

**上海XX信息科技有限公司**

**商业计划书**

# 目录

企业基本情况

现有产品方案

产品市场情况

创业商业模式

# 企业基本情况

- XX信息作为一家双软企业和高新技术企业，致力开发领先的网络安全产品，拥有多项网络安全领域知识产权，包括9项专利技术和12项软件著作权，具有可持续研发能力。
- 我们基于用户需求，结合4G/LTE，云数据中心网络特点，专门设计了基于MIPS多核芯片网络安全产品，开发了新一代应用协议识别及深度内容检测引擎，可为网络设备提供商、系统集成商（SI）、电信运营商及公安、教育等行业用户提供深度定制的各种网络安全产品与解决方案。
- 主要产品包括新一代智能网络加速卡、高性能安全审计、智能流控等。

# 企业团队介绍

总经理：谢林

淮海商学院，计算机，本科。5年项目管理经验，5年企业运营经验，擅长运营管理、资本运作等

技术总监：谢卫

曾就职于思科，诺基亚等国际知名公司，精通MIPS多核架构，主导公司产品的架构设计，负责网络安全产品的研发工作。

销售总监：蔡斌

西安外事学院，硕士。10年营销管理经验，擅长团队建设、品牌运营。

财务总监：王中华

浙江财经学院会计专业，管理学，本科。13年的会计工作经验，擅长财务分析，风险控制等

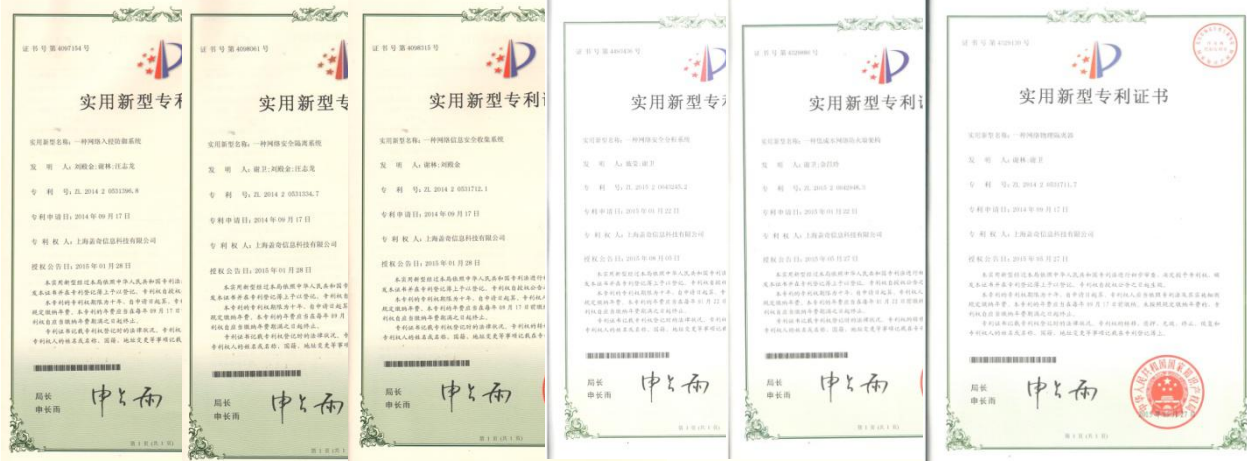
# 知识产权

12项著作权，

9项专利，还有多项

知识产权在申请中，

具有持续研发能力



# 目录

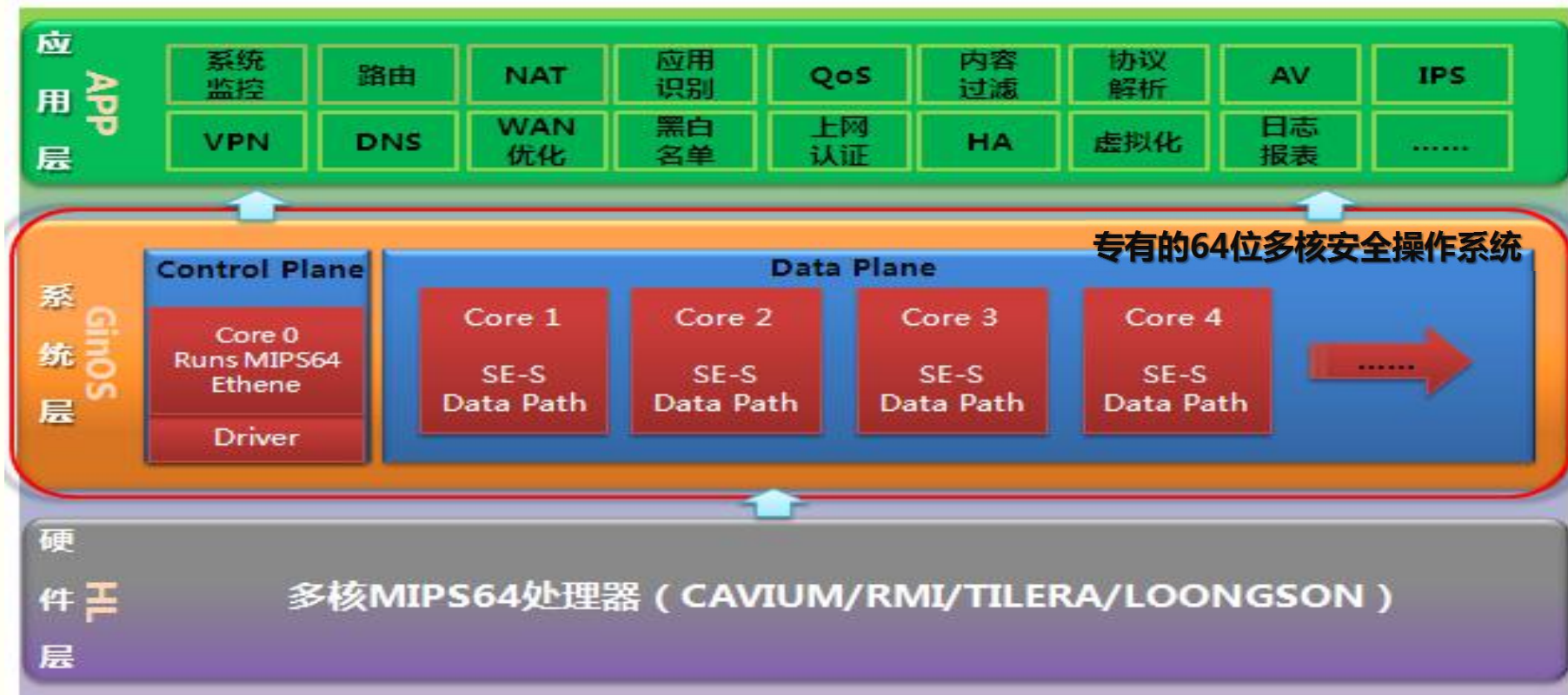
创业发展情况

现有产品方案

产品市场情况

创业商业模式

# 产品技术架构



# 产品创新性

## 硬件架构创新

- 采用了高性能的Cavium Octeon MIPS64多核硬件平台

## 操作系统软件平台创新

- 专门设计了基于Cavium SE的DataPlane操作系统，转发性能为linux的10倍以上
- 一套针对多核平台网络协议栈，各功能灵活组合，动态分配资源，支持虚拟化及SDN

## 应用协议处理最优判定算法创新

- 一个高性能最优的协议判定树算法，并充分利用了HFA硬件引擎

## 高扩展性

- 采用线卡方式，有很强的灵活性和扩展性，并可以实现单卡100G性能

## 低碳环保

- 采用多核SoC架构的智能网络加速卡，其能耗仅相当于同等档次的X86产品的1/10。是真正的绿色平台



# 项目产品SWOT分析

## Netronome :

- a) 强项：产品在国际市场有一定的知名度，产品销售主要捆绑x86架构为主的服务器与网安厂商。
- b) 弱项：国外网络应用环境相对国内要简单很多，因此产品功能比较单一。
- c) 机会：提供更丰富的业务功能。
- d) 威胁：新进入者及x86架构服务器与网安厂商自研加速卡产品。

## 中兴塞克 & 中科曙光：

- a) 强项：具备品牌优势，并且具有全球化的市场优势。
- b) 弱项：均为搭配主营产品一起销售，为主营产品增值部件，不能满足客户深度化定制需求。
- c) 机会：网安市场需求强劲，可丰富业务功能，利用品牌优势获得网安厂商认可。
- d) 威胁：新进入者及x86架构服务器与网安厂商自研加速卡产品。

## 我们的策略：

深耕公安行业、布局部队行业，开拓运营商行业

# 产品线布局

| 序号 | 产品     | 主要功能                                     | 市场定位 |
|----|--------|------------------------------------------|------|
| 1  | 上网行为管理 | 内容过滤、流量控制、用户认证、安全防护、日志与报表分析              | OEM  |
| 2  | 安全审计   | 网络审计、流量审计、行为审计、日志与报表分析                   | OEM  |
| 3  | 流量控制   | 用户认证、应用识别、带宽管理、QoS, 日志与报表分析              | OEM  |
| 4  | 智能网卡   | 负载均衡、ACL过滤、DPI、固网/3G/LTE网络协议解析、报文统计、收发包等 | 定制化  |

# 目录

创业发展情况

现有产品方案

产品市场情况

创业商业模式

# 产品市场容量

- 根据Gartner 统计，2013 年全球的信息安全市场规模约672 亿美元，年均复合增长率约10%，预计2016 年全球信息安全的市场规模将达到895 亿美元。
- 从信息安全市场的增值趋势可侧面反映出项目产品具备非常好的发展前景和背景。

# 项目产品市场定位

## 核心目标市场

- **特种市场**：2014年市场容量约150亿。通过客户需求深度定制，执行差异化市场竞争策略
- 公安：烽火、锐安、三汇已量采，下一步展开多方面战略合作，并计划成为太极与十所的供应商
- 部队：军队某部多个局已量采

## 战略目标市场

- **IDC市场**：2014年市场容量约50亿。随着LTE建设、扩容，预计未来几年安全产品增长速度将 > 20%
- 与腾讯、阿里在云盾项目上达成初步合作意向
- 与浩瀚深度已达成单个项目500万合作意向（不少于20个项目）

## 广泛目标市场

- **企业市场**：2014年市场容量约300亿。随着应用逐步铺开，预计未来3年市场规模将以稳定的速度增长，到2016年预计达到500亿元人民币
- 已与以网络安全为核心业务的上市公司（蓝盾股份等）达成流控与高性能网络审计OEM合作

# 营销策略

## 推广计划

2015年完成目标细分市场布局  
2016-2019年全面推广。

参加**上海创业大赛**，进入决赛，提高品牌知名度。

## 品牌策略

与**北京锐安、杭州三汇、南京烽火、上海格尔**等达成OEM/合作

充分利用合作伙伴品牌在重点目标细分市场地位，提高产品的知名度

## 定价策略

针对不同客户采用不同定价方案

通过买赠方式，提高成交概率，依然保持较高成交单价

## 渠道策略

积极向最终客户直销，通过总部公关争取获得政策支持

寻找强势的合作代理或集成商

## 促销策略

组织用户和潜在用户参加产品方案技术沙龙，培养潜在用户和已有用户黏度。

积极参加业界展会、与软件测评机构、网络安全组织进行合作，充分利用政府政策。

# 财务实施计划

| 年度/ 内容 | 团队自筹 | 融资    | 财政补贴 | 销售收入  |
|--------|------|-------|------|-------|
| 2015   | 240万 | /     | 24万  | 2000万 |
| 2016   | /    | 1500万 | /    | 3500万 |
| 2017   | /    | /     | 100万 | 5000万 |

## 测算依据

- 2015年团队自筹240万元，用于团队建设，市场拓展，产品研发。
- 2016年进行A轮融资1500万，招募优秀的人才。
- 申请政府部门各项扶持资金，增加企业资金流入。

# 目录

创业发展情况

现有产品方案

产品市场情况

创业商业模式



# 商业模式

## 利用其他行业成功的商业模式及核心客户资源

- 与国内公安行业有监控资质的**烽火、锐安**（90%的市场份额）已达成量采协议，**太极**在测试中（此行业有资质的企业仅三家）。
- 产品已成功应用于 > 1Tbs 流量的核心网络节点，累计达成 > 5000万的业务订单。

## 融合多个核心创新的安全技术

- 集成多个核心安全功能（独创的NPU分布式技术、防火墙虚拟化等），结合大数据、云计算趋势，大幅度降低用户安全产品TCO。
- 可实现按需进行安全功能的交付，弹性部署，全面提升IT投资回报率。

## 寻求更广阔的市场空间

- 针对运营商IDC市场的业务软件v1.0已发布，待拓展更广泛的业务市场。
- 已在军工行业获得测试订单。
- 与**蓝盾股份**、格尔软件等公司达成合作。

# 项目产品开发、生产策略

## 开发策略

- 坚持“用户需求”为核心，从需求调研、产品设计、开发、联调、优化，每一个重要环节都与用户保持沟通，满足用户需求，完善用户体验，生产市场需求契合度高的产品。
- 在实现盈利后每年提取销售收入的**15-18%**作为研发投入。

## 生产策略

**质量优先策略：**产品生产外包给著名电子制造厂家深圳研祥，保证生产质量。

# 产品获利方式

渠道获利

依靠系统集成商和分销商的销售渠道，通过建立分布全国和各个行业的渠道合作伙伴，扩大项目产品市场份额（神州数码、锐安、烽火等）

技术转让获利

核心技术处于国际领先，为共同培养市场，可技术转让、授权给合作伙伴（华为、中兴、阿里等）

直销获利

围绕各行业内有知名度和影响力的用户来进行，树立行业典型案例（阿里巴巴，腾讯，拉卡拉、上海交大、中石油等）

服务费获利

以安装、调试、技术培训、系统维护、升级、更新等按年为单位续费

获利方式

# 企业发展规划



## 短期目标

**2014年~2015年**

- ✓ 2014年，V1.0产品的市场推广，并获得公安市场认可，V2.0研制完成。
- ✓ 2015年V2.0版本推广，公安、国安、军队、保密局市场规模部署。



## 中期目标

**2016年~2017年**

- ✓ 公安、国安、军队市场全面打开。
- ✓ 针对客户需求进一步完善产品，深度服务重点客户。
- ✓ 规划目标客户所需要新产品。



## 长期目标

**2018年~**

- ✓ 公司实现持续盈利，市场规模取得突破。

# 社会经济效益

新增就业岗位  
50人

累计创税  
1000万，  
累计净利润  
3600万

打破海外  
厂家优势  
地位，推  
动网络安  
全产品国  
产化

为政府企业  
客户提供安  
全绿色的网  
络环境

# 融资规划及用途

## 人员人工

- 公司的核心部门是研发部和销售部，为了更有效地招贤纳士，我们将扩招研发人员和销售人员，计划招募总计10-15名新员工，公司在人员人工投入这块包括全年工资薪金、奖金等年预算为**800万**

## 直接投入

- 软件企业为实施研究开发项目而购买的各种软硬件设备，公司在这一模块的年预算为**300万**

## 市场推广费

- 为了提高市场知晓度和增加产品的竞争优势，必须进行市场推广，比如借用符合规格的场地召开产品发布会和有计划地投入广告宣传，公司在这一模块的年预算为**300万**

## 其他费用

- 为了研究开发活动所发生的其他费用，如办公费、知识产权申请维护、产品资质等，此项费用公司的年预算为**100万**

**谢谢Thanks !**