某某某.com商业计划书

商务计划书

目 录

某某某项 目 概 述

某某某市 场 背 景

一、国际市场

二、国内市场

三、国内市场与国际市场的结晶——某某某应运而生

某某某项 目 介 绍 10

一、项目切入点 10

二、 经营人员和指导思想 11

三、目标和目标简述 11

四、项目优势 12

五、竞争对手 13

六、竞争优势 3

某某某发 展 计 划 15

一、用户分析 15

二、市场开发战略 18

三、市场开发计划 4

Ｃhinanet114效 益 分 析

一、基础建设阶段（三个月）

二、中期发展阶段（九个月）

三、稳固发展阶段（一年） 2

某某某投 资 分 析

一、小规模投资

二、风险投资

结 论

某某某项 目 概 述

互联网络将超越传统的产业（如房地产、石油、制造业等），而成为二十一世纪经济最高的增长点。全球150多个国家的45000个计算机网络和7000多万用户组成了一个庞大的互联网市场。据美国国际数据公司统计，98年网络商务交易额为500亿美元，2001年可望达到3000亿美元；因特网服务业的收入正以每年60%的速度增长，到2003年可达到780亿美元。在中国，截止99年6月30日，Internet用户为400万，而98年12月31日前为210万，仅仅半年时间就增长了91%！预计2000年可达500万【资料来源：中国互联网络中心（CNNIC），国家统计局】。互联网的迅速发展，使得连微软、联想、长虹这样的大企业也都把互联网作为新的产业重点。

互联网的飞速发展同时也带来了信息基础设施不健全、信息服务不完善等问题，据CNNIC调查，中文用户普遍感到不满意的地方有：高质量的中文信息少、信息搜索不主动、查询界面不人性化、信息使用不便、缺乏好的生活服务等。现有的中文站点如Yahoo中文、Sohu、网易等并没有很好地解决这些问题，这为某某某的出现提供了巨大的服务和市场空间。

某某某是###公司正在创建中的Internet中文门户，它是一个集搜索引擎、信息服务和网络应用服务于一体的中文站点。与目前现有的中文站点所不同的是，某某某集信息搜索、信息服务和网络应用于一体，是第一个提供实景搜索的网络平台，它改变了传统的网络界面，这个进步就如windows操作系统相对于Dos系统界面的进步。

某某某近期的主要目标是建立网站和数据库，提供Internet上的信息、生活服务、网上营销，树立网络114品牌市场，吸引用户访问，通过广告及多样化边际服务获得利润，积累资本，同时发展注册客户和吸引上网客户（吸引原始上市股东投资），争取一年内在香港“创业板”或美国“Nasdaq”上市融资（前期工作已开展,其它资料阐述）。同时，我们将采取投入资金和置换媒体的方式，全方位的建立114品牌价值，全力培养建立网络服务的战略优势地位。

某某某的长期目标是在中国乃至世界范围内，成为最有影响力、访问率最高的多元化网络服务站点，并以此为依托，建立起一个涉足众多行业的国际化信息产业集团。

某某某是一个具有很高回报率的投资机会，制胜的关键在于要迅速进入市场，并将超前的思维理念、多维市场、高新技术、人性管理、品牌战略等诸方面的因素完美结合在一起，通过特色服务尽快提高站点的访问率，占领制高点，取得竞争优势。

在拥有创业股东和原始上市股东双阶段资金支持下，某某某项目可望一年内在香港“创业板”或美国Nasdaq“二板市场”上市，根据网络股的市场概念，上市市赢率可望达到现值的20--30倍，同时项目两年的赢利可达5900万人民币。

为了确保迅速进入市场并取得市场领先地位，我们需要初期的融资以进入市场，公司可望在一年内盈利。

某某某市 场 背 景

无论二十一世纪是否是第三次浪潮的兴盛时代，IT（信息技术）至少在目前以及在思维、数据采集、日常工作与社会生活等方面改造着人们的传统方式。在这场变革之中，Internet无疑扮演着核心的角色，不管地域远近，企业大小。如果说工业革命是人类手臂的延伸，那么电脑与Internet则充当着人类大脑的加速器。

纵观计算机的发展历史，我们不难发现这是一部从孤立到互联的历史。网络的出现使人们摆脱了资源不能共享的桎梏，社会的发展、信息大潮的冲击使得人们对更大地区范围内的信息共享需求更为迫切。因此，网络必将得到更加飞速地发展，并成为信息高速公路中信息传输极为重要的部分。以下我们从国际、国内市场分析某某某诞生的市场背景：

一、国际市场

Internet经历了数十年来社会环境变迁和技术发展的考验，在技术和社会效益方面都显示出它强大的生命力。九十年代后，Internet的商业化趋势逐渐增强，许多企业部门纷纷入网，网上各类商品信息和广告逐渐增多。从一些统计数字可以看到Internet发展规模之大和增长速度之快，Internet本身的商业化趋势亦可见一般。

1. 用户数量和联接的网络数量

　 Internet作为全球最大的计算机互联网络，其发展是呈爆炸性的。迄今为止，全世界已有150多个国家、45000个计算机网络连接到Internet，用户数量已达7000多万个。目前，每天都有上亿人次在互联网络上阅读和交换信息，Internet成为了连接全球各个角落的信息高速路。

2. 业务量与服务业收入

从业务量增长来看，1981～1989年间平均年增长率为140%，90年后平均增长率为100%，网中传送的商业信息日益丰富。另据美国国据数据公司分析说，1998年全球因特网服务业的收入已达78亿美元，比1997年增长了71%，这家公司还预测，今后5年内，全球因特网服务业的收入将以每年60%的速度增长，到2003年可望达到780亿美元。

3. 用户分类

Internet系统过去可以认为属于非营利性的网络系统，网上大量的电子邮件和文件转送对于用户来说费率很低甚至是免费的。进入９０年代后，随着政府经济支持的减少，Internet的商业化趋势增强，许多企业纷纷连接到Internet。从用户分类来看，连接的主机中商业部分增长最快，从1992年10月的37.4%上升到1994年10月的44.8%，而非商业用户（科研、教育、政府、军事）比例则从62..6%减至55.2％。最近，一些提供商业性在线服务的经营者纷纷加入Internet，可见在浩如烟海的Internet网络中，商业用户将成为未来的主导。

此外，Internet的商业化趋势还表现在各类商品信息和广告逐渐增多。在将来，这个全球最大的、无形的、牵动的人最多的计算机网络，必以巨大的力量，包括丰富多采的商业化行为，影响着信息时代人们的生产和生活。加入Internet就意味着掌握了巨大的市场。

二、国内市场

　　互联网络在国际上蓬勃发展的同时，中国的互联网络也有很大的进展。从网上信息浏览到IP电话，Internet正在从社会发展的各个方面影响和改变着中国人民的生活方式，由此而来的新思维、新文化冲击着每个人。但同时，也为政府和企业界带来了一个挑战性的课题。中国的Internet 属于“舶来品”，它的发展有其特殊性：由于Internet在中国没有孕育、发生、发育乃至成熟的完整过程，很多Internet的固有特征在中国找不出本土化痕迹。同时，缺乏有效统一的管理，条块分割、自成一体、缺少合体精神，这些都成为了中国Internet商业化道路上的障碍。因此，从中国的国情出发，现阶段值得培养和开拓的市场主要分布于教育、广告、出版、贸易、旅游业和家庭应用。在我国，Internet市场潜力将是巨大的，中国网络市场对特殊的人群和地区、特殊的应用和有目的的培育市场是极有战略意义的，这主要是表现在以下方面：

1. 个人计算机迅速普及

1993年～94年全国PC销量分别为45和70万台，95年100万台，而到了97年则上升为320万台。PC机的使用领域越来越广泛，向家庭普及的势头很明显。在很多大城市中，不少家庭将PC机视为下一步选购的家用电器，预计到2001年，国内微机的总销量将超过1000万台，其中家用电脑的销售比例将达到50％以上，可见个人电脑市场是巨大的。如果条件允许，联网的需求就会上升。如此庞大的PC市场将会带来网络设备和网络服务的繁荣。

2. Internet联网用户将持续增长

根据CNNIC（中国互联网络信息中心）1999年1月15日发布的最新的《中国Internet发展状况统计报告》中称：截止到1998年12月31日止，我国上网计算机数有74.7万台，上网用户达到210万，CN下注册的域名总数为18396个，WWW站点数量为5300个，国际线路总带宽是143M256K。在未来的几年里，联网用户的数量还将迅猛增长，平均年增长率可达到220%。

3. 网上服务是多元化发展

在中国，网上服务不仅仅是简单的Internet接入，未来的网上服务经过一段时间发展和完善将呈多元化方向发展，视音频点播、电视会议、电子商务、证券交易、网络电话等信息服务将占领整个中国网络市场。

4. 信息基础设施中宽带网的产业化改造

未来几年，Internet将会像电视一样普及，上网方式也将多种多样，利用有线电视网络跑Internet快车，已成为人们越来越关注的话题。目前，世界各国均十分关注如何充分利用有线电视网的宽带资源，以及在双向交互式改造的基础上新增的数据业务、Internet/web业务和各种增值业务。在这方面，国内与国际已基本同步。毋庸置疑，交互式有线电视网正在扮演着信息基础设施中宽带网的一种解决方案的角色。据统计，我国有线电视网的用户数据超过7000万户，已跃居世界第一。可以预见，全国联成一个大网的有线电视网在未来的国家信息高速公路建设中，将起到举足轻重的作用，而上网渠道和上网方式的拓展无疑将带动我国的Internet信息应用的发展。

综上所述，在中国的Internet上，从中国的国情出发，有目的性的培育信息产业化市场，必将启动一个全新的市场赢利空间，为产业界创造了新的巨大的商机，使中国的老百姓尽早能拥抱Internet。

三、国内市场与国际市场的结晶&#0;&#0;某某某应运而 生

Internet在发展过程中正逐渐形成一套成熟的标准，解决一些影响普及的基本技术问题，如电子商务的标准、网上交易的安全性问题、利用有线电视网上网的技术等。这使中国的Internet领域有可能一步跨几个阶段，直接进入高起点的运行。与此同时，中国的网络硬件设施和网络资源建设也正在加紧进行，对Internet的宣传力度不断加大，在1~2年内，随着各单位信息资源建设的初见规模，网上的中文信息量将空前迅速地增长，相应的上网费用也就会不断地降低，而且网络速度会比现在有所提高，使普遍家庭用户完全可以承受。

因此，我们断定中国的Internet市场容量将以比预测更高的速度增长，这对厂商无疑是提供了一个更有针对性的广告阵地，随着WTO的日益迫近，促使中国的Internet市场在不断的变化、完善和发展终于使我们看到了希望及未来难以估量的市场潜力。现在在全国各界的呼吁下，上网费用不断降低，国家相应的管理条例也已出台，另外国家已明确将信息产业化作为经济龙头。同时原先的那种不良循环也即将被国家的进一步投入、先期进入的ISP意识奉献、网络用户的不断加入所打破。一旦这种不良循环被打破，就将迅速进入一个“用户多，信息多”的良性循环状态。

Internet信息服务是一项综合性非常强的服务，面对其技术的飞速发展，我们将联合先进技术，利用已有的市场超前理念；同时，我们拥有管理和资本经营的高手。一旦有大量的资金支持，并把国内国外的各方面优越条件很好地叠加组合起来，某某某的出台也就顺理成章地成了一种必然。

某某某的出台将在中国的网络世界中为人们增加一块通向信息高速公路的最好的指示牌，同时也为有价值的企业和个人提供了先进理念的联接。

某某某项 目 介 绍

某某某.com，由###公司在国际域名注册机构注册，并拥有其知识产权、所有权和使用权（见附件）。

某某某是中国本土化的Internet门户和第一个提供实景搜索的智能化网络平台，集多种搜索方式、信息服务和网络应用于一体。它提出了许多全新的理念，如某某某推出了文字搜索、编码搜索、地图搜索、商标搜索、AAA站点搜索及电子商务搜索等六种全新的检索方式；在某某某内容分类上，我们将采用科学的分类法&#0;&#0;“虚拟社区”突破以往搜索引擎的杂乱无章，同时界面采用实景化及图标与广告点击一体化等，这些理念为突破未来国际网络新的平台和新的功用提供了新的思路。

一、项目切入点

金兆联决定选择网络服务作为切入点，原因在于：现有的中文站点内容较为单一，缺乏服务的观念，信息搜索不主动、中文信息不够丰富、查询界面不人性化、信息使用不方便等，这为某某某进入市场提供了服务的空间。因此，我们将以实景化、个性化、模拟化和充分的互动性为某某某的切入点。

同时，我们相信，Internet将带来消费方式和生活方式的一场革命，Internet不仅仅是提供信息的，它更是为广大网络用户服务，融工作、娱乐、消费于一身的“虚拟社会”。Internet的交互功能是其它任何形式所不能替代的，它必然成为二十一世纪最有生气的朝阳产业。

二、 经营人员和指导思想

（一）经营人员：

A先生：（背景介绍）

B先生： （背景介绍）

C女士：（背景介绍）

（创业人员介绍）

另外，集团拥有一支经长期磨合的人才队伍，大家众志成城，齐心协力，共创某某某美好未来。

（二） 指导思想：

人是社会生产力中最活跃的因素，我们认为：成功 = 人（有创新思维、市场理念、资本运营理念） + 高新技术 + 有远见的投资。

因此，我们将不遗余力地广纳贤才，创新资源，最优化地利用投资，开创互联网的伟大事业。

三、目标和目标简述

（一）目标：

我们的短期目标（ 1~2年）是成为中国最好的搜索引擎和网络信息、生活服务、网络商务的提供商。这些领域在中国均处于初期发展状态，有很大的空间。

我们的长期目标是在中国乃至世界范围内，成为最有影响力、访问率最高的中文多元化、智能化网络服务平台，并以此为依托，建立起一个涉足众多行业的国际化信息产业集团。

我们深信，在网络基础设施和信用消费逐渐普及的过程中，网络最大的优势将通过网络商务来体现，网络商务的发展完全可能是爆发式的。在这一发展过程中，我们将深入研究并及时采用各种有利于提高信息服务质量的最新技术，组建高素质的队伍，广泛联系各个行业，占领行业市场，成为市场中不可替代的力量，并跟踪网络商务的发展，一旦时机成熟，迅速进入电子商务并取得高额的回报。

（二）目标简述

1年度，建立网站和数据库，塑“114”品牌形象；吸引二期投资，同时在香港或美国Nasdaq市场进行成功地上市。

2年度，创造品牌价值，站点访问率达到2000万人次，发展网络商务，使会员制广告、多元化网络服务等利润达到5900多万元人民币并同时成为中国最好的网络概念股票。

3年度，与世界著名的公司合作，力争成为中国市场占有率最高的中文智能化网络平台，利润翻番；同时在世界华人区建立同名的网络服务站点，访问率可望达到5000万人次。

四、项目优势

（一）品牌优势：

“114”是中国知名的电话查询系统，有着几十年的历史，是13亿中国人众所周知的。某某某这一借势品牌，是“China ”+“net”+“114”在概念上的完美组合，即“中国网络的114”。人们看到“114”，定势的思维里就闪现出查询的概念；看到某某某便知是“中国网络”的“114”&#0;&#0;即“中国网络”的查询搜索、信息服务系统。这使用户对某某某的认可度和易记性提供了得天独厚的品牌优势。

（二） 技术优势的体现

1. 对技术的敏感性：我们认识到Internet本身处于飞速发展过程中，今天流行的明天就可能被淘汰，因此我们会及时把握技术趋势，采用最能提高服务质量的技术；

二次开发能力：由于Internet的飞速发展， 所以目前基本上不可能有完全需要的成熟技术，一般都要进行定制。我们将吸纳优秀的技术人才，利用自己的优势，在通用技术的基础上开发特定的应用；

二次信息加工：由于某某某特有的高级智能查询系统，具有探索站点专业化，检索机制人性化的特点，针对每一个用户的独特信息需求进行独特的针对性服务，进行高效率的集成信息过滤，它将改变现有的搜索引擎搜索到无用的“信息垃圾”的状况。

视/音频点播系统：我们将与战略联盟联合建立中国首家114视/音频点播系统，这样会吸纳一些优秀的技术人员和先进的技术。

电子商务：我们将跟踪国际上最先进的电子商务技术发展，一旦时机成熟，用我们的品牌优势和网络市场占有率立足于电子商务的发展。

五、竞争对手

虽然目前Yahoo、Sohu、 网易等走在信息服务的前面，但网络服务是最新的东西，没有标准也没有领导者，网络时代是属于高智商的概念时代，所带来的是第一批创业者给后一批的经验和教训。所以，在如此大的市场空间内，网络服务方面还没有真正意义上的竟争对手。

六、竞争优势

信息服务是一个全新的创业领域，中国目前的信息服务商还没有充分开发网络服务的超前理念，我们将以独有的搜索方式和科学的分类查询为切入点，具有巨大的优势。

我们有超前的理念，丰富的市场运作和资本运营经验。当国内的ICP完全照搬国外时，我们所切入的并不是技术领域，而是超思维概念市场和资本市场的运作。

2. 我们有一支具有发现市场机会、切入市场理念的优秀人才队伍。

3. 我们注重Internet发展的现状及未来，并随时调整服务的质量和发展方向。

4. 我们熟悉香港和美国二板市场上市操作手段，并有证券人士协助运作的背景。

某某某发 展 计 划

市场需求永远是第一位的，我们成功的基础就是必须遵守这种客观规律。当某某某作为一种新的理念横空出世之际，摆在我们面前的就不仅仅是一种想法，一种创意，未来的市场前景给了我们巨大的空间和商机，好的理念，好的创意如果不付之于实施，不能真正地得到利益回报，那么再好的理念，再好的创意也只能是零，没有任何价值。只有当它通过我们的共同努力，通过科学的运作，让它最终受益于已，受益于民，并产生巨大的商业回报之时，它才真正是有价值的。因此，对于某某某而言，如何去运作，如何能实施和发展便成为了今后是否能成功的关键。

在当前，中国Internet中用户普遍具有文化程度高、收入高及肯投入时间和精力上网的特点。从行来角度分析是以计算机业、学生教育、企业及其它行业用户为主。从获取信息方面分析，用户对信息的获取在各方面都比较均衡。就网络本身来讲，速度慢、收费高、中文信息量不足是缺陷，网上仍以信息为主，服务市场尚处于空白，而网站对用户的吸引力取决于信息的更新，有特色，对学习工作有帮助及极具吸引力的服务，因此，当今后随着上网价格的不断下调，上网速度的不断提高，服务质量必将成为关键。此外，目前用户对网上广告的感觉一般。

经过上述分析后，某某某未来市场开发的美好蓝图便很自然地浮现在我们面前。

二、市场开发战略

市场策略

根据我们的市场调研表明：目前上网的用户主要是一些学历较高（中专、大专以上）和收入较高者，上网的主要目的是查询信息、收发电子邮件、下载软体、网上聊天、游戏娱乐、网上购物、使用IP电话和网上寻呼等，进一步抽样调查表明，大多数用户对新的网上服务项目表现出非常高的兴趣和强烈的使用欲望。 上述调查为我们的服务提供了很好的参考，以下是某某某服务所涉及的范围，共分搜索查询、虚拟社区（信息服务）和多元化广告信息服务三大部分进行具体描述：

（1）搜索查询

项 目

说 明

文字搜索

某某某独特的文字搜索功能，高效、智能化的

集成信息过滤，使信息搜索更人性化、个性化、实

用化。

编码搜索

采用国标码、企业代码及区位码等方式进行由文字检

索向数码检索的转换，此方式可大大提高检索的速度

和准确度。同时，编码检索将与商标图象搜索结合在

一起。

地图搜索

采用GIS系统模拟定位，配以360° 全景“虚拟现

实”，并提供相应的搜索信息。

商标图象搜索

在搜索中将按不同区域、不同行业划分，如：国家、

省、市、县设立标徽；各种企业标识等。

AAA站点搜索

根据所有站点的质量、访问数量等以年、月或周为周

期进行分级，结合政府的参与，依据不同的级别进行

链接，创造中国网络站点的等级浏览方式。

电子商务搜索

我们将按照商务的不同性质、不同种类进行查询。如：

在线证券交易、购物、订餐、订票、拍卖、易货交易

等。

（2）虚拟社区

项 目

说 明

生

活

区

网上求职

包括求职、招聘、人才评估、性格测试。

婚姻链接

我们将通过链接站点的方式，建立网上的婚姻介绍所

114交友中心

一对一充分的互动，个性E-mail的展示阵地

中国网络114

共链接全国有域名、电子邮件和无域名的各行各业单

位的电话号码和信息资料，用户可以根据各行业分类

或区域地图进行查询。

视/音频点播

与战略联盟联合建立首家114视/音频点播系统，包

括互动电视、互动电影、远程教育等。

商

务

区

无纸化办公

在企业内部建立联网，员工的考评、工资、医疗……

以及文件的传送等都通过网络进行。

在线证券交易

用户24小时之中都可在网上进行股票的买卖和相关

信息的查询与分析，或进行其他商业交易。

网络拍卖

分海外和中国区域各种物品的在线拍卖。拟与国外相

关机构合作建立中国首家在线拍卖交易系统。

易货交易

用户可在网上与其他用户进行物品的交换。拟与国外相关机构合作建立中国首家易货交易系统平台。

网上购物

各类商品购买的指南，包括商品种类、样品展示、购

买地点和商品价格等信息。以此带动货比百家的消费

意识，为发展注册客户和未来的网上购物打下良好的

市场网络信用基础。

教

育

区

远程教育

包括儿童教育、成人教育、MBA课程、职业指导、

教学培训等，以此改变中国人的传统教育模式。

翻译中心

(以此模式可延伸许多项目)

即由中心召集北京的翻译专家，通过某某某以

电子邮件的方式满足用户的翻译要求。

移民、留学、

就业咨询

完全的个性E-mail交流

媒

体

区

第四新闻媒体

我们将创办8个黄金品牌的网络报纸和杂志。

定制新闻回放

用户可以根据所需在某某某上按时间和类型进

行新闻的定制，以电子邮件的方式进行文件的传输。

科

技

区

IT世界

汇集所有IT行业的各方面信息

114器官库

国内首家网上器官库，用于世界范围内的医疗工作。

114在线图书馆

从中可以查阅包括天文、物理、化学、航空航天、农

业、自然、能源、生命等各方面的信息。

政

治

区

焦点新闻

外交与国策

军事

政治人物

政府

统计

法律法规

使领馆

论坛和信访

体

育

区

焦点赛事

个人主页

焦点论坛

参考资料

即时新闻

专卖店

体育教学

网上直播

其

它

软件下载

酷站链接

收藏

旅游

休闲娱乐

备注

以上栏目和内容是某某某专有的和极具特点的，而一般搜索引擎所拥

有的内容某某某也包括，并会做进一步的延伸，在此将不再做详细阐

述。

(3)多元化广告信息服务

方 式

说 明

搜寻间隙广告闪现

在搜寻间隙自动弹出广告，搜寻完毕广告自动消失。

广告以三维动画、实景声音的形式出现。

嵌入式广告

参与某某某的模拟无纸化办公，获得嵌入广告的电脑笔记本

广告置换

在限定的最短时间以上，点击广告进行客户注册并发回电子邮件，即可置换一定的上网时间。

查询点击广告一体化

查询与广告循环闪现，点击后即可进入查询具体内容，广告也同时获得了点击率。

此外，我们还将设立中、英文两个版本。

三、市场开发计划

1、基础建设阶段（三个月）

该阶段是某某某的启动阶段，主要工作是完成基本信息搜集，建立信息源，初步建立起各种数据库，网站正式开通，开始提供免费信息搜寻和咨询服务，进行重点市场的培养，同时开展企业形象和产品品牌的市场宣传。本阶段的关键在于网站能够顺利开通；本阶段的主要需求及投资分析如下：

⑴ 技术需求、人员配备及工资计划（略）

（2） 资金需求

固定资产投资 单位：万元

支出 项目

用 途

数量价格及计算方式

金 额

服务器

用于大型数据库的存储

1台×80万元/台

1台×50万元/台

130.00

PC机

工作站

用于软件开发、网页制作、

平面设计、文字录入等

10台×1.5万元/台

5台×1.8万元/台

1台×12万元/台

36.00

服务器托管

ICP连接Internet的方式

1台x20万元/月x3个月

60.00

数据库软件

用于支持大量数据分类汇

总的平台软件

30.00

办公家具

按人员配备计划，需配备

相应的办公家具

（桌椅）20套×550元/套

（会议桌）1套×3000元/套

（资料柜）10个×500元/个

1.90

安装电话

需申请直拨电话

5部×1200元/每部

0.60

总 计

258.50

行 政 费 用 单位：万元

支出项目

用 途

数量价格及计算方式

金 额

办公租房

需280平方，按惯例压一付三

280×3.5/天×30天×4个月

11.76

电话费

5部×500元/月×3个月

0.75

办公费

公司日常开支

1万元/月×3个月

3.00

法律顾问费

支付给法律顾问机构

3万元/年

3.00

培训费

长期稳定的发展需对员工培训

1.00

广告宣传

企业形象和产品品牌的宣传

10.00

人员工资

见人员工资计划

12.00

午餐费

20人(包括加班)

20人×10元/天×30天×3个月

1.80

固定资产折旧

按五年期折旧

258.50万元/5年×3个月

12.92

总 计

56.23

基础建设阶段投资需求总额:314.73万元

2、发展阶段（九个月）

该阶段主要的工作为：完善各种搜索功能，丰富信息并扩大信息源，建立起初具规模的各种数据库，增加各种信息服务项目和网络消费项目，将依次推出人才、企业、教育咨询系统、无纸化办公系统，提供远程教育及计算机、网络知识咨询、在线媒体、在线导购服务、针对某些行业的信息服务，并逐步扩展到人性化、智能化、系统化、个性化的信息服务、网络生活服务。在国内货币电子化发展起来、电子商务在中国开始普及时，全力建设网上的虚拟市场，推出电子商务。并继续开展企业形象和产品品牌的市场宣传，使某某某成为媒体与业界的热点，同时大力发展原始股东，吸引二期投资，在美国或香港的二板市场成功上市。本阶段的关键在于扩大并完善网站建设，增加各种信息服务项目和网络消费项目，树立企业、产品形象，吸引二期投资，最终在美国或香港的二板市场成功上市。

新增加的技术需求、人员配备及工资计划详见《某某某建设》

（2）资金需求

新增固定资产投资 单位：万元

支出项目

用 途

数量价格及计算公式

金 额

PC机

用于新增加的人员进行软件开发、网页制作、平面设计、文字录入等

3台×1.8万元/台

3台×1.5万元/台

9.90

服务器托管

ICP连接Internet的方式

1台x20万元/月x9个月

180.00

彩色网络打印机

用于公司内部日常文件、资料、数据的打印

打印机1台×0.5万元/台

打印服务器1台×0.3万元/台

0.80

办公家具

用于新增加的人员

(桌椅)14套×550元/套

0.77

办公车辆

用于外联业务需要

1辆×10.8万元

10.8

总 计

202.27

已投入固定资产总额:448.25万元

固定资产净值:368.09万元

行 政 费 用 单位：万元

支出项目

用 途

数量价格及计算方式

金 额

办公租房

按280平方，九个月计

280×3.5/天×30天×9个月

26.46

电话费

5部×500元/月×9个月

2.25

办公费

公司日常开支

1万元/月×9个月

9.00

汽车保险

按全险计算

1辆×2000元/年

0.20

汽油费

按100公里/天,约500元/月

1辆×500元/月×9个月

0.45

保养维修

含养路费,按200元/月

1辆×200元/月×9个月

0.18

培训费

长期稳定的发展需对员工培训

3.00

广告宣传

企业形象和产品品牌的宣传

30.00

人员工资

见人员工资计划

54.81

午餐费

34人

34人×10元/天×30天×9个月

5.40

固定资产折旧

按五年期折旧

448.25万元/5年×9个月

67.24

总 计

198.77

发展阶段投资需求合计:401.04万元

3．稳固发展阶段（一年）

在这一阶段里我们将借助“上市”所带来的雄厚资金、前期积累的丰富技术力量和巨大的客户群、以及良好的市场形象，使某某某成为中国最好的网络信息、咨询、生活服务提供商及网上营销站点。

(1) 新增加的技术需求、人员配备及工资计划详见《某某某建设》

（2）资金需求

新增固定资产投资 单位：万元

支出项目

用 途

数量价格及计算公式

金 额

服务器

业务量的增加,需保证系统正常运转

1台×120万元

2台×50万元

220.00

服务器托管

ICP连接Internet的方式

1台x20万元/月x12个月

240.00

苹果电脑

用于平面设计的专用设备

2台×3万元

6.00

激光打印机

提高工作效率

2台× 1.2万元

2.40

PC机

用于新增加的人员进行软件开发、网页制作、平面设计、文字录入等

3台×1.80万元/台

3台×1.50万元/台

6.00

办公家具

用于新增加的人员

(桌椅)15套×550元/套

0.83

办公车辆

用于外联业务需要

1辆×15万元

1辆×35万元

50.00

总 计

525.23

已投入固定资产总额:973.48万元

固定资产净值:380.69万元

行 政 费 用 单位：万元

支出项目

用 途

数量价格及计算方式

金 额

办公租房

按480平方，一年计

480×3.5/天×30天×1年

60.48

电话费

5部×800元/月×1年

4.80

办公费

公司日常开支

1.5万元/月×1年

18.00

汽车保险

按全险计算

1辆×2000元/年

0.20

法律顾问费

支付给法律顾问机构

3万元/年

3.00

汽油费

按100公里/天,约500元/月

1辆×500元/月×1年

0.60

保养维修

含养路费,按200元/月

1辆×200元/月×1年

0.24

培训费

长期稳定的发展需对员工培训

4.00

广告宣传

企业形象和产品品牌的宣传

360.00

人员工资

见人员工资计划

127.44

午餐费

49人

49人×10元/天×30天×1年

17.64

固定资产

折旧

按五年期折旧

973.48万元/5年×1年

194.70

总 计

791.10

稳固发展阶段投资需求合计:1316.33万元

\*某某某效 益 分 析

由于公司在整个市场发展过程中，不同阶段将采用不同的策略和手段以达到不同的目的，同时不同阶段的投入、产出比又是不一样的。因此，效益分析也将按照不同的阶段对投入、产出进行估算。

一、基础建设阶段（三个月）

此阶段因是项目的启动阶段,主要目的是保证网站能顺利开通,所以这一阶段主要以基础建设为主,而业务方面尚未展开。

投入产出一览表 单位：万元

主要营业收入

大奖赛收入 100．00

114上网卡使用费 80。00

行政费用

56.23

税费

不含所得税14.40

净收益

109．37

净资产

354.95

二、中期发展阶段（九个月）

此阶段是项目的发展阶段，关键在于扩大和完善网站建设并在此基础上开始逐步增加各种信息服务项目和网络消费项目，以此树立企业形象、吸引二期投资，最终达到在美国或香港的二板市场成功上市的目的。

投入产出一览表 单位：万元

营业收入

推行无纸化办公的广告收入 1000.00

置换上网时间的广告收入 1000.00

其他广告收入： 500.00

合 计: 2500.00

行政费用

198.77

税 费

不含所得税 200.00

净收益

2101.23

净资产

2469.32

三、稳固发展阶段（一年）

在此阶段中，本项目将进入成熟阶段，项目中的各种在线信息服务和网络消费服务将全面展开，业务量将巨增。因此，从这一阶段开始利润将迅速上升。

投入产出一览表 单位：万元

营业收入

各类广告收入： 3500.00

“数码城”相关收入： 800.00

“在线股票交易”相关收入： 600.00

前端软件销售收入： 100.00

网上订购代理收入： 200.00

合 计: 5200.00

经营费用

各种相关成本费用 300.00

行政费用

791.10

税 费

不含所得税 416.00

净收益

3692.90

净资产

4471.68

某某某投 资 分 析

任何企业投资活动的目标都是寻求未来的发展，投资机会决定投资环境的未来变化。如果企业投资到一个已经成熟的市场，或者说群雄争霸的市场，可以说，企业投资的风险相对小一些，但发展起来会有不少困难，尤其是想在市场上占有一席之地，会有不小的竞争。反过来说，企业如果投资到一个充满发展机会却又暂时没有头绪的市场，发展的机遇、盈利的机会相对较大，但风险也随之增大，即所谓风险是伴随着机会永远存在的。因此，企业所寻求的应该是寻找机会且又规避风险的投资。

对于某某某而言，正是基于该投资主体的特殊性，才使得投资者拥有了一个前所未有的投资环境&#0;&#0;网络。现如今，网络的发展已经明显由多体向单体的方式转化，这种趋势只能说明了网络必然会更进一步的走向商业化。由此而引发的竞争将会使网络产生划时代的变革。设想未来的网络，必将是充分的互动和虚拟化，而正是这种特性决定了竞争的空前激烈和单体的不断涌现。因此，今后网络上的竞争已不仅只是技术，更需要注重市场，随着单体的存在，最终落实于智慧。这正象我们始终崇尚的理念&#0;&#0;“网络还智慧于本源”。

二、对于投资者而言，投资者所关心的是如何才能规避投资所带来的风险。某某某是一个极具严密性的完整体系，他所体现的先进理念是互联网时代决无仅有的，从而也使投资风险降到了最低。因此，当我们按不同的阶段、不同的策略，逐渐推出战略重点时，我们很容易看出：当年投资，当年即可盈利，当年便可回收资金。这是目前国内所有ICP和ISP不可能达到的。

结 论

某某某的商务计划书在酝酿、构思和写作过程中，我们做了大量的市场调查，并咨询过众多计算机界业内人士和证券、资本运营专业人士，无论是从市场前景、项目本身、市场运作，还是从资本运营、投资回报等方面分析，某某某无疑是一个成长性良好、资本增值快、投资回报率高的项目：

市场前景：互联网（Internet）经济是今后产业经济增长最快的热点，这

已是无庸置疑的事实。

项目本身：某某某是第一个提供实景搜索的网络平台，它有许多全新的服务功能和超前的网络发展理念，这是现有同类ICP所不具有的。

市场运作：我们以“独特的市场策略”作为切入点，使市场诉求对象、用户基础

都有了实际的依托，变传统的“找用户”为“用户找

某某某”，这是我们运作市场的一个创举。

资本运营： 一旦上市成功，市值可达2--3亿元人民币。

投资回报：根据我们的财务分析，本项目可在一年后赢利。

在项目的实际运作上，某某某给了创业股东和上市投资原始股东的投资风险转移和利润的回报很好的契机：创业股东可通过原始股东投资的进入变现，而原始股东投资可通过某某某上市后变现；在投资回报上，项目收益是第一年2210万元，第二年3692万元；上市后股份的增值是数倍以上。

综上所述，某某某这一项目不但在市场理念、资本运营手段上具有超前性，而且具有很高的投资的回率。

这是一个充满机遇和挑战的时代，世界首富比尔·盖茨劝诫我们：一旦看准目标，马上就干，决不拖沓。不论何时，每个商人会遇到一些好机会，关键是机会来临时，必须当机立断。

作为一个聪明的投资者，面对某某某这样一个既有超前的理念，又有高额投资回报率的机会，您会做出怎样的抉择呢？

###公司

2005年六月