

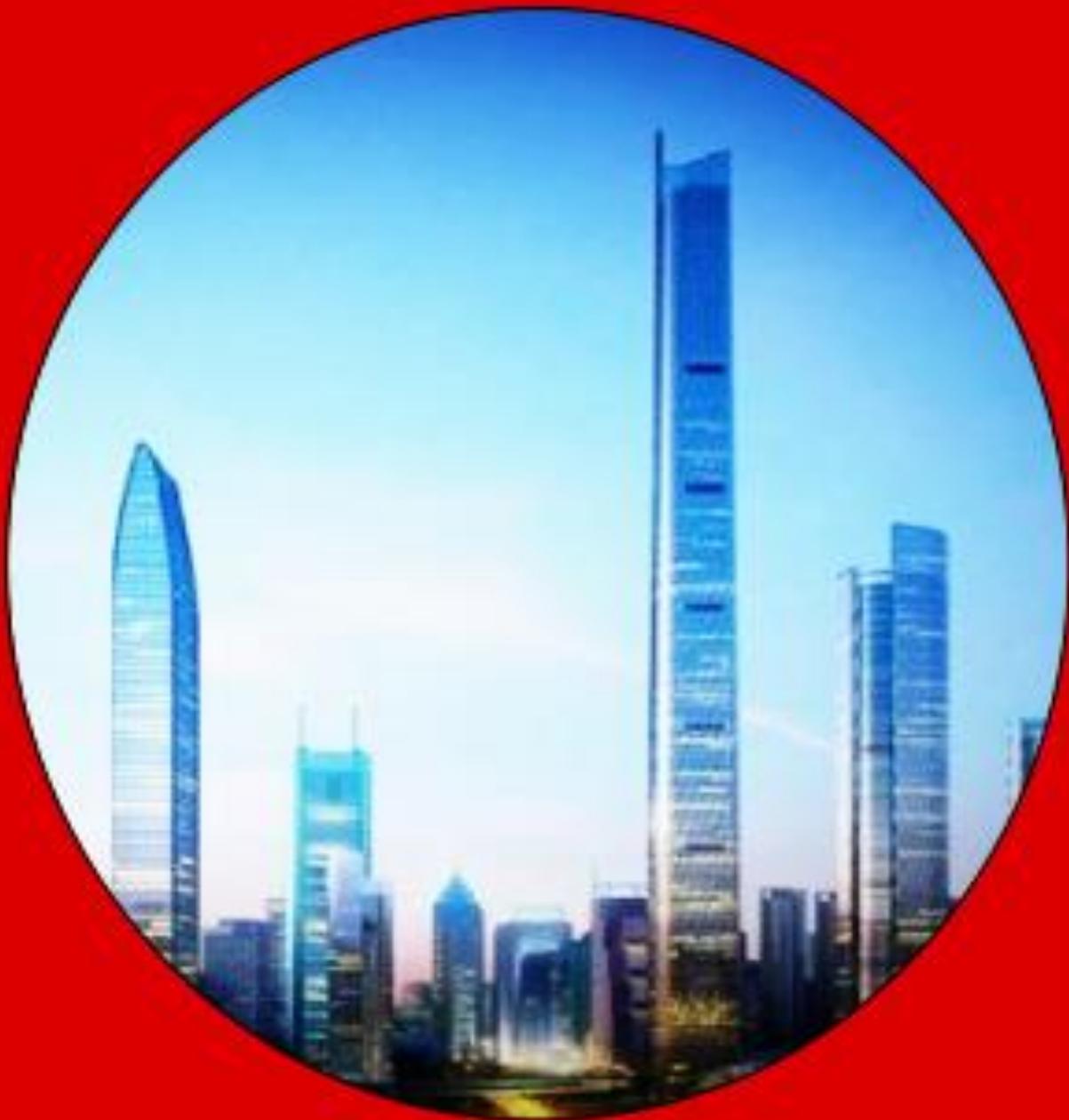
建筑·应用大集成 绿色·智能大数据

朝阳云上工程追溯系统

商业计划书

深圳市摩西云想信息技术有限公司

2016. 09. 30

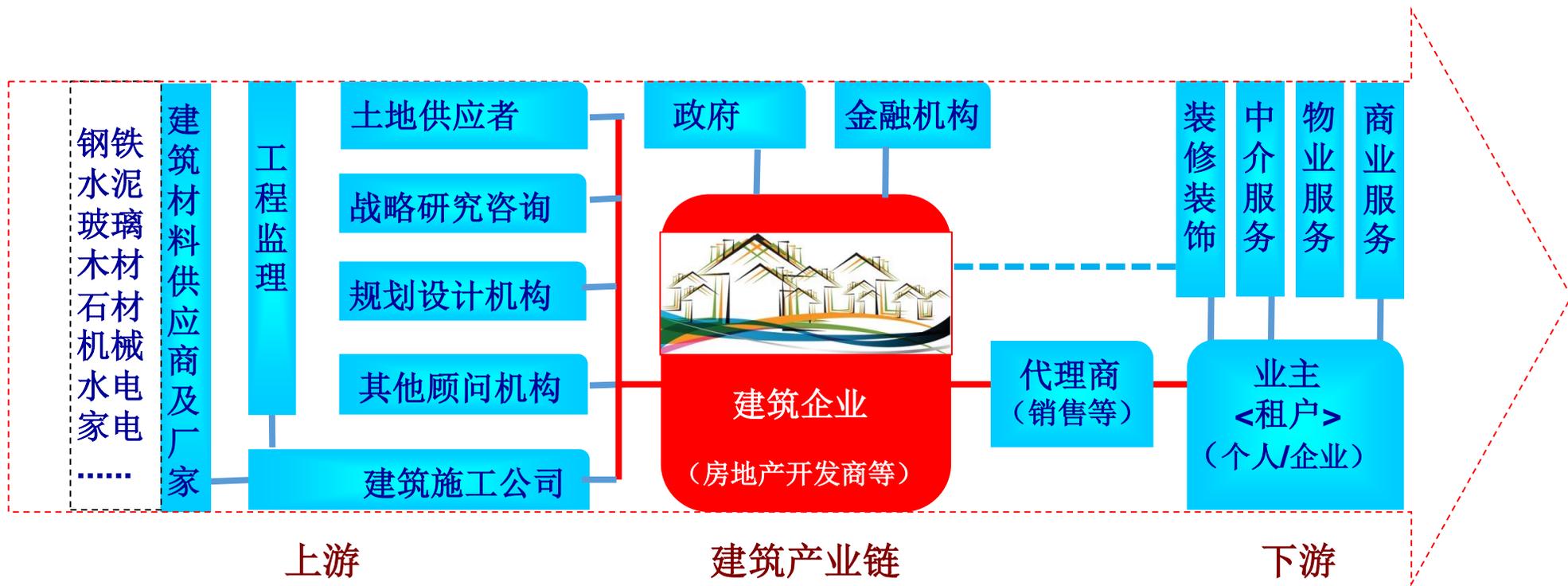


目 录

		页码
一	建筑产业链和痛点 建筑产业链 典型地产商的痛点 建筑产业的痛点	3
二	朝阳云上工程追溯系统 系统定义 解决方案 系统价值案例图示	4
三	商业模式 基本商业模式 商业引擎构建	15
四	战略定位 市场定位 产品定位 企业定位	17
五	商业基础 团队情况 经营主体 业务基础	18
六	商业计划 拓展计划 营收计划 融资计划	22
七	优势亮点 市场规模巨大 行业龙头缺位 企业优势明显 核心竞争力	26
八	投资分析 投资回报预期 投资机会分析	28
九	风险简析 营收实现风险 行业整合风险 产业趋势风险	30

一、建筑产业链和痛点

1. 建筑产业链



建筑产业链总规模

建材家居行业	建筑业（其中一手房）	建筑装饰工程	物业管理	产业链总规模（未含其他）
4.15万亿元	17.67万亿（8.75万亿元）	3.16万亿元	0.78万亿	25.76万亿元以上

数据来源：国家统计局及行业公开报告（2014或2015年）

单位：年

2. 典型地产商的痛点

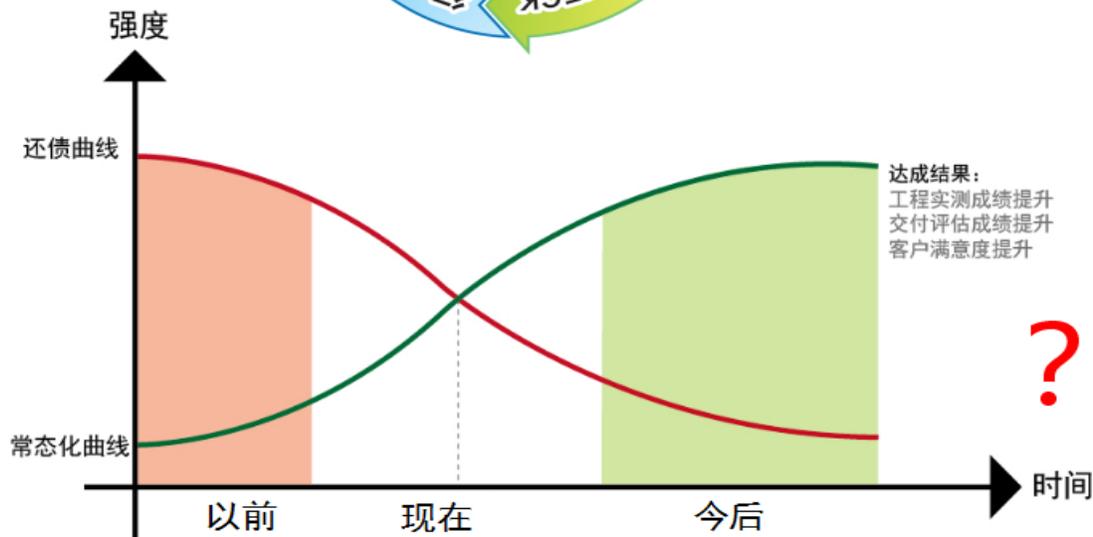
“痛点”与理想

■ 痛点：

- 1、开发商、监理、施工方，管理脱节，流程不清晰
- 2、监管团队发现了问题，传达方式太原始，日报、周报等后台工作量太大，难持续。但管理痕迹又需要。
- 3、质量、安全问题，监管难，缺陷日积月累。
- 4、选配式装修作业难度大，货不对板是大失误！
- 5、没有大数据，没有积累，没有分析，通病依然是通病。
-
- 6、公司标准制度，项目上并不清晰，我行我素
- 7、优秀做法并不知道，也没时间培训和考察，闭门造车
- 8、一大堆图纸躺在办公室睡觉，不带图纸、不看图纸，做错了才知道错

工程实现能力与公司的精益发展不匹配！

■ 理想：

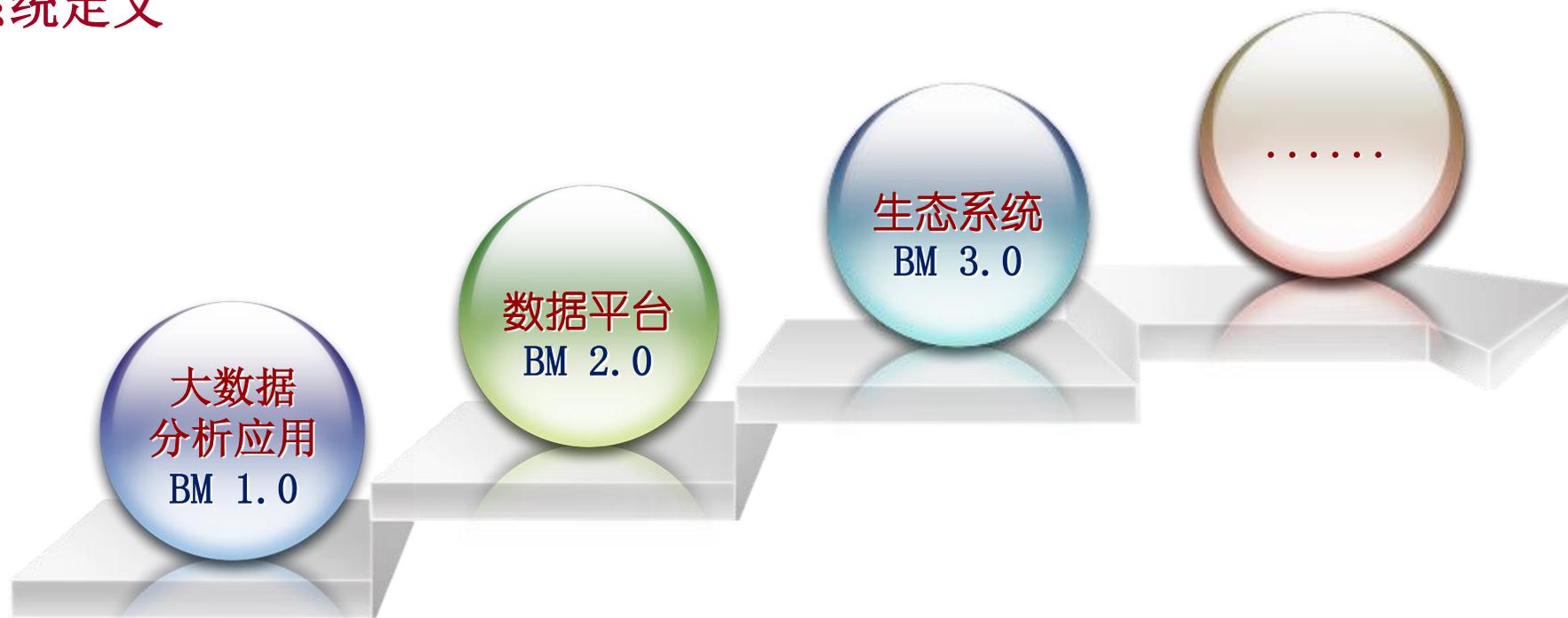


一、建筑产业链和痛点

3. 建筑产业的痛点



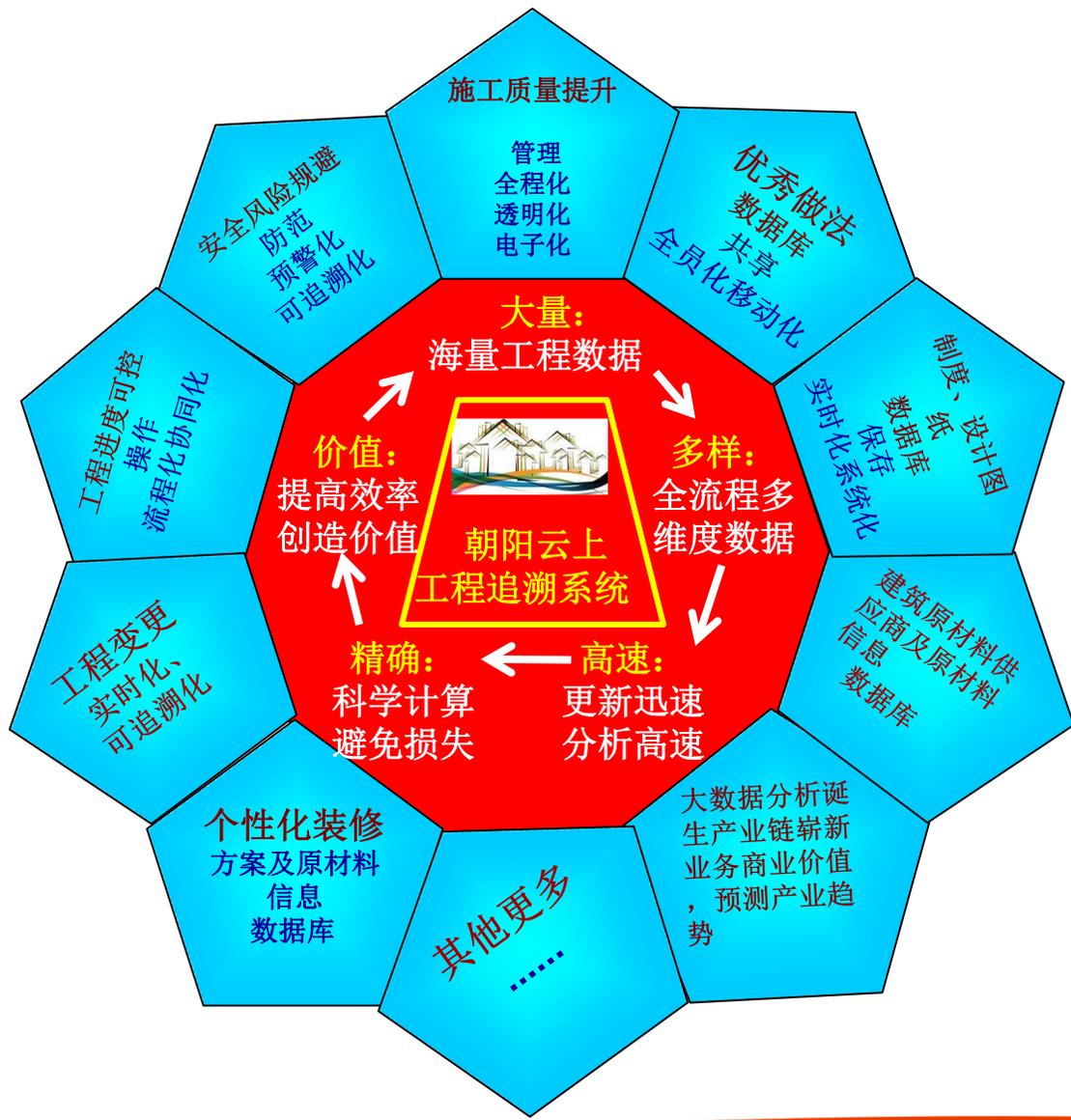
1. 系统定义



◎ “朝阳云上工程追溯系统”是一个建筑行业全产业链大数据分析应用，同时又是一个可以集成全球市场各类相关应用的开放的数据平台，并致力于建设一个开放、合作、共赢的全产业链线上线下生态体系。

二、朝阳云上工程追溯系统

2. 解决方案



二、朝阳云上工程追溯系统

建筑·应用大集成 绿色·智能大数据

3. 系统界面

朝阳工程追溯系统介绍

移动&协同

- 待办事项
- 质量管理
- 安全文明
- 工程变更
- 质量验收
- 安全整改
- 质量查看
- 安全报单
- 问题处理
- 业主回复
- 质量整改
- 安全验收
- 公告通知
- 装修进度
- 及时推送
- 即时交流

微信&协同

高效组织的统一工作平台，高效能人士的个人工作

业务管理

登录窗口、首页

项目公告

质量管理(安品街)

- 质量巡检
- 安全巡检
- 安全打分
- 措施检查
- 晨会
- 重大问题
- 防渗漏检查
- 实测实量
- 质量评估
- 模拟验收
- 交付评估
- 工序验收
- 样板验收
- 材料验收

项目公告

装修进度、问题反馈

权限管理

业务管理

序号	项目	类别	责任方	状态	报单人	报单时间	操作
1544	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:33	详情 删除
1545	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:34	详情 删除
1546	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:35	详情 删除
1547	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:36	详情 删除
1548	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:37	详情 删除
1549	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:38	详情 删除
1550	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:39	详情 删除
1551	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:40	详情 删除
1552	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:41	详情 删除
1553	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:42	详情 删除

业务管理

序号	项目	类别	责任方	状态	报单人	报单时间	操作
1544	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:33	详情 删除
1545	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:34	详情 删除
1546	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:35	详情 删除
1547	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:36	详情 删除
1548	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:37	详情 删除
1549	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:38	详情 删除
1550	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:39	详情 删除
1551	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:40	详情 删除
1552	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:41	详情 删除
1553	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:42	详情 删除

业务管理

序号	项目	类别	责任方	状态	报单人	报单时间	操作
1544	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:33	详情 删除
1545	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:34	详情 删除
1546	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:35	详情 删除
1547	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:36	详情 删除
1548	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:37	详情 删除
1549	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:38	详情 删除
1550	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:39	详情 删除
1551	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:40	详情 删除
1552	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:41	详情 删除
1553	安品街-二期	质量	北京中住地产有限公司	已审核	王强	2016-08-03 09:42	详情 删除

二、朝阳云上工程追溯系统

4. 案例图示（万科）

万科信息系统

万科 workflows 平台

图中红色部分为朝阳信息开发完成。

5. 案例图示（其他企业）

The screenshot displays the CIMC software interface with several key components:

- 主数据系统 (Main Data System):** A table listing data integration services such as '主数据同步', '工作流主数据推送', and '业务辅助系统推送'.
- 业务辅助系统 (Business Support System):** A table titled 'BAS取用申请' listing users and their departments, including '1128 谭春秋 00011601 财务管理部'.
- 工作流平台 (Workflow Platform):** A '待办流程' (Pending Processes) list with columns for '编号' (ID), '流程类别' (Category), and '流程名称' (Name).
- 盈利系统 (Profit System):** A '利润表确认' (Profit Statement Confirmation) table with columns for '指标代码' (Indicator Code), '指标简称' (Indicator Name), '当月值' (Current Month Value), '当月调整' (Current Month Adjustment), '累计值' (Cumulative Value), and '累计调整' (Cumulative Adjustment).

为中集提供的软件产品和服务

- 软件产品
 - (1)、工作流平台
 - (2)、业务辅助系统
 - (3)、采集系统
 - (4)、盈利系统
 - (5)、采购系统
 - (6)、成果库系统
 - (7)、内网
 - (8)、主数据系统

The screenshot shows a workflow management interface with the following elements:

- 我的流程 (My Processes):** A list of pending processes with columns for '编号' (ID), '流程类别' (Category), '名称' (Name), and '发起人' (Initiator).
- 流程列表 (Process List):** A table showing process details, including '1741 请假流程 因有事请假一天' and '1740 请假流程 test请假申请001'.
- 用户操作 (User Actions):** A sidebar with icons for '本人发起', '草稿', '待办流程', '本人参与', '已办事项', '通知', and '授权审批'.

二、朝阳云上工程追溯系统

建筑·应用大集成 绿色·智能大数据

6. 客户价值（万科实例）

横向：业务系统全环节管理电子化、标准化、流程化，大幅度提高管理效率（5倍），降低运营成本（80%）。

纵向：集团内部各层级管理智能化、数据化、实时化，跨区域统筹上通下达，共享集团成果；

相比由各子公司独立应用模式，综合开发成本降低90%，维护成本节省80%。

上海万科21个项目使用成果

自2015年4月21日起使用系统（匠心，万科为此系统起的内部使用名称），至2015年12月31日短短**8个月**，发现并整改封闭**24838**条质量问题、**35789**条安全问题，合计总整改封闭量达**60627**条。总包整改及时率达到**91.5%**，监理验收及时率达到**95%**。共有**422人**、**16**个项目持续使用系统，强化了日常生产管理循环、细化数据分析，提升了上海公司项目管理水平和效率，有效规避质量风险及隐患，取得阶段性的成果。

1. 假设平均每1条质量整改问题价值1万元（避免损失），则**24838**条质量整改问题价值近**2.5亿元**。
2. 假设每10000条安全问题可避免一次“一般事故（损失1000万元以下）”或“较大事故（损失1000- 5000万元）”，则**35789**条安全问题至少可以避免损失**3500万元**。
3. 监理工作量减少三分之一。
4. 总分包及监理公司团队执行力大幅度提升。
5. 工作人员的工作绩效可以进行数据化的科学考核。

二、朝阳云上工程追溯系统

6. 客户价值（万科实例）

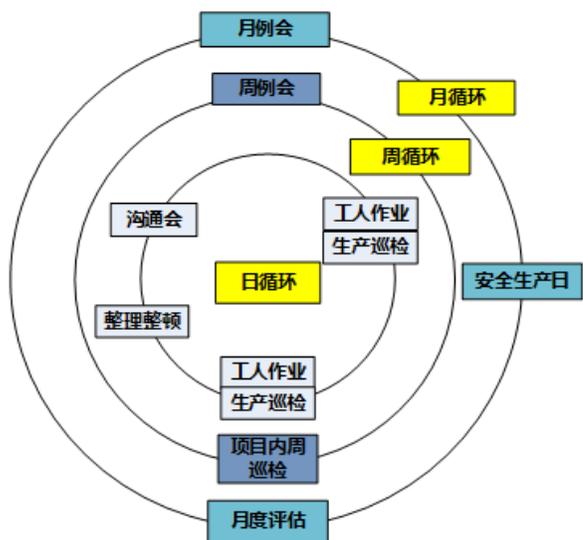


匠心平台公测小结

开发期：2014年12月27日—2015年3月13日 公测期：2015年3月14日—2015年3月28日

管理前提

改变传统项目管理体系，三级变两级扁平，明确项目日常生产管理流程

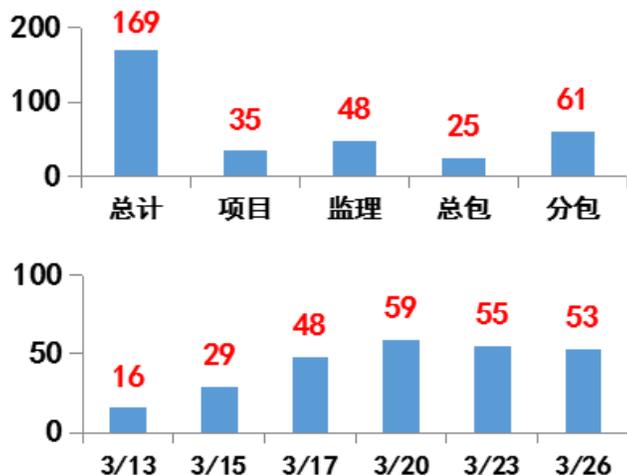


小结:

- 1、监管团队：万科+监理，扫雷
- 2、执行团队：总分包管理员，排雷
- 3、以项目安全、质量管理为核心业务
- 4、每天“生产、检查、整改、验收”为核心管理动作

使用人数

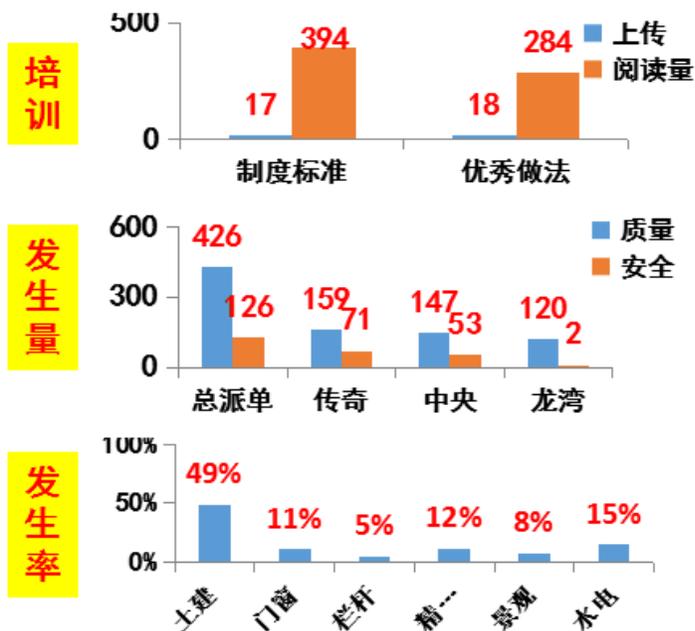
3个项目全部使用，共计169人，包含公司、项目、监理、总分包单位管理人员



小结:

- 1、含5个标段、3大总包，9类分包
- 2、问题归属明确，责任管理边界清晰
- 3、每天48-59人使用，达到期望标准

实现功能



小结:

- 1、制度标准、优秀做法：初步“粘性”
- 2、质量安全管管理：平均每天报单37条，初步养成手机报单习惯。
- 3、各类问题发生率清晰，一针见血

二、朝阳云上工程追溯系统

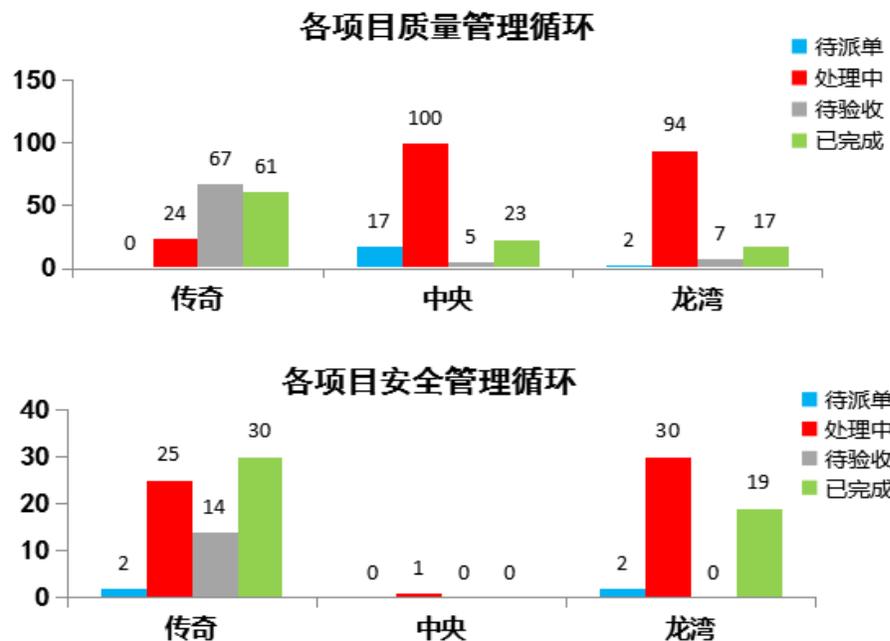
6. 客户价值（万科实例）



匠心平台公测小结

质量、安全监督板块

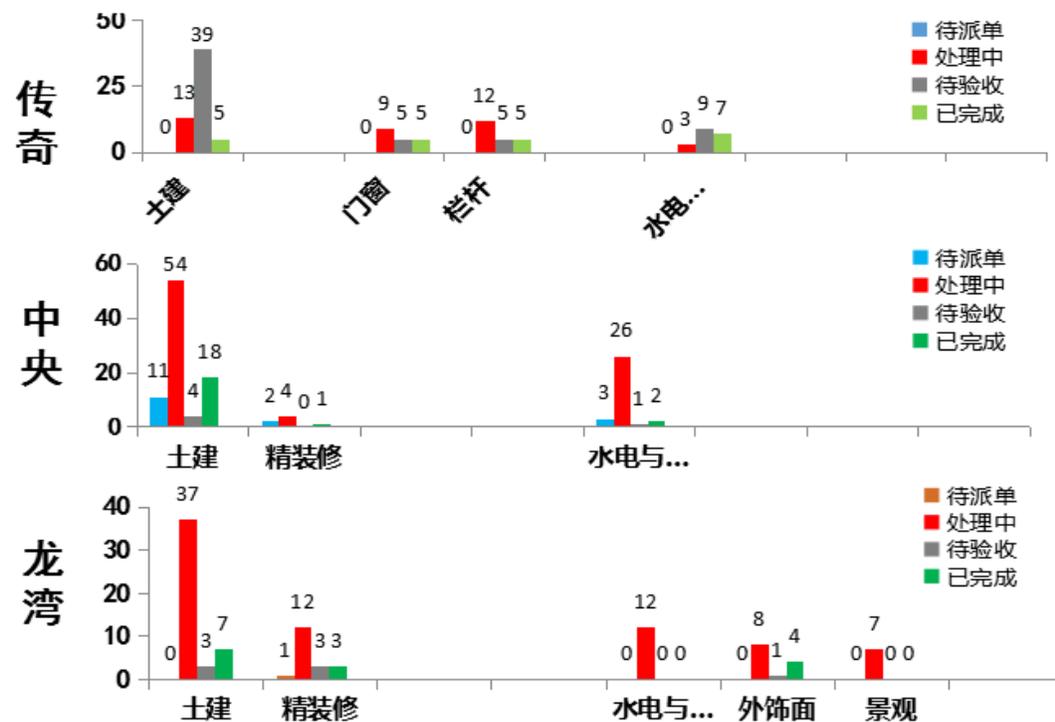
■ 项目管理循环小结



小结:

- 1、质量：传奇项目正常，其他项目问题积压，循环滞后
- 2、安全：问题普遍积压，循环滞后

■ 总分包管理小结



小结:

- 1、总分包单位均已使用
- 2、问题有积压，循环滞后

二、朝阳云上工程追溯系统

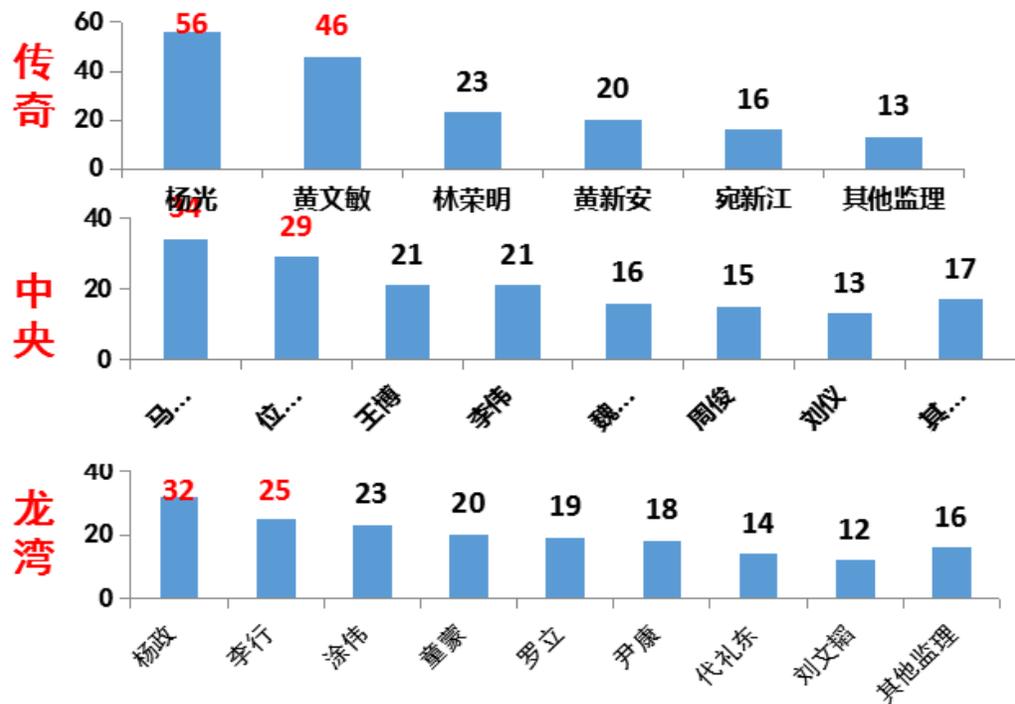
6. 客户价值（万科实例）



匠心平台公测小结

质量、安全监督板块

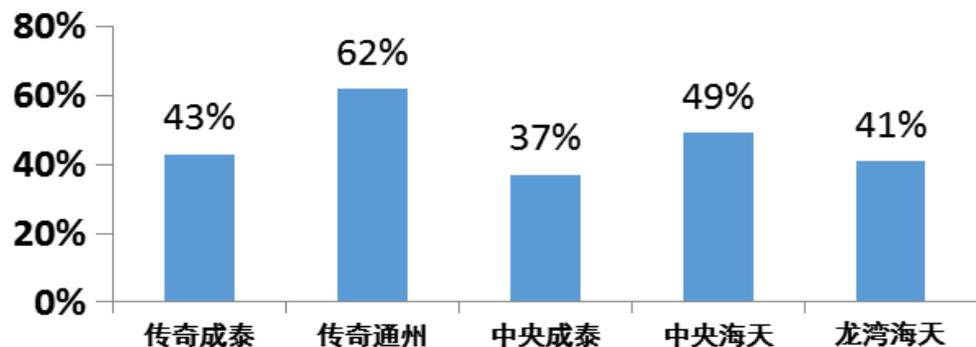
■ 监理绩效小结（报单量）



小结:

- 1、公测期内以报单量作为考核指标
- 2、表彰前两名为“扫雷先锋”

■ 总包绩效小结（按时处理率）



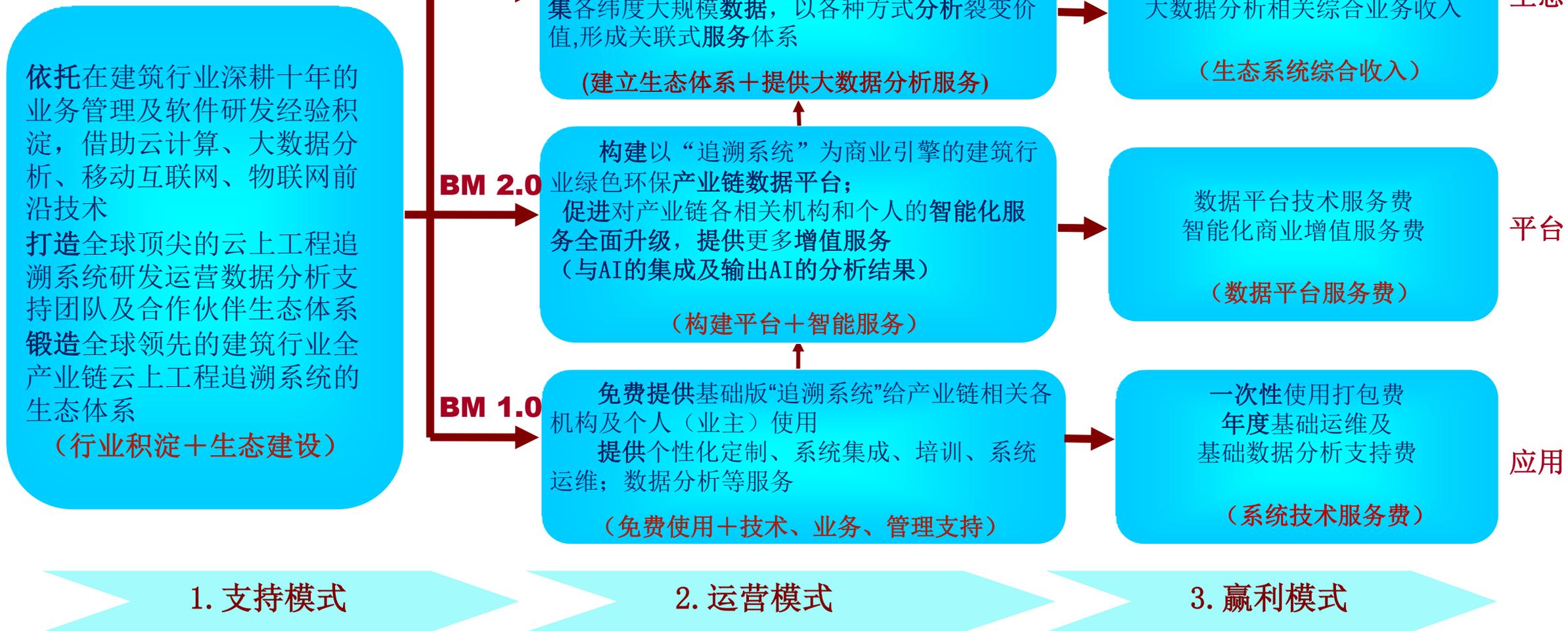
小结:

- 1、每个总包管理人员都有使用
- 2、按时处理率不高，逾时处理或搁置占大多数

三、商业模式

1. 基本商业模式

(持续不断为客户创造价值的商业模式)

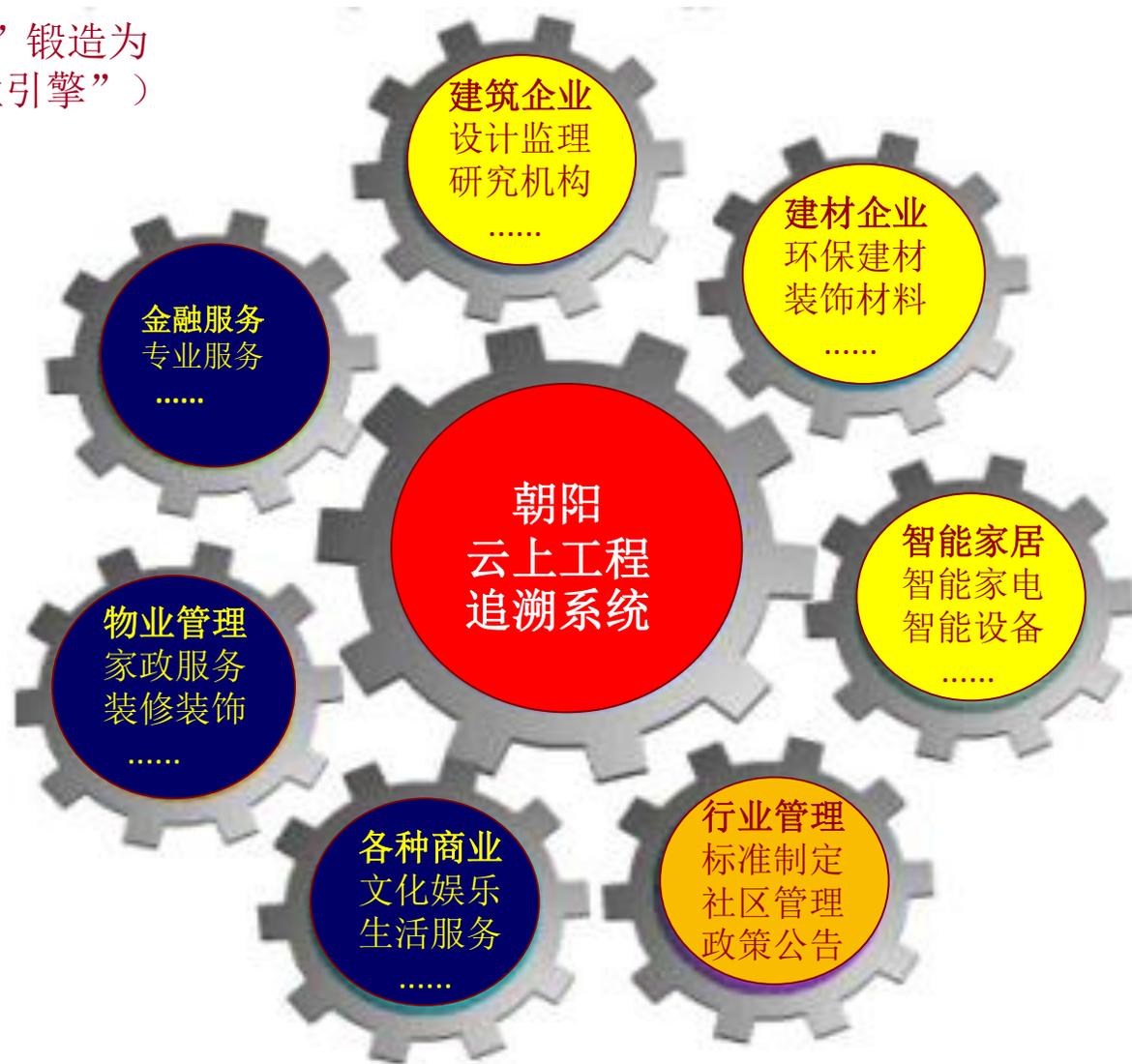


三、商业模式

2. 商业引擎

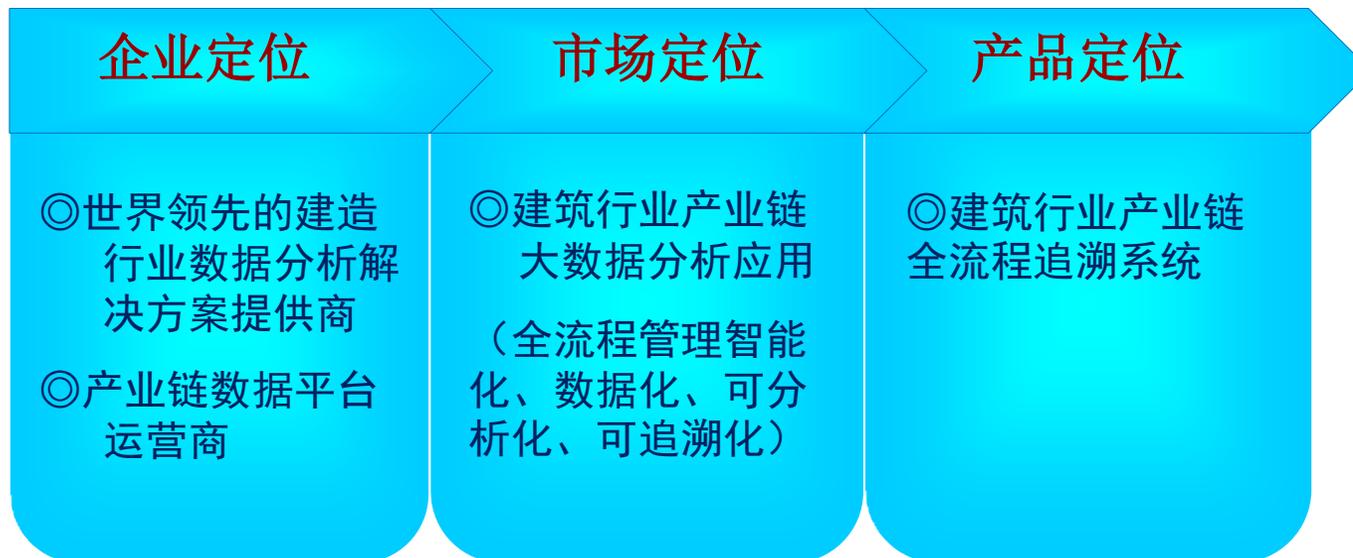
(将“朝阳云上工程追溯系统”锻造为建筑产业链数据平台的“商业引擎”)

连接上游下游
搭载无限应用
引领行业升级.....



四、战略定位

摩西云想
朝阳云上工程追溯系统



五、商业基础

1. 团队(管理团队)

樊云峰简介:

- 中国建筑界云计算及大数据分析应用领军人物。
- 现任国家级高新技术企业深圳市朝阳信息技术有限公司董事长，“朝阳云上工程追溯系统”总设计师。
- 清华大学-香港中文大学联办的金融工商管理硕士（2009级），香港中文大学EMBA（2012级中文班）
清华大学深圳研究生院商业领袖班一期学员；清华大学深圳研究院创业领袖班一期学员。
- 曾为世界500强跨国公司中国区销售明星；2014年被深圳市政府认定为“深圳市高层次专业人才”（深圳重点软件研发机构领军人物）。
- 2012年带领团队携原创研发的“朝阳大集团 workflow 平台”仅用一个月就与德国SAP系统完成集成，被客户喻为创造了世界奇迹；10年来率团队与世界地产龙头企业万科集团、招商地产、碧桂园及全球集装箱制造龙头中集集团等合作完成了近200个原创性工程管理和企业内部管理应用系统；2014年起与阿里云、腾讯云及百度大数据分析部门等均有高层合作，为唯一与BAT三方均有合作的国家级高新科技企业，推动了万科物业与阿里云的战略合作，将云计算带入中国建筑行业（万科集团、招商蛇口集团等），主导引领了云计算在中国建筑行业的实质性落地。

五、商业基础

1. 团队（部分成员）

易宪容先生：

1958年10月生于江西上高。1982年-1989年曾在华东师范大学、1994-1997年在中国社科院学习，分别获得学士、硕士、博士学位。1997-1999年曾在中国人民大学做博士后。为国际新制度经济学学会会员。曾在湖南师范大学（1989-1994）、香港大学（1998-2000）、中国社科院金融所（2000-2015）工作。2016年起为青岛财富管理研究院和青岛互联网金融研究院院长、青岛大学经济学院教授。上个世纪80年代以来，在海内外刊物发表学术论文200多篇，出版专著20多部，经济评论8000多篇。曾为香港商报、信报、明报、香港经济日报、香港东方日报、新加坡联合早报、台湾旺报、中国经济时报、21世纪经济报道等专栏作家。专长为现代制度经济学、现代金融理论、中国金融、国际金融、房地产金融理论等，并为国内多所名牌大学EMBA课程的教授。

Charles Gu（顾承原）先生：

资深企业战略与供应链管理顾问，专注于供应链管理、企业战略规划、投资与兼并和商务智能与数据分析技术等。拥有近三十年在美国硅谷地区、中国和欧洲的咨询和管理经验，涉及电脑，通讯设备，超导材料，清洁能源和物流等诸多行业。曾在招商局集团和摩托罗拉等多家公司任职，职务包括：供应链和商务智能副总裁，资深供应链战略与投资总监、全球营运执行总监，财务总监等职，并参与过多家科技公司的创建和融资工作。专业资质：清华大学理学士；中欧管理学院（现中欧国际工商学院）MBA；美国普渡大学（Purdue University）管理科学硕士（MSM）；APICS会员（美国）；Motorola 6-西格玛（Sigma）绿带；管理工程师（中国交通部）。美籍，现常驻香港。

五、商业基础

2. 经营主体

深圳市摩西云想信息技术有限公司是深圳市朝阳信息技术有限公司全资下属企业，是“朝阳云上工程追溯系统”的研发、建筑产业链大数据分析应用平台运营和生态系统构建统筹主体。

摩西云想承接了深圳市朝阳信息技术有限公司关于“朝阳云上工程追溯系统”所有相关技术研发团队、服务产品、业务渠道、客户等有形资产和无形资产。

摩西云想股权结构计划：预留空间引入产业投资基金、科技公司投资基金、政府相关投资基金；全员持股。

五、商业基础

建筑·应用大集成 绿色·智能大数据

3. 业务基础

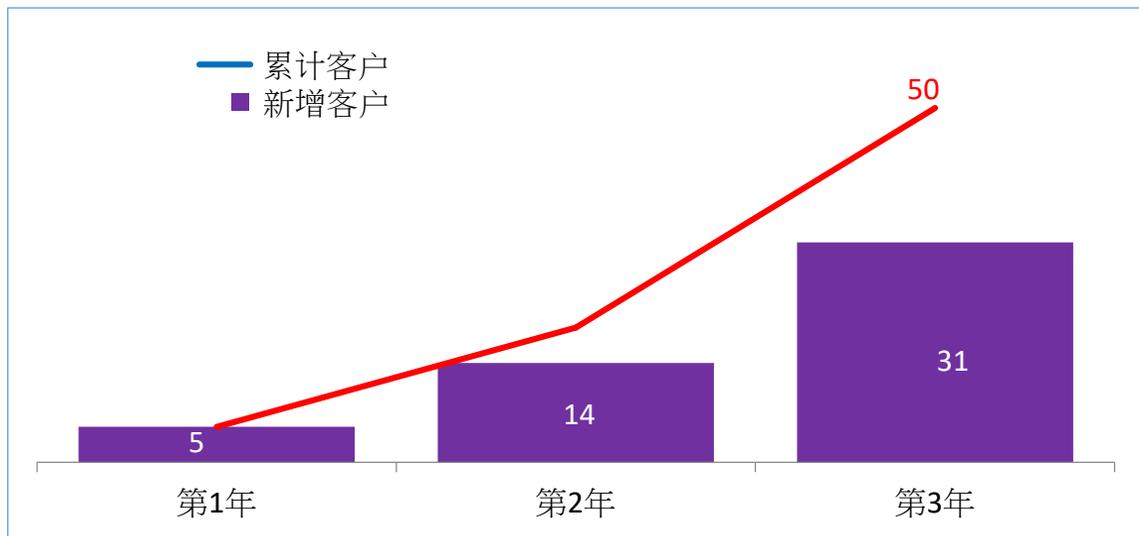
- 1) **经营主体：**深圳市摩西云想信息技术有限公司（深圳市朝阳信息技术有限公司（朝阳信息）成立于2006年，是一家专注于为中国排名各领域世界第一的大型集团企业提供高质量原创性软件研发和软件运营IT服务的国家级高科技企业。）
- 2) **专注深耕：**朝阳信息十年以来专注于2家大集团客户（万科集团和中集集团），尤其是万科集团，透彻深耕，厚积薄发。
- 3) **行业积淀：**十年的积淀，在万科地产集团和万科物业集团软件研发、软件运维运营、云计算、移动互联网、物联网的应用等方面都有成功案例；朝阳信息创造了完全不同于传统软件公司的软件研发模式：以更高的性价比、更高的开发效率完成任何行业、任何软件的开发和运维；让我们对建筑产业链的各个环节都非常熟悉，也让我们在云计算时代可以快速往“数据分析解决方案供应商”的方向自我进化：即将传统企业数据化，为传统企业高性价比开发软件并集成，收集企业内外数据，并对数据进行分析处理，让企业进化为智能化（数据）公司。
- 4) **建筑大数据：**朝阳信息经过十年传统建筑IT业务的积淀和云计算相关业务的积淀，已有案例和实力完成以上业务链各个环节的数据化，这也是摩西云想能构建产业链数据化蓝图并有能力完成它的根本原因。
- 5) **软件产品：**朝阳工作流引擎、朝阳工作流平台、朝阳中小企业解决方案、朝阳资金管控平台、朝阳内容管理软件……
- 6) **公司服务：**软件产品、软件开发、软件运营维护服务、云计算大数据分析的培训业务、传统IT系统的云上迁移、大数据分析业务。
- 7) **主要客户：**万科集团、万科物业、招商蛇口、世茂集团、碧桂园集团、保利集团、金地物业、中集、深圳市水务集团等。
8. **合作伙伴生态体系：**已与下列前沿机构建立了合作关系——
 1. BAT的云计算及BIGDATA及AI事业部；微软云计算及AI事业部；亚马逊云计算部门；
 2. 科研院校：中科院大数据实验室、清华大学大数据联盟、香港中文大学大数据实验室、斯坦福大学、麻省理工大学大数据相关实验室；
 3. 社会领域：阿拉善SEE绿色环保生态协会……



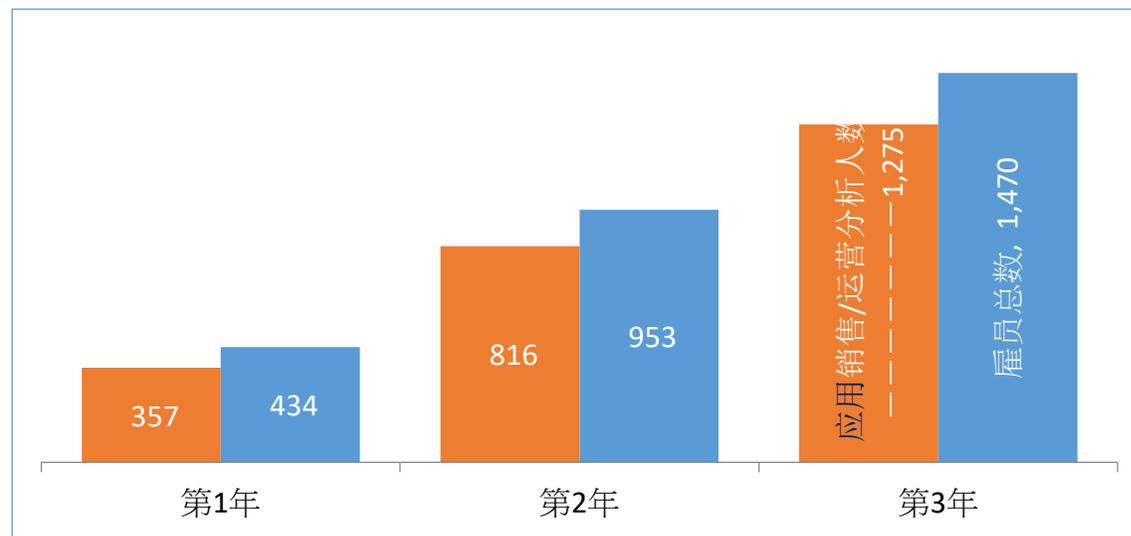
六、商业计划

1. 拓展计划（前3年）

集团客户数



公司雇员人数

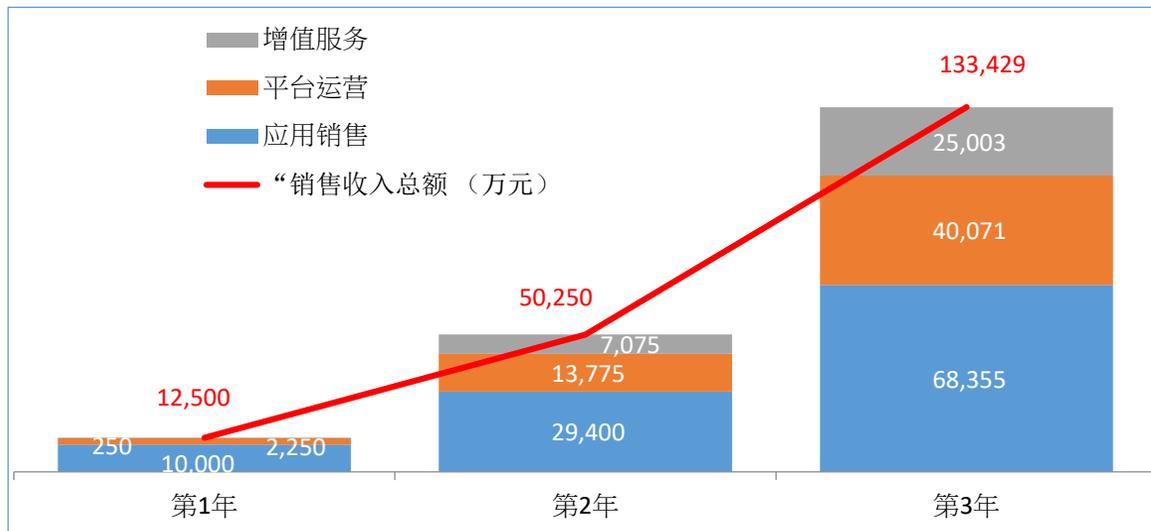


	假设	详细
1	销售量	客户均购买集团版本、不计试用期
2	应用售价	集团版打包售价为3,000-5000万元，包括：软件安装、系统整合、测试、客户培训、以及第一年的平台运维费；免费升级。
3	平台运维费	从第二年起，每年1,000-1500万元，包括：平台维护、基础数据分析和平台升级等。
4	增值服务	每个打包增值服务费为500万元；在软件使用后6个月，客户会购买增值服务；每个打包增值服务的时限6个月用完、客户用完后续约。
5	货款结账期	应用销售、平台运维和增值服务的销售收入按签/续约时30%、签/续约后半年40%、签/续约后一年30% 分三次向客户结算。
6	销售成本	销售、安装、测试、培训等销售相关业务均由全职销售及技术人员进行；不考虑代理商或外包。
7	年变化	售价和工资每年递增5%。
8	税率	销售收入的0%增值税，利润的17%所得税，没有减免期。（深圳销售收入的6%增值税，利润的25%所得税）

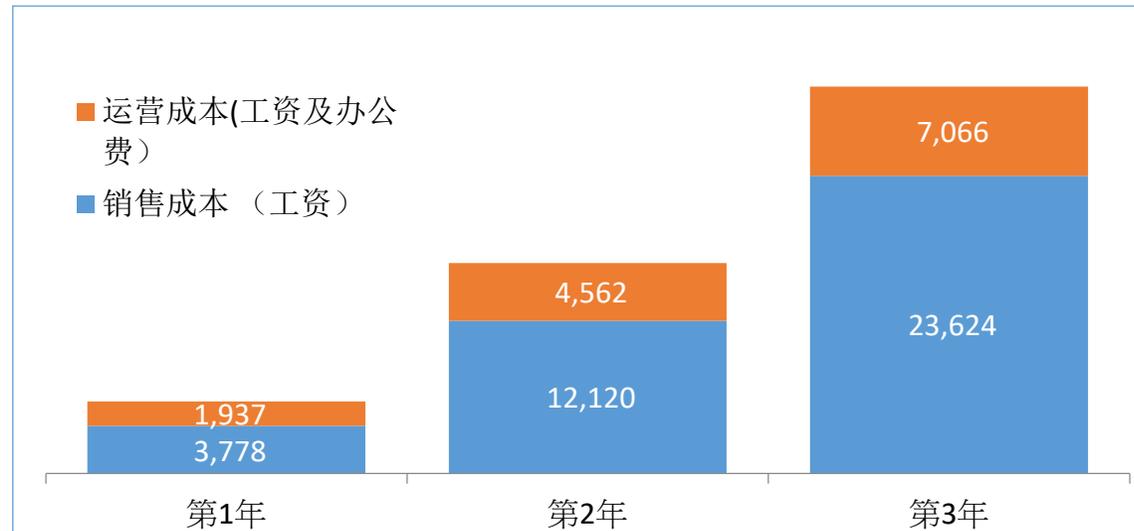
六、商业计划

2. 营收计划（基本情形）

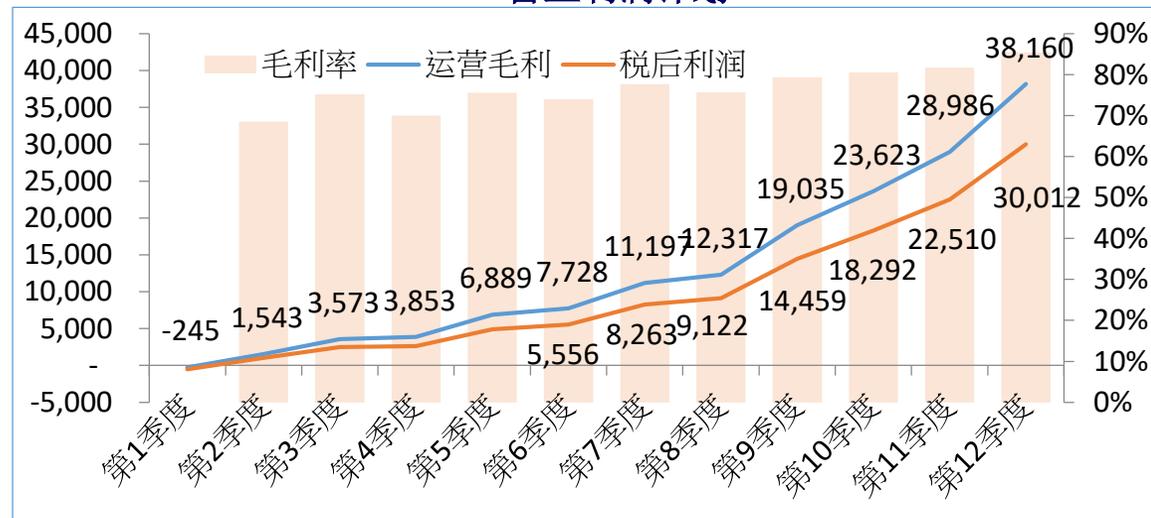
营业收入计划



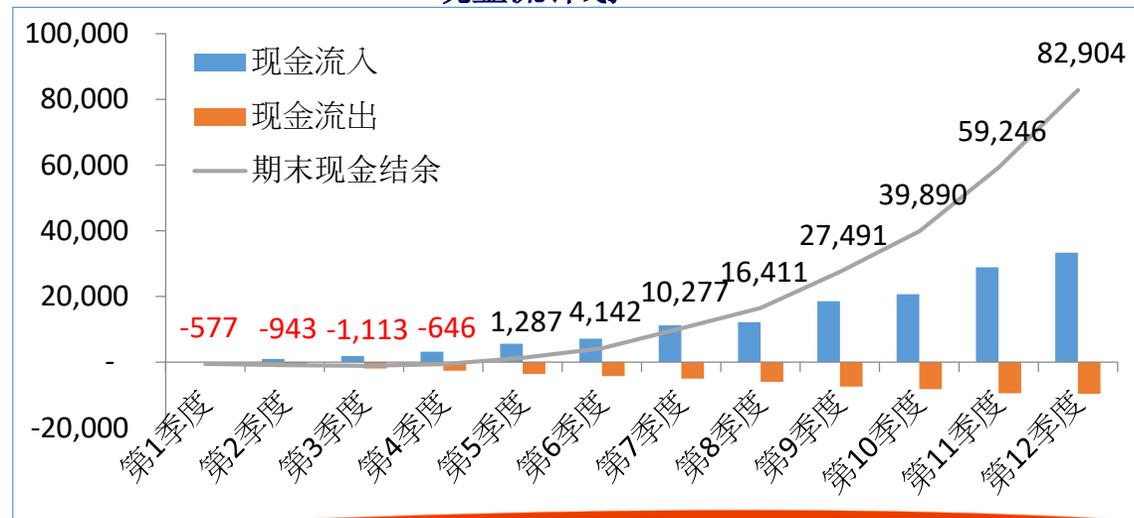
营业成本计划



营业利润计划



现金流计划



六、商业计划

3. 融资计划

一	融资计划		
	融资金额	1,000万元	
	占股比例	占摩西云想公司股份比例百分之一	
	资金用途	启动面对建筑行业50强的集团版市场拓展计划、建立相应的销售与运营团队，并策划平台的智能化升级研发工作	
二	营收预期		
	三年累计收入	14-20亿元	
	三年累计利润	7-11亿元	
	现金平衡时间	1.5-2.0年	
三	投资收益		
	投资回收期	1.7-2.4年	
	三年ROI	250-500%	

七、优势亮点

1. 市场规模巨大（目前：建筑产业链）

中国建筑业总规模

	中国建筑业企业	总销售	市场份额
2014年	8万多家	17.67万亿元	
2015年	其中地产企业	8.75万亿元	
2015年	104家超百亿地产企业	3.5万亿元	40%
2015年	广义住宅后服务市场规模预测	3万亿元	

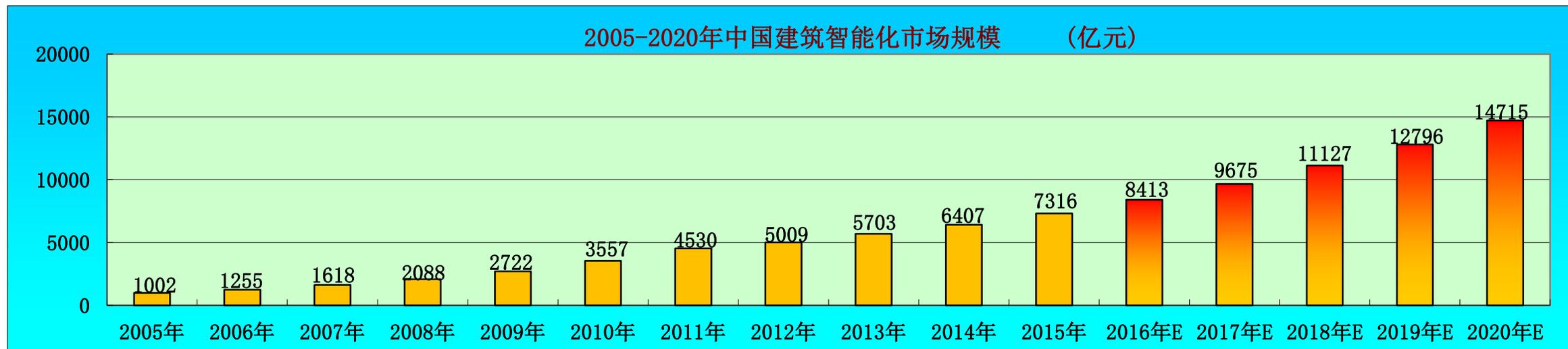
建筑产业链总规模

建材家居行业	建筑业（其中一手房）	建筑装饰工程	物业管理	产业链总规模（未含其他）
4.15万亿元	17.67万亿（8.75万亿元）	3.16万亿元	0.78万亿	25.76万亿元以上

数据来源：国家统计局及行业公开报告（2014或2015年） 单位：年

七、优势亮点

1. 市场规模巨大（潜力：智能大数



- 1) 《智能建筑行业发展纲要》和《智能建筑暨建筑节能行业研究》报告显示，我国近年来智能化楼宇建筑工程投资比重大致为：建筑土建工程40%，机电安装工程25%，装修装饰工程30%，作为机电业务的延伸，建筑智能化工程业务约占智能建筑总投资的5%-10%。目前我国普通建筑中智能化投资比重约为总投资的3%。2015年国内建筑行业总产值达到266,597亿元，建筑智能化行业市场规模达到7,316.4亿元，到2020年建筑智能化行业市场规模达到14,715亿元。
- 2) 以万科集团、恒大集团为代表的住宅类地产企业，近年来不断升级工程管理软件系统和智能化物业管理系统，万科仅与朝阳信息合作的软件应用就达近200项。
- 3) 以万达集团为代表的商业地产类企业，除工程管理类软件系统，还不断升级商业地产管理系统的智能化。
- 4) 万达集团历时2年研发、已在4个项目中建设完成智能化管理系统。该系统通过中央控制中心，集成消防管理、安防管理、设备管理、运营管理、节能管理五大目标等16个子系统，同时实现一个房间、一个平台的集中监视、控制和管理。方兴地产与腾讯在北京正式宣布达成深度战略合作。华远地产与奇虎360公司宣布，将针对华远集团旗下项目的家庭安全应用场景，设计和提供家庭安全智能产品和管理系统。
- 5) 但是这些地产龙头企业目前的工程管理系统和所谓智能化物业管理系统基本都是局部的和独立的，没有集成，功能均没有“朝阳云上工程追溯系统”强大，更没有升级版的建筑产业链数据平台更能体现大数据分析对产业链智能化的本质。
- 6) 所以，建筑智能应用市场空间本已很大，动态市场空间更加巨大，加上大数据，空间无限。

七、优势亮点

2. 行业龙头缺位

代表系统	软件内容/用途	产业链环节	应用特点	拓展性
思源、明源等	管理系统	内部管理、工程管理	局部单环节	无
上海聚米等	一站式项目化管理云	项目全程管理	项目全程云	无
万达、恒大等	管理系统	项目管理、物业管理	局部细化	无
朝阳云上工程追溯系统	云上项目协作管理追溯平台	全产业链	多系统集成智能	行业大数据

以思源、明源等软件开发企业为代表的地产企业管理软件基本上均为局部管理软件。

以上海聚米等为代表的“一站式项目化管理云”与“朝阳云上工程追溯系统”较类似，但其跨机构协同操作管理和资料追溯等功能应用没有“朝阳云上工程追溯系统”强大。目前没有真正的行业龙头企业。摩西云想凭借“朝阳云上工程追溯系统”及不断升级的商业模式，有望迅速成长为建筑行业云计算应用的领军企业。

3. 企业优势明显

深耕建筑行业业务及管理软件10年，积累系列行业应用产品和丰富经验。

4. 核心竞争力

10年来与万科集团等行业标杆深度合作获得的行业相关技术、业务、管理的深厚积淀，以及与BAT联手推进的建筑行业云计算大数据分析应用的案例和实践结果，引领行业使用云计算大数据分析移动互联网物联网智能硬件等前沿技术和思想，推进行业智能化，使人们的生活工作更加美好的趋势。

八、投资分析

1. 投资回报预期

摩西云想							P/E				
		P/E	5	6	7	8	9	10	11	13	15
	年度纯利(万元)	企业估值									
第1年	5632		28160	33792	39424	45056	50688	56320	61952	73216	84480
第2年	27862		139310	167172	195034	222896	250758	278620	306482	362206	417930
第3年	85273		426365	511638	596911	682184	767457	852730	938003	1108549	1279095
			企			业			估		值

一	投资直接收益	
	投资回收期	1.7-2.4年
	三年ROI	250-500%
二	投资股权价值	
	三年内	按照预期年度净利润、投资占比和同类非上市公司股权交易的大致市盈率计算，投资人投资的资金所占的股权价值，第一年到第三年将可能达到投资金额的10-200倍。

八、投资分析

2. 投资机会分析

热点行业：建筑智能化云计算大数据将成投资热点-----

建筑是最大的数据行业之一，又是目前数据化程度较低的行业之一。随着数据时代的到来，数据的价值和重要性将逐步体现，项目的工程量、建材价格数据、设备的产品数据、企业资质数据、产品的质量评估数据等建材、施工、质量、安全、效率数据纷繁复杂、浩如烟海，建立和完善企业的大数据库将是行业竞争的重要门槛之一。建筑企业建立智能化云计算大数据库将会处于十分主动的位置，越来越多的企业将用“大数据、大整合、大融合、大视野”的大数据核心思维来建设和管理企业，实现企业的信息化、数据化和现代化。

潜力项目：摩西云想项目目前处于发力前期-----

建材溯源-工程管理-物业管理-社区生活智能化、云计算大数据介入生活的每一个角落是不可逆转的趋势。摩西云想“朝阳云上工程追溯系统”升级成为绿色环保智能产业链数据平台的商业引擎，并将最终围绕数据平台建立基于智能产业链和产业链大数据分析的生态系统。项目积淀深厚，万事俱备，即将发力，投资者在前期介入将可能获得最丰厚的回报。项目前期营收明确，后期空间无限。

项目价值：技术产品和深度合作客户构成高起点项目-----

商业基础+持续性营收预期，构建平台增值服务，建立绿色环保家园生态系统更多赢利模式；这种项目具有做大的基因和空间。

九、风险简析

1) 营收实现风险:

主要风险是第一个标杆客户和营收不能够如期确定及实现,以及初步的应用定价(集团版**3000万元**打包销售)能否被市场接受的问题。实际上“朝阳云上工程追溯系统”作为大数据分析应用已经成型,进入市场化阶段,已有一批大型集团成为意向客户。原来这类地产集团属下的单个子公司的类似应用开发成本都不低于**200-300万元**,一般大集团都有几十个子公司,累计总开发成本远远高于集团定价。所以,营收风险其实不大。

2) 行业整合风险:

短期内出现同类巨头造成恶性竞争的风险。目前没有发现在建筑行业应用方面经验丰富的技术企业正在构建同类系统和平台,深厚的建筑行业经验和一手数据积累提高了新对手进入的门槛。以“朝阳云上工程追溯系统”为**商业引擎**构建产业链数据“平台”以及以该平台为核心建立智能产业链“生态系统”,关键是能否成功集成整个产业链资源,需要产业、政府、科技公司等相关各方力量参与,摩西云想已经在产业链各个方面打好了基础。摩西云想,凝聚中国力量!

3) 产业趋势风险:

所有大型建筑企业坚守传统的运作模式,不接受智能化大数据改善企业经营管理的风险。这种情况几乎不可能发生。建筑智能化产业链趋势不可逆转,具备技术、业务和商业核心竞争力和相关核心各方社会资源的公司会有较大的成功机会。

同创，共享！

您的支持，
是摩西云想成功的保证！



深圳市摩西云想信息技术有限公司