

浙江省第六届职业规划大赛

创业组

『数据洞悉未来』

杭州算子科技有限公司

旺淘飞车

面向大数据的智能引流工具



吴梦婷 杭州师范大学阿里巴巴商学院 电子商务专业

杭州算子科技有限公司 创业组

指导老师：林慧丽 孙月凤

联系方式：13732282953 [lynn\\_wmt@163.com](mailto:lynn_wmt@163.com)

# 算子科技大事记

## SUANZI SCI-TECH MEMORABILIA. O

- 2011年 9月 进入杭州师范大学阿里巴巴商学院电子商务专业学习;
- 2012年 6月 自主经营网店couple情侣小店, 开始发现中小卖家使用直通车遇到的问题;
- 2012年12月 成立创业团队, 初建5人, 进入市场调查环节;
- 2013年 3月 开始研发直通车优化产品——旺淘飞车;
- 2013年 3月 参加阿里巴巴集团商家数据应用大赛进入20强;
- 2013年 9月 研发完成, 进入产品测试环节(3个月);
- 2013年11月 成立杭州算子科技有限公司, 由本人担任法人;
- 2014年 3月 旺淘飞车正式在淘宝卖家服务市场上线;
- 2014年 3月 参加杭州师范大学希望杯创业比赛, 获得**一等奖**;
- 2014年 5月 取得软件著作权;
- 2014年 5月 参加浙江省挑战杯, 获计划类**一等奖**;
- 2014年 6月 获得2014年国家级大学生创新创业训练计划项目立项;
- 2014年 7月 参加全国电子商务创新、创业、创意大赛, 获得**一等奖及最佳创业**;
- 2014年 9月 产品上线7个月, **26388**笔成交  
官方默认排名稳居首页  
获得**98%**的好评  
评价星级**4.8星**。

杭州算子科技有限公司从旺淘飞车起步, 致力帮助中小卖家解决直通车中所遇到的问题, 引入更多流量, 实现中小卖家自我价值, 促进电商市场的健康发展!

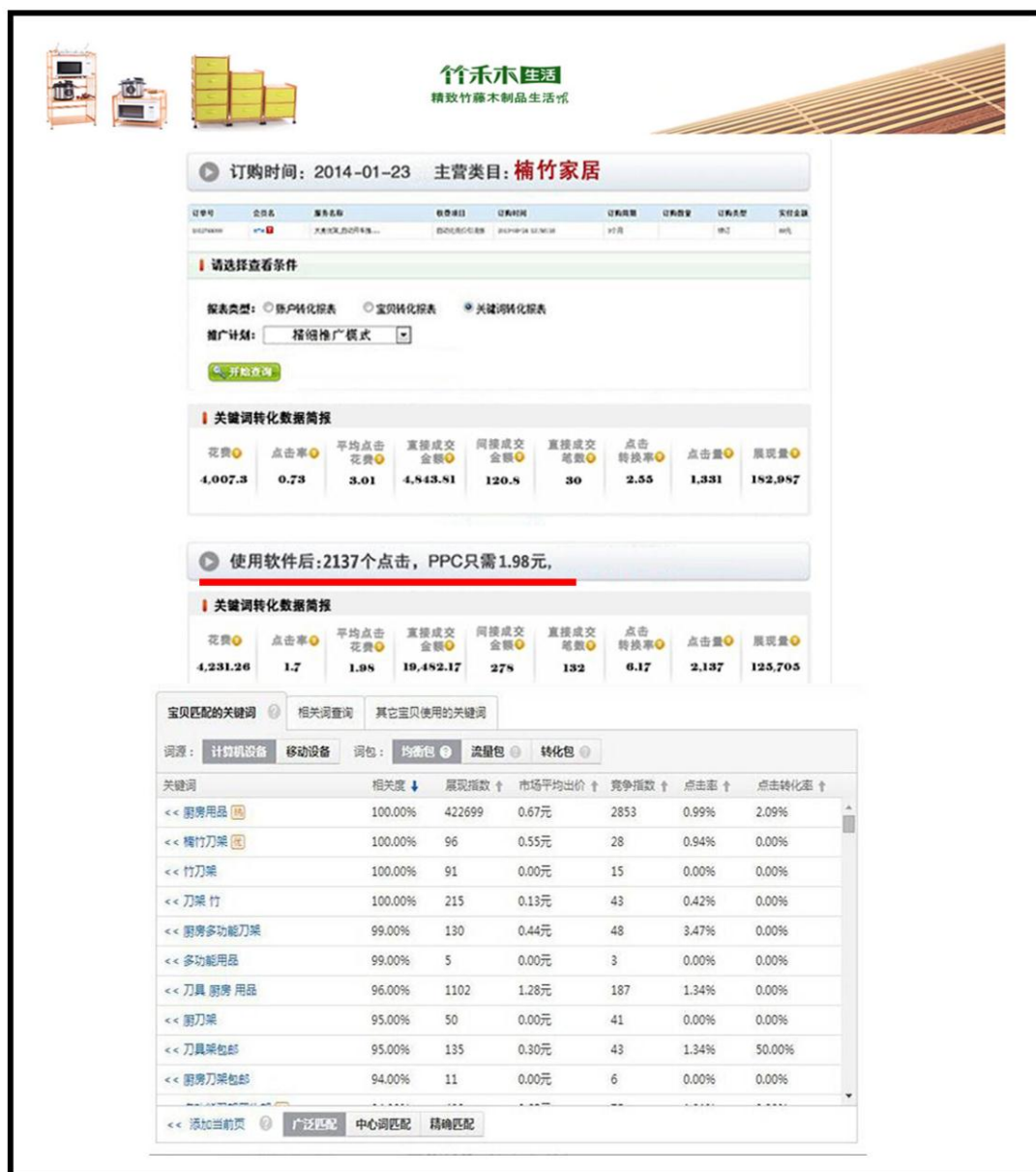
数据洞悉未来

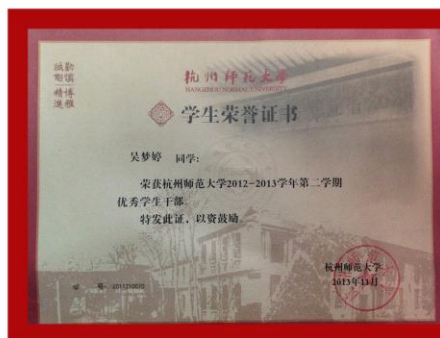
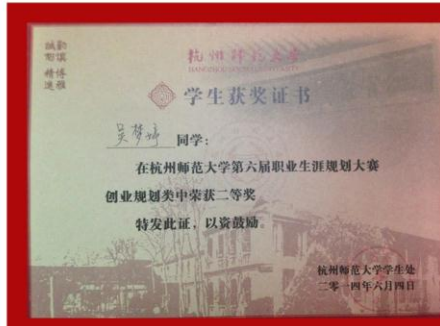


# 典型案例

## 竹禾木

竹禾木是旺淘飞车的稳定客户之一，它是楠竹制品的第一家天猫店。在使用了旺淘飞车之后，在保持直通车花费不变的情况下，平均点击量从1331次增长到了2137次，平均点击花费却从3.01元下降到了1.98元，三天的成交额却从4843元上涨到了19482元，投资回报率足足提升了四倍，点击转换率也从2.55上升到了6.17。





  
**获奖情况**





图 1：算子科技核心成员合照

图 2：阿里巴巴集团副总裁梁春晓担任公司企业导师

图 3：团队成员与导师合影

图 4：浙江省成长型企业导师钱迅雷与吴梦婷交流

图 5：泰嘉集团董事长曾风云女士与吴梦婷合影

图 6：荣获阿里星光实体创业精英奖





图 1：带队参加第四届全国电商大赛获一等奖及最具创业奖

图 2：带队参加浙江省第九届挑战杯创业计划竞赛获一等奖

图 3：浙江省团省委常委、学校部部长陈继胜与团队合影

图 4：风险投资商九牛公司代表

图 5：团队合影 1

图 6：团队合影 2

## 目录

一、 前言——别人挖金矿，我来开旅馆 .....	9
二、 创业成果展示.....	10
2.1 公司注册.....	10
2.2 产品介绍.....	11
2.3 技术简介 .....	12
2.4 运营情况.....	13
2.5 创业团队.....	19
三、 自我认知分析.....	22
3.1 个人简介.....	22
3.2 360 评估 .....	25
3.3. 测评工具 .....	26
3.4 自我认知小结 .....	33
四、 创业环境分析.....	34
4.1 家庭环境分析 .....	34
4.2 教育环境分析 .....	34
4.3 社会环境分析——国家政策支持，地处电商之都 .....	35
4.4 资源环境分析——官方优待资格，校企强强联合 .....	36
4.5 创业环境小结 .....	36
五、 创业目标定位.....	37
5.1 市场容量分析 .....	37
5.2 目标客户分析 .....	38
5.3 竞争对手分析 .....	39
5.4 SWOT 分析.....	41
5.5 市场调研 .....	44
5.6 人物访谈.....	49
5.7 创业目标小结 .....	51
六、 创业生涯规划.....	52
七、 自我修正与监控.....	56
7.1 创业目标评估 .....	56
7.2 创业路径评估 .....	56
7.3 其他因素评估 .....	56
7.4 风险防范.....	57
7.5 备选职业.....	58
八、 结束语 .....	59
九、 附：创业计划书 .....	59



## 一、前言——别人挖金矿，我来开旅馆

2011年，我进入杭州师范大学阿里巴巴商学院学习电子商务专业。学院创业氛围浓厚。在一节始业教育课堂上，我们的老师提了这样两个问题：1、谁在网上买过东西？举手的人占50%左右。2、谁在网上开过店？只有一个人举手。

大学三年，我尝试过开网店，发现无论你卖什么，一定有人和你卖的一样；网店有很多，可是成功的比例也就和那时候举手开过网店的比例差不多。无数中小卖家还没在淘宝市场上露出头角就已经消失。

我尝试过运营平台，发现一个平台所带来的价值远远超过许多个体之和。

在经历了两次所谓失败的创业之后，我突然找到了一条路——别人挖金矿，我来开旅馆。淘宝现在有900万卖家，市面上需要智能引流来挽救危机的中小卖家更是千千万。2013年9月，我注册成立了杭州算子科技有限公司，现已上线第一款基于淘宝平台的智能广告投放系统，即直通车优化应用软件，上线三个月，旺淘飞车已为3000余名中小卖家提供了智能引流服务。以此积累的数据，我们也逐步在实现我们的战略规划——致力于打造中国第一电子商务数据分析平台，为千万中小卖家、中小企业进行数据分析，提供易用的商业智能支持。

大数据时代引发了新的变革，电商行业迅速发展，长尾市场价值日益凸显。未来，在各种领域中，决策将从单凭经验和直觉的传统中脱离，转而依靠切实可信的数据分析。依靠数据分析，商家可以选择最优道路，使得营销手段更加科学化，更具预见性。

我们坚信，数据洞悉未来。

创业风光，背后艰辛几许。有人贪恋温室呵护，我选择风雨无阻。大学生创业，是注定不平凡的旅行，路上磕磕绊绊但我从未却步。我是创业大学生，我为自己代言。这是我的职业规划，也是我为接下来注定不平凡五年所发出的第一声呐喊，呐喊出属于我的青春正能量！

## 二、 创业成果展示

### 2.1 公司注册

公司（官网 suanzi.com）成立于 2013 年，由我担任法人及经理。依托阿里巴巴复杂网络科学研究中心，有多个项目开发经营经验。公司和中国科学技术大学非线性科学中心、电子科技大学互联网研究中心、北京师范大学系统科学学院、杭州师范大学阿里巴巴商学院达成广泛合作关系。成员均为高校在校生，来自于电子商务、网络营销、计算机等不同专业，产品技术也在导师指导下日渐成熟。

公司地处电商之都杭州，为公司的长足发展提供了有利社会条件。大学生创业的身份也让公司享受了杭州市针对大学生在杭创业扶持的政策优惠与支持。

电商市场竞争激烈，大卖家占领了大部分市场流量与数据，中小卖家的生存遭受威胁。如何帮助中小卖家科学引流，帮助他们获得在大数据时代应得的利益，从而维护电商市场的生态平衡，是公司所关注的焦点，也是公司致力解决的问题。

公司以“为电商从业者提供易用的商业智能服务”为使命；以“数据洞悉未来”为理念，塑造公司梦想；以“脚踏实地，永不放弃；奋发有为，追求创新”为精神，不断追求超越；最终实现“成为大数据分析领域的领先者”的公司愿景。

公司的成立正是实现我创业梦想的一个里程碑，我正在为打造中国第一电子商务数据分析平台，做大数据行业的领先者而努力着。



## 2.2 产品介绍

公司现已上线第一款智能广告投放系统——旺淘飞车。帮助卖家科学引流。

旺淘飞车通过高效精确的算法帮助卖家自动选词、出价与维护，结合亿级关键词统计数据，综合得出最优选词出价方案。

旺淘飞车具有“智能、省心、安全”的特点。卖家只需选好要推广的宝贝，内部系统将利用中文分词技术、相关性算法对用户投放产品进行关键词抽取，利用关键词和淘宝提供的竞价关键词的历史数据，建立最优选词模型，帮助用户选择合适的关键词；在出价阶段，系统会根据历史数据表现建立最优出价模型，实现自动出价并最优投放，帮助用户提高付费广告的投资回报率。

我们的旺淘飞车相较于传统直通车操作步骤更简单，学习使用更加的容易。



图 2-1 传统直通车用户操作步骤

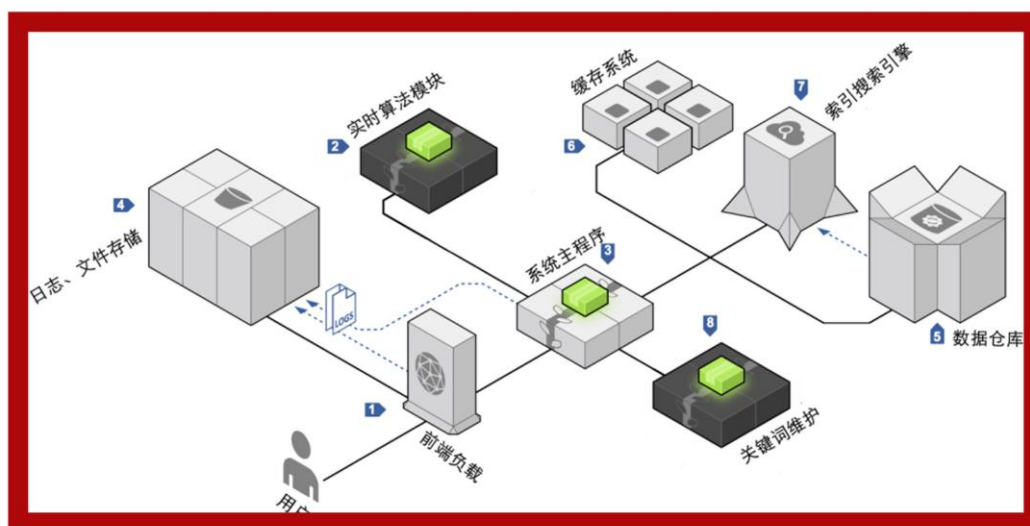


图 2-2 旺淘飞车操作步骤



## 2.3 技术简介

旺淘飞车的技术系统是基于MVC的ThinkPHP框架构建的。系统运用相关性算法、不同出价策略以及动态调价模型构建方便快捷的淘宝直通车选词、出价、调价一体化流程，通过淘宝API获取大量数据并构建系统完善的数据库，在此基础上利用分词技术和词语相关性算法为整个竞价模型做关键词推荐；用智能竞价辅助系统达到精确和稳定的效果，真正实现直通车的方便快捷高效。



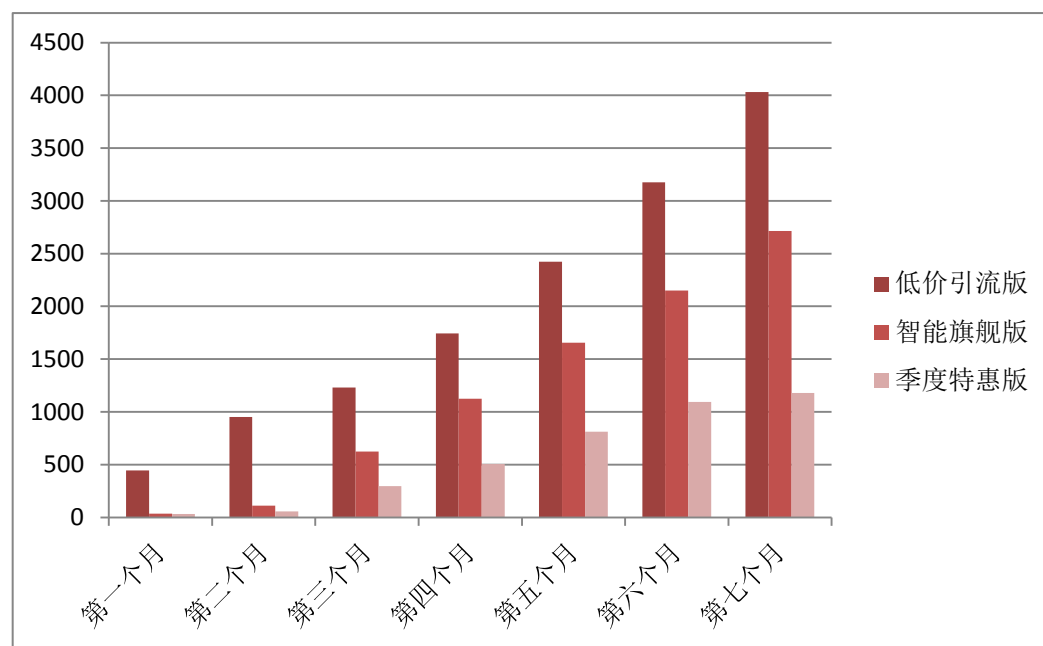
## 2.4 运营情况

旺淘飞车已入驻淘宝卖家服务市场，以市场中的中小卖家为目标用户，按服务时间与效果收费。

产品上线7个月，销售积累26388笔，用户积累12827余名。官方默认排名**稳居首页，冲进前5。好评上千次，评价星级高达4.8星，高出行业平均水平4%。**

平均点击转化率达3% 以上，投资回报比达1：10，现有海澜之家、千鸟格等稳定卖家用户。

	第一个月	第二个月	第三个月	第四个月	第五个月	第六个月	第七个月
低价引流版	444	952	1232	1743	2423	3176	4030
智能旗舰版	36	112	623	1124	1657	2149	2713
季度特惠版	33	56	295	506	811	1093	1180
合计	513	1120	2150	3373	4891	6418	7923



全部卖家服务

服务特色标签: 直通车推广(36) 直通车效果分析(25) 直通车自动推广(24) 直通车出价(24) 关键词提取(18) 超级卖家(12) 热搜关键词(11) 支持子账号(10) 展开

默认 使用人数 价格 评分 套餐 限时折扣 免费试用 淘拍档 服务商所在地

服务名称	服务特色	使用人数	价格
旺淘飞车_自动开车引擎推广	【默认排名推荐, 明星工具】【直通车打爆款必备】【限时折扣】直通车大师亲自打造! 全面提升点击率和ROI	1.1万人使用	88 元/月
直通车_第三代_开车优化神器	【明星工具】直通车大师亲自打造! 全面提升点击率和ROI	8,992人使用	88 元/月
直通车_直通车自动开车	【明星工具】直通车大师亲自打造! 全面提升点击率和ROI	4,978人使用	135 元/月
超级车手_真正省钱的自动开车	【明星工具】直通车大师亲自打造! 全面提升点击率和ROI	5,641人使用	88 元/月
旺淘飞车_省钱开车_爆款打造	【明星工具】直通车大师亲自打造! 全面提升点击率和ROI	2,788人使用	20 元/月

图 3- 2 产品官方默认排名稳居首页

**官方默认排名更权威：稳居首页，冲进前 5！**

拼经验! 旺淘代运营大大小小数十家店铺, 多年经验积累, 毫无保留整合到旺淘飞车智能开车引擎

千行坊 QIANXINGFANG 淘宝官方旗舰店 周文君品牌 100%好评

飞圣尔 内衣官方旗舰店 专注内衣内衣内衣

MONDO 梦迪服饰 赛尔摩官方旗舰店

音感源 Sassy Rails

shilang 丹宸母婴商城

天奇电器 专营店

如家家居旗舰店

图 3- 3 产品已有用户

**他们都在用！**





图 3- 4 产品获上千次好评

上千次好评 高达 4.8 星 高出行业平均水平 4%

用户名	自动/暂停/全部	浏览量	点击量	点击转化	花销	销售	点击单价	投资回报	账户余额	评价:全部	备注
店铺名称	95 / 0 / 104	46790.00	¥116.00	2.59 %	¥39.81	¥1214.01	¥0.52	21.97	¥452.37	好评	店铺运营情况良好,建议客服联系卖家推广计划
店铺名称	4 / 0 / 6	11276.00	¥29.00	0 %	¥74.00	¥0	¥2.58	0	¥352.72	无转化	用灯系列,商品单价较高,应跟卖家沟通保持耐心
店铺名称	45 / 0 / 89	19075.00	¥73.00	8.22 %	¥84.08	¥1548.00	¥1.15	18.41	¥77.18	效果不错	点击单价较高,应向客户提提度
Pengwang309268773	1				¥348.20	¥180.00	¥2.58	1.25	¥982.25	反季商品	反季商品,需要提醒卖家慎重关注,最近3天无成交
店铺名称	88 / 2 / 93	52612.00	¥154.00	1.95 %	¥41.88	¥342.00	¥0.27	12.94	¥470.78	转化率低	查看使用精准推广模式
店铺名称	52 / 51 / 57	28223.00	¥75.00	1.33 %	¥169.03	¥95.00	¥2.52	0.34	¥47.32	ROI低	店铺综合评分低,卖家旺旺回复不及时,需跟卖家沟通保持耐心
店铺名称	7 / 7 / 7	175946.00	¥17.00	0.22 %	¥17.00	¥17.00	¥2.45	0.56	¥-1.03	ROI低	利润低,竞争激烈,卖家宝贝无优势
店铺名称	4 / 4 / 4	55963.00	¥181.00	0.55 %	¥115.48	¥899.00	¥0.64	6.05	¥83.58	点击率低	建议客户优化推广主题和推广标题
店铺名称	3 / 0 / 4	13964.00	¥124.00	8.06 %	¥303.10	¥260.00	¥2.44	2.51	¥245.40	转化率低	店铺基础好,商品单价高
店铺名称	21 / 7 / 42	87123.00	¥425.00	6.12 %	¥461.92	¥6166.38	¥1.09	13.35		好评	店铺运营情况良好,建议客服联系卖家推广计划
店铺名称	6 / 0 / 12	15969.00	¥195.00	2.56 %	¥30.32	¥311.10	¥0.15	10.27	¥333.46	好评	店铺运营情况良好,建议客服联系卖家推广计划

图 3- 5 产品评价星级达 4.8 星

### 2.4.1. 营销经营

公司依据旺淘飞车的产品特点，结合当下电商发展态势，运用网络整合营销制定本产品的整体营销策略。旺淘飞车目前已入驻淘宝卖家服务市场。

- ◆ 通过“一元秒杀”、试用体验等活动解决冷启动，刺激初次购买；
- ◆ 通过投放钻石展位、卖家服务市场的直通车等进行付费推广。
- ◆ 通过“一元换购”、增值服务赠送等活动升级促销，推动再次购买；
- ◆ 通过个性化专业服务实现差异化营销；
- ◆ 通过“用淘宝客享旺淘试用，买旺淘飞车领淘宝客折扣”进行交叉营销；
- ◆ 通过自媒体平台建设实现社会媒体化营销；
- ◆ 通过优质产品与服务的反馈评价实现口碑营销；

### 2.4.2 盈利模式

旺淘飞车为客户提供的服务按照项目与时间收费。根据时间与功能的不同分为三个版本：低价引流版，智能旗舰版，季度特惠版。根据在前期投入研发成本之后，这一传统的互联网盈利模式能保证我们在短时间内获得营收，以及在后期可以进行快速复制。

### 2.4.3. 财务情况

杭州算子科技有限公司资本规模表

资本来源	吴梦婷	郑凯耀	许静静	其它成员
金额（万元）	15	10	10	15
比例（%）	30%	20%	20%	30%

公司初始资金为 50 万元，前期主要用于研发与市场拓展。盈利性良好。经营风险性较小，安全性高。预计公司销售利润稳步增长，盈利能力良好。公司现金流控制佳，偿债风险小，资产负债率保持较低水平，长期资产偿还能力强。公司资产在前五年预期年平均增长 95.99%，持续发展能力较强。

## 2.4.4 成功案例

韩\*\*子是一家专营女装的四钻店铺，是我众多客户案例中的一个。在和她的交流中，我发现这是一家非常典型的发展遇阻的卖家代表。该卖家开店已有一段时间，页面装修、详情页美化等有一定基础，但展现量低，流量少，成交量有限。根据数据统计结果显示，卖家在选择订购了我的旺淘飞车之后，点击量翻了2.2倍，点击付费从2.61元降到了0.89元，三天成交额翻4.9倍，投资回报率提升了5倍。

筛选:		通过飞车过滤后, 关键词总共: 102个							导出excel	复制关键词
序号	关键词	展现量	点击数	点击率	竞争度	市场均价	类目相关	搜索趋势	推荐度	
1	女装短裤秋冬款大码	259	5	1.93%	80	0.48	高		969	
2	大码靴裤女装	240	0	0.24%	50	0.24	高		962	
3	秋冬大码显瘦短裤女	3115	35	1.14%	116	1.09	高		961	
4	大码 秋冬款 短裤	7038	75	1.07%	508	0.88	高		960	
5	大码短裤 女显瘦	5356	54	1.02%	347	1.06	高		960	
6	显瘦 短裤 女装	1387	9	0.71%	270	0.65	高		960	
7	秋冬短裤 女 韩版 显瘦	640	6	1.03%	133	0.93	高		959	
8	热裤 女装	14971	89	0.6%	999	0.46	高		958	
9	秋冬款 靴裤 女	1156	6	0.54%	336	0.87	高		958	
10	秋冬款 热裤 女	6731	75	1.12%	513	0.84	高		958	
11	秋冬款 短裤 女	19992 3	2154	1.08%	2307	1.15	高		958	
12	靴裤 女装	1907	7	0.37%	317	0.6	高		958	
13	秋季 短裤 女	1805	20	1.16%	290	0.78	高		958	
14	短裤 女 冬显瘦	279	2	0.82%	66	0.49	高		957	
15	大码 靴裤 女	188	0	0.38%	67	0.37	高		956	

图 3-6 典型用户后台数据详情

若在原标题中进行关键词选取，那么即使买家根据此标题搜索带来展现量，高展现量会带来点击量，但若未能将其有效地转化为购买行为，此类付费点击就会使卖家遭受损失——这也是目前长尾词备受关注的的主要原因。



淘宝网关键词数据已以亿万计，人工搜寻其中的长尾词难度极大，且效益低下。旺淘飞车却能充分利用机器智能、最大化长尾理论为买家带来的效益。

### 效果对比：

#### 使用前

质量得分  
6分

<input type="checkbox"/>	关键词(159)	状态	出价	展现量	点击量	点击率	花费	平均点击费用	质量得分
<input type="checkbox"/>	女童凉鞋秋装	推广中	¥2.87	83	0	0%	¥0	¥0	6分
<input checked="" type="checkbox"/>	童装女秋装套装	推广中	¥3.73	26	0	0%	¥0	¥0	6分
<input type="checkbox"/>	童装裤	推广中	¥2.45	19	0				
<input type="checkbox"/>	童装秋装男	推广中	¥3.73	46	2				
<input type="checkbox"/>	童装女运动套装	推广中	¥3.17	3	0				
<input type="checkbox"/>	男童秋装	推广中	¥2.04	13	0				

质量得分(1-10)

6分

关键词相关性：中  
类目相关性：好  
属性相关性：差  
其他相关因素



#### 使用后

高质量得分  
10分

<input type="checkbox"/>	卡通儿童运动套装	推广中	¥1.88	13	0	0%	¥0	¥0	10分
<input type="checkbox"/>	春装裤	推广中	¥3.76	20	0	0%	¥0	¥0	10分
<input type="checkbox"/>	女童运动套装春	推广中	¥3.54	2	0	0%	¥0	¥0	10分
<input checked="" type="checkbox"/>	童装女秋装套装	推广中	¥1.55	133	3	2.26%	¥1.03	¥0.35	10分
<input type="checkbox"/>	运动服两件套秋	推广中	¥3.94	8	0				
<input type="checkbox"/>	女童2013运动装	推广中	¥3.58	18	0				
<input type="checkbox"/>	女童运动装秋装	推广中	¥2.67	-	-				
<input type="checkbox"/>	童装卫衣套头	推广中	¥3.85	12	0				

质量得分(1-10)

10分

关键词相关性：中  
类目相关性：好  
属性相关性：好  
其他相关因素

在平均 0.9 的点击率前提下，短时间内，旺淘飞车在点击均价 5 毛钱的情况下把 80%的关键词都培养到了 10 分。点击率、点击花费和转化率也高出预算公式里的预计。

此产品在该店铺的交易量稳步提升带动了店铺整体业绩的上升。店铺每天有了稳定的流量成交量，日均成交在 20 单左右。

## 2.5 创业团队

除了创始人我以之外，我们公司还有 19 名成员，核心团队 9 名。成员来自全国各地，由信息科技及电子商务的人才组成。核心成员主要来自于阿里巴巴商学院，涉及计算机、电子商务、网络营销、汉语言文学等多个学科背景。成员们均已在创业或所学专业方面有良好成绩，拥有强硬的学科背景。专业研究以互联网信息技术为主要领域，包括个性化推荐系统、社交网络传播、影响力排序、SPAMMER 甄别等各个方面。我和我的团队拥有丰富的商业实践项目经验，兼具理论研究能力和实践技术能力。



公司拥有强大的顾问团，网络互联网信息技术、算法推荐和电子商务等国内外专家。为公司与团队的成长提供专业指导。

姓名	职称	职位	从事领域	公司职位
张翼成	长江学者教授	第七批“长江学者奖励计划讲座教授”，2012 年率领团队成立阿里巴巴商学院信息经济研究所，2013 年初入选浙江省千人计划，2013 年 9 月与阿里巴巴集团合作成立“阿里巴巴复杂科学研究中心”，任研究中心主任。	信息物理	技术顾问
尚明东	教授博导	电子科技大学计算机科学与工程学院教授，博士研究生导师，兼阿里巴巴复杂科学研究中心副主任，杭州师范大学阿里巴巴商学院信息经济研究所副所长。	信息经济研究	技术顾问
刘卫平	博士	弗里堡大学博士生。多年项目开发及管理经验，2013 年 8 月暂停学业回国创业。	信息挖掘链路系统	技术顾问
刘浩	博士	弗里堡大学博士生。多年纵向横向项目开发经验，2013 年 8 月暂停学业回国创业。	推荐系统 信息图谱	技术顾问
周艳波	博士	弗里堡大学物理系博士毕业，主要研究方向为复杂网络模型、推荐系统、排名算法，在国际知名期刊发表多篇论文。擅长与模型构建和分析。多年项目开发经验。	网络模型 信息算法	技术顾问





公司采用职能式的组织架构，重点强调部门之间的相互沟通，以下是公司发展现阶段的组织架构：

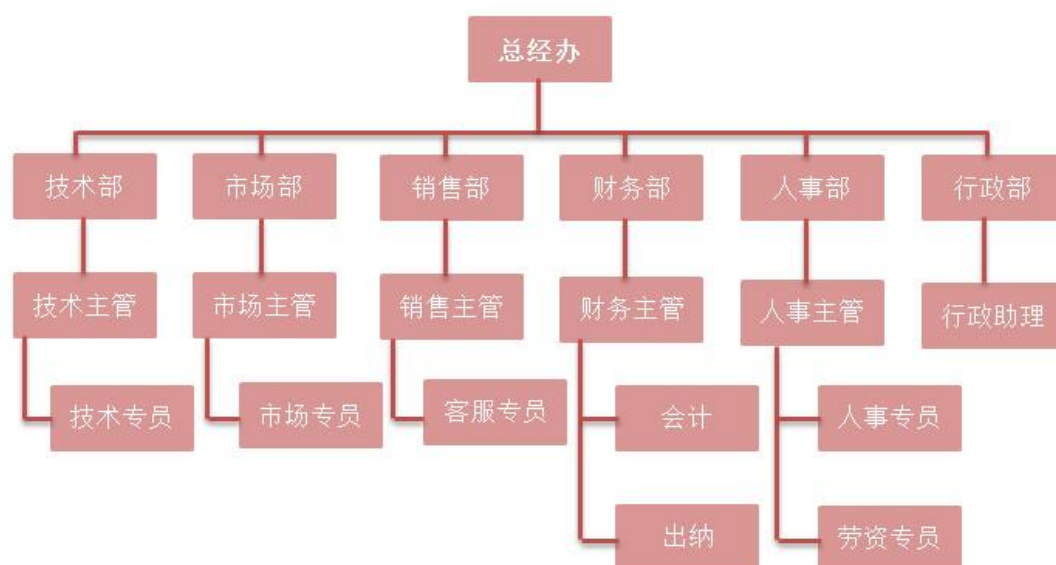


图 2-1 公司组织架构图



图 2-2 公司办公室

## 三、 自我认知分析

### 3.1 个人简介

#### 3.1.1 创业经历

**第一次自主创业：** 2011 年，经营网店 Couple 情侣小店

主要出售创意情侣物品，如情侣杯、情侣衫等。网店类目分为“暗恋、表白、初恋、热恋、YOU JUMP I JUMP 以及”“结婚吧”六个创意区块。此外，基于卖家的不同需求，提供个性化定制服务，深得卖家的青睐。

初次创业。经营三个月达三个钻。后因客观原因关闭。个人盈利 5000 元。



**第二次自主创业：** 2012 年，蜂巢微生活自主创业

与同学创立蜂巢微生活，利用微信公众账号端口连接平台的微网站，实现网页版的 APP。上线三个月，下载量达 5000 次。搭建导学导购服务平台，运作一年，后由于同类产品涌现，竞争市场狭小退出。个人盈利 3 万余。



第三次自主创业：2013 年，注册成立杭州算子科技有限公司。

公司专注中小企业提供数据分析，提供数据整合、存储、分析、可视化服务，提高企业生产效率、降低成本，实现数据增值。目前已上线第一款智能广告投放系统（直通车优化软件），即面向大数据的智能引流工具——旺淘飞车。现正常运作，并实现盈利。

**SALE 开业庆典**  
全年仅此一次  
专注中小卖家服务

**三折大酬宾**

阿里巴巴商学院  
阿里巴巴复杂科学研究中心  
荣誉出品

专业团队  
马云院长  
为我正名

我们 **郑重承诺**  
如果你能在全网找到更简易的操作  
我们 **主动要求差评**

**效果展示**

代运营商家成百上千  
感觉自己萌萌哒!

**7x16小时在线客服**  
专业团队  
金牌讲师  
还有阿里巴巴商学院  
电商创业中心  
免费授课!

阿里巴巴商学院孵化店铺数以千计  
**从小卖家到大卖家**  
我们了解每一步的艰辛  
让我们**红尘作伴**  
活得**富富贵贵**!



### 3.1.2 社会工作

#### (1) 杭州师范大学阿里巴巴商学院学生会主席（2013 年 9 月至今）

通过直选竞选成功。负责阿里巴巴商学院各项学生活动，成功组织阿里论剑、阿里星光等学院特色活动。打造最服务的阿里学生会。

#### (2) 浙江大学 销售专员（2012 年 11 月至 2013 年 3 月）

对浙江大学及附近学者以及一些大型公司进行蝴蝶兰的推销与销售。促进了个人对花卉行业的了解。销售知识得到实际运用。

#### (3) 杭州师范大学阿里巴巴商学院人力资源部长（2012 年 9 月至 2013 年 6 月）

负责学生会内部文化建设，加强团委学生会内部团结、增强内部凝聚力。成功举办激励大会、双蛋晚会等特色活动。

#### (4) 湖北省荆门市白石坡小学 教师助理 （2012 年 6 月至 2012 年 9 月）

负责三年级的奥数培训与兴趣班的建设，培养了耐心与细心，并了解教师行业。

#### (5) 杭州师范大学阿里巴巴商学院淘宝实验室人力资源部（2011 年 9 月至 2012 年 6 月）

负责与创业团队对接与绩效考核。对学生创业有了初步的了解。

#### (6) 杭州师范大学电商 114 班团委组织委员与宣传委员（2011 年 9 月至今）

组织参与班级团日活动，班级获得最具活力班级与杭州师范大学先进班级。

### 3.1.3 所获荣誉

全国第四届大学生电子商务“创新、创业、创意”挑战赛一等奖及最具创业奖

浙江省第九届**挑战杯**大学生创业计划竞赛特等奖

2014 年度国家级大学生创新创业训练计划项目立项

杭州师范大学希望杯创业计划竞赛特等奖

杭州师范大学第五届职业规划大赛特等奖

杭州市优秀志愿者

杭州市优秀团员

## 3.2 360 评估

### 3.2.1 老师评价

**优势：**高度的热情。急于迎接新的挑战。做事果断，稳重，逻辑思维能力与思辨能力强，较强的领导能力，能够很好的凝聚团队，擅长调动他人的积极性。

**劣势：**有时候会太过莽撞。太好强，

### 3.2.2 家长评价

**优势：**独立性强，有主见，冒险性强，积极向上的生活态度，全力以赴的工作状态。善于交际，乐于助人，关心他人，朋友圈广，善于利用各种资源。

**劣势：**太过强势，世界观过于理想化。压力很大的的时候会变得吹毛求疵。

### 3.2.3 朋友评价

**优势：**努力，上进，虚心，愿意学习，愿意倾听。理想的工作搭档，敏锐的洞察力与预见力，以大局为先。热情，平易近人。善于言谈，与不同的人都能保持较好的关系。

**劣势：**对自己要求太高，缺少自我的休闲时间。容易陷入别人的情感和问题

### 3.2.4 自我评价

**优势：**外向 主动 活泼开朗，易与人相处，细心，做事认真执着，高度的热情，持久的活力。创造力较强。具有一定的领导力与管理能力

**劣势：**敏感，容易受外界影响，易浮躁。喜欢以自己的价值观要求别人。强势。

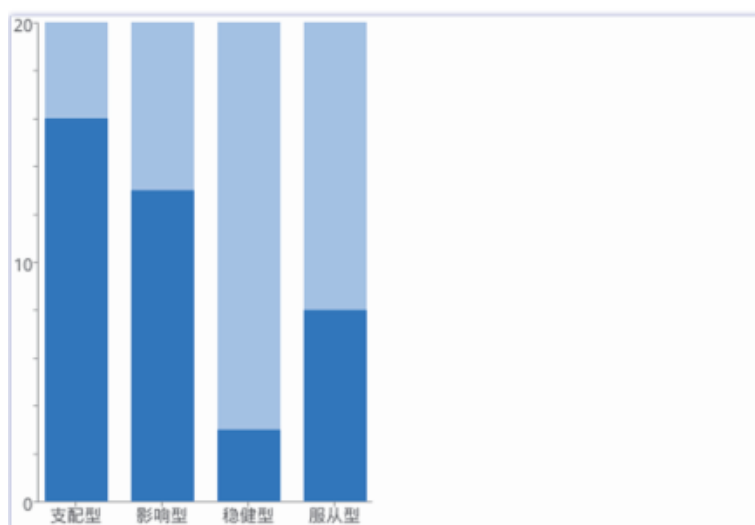
### 3.3. 测评工具

为了更加深入的了解自己的职业兴趣以及对于创业的敏感度和创业能力，我选择了霍兰德职业兴趣测试、MBTI 职业性格测试、职业锚测试和 DISC 性格测试进行了对自己的性格、价值观、创造力、职业兴趣和职业能力等方面进行深入剖析与了解，以下是相关测试的结果：

#### 3.3.1 DISC性格测试

人格与管理活动的关系十分密切，可以通过诊断一个人的人格特征，来确定其管理的成功与否。DISC 个性测验就是一种人格测验，它包括 24 组描述个性特质的形容词，应试者要根据自己的第一感觉，从每组四个形容词中选出最适合自己的和最不适合自己的形容词。研究表明，这个测验所考察维度与管理绩效相联系。

以下是我的测试结果：



测试结果： **你支配性性格较为突出，恭喜你，你是支配型！**非常具有领导能力

支配度高的你有自己的想法，非常想成功，同时极其擅长让别人依你的方法做事。你会做全盘考量，并看情况是否有利，为满足自己的需要，你会透过直接且压迫性的行为掌控环境，但现实情况不利时，你通常能压住反对的声音。

**在情感方面：**

你是坚定果敢的人，酷好变化，喜欢控制，干劲十足，独立自主，超级自信。你不习惯与别人进行感情上的交流，不会恭维人，不喜欢眼泪，匮乏同情心。



### 在工作方面：

你务实、讲究效率，目标明确，眼光全面，组织力强，行动迅速，果敢坚持到底，在反对声中成长。过于强调结果，你往往容易忽视细节，处理问题不够细致。爱管人、支使他人的特点使你能够带动团队进步，但也容易激起同事的反感。

### 在人际关系方面：

你喜欢为别人做主，虽然这样能够帮助别人做出选择，但也容易让人有强迫感。由于关注自己的目标，你在乎的是别人的可利用价值。喜欢控制别人。

支配度高的人很像生意人，以事为重，要求结果。忙碌有效率、组织性强。果断、擅长言词，同时、尖锐而不圆融，常常成为组织火车头，好胜心强、喜欢改变且讨厌现状。要直接答案，喜欢马上看到结果，没什么耐心。

**D 型适合的职业：实体创业家、领导人、政治人物、律师、高管、老板、业务代表、职业军人、传销商、民意代表等。**

**测试小结：**现实生活中我的确属于强势，支配型的人。我喜欢提前将工作有组织性的安排好，提高效率，我喜欢忙，有目的的忙。在创业的过程中，我站在统筹全局的位置。我希望通过我的合理安排能够让我的团队效率提高。这一特点，使得我的团队工作效率高，竞争力强，适应性强。

## 3.3.2 MBTI（荣格）职业性格测试



才储分析：您的性格类型倾向为“ENTP”（外向 直觉 思维 知觉）

反应快、睿智，有激励别人的能力，警觉性强、直言不讳。在解决新的、具有挑战性的问题时机智而有策略。善于找出理论上的可能性，然后再用战略的眼光分析。善于理解别人。不喜欢例行公事，很少会用相同的方法做相同的事情，倾向于一个接一个的发展新的爱好。

喜欢兴奋与挑战。热情开放、足智多谋、健谈而聪明，擅长许多事情，不断追求增加能力和权力。富有想象力，喜欢新思想，首创精神强，擅运用创造冲动。

视灵感高于其他的一切，力求使他们的新颖想法转变为现实。解决挑战性和理论性问题时善于随机应变。他们有极好的分析能力，是出色的策略谋划者。他们几乎一直能够为他们所希望的事情找出符合逻辑的推理。有时他们的态度不从习俗，乐于帮助别人超出可被接受和被期望的事情。他们喜欢自在地生活，在每天的生活中寻找快乐和变化。

常常有许多的朋友和熟人。他们表现得很乐观，具有幽默感。鼓舞别人加入他们的行动中。他们喜欢努力理解和回应他人，而不是判断他人。

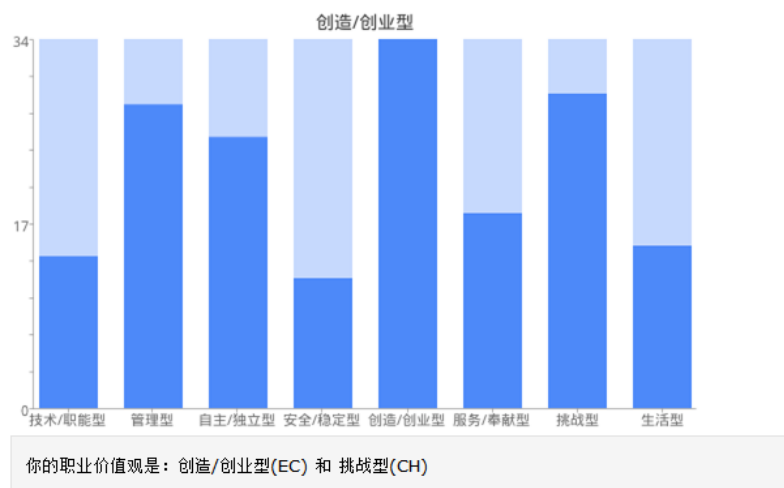
您适合的职业有：企业业主（新兴产业） 人事系统开发人员 投资经纪人  
工业设计经理 后勤顾问 金融规划师 投资银行业职员 营销策划人员  
广告创意总监 国际营销商 投资顾问（房地产、金融、贸易、商业等） 各类项目的策划人和发起者 大学校长

**测试小结：**在团队中，我永远属于调动热情与干劲的那一个人，我希望通过自己的热情让大家以同样的热情去对待我们的工作，我们的事业。朋友们对我的第一印象永远是热情。具有挑战性的事务往往是我的最爱。我也是那个首当其冲的人。

### 3.3.3 职业锚测试

职业锚是人们选择和发展自己的职业时所围绕的中心，它是一个人通过工作实践并结合自身动机、价值观、才干等因素逐渐确定的。

以下是我的职业锚测试结果：



#### 挑战型职业锚 (CH)

喜欢有难度的工作，能不断挑战自我；挑战型职业锚的人认为他们可以征服任何事情或任何人，并将成功定义为“克服不可能的障碍，解决不可能解决的，或战胜非常强硬的对手”。他们喜欢寻找“挑战”，在工作中面临越来越艰巨的任务。

#### 创造/创业型职业锚 (EC)

喜欢不断有新的挑战目标，渴望变化，适合创新型的工作；对创造/创业型职业锚的人来说，最重要的是建立或设计某种完全属于自己的东西；建立或投资新的公司。创业者也需要创造的激情和动力。

**适合的工作：**，企业家、特种兵、专家等；

**测试小结：**选择数据分析智能引流这一现在属于先发性的行业是我认为做的最合适的事情。我喜欢体验新鲜的事务，对于墨守成规的事务我的兴趣很低。进入一个新的领域或者新的环境，我喜欢寻找他不合适的地方，然后加以改变。从无到有是我最爱做的事情。我也非常希望我所做出来的东西能够得到大家的认可。在创业的过程中，这个特点，让我不断地去挖掘产品与公司的创新点，挖掘我们的独有性。区别使人生存。



### 3.3.4 霍兰德职业兴趣测试

霍兰德职业兴趣测试由美国著名职业指导专家霍兰德编制，主要用于确定被测试者的职业兴趣倾向，进而用于指导被测试者选择适合自身职业兴趣的专业发展方向和职业发展方向。霍兰德提出的 6 种基本职业类型为：实用型 R、研究型 I、艺术型 A、社会型 S、企业型 E、常规型 C。每种职业兴趣的分数最高为 10 分，最低为 0 分。

分数越接近 10 分，说明对这一类型的活动兴趣越大；越接近 0 分，说明对此类型活动越不感兴趣。

下图显示的是我的职业兴趣倾向：



**企业型 (Enterprising)**。具有这种兴趣倾向的个体，喜欢制定新的工作计划、事业规划以及设立新组织，并积极发挥组织的作用进行活动；喜欢管理、领导他人；自信、支配欲、冒险性强。这一领域的职业有：管理，市场和销售类的职业。

**社会型 (Social)** 具有此类倾向的个体，喜欢与人为对象的工作。他们通常言语能力优于数理能力，善于言谈，乐于与人相处，给人提供帮助，具有人道主义倾向，责任心也较强。习惯于与人商讨或调整人际关系来解决面临的问题。不太喜

欢以机械和物品为对象的工作。适合从事咨询、培训、辅导、说劝类工作。这一领域的职业有：学校教育以及社会教育方面、社会福利事业、医疗与保健方面、各种直接为人服务的和商品营销方面的职业等。

**艺术型(Artistic)** 具有此类倾向的个体，对具有创造、想象及自我表现空间的工作显示出明显偏好。对于机械性及程式化的工作了无兴趣。喜欢独立行事，不太合群。倾向明显个体好自我表现，重视自我感性，直觉力较好，情绪变化较大。

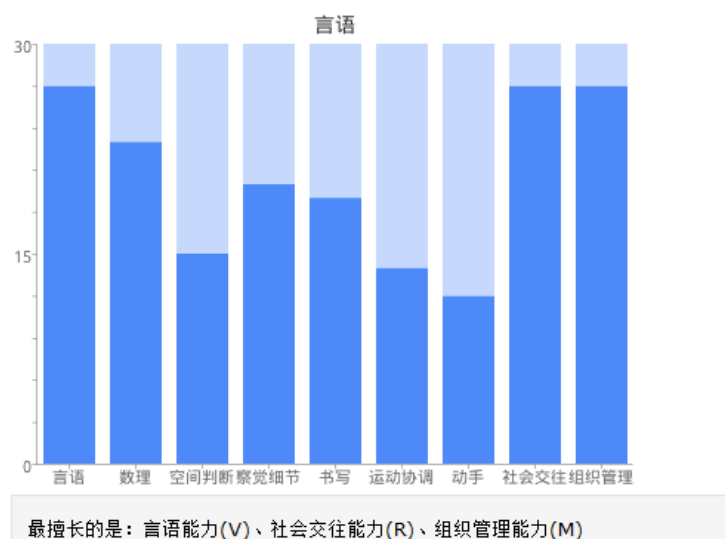
**SEA 型推荐的职业有：企业家、社会活动家、国外服务办事员、宗教教育者等**

**测试小结：**我享受带领一个团队前进的感觉，喜欢带着团队迎接未知的挑战。前期两次的创业经历带给了经验的积累，大学期间的学生会经历也让我更加清楚如何合理的统筹团队。我坚信， $1+1>2$ 。团队的力量绝对大于个体力量之和。所以企业型与社会型是对我职业兴趣的恰当概括。

### 3.3.5 职业能力测试

人的职业能力各不相同，每个人有自己独特的能力结构。各种职业对从业者的能力要求各不同，大多数职业需要几种能力的综合。职业能力倾向测试是通过一组科学编排的测试题，对言语能力、数学能力、空间判断能力、观察细节能力、书写能力、运动协调能力、动手能力、社会交往能力和组织管理能力综合测评。

以下是我的职业能力测试结果：



- (1) 言语能力:我自小能言善辩,能够清晰的与人沟通是我的一大优势。我曾经在千人面前演讲,谈论关于我的学生会构想。也曾经站在舞台的中央,告诉别人,我们算子科技充满希望的明天。



图 3-1 主席直选答辩(左一)

- (2) 社会交往能力:我的性格开朗外向,容易与人相处。容易结交新朋友。无论是与工作伙伴、朋友亲人、家长老师都能保持良好的关系。我关注个体情绪的变化,并喜欢及时的提供帮助。这个能力让我在成长的过程中无论是过去、现在或是将来都能够积累一定的人脉。另外,良好的社会交往能力也使得我能够及时的协调团队内部的矛盾,与大家保持良好的关系。



图 3-3 在浙江卫视做志愿者与工作人员合照

- (3) 组织管理能力:从小学至大学我一直担任班级主要干部。大学期间还有幸担任了阿里团委学生会主席。多年的锻炼让我的组织管理能力不断地提高,也逐渐的成为了我的一项优势。这样让我在算子科技的团队中组织管理游刃有余。



图 3-2 团委学生会合照（我在最中间）

### 3.4 自我认知小结

通过专业的测评工具,较客观的对我各项作出了判断,我是一个具有创造力的、力量型、敢于冒险与尝试的人。适合我的工作多为企业家与独立工作者。这与我对自己的评价大致相同。我追求效率,高度的热情,急于迎接新的挑战。做事果断,稳重,逻辑思维能力与思辨能力强,能够很好的凝聚我的团队,也擅长于调动他人的积极性。我通过不断的学习各方面的知识为自己充电。创造和挑战是我无论如何都不会放弃的价值观。我是一个企业型的人,言语表达、社会关系、组织管理能力是我的强项。这一切因素的组合,让我从无到有,从一个人变成 20 个人。我的产品也从默默无闻上升到了同类目产品前五,得到了淘宝网的认可。我们为上千人提供过服务,获得了上千次的好评。我也将在充分自我认知之后,扬长避短,打造中国第一数据分析平台,为梦想而不断努力。



## 四、 创业环境分析

### 4.1 家庭环境分析

我来自浙江丽水，父母都是个体经营。家庭环境处于中等。父母从小对我的教育都遵循自由的原则，不干预，不强制。也是在这样的环境中让我形成了独立的性格。父母对于我的选择都予以支持，并且鼓励我去尝试。叔叔是白手起家的代表，现拥有自己独立的花卉进出口公司，一直在与我的交流中强调努力，强调去闯。这让我对于从商产生了浓厚的兴趣。电子商务的兴起让我找到了自己的从商落脚点。

### 4.2 教育环境分析

我就读于杭州师范大学阿里巴巴商学院，团队成员也大都来自于阿里巴巴商学院。阿里巴巴商学院是一所创业者大学，梦想激情责任感是每一个阿里人的信念。马云既是我们的大师兄，也是我们的院长。学院与阿里巴巴集团保持着紧密的联系，阿里巴巴集团的高管、技术人员和管理人员长期在学院植入企业课程，成功网商是学院的编外教师，学生有机会进入阿里巴巴各个子公司进行实习，学生对电子商务具有丰富的间接经验。学校学院对于大学生创业都给予了非常有力的支持。同时学院常年与英国考文垂大学进行交流活动，学习与交流国外先进的商业理念，提升阿里人的国际视野。

学院向有志于新商业文明、勇于创业永不放弃、充满激情和梦想的年轻人敞开怀抱，很幸运，我是阿里人。

大学期间，我有幸担任了阿里巴巴商学院团委学生会的主席。同时参与了学院淘宝实验室的相关活动。学院浓郁的创业给我了新的启发，也带给了我新的成长。真是在这样一个创业者大学生活学习，杭州算子科技有限公司孕育并且快速成长发展。



图 4-1 马云为商学院学子题字

### 4.3 社会环境分析——国家政策支持，地处电商之都

从中国电子商务发展起到现在，短短的十几年之间由刚出茅庐的低迷期到稳健的成长期。如今，市场仍处于放大状态，企业盈利仍有局限，电子商务的快速发展也得到了国家的认可与支持，十二五规划中明确提出，要积极发展电子商务，完善面向中小企业的电子商务服务。着重推进完善电子商务发展环境，重点鼓励发展电子商务服务业，深化普及电子商务的应用，促进电子商务发展的工作。国家政策支持助推了公司的发展。

公司地处电商之都杭州，依托资源丰富的地理位置优势，杭州目前集聚了全国较大比重的互联网公司，中国电子商务的成交额有较大比重在杭州创造。杭州仅面向个人的电子商务零售额就占社会经济零售总额的 5%至 6%之间，约是全国水平的 3 倍以上，全国的比例是 1.8%。为打造全球电子商务之都，杭州正以“行业天下”为产品核心的行业网站连锁经营模式力促电子商务的进一步发展。这也进一步促进了算子科技的发展。

随着我国社会生产力的发展，经济结构不断的调整，自主创业将成为推动我国经济发展的新力量，而大学生自主创业将成为潮流。为了支持大学生创业，各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。2014 年杭州市政府出台了新的大学生创业优惠政策，推进大学生创业。

## 4.4 资源环境分析——官方优待资格，校企强强联合

### 4.4.1 阿里巴巴“御膳房”大赛前 20 强，享受官方技术支持。

我公司在阿里巴巴集团“御膳房”团队举办的商家数据应用大赛中成功进入前 20 强，享受阿里巴巴的**独家个性化数据支持**；应用开发过程中，“御膳房”团队给予一对一的专家技术支持；应用上线以来，更获得了“御膳房”合作推广计划的支持。

### 4.4.2 加强院校合作，为发展卯足动力。

公司依托于阿里巴巴复杂网络研究中心，并与杭州师范大学阿里巴巴商学院达成了广泛的合作意向。算子科技拥有数位国内外知名教授给予的大力支持和指导，同时与中国科学技术大学非线性科学中心、北京师范大学系统科学学院、电子科技大学互联网研究中心、上海交通大学致远学院等知名学府达成了密切的合作关系，随时更新业界最前沿的知识动态，掌握大数据时代的新动向与新技术。高校科研基地为公司后期发展储备大量优秀后备人才。

## 4.5 创业环境小结

家庭的自由式教育让我热衷于挑战，热爱新鲜事物，敢为人先。叔叔的商业式引导又让我对于从商具有了浓厚的兴趣与高度的热情，并且愿意为其足够努力。幸运的是，我又来到了阿里巴巴商学院这样一所创业者大学，接受着国内先进的商科文化教育，与许多和我有着一样创业理想的新青年并肩努力，有志于新商业文明。我公司又与阿里巴巴复杂科学研究中心以及国内外相关院校保持密切联系，随时了解更新业界最前沿的知识动态，掌握大数据时代的新动向与新技术，为公司后期发展储备大量优秀后备人才。电子商务迅速发展，国家的认可与支持是我们前进的强大动力，电商之都杭州无论是资源抑或是政策环境上都赋予了我们其他人所不能有的优势。而我也将充分利用这一切的优势条件，付出我的满分努力，带领我的团队勇往直前。

天时地利人和，梦想激情责任感兼具。杭州算子科技有限公司志在必得！

## 五、 创业目标定位

### 5.1 市场容量分析

电商市场蓬勃发展，淘宝作为中国电商市场的典型代表，其市场容量正在不断扩大。2012 年，淘宝(中国)软件有限公司交易额达到了 58.1 亿元。截止 2013 年 10 月，淘宝卖家已达 900 万，并呈现出持续快速增长趋势。然而，近几年淘宝转型，市场两极分化日益严重，大卖家越做越大，而占比 72.1%的中小卖家只能温饱甚至倒闭。因此，许多卖家选择直通车等引流方式来提高店铺流量。直通车的使用给卖家带来流量的同时，也存在着一系列问题——烧不起、没转化、没流量、没时间。产生这种情况的很大原因在于直通车操作难度大，需要消耗卖家大量的学习成本。

为解决以上困扰，直通车优化产品应运而生。它帮助卖家更好地实现低投入、高回报的投资收益。截止到 2013 年，使用直通车的卖家达到了 90 万家；而仅 2013 年，直通车优化软件市场年交易额就达到了 2 亿元。

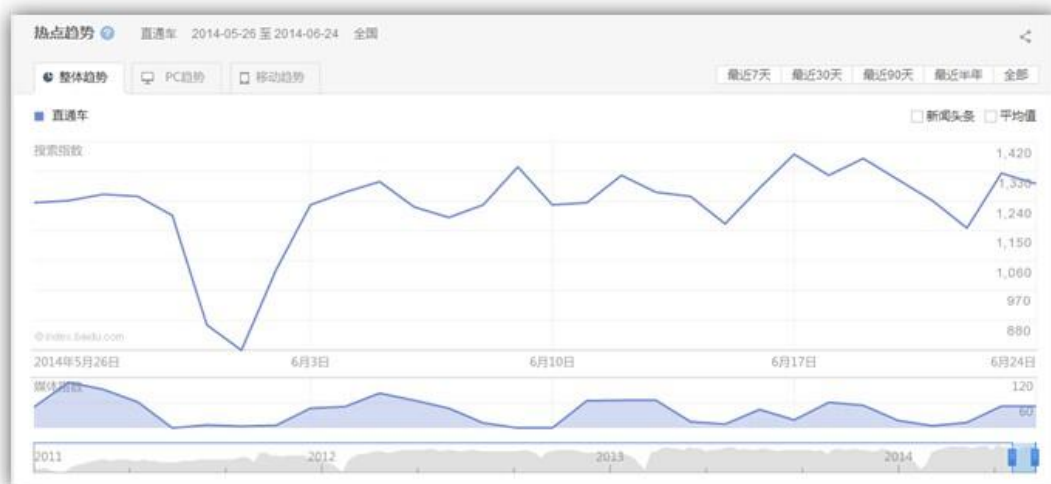


图 5-1 2014-5-26 日至 2014-6-24 搜索直通车百度指数

目前，市场上的直通车优化软件只有 51 家，市场准入门槛高。在淘宝市场容量的进一步扩大，直通车使用量的不断增加双重影响之下，直通车优化产品的市场需求正在逐步扩大，其市场潜力可见一斑。



## 5.2 目标客户分析

本公司目标用户定位于淘宝中小卖家。淘宝的转型升级拉开卖家差距，造成了流量的单向流动。占比 72.1% 的中小卖家面临着艰巨的引流难问题。为助推更多的中小淘宝店铺转型为“小而美”、“双百万”，本公司的目标用户专注于淘宝中小卖家。作为金字塔塔底的低端市场，该市场拥有总量多、份额大的优势。本公司牢牢把握刚需旺盛的低端市场，在试图打开中端市场的过程中稳中求进。针对不同发展阶段，旺淘飞车致力于为中小卖家整合多平台数据，解决其信息孤岛问题，使其更好地发展。将重心放在挖掘中小卖家凝聚的长尾市场价值当中，可以避免主流市场的激烈竞争，到巨大的市场潜质，实现可持续性发展。

本公司对中小卖家进行细分，实行分层次多阶段的目标客户经营与管理。

表 5- 1 卖家等级分类表

卖家等级	特点	需求
五星以下	初步发展，流量少；不知如何引流	通过智能引流短时间内快速引入流量
一钻至五钻	发展中期，流量提升；对直通车使用缺乏经验	利用工具在提升流量的同时打造爆款宝贝
一皇冠及以上	发展稳定，流量稳定；缺乏专业的直通车操作	利用引流工具在竞争中脱颖而出，提升出镜率，突破瓶颈制约。
天猫店与旗舰店	公司注册，资金充裕，流量稳定	利用引流工具全面提高店铺的转化率，进一步打开市场。

旺淘飞车作为一款依托于淘宝平台的智能广告投放产品，自研发开始就以“从难懂的技术操作中解放淘宝卖家，扶植中小卖家成长”为使命，不断完善自身，在发展中与中小卖家共同前进。旺淘飞车致力于打造易用、高效且平价的直通车优化服务。

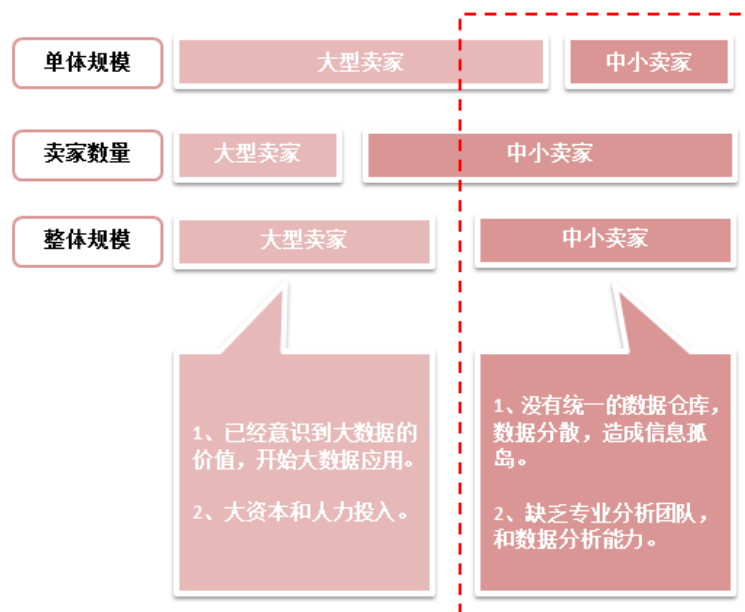


图 5-2 产品定位于中小卖家

### 5.3 竞争对手分析

通过对市场的分析，我们发现旺淘飞车的竞争对手主要有两类：其他直通车优化软件和直通车优化专员。

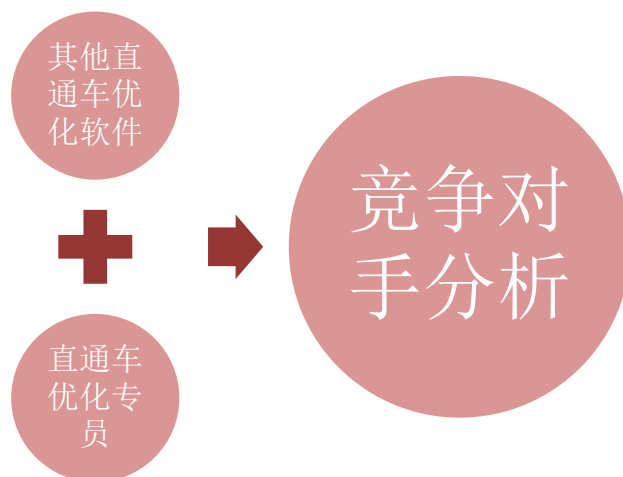


图 5-3 竞争对手分析

### 5.3.1 其他直通车优化软件

淘宝卖家市场上的 51 款直通车优化产品，各有特点。以下竞争对手分析将从价格、服务、操作三方面进行分析。

表 5-2 竞争对手分析表：极品飞车、省油宝、如意快车、智贝专利、旺淘飞车

	价格	服务	操作	分析
极品飞车	自动版：一个月：138 元；一季度：180 元；半年：320 元；一年：520 元。	客户服务： 1. 在线客服周一至周六 9:00-18:00； 2. 专员优化； 3. 技术支持：软件 BUG，24 小时内给予解决，收集卖家需求。	自动化算法，一键确认推广；自动优化。	价格偏高；服务较完善；操作简单。
省油宝	自动版：一个月：130 元；一季度：199；半年：390；一年：690 元。	1. 专业服务：制定相应定向优化策略； 2. 顾问式服务：7*12 小时顾问式服务，不止解决问题，更是参谋。 3. 每天确保最低消费，独有功能。	智能全自动；随时人工介入调整；	价格高，普通卖家承担不起；服务到位；操作简单。
如意快车	自动版：一个月 58 元；一季度：98 元；半年：178 元；一年：288 元。	1. 为用户提供软件帮助文件和操作文档； 2. 周一至周五 8 小时客服； 3. 24 小时内处理完 BUG； 4. 2 个工作日处理技术问题。	自动推广；实时了解竞争者信息；	价格适中；服务较好；操作简单明了，洞察市场。
智贝专利	一个月：30 元；一季度：80 元；半年：150 元；一年：300 元。	1. 7 天无理由退换； 2. 良好服务态度。	一键掠取流量；自动优化；	价格较低；服务与操作最基本。
旺淘飞车	智能旗舰版：一个月：38 元；一季度：68 元；半年：138 元；一年：268 元。	1. 一套完整的售前、售中、售后服务体系； 2. 举行定期培训会交流会； 3. 主动对客户进行回访服务，每天 24 小时在线为客户解决问题； 4. 为客户建立系统化档案。	智能、省心、节油、安全；一键自动推广；自动删选关键词等。	价格适中；完整的服务体系；操作省心安全，见效快。

综上所述，市场上存在的直通车优化产品在操作流程、服务及价格上仍存在着其局限性。同质化竞争激烈，价格与服务主要针对大卖家。市场中的任何一家直通车优化服务提供商都不具备绝对的竞争优势。

### 5.3.2 直通车优化专员

由于直通车操作难度较大，许多卖家会选择聘用直通车优化专员进行直通车操作。直通车优化专员需要拥有较强的数据分析能力，清晰的思路与逻辑思维，进行宝贝的选词与出价以实现利益的最大化，但是淘宝关键词数以亿计，并且处于实时的变动之中，目前市面上直通车优化专员的手动操作难以达到时时监控与全面分析，选词难度大，精准度低。优秀的直通车优化专员起薪在 3000 元以上，这是一般中小卖家难以承担的。旺淘飞车通过高效精确的算法代替了传统的人工操作，提高了效率，降低了成本。

## 5.4 SWOT 分析

### 5.4.1 优势

1. **产品优势：**产品定位于最先拥有数据但却无法进行分析的中小卖家、创意新颖，在服务市场中属于首发性产品；操作简便，拥有独家词库，实时更新数据，处理的速度快，并且拥有完整的服务体系和专业的客服。

2. **数据优势：**旺淘飞车拥有三大数据库，分析更加的精准。算子科技在阿里巴巴集团“御膳房”团队举办的商家数据应用大赛中成功进入前 20 强，享受阿里巴巴的独家个性化数据支持；应用开发过程中，“御膳房”团队给予一对一的专家技术支持；应用上线以来，更获得了“御膳房”合作推广计划的支持。

公司在长期的发展中积累了大量的数据，并自建了本地数据库，不断进行实时更新与完善。

同时，天猫携手阿里云、万网联合推出的开放电商云工作平台——聚石塔，汇聚了整个阿里系的各方资源优势。

3. **价格优势：**旺淘飞车的定价针对于中小卖家，相对于市面上的产品价格相对较低，符合中小卖家发展的需要。

4. **技术优势：**拥有阿里巴巴复杂科学研究中心的技术支持，具有包括御膳房数据在内的三大数据库。



利用了基于条件随机场的中文分词技术和阿里巴巴的独家电商语料库，使分词正确率达到 95%以上。

利用了关键词的竞争度、历史出价序列、实时排名等 28 种维度的数据，结合统计研究，进行选词出价。

引入了行为树概念，实现了调价的人工智能化，达到全天 24 小时实时监控。

**5. 专业能力及背景优势：**团队成员来自于阿里巴巴商学院，学科背景设计电子商务、网络营销、计算机技术等专业；拥有来自于阿里巴巴的资源优势和高端电商人才的指导。电商经验丰富，曾参与多个项目的研究与讨论，如牛赞网等。依托于阿里巴巴复杂网络研究中心，拥有数位国内外知名教授给予的大力支持和指导，同时与中国科学技术大学非线性科学中心、北京师范大学系统科学学院、电子科技大学互联网研究中心、上海交通大学致远学院等知名学府达成了密切的合作关系更新业界最前沿的知识动态，掌握大数据时代新动向与新技术。高校科研基地为公司后期发展储备大量优秀后备人才。

**6. 盈利模式清晰：**按照时间+版本收费，盈利模式清晰，可复制性强。

## 5.4.2 机会

### 1. 政府鼓励电商产业发展

从中国电子商务发展起到现在，短短的十几年之间由刚出茅庐的低迷期到稳健的成长期。如今，市场仍处于放大状态，企业盈利仍有局限，电子商务的快速发展也得到了国家的认可与支持，十二五规划中明确提出，要积极发展电子商务，完善面向中小企业的电子商务服务。着重推进完善电子商务发展环境，重点鼓励发展电子商务服务业，深化普及电子商务的应用，促进电子商务发展的工作。国家政策支持助推了公司的发展。

### 2. 大学生创业优惠

随着我国社会生产力的发展，经济结构不断的调整，自主创业将成为推动我国经济发展的新力量，而大学生自主创业将成为潮流。为了支持大学生创业，各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。2014 年杭州市政府出台了新的大学生创业优惠政策，继续推进大学生创业工作。（具体详见附件十三）

### 3. 市场潜力大

直通车发展至今，在为卖家带来流量的同时也出现了许多问题，例如转化率低、见效慢等，直通车优化软件市场作为新兴市场，并未出现市场巨头。在淘宝市场容量的进一步扩大，直通车使用量的不断增加双重影响之下，直通车优化产品的市场需求正在逐步扩大，其市场潜力可见一斑。

### 4. 电商之都杭州

公司地处电商之都杭州，依托资源丰富的地理位置优势，杭州目前集聚了全国较大比重的互联网公司，中国电子商务的成交额有较大比重在杭州创造。杭州仅面向个人的电子商务零售额就占社会经济零售总额的 5%至 6%之间，约是全国水平的 3 倍以上，全国的比例是 1.8%。为打造全球电子商务之都，杭州正以“行业天下”为产品核心的行业网站连锁经营模式力促电子商务的进一步发展。这也进一步促进了算子科技的发展。

#### 5.4.3 劣势

1. **资金：**公司成立时间较短，且产品刚投入试运营，资金不是十分充裕；
2. **管理：**公司发展时间较短，且学生团队没有严格的管理制度标准，管理方面存在一定的缺陷；
3. **品牌：**公司的品牌知名度还较低，产品还未能打开更广的市场；
4. **经验：**缺乏淘宝应用市场中的用户需求经验，难以准确预估不断变化的淘宝应用市场；缺乏淘宝应用运营经验，对于去多理念与现实的接轨存在误差。

#### 5.4.4 威胁

1. **现有竞争对手：**拥有一定的市场份额，经验积累较多，技术较成熟；且同质化竞争激烈，推广难度大；
2. **恶性竞争：**产品易被简单复制产生恶性竞争。

表 5-3 SWOT 分析

SWOT 分析	内部优势 (S)	内部劣势 (W)
	<b>产品优势:</b> 定位明确、首发性产品; <b>资源优势:</b> 整合三大数据库 <b>价格优势:</b> 免费试用, 低价渗透 <b>技术优势:</b> 独立可持续的研发能力 <b>专业能力及背景优势:</b> 技术支撑, 专业人才。 <b>盈利模式清晰</b>	<b>资金:</b> 成立初期资金短缺 <b>管理:</b> 学生团队缺乏制度 <b>品牌:</b> 知名度低; <b>经验:</b> 淘宝应用市场中的用户需求经验缺乏
外部机会 (O)	SO 策略	WO 策略
政府支持 大学生创业优惠 市场潜力 立足电商之都杭州	抓住市场机遇 市场细分, 完善市场推广战略 利用人力优势, 提高团队综合能力。	进行绩效评估, 提高管理水平 融资 提高公司品牌形象
外部威胁 (T)	ST 战略	WT 战略
现有竞争对手拥有一定的市场份额, 恶性竞争与同质化竞争。	市场研究, 准确定位 利用自身优势, 合理竞争	采取合适的战略, 细分客户 维护老客户, 发展新客户。

## 5.5 市场调研

### 5.5.1 调研背景

淘宝市场两极分化现象严重, 中小卖家生存艰难。市场上卖家的种类与等级各异, 经营情况不同, 对直通车优化软件的需求也不同。为了调查各种卖家的经营现状与需求状况, 调查小组前往海创园、淘宝城和义乌等地进行实地市场调研, 邀请典型卖家作用户访谈, 同时在网上发布问卷, 收集客户数据、分析用户需求。

### 5.5.2 调查方法

问卷调查法 (纸质问卷和网络问卷)、访谈法

#### 1. 选择样本

淘宝网中小卖家

#### 2. 调查针对性

调查小组将目标确定为需要使用或者使用过直通车优化软件的淘宝卖家。

#### 3. 调查过程及结果

调查小组前往海创园、淘宝城、义乌等地深入调查情况, 共投放纸质问卷 300 份, 收回有效问卷 243 份; 网上问卷回收 232 份。

根据卖家调查问卷显示：

表 5- 3 调查问卷反馈表

	卖家等级 5 钻或 5 钻以下	淘宝上开店时间 4 年或 4 年以下	淘宝开店平均月收入 5000 以下	平均每月网店推广费用 500 元或以下	愿意使用智能引流工具的卖家
百分比	68%	77. 3%	41. 05%	38. 3%	76. 63%

### 5. 5. 3 结果分析

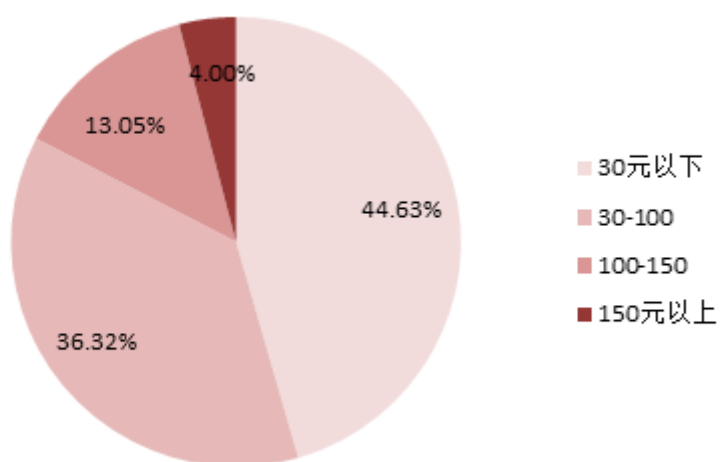


图 5- 3 可接受的每月引流费用分布图

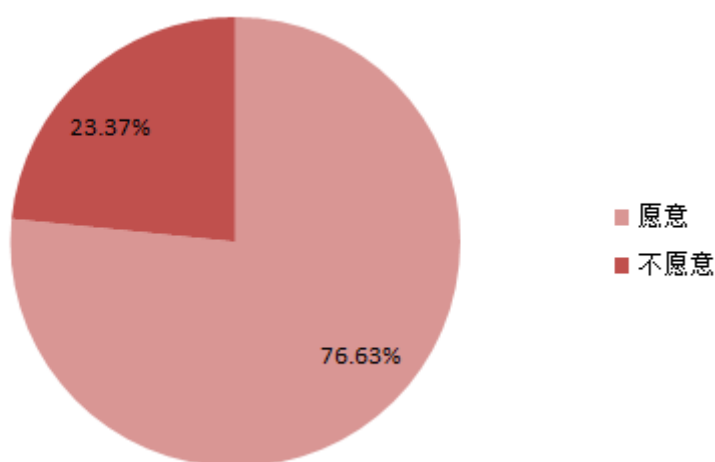


图 5- 4 购买使用引流工具的人数比例分布图



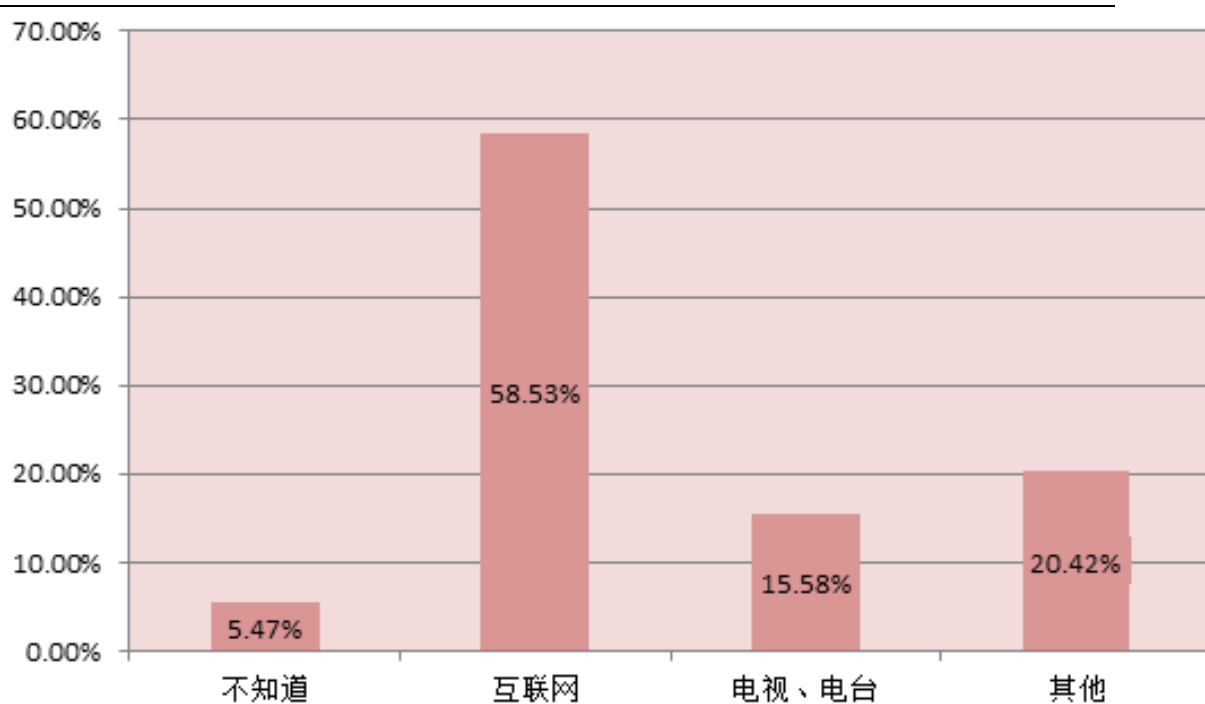


图 5- 5 直通车业务了解途径分布图

调查发现，以“性别”、“年龄”、“卖家等级”等为自变量，“是否愿意付费使用智能引流软件”为因变量，在  $\alpha=0.05$  水平上进行分析，结果显示，性别、年龄、卖家等级、在淘宝上开店的时间、淘宝上开店的月平均收入（元）、每月在网店推广的费用（元）等因素有统计学差异（ $P<0.05$ ）。例如，92.2%的男性卖家愿意付费使用智能引流软件，61.9%的女性卖家愿意付费使用智能引流软件，说明男性卖家比女性买家更愿意尝试付费使用智能引流软件，所以更应该着重抓住男性卖家推广产品；

表 5- 4 有偿使用智能引流软件的影响因素分析

变量		基本情况		付费使用智能引流软件		
		人数(人)	比例(%)	愿意(%)	不愿意(%)	2
性别	男	231	48.6	92.2	7.8	7.926*
	女	244	51.4	61.9	38.1	
年龄(岁)	20 以下	39	8.2	71.8	28.2	18.120 *
	20~25	121	25.5	90.1	9.9	
	26~30	89	18.7	94.4	5.6	
	31~35	124	26.1	80.6	19.4	
	36~40	69	14.5	36.4	63.6	
	40 以上	33	6.9	36.4	63.6	
卖家等级	1 钻以下	95	20.0	86.3	13.7	8.142*
	1--5 钻	228	48.0	94.7	5.3	
	1--2 皇冠	91	19.2	58.2	41.8	
	3 皇冠以上	61	12.8	21.3	78.7	
在淘宝上开店的时间	1 年及以下	100	21.1	87.0	13.0	19.835 **
	2--4 年	267	56.2	92.9	7.1	
	5--7 年	71	14.9	26.8	73.2	
	8 年及以上	37	7.8	27.0	73.0	
淘宝上开店的月平均收入(元)	2000 以下	64	13.5	68.8	31.3	17.485 **
	2000—5000	131	27.6	86.3	13.7	
	5000—10000	195	41.1	94.9	5.1	
	10000 以上	85	17.9	25.9	74.1	
每月在网店推广的费用(元)	无	99	20.8	3.3	96.7	20.130 **
	500 元以下	83	17.5	89.2	10.8	
	500--2000 元	165	34.7	89.7	10.3	
	2000 元以上	128	26.9	87.5	12.5	

注：\*为  $P<0.05$ ；\*\*为  $P<0.001$

由表 5-6 可以看出,大多数卖家对于智能引流软件的每月费用定位于“30 元以下”与“30-100 元”。

表 5-5 不同卖家情况的可接受智能引流软件每月费用的状况

变量		卖家可接受的引流软件每月费用 (%)			
		30 元以下	30-100 元	100-150 元	500 元以上
卖家等级	1 钻以下	86.3%	5.3%	7.4%	1.1%
	1--5 钻	57.0%	38.6%	3.9%	0.4%
	1--2 皇冠	0.0%	83.5%	16.5%	0.0%
	3 皇冠以上	0.0%	21.3%	50.8%	27.9%
在淘宝上开店的时间	1 年及以下	87.0%	5.0%	8.0%	0.0%
	2--4 年	37.1%	57.3%	4.5%	1.1%
	5--7 年	23.9%	31.0%	43.7%	1.4%
	8 年及以上	24.3%	5.4%	29.7%	40.5%
淘宝上开店的月平均收入(元)	2000 以下	68.8%	9.4%	20.3%	1.6%
	2000—5000	86.3%	3.1%	6.1%	4.6%
	5000—10000	16.9%	80.0%	3.1%	0.0%
	10000 以上	25.9%	18.8%	41.2%	14.1%
每月在网店推广的费用(元)	无	95.2%	4.8%	0.0%	0.0%
	500 元以下	88.0%	2.4%	7.2%	2.4%
	500--2000 元	18.2%	76.4%	5.5%	0.0%
	2000 元以上	73.4%	14.1%	7.0%	5.5%

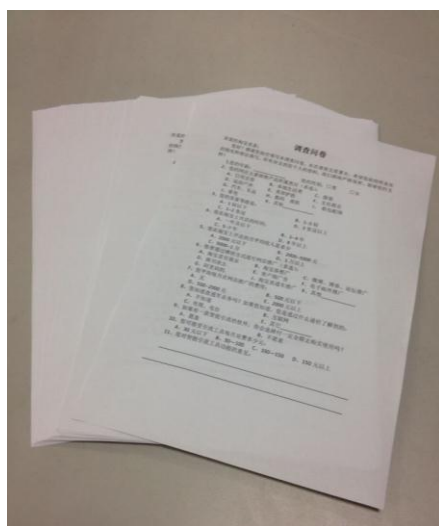


图 5-6 产品市场调查问卷

## 5.6 人物访谈



周涛，百分点信息科技有限公司首席科学家，中国最年轻的教授。百分点科技拥有最专业的推荐引擎技术平台、最大跨电商消费行为数据平台，利用领先数据挖掘以及数据分析技术推出产品有：个性化推荐引擎、数据统计分析引擎等。

周涛毕业于瑞士弗里堡大学，物理系哲学博士，现在同时担任电子科技大学，教授、互联网科学中心主任。2011年获中国青年科技奖，系我国历史上最年轻获奖者，2012年获四川省青年五四奖章，受到中共中央组织部拔尖人才计划，教育部新世纪优秀人才计划，国家自然科学基金委优秀青年科学基金等支持

访谈时间：2014年5月

访谈人：吴梦婷 算子科技团队

被访谈人：周涛，百分点科技有限公司首席科学家，中国最年轻的教授。

人物关系：算子科技团队特聘技术顾问



(1) 周老师，你好。非常感谢您能指导算子科技。希望能借此机会得到您对我职业生涯的指导。电子商务迅猛发展，不知道您如何看当中翻滚的大学生创业？

答：谢谢。我也非常荣幸大学生创业我觉得是一件非常好的事情。尤其是选择电子商务行业。中国电商的发展速度之快令人咋舌。电商行业是朝阳产业，而我们的大学生又是八九点钟的太阳。八九点钟的太阳投身朝阳产业，值得鼓励。当然机遇挑战并存，你们将来会遇到的困难也有很多，希望你们把现在对于电子商务的热情一直保持下去，如果过十年，你们的团队，还坚持着，那这样的大学生创业，价值就非常高了。

(2) 如今，我们看到大数据浪潮席卷而来，也引发了很多的行业变革，周老师可以跟我们聊一聊电子商务的大数据么？

答：以前有人说无企业不电商，一个传统的公司要转变成电子商务它有很多办法，最简单的办法就是在京东、天猫上面开店，那么这个有好处，首先你不开这个店，你无异于自断后路，你开这个店，数据不在你手上。所以，你要想真正的了解用户，只用淘宝这些比较粗的分析方法拿到的是宏观数据，拿不到很细的数据。这个矛盾就诞生了很多我们叫做垂直 B2C 平台这样的一些企业。还有杂七杂八的一些会员管理，会员管理归根到底是结构化的数据。不是京东也不是天猫，我根本没有流量，要解决电商的第一个大的问题，引流，这是外部数据的应用，通过在互联网积累大量的数据，当然这还不仅仅是一家企业做，包括合作方，数据能够让我们知道大概四五亿他们怎么联系到，喜欢什么，我们用便宜的东西把流量引到一个不知名品牌上，让它停驻。第二、流量进来怎么经营，个性化地提供更多服务，提高转化率等等。这是整个我们一个大的愿景。

要想做好电子商务有很多基础，基础主要是两大一块，一大块是数据基础，我们要通过大量的数据才能够真正了解一个人他的兴趣爱好，购物行为，社交位置等，这是我们自己的一些数据，这些数据实际上就可以提供很多，刚才讲怎么样把流量引进来，一直在内部怎么样优化流量。第二个大的问题就是我们要有个大的数据管理和应用的平台。光有大数据也不能叫大数据，怎么样做大平台，首先第一个大的平台就是怎么样得到数据，封装数据，然后大的系统怎么样进行处理，处理完了之后，要么做广告，要么做行业的各种。

现在你们算子科技在做的电子商务大数据分析，虽然是从淘宝中小卖家开始，但他的价值绝不仅于此，你们一定要好好坚持，努力的做下去。

（3）谢谢周老师，我们一定会坚持。周老师，您在数据分析领域是一个大家，您认为您成功的最大原因是什么？

答：（周老师掏出他的手机，款式最简单的黑白屏幕的直板机）以前大家都知道我不用手机，现在我也开始用了。以前我不用手机，是怕手机割裂我的时间，做学术的话必须要有一段时间是完全投入到研究当中的。我觉得，做我们这一行，最重要的就是要有专研精神，时代的发展超过你的想象，你只有只够努力，足够坚持。才能找到属于你的一席之地。

（4）非常感谢周老师，能够邀请到您作为我们的特聘导师真的非常荣幸。今天很难得，我们团队能够集体见到周老师，也希望周老师能够多给予我们一些指导。

答：送给年轻的朋友一句话，拥抱大数据。期待下次看到你们，带来的好消息。

（5）谢谢周老师，希望还有机会和您这样交流，欢迎您莅临我们创业基地指导。

#### **访谈小结：**

在与周老师的交流中，我深深的感受到了他作为一名大数据行业大家的专业水平，也感受到他对于大学生创业的支持，这都是一个成功者所具有的品质。电子商务行业日新月异，必须保持像周老师一样的敏感与机智才能实时掌握前沿信息。访谈当中他对于创业态度和心态调整是远胜过经营思路 and 经营方法的。

非常高兴的是，周老师对于我们团队的整体发展思路以及策略给予了相当的认可，更为幸运的是周老师站在战略的高度给予了我们团队一定的方向，也让我们前进的路变得更加清晰。能够有如此行业导师的指导，算子科技的路走起来也就更加的踏实，更加的有信心。

## **5.7 创业目标小结**

基于对行业与市场的分析，我将公司的目标定位于为中小企业提供数据分析业务，打造中国第一电子商务数据分析平台。目标客户为中小企业。现阶段，我们主要是为基于淘宝平台的中小卖家提供智能引流服务。以此积累数据与经验，为后期目标的实现打好基础。

## 六、 创业生涯规划

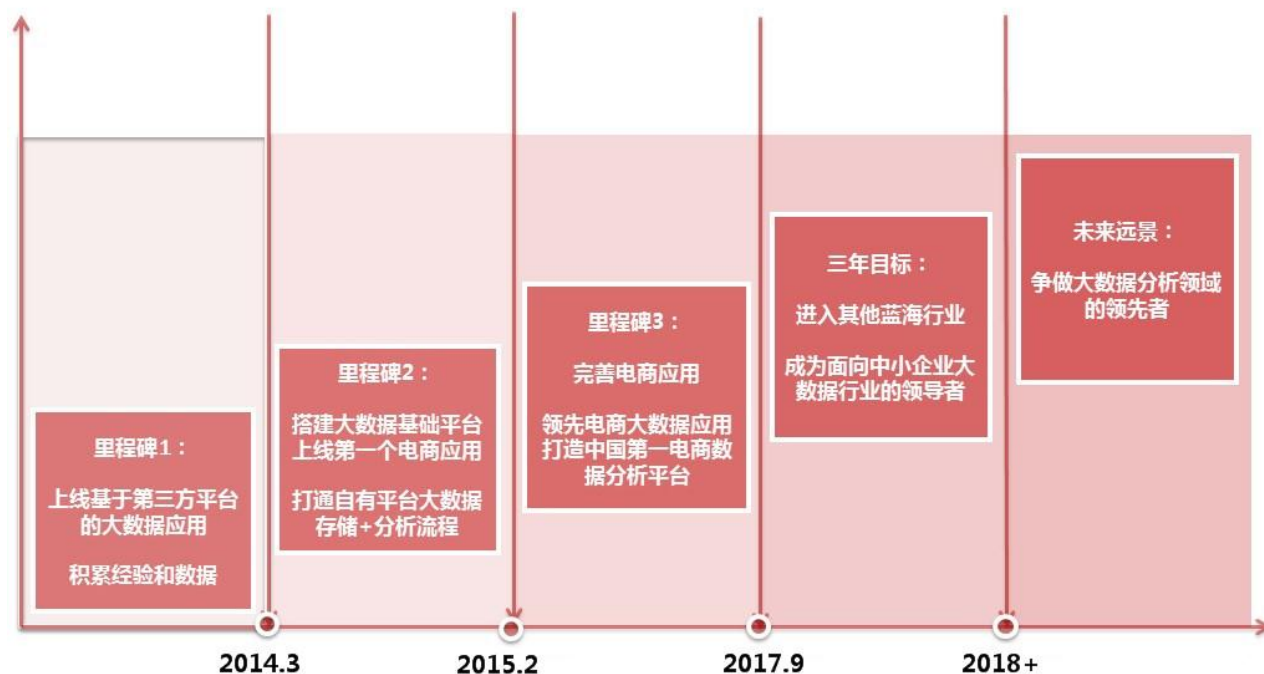


图 6- 1 公司发展战略图

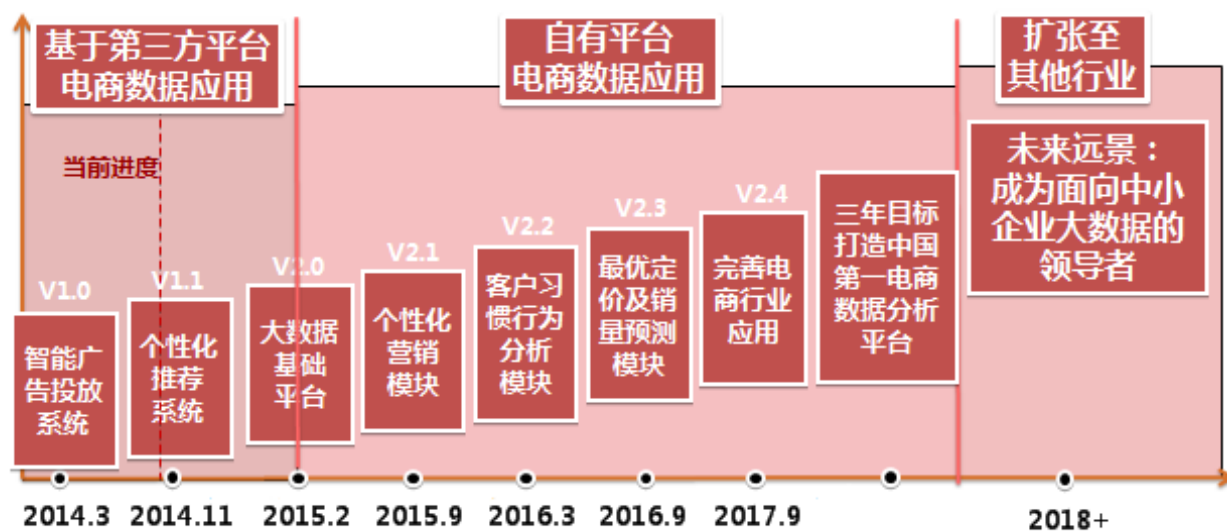


图 6- 2 产品开发计划图

## 6.1 短期创业规划

### 6.1.1 企业短期规划 创始期（0-1 年）：夯实基础

在公司成立初始期，首先上线基于第三方平台的智能广告投放系统，之后再有计划地上线个性化推荐系统，测试市场并利用市场给出的反馈对应用进行相应的修改，以得到数据积累与经验积累，为将来的发展打好基础。这段时间内争取风险投资尽早到位，与国内电商行业中小企业代表达成初步合作协议。

初期，公司人员以公司创始人和项目团队成员为主。上线产品主要通过广告或者促销体验活动等方式来推广产品。公司完成网站的建立以及客户管理系统的构建。客户首选中小企业并对其进行跟踪服务，听取客户的意见，在前期不断提高直通车优化的配套服务，最大限度满足客户的需要以达到积累客户的目的，同时继续进行定期的培训会和卖家经验交流会，通过各种方式手段和媒介，与具有一定知名度的卖家、专业网站以及卖家论坛合作，把公司的形象和品牌推广到市场中去。

### 6.1.2 个人短期规划

（1）完成商学院的**专业知识学习**，继续相关学科的学习，丰富自身的知识体系。尤其是加强英语的学习。提升专业水平。

（2）加强**数据分析方面的学习**，充分与阿里巴巴复杂科学研究中心的教授学者交流，提升自身能力。加强与资深运营专家沟通，优化建模，结合实际效果，进行充分测试，累计应用经验，不断改进算法，优化参数。

（3）学习成功人士的管理经验，结合所学知识，将其充分应用到算子科技团队的管理中，跨专业学习相关知识，**提升管理能力与水平**。加强团队文化建设与凝聚力。

（4）细分团队人员的分工，丰富团队成员的学科背景，增强团队各方面的整体实力。如营销、研发等。

（5）积极争取与行业人士交流机会，**积累自己的人脉**。加强与行业内部联系

（6）**建立个人在大学生创业领域的影响力**，为后期吸纳优秀的大学生人才做好准备。

（7）**尝试在阿里巴巴等公司学习**，吸收其先进的管理理念以及其成熟文化。

## 6.2 中期创业规划

### 6.2.1 企业中期规划适应期（1-3 年）：完善自我. 争取领先

经过 1 年的发展,公司已具备经验和数据基础。公司计划在 2014 年 12 月前,完成大数据基础平台的搭建,随后上线电子商务个性化营销模块与电子商务客户习惯行为分析模块,全力打通自有平台大数据和分析流程,适应市场运作,加深市场了解,巩固大数据平台,获取大规模数据用于分析和之后产品的升级与发展。

公司会加强对技术人员的技术培训,提高产品质量,提高服务人员的服务水平,从各个方面完善自我。随着公司发展的逐渐扩大,业务也相应扩大,在这个阶段会招收更多具有相应知识能力且具有创业激情和梦想的人加入,为公司的发展注入新鲜的血液,为长足发展卯足动力

在发展时期,公司将在全面完善电商应用的基础上争取领先。各方面的提升与完善使产品使用更加便捷、高效、人性化,增强了客户体验的满意度。计划在 2016 年 3 月上线电商产品最优定价及销量预测模块,2016 年上半年力求完善电商行业应用,在电商数据分析市场占有较大份额,在这一年成为中国第一电子商务数据分析平台,实现电商数据分析市场的 O2O。

此外,尝试争取第二轮投资,为长足发展寻找新动力;将数据分析运用在其他发展项目中,为之后的拓展项目做好更充足的准备。在此期间要做到与时俱进,不断调整公司的管理结构,使公司的管理机构与整个产品研发、销售形成一个系统,避免发展乏力。

### 6.2.2 个人中期规划

- (1) 继续学习,保持对行业信息最及时的收集。保持在校生的优秀学习状态。
- (2) 适当的时候出国学习,吸收国外先进的电子商务发展理念以及相关技术。
- (3) 锻炼对于时刻变化的电商行业的敏锐洞察力。考取 MBA,边创业,边学习。
- (4) 加快角色转变,从一个大学生的创业者变为青年企业主。
- (5) 扩大交流圈,加强与行业人士的交流,积极把握与积累人脉。
- (6) 带领团队外出学习与交流,提升团队的综合实力。
- (7) 对于前期团队奋斗的过程进行总结,开始构建企业文化。



## 6.3 长期创业规划

### 6.3.1 企业长期规划 成熟期（3-5 年+远期目标）：扩展领域

在相对成熟期，公司将进入其他蓝海行业，成为面向大数据行业的领先者。此时，公司已建立了完善的分析平台，积累了需求，将不再局限于电商行业的数据分析平台，逐步进入其他蓝海行业，例如金融业、房地产业等。以类似的模式，通过数据分析，为这些行业提供服务，挖掘潜在客户。

另外，利用好公司所在地——杭州的良好电商环境，扩大公司平台影响力，向发达地区辐射（上海、广州、深圳），扩大公司数据分析平台的市场普及率，争取使应用和产品的市场达到较高占有率。在整个大市场中，运用成熟的应用获取数据，并将数据合理化分析和研究，应对不同行业的不同需求，取得行业内客户的产品依赖，最终争取在大数据分析领域中成为领先者。

### 6.3.2 个人长期规划

- （1）坚持学习，积极充电，
- （2）个人主导建立行业论坛与峰会，积极建立社会影响力
- （3）为公司下一阶段的发展寻找合适的中坚力量。
- （4）涉足其他领域，建立更广更深的人脉，为公司的长远发展打好基础。
- （5）完善企业文化，打响企业品牌。
- （6）加强与政府的合作。

## 七、自我修正与监控

现代社会发展日新月异，尤其是电子商务行业的发展，其速度不可小视，任何一份规划的制定与实施必须坚持与时俱进的原则，以保证规划不会在短期内就失去他的实际意义。我也将随实际情况的变化，积极调整规划，使之与我、与公司发展相适应。

### 7.1 创业目标评估

我将组织团队在前期，每半年进行一次目标评估与预期实现。自第三年始，我会将评估周期改为一年，以此类推。每个周期的目标是否实现将影响下一周期的发展。若计划赶不上变化，我将调整发展规划，充分利用相关资源，加快发展速度。若计划的发展先于实际情况，则将进行具体分析，若是由于客观原因（如政府政策）造成，则将公司规划节奏略微放缓，若是因为主观原因（如管理水平）造成，则立即寻找问题所在，重新把握发展节奏。

我们将邀请专家顾问团进行专业的评估。

### 7.2 创业路径评估

我们将根据第一期（2013 年）的市场调研数据为基础，建立公司客户需求数据库，每年定期进行新的市场调研。并且随着公司规模扩大，加强调研的力度，加深调研的广度。丰富数据库的基础上，对数据进行精准分析，寻找最合适的创业路径。而后期，在涉及其他蓝海产业时，我们将会以更大的力度进行更广泛的市场调研，以确保涉足该领域的投资回报比。

### 7.3 其他因素评估

实时调整，保持高度的戒备状态。对其他现不可预估的因素保持平常、冷静的心态。最重要的是，我将一直保持学习的状态，改正自己的缺点，让自己变得更优秀，也带领我的团队变得更优秀。

我相信，我和我的团队能够克服一切新的问题，取得最后的成功。

## 7.4 风险防范

### 7.4.1 短期风险预估与防范：

#### 1、短期风险

- (1) 产品的用户认识程度较低，市场难以被迅速打开
- (2) 市场上同类产品的竞争较为激烈，可能造成产品无法在市场上立足
- (3) 透明化的优化开车原理使得产品易被简单复制，进而产生恶性竞争
- (4) 风险投资进入，吸引不到投资者。股权变动。

#### 2、短期风险防范

- (1) 与资深运营专家沟通，优化建模，充分测试，累计应用经验，不断改进。
- (2) 进行差异化宣传，抓住目标客户群体，利用好各方面所提供的优质资源
- (3) 时刻注意保持先发优势，持续性研发改进
- (4) 多方面找投资方，不依赖少数固定投资者；签约投资合同时，细化条款，让我公司达到绝对的控股权；针对股权回购，考虑股东内部出资收购股权。

### 7.4.2 中期风险预估与防范

#### 1、中期风险预估：

- (1) 虽然“旺淘飞车”经过了数次恶劣测试评估而且已经投入使用，但仍不能完全排除由于设计可能存在的缺陷而产生系统崩溃之类的意外情况。
- (2) 用户增长出新的需求点；IT 行业更新换代快，有可能出现竞争性替代技术
- (3) 团队成立时间短，队员之间待磨合，人员变动可能带来信息泄露或破坏。
- (4) 同行可能出现恶意竞争或带来外部网络攻击和技术的盗用、模仿。

#### 2、中期风险防范

- (1) 实时检测系统的运行情况，实时查看检查系统运行生成的日志，并不断完善系统架构和代码格式，对于出现的漏洞及时进行补丁处理。
- (2) 及时了解客户需求，做好客户调查，并以此研发新技术；同时加强与合作伙伴的交流，发挥与院校、技术研究机构合作的优势。
- (3) 与相关人员签订保密协议，做好内部培训，增强内部凝聚力
- (4) 利用软件著作权，寻求法律保护

### 7.4.3 长期风险预估与防范

#### 1、长期风险预估

(1) 关键员工的流失。这些关键员工一般熟悉企业的主营业务，了解公司的客户资源，掌握核心技术和商业机密，他们的流失无疑会使公司的有形资产和无形资产遭受损失，削弱了企业的核心竞争力

(2) 当公司在经历了长期发展后，难免会因形成了稳定的客户关系网而发生使公司信誉下降的情况。这些情况的产生将影响企业的生存和发展

(3) 互联网时代，信息冗余繁多，垃圾信息多，容易导致系统出错

#### 2、长期风险防范

(1) 对信息进行定期的加工和管理维护、更新

(2) 建立积极向上的企业文化

(3) 建立企业监督机制，始终以良好的信誉去服务客户

(4) 通过采取对关键员工进行培训来激励员工；对员工实施情感管理。

### 7.5 备选职业

任何行业都不能确保一帆风顺，如果创业失败，我也会进行积极地就业。因此，我也为我的职业生涯准备了 Plan B.

#### 7.5.1 电子商务软件公司

长期的电子商务行业所积累的经验以及站在相反角度思考电商发展的问题，对于相关规则也较为了解。相关人脉也有一定的积累。在电子商务软件公司，无论是产品的研发或是推广，我的经验与能力都能够是我胜任这一角色。

#### 7.5.2 数据架构师

杭州算子科技有限公司的技术是基于对数据的分析，我的数据分析与应用的能力也将在老师的指导以及实际运用中逐步提高。如果创业失败，数据架构师也将成为我的一个备选职业。我将充分运用我的数据分析能力快速学习新的数据建模方法。也可以通过这个机会总结我自己的创业过程，寻找创业失误所在。

## 八、 结束语

所见所闻成就一生，不知不觉断送一生。我们年轻的时候就该选好自己的路。朝一个方向拼搏付出，一步一步的走，不用多久就一定看到一个好的结果。在这一点上，今天很痛苦，明天也很痛苦，后天很美好，很多人就死在了明天的晚上。

电子商务迅猛发展的今天，满地的机会却也是满地的挑战，很幸运的是，有一群人与我相伴而博，共同把握这些机会，迎接这些挑战。算子科技也必将在奋斗的路上披荆斩棘变得愈发强大，而我，也一定会坚持我最初的梦想，且行且珍惜，带领我的团队我的公司越来越好。

就像我亲爱的学院阿里巴巴商学院的院训那般，永远怀着对创业的梦想，怀着那份最初的激情，带着一份严肃而认真的责任感的去努力。

梦想，激情，责任感。

愿能以一己之力献身新商业文明。

愿我们，不妥协直到变老。

## 九、 附：创业计划书





杭州算子科技有限公司



旺淘飞车