

宁波云启易展信息科技有限公司

股权融资计划书

宁波云启易展信息科技有限公司

2013 年 1 月

公司地址：宁波市高新区扬帆路 999 弄
研发园 B3 号楼 627 室

事务代表：王 波

联系方式：057487913689 (T) 87913699 (F)

13429322654

llaw1234567@gmail.com

前 言

对 B2B 领域的专注和专业让我们发现了价值金矿。

在价值之旅中，我们希望携手资本，创造价值，获取价值，分享价值。

感恩在种子期给予我们关爱的各种力量，我们将一如既往地保持创业者的智慧和激情，成就自我，回馈众恩。

宁波云启易展信息科技有限公司

执行董事：白晓光

2013 年 1 月

权利声明：本计划书仅供接受方及其雇员和其聘请的第三方基于商业合作合理使用。因此，敬请接受本计划书的相关机构和（或）个人予以合理注意并采取必要措施保护我方权益。

一、关于我们

宁波云启易展信息科技有限公司于 2011 年 5 月 10 日经宁波市工商局鄞州分局批准设立，注册资本 100 万元，创业股东持有全部股份。公司的主营业务为基于 SAAS 模式的 B2B 会展商务平台研发及应用，已通过软件企业和软件产品双认定。

公司以“做 B2B 电子商务领航者”为经营理念，构建以“云智会” B2B 会展商务系统为平台的产业集群，向“B2B 电子商务整体解决方案提供商”目标迈进，力争在 2020 年底前实现在国内或国外上市、营业收入过 2 亿等经营目标。

公司拥有全部知识产权并即将投放市场的“云智会” B2B 会展商务系统定位于实现实体会展与网络会展的完整结合。*该系统在开发理念、功能设置等方面处于首创地位*；在运营模式、新技术运用、潜在用户数量、预期使用效益等方面处于领先水平。

公司主要人员年富力强，专业背景深厚。公司执行董事、核心创始人白晓光先生是国内电子商务早期践行者，曾在知名电商企业担任要职，近年来一直在政府性外贸、物流、会展等类服务机构中担任领导职务，对 B2B 行业发展趋势有深度认知，有丰富的项目策划、软件开发和商业运营经验。公司目前正在实施主要员工持股计划，建立健全以“一规范三指引”为框架的内部管理体系。

二、可行性分析

“云智会” B2B 会展商务系统得以诞生除了创业股东们自身的知识、经历和兴趣等因素外，最终的创业决策主要基于以下事实：

1、市场可行性

会展业作为现代服务业的重要组成部分，是现代科学技术与经济晴雨表，具有联系和交易、整合营销、调节供需、技术扩散、产业联动、产业一体化等商业功能。会展业在扩大贸易、引进技术、吸引投资、发展高新技术产业、促进经济合作与交流等方面有举足轻重的地位和作用，素有“无烟产业”的美誉。因此，我国继《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》中首次提到要规范会展业发展后，在《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中更是以四个篇章明确提出要发展和提升会展业，为国民经济持续、稳定、健康发展服务。同我国经济在未来较长一段时间仍将保持强劲增长相适应，必将要求会展业同步快速发展。中投顾问公司在 2007 年发布的《2012-2016 年中国会展业投资分析及前景预测报告》中提出，到 2015 年中国会展业产值规模将会达到 3000 亿元规模。该报告同时提出，自 2006 年以后的几年间，会展业的年均增长率均在 25% 以上。在会展业较为发达的北京、上海、广州、海南等地，会展汇聚的巨大信息流、技术流、资金流、商品流和人才流对当地经济发展

的拉动作用早已被各地艳羨并效仿。

2、功能可行性

实体会展具有时空固定、信息分散且不便传播、参展成本较高、由组委会主导等特点，而虚拟会展在这些方面具有明显优势。一方面是实体会展借力虚拟会展扩展展会的时空范围，将信息传播从现场延伸到场外。比如，借助虚拟会展解决场馆不足问题，在实体展会期间同步进行虚拟展，将实体会展信息电子文档化，对实体展会及文档在展会结束后进行异步再传播。广交会、东盟博览会等大型展会的办展单位在办好实体会展的同时也将虚拟会展运用得非常成功。另一方面，由于低碳观念持续深入、一些展品不便移动、参展费用持续上升等原因，部分实体会展已不同程度地被虚拟会展替代。从谷歌艺术品项目的成功、小米二代手机的在线热销等现象可明显看出虚拟会展在一些领域已胜过实体会展。

3、产品可行性

1) 创造性提出“**展群**”（同一时期、区域、类型的各次展会及相关资源的集合）概念并作为开发理念之一。在“展群”架构下，组委会可以快速、充分地实现差异化组展和资源共享；展商可以使一次参展在相关“展群”里多次传播；客商可以在一处就可获得所有“展群”的信息。同时，“展群”技术通过扩大单次展会的受众面，提高了参展效益，降低了参展成本，派生出基于海量会展信息的新价值链。

2) 突破了同类产品完全依赖实体会展的局限性，使虚拟会展独立运行成为可能。通过“云智会”B2B会展商务系统，展商可以独立或联合其他展商自主、适时地进行虚拟会展，打破了展会完全由组委会主导的被动局面，由被动参展到主动办展将使展会更为精准有效。

3) 功能模块根据“展群”框架进行平台化设置。整个系统分为个人中心、展商、客商、视频中心、展会现场、大厅、组委会管理等六个功能中心，通过档案管理、客户管理、展会管理、产品管理、消息管理、个人收藏、活动管理、数据统计、视频直播、视频预告、录播视频、大厅展示、展会策划、增加与查询展会、展会招商招展、活动、文档及财务管理、展馆招租、展位排期、财务管理等功能模块的信息交互实现全部功能。功能模块的多维设置可充分满足各类使用者的功能需求，与各类展会实际运作情况完全相符，也为未来需求预留了扩展空间（前述功能模块为第一期开发计划所规划的功能模块，在后期开发中还会进一步扩展和优化）。

4) 先进技术的应用使产品更具适用性。系统充分运用了富媒体技术，使动画、声音、视频和交互式信息在传播效率和传播效果上更受传播者和受众青睐。鉴于移动智能终端在高端人士中的广泛使用，采用了兼容开发技术确保系统功能在各类终端上无障碍使用和自由切换。

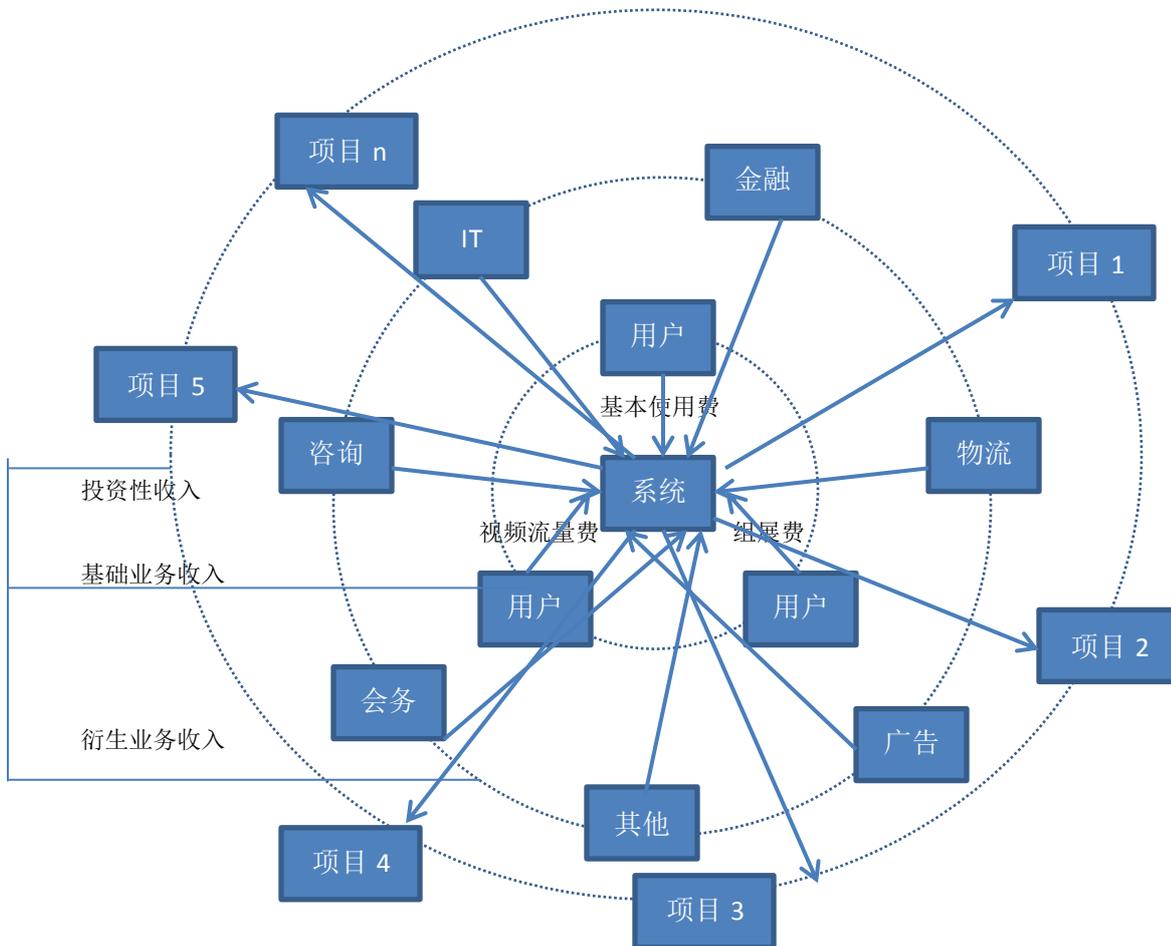
4、运营可行性

“云智会” B2B 会展商务系统采用 SAAS 软件运营模式 (Software-as-a-service), 用户不用花费高昂费用购买软件和配置硬件, 不需要配置专业人员, 也不需要进行系统维护, 只需要定期支付少量的使用费用, 由一般操作者利用既有的 IT 资源就可以持续使用平台的各项功能并享受配套服务。

5、推广可行性

“云智会” B2B 会展商务系统定位于通过优化资源和流程为组委会、展商、客商等各类使用者创造价值, 功能定位远远优于为数众多的同类产品 (这些产品主要用于组委会对单次展会进行会务管理)。这样, 该系统的潜在用户就从数量有限的组委会扩大到了无以数计的与会展相关的各类组织, 极具推广前景。保守估算, 如果仅仅在经济最发达的 50 个地级城市组建营销网络 (代理商形式为主), 每个网络每年发展 1000 家用户, 到 2020 年时用户规模可达到 40 万家左右。

三、盈利模式及价值链关系



(箭头表示资金流方向，圆圈表示该类业务与系统的关联程度)

盈利模式分为三个层级：

1、第一层级，基础业务收入：基于用户对系统资源的使用而取得的收费（包括基本使用费、视频流量费、组展费等）。

2、第二层级，衍生业务收入：基于对会展相关信息的利用、提供配套服务等获取的收费以及销售会展相关产品取得的收入（包括中介收费和自营实体业务收入）。

3、第三层级，投资收入：利用前两层级所产生的资金盈余所从事 B2B 主题投资活动或者进行新系统开发产生的收益。

各类业务收入占全部业务收入在比重预计为：初期（2013—2015），80：15：5；中期（2014—2015），70：20：10；远期（2016—2020），60：20：20

四、基于发展模式的融资需求

1、发展模式选择

从产品开发现状看，“云智会”B2B 会展商务系统现已完成基于 SAAS 模式的系统架构设计，与实体展同步和异步传播所需的全部功能模块开发也已完成，目前正在进行正式运行前的测试和优化工作，预计可在 2013 年 3 月底前完成。届时，该系统将完全具备商业应用所需的稳定性、可靠性和安全性。为了确保系统持续满足客户需求和相对于同类产品的优越性，必须根据会展业动态、IT 技术发展以及使用反馈持续进行改善和扩展性开发(后期开发费用约需 400 万元)。

从产品销售预测来看，保守估计可实现单用户年收入 1500 元（后期会出现升高趋势），单用户年支出 1000 元（包括系统运行所需大型服务器等设备折旧或租金、期间费用、税金等，随着用户规模扩大，后期会出现下降趋势）。

根据以上因素，公司有两种发展模式可供选择：A 方案，通过“销售—研发—销售”模式滚动发展；B 方案，通过外

部融资，以“快速开发、快速销售、”模式实现快速发展。经过比较，我们认为 B 方案更有利于公司未来发展，公司完全有信心为投资者提供高额回报（详见测算资料）。

2、融资计划

公司全体股东拟在 5—50%持股比例范围内向股权投资者同比例转让股权，待转让股权拟按 2013—2020 年预期可实现收益为评估基准，融资规模约为 500—5000 万元，全部用于用户开发。

公司原则上仅接受货币投资，要求全部投资在 2015 年前全部到位，2013 年内到位投资应不低于 30%。

3、收益收益（详见测算资料）

经测算显示：

投资者可从 2015 年开始进入收益期；从 2016 年起进入加速回报期，收益回报率同比递增 50%以上；到 2020 年，累计回报率超过 400%；2012—2020 年复合增长率 45%以上。

五、投资退出和保障

公司及创业股东承诺在获得投资后，在投资协议中约定通过以下任一措施或其组合保障投资者资金安全并成功退出。

1、由投资方推荐董事、监事、财务负责人或其他高级管理人员参与公司经营。

2、在公司章程中规定一致通过原则或投资方一票否决制等特殊议事规则。

3、约定投资款用途，将投资款存入专户，经投资方代表同意方可动用。

4、股权质押和收益权质押。

5、以业绩对赌、MBO、IPO、PRE-IPO 等形式实施投资退出。

6、约定在投资收益期以前限制分配。

7、约定反摊薄条款。

8、约定创业股东的持续经营、竞业和保密、勤勉等义务。

9、双方认可的其他保障投资者资金安全和成功退出的措施。

股权融资计划测算资料（1）

	年度 \ 总用户	融资规模（万元）										
		0	500	1000	1500	2000	2500	3000	3500	4000	4500	5000
	2013	1000	2500	5000	7500	10000	12500	15000	17500	20000	22500	25000
	2014	1000	2500	5000	7500	10000	12500	15000	17500	20000	22500	25000
	2015	1333	3333	6667	10000	13333	16667	20000	23333	26667	30000	33333
	2016	1600	4000	8000	12000	16000	20000	24000	28000	32000	36000	40000
	2017	2153	5381	10763	16144	21525	26906	32288	37669	43050	48431	53813
	2018	2880	7201	14402	21603	28805	36006	43207	50408	57609	64810	72011
	2019	4036	10091	20182	30273	40364	50455	60546	70637	80728	90819	100910
	2020	7191	17976	35953	53929	71905	89881	107858	125834	143810	161786	179763
当年营业收入	2013	15.0	37.5	75.0	112.5	150.0	187.5	225.0	262.5	300.0	337.5	375.0
	2014	155.0	387.5	775.0	1162.5	1550.0	1937.5	2325.0	2712.5	3100.0	3487.5	3875.0
	2015	165.3	413.3	826.7	1240.0	1653.3	2066.7	2480.0	2893.3	3306.7	3720.0	4133.3
	2016	224.4	561.0	1122.0	1683.0	2244.0	2805.0	3366.0	3927.0	4488.0	5049.0	5610.0
	2017	281.4	703.5	1407.0	2110.4	2813.9	3517.4	4220.9	4924.4	5627.9	6331.3	7034.8
	2018	389.4	973.6	1947.1	2920.7	3894.3	4867.8	5841.4	6815.0	7788.5	8762.1	9735.7
	2019	539.3	1348.2	2696.4	4044.7	5392.9	6741.1	8089.3	9437.5	10785.8	12134.0	13482.2
	2020	783.3	1958.3	3916.6	5874.9	7833.3	9791.6	11749.9	13708.2	15666.5	17624.8	19583.2
当年净利润	2013	-85.0	-212.5	-425.0	-637.5	-850.0	-1062.5	-1275.0	-1487.5	-1700.0	-1912.5	-2125.0
	2014	60.0	150.0	300.0	450.0	600.0	750.0	900.0	1050.0	1200.0	1350.0	1500.0
	2015	45.3	113.3	226.7	340.0	453.3	566.7	680.0	793.3	906.7	1020.0	1133.3
	2016	88.4	221.0	442.0	663.0	884.0	1105.0	1326.0	1547.0	1768.0	1989.0	2210.0
	2017	109.2	273.0	546.0	818.9	1091.9	1364.9	1637.9	1910.9	2183.9	2456.8	2729.8

	2018	173.4	433.5	867.0	1300.4	1733.9	2167.4	2600.9	3034.4	3467.9	3901.3	4334.8
	2019	236.6	591.4	1182.8	1774.2	2365.6	2957.0	3548.4	4139.8	4731.2	5322.6	5913.9
	2020	244.0	610.1	1220.2	1830.3	2440.4	3050.5	3660.6	4270.7	4880.8	5490.9	6101.0
累计 回 报 率	2013	—	-42.50%	-42.50%	-42.50%	-42.50%	-42.50%	-42.50%	-42.50%	-42.50%	-42.50%	-42.50%
	2014	—	-12.50%	-12.50%	-12.50%	-12.50%	-12.50%	-12.50%	-12.50%	-12.50%	-12.50%	-12.50%
	2015	—	10.17%	10.17%	10.17%	10.17%	10.17%	10.17%	10.17%	10.17%	10.17%	10.17%
	2016	—	54.37%	54.37%	54.37%	54.37%	54.37%	54.37%	54.37%	54.37%	54.37%	54.37%
	2017	—	108.96%	108.96%	108.96%	108.96%	108.96%	108.96%	108.96%	108.96%	108.96%	108.96%
	2018	—	195.66%	195.66%	195.66%	195.66%	195.66%	195.66%	195.66%	195.66%	195.66%	195.66%
	2019	—	313.94%	313.94%	313.94%	313.94%	313.94%	313.94%	313.94%	313.94%	313.94%	313.94%
	2020	—	435.96%	435.96%	435.96%	435.96%	435.96%	435.96%	435.96%	435.96%	435.96%	435.96%
<p>测算说明：1、在无外部融资情况下，2013年预计可实现营业收入500万元，净利润200万元，假定净利润的50%用于用户开发；2、假定各年净利润的50%在下年用于用户开发；3、假定融资款项于2013年到位并投入使用，用于用户开发的融资年均使用率为50%；4、假定所有以前年度用户数在测算期间不发生减少并适用新收费标准，当年新开发用户中只有10%为正常付费用户，在下一个年度均为正常付费；5、2013年单用户收入按1500元测算，支出按1000元计算；6、2014年单用户收入按1550元测算，支出按950元测算；7、2015年单用户收入按1600元测算，支出按900元测算；8、2016年单用户收入按1650元测算，支出按850元测算；9、2017年单用户收入按1700元测算，支出按800元测算；10、2018年单用户收入按1750元测算，支出按750元测算；11、2019、2020年单用户收入按1800元测算，支出按750元测算；12、测算显示2014年没有可供开发用户的上年盈利，假定该年用户数同2013年一样；13、测算时营业收入未包括衍生业务收入、投资收益、政府补贴、税收减免等部分</p>												