



2021

商业项目融资计划书



目录

Content

01

商业模式

02

产品运营

03

发展规划

04

资本融资



01

商业模式

项目背景

需求分析

面临的问题

行业前景

竞争对手分析

我们的优势

可行性分析

项目背景

电商软件服务商

为海量**拼多多**商家提供单个或复合电商业务场景中的IT系统工具服务

为海量**拼多多**商家提供电商业务场景中的内容优化、店铺经营或咨询类服务

为海量**拼多多**商家提供店铺经营各个环节个性化服务

拼多多以迅雷不及掩耳之势迅速发展至今，如今已有百万商家选择了拼多多，相继辐射出拼多多服务商第三方平台，简称“拼多多服务市场”。

需求分析

01 自动客服系统不能长期
稳定运行

02 软件整体运行程度，不
稳定、不流畅

03 产品的更新迭代周期

04 同类型软件功能不齐全、
不完善、不细分

创新

现实
需求

专业

05 分析竞品数据，不精确、
不细分

06 多功能模块拆分销售

07 API数据、资费较高

08 违规信息闭塞等问题

面临的问题

技术团队

01

02

拼多多数据接口

03

运营团队

资金缺口

04

面临的问题

行业前景

01

OPTION



收入不断提高

持续性被动收入，按客户使用模块，每月收益分成

02

OPTION



未来发展趋势

据2019年拼多多财报显示，截止到2019年底，拼多多平台年活跃商家数超过510万，按每家店铺月度最低消费12元，6千万月度市场

03

OPTION



政策不断扶持

拼多多为创作者提供开放平台及扶持政策

竞争对手分析

01 多多情报通

广州汇睿网络科技有限公司

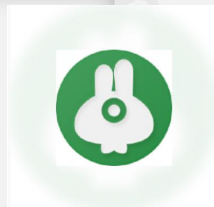
是一款大数据分析工具



03 掌柜卫士

上海月梦信息技术有限公司

掌柜卫士是一款店铺管理软件，帮助商家进行货源采购。



一键上货 快速上货

支持多线程快速上货、商品库存同步，商品价格同步、商品翻新、商品标题优化

02

微风上货助手

镇江市微枫计算机软件有限公司



是一款大数据分析工具

电霸-拼多多

深圳市美丽时代科技有限公司

04

我们的优势

专业团队

制作团队已经签约，国内知名企业承接制作开发

品质保障

签约拼多多，各个接口API对接，终身合作，运行程度更加流畅。

系统科学

操纵简单，易懂

06

01

我们的
优势

02

03

05

04

快捷共赢

打造方便、温馨、快捷的服务理念,实现共赢

知识产权

制作方提供著作权、知识版权

品质保障

采用全新框架建设及JAVA开发

可行性分析





03

产品运营




产品概述

产品形式

网络营销方案

利润结构



产品概述



产品名称

开发一款电脑端应用软件上线到拼多多商家后台服务市场中，商家可按照最低每月12元进行付费使用。

[More Details](#)

产品形式

01

手机端



02

网页端



03

PC端



网络营销手段

线上营销

QQ空间

本地社区论坛



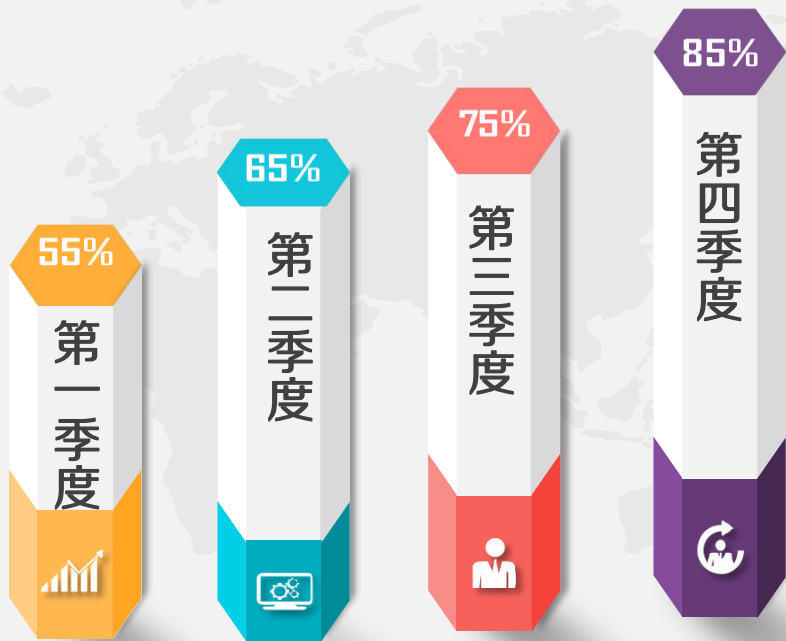
微博营销



微信公众号



利润结构



预计销售

按全年度消费用户达15万，平均消费144元，达到2160万交易额，按40%收益分成，收益预计达864万元

全年总额：

8,640,000

The background features a light gray world map. In the center-left, there is a large magenta circle with the number '04' in white. Below it, the text '发展规划' is written in black. To the right of the '04' circle is a smaller white circle containing a red running figure icon. On the right side, a vertical line with four black dots connects to a list of four items. At the bottom of the slide, there are several overlapping circles in magenta, orange, red, and blue.

04

发展规划

产品开发计划

市场开拓计划

首年发展计划

短期盈利计划

产品开发计划



构思决策

01



产品设计

02



试制生产

03



试销服务

04

市场开拓计划

市场细分化，循序渐进

将市场细分为5类，培训市场、服务市场、细分市场、高端市场、线下市场。

细分市场

通过优化产品试用周期，增加用户粘性
鼓励用户拉新



培训市场

与60家培训机构，建立产品销售渠道，前期使用价格策略，竞争对手。



服务市场

首要任务将产品推送到拼多多服务市场首页，吸引散户，同时打造属于自己的卖点IP



线下市场



高端市场

与400家品牌方达成合作

首年发展计划

季度计划

01

线上平台全面
铺开优化运营

02

市场占有率
达到60%

03

IP稳定在行业
前3

04

平台影响力达
第1

短期盈利计划

短期计划

集中精力对店面的宣传，突显核心内容，同时加强学习、完善各项管理制度，并耐心的准备下阶段各项资源，为接下来的工作预备有力的条件

虚心
学习

突显
核心
优势

完善
制度

资源
准备



05

资本融资

成本预算

资金缺口

资金用途

成本预算

75%

固定费用

办公场地、设备、
软件开发上线费用

01

12%

推广费用

主要包括地面广告
及移动广告宣传的
费用

02

10%

人力成本

人员工资、福利及
团队建设活动费用

03

3%

其他费用

不可预知的其他情
况开销

04

资金缺口



所需资金：

25 万

软件总投资为 70 万元，现须资金缺口25万元



股权占有：

40 %

总股出让40%股份

资金用途

01

应用开发

02

数据对接

03

办公场地

04

办公设备

05

人力资源

06

服务器

07

应用推广

08

渠道维护



资金主要用途

资金主要用到应用开发和人力成本两大用途，8项具体用途。

结语

燃烧
激情

团结
拼搏

发展创新

共创
未来

保持
初心

项目的前景是美好的，合适的营销和强大的技术团队不会让投资者失望。竞争和挑战是每个组织在成长的过程中都会遇到的，它不仅是我们企业前进过程中的坎坷，也是我们不断完善自我的一种的动力和一个方向。因此，我们会以积极的态度来面对每一个挑战。希望能得到大家的支持，谢谢！



谢

谢

聆

听

汇报人：刘宣 微信号：jbk888989
