

**黑龙江省黑河经纬度信息服务股份有限公司**

**商业计划书**

2019.6

# 目录

第一章 关于企业 .....	3
1.1 企业主要信息 .....	3
1.2 股东出资比例和形式.....	3
1.3 企业成立背景.....	3
1.4 出资义务及资金使用约定.....	4
1.5 主要运营模式.....	5
第二章 企业存续事项 .....	6
2.1 财务披露及利润分配办法.....	6
2.2 亏损承担办法 .....	7
2.3 入股和退股机制 .....	8
2.4 破产、解散和清算.....	9
2.5 保密条款.....	10
2.6 企业存续事项的争议解决方案 .....	10
第三章 企业产品/服务.....	11
3.1 企业市场定位.....	11
3.2 主要业务 .....	12
3.3 对赌机制与期权机制 .....	13
3.4 争议解决办法 .....	14
第四章 市场前景与盈利 .....	15
4.1 为什么我们要做这件事？ .....	15
4.2 公司的发展机遇.....	16
4.3 盈利模式.....	17
第五章 发展规划 .....	18
5.1 企业发展愿景.....	18
5.2 企业近期发展目标.....	19
5.3 企业未来展望 .....	19

## 第一章 关于企业

### 1.1 企业主要信息

企业名称：黑龙江省黑河经纬度信息服务股份制有限公司

注册时间：2019年6月

注册地址：

注册资本：

行业：商务服务业

主要经营范围：

### 1.2 股东出资比例和形式

股东名称	持股比例	认缴形式
		现金
		现金
		现金
		现金
		现金

### 1.3 企业成立背景

随着中国(黑龙江)自由实验贸易区及其下属三大片区即将批复，作为全国首批沿边开放口岸城市，当下黑河地区企业营商环境发展越来越完备，多家贸易进出口、跨境电商、新能源、新材料企业纷纷在

黑河地区成立，当地企业发展格局呈现出速度快，渗透率高，应用广泛的现象，而与此同时，黑河当地尚无成体系的企业商务服务行业。

虽然目前黑河已经成为黑龙江省发展速度最快，企业集聚度较高的地区之一，但是与之相配套的创意设计、法务保障、人事与财务咨询顾问、企业在线推广、互联网营销导流等等服务仍处于较为零散的状态，在这些领域的相关企业规模较小、实力较弱、运营稳定性不足，缺乏有行业影响力和带动作用的配套龙头企业，导致黑河当地的企业对外竞争力相对偏弱。

因此，黑龙江省黑河经纬度信息服务股份有限公司则应运而生，我方主要针对黑河当地中小企业大多业态零散，对外引流推广能力不足，缺乏活动策划、市场推广、融资路演、财务法务等资源渠道整合力量的现状，以黑河市当地中小企业协会为业务入口，吸纳诸多专业商务推广和服务型企业并有效集聚其业务资源，融合新型互联网企业的运营理念和方法，是具有专业化和盈利性特点的新型创业服务平台，共建线上线下一体化的企业服务渠道，并具有低成本、便利化、全要素、开放式的特点。

#### 1.4 主要运营模式

本公司设立的主要目的是通过黑河市中小企业协会，接触有获取线上引流、线下商业推广、企业财务法务保障、创意设计、金融服务乃至其他相关服务需求的企业，并提供网站空间建设、域名注册、云

服务器配置、大数据、公共软件、开发工具等信息技术服务支持，同

时也为企业提供平面媒体设计，代运营和推广服务，塑造全功能的企业技术服务保障体系。

而从服务端，则由具备专业能力企业入驻我公司所设立的相关服务平台，成为一个或多个服务门类的服务商，以众包形式帮助客户迈过发展难关，打破目前黑龙江省当地企业服务人才与企业需求分布的不均衡现状，构建新的交易模式和完善的服务体系。

## 第二章 企业产品/服务

### 2.1 企业市场定位

服务定位：为黑河当地的中小企业提供企业运营配套服务领域的解决方案；立足于互联网，同时集聚黑龙江省本地优质服务企业，打造行业应用接入、基础数据共享、营销及推广一体化解决方案。

产品定位：企业商业服务行业应用解决方案建设与实施；相关配套服务的咨询与培训；创新企业的孵化与扶持。

目标客群定位：大中型企业、小微企业、政府机关及事业单位

效益定位：整合国内资源，做足黑龙江省地区市场；短、中、长期效益相结合，提高经济效益。

本项目总体功能定位是在目前黑龙江省自由实验贸易区将成立的大背景下，以多个参与黑河经纬度信息服务股份有限公司组建的专业服务型企业为基础，延伸创意服务、产业服务与金融服务链，整合商流、物流、信息流、资金流同步发展，提供包括商业咨询、财务、

法务、人力资源、企业推广、网络建设、互联网营销导流、金融服务、小程序开发、SEO 等服务集约化增值服务。为产业链的相关方打造资源整合平台，提供必需的支持性、综合性服务。

同时我方还将根据用户需求层次，构建以企业服务业为核心，创意产业、网络开发为主导，现代商务服务等为配套的黑河地区新产业体系。

## 2.2 主要业务



黑河经纬度信息服务股份有限公司将建设基于线上线下多渠道的企业服务平台，通过作为居间服务商，吸纳一系列高度专业的企业，为其他民间企业及其品牌提供全生命周期的互联网信息化建设、创意设计、金融财税、营销推广一体化增值综合服务，并在整合服务基础上做到合理配比与有机组合，做到服务流程顺畅简明、分工明确清晰、产业布局紧凑、管理方便高效；

为此，企业将依托企业股东在各产业领域的影响力、政企资源和卓越的管理能力，主要根据企业全生命周期内初创阶段、发展阶段、持续经营阶段和公司转型阶段开展以下数个方面的业务：

(1) 初创阶段：

公司注册业务：有限责任公司注册、集团公司注册、个体注册、股份公司注册、实业类公司注册、合资公司注册、合伙企业注册、个人独资公司注册；

境外公司注册业务：马来西亚公司注册、伯利兹公司注册、开曼公司注册、德国公司注册、英国公司注册、香港公司注册、BIV 公司注册；

注册衍生业务：核名、境外公司银行开户、境内公司银行开户；  
代理记账服务：小规模纳税人代理记账、一般纳税人代理记账；  
税控服务：税控解锁、CA 证书办理、税控盘购买、税控盘维护；

其他涉税服务：执照办理、税种核定、税务年报、税务备案、税务报道、发票异常处理、纳税申报、银行对账。

(2) 企业发展阶段：

商标业务：商标设计、涉外商标注册、商标补正、商标质押、商标转让、商标续展、商标交易、商标变更、商标电商维权、商标风险代理；

商标案件：商标驳回申请、商标撤三、驰名商标认定、商标答复审查意见、商标异议、商标无效宣告、商标诉讼；

互联网开发：软件系统开发、商城开发、微信平台制作、微分销系统制作、平台微信；

网站建设：设计类网站、仿站、定制网站；

IDC 服务：企业邮箱、短信业务、服务器、域名、备案。



法律诉讼：维权、法律咨询、刑事诉讼、民事诉讼、行政诉讼、企业法律顾问。

### (3) 持续经营阶段：

公司变更：税务变更、银行变更、股权变更、执照续期、认缴年限变更、股东变更、注册资金变更、法人变更、经营范围变更、地址变更；

个体变更：地址变更、个体执照变更、个体转公司；

变更衍生服务：提档、登报、执照遗失补办；

专利基础服务：外观专利申请、实用新型专利申请、发明专利申请、专利补正、专利著录事项变更、专利风险代理、专利年费、专利交易、专利许可备案、涉外专利外观申请、涉外实用新型专利申请、涉外发明专利申请；

专利案件：专利驳回复审、专利无效答辩、专利诉讼、专利权恢复、专利侵权分析、专利无效宣告；

营销推广：百度优化、新闻推广、新媒体代运营、整合营销、品牌识别体系搭建、微信代运营、网站托管；

媒体公关类服务：赛事巡回、校园活动、商城活动、巡展活动、促销活动、开业活动、晚会宴会、品牌发布会；

设计类服务：动画、宣传视频、画册设计、空间设计、UI设计、包装设计、VI设计、LOGO设计；

文案服务：企业简介、品牌故事、广告语。

### (4) 公司转型阶段：

转让服务：公司收购、公司出售；

注销服务：简易注销、分/子公司注销、个体注销、小规模纳税人公司注销、一般纳税人公司注销；

公司作为集成企业多渠道服务、商业咨询和撮合对接资源等诸多功能的服务平台，将在以上服务基础上，积极招募大量具备专业能力企业，通过对企业商业应用数据的积淀，将服务延伸至中小微企业及个人，并深入至生活的方方面面以产生更多效益。企业还将以实现高效发展并获取超额回报为目的，运用多样化的营销策略和丰富的营销活动，强调自营企业服务、撮合与对接第三方服务、联合运营相结合，迎合市场需求，规避经营风险，提升商业效益。

### 2.3 对赌机制与期权机制

由于本企业实质是由多个企业联合成立的服务平台，在实际执业过程中由专人负责企业运营，相关业务执行由对口的企业抽调人力物力资源进行服务，然而目前这一模式存在着巨大的弊端：

多个公司作为股东分别持有本企业股份，一旦其中某个或多个股东在企业业务推进过程中未能做出预期良好业绩，与其所具备的股份和分红权利不相符，甚至做出利益输送或竞业行为，损害公司与股东利益，即有可能招致其他股东的不满与反对。

因此建议企业在成立过程中引入对赌机制和期权机制，对于初期加入公司股权结构的企业，需要与公司主要运营方签署对赌协议，承诺在规定时间内完成一定业绩目标并确保回款，如果完成 50%以上

业绩目标但是无法达成全部业绩目标基准的,企业可按约定价格从该股东处收购 50%股权;如果未能完成 50%业绩目标的,企业可按约定价格从该股东处收购全部股权。

同时,建议黑河经纬度信息服务股份有限公司在成立前夕留出一定比例股权投入期权池当中,预留给未来加入企业的专业人士、优质企业,在一定服务期限可按照期权协议约定的价格向其出售期权,并在完成一定业绩目标后分期兑现,以有效刺激其更好地为企业服务。

#### 2.4 公司内部争议解决办法

对于公司内部在日常运营中因业务产生的争议,应由负责该项业务的相应人员牵头,对发生的问题进一步组织沟通讨论,提出最终解决问题的方法和意见,并提报所有公司高层管理者,如不能达成一致意见,也应向所有公司高层管理者反馈;对于管理中的失误导致项目遭受损失的,由公司相关部门主管负责调查核实,并对责任人进行处理;

对于因公司制度、流程、规定贯彻执行中发生的争议,发生争议的部门或相关人员提出对争议的处理意见和建议,由公司相关部门主管调查核实,并对相关制度、流程、规定进行完善,确保制度执行的畅通性和符合性;

对公司员工在违规处理和监察考核过程中所发生的争议,被考核和处理的对象提出异议,公司相关部门主管负责对提出的异议进一步进行核实,并对结果进行更正;

公司为推动自身良性发展，每月1日、15日、30日将定期召开股东会议，全体股东应按时参加，如有原因不参加的，须在会后说明相应情况，会议议题主要有：公司的月度、季度和年度财务预决算；股东股息情况；听取和审议公司月度、季度和年度发展报告；听取和审议企业的决策及运营情况等。

### 第三章 企业组织结构与分工

#### 3.1 企业组织结构设置

由于我公司的主要股东为多个在不同领域有着不同成果的企业，如果通过企业行政命令的方式将其强制捏合在一起，反而会因为彼此步调缺乏协同而失去对项目的掌控；目前我公司的主要盈利来源仍然是从中小企业协会获取相应的会员服务订单并执行，而客户的体验直接影响来年续费与否，客户满意度主要取决于完成订单的质量与效率，因此整体来看，如何确保公司在对多头管理之下能够保存较好的协调组织能力是目前的发展重点，同时还要做到易扩展业务，能够使个人或某个团队的技术和专业化知识得到最大限度的发挥。

因此，我们建议公司使用事业部制组织结构，以发挥公司产业多元化、品种多样化、市场独立化的特性。

公司拟以董事长兼任首席执行官统领整个公司决策事项，下辖董事长办公室、人力资源部、企业行政部和财务部门负责分管企业行政管理事项、财务进出审核统计、员工招聘与管理等工作。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/398060062033006067>