



商业计划书

慧翼网络科技

Business Plan for Entrepreneurship Financing





慧翼网络科技

企业数字化转型整体解决方案服务商

- 为企业管理赋能，重塑数字资产价值
- 为企业转型赋能，降本增效创收增值
- 为品牌营销赋能，聚合流量管运协同

1

市场概况

2

公司及项目

3

产品介绍

4

战略规划

5

融资计划



01. 市场概况

- 项目背景
- 市场机会

●●● 项目背景

后疫情时代，经济发展陷入了极其困难的境地，不少企业陷入了**生存困境和增长困境**。

同时，产业互联网、5G、人工智能、区块链等新兴技术的广泛应用也正在重塑传统的产业结构，重塑传统的商业模式。面对这些技术带来的极大冲击，传统的发展模式已经难以为继，企业战略转型与组织变革刻不容缓。企业正在面临**持续增长与战略转型的双重压力**。



企业困境

●●● 市场机会



在数字革命的冲击下，许多企业都需要重新找到发展的方向，并在此基础上重塑组织模式和激励模式，否则，就无法在物联网时代获得竞争优势。没有成功的企业，只有时代的企业。同样，没有成功的管理模式，只有时代的管理模式。所有的管理模式，都有它的时代性。

越来越多的企业领导者意识到，当下正处在管理的大变局时代，我们需要新的战略思维重新审视企业的发展战略和运营模式。



数字化管理



全域营销



聚合流量



品牌赋能



多元创收

企业需要进入一个数字化、智能化、平台化和生态化的管理新时代！



02. 公司及项目

- 公司介绍
- 团队介绍
- 组织架构
- 项目介绍

●●● 公司介绍

慧翼网络科技，始创于2021年，总部青岛，注册资金1000万，是为企业（商家）提供数字化转型整体解决方案的服务商。构建了“全渠道用户数据整合+全域矩阵营销+多元化创收”的商业生态系统，打通企业与消费者的链接通路，帮助企业实现多端拓客引流、订单管理、数字化营销和流量创收，助力企业降本增效创收，轻松实现数字化转型。



1000万注册资本



6年人工智能领域



8项软件著作权



16余年管理经验



200+合作品牌

●●● 创始团队



企业创始人
庄东海

慧翼网络科技创始人
数字化倡导者
中公教育上市公司高管
通达未来科技CEO



战略规划联合创始人
李鑫

法学专业，具有企业培训师和基金从业资格。20年+市场营销与企管、企投融资等经验。电气电力、石油新能源光伏、建材行业从业经验，涉猎营销、战略、商业咨询及创投引进，对母基金、产业基金、创投基金有独到运作方式。



执行CEO
张雷

十五年互联网+企业管理经验，熟悉各种战术层面的技巧和方法。拥有多个项目的 0-1 起盘经验，擅长商业布局、战略路径执行。百人以内的 0-1 团队建设和管理经验，快速建立 SOP，构建组织支撑体系。



技术联合创始人
姜晓东

中国海洋大学，计算机应用专业毕业。具有三十年以上软件研发经验，二十年以上软件团队管理经验，擅长架构设计和系统规划。曾就职于海信，担任技术总监。熟练多种编程语言、操作系统，嵌入式系统，数据库系统和应用软件。在 ERP GIS 云应用、物联网、电商平台等领域有丰富经验。

●●● 创始团队



**运营联合创始人
徐孟**

任职中公教育10余年，有丰富的企业管理运营经验。具备优秀的营销策划能力和用户运营能力。擅长客户管理和运营，服务方案定制。对主持组建地方分公司，提升团队业绩增长有成熟的实战经验。



**市场联合创始人
赵庆国**

10余年市场服务运营经验，先后在滴滴、腾讯等互联网公司负责市场拓展。具备从0到1，从1到N的视野和开拓能力。擅长线上线下市场拓展打法，能够快速抓住业务核心，全局视角布局业务框架，找准切入点破局，拓展市场渠道。



**品牌联合创始人
李珊珊**

从事互联网行业十余年。先后在途家网、猩便利担任区域市场总监，擅长市场的方向把控和规范指导，包括品牌、媒介、创意、活动等各方面。擅长产品营销、危机管理、事件营销、社会化媒体传播等。



**产品联合创始人
姜君**

澳洲昆士兰大学交互设计专业硕士研究生，人机交互装“Ting” & “Branched Out”设计与研发的主要负责人。曾任职S.A.C Advisory，海信集团，担任产品经理、技术总监职务，参与过0-1的产品开发，擅长人工智能技术应用。

●●● 项目介绍

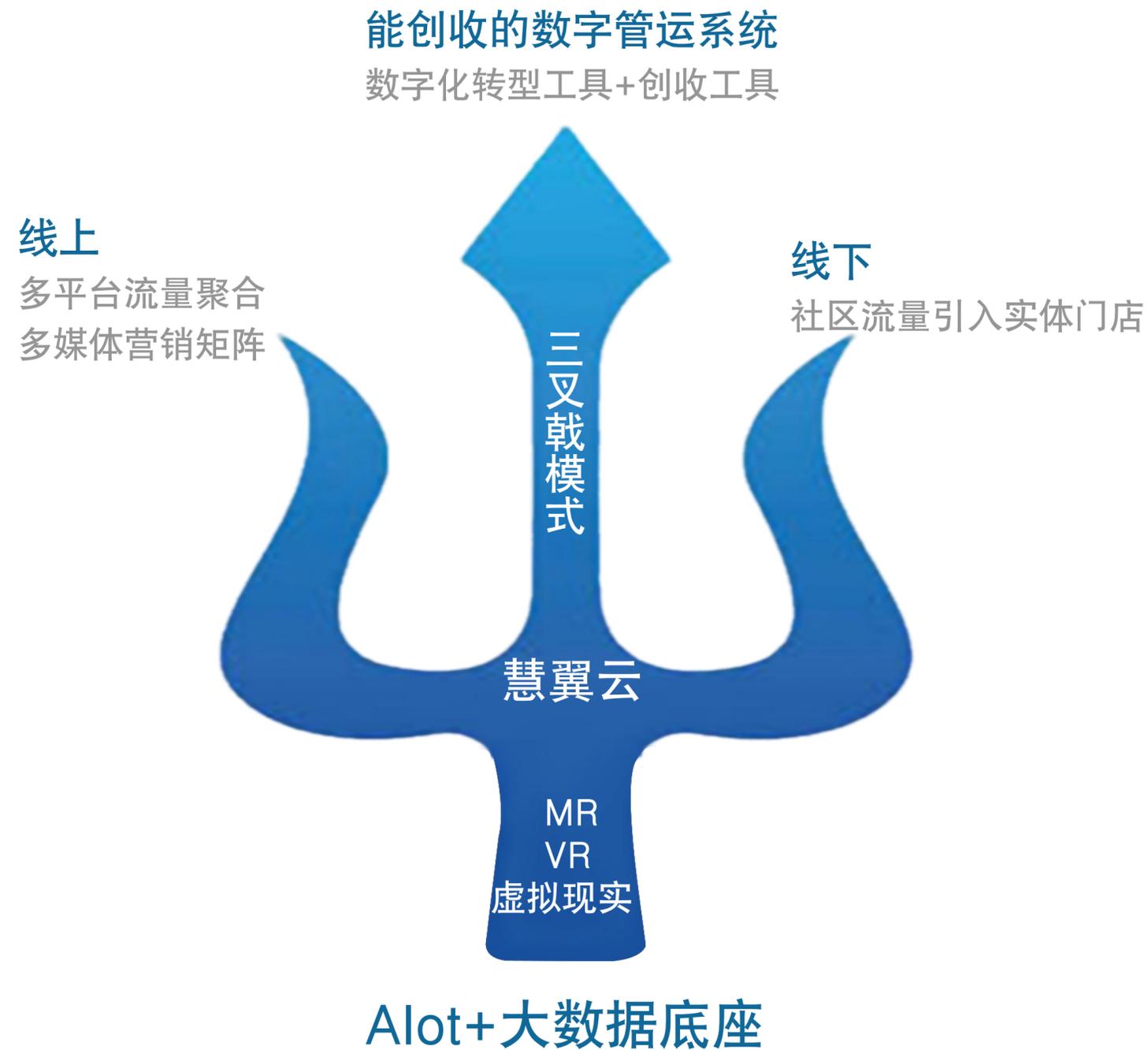
为解决企业管理运营的核心痛点，**慧翼网络科技**基于6年多AI+IoT和大数据、云计算、物联网等人工智能的研发实力，打造了**慧翼云**企业数字化协同管理系统，让企业经营数据实时化、可视化、流程化。并以**慧出圈**、**慧支付**、**慧投放**、**慧生活**、**慧友趣**、**慧友团**等独立产品为市场触角，服务各行业各领域企业客户，从而构建多边共赢的自循环经济生态。





03. 产品介绍

●●● 产品概述



企业数字化管运

以可视化的数字管理工具和营销接口，为实体门店提供从管理到营销的数字化转型工具

新媒体管运

多平台链接用户，聚合流量。跨行业、跨场景、跨资源，撮合用户交易。

实体经济赋能

激活线下社区流量，为社区赋能，引入实体店进行消费。

MR/VR/虚拟现实

多场景、多业态消除数字和实体之间的界限，打造“虚实共生”的数字消费新市场。

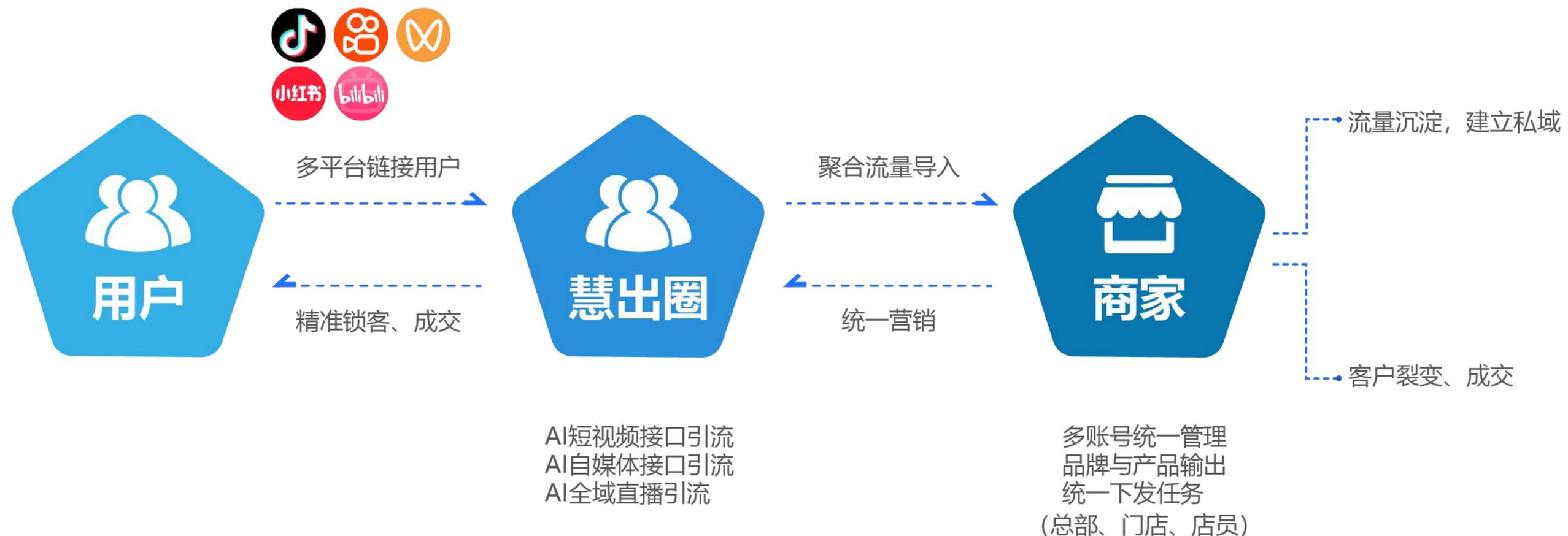
●●● 产品介绍——慧出圈

慧出圈帮助企业多平台链接用户，实现聚合流量统一管理。慧出圈打通不同的圈层客群，让品牌进入大众视野，形成品牌流量池。通过矩阵营销触达消费者，高效撮合交易，为企业激活更多销售力，助力品牌出圈，实现超级盈利闭环。

慧出圈以“数字化管理系统+品牌营销全案”的产品形式为企业服务，助力企业形成品牌超级云连锁，实现多家门店统一管理，降低企业扩张成本。

不出圈就出局
流量是一切生意本质

服务对象：
企业（品牌、连锁，多行业）
产品亮点：
聚合流量、整合营销、降本增效



●●● 产品介绍——慧支付

慧支付专注“互联网+支付”，打造以支付为入口，以互联网生态运营为核心的本地生活新零售解决方案。通过线下门店收单环节，无感操作支付锁定会员，打通各实体门店和慧支付小程序、商城的会员通路，构建全域会员体系。再运用大数据、AI智能，借助会员营销、智能储值、私域广告流量等运营方式，增强用户活跃度和品牌黏性。让商家通过发掘使用本身客户资源，实现“锁客、转客、获客”多路径资源变现，真正构建管运销协同化，实现一家店做成N家店的生意！

一个能赚钱的收款码

服务对象：
实体门店（多行业、C端支付）
产品亮点：
聚合支付、客户资源共享、增加营收



商家：绑定终身会员、异业联盟增收、全平台流量互通共享、平台奖励

会员：会员体系完善、购物便捷实惠、平台奖励



每一笔支付的结束

都是一笔新流量的开始

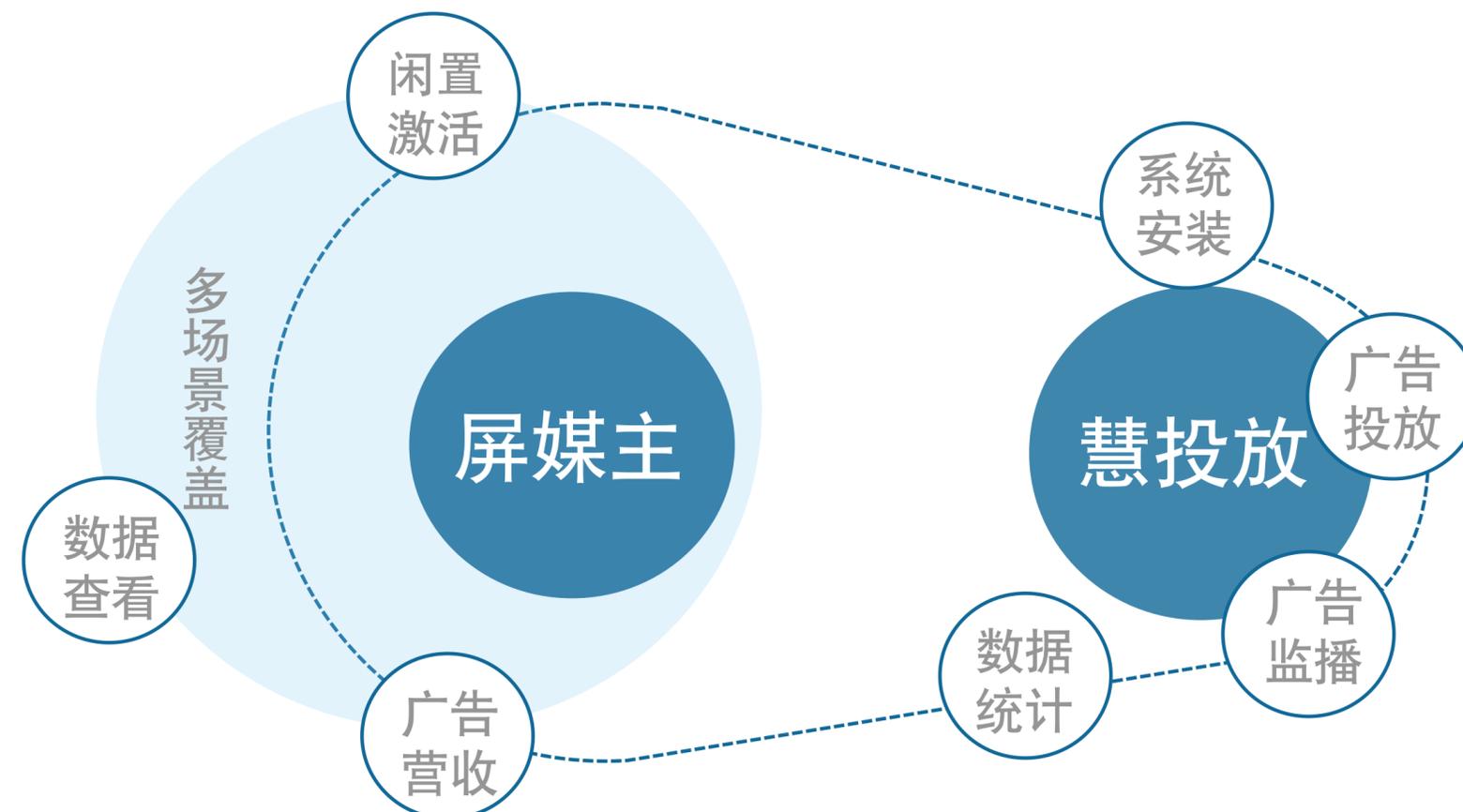
●●● 产品介绍——慧投放

慧投放是通过互联网、物联网技术连接线下电子屏、广告主、广告受众的全场景物联网广告智能投放平台。慧投放整合线下实体门店电子屏，覆盖餐饮购物、交通出行、商务办公、社区住宅等生活场景，为广告主提供精准高效的线下广告投放服务，同时让实体商店**变现闲置电子屏流量资源**。

慧投放致力于**推动线下广告数字化进程**，打造连接整合、数据沉淀、互动智能的线下广告行业发展生态。

多场景覆盖
精准化定向
灵活化执行
可视化投放

服务对象：
媒屏主（实体门店）+广告主（企业、商户、个人）
产品亮点：
激活闲置资产、增加门店营收



●●● 产品介绍——慧+X

基于慧翼云企业数字化协同管理系统
为更好的服务企业，满足企业需求
衍生更多独立产品



慧翼服务企业涉及餐饮、教育、地产、物业、本地生活、供应链、社区团购等诸多领域。为做好企业与消费者之间的桥梁，逐步形成慧翼产品矩阵，继而实现多边共赢的“自循环”社区经济生态平台。



04. 战略规划

- 市场策略
- 战略目标
- 业绩目标
- 近期计划

●●● 市场策略

1+3+N的共建共享市场策略

1——1个企业数字化管理系统（慧翼云）

3——3个共建共享主体（城市合伙人+商家联盟+商学院）

N——N种企业数字化转型方式

渠道策略

城市代理
异业合作
商学院



推广策略

新媒体矩阵
广告媒介
全员推广



营销策略

口碑营销
让利营销
共享营销

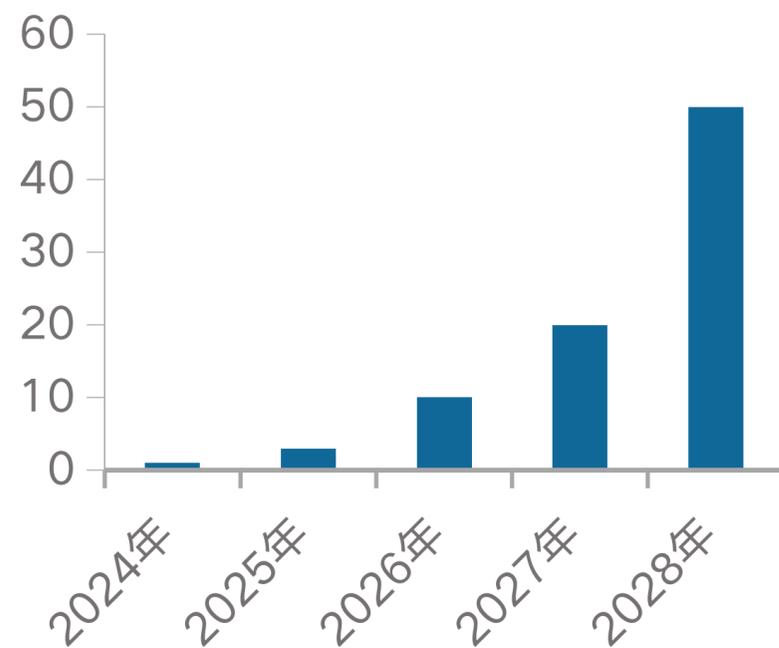


●●● 发展目标



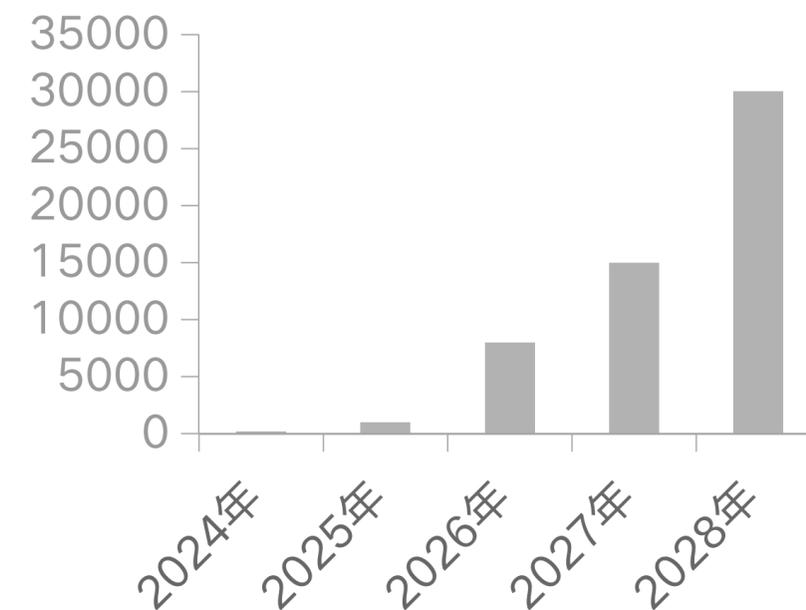
●●● 业绩目标

5年计划



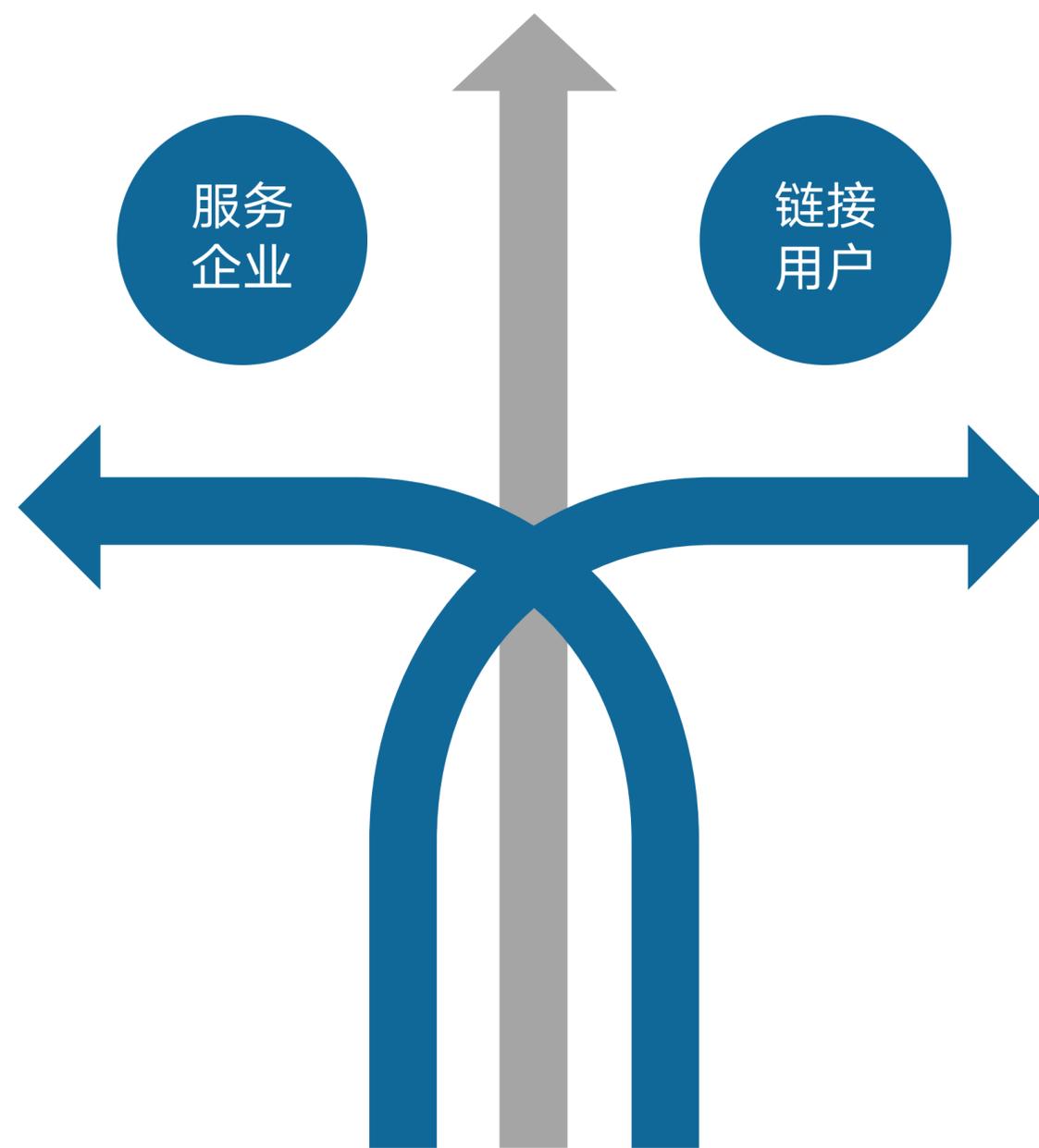
(单位: 万家)

服务企业: 50万家



(单位: 万人)

链接用户: 3亿人



●●● 近期合作计划

浪潮集团

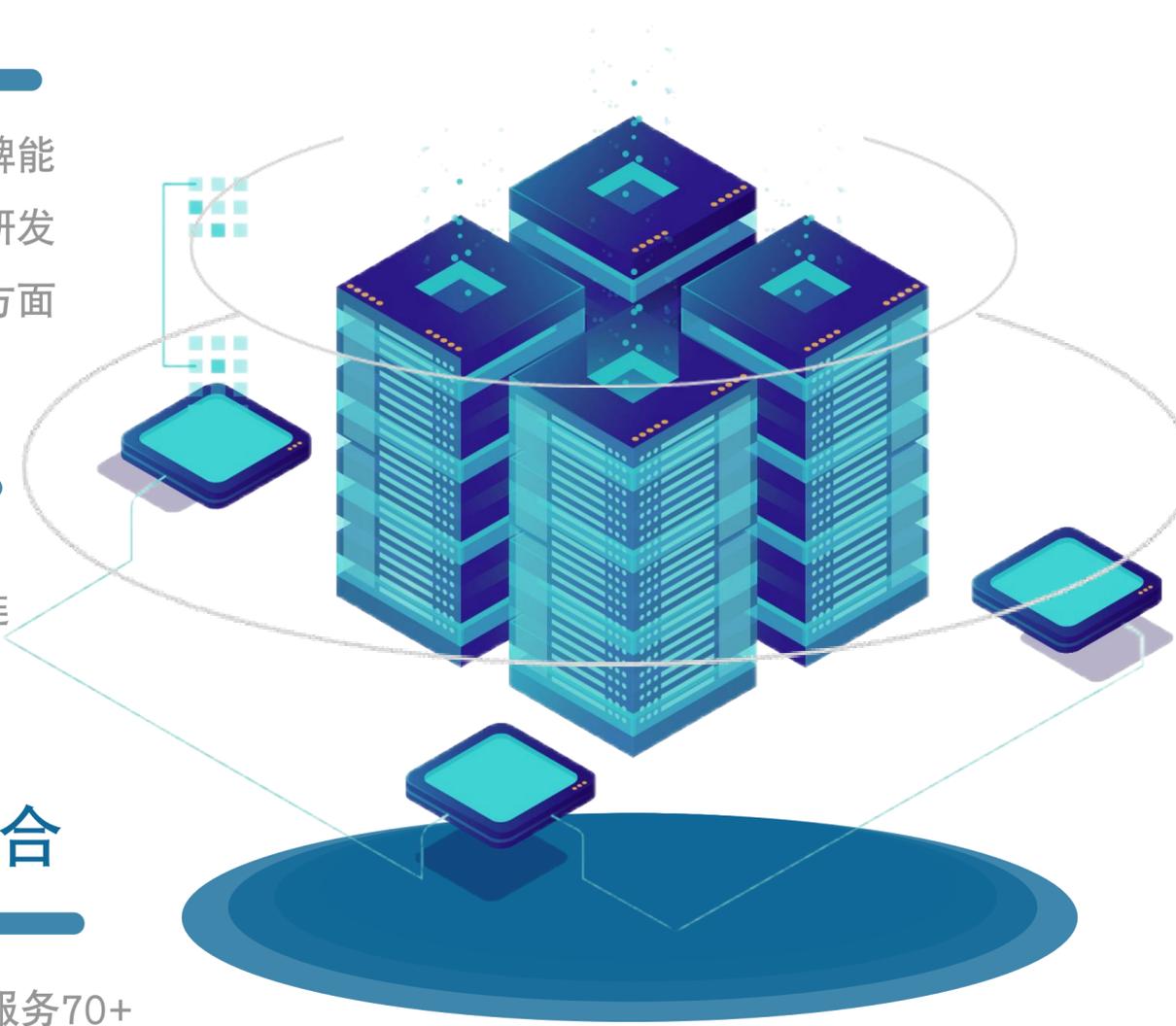
慧翼与浪潮拟达成战略合作关系，发挥各自在品牌能力、市场覆盖、渠道体系建设、产品制造和软件研发优势，在人工智能、大数据、大模型、服务器等方面展开全面合作。

逸马教育

逸马教育是集研究、教育、咨询、培训、投资于一体的连锁产业服务平台，服务了420万家连锁门店，6万家连锁会员，近3万家企业。慧翼发挥渠道体系建设和软件研发优势，与逸马教育拟达成战略合作关系，为其服务企业做产品赋能创新与升级。

合众合

合众合是一家专注餐饮的全案咨询公司，累计服务70+餐饮行业不同品类头部品牌，1000+国内优秀餐饮连锁品牌门店。慧翼对接合众合，可直接打通旗下服务门店。



李沧区政府

慧翼与李沧区政府拟打造“智慧街区”试点，以慧支付为合作切入口，以李沧核心商圈为实施落地点，构建“政府+商户”融合共管新格局。有效整合监管资源，提高监管效能现代化水平，促进营商环境良性发展。

智慧社区服务商

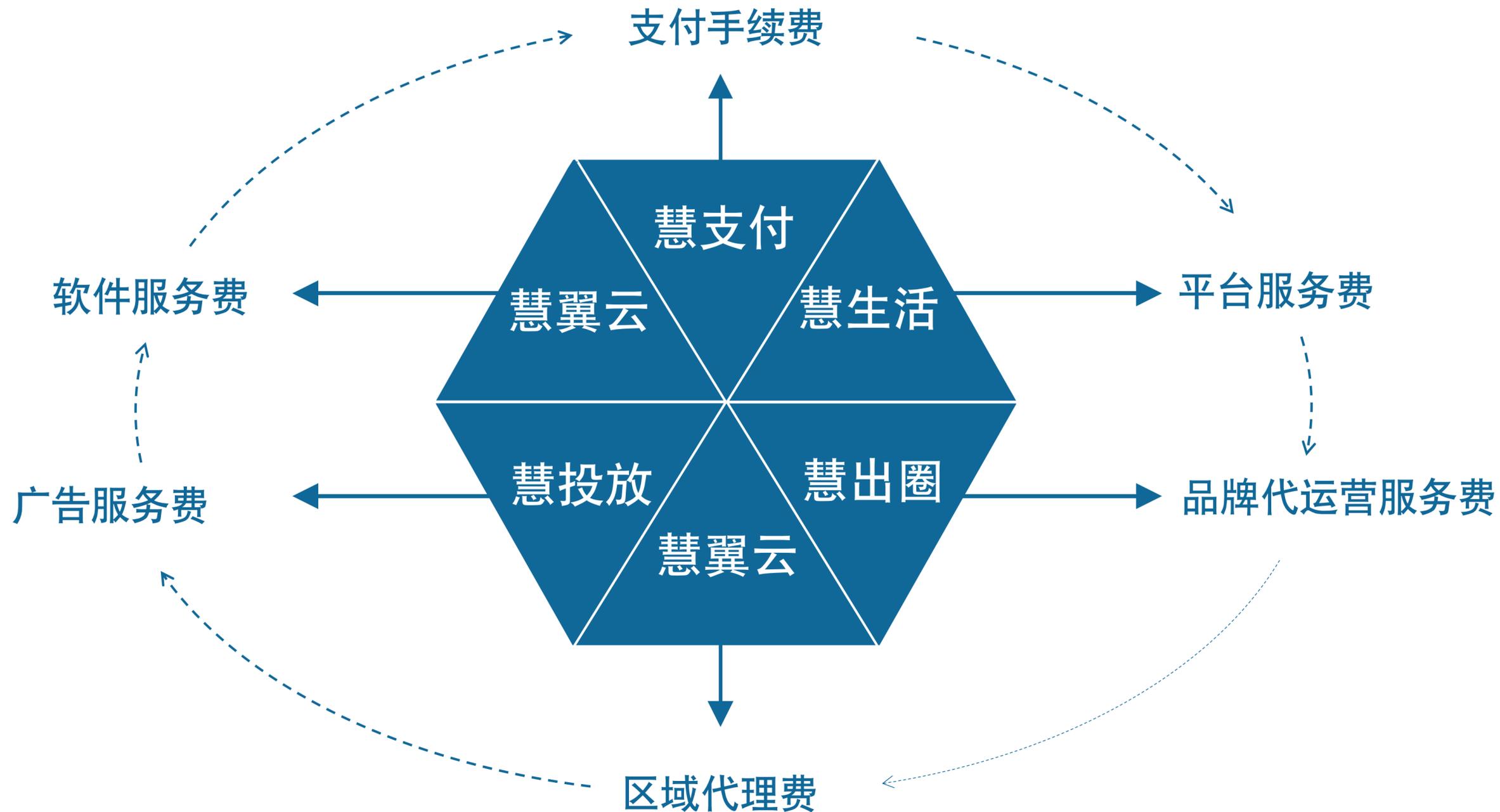
慧翼还正在与青岛连锁行业协会、青岛商会、青岛猪大白餐饮品牌服务公司、青岛李沧区传媒机构等多家品牌机构进行签约。其中青岛本土一家智慧社区服务商达成合作后，可直接整合4000家社区商户。



05. 融资计划

- 营收构成
- 营收规划
- 融资计划
- 资金分配

●●● 营收构成



价格参考（部分）：

1、软件服务费：980元-8400元（年/企业）

2、区域代理费：2w-150w

3、支付手续费：3.5%。

3、平台服务费：1%

●●● 盈利预测

慧翼云入驻：10000家
注册用户：1000万
交易量：24亿-60亿
平台服务费：2400万-6000万
系统使用费：980万-8400万
区域代理费：40万-1500万
广告服务费：1000万-4000万

慧翼云入驻：30000家
注册用户：3000万
交易量：72亿-180亿
平台服务费：7200万-1.8亿
系统使用费：3000万-2.52亿
区域代理费：80万-3000万
广告服务费：3000万-1.2亿

慧翼云入驻：100000家
注册用户：1亿
交易量：240亿-600亿
平台服务费：2.4亿-6亿
系统使用费：9800万-8.4亿
区域代理费：160万-6000万
广告服务费：1亿-4亿



2024年



2025年



2026年

备注：前期为拓展市场占有率，收益率会根据具体情况微调

●●● 融资规划



出让股权例 **10%**

¥ 1000万 机构投资

上市规划（退出机制）

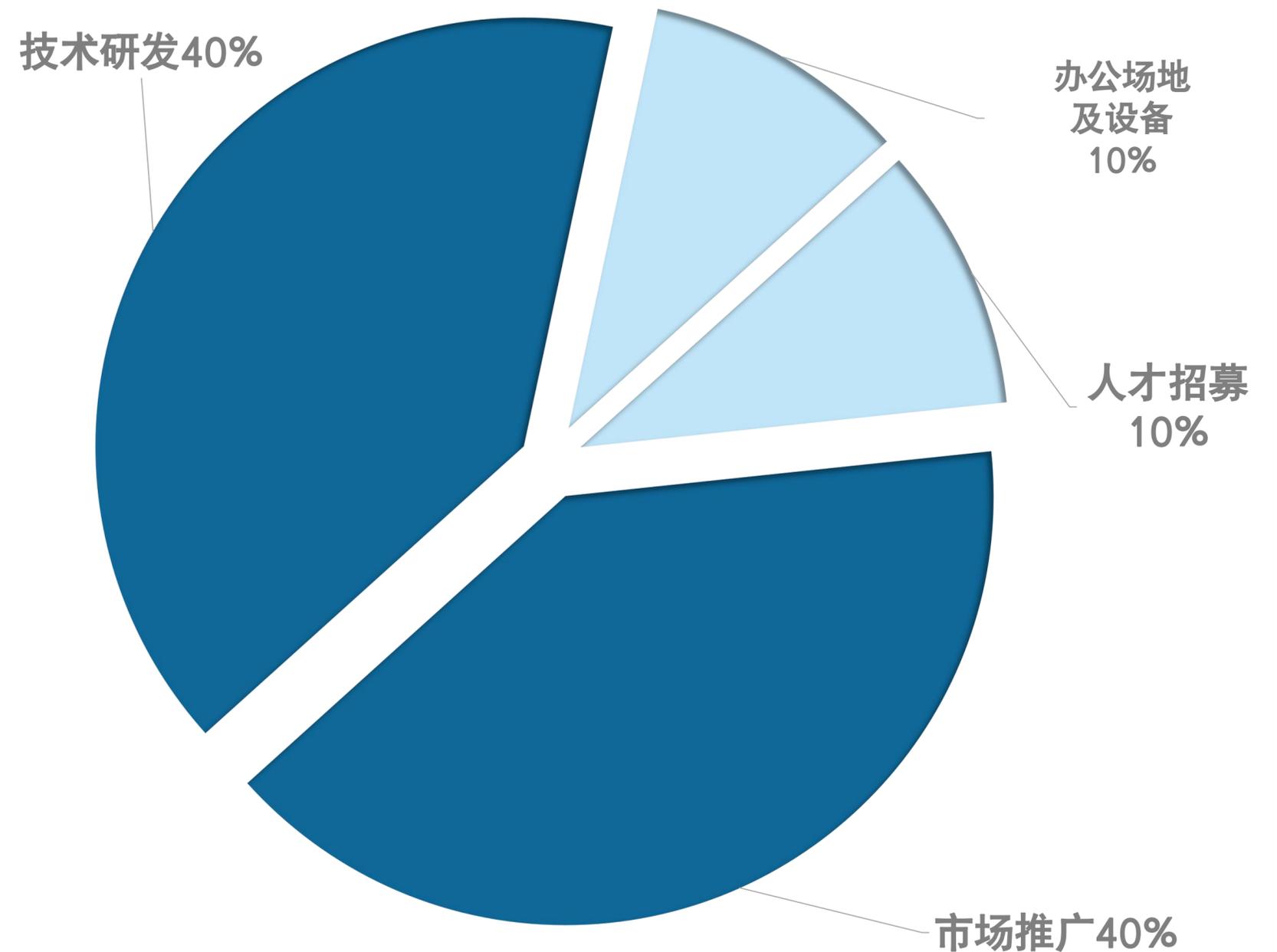
预计5年内完成IPO 上市（北交所、科创板、港交所）

IPO退出：2028年IPO退出（上市退出，投资人实现高额收益）

回购退出：若2028年未能成功上市，则由公司或实控人回购退出

●●● 资金分配

融资所得资金将按右侧图表所示进行合理分配：其中技术研发占40%，市场推广占40%，人力成本10%，办公场地及设备占10%。





感谢您的观看

