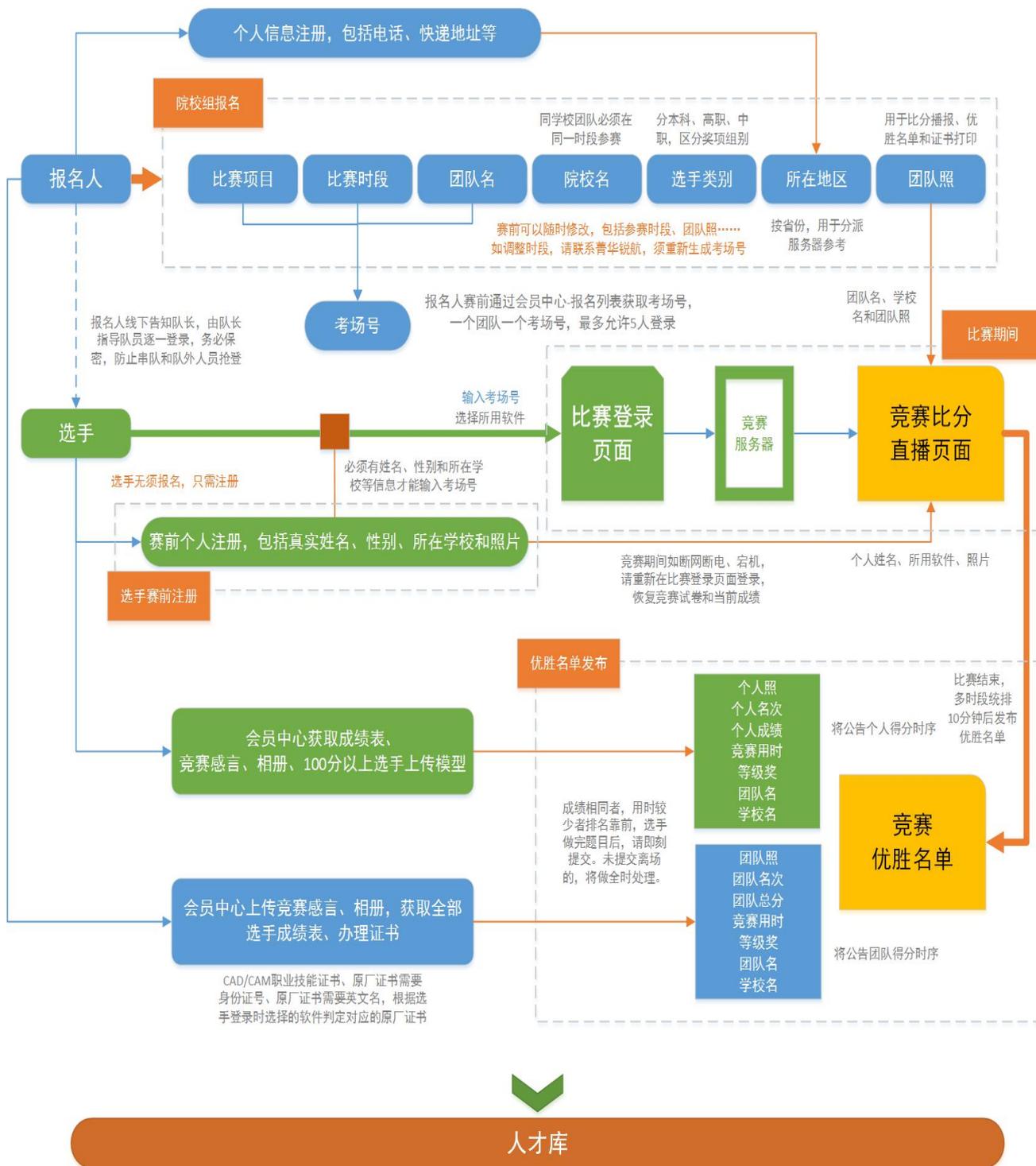
机械云学堂是国内知名在线教育企业互联天下科技发展（深圳）有限公司打造的大机械方向专业课程学习平台。



高校教育资源社区

第三章 产品与服务

3.1 竞赛系统解决方案



结合竞赛服务运营管理经验我们提出了一整套集比赛报名、考场安排、住宿安排、作品展示、现场检录、阅卷老师分配、成绩处理、奖项持久化和报表汇总打印等多项功能于一体的竞赛系统解决方案。系统设置灵活、操作简便、功能完善，可协助处理比赛期间繁琐的信息管理工作，减轻竞赛组织人员的工作量，提高工作效率及工作质量。

方案优势：

1) 大数据可视交互系统：领导者指挥利器



大数据可视交互系统 RayData: 基于数据实时渲染技术，利用各种技术从大规模数据通过本系统，实现云数据实时图形可视化、场景化以及实时交互，让使用者更加方便地进行数据的个性化管理与使用。

2) 竞赛服务模块流程互联：服务运营闪电效率



3) 竞赛数据实施监控：一览众山运筹帷幄

3D软件使用统计

3D软件	道桥类	机械类	建筑类	水利类	合计
SolidWorks 2012	0	899	0	0	899
Sketch Up 8.0 (带V-Ray渲染器)	84	0	350	31	465
Pro/E 5.0	0	231	0	0	231
UG NX 9.0	0	218	0	0	218
Inventor 2012	0	174	0	0	174
Autodesk Revit2014	0	0	91	0	91
Creo2.0	0	82	0	0	82
3Dmax 9.0	18	0	33	22	73
AutoCAD	5	0	0	52	57
Catia V5R20	0	39	0	5	44
SolidEdge ST4	0	16	0	0	16
天正建筑2014	0	0	10	0	10
中望建筑设计软件V2014	0	0	3	0	3
CAXA		1	0	0	1

• 技术支持： 阿里云 阿里云大数据云计算

我们已买下竞赛云顶级域名：jingsaiyun.cn

网站正在备案建设。现可通过 www.gmcontest.cn 访问



目前配置在在腾讯云的云端服务器

ID/主机名	监控	状态	可用区	主机类型	配置	主IP地址
ins-d1yi4w8d u672au547du540d		运行中	上海一区	标准型S1	1核 1GB 1Mbps 系统盘：本地磁盘 网络：基础网络	123.206.101.122(公) 10.154.195.119(内)

3.2 竞赛商业化运营

竞赛云凭借丰富的平台运营经验及技术优势，充分依托专业资源，为各类大赛提供商业化运营解决方案，并开始铺设自主品牌的大赛线下竞赛网。

1) “竞赛平民化”理念

竞赛云平台将通过采取设立奖金奖品和技术支持的方式调动学生大众的积极性，在全国各地院校，联合社团协会，举办封闭赛。不仅能达到铺设赛点的目的，还可以选拔出许多优秀的人才。



2) 铺设“赛点-联赛-公开赛”竞赛网



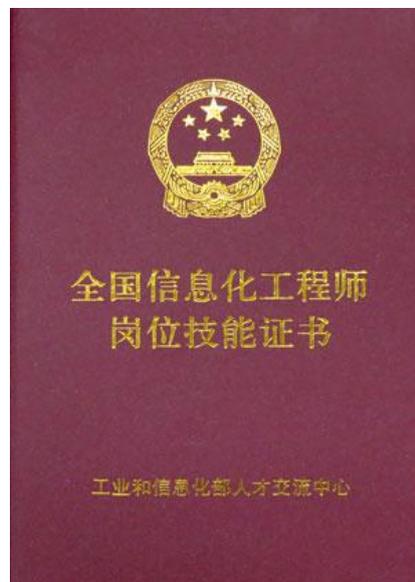
各高校中铺设赛点之后，竞赛云将进一步举办院校间的区域性联赛，整合零散的赛点使其升级为省国家级赛区。拔高赛事，深度筛选优秀人才，有效地提高竞赛的知名度和影响力。

3.3 竞赛数据孵化项目

通过大赛系统信息的采集和大赛运营对数据的评级优化，我们掌握了一套精英人才库和脑力风暴资源。在平台接下来的产出阶段，我们会与大赛赞助商及其他相关领域的第三方合作，共同孵化相关项目，实现精英人才与企业的互联——为高校学生创造实践机会和财富，为企业提供优质低廉的人才资源。目前，在机械相关领域，我们已经开发出了“岗位资格认证”“诺信快速反应教育培训”、“3Dsource 高效学生专用版零件库”、“3D 学生汇”、“麦迪网建模工程”等一揽子项目，其他合作项目也正在拓展。仅仅在机械领域已开发的项目，预估营收就达到 1000 万元以上。后续随着我们在其他领域的布局，将产生更多的孵化项目，并持续性的为公司产生巨额利润。

1) 工业和信息化部岗位技能资格认证

全国信息化应用能力考试（The National Certification of Informatization Application Engineer-NCAE）由中华人民共和国工业和信息化部人才交流中心主办，并负责组织与实施的全国性岗位技能考试。考试证书由中华人民共和国工业和信息化部

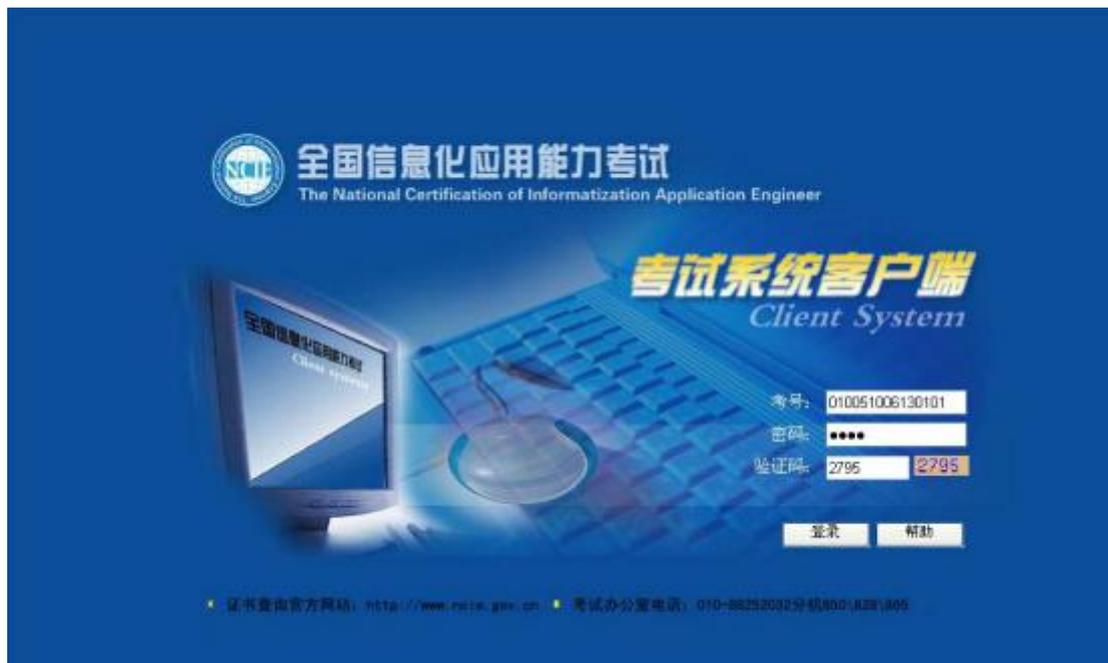


人才交流中心统一印刷、颁发，证书编号全国统一，每个科目证书均附有证书持有者所具备能力的摘要。该证书全国通用，是持有人信息化技术应用能力的证明，同时也是用人单位录用和考核员工时重要参考依据，为考试者提供强有力的择业市场竞争优势。

证书查询官网 www.ncie.gov.cn



北京威训博锐科技有限公司被认定为全国工业和信息化人才培养综合服务平台认定测评中心。认定全国信息化应用能力考试、GTSWX 工业设计与制造工程师等项目，截至目前，已认证超过 5000 名学生，报名人数日益增长。



• 政府品牌，社会认可

NCAE 认证体系由工业和信息化部指导，证书是由工业和信息化部人才交流中心颁发的国家部委证书，同时也是专业的 IT 专业认证证书，为社会所广泛认可。

• 突出岗位，贴合实际

NCAE 针对当前社会信息化、工业化领域紧缺人才岗位认证，颁发岗位证书。证书内容重点体现考生掌握技能及可胜任岗位，贴合社会需求和岗位实际。

2) 诺信教育技能培训



诺信产业集团专注于职业培训、校企合作、产业对接、终身教育的全名发展，集团运用特色产教一体的人才孵化模式，目前已开发 CAS 正向开发岗位、逆向工程岗位、多轴编程岗位等 16 个岗位产业课程，培养出优秀 CAD/CAE/CAM 设计与制造人才 5000 多名，分布在全国各大设计公司 & 模具公司。

2016 年 7 月，我们进行了第一批教师学生的 3D 打印机、高级曲面造型技能培训。开发出了 CAS 正向开发岗位、逆向工程岗位、多轴编程岗位等 16 个岗位产业课程。随着合作的推进，预计将来每年联合培训学院 1000+ 名，实现营收 600-1000 万。



3) 迈迪建模项目



迈迪设计宝，基于 SolidWorks 三维设计软件平台开发，面向国内机械设计人员使用，集成了机械设计手册中绝大部分功能，方便设计者在使用三维绘图软件过程中实时查询数据和生成三维模型。

我公司 2016 年与其合作，学生参与人数超过 200 人，已顺利完成迈迪十一批建模项目，与迈迪设计宝建立了深度互信。

- 迈迪通过广泛的优秀学生资源，获取一大批廉价建模人才。
- 学生通过迈迪项目，更加深入学习专业软件、专业知识，同时可获取迈迪颁发的实习证明和一定的酬劳。



4) 联合杭州新迪制造云平台开发“3D 学生汇”高校资源学习社区



面向工程技术类院系的高校师生提供海量、前沿、全面的工程资源和新颖、实用的软件工具，可供用户在线访问及免费下载，满足广大高校教师、学生群体的信息服务需求。

我们凭借平台具有的学生、资源和数据，对学生的需求有更全面的了解。

5) 制造云 3Dsource 高校专用零件库



3DSource 零件库是我们协同杭州新迪系统工程有限公司针对全国先进成图比赛开发专用零件库，为各类比赛提供各类配套零件库。

第四章 市场分析

4.1 大数据已上升为国家国家战略，垂直领域市场巨大

作为“‘十三五’十四大战略”之一的“国家大数据战略”，我国大数据产业无疑是前景极为光明的产业。并且现阶段我国的大数据产业仍处于起步阶段，行业积极性较高，市场增速较快。2016年大数据上升为我国国家战略，“十三五”规划纲要全文（以下简称“全文”）第二十七章明确提出“实施国家大数据战略”，彰显了国家对于大数据战略的重视。在国家政策的推动下，我国大数据行业市场规模高速增长。2016-2021年大数据应用行业深度分析及“十三五”发展规划指导报告预测，2016年我国大数据市场规模增速将在30%以上。



4.2 市场发展方向预测

1) 大数据市场格局转变，竞赛云大数据“供给侧”发展模式

自大数据市场开发以来，各行业争先进入。据 2015 年中国报告大厅分析，各行业市场份额占比以硬件层为重，技术层紧随其后。百度、阿里巴巴、腾讯、京东等互联网企业抓紧布局大数据领域，纷纷推出大数据产品和服务，抢占数据资源。而当传统 IT 企业开始尝试涉足大数据领域，因为其产品和服务多是基于原有业务开展，未能撼动互联网公司的领先地位。初创企业也受限于数据资源和商业模式，还要面对互联网企业的并购行为，竞争实力尚显不足。加上由于我国大数据领域的产业供给远小于市场需求，且已经出现的产品和服务在思路、内容、应用、效果等方面差异化程度不高，加之缺乏成熟的商业模式，导致大数据市场竞争不够充分。未来国内大数据市场竞争格局将会发生重大转变。目前国内涉及学生的数据市场本就不多，尤其是竞赛数据挖掘方面做的更少，正是因为如此，我们的竞赛云平台将针对于这一市场空白，专注于竞赛数据的深度挖掘并加以利用，使之产出最大的社会价值。同时开启校企互联模式，三方互助，互利共赢。

2) 竞赛类数据开发应用的不合理

每年针对于提高大学生能力的专业类知识型、创新型等大赛均举办上千场甚至以上，但是竞赛结束以后，无论是获奖的学生还是参与竞赛的教师或者大赛所使用的竞赛系统，都得不到有效利用。如果我

们能对竞赛数据的深耕细作，深度挖掘，将竞赛数据与互联网相连，继而与企业相通，必将产生巨大的利润空间。

3) 数据市场倾向于专业企业进行专业管理

现如今，大数据的应用价值已经被越来越多的人认识到。业内人士对我国大数据市场分析认为，借助信息技术的飞速发展，大数据时代已然来临，数据背后所隐藏的商业价值正逐渐引发人们的重视，产业资本的大举进入将有助于大数据产业的快速发展。在银行、商业、政治团体、医疗等各行各业中，数据无孔不入。

经过分析处理后的大数据商业价值颇高，但如果仅是通过单个公司的业务渠道进行商业化变现，个人手中的这些数据无疑是备受委屈的，无法使其实现商业价值最大化。掘金大数据不仅需要开发者和使用者，还需要开放和自由的市场环境。国内巨头 BAT 大型互联网公司一方面提倡数据开放，但另一方面，他们对市场数据的开放又有很大程度的保留。所以也就必然推动了数据共享的出现。

我们的项目恰恰是用商业化的眼光审视竞赛数据，将庞大的竞赛数据与学校、相关企业共享，使学校最快获取大赛以及招聘信息，企业最快获取人才信息。平台作为中介提供技术服务和赛后职前培训，三方共享数据资源，将竞赛数据进行商业化变现，实现其价值最大化。

4.3 市场现状

1) 竞赛数据挖掘领域的空白

对于工程技术类学生及大型企业而言，各类重量级科技类竞赛信息，竞赛后期数据资源都有着大量的需要，但是由于竞赛系统的不完备、专业类数据分析的不健全，大量的数据资源得不到有效利用。

学生无法获取具有权威性、准确性、完整性的竞赛资源，目前现有大赛活动、竞赛报名、赛后培训、优秀人才与企业对接方面在互联网呈零散化分布。学生与企业之间存在断层，企业无法直接快速的与所需的相关人才取得联系，学生也无法便捷的学习到实际应用中的尖端技术，这也正是现在急需解决的痛点。在现有竞赛类平台中，缺少完整的竞赛一体化系统，而且能够实现竞赛数据资源利用的平台更是少之又少。因此，市场需求有权威性、系统性的竞赛数据挖掘平台，为广大机械类专业人才及相关企业提供便捷。

2)便捷的“互联网大数据特性”

在大数据尤其是诸如工程技术类等专业的大数据得不到有效利用的今天，只有将专业类知识与大数据云平台进行互联，才能实现数据资源的最大化开发。



企业招聘员工的一般方式调查表

此时互联网的便捷特性便一览无遗。倘若企业在茫茫人海中找寻合适的员工，必将花费巨额人力财力。但是如果利用互联网的便捷特性，加之有效的数据分析，可以帮助企业在较短时间内找到合适的员工。

同时，随着互联网的迅猛发展，互联网加传统行业的发展已经成为必然的社会发展导向。到 15 年为止，互联网发展潜在空间已经超过一万亿元，但是传统行业占比目前不到 10%。这说明发展空间相当大，相当广。



4.4 市场定位优势

1) “一体化的竞赛系统开发”平台

竞赛云会收集各大比赛信息，并在平台上公布，工程技术类可进

入平台浏览比赛信息，并可转接各大比赛网站报名点进行网上报名和缴费，比赛带队教师可通过此平台进行交通出行及食宿预定。平台提供竞赛系统，进行无纸化、系统批阅竞赛，方便学生竞赛和后期的数据收集。大赛后期的奖项颁发以及获奖认证平台也可一并完成。

2) “商业化的大赛运营”平台

便于对人才的评级排次和脑力风暴资源收集

3) “专业化的数据挖掘”平台

与大赛赞助商及其他相关领域的第三方合作，共同孵化相关项目，实现精英人才与企业的互联，为高校学生创造实践机会和财富，为企业提供优质低廉的人才资源。

4.5 目标市场：深耕细作，步步为营

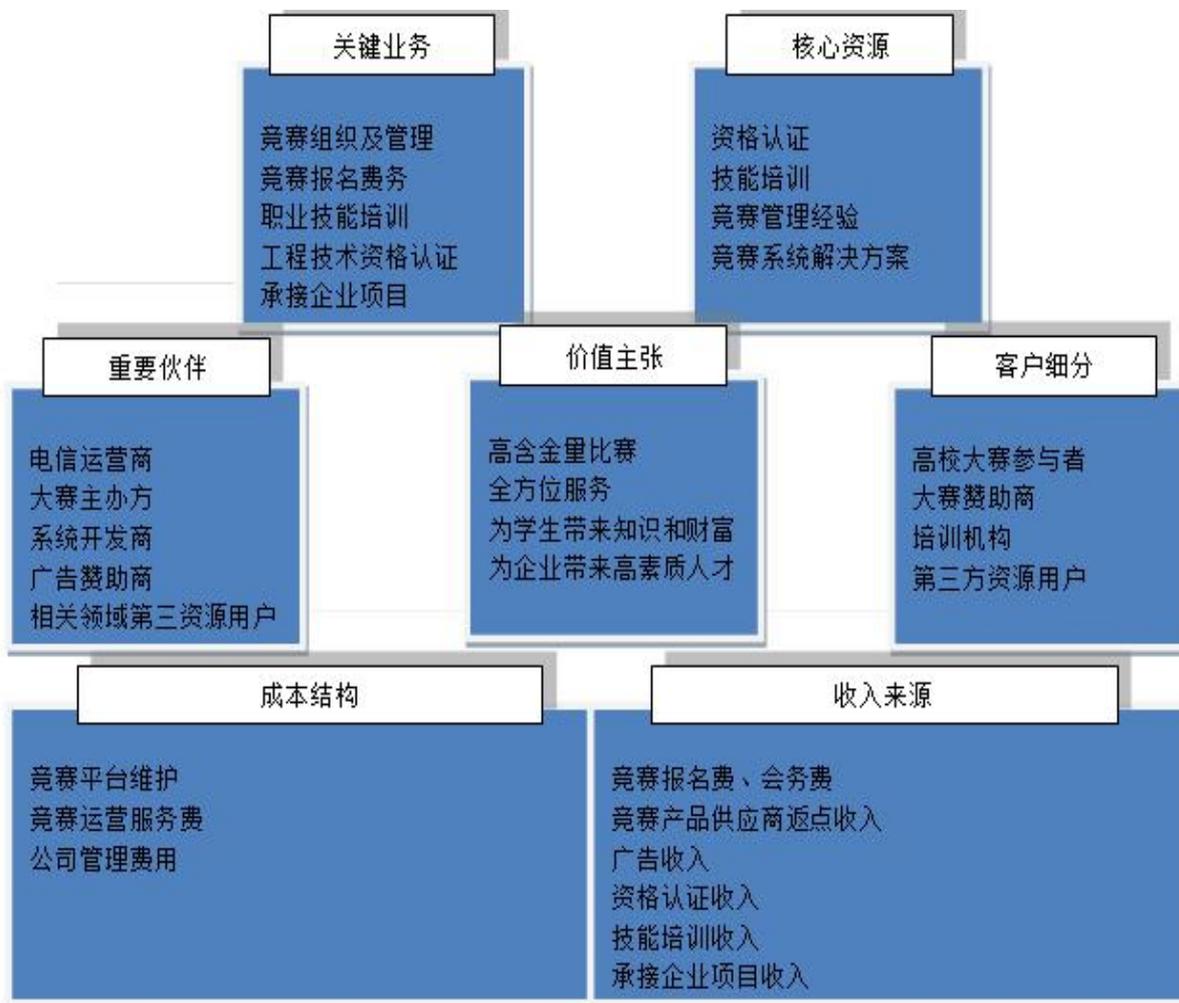
前期：工程技术类 后期：其他领域

通过公司调查研究以及查阅相关资料表明，高校工程技术类竞赛的商业价值最为巨大，工程技术类与企业对接的契合度最高，断点较少，多数项目无需较多的工作经验和较深的职场经验，可直接凭借专业技能实现与企业业务的对接。

于是，竞赛云平台将以机械为切入点，完成在工程技术类领域的竞赛布局，随着业务能力的逐步提高，再扩大到其他领域实现全面布局。

第五章 商业模式

5.1 业务模式



“先订单，再建设，后运营” “深耕自主品牌的常态化大赛”
的双主线业务发展模式。

1) “先订单，再建设，后运营”

公司定制赛事中心服务采取“先订单，再建设，后运营”的经营模式，由竞赛云平台、大赛承办机构组织和最终第三方数据用户共同

协议，公司提供定制化的包括规划、设计、系统集成和运营管理方案等的数据中心全生命周期管理服务。根据公司签订的销售合同，公司定制数据中心服务的合同期限预期5年左右，且单笔订单规模大。因此公司的业务模式具有客户质量高、库存可控、订单周期长、应收款现金流稳定、运营效率高、资本回报率高等特点。

公司独特的业务模式精准地满足了近年高速发展的国内数据中心市场中发展最快的细分市场的需求（即垂直领域大赛运营定制），快速获取市场份额，取得国内细分市场龙头地位，取得了市场的先发优势。

2) 深耕自主品牌的常态化大赛

对竞赛数据潜在价值巨大的领域，以共赢为目的形成自主品牌的常态化大赛。采用竞赛平民化的参与模式，全国各地院校直接参与自主举办封闭赛，再院校之间联赛模式，各赛点互联，赛事逐级拔高，点点散落，线线相连，最终形成自主品牌的竞赛网络。为公司发掘持续性盈利赛事。

5.2 阿米尔经营战略

公司业务切割打包合同制，部门变为公司化运营。股东分别成立“北京威训博锐科技有限公司”“山东海慧教育咨询有限公司”分别负责大赛系统开发和大赛运营。部门公司业务专精，自力更生，激励员工提高工作效率。

第六章 竞争分析

从目前公司掌握的情报分析，我们所做的方向为：竞赛大数据挖掘。可以说在这个细分市场中，在商业模式、发展战略上我们所做的是个创新式空白领域市场。我们存在的真正唯一的竞争对手是将来竞赛云平台的克隆版本，尽管这样，我们也努力地找到了在业务方面存在一定重合的企业作为潜在竞争对手。例如 万企千校、去大赛网、我爱竞赛网。分析如下：

6.1 竞争对手

1) 万企千校



万企千校合作平台是为大学生培训、取证、就业的一体化平台。平台注重于技能培训、帮助学生提升岗位技能、提供企业就业岗位。它的服务项目与我们有业务重合。但业务模式单一，指向招聘就业，营收来源少，成长性较低。

我们的优势：多元化的营收来源

2) 我爱竞赛网、去大赛网：大赛咨询导航网



市场上与我们竞争的现有的竞赛网站，大多都是致力于国内外各
 领域赛事信息搜集与发布的综合性赛事信息资讯平台，但是他们最大
 的弊端就是浪费了资源数据的挖掘，而这就是我们最大的优势，也是
 我们最大的收益来源。



我爱竞赛网、去大赛网，都是专注于大赛信息发布的多领域赛事

平台，可能它目前涉及的领域比我们广泛得多，但是它没有大赛后续的运营管理与数据挖掘功能，盈利点仅局限于流量和广告等方面，错过了最有价值的东西——竞赛数据。

我们的优势：与其商业模式完全不同，其主要靠平台流量广告创收。竞赛云则是拥有自主的大赛运营权，创收方式是对竞赛本身价值的挖掘。

3) 数睿思：竞赛-培训平台



“数睿思”数据挖掘竞赛平台（BdRace），专注高校大数据领域竞赛，并举办“大数据培训”创收。

我们的优势：发展领域不同，竞赛云平台竞赛数据的挖掘指向呈现多元化。

第七章 财务分析

财务分析就是从报表中获取符合报表使用人分析目的的信息，认识企业活动的特点，评价其业绩，发现其问题。企业的基本活动分为筹资活动、投资活动和经营活动三类。其中经营活动是企业收益的主要来源。

7.1 主要财务假设及说明

	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
预估利润 (元)	100 万	400 万	1000 万	3000 万	5000 万

2016-2017 本公司成立后，在初期成立建设过程中投入费用较大，主要营业收入来自协办大赛产生的返点、工业和信息部资格证书认证费用、与杭州新迪制造云“3D 学生汇”、麦迪网建模服务费等几个项目。

2017 年本公司开始与诺信产业教育集团合作开发培训教育课程，随着各项目的孵化成熟和教育业务的落地，预计 2018 年将本公司营收利润将呈现翻倍增长。

1) 价格利润一览表

以 2019 年为例，假设盈利利润如下：

价格利润一览表（2019 年） 单位：元

序号	项目	价格/利润	数量	利润合计
1	项目合作	20 万/个	10	200 万
2	资格认证(利润 30%)	200/次	30000	600*0.3=180 万

3	教育培训(利润50%)	6000/人	2000	1200*0.5=600 万
4	竞赛运营	80 万	-	80 万
5	协办大赛返点	20 万	-	20 万
6	3D 学生汇	10 万	-	10 万
7	麦迪	10 万	-	10 万
总计	-	-	-	1100 万

2) 年净利润预测表 (2019 年为例)

项 目		本期金额 (元)
一、主营业务收入		1100 万
加：其他收入		2 万
减：主营业务成本	平台维护、运营服务	3.6 万
营业税金及附加(按 5.5%计算)		60.5 万
变动销售费用	销售提成	
边际贡献率(%)=(主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成)/主营业务收入		
固定销售费用	宣传推广费	1.2 万
管理费用	员工薪酬	6.6 万
	办公用品及耗材	2400
	水、电、交通差旅费	2400
	固定资产折旧	2400
	其他管理费用	1000
二、利润总额		1029.28 万
减：所得税费用(按 25%计算)		257.32 万
三、净利润		771.96 万

3) 根据国家《企业财务通则》中为企业规定财务指标里选择部分指标分析

① 偿债（短期）能力：包括资产负债表、流动比率、速动比率，现金流量比率；

② 营运能力：应收账款回收率；流动资产周转率，固定资产周转率，总资产周转率；

③ 盈利能力：包括销售利税率、成本费用利用率；净资产报酬率，销售净利率；

④ 发展能力：营业增长率，资本积累率，总资产增长率，固定资产成新率。

第八章 融资计划及发展战略

8.1 融资计划

三步走战略	时间	涉及范围	量化指标	融资计划
初期目标	1-2 年	以机械为切入点，竞赛范围覆盖机械、建筑、电气、计算机科学、道路桥梁、工业设计等工程技术类。	10 场大赛 1500 万营收	500 万人民币
中期目标	3-5 年	在工程技术类中，拓展挖掘参与度较高主流性大赛	20 场大赛 4000 万营收	1200 万人民币
后期目标	6-10 年	领域全面布局	100 场大赛 20+亿营收	1 亿美金

“竞赛云”平台以成长为一家品牌竞赛大数据地产企业为目标，当前正处于发展建设的上升期，规模及资产实力较小，亟需融资。目前平台的融资模式是传统融资模式，依靠外源融资，主要有商业银行借贷、民间借贷、自筹等，渠道单一，选择面窄。

未来希望寻求多样化的网络融资及风险投资，多种成本低且效率高的新融资渠道相结合，来实现大赛网点的布局和教育模块的落地。同时，平台自身也会努力提高经营能力、管理能力和盈利能力，保持良好的信用记录，时常完善和更新企业信息数据，做好财务报告，完善内部财务制度，增强创新性和核心竞争力，注重人才培养，提高自身的软实力。

8.2 发展战略

初期阶段：探索发展模式，树立品牌形象

初期阶段公司将致力于探索完善公司发展体系和运营模式。公司内部提高三大企业的凝聚力，加快企业技术创新，提高效益；规范员工行为，对企业的员工形象进行规范化管理；创造独特的企业文化，体现企业的文化内涵。公司外维系好客户与合作伙伴关系；完成平台流程和细节的优化；注重竞赛云品牌形象的树立。

中期阶段：竞赛网络成熟化，项目管理规模化

平台将在各领域形成成熟的竞赛网络，优化公司对数据的管理能力，保证数据的精准性和安全性。并加强对已有项目的管理，解决公司项目规模扩大带来的运营困境。



后期阶段：拓宽领域，多元发展

在发展后期，平台会在完成多领域的全面布局的过程中，不断探索公司的多元化发展，提升公司抗风险能力。加入开放的资本市场，进入上市流程，通过资本运作实现产业集团化。

第九章 风险分析

竞赛云项目已经营业了一年有余，为了公司能够及时规避风险，创造更大的成果，就需要未雨绸缪，从而在危机发生时尽可能减小损失，为此我们分析了可能的风险并制定了详尽的应对措施。

9.1 市场风险及对策

1) 市场风险

互联网+时代，数据是竞争的关键，竞赛云平台可能出现后期用户粘度下降的问题。

2) 对策

- 1、聚焦强需求，提供内容价值，帮助用户做决策。在不断协办和举办大赛的过程中提供参赛者最好的用户体验。
- 2、发展特色服务，形成平台的核心竞争力。采取各种营销手段，树立良好的品牌形象，迅速占领市场，在竞赛市场中形成良好的口碑效应。
- 3、以自身发展带动市场增长，市场增长反馈拉动公司增长。良性循环下无需抢夺竞争对手的份额就可以轻松获得市场。

9.2 竞争风险及对策

1) 竞争风险

数据时代刚刚来临，许多大公司纷纷跨入互联网+时代，面对数据地产这块还没开发的大蛋糕，我们由于资金和技术的限制可能陷入竞争不利的局面。

2) 对策

1、做大数据技术研究的领航者。快人一步就是抢占先机，我们要率先在数据地产行业上打响名声。

2、对于资金和物质条件的限制，我们坚持阿米巴经营理念，以各个阿米巴的领导为核心，让其自行制定各自的计划，并依靠全体成员的智慧和努力来完成目标。使第一线的每一位员工都能成为主角，主动参与经营，进而实现“全员参与经营”，提高市场竞争力。

9.3 财务风险及对策

1) 财务风险

财务风险比较容易出现在平台发展到一定程度的时候——需要进一步筹集资金让平台更好地发展。

2) 对策

1、合理确定资本结构，控制债务规模。记录实际开支，监督费用的使用情况，使资金合理运用符合公司运营的规划。制定有效的成本计划，作出准确的费用估算和预算。

2、融资时我们要签订合同，严格规定双方的权利和义务。

3、加强资金管理，聘请财务顾问，降低人为财务风险，尽量达到最合理的资源配置。

4、提高财务风险意识，降低主观意识中的财务风险。以财务为

核心，形成服务、消费、财务、市场、等各环节之间的统筹协调。

9.4 管理风险及对策

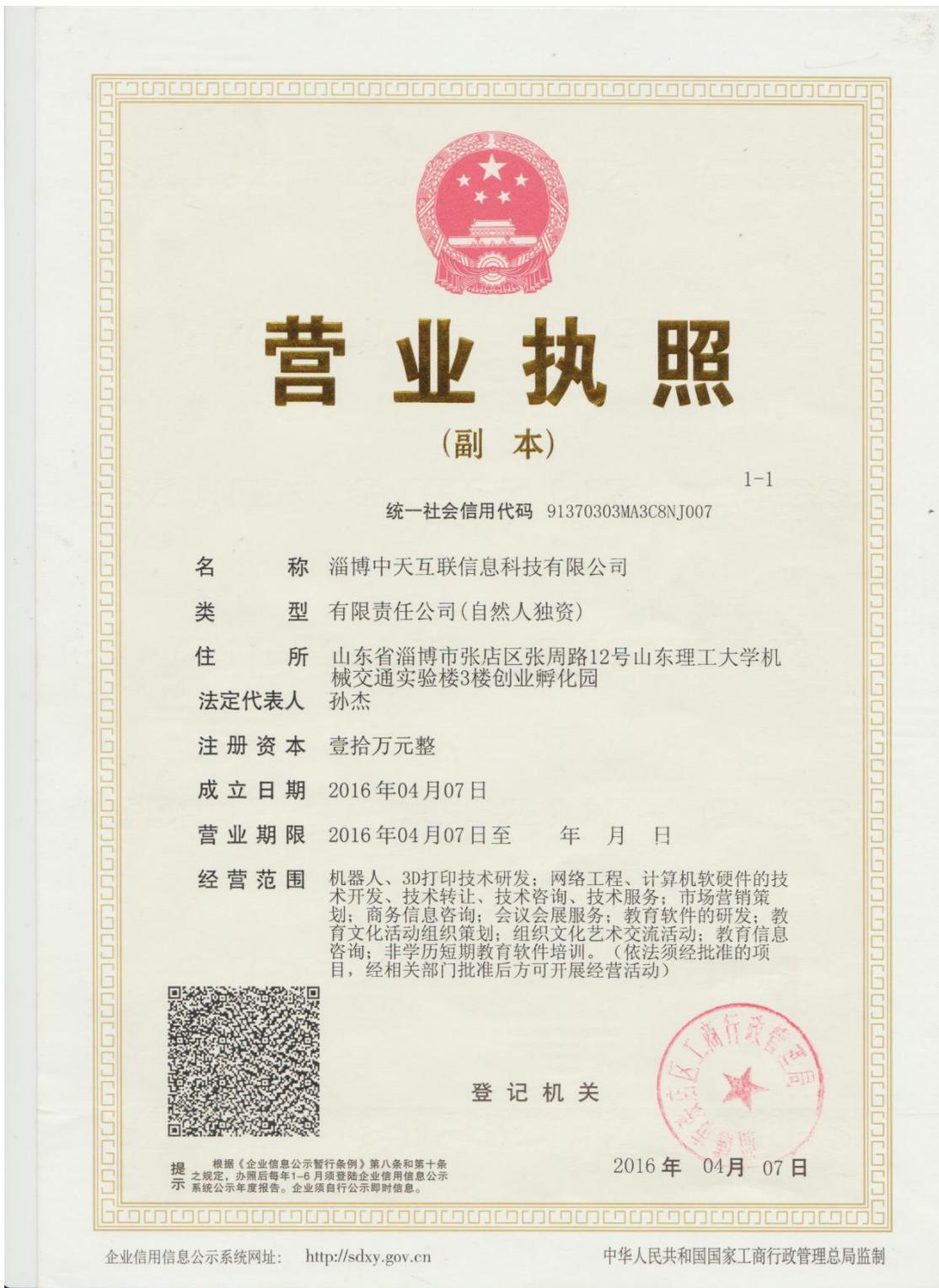
1) 管理风险

互联网+行业刚刚兴起，可以借鉴的经验相对较少，同时成员相对缺乏管理经验以及科学决策能力，不能对市场和管理有良好的认知和实践。

2) 对策

对于这方面风险的解决需要人员不断学习深造，将互联网+知识熟练运用于实践当中，这样方能使公司可持续发展下去。

附件一：公司营业执照





营业执照

(副本)

1-1

统一社会信用代码 91370100MA3C85NC59

名称 山东海慧教育咨询有限公司

类型 有限责任公司(自然人独资)

住所 山东省济南市高新区崇华路1587号黄金时代3区1号楼535室

法定代表人 王济胜

注册资本 叁佰万元整

成立日期 2016年03月28日

营业期限 2016年03月28日至 年 月 日

经营范围 教育信息咨询服务(不含教育培训及家教)、企业管理咨询服务;非学历性职业技能培训;商务信息服务;会务服务;企业形象策划;文化艺术交流策划;计算机软硬件、教学设备的开发、销售;网页设计制作;互联网信息技术服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)



登记机关



2016年03月28日

提示:1.每年1月1日至6月30日通过企业信用信息公示系统报送并公示上一年度年度报告,不另行通知。
 2.《企业信息公示暂行条例》第十条规定的企业有关信息形成后20个工作日内需要向社会公示(个体工商户、农民专业合作社除外)。

企业信用信息公示系统网址: <http://sdxy.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局监制

编号: 1 02317139



营业执照

(副本) (1-1)

统一社会信用代码 91110105MA005W6Q21

名称 北京威训博锐科技有限公司
 类型 有限责任公司(自然人独资)
 住所 北京市朝阳区管庄东里(建材研究院)314幢14号
 法定代表人 魏峥
 注册资本 100万元
 成立日期 2016年05月10日
 营业期限 2016年05月10日 至 2036年05月09日
 经营范围 技术推广服务;教育咨询(不含出国留学咨询及中介服务)。
 (企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准
 的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得
 从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)



在线扫码获取详细信息



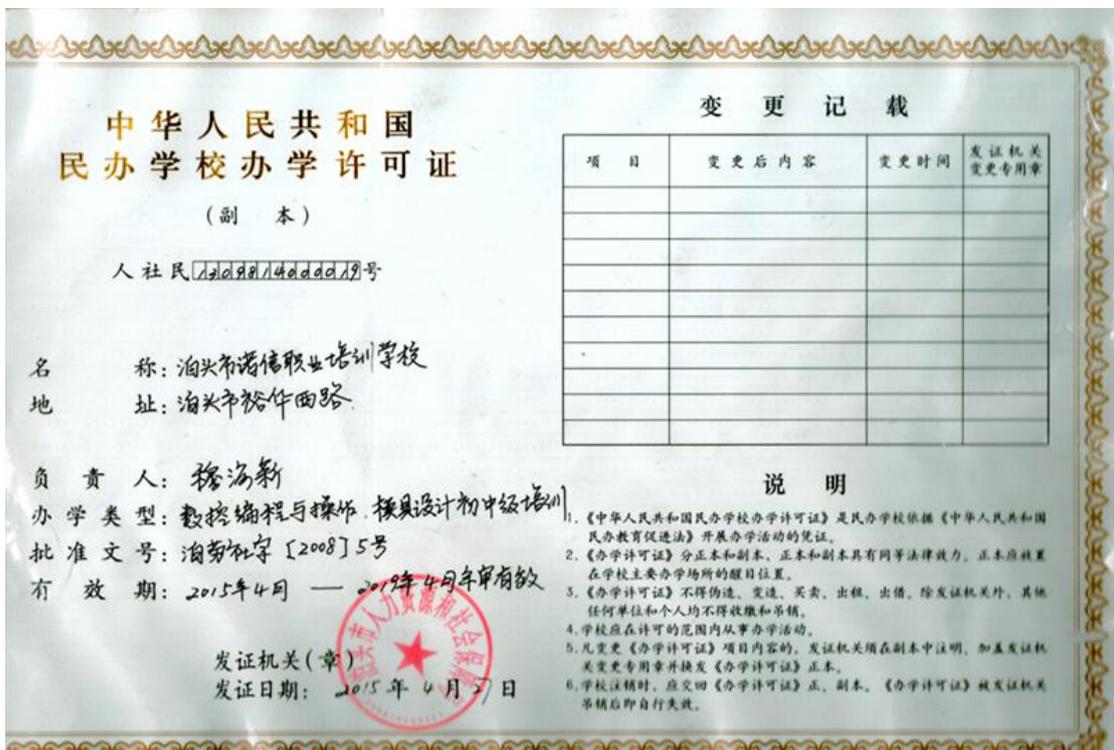
登记机关



2016年 05月 10日

提示: 每年1月1日至6月30日通过企业信用信息公示系统
报送上一年度年度报告并公示。

附件二：办学许可证



附件三：工信部认证证书



附件四：中国国家顶级域名证书

