

创业黑马科技集团股份有限公司
产业加速服务云平台项目
可行性研究报告

二零二一年十月

报告目录

第一章 总论	5
一、 项目名称及建设地点.....	5
二、 建设单位、注册地址及法定代表人.....	5
三、 编制依据.....	5
第二章 项目单位和项目概况.....	6
一、 项目建设单位介绍.....	6
二、 项目内容概述.....	7
三、 项目与公司现有主营业务的关联度.....	8
四、 项目主要经济技术指标.....	8
第三章 项目背景、必要性和可行性.....	9
一、 项目背景.....	9
二、 项目建设的必要性.....	9
三、 项目建设的可行性.....	10
第四章 项目行业状况分析.....	13
一、 相关产业政策.....	13
二、 我国企业管理培训行业概况.....	14
三、 创业辅导培训服务行业概况.....	15
四、 募投项目市场前景.....	17
第五章 项目产品方案	19
一、 平台提供的服务内容.....	19
二、 平台战略目标.....	21
三、 平台商业模式.....	22
第六章 项目技术方案	23
一、 平台技术概况.....	23
二、 平台主要功能描述.....	25
三、 平台技术介绍.....	29
第七章 项目实施进度和实施管理.....	34
一、 项目实施进度.....	34

二、 项目实施过程管理.....	34
三、 主要设备采购和装修承包商的选择安排.....	34
第八章 环境保护、消防、节能、职业安全卫生.....	35
一、 环境保护措施及相关审批情况.....	35
二、 消防.....	36
三、 节能降耗.....	37
四、 职业安全卫生.....	37
第九章 组织结构、劳动定员、人员培训.....	39
一、 组织结构.....	39
二、 劳动定员.....	39
三、 人员招聘.....	39
四、 人员培训.....	39
第十章 项目投资总额及使用计划.....	41
一、 项目投资估算及依据.....	41
二、 投资估算细则.....	42
三、 资金使用计划.....	47
四、 资金筹措及管理.....	48
第十一章 项目经济效益分析.....	49
一、 基本参数.....	49
二、 项目收入预测.....	49
三、 项目成本费用表.....	50
四、 项目利润表.....	53
五、 可能影响本项目盈利能力连续性和稳定性的主要因素.....	54
六、 项目投资未来现金流量预测.....	54
七、 项目财务评价指标.....	56
第十二章 与项目匹配的各项能力分析.....	57
一、 独特的服务体系和资源优势.....	57
二、 强大的用户基础和渠道网络优势.....	57
三、 基于专业服务形成的品牌优势.....	58
四、 组织管理能力分析.....	58

五、 人力资源能力分析.....	58
第十三章 项目风险分析及控制措施.....	60
一、 行业周期风险及控制措施.....	60
二、 市场风险及控制措施.....	60
三、 技术风险及控制措施.....	60
四、 人才风险及控制措施.....	61
五、 管理风险及控制措施.....	61
第十四章 结论	63

图表目录

图表 1 2015 年—2022 年我国企业管理培训行业市场规模	14
图表 2 中国创业辅导培训服务和传统培训服务的对比	15
图表 3 中国创业辅导培训服务市场产业链	16
图表 4 中国创业辅导培训服务的未来发展空间层级预测	17
图表 5 2017-2019 年全国实有企业（按市场主体分类）	17
图表 6 2017-2019 年全国新登记企业（按市场主体分类）	18
图表 7 在线辅导课程类型及模块	19
图表 8 导师及课程采购价格	20
图表 9 产品内容及目标客户群体	20
图表 10 在线严选企业服务项目及具体服务内容	21
图表 11 云平台业务架构图	24
图表 12 用户业务场景	27
图表 13 项目实施进度表	34
图表 14 项目人员配置	39
图表 15 项目总投资估算表	41
图表 16 云服务器投资	42
图表 17 机房设备投资	43
图表 18 开发硬件及开发软件投资	43
图表 19 深度开发投入	44
图表 20 第三方驻场服务	45
图表 21 演播厅建设投资	46
图表 22 课程资源购置	46
图表 23 企业服务包内容	47
图表 24 收入及税金	49
图表 25 项目成本费用表	51
图表 26 项目利润表	53
图表 27 现金流量表	55

第一章 总论

一、项目名称及建设地点

项目名称：产业加速服务云平台项目

建设地点：北京市朝阳区酒仙桥北路7号电通创意广场2号楼B区

二、建设单位、注册地址及法定代表人

建设单位：创业黑马科技集团股份有限公司

住所：北京市朝阳区酒仙桥北路7号60幢一层027

法定代表人：牛文文

三、编制依据

本报告的编制是依据国家的相关政策、相关权威机构研究报告以及公司中长期业务发展规划等

《投资项目可行性研究指南》

《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）

《产业结构调整指导目录》(2019年本)

国家有关政策及法规

公司提供的与项目相关的基础资料

第二章 项目单位和项目概况

一、项目建设单位介绍

1、基本情况

创业黑马于 2017 年上市（股票代码 300688），是创新创业服务领域首家创业板上市公司，专注于为国内创新创业企业和中小企业提供一站式综合培训辅导服务。公司一开始通过打造创业辅导服务、活动公关服务、会员服务和创业资讯服务为一体的“共创、共享、共赢”的多元创业服务生态，形成了包括创业者、企业家、投资人与政府（园区）等在内的社群，并进一步发展创业投资孵化服务。在产业互联网经济发展背景下，公司不断深化落实企业级服务平台建设，并依据中小及创新创业企业在不同阶段发展需要，链接具有独特产业智慧与产业资源的企业家、投资家、专家和服务机构等资源，从战略与模式、市场与营销、组织与人才、资本、产品与技术等立足企业成长的关键问题，覆盖中小企业全生命周期成长，构建了国内独有的加速赋能服务体系。截至目前，创业黑马已深度加速赋能 12,000 多家企业，拥有 30000+企业创始人学员会员。

公司主要业务收入来自于培训辅导服务。公司依照既定发展，推进“服务+产品”的平台型运营模式，构建了黑马产业加速平台。一方面聚合各种具有产业赋能能力的导师、机构、资源 以更加紧密持续的合作机制，围绕产业加速服务体系共建不同类型的产业加速器既，另一方面，不断扩大用户群体和规模，从一线城市的创业创新群体扩展到二三线城市产业里的中小企业，并要完成“导师加速赋能能力”与“用户成长需求”的精准匹配服务，不断提升服务价值，为公司业务规模化发展夯实坚实基础。公司的产业加速服务旨在聚合先进产业智慧、资源及赋能能力的企业家、投资人以及企业、金融机构和政府，共同为具备创新与成长潜力的中小企业提供成长方法辅导、业务资源、资本对接的成长加速服务，是中小企业提升商业价值与成长能力的加速器，是产业智慧与产业资源谋求价值增长及变现的服务平台。

2、经营范围

技术推广服务；创业服务；组织文化艺术交流活动（不含演出）；经济贸易咨询；教育咨询；投资咨询；投资管理；企业管理咨询；会议及展览服务；企业策划；设计、制作、代理、发布广告；计算机技术培训；技术培训；销售计算机、软件及辅助设备、通讯设备；从事互联网文化活动；人才中介服务；广播电视节目制作。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；人才中介服务、从事互联网文化活动、广播电视节目制作以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

二、项目内容概述

本项目通过构建可标准化、规模化的平台服务体系，围绕创业者群体和中小企业全生命周期的成长需求，提供全方位在线辅导培训和在线严选企业服务。

从技术上来说，“产业加速服务云平台”采用平台化和组件化设计，并通过大数据分析系统对创业者群体和中小企业进行需求分析，匹配相应的服务。

“产业加速服务云平台”提供的服务具体如下：

1、在线辅导培训——基于优秀导师资源的知识分享体系

本服务基于创业黑马多年的创业辅导培训经验及资源积累，通过线上分享的方式服务国内大量的创业者群体、中小企业及企业高管，培育出新时代的创新组织和优秀管理者。

本服务围绕创业者群体和中小企业对业务创新与组织能力提升的需求，通过“在线知识分享”和“在线时时互动”的方式，进行模式创新、产品创新、营销创新、组织创新与资源获取等知识技能分享，使创业者、企业核心团队掌握在新时代经营企业所需要的能力。具体来说，“在线知识分享”由企业家、投资人、行业独角兽与实战专家等讲授企业成长的基本方法论、典型案例；“在线时时互动”将答疑和问诊相结合，满足学员与导师的互动需求，巩固学习成果。同时，本服务还将开发企业全生命周期的能力进阶测试体系，让企业的学习成长可评估，让团队的能力提升有规划。

2、在线严选企业服务——基于优质 ToB 服务的中小企业解决方案

本服务将整合市场现有的优质企业服务资源，针对创业者群体和中小企业生产经营中有关知识产权、法律、社保、财税等方面的刚性需求，进行集约型服务资源采购，让创业者群体和中小企业享受到优质高效的专业服务。具体来说，平台对企业及其需求进行分类分级，为其快速匹配在线化的知识产权服务、法律法务服务、人力社保服务及财税服务等，并形成综合服务包。

总体来说，在线辅导培训和在线严选企业服务是“产业加速服务云平台”提供的两类服务，均面向同一用户群体。同时，二者在用户获取上互为入口，在服务上相辅相成，从而达到有效地增加服务内容、延长服务周期、增强服务黏性等目的，可以使公司对创业者群体和中小企业的综合服务能力得到更大幅度的提升，增强公司的盈利能力和核心竞争力。

三、项目与公司现有主营业务的关联度

公司一直致力于为创业者群体和中小企业提供一站式专业成长加速服务，本项目就是基于公司过去多年积累的导师资源、用户群体、培训辅导案例，通过构建“产业加速服务云平台”，一方面能使广泛的中小企业获取优质的成长加速服务，并使辅导培训对象由企业创始人扩展到企业核心团队，另一方面，线上辅导培训可以使导师的课程突破时间、地点、频次的约束，从而释放更大价值。

综上所述，本次募投项目完全围绕公司主营业务展开，通过线上和线下业务的有机结合，能够拓展公司的服务范围，丰富服务品类，更好地满足用户需求，并有效提升公司的运营效率。

四、项目主要经济技术指标

本项目计划总投资 23,408.91 万元，拟使用募集资金 21,408.91 万元。项目预计建成后实现年均营业收入 29,103.87 万元，年均净利润 1,985.06 万元，税后内部收益率 9.37%，税后投资回收期(含建设期)6.65 年。

第三章 项目背景、必要性和可行性

一、项目背景

中小企业是国家经济的柱石。改革开放以来，我国中小企业发展迅猛，日益成为推动我国国民经济增长的重要力量，在确保经济平稳增长、优化产业结构、缓解就业压力等方面，越来越发挥着不可替代的生力军作用。截止到 2018 年底，中国中小企业的数量已经超过了 3,000 万家，贡献了全国 50% 以上的税收，60% 以上的 GDP，70% 以上的技术创新成果和 80% 以上的劳动力就业。但与此同时，随着经济的不断发展以及竞争的日益加剧，中小企业在企业经营方面也产生了各种痛点，“产业加速服务云平台”能够直击企业痛点，解决问题。

公司作为最早开展创业辅导服务的企业，遵照国务院发布的《关于促进中小企业健康发展的指导意见》，一直大力扶持创业者群体，助力他们健康发展。在企业培训辅导方面，公司邀请知名企业家、投资人、行业专家担任导师，提升创始人领导力、优化企业商业模式，解决企业经营发展中的瓶颈及成长困惑。同时中小企业及初创企业在人力资源、法务、财务、市场、公共关系等方面有着多层次的需求，创业黑马基于多年来汇聚整合的多方资源，以“辅导、培训、孵化、加速”涵盖企业不同发展阶段的需求，减少了企业成长中可能遇到的问题及风险，为其明确发展方向，促进企业高质量运营。

截至目前，公司已深度加速赋能 12,000 多家企业。基于自身独特的服务体系、优质的导师资源、强大的用户积累、丰富的渠道网络以及坚实的技术基础，公司通过构建产业加速云平台，将导师资源和相关服务线上化，使“产业加速服务”向国内更广阔的区域输送，高效、便捷地普惠更多的中小企业。

二、项目建设的必要性

1、契合行业发展趋势，助力中小企业产业升级

近年来，越来越多的人习惯于从网络获取信息。针对企业服务需求，人们正在探索以线上线下结合的方式促成创新创业生态系统内的创业企业、投资机构、

服务机构、科研院所等更快速便捷、多元化地实现精准对接与融通发展。当前，企业服务业方兴未艾，线上线下结合的服务平台欣欣向荣，从民营型、政府型到混合型，从区域性、全国性到全球性，“互联网+创新创业服务”正在百花齐放。

为契合行业发展趋势，公司构建产业加速服务云平台，将产业加速所需的在线培训、企业服务等资源通过线上与线下有效整合，精准匹配用户需求，助力中小企业加速成长。

2、 汇聚和匹配优质资源，有效解决中小企业生存发展的痛点

中小企业在渡过艰难的初创期后，后续成长过程依然面临方方面面的挑战，这使得企业迫切需要具有产业加速能力的导师、机构、资源等为其提供专业的成长服务。但受限于企业规模、付费能力、所在区域、创始人和核心管理层的学习时间等因素，中小企业很难获得以上服务。

本项目通过购置软硬件设备，采用人工智能、大数据、商业智能等技术搭建产业加速服务云平台，采购及研发优秀导师的课程、严选企业级服务资源，为创业群体和中小企业提供成长加速服务。

3、 线上线下相结合，不断提升服务价值，增强公司竞争能力

随着互联网技术的蓬勃发展以及移动带宽环境的持续优化，在线知识分享的灵活、便利等特点越发显著，移动化、碎片化学习已经成为一种新的学习习惯。为应对这种新的趋势，公司通过构建云平台，在培训理念和方式上进行全面升级。线上线下结合，覆盖跨区域的中小企业客群，增加中小企业服务黏性，提升公司市场份额，增强持续竞争能力。

三、项目建设的可行性

1、 本项目的实施受国家产业政策的支持

2018年9月，国务院发布《关于推动创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》，提出完善“互联网+”创新创业服务体系，鼓励建设“互联网+”创新创业平台，积极利用互联网等信息技术支持创新创业活动，进一步降低创新创业主

体与资本、技术对接的门槛。推动“互联网+公共服务”，使更多优质资源惠及群众。

2019年4月，中共中央办公厅、国务院发布《关于促进中小企业健康发展的指导意见》，提出中小企业是国民经济和社会发展的生力军，是扩大就业、改善民生、促进创新创业的重要力量，在稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险中发挥着重要作用。要重视培育企业家队伍，继续做好中小企业经营管理领军人才培养，提升中小企业经营管理水平。

创业黑马作为创业服务领域的首家上市公司，积极响应国家政策，聚焦科创服务。产业加速服务云平台的建设，将把成熟的产业加速体系带到更多的产业城市，服务地方企业加速成长。

2、项目具有良好的市场前景

“产业加速服务云平台”的目标是为创业者群体和中小企业提供成长加速服务。伴随我国经济发展及国家政策引导，民营企业数量近三年呈稳定增长态势。国家市场监督管理总局统计数据显示，2017~2019年末全国市场主体总量年均增速维持在12%左右，其中企业数量年均增幅14%左右，个体商户增幅约11%左右；此外2017~2019年市场主体新增登记数量保持10%以上的增速，其中企业新增幅度维持10%左右，个体工商户增速超11%。国内中小民营企业群体规模不断扩大，二三线城市及产业区域带所覆盖的企业增强软实力、加速成长的需求日益显著；同时，随着科创板的到来，中小企业及创新创业企业的规模有望迎来新一轮的增长，企业级服务的潜在市场将持续扩大。

3、公司拥有优质的导师资源

公司产业加速服务生态的核心是导师对创业者的赋能，导师是最为稀缺的优质服务资源。公司作为国内领先的创新创业及中小企业服务提供商，目前已初步构建可持续优化的知识赋能及资源对接的服务平台，拥有全面综合的课程体系，并聚集了大批知名企业家、投资人、行业专家及资深学者作为导师，为企业主提供了从初创期至成熟期的全方位培训支持。公司通过签约等方式固化导师与平台的关系，对导师进行分类分层化管理，提高了导师在平台上的黏性。

截至目前，公司签约的导师已超过 600 位。同时，公司已经形成了“发现企业主→培养企业家→企业家反哺”的社群生态，通过回归辅导培训、业务合作等形式，老学员对新学员能够起到很好的“传帮带”作用，在一定程度上丰富了公司的导师储备。未来随着所服务的中小企业数量增加，公司将不断提升平台上优秀导师的数量，并精准地匹配用户需求，形成产业加速服务平台的规模化效应。

4、公司具备线上知识分享资源开发及业务运营的技术基础

公司高度重视信息技术对业务发展的促进作用，在互联网内容运营、在线推广、活动发布等领域积累了丰富经验。公司当前已自主开发了集业务应用、服务管理、数据管理为基础的系统构架，实现了基础在线业务流程的闭环以及信息化支撑。公司在原有创业辅导业务基础上，融合线上流媒体模式，运用信息技术开发了网络及多媒体学习产品。

与此同时，公司也培养了一批具有技术管理能力的专业人才，他们能够为业务流程的信息化、移动化提供支持，有能力组织执行大规模的线上业务系统建设，可为本项目的实施提供保障。

5、公司的服务体系、渠道网络 and 用户社群等能够保障本项目的顺利实施

在服务体系方面，公司拥有“找出来→推出去→配得上→能成长→能成交”这一独特企业服务方法论，支持公司在平台上形成体系化、规模化服务能力。

在营销渠道和用户社群方面，历经多年发展，公司已在近 30 个城市建有“黑马城市学院”或“黑马城市创新中心”，每个城市每年形成 500 至 1,000 家中小企业的服务触达；公司已构建起庞大的二三线渠道网络，拥有超过 10 万家中小企业的潜在用户社群，这都为公司未来业务的高速发展奠定了基础。伴随公司品牌知名度增强、用户口碑积累，社群规模扩大和黑马“百城计划”线下覆盖区域扩展，公司用户客群聚集将稳步增长。

第四章 项目行业状况分析

一、相关产业政策

近年来，国家发布了一系列支持创新创业辅导业务、促进中小企业健康发展的相关政策，具体如下：

2015年3月，国务院发布了《国务院办公厅关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》提出，丰富创新创业活动，建立健全创业辅导制度，培育一批专业创业辅导员，鼓励拥有丰富经验和创业资源的企业家、天使投资人和专家学者担任创业导师或组成辅导团队。鼓励大企业建立服务大众创业的开放创新平台，支持社会力量举办创业沙龙、创业大讲堂、创业训练营等创业培训活动。

2015年6月，国务院发布了《国务院关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》提出，鼓励开展各类公益讲坛、创业论坛、创业培训等活动，丰富创业平台形式和内容。支持各类创业创新大赛，定期办好中国创新创业大赛、中国农业科技创新大赛和创新挑战大赛等赛事。加强和完善中小企业公共服务平台网络建设。

2017年7月，国务院发布《国务院关于强化实施创新驱动发展战略进一步推进大众创业万众创业深入发展的意见》，提出引导众创空间向专业化、精细化方向升级，支持龙头骨干企业、高校、科研院所围绕优势细分领域建设平台型众创空间。探索将创投孵化器新型孵化器纳入科技企业孵化器管理服务体系，并享受相应扶持政策。

2018年5月，科技部、全国工商联印发《关于推动民营企业创新发展的指导意见》，指出需要发挥科技创新和制度创新对民营企业创新发展的支撑引领作用，通过政策引领、机制创新、项目实施、平台建设、人才培育、科技金融、军民融合、国际合作等加强民营企业科技创新能力，充分支持民营企业创新发展。

2018年9月，国务院发布《关于推动创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》，提出完善“互联网+”创新创业服务体系，鼓励建设“互联网+”创新创业平台，积极利用互联网等信息技术支持创新创业活动，进一步降低创新创业主体与资本、技术对接的门槛。推动“互联网+公共服务”，使更多优质资源惠及群

众。

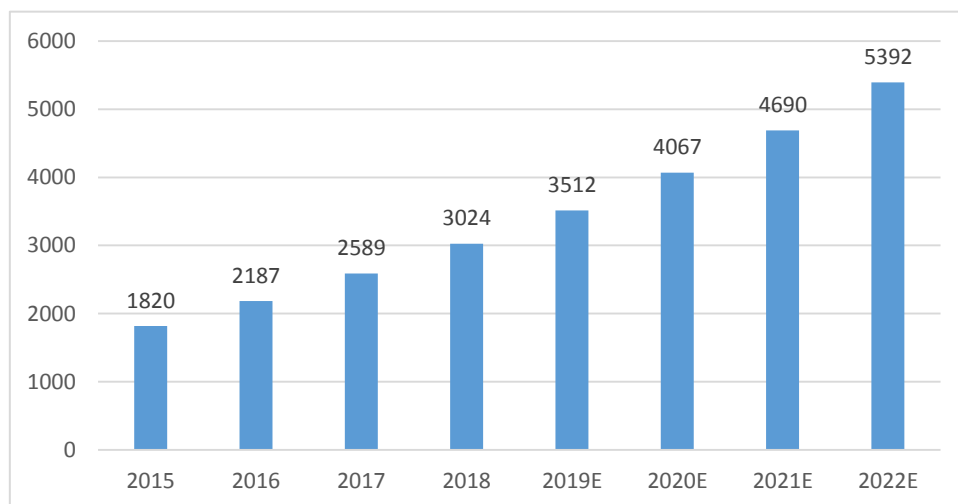
2019年4月，中共中央办公厅、国务院发布《关于促进中小企业健康发展的指导意见》，提出中小企业是国民经济和社会发展的生力军，是扩大就业、改善民生、促进创业创新的重要力量，在稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险中发挥着重要作用。要重视培育企业家队伍，继续做好中小企业经营管理领军人才培养，提升中小企业经营管理水平。

二、我国企业管理培训行业概况

我国自20世纪80年代初期引进现代企业管理培训的理念。初期的管理培训主要以开阔视野、解读宏观形势及一些现代管理知识和理论的基础教育为主。20世纪90年代至本世纪初，我国开始大规模、成建制地进行现代工商管理教育活动，很多大学陆续开设工商管理学科和建立工商管理学院。大量管理培训机构也开始成立和发展，为企业提供专业的培训服务。公开课市场呈现升温现象，企业内部的培训职能开始细化，岗位培训项目逐渐规范化。

21世纪以前中国管理培训产业处于发展初级阶段，市场规模不足百亿元，企业规模都很小。近年来，在中国经济持续稳定增长、企业规模不断扩大以及企业对培训日益重视等有利因素的带动下，中国的企业管理培训行业呈现出了高速增长态势。根据中研普华管理咨询公司的研究，截至2018年我国管理培训行业企业数量约7.8万家，行业市场规模约3,024亿元。2015年至2018年，行业市场规模的复合增长率达到18.44%。

图表1 2015年—2022年我国企业管理培训行业市场规模（单位：亿元）



数据来源：中研普华

三、创业辅导培训服务行业概况

1、创业辅导培训定义

创业辅导培训是指面向创业者提供的提升其企业创办能力的辅导培训服务。根据培训对象的不同又可分为三类：①为企业创业者提供企业发展与运营的知识与企业家成功经验等；②面向下岗失业人员及城市新增劳动人口开展的鼓励自主创业的相关辅导培训；③面向大学生或普通大众、提升整体创业创新意识的课程等。

创业辅导培训是一种具有咨询服务性质的现代服务行业，区别于传统的教育培训；它既是整个创业服务链条中必不可少且至关重要的一个环节，也是企业管理咨询中的一种类型（面向企业主或管理层）。认清自身处于这两个赛道的交叉点，不仅帮助创业辅导培训服务提供商了解并遵循固有的行业发展规律，而且为未来的业务拓展提供了清晰的发展途径。

相比起传统的培训服务，创业辅导培训所提供的服务的侧重点不同；作为创业服务中一个重要的组成部分，创业辅导培训服务主要为创业企业、中小型转型企业管理者提供成长和升级为主的辅导培训服务，通过多方资源（投资、曝光率、人脉等）整合，让企业管理者，尤其是初创企业，在发展的过程中获得有效的辅导培训服务，通过一系列的辅导服务，最终可以达到提高企业存活率的目标。

图表 2 中国创业辅导培训服务和传统培训服务的对比

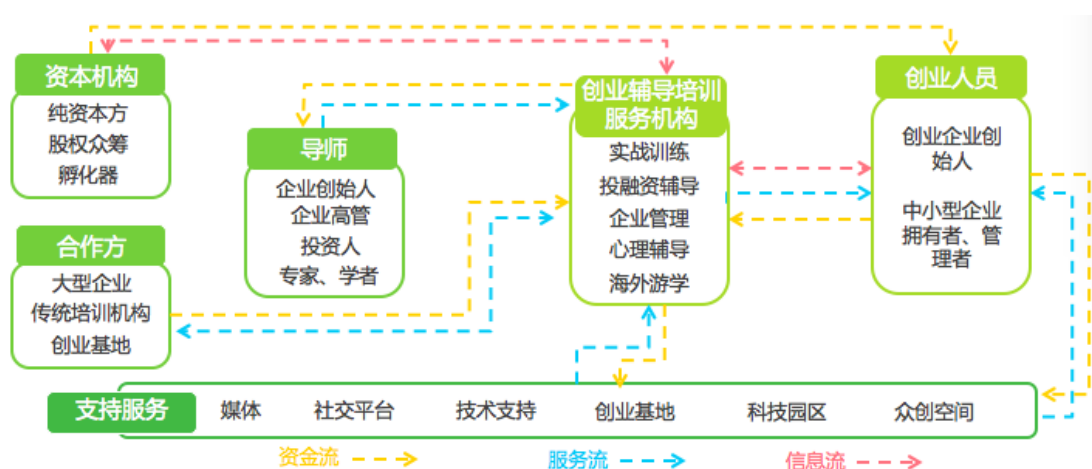
	传统培训服务	创业辅导培训服务
形式	教师单向授课	导师培养
内容	传授系统化的知识	传授个人经验以及实务帮助
性质	学习具体知识和技能	偏向业务辅导与企业管理咨询服务
培训方式	坐班学习为主	实战训练、案例研究、海外游学、驻场咨询
目标	通过考试、获得证书等	提高企业存活率

资料来源：艾瑞咨询

2、中国创业辅导培训服务市场产业链

在提供办公场所、专业资源、庞大的数据中心服务之外，以及完善团队建设、商业服务、金融资源、网络平台四大项服务的同时，仍需拓展与细化培训业务领域。如为初创企业制定发展战略，提供法律、税务、技术转移等服务，建立导师制对创业者指导帮助等。其重要特点是为创客创业提供创新式服务，把辅导培训服务做活、做精细，并形成有机的多业态产业链，整合从创意对接到原型生成、产品孵化等各个环节，形成规模化、响应快的全产业链创业支持服务。

图表 3 中国创业辅导培训服务市场产业链



资料来源：艾瑞咨询

3、中国创业辅导培训服务市场发展空间

私营企业数量在近 5 年内实现翻番。根据国家统计局信息，我国私营企业数量由 2014 年 1,546.37 万户增加至 2018 年的 3,143.26 万户，呈快速增长趋势，企业创业者群体规模不断扩大，给创业辅导培训提供了广阔的发展空间。在国家“双创”政策的强力带动下，全社会的创新创业热情不断高涨，释放出巨大的创业辅导培训需求。

根据对创业辅导培训的梳理，艾瑞认为整个行业未来存在三层发展空间，其中最直接的受众群体是日渐壮大的企业创业者，其次是创业企业发展至一定规模时面向中小企业管理者提供的，与企业转型升级、公司管理、业务拓展等相关联的创业辅导培训。最终行业将通过全民创新培训，响应“大众创业，万众创新”的政策号召。

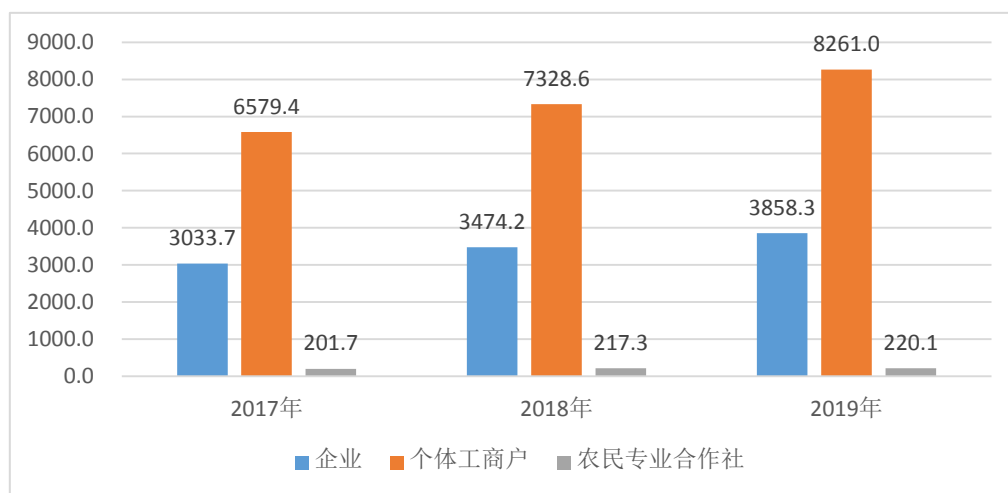
图表 4 中国创业辅导培训服务的未来发展空间层级预测



四、募投项目市场前景

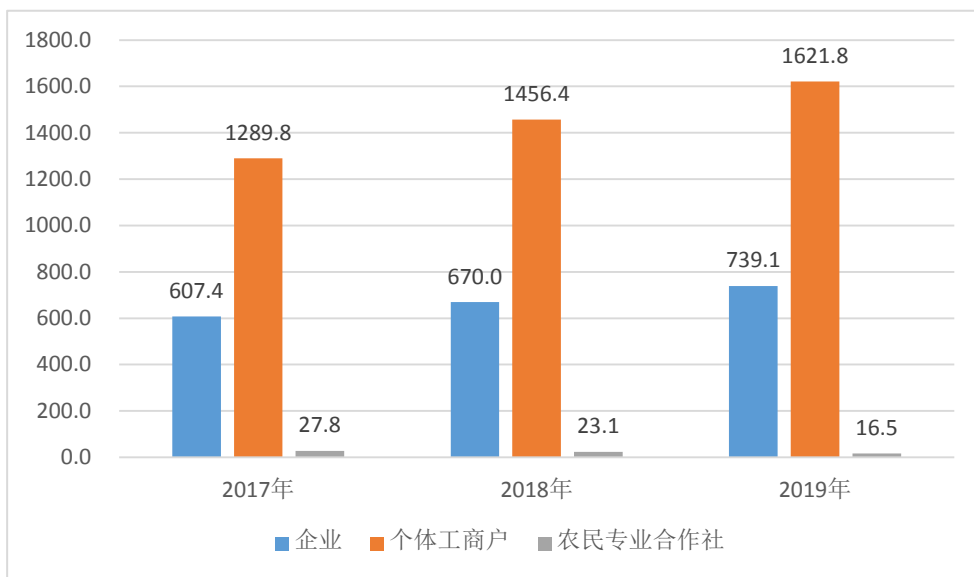
“产业加速服务云平台”的目标是为创业者群体和中小企业提供成长加速服务。伴随我国经济发展及国家政策引导，民营企业数量近三年呈稳定增长态势。国家市场监督管理总局统计数据显示，2017~2019 年末全国市场主体总量年均增速维持在 12%左右，其中企业数量年均增幅 14%左右，个体工商户增幅约 11%左右；此外 2017~2019 年市场主体新增登记数量保持 10%以上的增速，其中企业新增幅度维持 10%左右，个体工商户增速超 11%。国内中小民营企业群体规模不断扩大，二三线城市及产业区域带所覆盖的企业增强软实力、加速成长的需求日益显著；同时，随着科创板的到来，中小企业及创新创业企业的规模有望迎来新一轮的增长，企业级服务的潜在市场将持续扩大。

图表 5 2017-2019 年全国实有企业（按市场主体分类）数量（单位：万户）



数据来源：国家市场监督管理总局

图表 6 2017-2019 年全国新登记企业（按市场主体分类）数量（单位：万户）



数据来源：国家市场监督管理总局

第五章 项目产品方案

一、平台提供的服务内容

产业加速服务云平台是公司面向中小企业提供一站式产业加速、企业培训、业务服务的综合性企业服务平台；公司将运用国内外先进的技术应用与管理经验，通过线上云化、多端场景与线下资源的互联互通，达到资源在线、服务在线、业务在线、人员在线等核心目标，公司以云平台为核心，将原有技术资产与新增技术资产进行汇总、沉淀、全新封装后推向市场，从而形成新的业务增长点。

1、在线辅导培训

本项目产品端将基于创业黑马十年的创业辅导培训经验及资源积累，汇集最优质、最稀缺的导师资源、商业思想和方法论，通过在线辅导培训的方式，服务可触达国内大量的创业企业、中小企业高管及核心团队。业务以线上“录播系列课+直播问诊课”形式推出，实现培训环节各用户间的互联互通，有效提升企业的成长效率，为企业培训提供更为丰富的辅导内容，满足用户的个性化需求。其中，课程签约导师按照分类分级进行，在线课程授权在签约期限内，可重复在线上平台使用，导师线上课程采购以小时段为课程结算方式，具体分类价格和课程开发计划。

图表 7 在线辅导课程类型及模块

序号	课程类型	课程模块
1	产业与企业战略类	战略定位、医疗健康、教育培训、电子商务、文化娱乐、餐饮服务、金融科技、旅游户外、房产家居、农业生鲜、企业服务、家装服务、人工智能、智能制造等
2	创新模式与资本加速类	商业模式资本规划、产业互联网、新零售连锁、企业服务、人工智能、区块链应用、健康美业、物联网 5G、共享经济、平台战略、零售到家、社交电商等
3	组织增效与运营类	组织管理、人才管理、企业文化、运营实战、领导力提升、绩效管理、财务规划、财税合规、股权激励、组织数字化等
4	产品创新与营销类	品牌营销、产品创新、增长黑客、销售铁军、社群营销、短视频营销等

图表 8 导师及课程采购价格

导师类型	类型说明	导师分级	合作内容	在线课程采购	在线辅导采购
大咖 IP 类	具有 IP 影响力, 国内外知名企业、投资家或专家学者	A5 级	共创产品、黑马学院产品授课、外部商业活动出席、图书出版	签约 3 年、10 万-15 万元/小时	在线答疑 1 万/次
知名企业家、知名投资人	在商业领域里属于标杆案例或者投资出标杆案例	A4 级	音频视频知识付费产品	签约 3 年、8 万-10 万元/小时	在线答疑 1 万/次
专家学者类	丰富的授课和行业经验与方法论体系, 商学院知名教授, 知名咨询机构专家	A3 级	黑马独家合作、共创产品、其他产品大课、图书出版、音频视频知识付费产品	签约 3 年、6 万-8 万元/小时、在线答疑 1 万/次	
产业实战类	产业头部机构的企业家、投资人, 细分行业独角兽、区域头牌企业创始人&投资人, 行业专家	A2 级	黑马学院授课	签约 3 年、5 万元/小时	在线答疑 1 万/次
专业能力类	大公司高管或行业研究者, 曾担任核心业务负责人, 并有成功业务经验, 或研究成果	A1 级	知识付费产品音频视频、黑马学院授课	签约 3 年、3 万元/小时	在线答疑 1 万/次

图表 9 产品内容及目标客户群体

产品名称	产品内容	目标客群
创始人培训	个人账户, 12 个月有效期, 创始人个人使用, 可选 10 门在线课程+10 小时与导师在线互动	收入 1000 万元以下或团队 50 人以下公司的创始人
核心团队培训	企业账户, 12 个月有效期, 创始人及高管 10 人使用, 每人可选 10 门在线课程+10 小时与导师在线互动	收入 1000 万元以上或团队 50 人以上公司的核心管理团队

2、在线严选企业服务

本业务将整合市场现有的优质企业服务资源，基于中小企业的标准化共性需求进行集约型采购，使过去主要为大型企业提供服务的企业级服务头部品牌，释放出专业的服务能力和的服务品质、以较优惠的服务价格普惠至中小企业，以此形成有竞争力的价格体系和服务品质。在线严选企业服务满足用户的服务采购、供应商管理等各项需求，为用户提供可视化、数字化、智能化多服务渠道的在线服务体验；通过建立标准化的服务接入系统打通内外的服务对接，重点拓展精选如下领域的企业服务资源作为平台供给：

图表 10 在线严选企业服务项目及具体服务内容

序号	服务项目	具体服务内容
1	知识产权	商标注册、商标转让、商标变更、商标注销、商标设计、商标续展、商标异议（含疑难）、作品著作权申请、软件著作权申请、专利申请等
2	法律法务	合同管理、投资合作、劳动用工（潜在涉诉）、知识产权、税务管理、企业保险和金融、企业风控咨询、企业纠纷（潜在涉诉）等
3	人力社保	人事外包（基础服务人事外包、综合服务人事外包）、招聘流程外包-在线猎头、灵活用工、招聘培训、智库专家、薪酬管理、企业社保代理、个人社保代缴等
4	财税服务	智能财税（智能化报表生成和一键申报等）、税务筹划、财税培训、资产评估、公司刻章、内资验资、外资验资、财税核算、注销等

二、平台战略目标

1、抢占行业先发优势

目前以企业培训为主营的各类竞争对手还处于在本业务领域内垂直发展的阶段，但可以预见的未来各类企业培训机构由于经营内容的同质化，经营品类垂直等特点的约束，都会通过整合行业优势向一站式服务平台进行转型，公司通过多种行业研究、数据分析慎重决定启动创业黑马产业加速服务云服，将快速形成行业抢先优势，为公司的发展赢得先机，并有希望成为自身产业的领导者与整合者。

2、打造产业加速云新税品牌

在产业加速云平台领域，目前国内还没有一家综合服务体类的公司出现，基本以纯技术云服务或人工服务为行业分水岭，这将给予公司独特的蓝海优势，公司通过多年的用户运营，累计触达用户已达到线上云化的必要条件，以此基础投入更多资源投入开发产业云加速平台，势必强形成云平台综合服务体的独特品牌优势，通过对原有用户的品牌强化认知，形成品牌核心价值。

3、以云平台为基础建立全球化业务部署

公司将以云平台为核心基础平台，放眼全球商业视图，充分利用云平台高扩展、可弹性、可集中、可分布的各类优势，待时机成熟是积极对接全球市场，为中国境内各业企业对接全球资源、学习全球经验、使用全球技术起到桥梁作用，并将对接通交流成果形成全新的商业形态与产品形态，并入公司主营业务，形成新的业务增长点。

三、平台商业模式

本项主要通过搭建在线云服务平台，满足供需双方的知识和资源链接，形成线上平台化运营模式提供服务。向产业中创业期、成长期、成熟期各阶段中小企业，提供企业培训辅导和企业级会员服务，并取得相应的培训费和平台服务费收入。

第六章 项目技术方案

一、平台技术概况

云平台基于现有技术产品与数据，采用模块化开发与组成，其中主要模块包括用户中心、大数据中心、能力中心、服务中心、API 中心、RPA 中心、投融资中心、招商中心、舆情中心、订阅中心、课程中心等；为了满足各类用户使用，覆盖场景包括 H5 生态端、APP 端、桌面端等场景；核心技术采用国内外知名厂的先进技术底层、其中包括大数据技术、视频技术、RPA 业务流程自动化技术、NLP 自然语言处理技术、AI 人工智能技术、BI 商业智能技术等相关技术。

云平台的空间与部署采用私有云+公有云的混合云计算技术，通过与国内知名 IDC、云厂商进行合作，利用公有云弹性计算等技术特点，将业务并发层、服务并发层，数据库并发层设置在公有云，从而达到业务扩容、服务扩容等目的；通过自建灾备服务器组、业务预备服务器组、CDP 用户数据中心服务器组，将关键数据进行备份，以备在不可抗力出现时云平台可持续为用户提供服务。

图表 11 云平台业务架构图



二、平台主要功能描述

1、用户角色定义

(1) 企业用户

国内与国外的各类企业主、个体工商户；企业用户将会使用平台完整的商用功能包括产业加速过程的企业培训、招商服务、政策订阅、知识地图、自动问答、舆情管理、在线加速实验等服务、在使用云平台的各类功能同时，云平台通过 AI 与 BI 相结合的方式，并融入大数据查询与应用，为企业用户自动建立档案与客户画像，从而通过完善的推荐系统，为企业用户提供千人千面的系统自动化加速解决方案。

(2) 个人用户

A、个人用户使用者

公司在为企业用户提供完善配套的同时也提供为产业加速领域，优秀的专家、经理人等个人用户的能力升级服务，其中包括专业技术能力类的职业培训、在线能力测试、产业社区、个人社交等服务，并通过云平台的用户画像功能为清晰勾勒出用户地图、能力视图，将沉淀的高质量用户群形成公司壁垒之一，一方面在 C 端形成品牌效应另一方面为云平台的个人服务者供应链形成坚实储备。

B、个人用户内容生产者、服务提供者

公司为各业企业、个人用户提供产业加速的同时，将沉淀出有产、学、研领域具备优秀素质的各用户，公司将结合自身优势资源，为此类用户通过使用云平台的各类的能力，建立出不同业务场景的，内容生产服务与服务提供服务，同时云平台通过开放资源、开放功能等方式，帮助此类人员打造品牌、建立认识，从而完善云平台内部生态关系，建立并完善平台内部外部的双边产业商业模式。

(3) 云厂商

由于云平台采用模块化设计与开发，各模块组成部分可以分布、可以集中，在为单位级用户提供的服务与技术支持的同时，云平台通过智能数据分析系统，统计最受欢迎的服务与应用，将用户好评度最高的模块内容，可进行独立 SaaS 化处理，而后形成独立应用，以 ISV 的身份接入国内外各大云厂商的服务体中，从而完成云平台的能力向产品化进化的目标。以 ISV 身份接入云厂商后，云厂

商自身的私域用户池同时向产业接加速云平台行开放，最终将为公司云平台提供营销成本更低的目标用户。

(4) SaaS 厂商

A、SaaS 接入方

SaaS 接入方：按照产业加速云平台提供的 ISV 接入标准与安全协议定，接入的独立第三方软件服务提供商。

经过自身云平台建设并投入使用后，在平台端将会沉淀大量用户，为高效利用平台中私域流量池，为客户创造更多高的价值，增加用户粘性，满足各类用户需求，在云平台建设初期，将预设完成的 ISV 接入标准与安全标准，严选各类产业加速领域优秀技术提供商，加入平台、共建平台，以形成产业加速领域的闭环生态解决方案。

B、SaaS 场景方

SaaS 场景方：拥有相对独立的私域流量、完整的系统功能服务能力、主营收为软件服务的 SaaS 软件服务提供商。

公司相信未来的商业组织之间的合作将会从原始商务拓展合作向超级 API 的时代进化，公司将现有的市场存的 SaaS 提供方全部看做为场景方，公司云平台拥有灵活的业务组合性场景功能，可以将自身的用户端场景通过 API 的方式接入各类 SAAS 服务提供商，一方面帮助 SAAS 厂商对其私域流量池用户进行有效激活形成新的收入，另一方面通过新增用户有效进入，平台在次提供新的增购与复购服务。

2、用户业务场景

用户业务场景是云平台的核心重点，云平台的用户中心除基础用户管理、订单管理、收银管理、订单管理外，是各类用户使用业务平台、服务平台、社交平台、培训平台，而在系统设计之初全系统架构以应用市场（APP STORE）的方式为用户提供服务，而用户业务场景的每类服务与业务应用，都将从应用市场中选择对应应用程序，在每个应用程序的背后，完全依靠能力中心的各类能力组成应用部分。

图表 12 用户业务场景



场景	目标	说明
H5 场景	服务号、订阅号、微信生态、其它生态机构	利用 H5 的高度灵活性，依托微信生态与相关生态构建不同场景不同功能的业务场景
APP 场景	升级黑马大学 APP 为云平台超级 APP“创业黑马”	黑马大学 APP 经过多年运营与用户积累，形成了行业标着性的创者服务能力提升平台，基于上述用户群，将 APP 升级为创业黑马 APP，将产业加速云架构融入其中方便满足充分利用各类原始客情资源，加速公司在产业加速云的整理布局。
WEB 场景	用户在 PC 端使用的唯一场景	升级改造目前公司所有 PC 端场景进行统一用户登陆接口，统一标准用户服务。
ISV 场景	裂变云服各类应用植入云厂商或 saas	有效利用云、SAAS 厂商的基础用户群，为产业加速云平台增加影响力并获取用户。

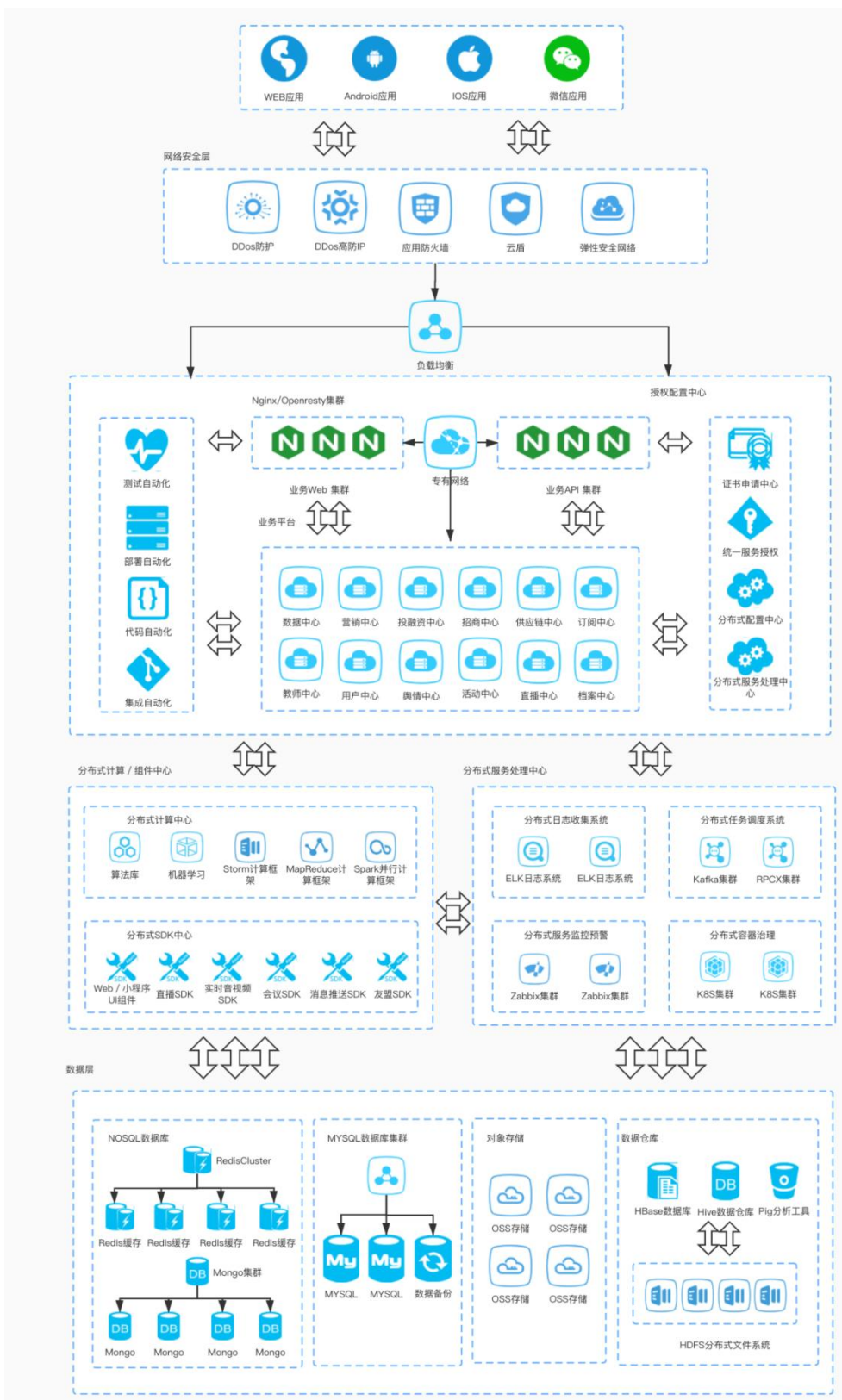
	厂商	
--	----	--

3、业务中台核心能力模块

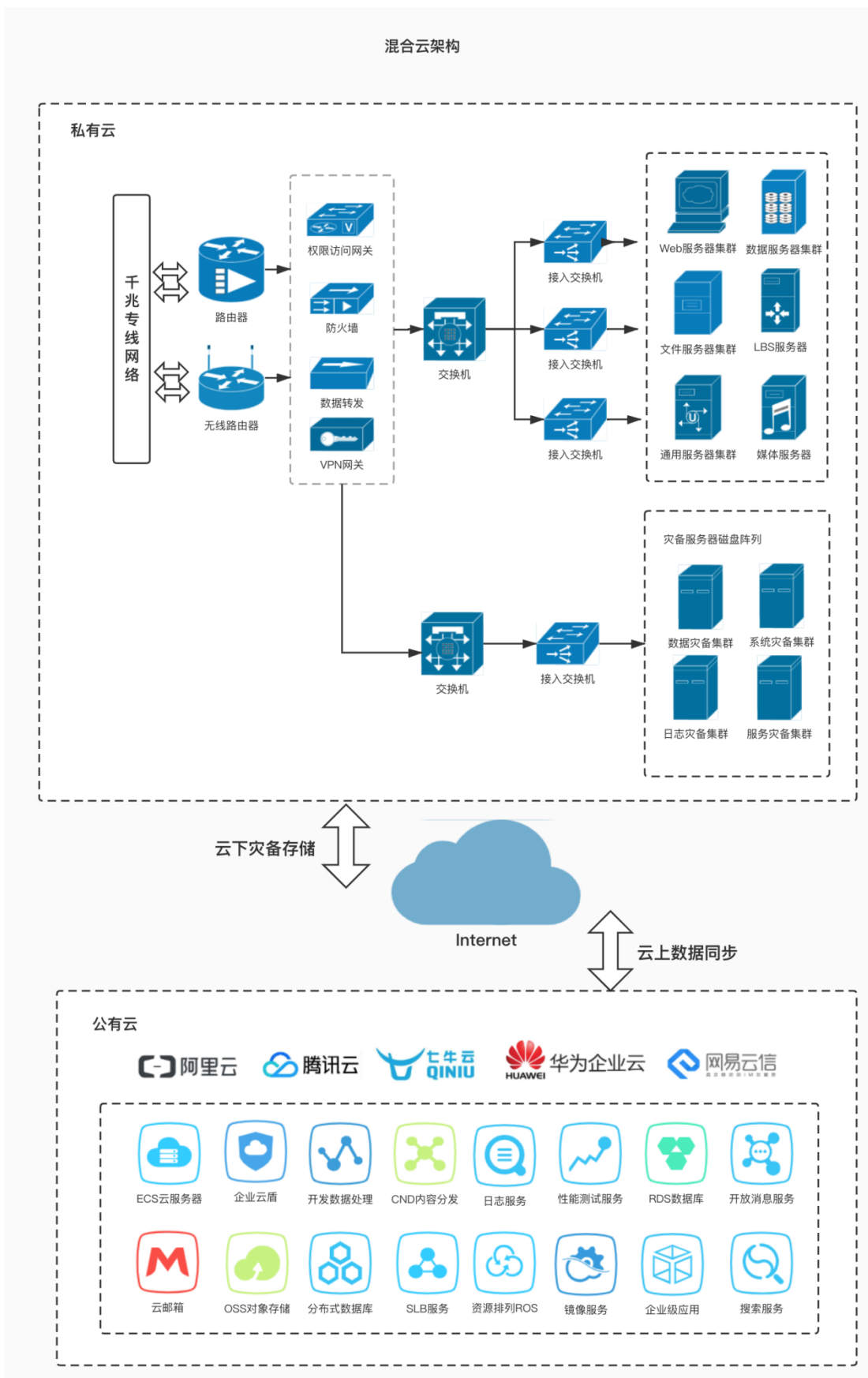
- (1) 数据中心模块
- (2) 营销中心模块
- (3) API 中心模块
- (4) RPA 中心模块
- (5) 投融资中心模块
- (6) 智能标签中心模块
- (7) 商务中心模块
- (8) 订阅中心模块
- (9) 课程中心模块
- (10) 供应链中心模块
- (11) 档案中心模块
- (12) 场景中心模块
- (13) 直播中心模块
- (14) 教室中心模块
- (15) 其它能力中心模块

三、平台技术介绍

1、技术框架



2、公有云私有云建设



3、技术基础

经过多年的开发和经验，公司研发了涵盖数据层、逻辑层及应用层的创业服务技术体系。在数据层，公司基于云计算平台及大数据技术研发了具有针对性的数据中心，沉淀并梳理创业者、创业项目、创业资源等多种类型的数据，通过结构化存储、统计、搜索、分类聚类等大数据技术，实现创业信息检索及用户画像分析，高效驱动逻辑层及应用层的创业需求匹配；在逻辑层，公司依托自研 CRM 系统，通过微信平台整合销售管理、订单管理、用户跟踪等流程，实现业务流程的信息化、移动化，为决策提供数据支持服务；在应用层，公司有机融合即时通信、设备定位等技术构建移动互联社区，通过图文、语音等实时通信技术实现跨平台的一对多、多对多场景互通，实现了公司服务体系从线上到线下的多平台无缝链接，在强化公司服务资源使用效率的时候，更为契合创业者碎片化的使用习惯。上述技术体系的构建，使公司在创业服务领域内保持了较为领先的技术水平。

4、技术特点

本项目系统开发具有以下技术特点：

（1）整体平台化和组件化设计，保证更好的业务方接入方式，保证系统架构具有良好的稳定性和扩展性。

（2）云服务构建基础层和中间层架构，提供强大的功能、保障系统安全性，降低运维成本和应用开发难度。

（3）自主开发与第三方软件开发工具集成相结合，核心模块自主开发以保证安全性，非核心成熟模块集成 SDK 以提高开发效率、降低开发成本。

5、技术开发内容

（1）移动应用系统

（a）IOS 应用程序

——iOS 客户端结合了 MVP 和 MVVM 两种架构进行了数据和 UI 的分离和解耦，模块内部主要是以 MVP 进行数据的双向绑定，模块之间采用了组件化的思路进行了架构，并且通过路由模式进行数据的传递。

——网络层使用的是 AFNetworking 3.0 进行开发，对 HTTP 协议和网络相关库进

行封装；

——数据层采用了 JSONModel 进行数据模型转换，通过 runtime 进行 json 数据和对象的转换；

——数据库采用了 FMDB 进行封装，更加方便的使用 SQLite 进行数据缓存等；

——图片加载和缓存策略使用了 SDWebImage，使三级缓存更加便利；

——图片和视频流上传下载采用阿里云 SDK；

——自动布局采用了 Masonry 库，结合 ReactiveCocoa 响应式进行了 UI 和数据的绑定；

——音视频开发使用系统的 AVFoudation 进行了二次封装和控制层组件套入；

——视频直播采用的使哔哩哔哩的 IJKPlayer 进行包装，并且针对 ARM64 和 i386 架构进行了包合并，使其可以在模拟器中正常运行；

(b) Android 应用程序

——采用 MVC 架构。

——网络请求使用了开源框架 Retrofit 2.0.2。

——图片的加载和缓存使用了 Glide 和 Fresco。

——CrashHandler 类是自定义异常捕获类，处理线程未捕获的异常，收集错误信息。

——AppManager 类用于统一管理 activity 实例。

——数据解析采用了谷歌的 Gson 框架。

——自定义 DateUtils 类，封装了各种使用场景的时间转换和时间样式。

——与服务端通信加密采用的是 AES 加密。

——视频播放框架使用ijkplayer。

——图片上传使用阿里云的 OSS。

——微信跳转回 APP 采用魔窗 sdk。

——分享采用微信原生 sdk。

(c) H5 开发

——主要采用以 Vue 为基础的自研多项目集成框架

(2) SDK 集成

——第三方会议室 SDK；

——友盟 SDK;

——极光 SDK;

——腾讯云 SDK;

(3) 数据分析栈

——采用开源版的 RedHat、Centos 或者 Debian 作为底层的构建平台;

——搭建 Hadoop 集群, 设计 HDFS 和 MapReduce;

——采用 Flume, Logstash, NDC, sqoop 等工具接入数据;

——采用使用到 HiveSQL, SparkSQL 和 Impala 等工具对数据进行预处理;

——采用 Hive 将结构化的数据映射为数据库表;

——采用深度神经网络、逻辑回归、协同过滤等算法对数据进行建模分析。

——将数据进行可视化并输出 API;

(4) 平台后端

——采用 Centos7.0 系统以及 LNMP 的研发架构;

——WebServer/Redis/日志服务/OSS 采用阿里云服务器;

——WebServer 采用阿里云的负载均衡;

——MySQL/Mongo/搜索引擎/大数据处理使用自建的服务器进行, 并且进行集群化;

——使用 Zabbix 集群监控整体服务器以及服务的运行情况;

——用户画像采用阿里云的日志服务以及智能平台服务;

——针对直播的录制采用内建服务器进行处理;

——采用目睹平台的直播录制为补充保障;

——针对第三方会议室搭建本地的私有服务器集群;

——视频采用阿里云的视频加密服务;

第七章 项目实施进度和实施管理

一、项目实施进度

项目计划分两年建设，进度如下：

图表 13 项目实施进度表

项目	第一年				第二年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
购置软硬件	■				■			
演播室建设	■				■			
内外部招聘	■				■			
系统开发		■	■	■	■	■	■	■
业务开发		■	■	■	■	■	■	■
系统运营			■	■	■	■	■	■

二、项目实施过程管理

本项目的实施首先应符合国内建设和审批程序，同时各有关单位积极配合，创造良好条件，为项目创造条件；公司组建专门的项目管理团队，负责项目的执行和营运；设备采购安装和装修工程采用招标方式，设备采购和装修施工的标书文件由项目执行单位(用户)负责编制，其技术部分应按照国家有关法律执行；项目的设计、供货、施工安装等履行单位，应履行必要的法律手续，违约责任应按照国家有关法律执行。

三、主要设备采购和装修承包商的选择安排

主要设备、软件、服务的采购均本着“公开、公平、公正、竞争择优”的原则决定，供应商应具有独立的法人资格，具备相应的资质，根据项目进度计划决定具体设备的采购计划。

第八章 环境保护、消防、节能、职业安全卫生

一、环境保护措施及相关审批情况

1、环境保护采用标准

《环境空气质量标准》（GB3095-2012）二级标准

《地表水环境质量标准》（GB3838-2002）V类

《地下水环境质量标准》（GB/T14848-1993）III类

《声环境质量标准》（GB3069-2008）3类

《水污染物综合排放标准》（DB11/307-2013）

《一般工业固体废物贮存、处置场污染控制标准》（GB18599-2001）

2、主要污染源及主要污染物

本项目产品的研发、产业化和市场推广，产业形态不同于传统制造业，主要通过知识创新和智力劳动，获得价值和利润。开发、测试过程及整个业务链不产生废气、废水和固体废弃物，对环境不产生任何污染，属于环保、绿色、无害化产业。

废水：项目排放的废水主要为生活污水。

固体废弃物：主要员工产生的生活垃圾。

3、环境保护措施

废水：企业不产生生产废水，基本上都是生活用水。污水处理达标后排入市政污水管网。

固体废弃物：分类收集并集中处理，送环卫部门指定地点处理。

遵守所有使用的环保法规和许可限制，向员工灌输有关环境问题和责任的知识。

高新技术产业园区内或其他IT企业较为集中的地段四周设置环形道路，满足消防要求。在楼房四周进行绿化，沿路种植树木、草坪，起到美化环境和防尘

作用。

二、消防

1、设计依据及采用标准

《公共建筑节能设计标准》（GB50189-2015）

《中华人民共和国节约能源法》2018年修订

《工业建筑供暖通风与空气调节设计规范》（GB50019-2015）

《建筑给水排水及采暖工程施工质量验收规范》（GB50242-2002）

《通风与空调工程施工及验收规范》（GB50243-2016）

《建筑照明设计标准》（GB50034-2013）

2、消防安全措施

消防工程是为防止不正常事态的蔓延和减少事故灾害损失程度的重要措施和保障，按照“预防为主、防消结合”的消防工程指导方针，本项目设计依据有关消防法规，应采取如下必要的消防安全措施：

（1）消防设施

室内设置环状消防给水系统，一层两端都有消火栓，各危险源点配置手提式干粉灭火器。

火灾危险性较大的区域配备消防自动报警系统。

（2）消防措施

建筑设消防通道，每层为一个防火分区，用防火门相隔，有两个出口。防火门均为乙级防火门。建筑内部采用不燃型材料或难燃性材料。

设出入口指示灯，室内设人员疏散用事故照明，在各安全出口和走到内设应急标志灯和疏散指示灯。

空调送、回风总管道上设防火阀。空调系统上的防烟防火阀与空调送回风机连锁，防火阀动作，送回风机均停机工作，并发出信号。

定期组织本单位人员学习消防知识，提高员工防范意识，同时将消防安全工作纳入人员业绩考评。公司制定了灭火和应急疏散预案，力争将火灾发生时的损失降低到最低程度。

三、节能降耗

1、节能建设依据

- 《公共建筑节能设计标准》（GB50189-2015）
- 《中华人民共和国节约能源法》2018年修订
- 《工业建筑供暖通风与空气调节设计规范》（GB50019-2015）
- 《建筑给水排水及采暖工程施工质量验收规范》（GB50242-2002）
- 《通风与空调工程施工及验收规范》（GB50243-2016）
- 《建筑照明设计标准》（GB50034-2013）

2、节能措施

选用节能型用水器具、加强废水、雨水回收利用，建立健全节能管理措施，加强节能管理。

开展节能教育，组织部门人员参加节能培训。

建立节能工作岗位责任制，制定节能制度，鼓励员工主动参与。

四、职业安全卫生

1、设计依据及标准规范

为确保项目投产后具有安全卫生的作业环境和良好的劳动条件，保护职工的安全和健康，项目的工程设计遵循以下有关规范要求：

- 《中华人民共和国安全生产法》（国家主席令[2002]第70号）
- 《中华人民共和国劳动法》（国家主席令[1994]第28号）
- 《中华人民共和国职业病防治法》（国家主席令[2011]第52号）
- 《特种设备安全监察条例》（国务院令[2003]第373号）
- 《电气设备安全设计导则》（GB25295-2010）
- 《建筑抗震设计规范》（GB50011-2010）
- 《建筑采光设计标准》（GB50033-2013）
- 《建筑防雷设计规范》（GB50057-2010）

《采暖通风和空气调节设计规范》（GB50019-2003）

《爆炸危险环境电力装置设计规范》（GB50058-2014）

《交流电气装置的接地设计规范》（GB50065-2011）

2、职业危害因素

危险因素是指能对人造成伤亡或对物造成突发性损坏的因素；有害因素是指能影响人的身体健康、导致疾病或对物造成慢性损坏的因素。尽管危险物、有害因素的表现形式各有不同，其根本原因环境中存在危险、有害物质及能量。

本项目生产过程中存在的危害职工安全和身体健康的主要因素包括电力以及火灾隐患等。

3、安全措施方案

（1）危害因素

本项目运营过程中存在的危害职工安全和身体健康的主要因素包括电力以及火灾隐患等。

（2）主要防护措施

严格执行建筑防火、防雷设计规范，采用可靠防火措施、疏散通道，保障安全。

按规范对办公区域进行设计，创造良好的劳动环境，保护职工身体健康。

建筑物的设计考虑给排水、采暖通风、采光照明等卫生要求。

根据实际需要和使用方便，设置卫生用室（厕所、洗手间、更衣室等）并设有休息室。

第九章 组织结构、劳动定员、人员培训

一、组织结构

本项目由公司组织实施，并成立项目领导小组，负责解决项目实施过程中的资金、人员、技术等重大问题，保证本项目协调、决策的效率。本项目建设期内，公司将组建有经验、责任心强、技术能力高的管理团队，确保项目能够顺利实施。

二、劳动定员

本项目技术开发主要是第三方外包，公司负责运营，本项目建设期和运营期所需运营人员配置如下：

图表 14 项目人员配置

单位：人

项目	建设期		运营期					
	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
运营人员配置								
创始人培训	10	20	40	60	78	90	94	94
核心团队培训	10	20	40	78	98	102	105	105
企业服务外包	1	4	8	11	14	15	17	18
演播室	5	15	15	15	15	15	15	15
合计	26	59	103	164	205	222	231	232

三、人员招聘

项目员工招聘渠道包括网上招聘、校园招聘、社会招聘、猎头推荐等，通过复合途径保障公司人才结构。

四、人员培训

公司建立有完善的培训管理体系，积累了丰富员工培训经验，秉持以人为本的企业哲学，重视每位员工的成长价值，因材施教。

(1) 新进人员训练

公司为所有新进员工安排关于公司沿革、企业文化、人资政策、工作安全、

环保知识、综合管理系统等训练课程，以利于其入职后业务开展。

(2) 质量管理训练

公司落实各项质量政策，导入全方位质量管理训练。

(3) 专业技能训练

公司为员工提供各专业领域学习课程，并由资深主管、技术专家、专业厂商等分享过往宝贵经验，有系统地培育公司营运及发展所需人才，以提升公司竞争优势。

(4) 管理才能训练

导入职能概念建置各阶层主管及关键人才跃升蓝图，并依此安排相应管理专班训练课程，以协助主管在工作与管理上发挥综效。

第十章 项目投资总额及使用计划

一、项目投资估算及依据

1、估算范围

项目投资范围包括软硬件设备投入、课程资源及企业服务包投入、流动资金投入等。

2、估算依据

《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）；

项目建设所在各城市有关估算指标；

项目单位提供的设备、软件价格，均为目前市场价；

项目单位审计报告及其他相关历史数据。

3、项目投资估算

本项目计划总投资 23,408.91 元，主要为软硬件设备及系统服务资源模块构建支出，拟使用募集资金 21,408.91 万元。项目投资估算具体如下：

图表 15 项目总投资估算表

单位：万元

序号	项目	投资总额	投资占比	募集资金使用	募集资金占比
一	云平台建设	2,000.00	0.09	2,000.00	9.34%
1	云服务器和机房设备购置	200.00	0.85%	200.00	0.93%
2	开发硬件及开发软件购置	300.00	1.28%	300.00	1.40%
3	云平台系统开发	500.00	2.14%	500.00	2.34%
4	演播厅建设	1,000.00	4.27%	1,000.00	4.67%
二	课程资源和企业服务包购置	15,000.00	64.08%	13,000.00	60.72%
1	课程资源购置	13,000.00	55.53%	13,000.00	60.72%
2	企业服务包购置	2,000.00	8.54%	-	0.00%
三	铺底流动资金	6,408.91	27.38%	6,408.91	29.94%
	合计	23,408.91	100.00%	21,408.91	100.00%

二、投资估算细则

1、云平台建设

本项目拟采购先进的软硬件设备及第三方定制开发服务，搭建在线辅导培训及企业服务云平台，并通过建设线下演播厅，为导师系列课程的录播提供制作环境。具体如下：

(1) 云服务器和机房设备购置

本项目计划购置云服务器和机房设备共计 200 万元，用于搭建支持云平台运营的基础环境；具体如下：

(a) 云服务器

图表 16 云服务器投资

分类	服务 / 应用	金额（元）
云安全中心	Web 应用防火墙	12,240.00
	SSL 安全证书	6,763.00
	安全漏洞扫描	21,300.00
	堡垒机	17,112.00
网络	CDN	18,000.00
	负载均衡	12,000.00
ECS 云服务器	业务集群	54,675.20
	分布式数据缓存	76,700.00
	分布式搜索引擎	76,700.00
	NoSQL 数据集群	76,700.00
	分布式日志收集	101,131.00
	分布式监控预警	17,946.00
	Atlassian 协作系统	38,350.80
RDS 云服务器	基础业务	85,120.00
	专属业务	72,762.00
云存储	OSS 对象存储	12,000.00
	快照存储	15,000.00
媒体	媒体处理	24,000.00
日志服务	日志处理	18,000.00
可视化数据	DataV 大屏数据	14,100.00
总计		770,600.00

(b) 机房设备

图表 17 机房设备投资

私有云	分类	服务 / 应用	金额 (元)
灾备机房	服务器	应用备份服务器	44,000.00
			14,000.00
		数据备份服务器	42,000.00
			15,000.00
		日志备份服务器	24,000.00
			30,000.00
	网络设备	防火墙 / 代理服务器	20,000.00
		BGP 宽带	80,000.00
	机房设备	机柜	30,000.00
	服务	IT 运维	260,000.00
		网络 / 设备检测	60,000.00
流媒体机房	服务器	直播服务器集群	36,000.00
			8,400.00
		实时音视频服务器集群	28,000.00
			13,500.00
		分布式业务中心	26,000.00
	10,500.00		
	网络设备	交换机	18,000.00
		防火墙 / 代理服务器	40,000.00
		BGP 宽带	100,000.00
	机房设备	机柜	40,000.00
	服务	IT 运维	260,000.00
网络 / 设备检测		30,000.00	
总计			1,229,400.00

(2) 开发硬件及开发软件购置

本项目计划购置开发服务器、计算机、开发软件等，具体如下：

图表 18 开发硬件及开发软件投资

序号	设备名称	单价 (元)	数量	金额 (元)
1	PC 开发设备	4,699.00	30	140,970.00
2	MAC 绘图电脑	14,159.00	8	113,272.00
3	固态硬盘	979.00	20	19,580.00
4	加密	203.00	25	5,075.00
5	绘图板	1,899.00	8	15,192.00
6	摄像机	38,800.00	2	77,600.00
7	一体机	16,200.00	1	16,200.00

序号	设备名称	单价（元）	数量	金额（元）
8	相机	13,100.00	1	13,100.00
9	NAS	4,679.00	5	23,395.00
10	开发存储	1,799.00	20	35,980.00
11	机柜	2,739.00	3	8,217.00
12	UPS	58,150.00	2	116,300.00
13	交换机	18,999.00	3	56,997.00
14	路由器	13,999.00	3	41,997.00
15	服务器	16,588.00	12	199,056.00
16	服务器硬盘	1,920.00	15	28,800.00
17	防火墙	41,520.00	3	124,560.00
18	专线接入	200,000.00	3	600,000.00
19	网络安全	13,000.00	1	13,000.00
20	操作系统	1,816.00	30	54,480.00
21	文件办公	5,298.00	10	52,980.00
22	商业设计	29,000.00	10	290,000.00
23	字体使用	100,000.00	3	300,000.00
24	数据授权	50,000.00	2	100,000.00
25	服务器软件	10,000.00	5	50,000.00
26	数据中心	36,485.00	8	291,880.00
27	虚拟化			
28	本地桌面	1,709.00	11	18,799.00
29	虚拟化			
30	本地桌面	539.00	15	8,085.00
31	虚拟化			
32	客户机防御	19,017.00	5	95,085.00
33	ZOOM	29,800.00	3	89,400.00
总计				3,000,000.00

（3）云平台系统开发

本项目计划采购第三方定制开发服务，其中深度开发 200 万元，其中第三方驻场服务 300 万元。

图表 19 深度开发投入

厂商	底层采购与定制化开发	金额（万元）
腾讯云	互动直播	35
	即时通信 IM	10
	移动直播连麦	10
	云点播	10

厂商	底层采购与定制化开发	金额（万元）
	互动白板	8
	实时音视频	20
	滑动验证码	2
融云	极光推送	10
	极光魔链	5
	极光分享	5
启信宝	企业信息 API 接口	10
阿里云	短信服务（验证码）	1.5
百度 AI	自然语言分析	20
	知识图谱	16
	实时语音识别	12
	身份证件识别	5
	银行卡识别	5
	营业执照识别	5
GroupingIO	数据分析	10.5
	总计	200

图表 20 第三方驻场服务

项目类型	项目	类别	金额（万元）
通用框架类	创业黑马 APP	基础层框架	40
	用户中心 WEB	基础层框架	20
	用户中心 H5	基础层框架	20
企业培训类	在线黑马营	功能	20
	在线实验室	功能	15
	黑马直播	功能	15
	教室资源服务	功能	20
	直播订阅服务	功能	10
	在线测试	功能	15
	专家预约	功能	7
	线上路演	功能	20
企业社交类	黑马商圈	功能	25
	企业社区	功能	25
企业应用类	档案管理	工具	12
	人才管理	工具	12
	供应链管理	工具	12
	商机管理	工具	12
总计			300

(4) 演播厅建设

本项目计划在全国选取 3 个城市共建立 3 个演播厅，演播厅用于课程录播、课程网络直播等，共计投入 1000 万元，具体如下：

图表 21 演播厅建设投资

序号	项目	内容	数量（套）	金额（万元）
1	装修部分	硬装空调消防家具	3	486.00
2	设备部分	大屏录像设备	3	84.60
		舞台灯光	3	59.41
		扩音系统	3	369.99
		合计		1,000.00

2、课程资源和企业服务包购置

课程资源和企业服务包购置费用合计 15,000.00 万元，其中课程资源购置费用 13,000.00 万元、企业服务包购置费用 2,000.00 万元。具体投资如下：

（1）课程资源购置

图表 22 课程资源购置

项目	第 1 年	第 2 年
导师签约数（位）	85	97
15 万元级	2	2
10 万元级	11	9
8 万元级	10	18
5 万元级	58	64
3 万元级	4	4
导师课程时长采买（万元）	5,220.00	5,960.00
15 万元级	300.00	300.00
10 万元级	1,100.00	900.00
8 万元级	800.00	1,440.00
5 万元级	2,900.00	3,200.00
3 万元级	120.00	120.00
导师课程制作（1 万/小时）	850.00	970.00
导师课程支出合计（万元）	6,070.00	6,930.00

（2）企业服务包购置

本项目计划企业服务资源，为各阶段企业级会员提供固定、可选或智能适配的服务模块，包括知识产权服务、法律法务服务、人力社保服务及财税服务，预计两年共支出 2,000.00 万元，：

图表 23 企业服务包内容

类别	内容
知识产权	商标注册
	商标转让、商标变更、商标注销、商标设计、商标续展
	商标异议（含疑难）
	作品著作权申请
	软件著作权申请
	专利申请
法律法务	合同管理
	投资合作
	劳动用工（潜在涉诉）
	知识产权
	税务管理
	企业保险和金融
	企业风控咨询
	企业纠纷（潜在涉诉）
人力社保	人事外包基础服务人事外包综合服务人事外包
	招聘流程外包-在线猎头
	灵活用工
	招聘培训
	智库专家
	薪酬管理
	企业社保代理个人社保代缴
财税服务	智能财税（智能化报表生成和一键申报等）
	税务筹划、财税培训
	资产评估、公司刻章、内资验资、外资验资、财税核算、注销等

3、铺底流动资金投资

本项目铺底流动资金共计 6,408.91 万元，主要为项目运营初期所需要的流动资金投入以及课程制作费用。

三、资金使用计划

本项目建设预计投入资金 23,408.91 万元，按照项目进度需要，各项资金分 2 年按计划分次投入，第一年投入 11,050.00 万元，第二年投入 12,358.91 万元。

四、资金筹措及管理

本项目总投资 23,408.91 万元。公司本次募集资金将存放于董事会决定的专项账户集中管理，并与保荐人及存放募集资金的商业银行签订三方监管协议。公司将严格按照《募集资金管理制度》对募集资金进行管理，从而保证高效使用募集资金以及有效控制募集资金安全。

第十一章 项目经济效益分析

一、基本参数

项目计算期取 8 年，其中前 2 年为建设期。

财务基准收益率，按照行业惯例取 10%。

二、项目收入预测

本项目收入来源于在线辅导培训收入和在线严选企业服务收入。在线辅导培训包含创始人培训和核心团队培训，前者为个人账户，后者为企业账户，采用按年度服务定价模式。在线辅导培训收入和企业服务，均基于预计售价和销售量估算收入情况。

项目税金及附加包含城建税、教育费附加及地方教育费附加，以现有税率标准计算，分别为 7%、3%、2%，依据预测的营业收入和成本费用测算增值税销项税和进项税，并结合可抵扣的进项税额计算当期城建税、教育费附加，计算各项税金。

具体见收入及税金表：

图表 24 收入及税金

单位：万元

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年
营业收入	2,476	7,547	15,212	24,222	30,952	34,427	34,947	34,863
增值税销项税额	149	453	913	1,453	1,857	2,066	2,097	2,092
增值税进项税额	491	625	631	747	860	919	805	826
当前增值税缴纳/留抵金额	-342	-172	281	706	997	1,146	1,292	1,265
累计增值税缴纳/留抵	-342	-514	-232	474	1,471	2,618	3,909	5,174
增值税缴纳金额		0	0	474	997	1,146	1,292	1,265
增值税附加	0	0	0	57	120	138	155	152
其中：城市维护建设税	0	0	0	33	70	80	90	89
教育费附加	0	0	0	14	30	34	39	38
地方教育费附加	0	0	0	9	20	23	26	25

三、项目成本费用表

项目营业成本包含：导师课程摊销、导师直播成本、工资及福利、云服务、演播室租金和折旧与摊销、软件摊销及升级费用、设备折旧费。

导师课程成本包含课程资源采购研发（导师课程时长采买）和课程制作费，按照导师签约数量和导师级别估算导师课程时长采买投入，制作费用按照 1 万元/小时和时长总数估算，项目建设期之后每年仍需持续投入。导师课程成本在 3 年内摊销。

导师直播费用，按照签约导师数量、导师级别对应的直播成本进行估算，当年新签约导师可持续 3 年进行直播(在线互动)。当年

直播费用包含当年新签约导师直播费用、之前签约仍在 3 年内可继续提供直播互动的导师直播费用。

企业服务包采购内容包含知识产权、法律法务、人力社保、财税服务等，结合企业服务包当年的收入预期、各项服务的试产改价格对当年的采购成本进行估算。

工资及福利依照运营人员数量和薪资标准进行计算，其中员工数量是针对创始人培训、核心团队培训、企业服务、演播室的需求进行配置。

演播室租金主要由预计租赁面积和租金单价决定，演播室折旧与摊销按折旧年限 5 年、净残值 3% 测算。

软件摊销按摊销年限 3 年，无残值测算。自第五年开始，每年需进行软件升级和维护，参考建设期云平台系统开发投资情况，集合业务发展情况，对第五年和第八年升级维护费进行测算。

设备折旧遵循公司现行固定资产折旧方法，按折旧年限 5 年、净残值 3% 测算。

销售费用按照不同类型服务的预计客户数量、新增客户的销售费用、客户复购率和存量客户的维护成本进行测算，整体来看项目运营期销售费用率为 18.50%。

管理费用参考公司历史管理费用率、结合本项目业务特点，项目计算期前 3 年管理费用率高于公司历史水平，自第四年管理费用边际递减，整体来看项目运营期管理费用率为 18.52%。

图表 25 项目成本费用表

单位：万元

序号	项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年
1.0	主营业务成本	1,722	5,360	8,939	13,588	16,998	19,013	19,067	18,663
1.1	导师课程摊销	954	2,998	4,638	6,436	6,437	6,645	5,274	4,184
1.2	导师直播成本	270	855	1,495	1,875	1,895	1,805	1,570	1,255
1.3	企业服务资源采购	100	377	849	1,327	1,791	1,950	2,145	2,304
1.4	工资及福利	260	620	1,136	3,091	4,485	5,450	6,071	6,515
1.5	云服务	0	0	38	42	46	50	55	61
1.6	演播室租金	40	211	266	279	293	308	323	339
1.7	演播室折旧摊销	21	107	172	172	172	150	64	0
1.8	软件	39	79	157	118	79	0	0	0
1.9	采购软件摊销	0	0	0	0	0	0	0	0
1.10	软件升级	0	0	0	0	1,509	2,358	3,302	3,774
1.11	设备折旧	11	54	86	86	86	75	32	0
1.12	水电费，办公费等	26	59	103	164	205	222	231	232
2.0	营业费用（销售费用）	709	1,336	2,344	4,508	6,139	6,755	6,172	6,190
3.0	管理费用	576	1,755	2,912	5,120	6,216	6,550	5,910	5,159
3.1	无形资产摊销	0	0	0	0	0	0	0	0
3.2	其他管理费用	576	1,755	2,912	5,120	6,216	6,550	5,910	5,159
3.3	其他资产摊销	0	0	0	0	0	0	0	0
4.0	期间费用合计	1,285	3,091	5,256	9,628	12,355	13,305	12,082	11,349
5.0	总成本费用合计	3,008	8,451	14,195	23,216	29,352	32,319	31,149	30,012
5.1	其中：1.固定成本	72	240	415	375	336	225	97	0
5.2	2.可变成本	2,936	8,211	13,780	22,841	29,016	32,093	31,053	30,012
6.0	经营成本	1,982	5,213	9,142	16,405	22,579	25,449	25,779	25,828

四、项目利润表

项目企业所得税税率按公司现行税率 15% 测算。根据收入及成本、费用预测情况，项目利润情况如下：

图表 26 项目利润表

单位：万元

序号	项目名称	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
1	营业收入	2,476	7,547	15,212	24,222	30,952	34,427	34,947	34,863
2	营业成本	1,722	5,360	8,939	13,588	16,998	19,013	19,067	18,663
3	税金及附加	0	0	0	57	120	138	155	152
4	销售费用	709	1,336	2,344	4,508	6,139	6,755	6,172	6,190
5	管理费用	576	1,755	2,912	5,120	6,216	6,550	5,910	5,159
6	利润总额	(531)	(904)	1,017	949	1,480	1,971	3,643	4,699
7	弥补以前年度亏损额		531	1,435	418	0	0	0	0
8	应缴所得税额	(531)	(1,435)	(418)	531	1,480	1,971	3,643	4,699
9	所得税	0	0	0	80	222	296	546	705
10	税后利润	(531)	(904)	1,017	869	1,258	1,676	3,097	3,994
11	应付利润								
12	未分配利润	(531)	(1,435)	(418)	451	1,709	3,384	6,481	10,475
13	累计亏损	531	1,435	418	0	0	0	0	0

五、可能影响本项目盈利能力连续性和稳定性的主要因素

可能影响盈利能力连续性因素如下：

- 1、预测方法出现失误，将使本项目财务预测结果出现偏差，连带影响获利稳定。
- 2、行业政策或市场格局发生较大变化，导致产品价格发生较大规模下降。
- 3、若本项目不能在预定时间完成建设并投产，将严重影响本项目及公司获利水平。

六、项目投资未来现金流量预测

1、预测基础

本现金流量表的估算，系以现金的收入与现金的支付作为计算的依据，在此基础上，核算现金收支情况下的实际净收入。其中现金收入包括全部的销售收入，现金支出包括固定资产投资、流动资金投入、付现成本、支付营业税金及附加，以及企业所得税。

2、现金流量表

图表 27 现金流量表

单位：万元

项目名称	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
现金流入	2,625	8,000	16,125	25,675	42,094	37,175	37,154	36,994
产品销售收入	2,476	7,547	15,212	24,222	30,952	34,427	34,947	34,863
增值税销项税额	149	453	913	1,453	1,857	2,066	2,097	2,092
回收固定及无形资产余值								40
回收流动资金					9,285	682	110	0
现金流出	11,254	16,528	19,591	23,806	31,670	33,413	30,208	29,283
设备及软件	900	900	0					
课程采购-导师	4,925	5,623	5,708	5,708	4,858	3,991	1,105	92
课程采购-制作	802	915	896	896	811	792	415	415
企业服务资源采购	943	943	0					
流动资金	1,313	2,688	4,063	0	1,222	682	110	0
经营成本	1,881	4,836	8,293	15,845	22,579	25,449	25,779	25,828
增值税附加	0	0	0	57	120	138	155	152
增值税	0	0	0	474	997	1,146	1,292	1,265
增值税进项税额	491	625	631	747	860	919	805	826
所得税	0	0	0	80	222	296	546	705
所得税前净现金流量	-8,629	-8,528	-3,466	1,948	10,645	4,058	7,493	8,417
所得税前累计净现金流量	-8,629	-17,157	-20,623	-18,675	-8,029	-3,971	3,522	11,939
所得税后净现金流量	-8,629	-8,528	-3,466	1,869	10,424	3,762	6,947	7,712
所得税后累计净现金流量	-8,629	-17,157	-20,623	-18,754	-8,331	-4,568	2,378	10,090
累计净现值	-7,844	-7,753	-3,151	1,699	9,476	3,420	6,315	7,011

七、项目财务评价指标

项目财务评价指标如下：税后内部收益率 9.37%，税后投资回收期(含建设期)6.65 年。

第十二章 与项目匹配的各项能力分析

一、独特的服务体系和资源优势

创业黑马拥有独特的服务体系，公司所提供的产业加速服务是集合了培训辅导、咨询顾问及资源适配的综合性服务。公司的产业加速服务既不同于提供孵化器空间及运营的“空间模式”，也区别于股权投资及回报作为主要盈利的“投资模式”。公司结合“找出来→推出去→配得上→能成长→能成交”这一创业黑马独有的服务方法论，将产业加速所需的培训、辅导、咨询、融资及资源在公司的平台上整合为标准化体系化的流程。同时，公司基于多年服务中小企业及创业公司的经验累积及数据基础，通过不断增加平台上导师的数量并精准地匹配创业者的需求，形成了产业加速服务的平台规模化的效应。由此可见，公司的产业加速服务是一个可标准化规模独特服务平台体系。

创业黑马拥有稀缺的服务资源。公司产业加速服务生态核心是导师对创业者的赋能。公司创造的“教练式”学习方式，需要成功的企业家或投资人作为导师。这些导师不仅有丰富的产业、投资及管理经验，还拥有大量的资本及产业资源。创业者通过公司的加速服务，不仅可以取得导师的培训和咨询，还形成了与导师资源网络的对接，从而实现中小企业的产业加速。另一方面，导师通过公司的产业加速平台发现项目进行孵化升级，也有助于其企业或基金的发展。公司在产业加速平台上通过签约的方式固化导师与平台的关系，并在平台上对导师进行分类分层化管理，提高了导师在平台上的黏性。

二、强大的用户基础和渠道网络优势

创业黑马拥有强大的用户基础。公司利用自有媒体优势通过线上媒体平台为用户入口，结合线下培训及活动场景覆盖千万创业人群。历经十余年积累，公司已拥有超过十万人的社群基数，其中社群内活跃人数过万。伴随公司品牌和服务知名度逐步提升，及上市后带来影响力与认可度，公司客群的聚集效应愈发明显。

创业黑马拥有丰富的渠道网络。公司持续推进“百城计划”建设布局，在全国范围内建立城市学院。公司城市学院将实战创新生态体系的优质服务和资源对接

到各地，建立区域创业社群，不断发掘各地区优质创业企业并进行产业加速升级。在这个过程中，公司一方面带动了当地企业的产业升级，为公司的产业加速平台提供源源不断的优质项目；另一方面，公司将各地政府的优质发展资源对接到了产业加速平台，丰富了公司的产业加速资源体系。

三、基于专业服务形成的品牌优势

创业黑马是中国创业服务领域的先行者之一，在多年发展过程已经建立了完善的服务体系。公司服务的专业度得到了创业者及媒体、政府机构、投资机构等相关方的高度认可，成为了创业服务领域标杆，为公司树立良好品牌形象。同时，公司以用户社群为基础的运营模式也有利于品牌在用户中的深化，帮助公司强化品牌影响力。

四、组织管理能力分析

公司成熟稳定的管理团队为企业的快速可持续发展提供了良好的支撑。高素质、高学位的核心管理层成员，具备现代的管理理念和丰富的运营经验，一直以来凭借默契的团队合作精神，保证了公司的快速、健康发展。经营管理团队具有长远的战略眼光，公司战略规划明确，具有清晰的战略管理流程。管理层定期对企业战略及战略要素进行系统分析，滚动调整企业战略，积极应对市场变化和机遇。

公司构建了恰当的组织架构，制订了规范的业务流程，创造了优异的业绩，为公司快速发展提供良好支持，为实现战略目标奠定了坚实的基础。

五、人力资源能力分析

现有员工对公司的历史、文化以及业务状况等了解深刻，已经融入了企业文化之中，与公司有着共同的价值观与使命感，忠诚度较高。员工整体团队稳定，沟通和协调氛围浓厚，贯彻执行公司发展方针决策，组织效能发挥能力高。未来，通过新员工的加入，将带来新的观点和新的思想，有利于公司经营管理和技术创新。同时，外聘人才的进入，将形成对原有员工的促进作用，激发斗志和潜能。

公司将结合内部培养和外部招聘相结合的方式,为本项目提供开发与市场人力资源保障。

在内部培养方面,公司会进一步完善人力资源的培养、评价和监督机制,以进一步培养和留住人才。在外部招聘方面,公司将制订长期人才招聘策略,建立相应的人才信息库,并在薪酬与职业发展方面提供有吸引力的组合方案以吸引有识之士的加入。在招聘方式上,将采取以公司网站为主,搭配专业人才招聘会、校园招聘、网络招聘、猎头公司及人脉招聘等方式对适合的人才进行招募。

第十三章 项目风险分析及控制措施

一、行业周期风险及控制措施

外部经济形势：受全球经济受贸易摩擦、汇率波动、货币政策、地缘政治的影响，经济形势具有较强的不确定性。内外部经济环境对国家宏观经济政策存在很大影响，如果创业投资环境或中小企业经营环境受到经济周期的影响，市场将出现重大变化。

公司密切关注国家产业政策及宏观经济动态，主动适应经济发展新常态，进一步优化业务结构，加大营销服务、商业服务业务的市场推广力度，推进公司业务链延伸。

二、市场风险及控制措施

产品同质化：在线培训产品的同质化竞争日益严重，公司在未来也面临着较大的市场竞争加剧的风险，进而影响到公司的经营业绩和盈利能力。

同行业竞争：随着国内其他创业服务机构的进入，各类商业模式、服务模式将不断涌现，各类创新型孵化器、创客空间、创业信息服务机构等加入竞争，行业内竞争日趋激烈。

知识产权被侵权：公司自主研发了具有创新性的在线培训视频课件、软件等，在目前的市场环境下，侵权盗版现象在尚未完全得以避免，因此，公司的在线培训产品和模式在推向市场之后可能会遭到抄袭和复制，对公司的业务会造成一定程度的影响。

公司将通过不断加大课程研发的力度、提高培训服务的质量，满足企业级用户对于投融资等多种商业服务需求，以差异化、多样化的服务获取更具黏性的用户体验。

三、技术风险及控制措施

云安全隐患：本项目采用云架构构建平台。由于云计算安全还处于初级阶段，

在安全管理、安全技术和工作开展思路存在很多不足。近几年，云计算安全事故频发，这些安全问题不仅成为制约云计算发展的关键因素，而且给云计算用户、企业、甚至国家带来巨大的损失。

技术更新换代：物联网、云计算、人工智能等新一代信息技术迅猛发展，技术更新和产品换代迅速，如果不能及时、正确地判断技术方向，紧跟最新技术发展趋势，将导致公司的业务战略出现重大失误，错失市场良机。

本项目主要基于阿里云、腾讯云等云计算大厂的架构，能够提供更为可靠的安全工具。项目开发采用模块式，更为灵活、扩展性强，如果出现问题可以迅速进行替换。

四、人才风险及控制措施

公司所处行业属于商务服务业,为人员密集的智力劳动型企业。契合公司发展的优秀人才是保障公司持续健康营运的核心驱动力。伴随公司发展员工的综合素质、跨领域的专业知识学习、服务态度方面以及人员流失等因素,均对公司管理者的管理水平提出了更高的要求及挑战。

公司持续优化人力资源配置，开展人才梯队建设和各类人才的差异化管理，进一步加强人才的引进与培养工作，用多种方式整合人才资源，同时公司将继续完善考核机制与激励机制，打造利益共同体，吸引并留住人才，增强公司凝聚力与向心力，构建公司同创共赢的人才管理体系。

五、管理风险及控制措施

随着公司业务的持续增长和对外投资事项的不断增多，公司的业务规模将进一步扩大，人员规模也将进一步增加，公司在执行战略规划、人力资源管理、项目管理、财务管理和内部控制等方面将面临更大的挑战。如果公司不能持续有效地提升管理能力，将导致公司管理体系不能完全适应规模的扩张，对公司未来的经营和持续盈利能力造成不利影响。

公司将根据业务发展需要，持续优化组织架构和管理流程，通过业务培训、管理培训、岗位轮换、外派深造等各种措施培养、选拔和任用管理人才，以及锻炼和提升与其管理岗位相适应的管理能力；公司将积极引进高端管理人才，以满

足公司高速发展过程中的管理需求。

第十四章 结论

近年来，国家有关部门相继出台了一系列法律法规和鼓励行业发展的产业政策，为创新创业企业培训服务行业发展营造了良好的政策环境，该项目符合国家相关政策。另外，公司在培训服务行业已运营多年，团队行业经验丰富，具备项目开发实施经验和市场开拓经验，并拥有相当的技术积累及技术、营销人才的储备。因此公司完全有能力来推动该项目。

本项目计划总投资 23,408.91 万元，拟使用募集资金 21,408.91 万元。项目建成后预计实现年均营业收入 29,103.87 万元，年均净利润 1,985.06 万元，税后内部收益率 9.37%，税后投资回收期(含建设期)6.65 年。

综上所述，该项目符合产业政策，市场前景广阔，企业具备项目实施经验、推广经验和各项管理能力，项目重要经济指标良好、效益突出，项目切实可行。