

心流 | FLOW

技术让资本围着优质股权转

北京AAAA科技有限公司

价值诊断报告

MVESED[20210322]000000011

(初创期)

目录

1	综合得分	01
	综合得分	01
	五大得分指标	02
	相关建议	02
	行业分析	02
2	基本信息	03
3	心流图谱	04
	行业	04
	团队	06
	技术	07
	产品	08
	风控	10
4	盈利预测	11
	企业支出预测	11
	企业收入预测	11
5	附件	12
6	免责声明	13

北京AAAA科技有限公司健康体检综合得分

体检结果分析以及建议

心流诊断图谱针对初创期企业以产品竞争力为核心，根据影响企业诊断的内外因素形成的初创期企业评价体系，具体包括行业、团队、技术、产品、风控五大指标，分别对应不同的二级指标，三级指标。根据企业所填数据，系统自动进行分析评价，得出五 项指标的分值。



五大指标得分



相关建议

北京AAAA科技有限公司各项指标综合得分处于一般水平，所处行业及政策环境优良，在企业战略、技术研发、产品竞争力以及创始团队能力经验等方面表现平平，与同行业企业相比，不具有明显优势。

行业分析

根据工业和信息化部发布的《2019年软件和信息技术服务业统计公报》，2019年，我国软件和信息技术服务业呈现平稳向好发展态势，收入和利润均保持较快增长，从业人数稳步增加；信息技术服务加快云化发展，软件应用服务化、平台化趋势明显；中部地区软件业增速较快，东部地区保持集聚和领先发展态势。

我国软件和信息技术服务业收入构成可分为软件产品、信息技术服务、信息安全产品和服务及嵌入式系统软件四类2019年我国信息技术服务、软件产品、服务及嵌入式系统软件和信息安全产品分别实现收入42574亿元、20067亿元、7820亿元和1308亿元。



企业基本信息

企业名称：北京AAAA科技有限公司

企业所在地：北京

统一社会信用代码：912423523QE2352352

邮箱：147946932@qq.com

企业价值（自评）：1.00亿元

所属行业：互联网服务

注册资本：1000.00万元

法定代表人：李佳佳

成立日期：2019年03月22日

诊断目的：股权改制



主营业务

一家专注于探索股权市场数字化转型的资本科技（CapTech）公司，其使命是运用新一代人工智能技术解决中小企业融资难这一世界性课题



产品情况

产品阶段：预备阶段

产品类型：创新型

客户反馈：基本满意



团队

管理经验：欠缺

相关行业经验：有一定经验

创始人学历：本科以上占比中等



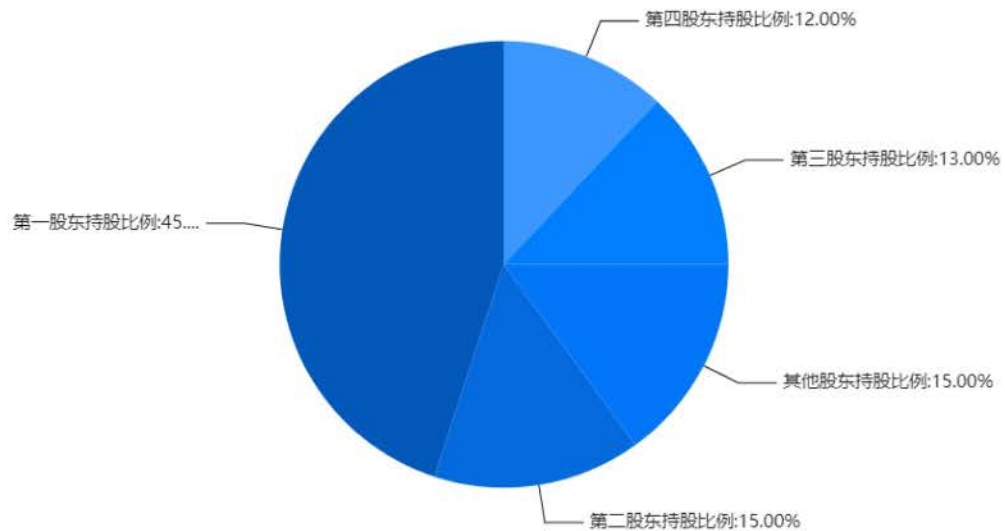
拟融资情况

拟融资额度：1000.00万元

计划出让股权：10%

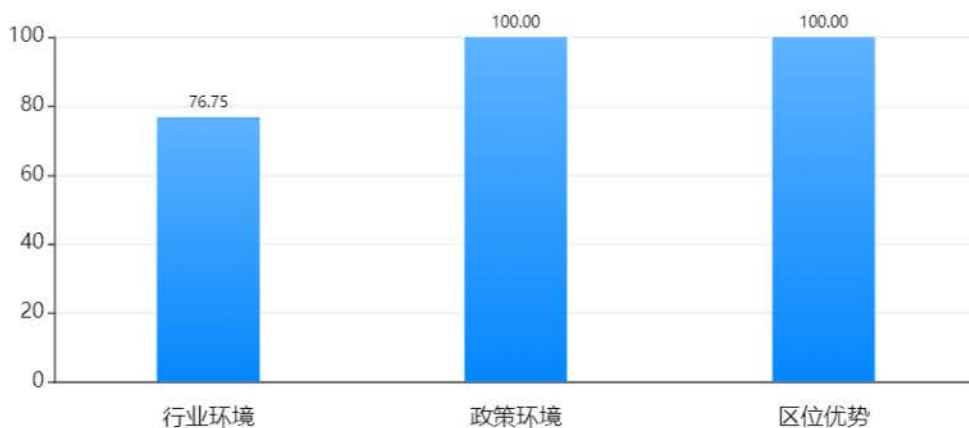


股权结构





 行业 总得分88.14分



企业所在的行业处于成长期，新技术或新商业模式获得市场认可，行业进入快速增长期，行业竞争激烈，企业利润和现金流不稳定；这一时期的市场增长率很高，需求高速增长，技术渐趋定型，行业特点、行业竞争状况及用户特点已比较明朗，企业进入壁垒提高，产品品种及竞争者数量增多。建议增加资金投入，扩大市场占有率。公司需确保充分扩大产量达到目标市场份额，需大量资金扩产。通过市场检验快速迭代产品，提升企业的行业地位和竞争力。利用专利或者降低成本来设置进入壁垒(内在规模经济)，阻止竞争者进入行业。

该行业属于技术密集型行业，生产需要复杂尖端的科学技术，科技人员所占比重较大，产品更新换代迅速；设备、生产工艺建立在先进的科学技术基础上，资源消耗低；科研人员占比较大，劳动生产率较高；产品技术性能复杂，更新换代迅速。建议企业关注对技术风险的管理，提升企业的知识产权风险管理水平。最大程度上发挥科技人才的作用，加大国内外最新科技成果的应用与推广，提高产品的技术竞争力。

该行业进入壁垒较高，企业较难进入，市场垄断程度较高。建议充分利用企业已占有的资源优势，包括对资源的占有、技术、销售渠道和市场的占有率等，继续构建和维持行业进入壁垒。

该行业存在其他行业替代品威胁极大，其他行业替代品价格低、质量好、用户转换成本低。建议充分了解竞争对手动态，制定有效的竞争策略。结合市场竞争状况和消费需求对产品进行合理的组合规划，围绕最有优势的产品进行品牌传播和品牌塑造，制定好差异性的价格战略。

企业属于高科技、高端制造、高品质服务和消费，新能源、新材料、新模式的公司，受政策支持鼓励大。有利于企业更大规模开展创新研发，并且建立知名度、政府推荐等资源优势，对企业发展起到很好的促进作用。

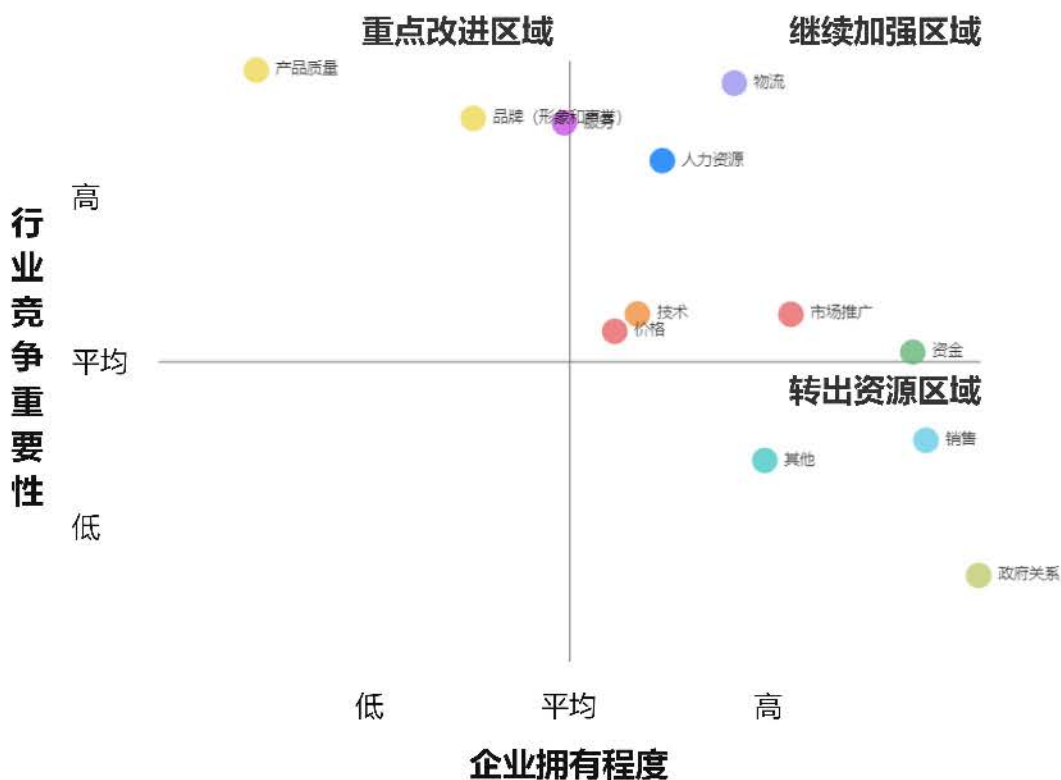
企业资源与能力分析将把各竞争要素按重要程度以及企业拥有程度进行综合分析，以此揭示出企业真正的竞争实力。

企业享有政府、银行贷款贴息、费用减免支持，具有融资优势。利于降低企业成本，增加企业盈利。

企业享有财政补贴、政府购买、财政拨款及税费优惠等财政支持。建议利用财政政策支持的优势，以及由此带来的知名度、政府推荐、名誉等资源的优势，对企业发展起到很好的促进作用。

企业所处区位具有自然区位和人文区位等多方面资源优势，有利于提升品牌认知度和竞争力。企业应充分发挥自然区位和人文区位优势，实现综合资源整合，提升竞争优势。

企业资源与能力分析将把各竞争要素按重要程度以及企业拥有程度进行综合分析，以此揭示出企业真正的竞争实力。



通过将各因素根据两维指标在矩阵中定位后，企业可以直观地分析出企业对关键因素的拥有程度

重点改进区域：

产品质量、服务、品牌（形象和声誉）关键要素落在该区域内，说明其对行业竞争来说非常重要，但企业在这些因素上拥有程度较低，说明这些因素对企业竞争来说极为关键但竞争力又不足，是亟待改进方向。建议企业必须重视在这些关键要素上的资源投入和能力建设，将其核心能力构建在行业关键成功因素上，在行业竞争中处于有利地位。

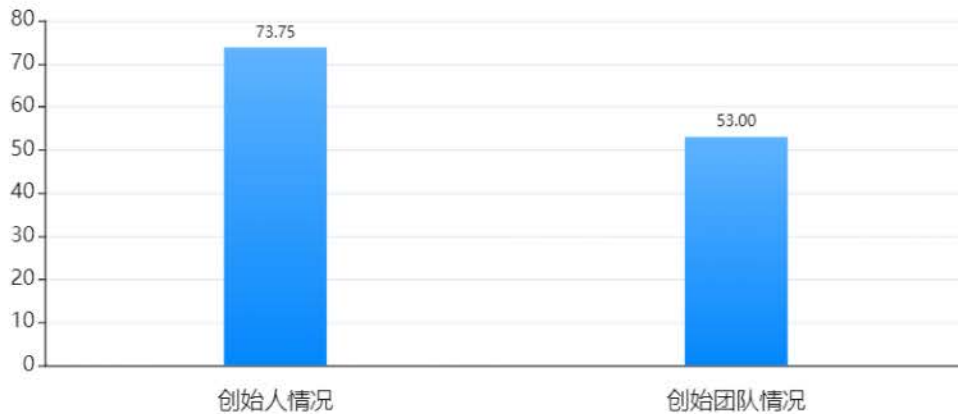
继续加强区域：

市场推广、技术、物流、人力资源、资金、价格关键要素落在该区域内，说明其对行业竞争来说非常重要，而企业在这些因素上拥有程度较高，说明企业在这些要素上具有有利的竞争优势。建议企业需要继续保持在这些关键要素上的资源投入和能力建设，保持竞争优势地位。

转出资源区域：

政府关系、销售、其他要素落在该区域内，说明其对行业竞争的重要性不高，而企业的拥有程度却较高。建议企业资源投入应从拥有程度高，但本身重要性不高的那些因素中转移出来，转而投到那些目前拥有程度低，但对行业竞争成功意义重大的因素中去。

团队 总得分63.79分



企业创始人有成功创业的经历。创业经验丰富，拥有谋略规划、组织领导、创新创造以及整合资源的能力。建议雇用有创业成功经验的员工，以合伙人的标准邀请加入，组建创业团队。

创始人在国内具有较高声誉、知名度与号召力。创始人影响力带动企业影响力，为自己的企业搭桥牵线创造更多的人脉和社会资源匹配对接，个人IP影响力为企业带来深远的价值和品牌魅力的传播。

创始人的宏观环境判断能力、创新能力、决策能力及执行力极强。建议创始人继续在业务能力、商业感觉、管理能力、治理能力、战略能力、经营能力以及视野格局等方面进行提升，即使部分能力尚不具备，也要通过找到合适靠谱的合伙人来互补增益。

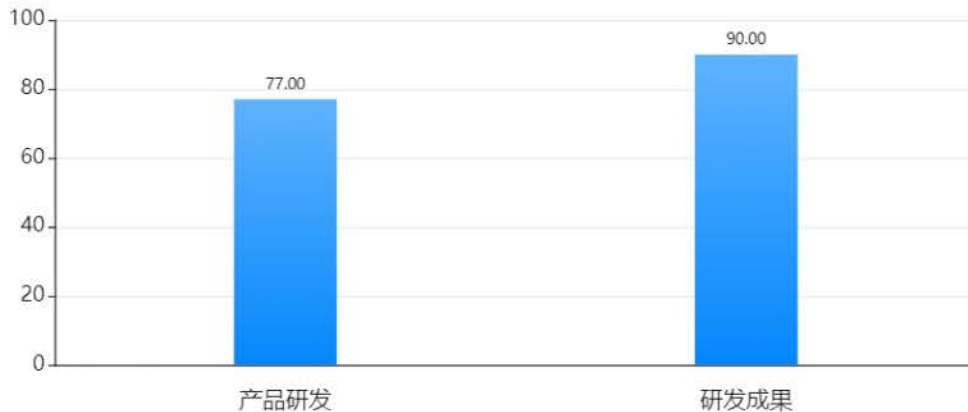
企业中高级管理层包括创始人和聘请的专业管理人员，综合管理水平较高。创始人与聘请的专业管理人员要明确自身角色及定位，创始人谋划把握企业发展方向，宏观层面上的决策和经营，专业管理人员负责具体管理工作，具备良好的执行力。

中高级管理团队均没有相关管理经验，经验能力欠缺；建议聘请相关行业领军公司管理背景的管理人员，加强管理经验。

公司创始团队本科及以上学历所占比例较低，有一定的人才优势。建议在人才储备上引入高学历高职称的专业人才，提升团队的整体竞争力。同时完善企业员工培训制度，建立合理的知识结构，培养科学的思维方式，提高管理团队和技术团队的实用技能。

创始团队相关行业平均从业年限3-5年，行业经验较少。建议学习和借鉴相关行业的成功经验。吸引行业优秀人才扩充队伍，不断积累行业经验。

🍷 技术 总得分84.80分



企业目前业务处于预备阶段，最简化可实行产品（MVP）即将发布。可快速验证市场需求，因为MVP功能简单，容易收集用户喜好，聚焦核心需求。减少企业成本，缩短开发周期。产品初期可找到“产品达人”收集有代表意见的种子用户一起成长。

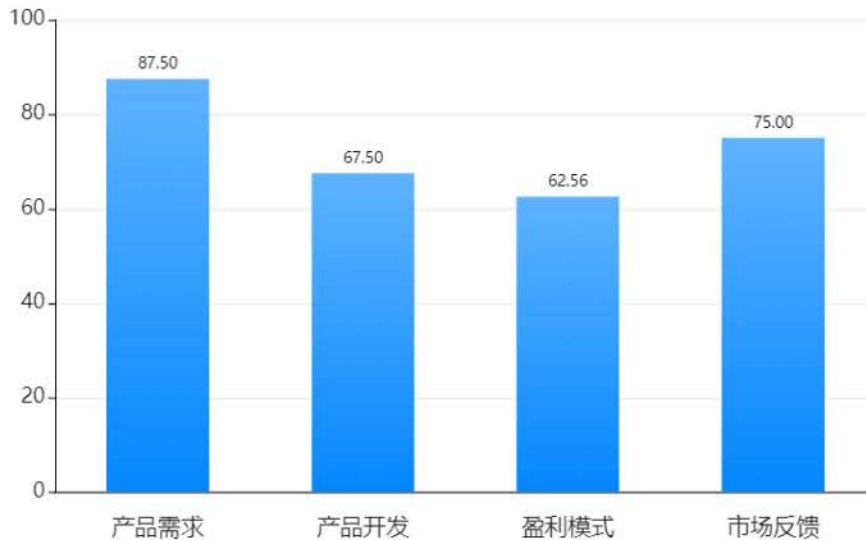
产品具有领先的技术和客户基础，很难被复制，有效保障了企业的可持续发展。建议保持产品的核心技术优势，维护公司客户资源，建立长期稳定的战略合作关系，不断提升市场占有率。

产品研发速度一般，更新迭代速度一般，有一定的竞争优势。建议企业制定明确和前瞻性的研发规划，规范化的产品开发流程和项目管理。注重技术积累及平台建设，制定研发人员的考评和激励措施，有效发掘和激发研发人员的责任感和自我成长。

企业有发明专利，有较强的科技创新优势。建议合理将专利权资本化，为企业带来更高收益。

企业产品或服务拥有的专利和软著数量较多，研发水平较高，有效提升了企业的竞争力。企业应建立以技术驱动型、市场需求导向型的研发创新体系，加大研发项目和研发人才培养的投入。同时注重知识产权的保护，申请专利和软著，可获得税收优惠政策及安全保护伞，增加无形资产，获取更多的资质和扶持。

000 产品 总得分74.82分



目标市场数量规模较大，公司提供大众化产品/服务，市场容量大；建议做好目标市场定位、客群定位、产品定位、区域定位以及竞争定位，快速抢占市场份额。

目标市场的价值规模中等，企业发展空间较大。建议企业制定专业营销目标，集中企业的优势力量，对市场采取攻势营销战略，以取得市场上的优势地位。

企业为客户提供创新型产品。建议进一步满足顾客需求或开辟新的市场。以现实或潜在的市场需求为出发点，以技术为支撑，实现产品的价值，获得利润。

企业把它所需要的原材料、零部件或后续产品结合起来生产，具有产业链条优势；建议企业一方面从客户角度审视产品外部多样化程度，充分考虑客户消费趋势、需求特点、功能要求及反馈意见，确认和消除客户认为是无用的、表面性的产品多样化，力求有效的、有用的多样化经销；另一方面了解制造成本、利润率及企业的加工柔性，尽量减少内部多样化成本。

企业目前业务处于试运营阶段，已经研发完成，进行初步的市场测试。该阶段主要进行产品验证、目标用户验证和营销模式分析。产品验证通过用户的参与使用，形成使用体验、功能需求等反馈。另一方面观察用户在使用动机、使用习惯和体验上的特征，来验证对目标用户的判断，并建立用户画像。该阶段核心是节流，是成本和费用的控制，最少限度的消耗才能支撑最长的存活时间来找方向。

企业提供的是替代型产品，生产一种使用价值等同于该行业另一产品的新产品，有一定的创新效应。替代型新产品的开发也具有重要意义，重点是打破现在人的使用常规，挖掘替代产品的优势，采取迅速增长的积极发展战略。

产品推广采用单一的线下推广方式。注意线上线下均衡发展，推广方式多样化。建议整合营销、融合升级，通过大数据、智能化、数字化的营销帮助企业提升效能，同时让消费者有更好的体验。

市场开拓能力一般，销售网络和经营渠道初具规模。建议加强市场开拓能力，建立较好的销售网络和经营渠道。好的产品必须找到好的品牌定位、信息系统（语言和视觉）、产品体验和传播渠道，找到准确的商业模式和市场定价，找到致胜的销售渠道和销售模式。合适的销售渠道是如何接触到消费者，无论是实体商店还是微商电商，制胜的可持续的渠道都是高回报、可靠的运作和低成本。

企业收入类型是复合性收费，根据产品特点设计收费类型，收入类型多样化；建议继续培养客户对产品的依赖性及其用户粘性。

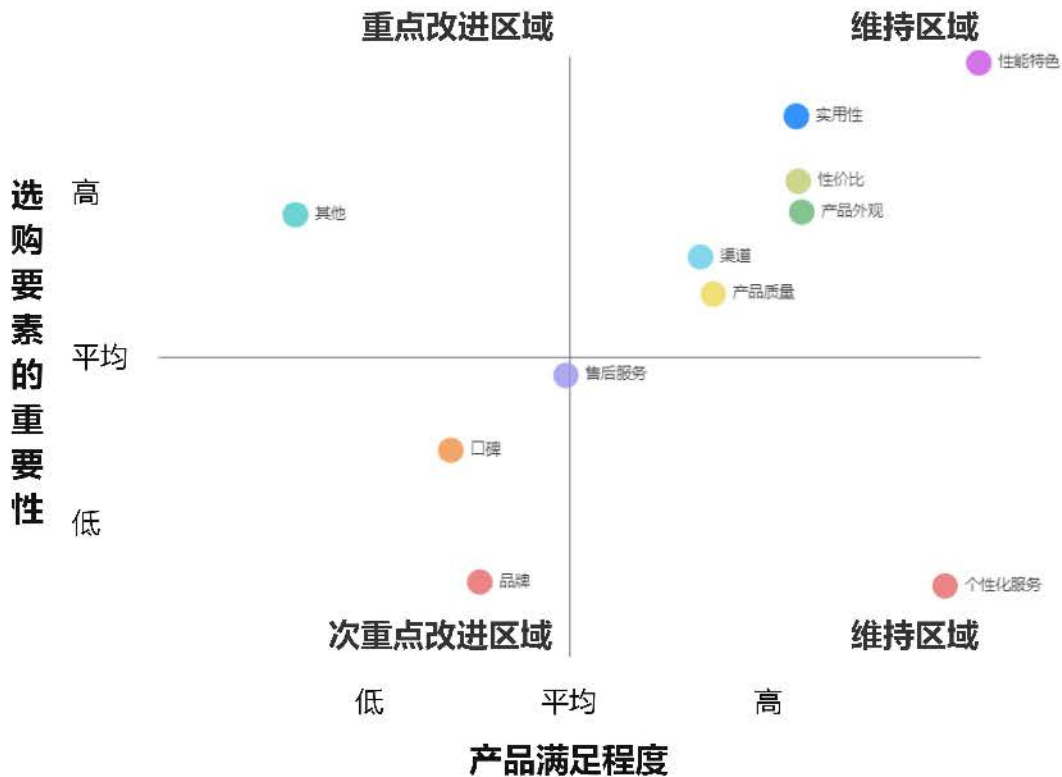
企业目前以积累用户为主，暂不收费。建议注重收集种子用户的体验反馈，并进行用户分层与分级，针对性收取会员费。

企业已经和一些关键业务合作伙伴确定合作意向，合作资源较多。建议积极寻找并建立合作伙伴关系，为企业带来资金资源、先进技术、管理经验，提升企业技术进步的核心竞争力和拓展国内外市场的能力，推动企业技术进步和产业升级等。

客户对企业的忠诚度一般，客户对产品/服务有一定的依赖性。建议企业加强产品或者服务给客户带来的价值，即满足客户对品牌价值的三个核心需求：1) 物质需求：包括产品功能、服务态度、产品质量、价格。2) 精神需求：让客户满足品牌所带来的价值体现，满足精神需求。3) 社会需求：产品或是服务体现地位的象征，体现社会圈层的分类。当对这三个需求越来越满足时，客户忠诚度也就越牢固。

客户对公司产品的满意度一般，市场上客户对该类型的产品/服务无明显满意度偏好。企业应重点在质量与服务上下功夫，让客户体会到更多无形利益。研究服务标准、服务流程及服务传递与客户期望之间的差距，找到客户关注点和服务短板，提出相应改善建议，提高客户满意度。

产品的竞争力将把消费者选购过程中关注要素的重要程度以及产品满足程度进行综合分析，以此揭示产品是否有效满足市场需求。



通过将各因素根据两维指标在矩阵中定位后，可以直观地分析出产品对市场需求的满足程度

重点改进区域：

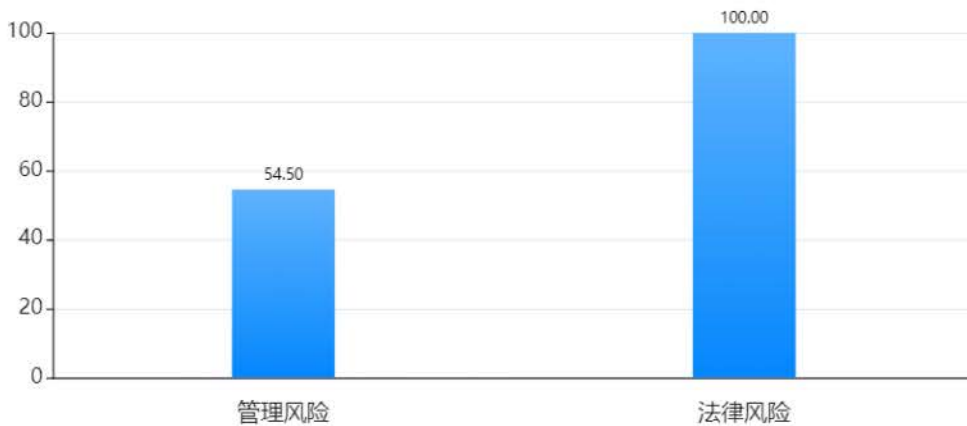
其他要素落在该区域内，说明在消费者购买关注要素中的重要性程度高，但是企业的产品并没有很好的满足。在市场需求明显但产品未做到，是企业亟待在产品改进中的重点关注方向。建议企业以消费者的重要购买考虑要素为指导进行产品改善与开发，抓住机遇，针对性的集中资源加强产品对市场的满足程度。

次重点改进区域：

品牌、口碑、售后服务要素落在该区域内，说明在消费者购买关注要素中的重要性程度虽然没有排在前列，但是在购买决策中起到一定作用，但是产品的表现不能令市场满意。建议企业也将资源和精力投入到该区域的产品改善中，在消费者考虑的因素上，产品都能做到很好的满足消费者需求，增强消费者的购买理由。以消费者的重要购买考虑要素为指导进行产品改善与开发，针对性的集中资源加强产品对市场的满足程度。



风控 总得分74.97分



最近一年核心人员离职率较高，企业管理团队稳定性较低，不利于提高团队效率。建议企业降低核心人员离职率，通过企业文化建设，激励机制，提高核心团队稳定性。通过留人留心、提供用武之地，给与信任和支持等多种手段，让核心人员对企业保持足够忠心。

企业没有决策机制，重大决策没有完善的议事流程，可能出现独断独行的个人决策行为，不利于决策的科学性。建议企业建立决策机制，重大决策有完善的议事流程，有效避免了独断独行的个人决策行为，保障了决策的科学性。

企业有单一退出机制，对投资人的退出有一定的保障，有利于刺激风险投资的积极性。建议企业建立多重的退出机制，为投资人的退出提供有较好的保障，有效保证资本循环的良性运作。

企业未受过监管机构的处罚，企业经营符合监管部门的相关规定，合规风险较低。建议企业加强经营，建立符合监管部门要求的相关规定，合理规避风险。公司合规风险的防控是公司治理的关键要素。

企业或创始人股东不存在未决诉讼，企业经营符合法律相关规定，法律风险较低。建议企业建立内控机制，加强风险管理，降低法律风险。

企业支出预测

反映了企业在未来一年内对其支出的预测配比情况



企业收入预测

企业对未来年度的销售量预测和收入展望

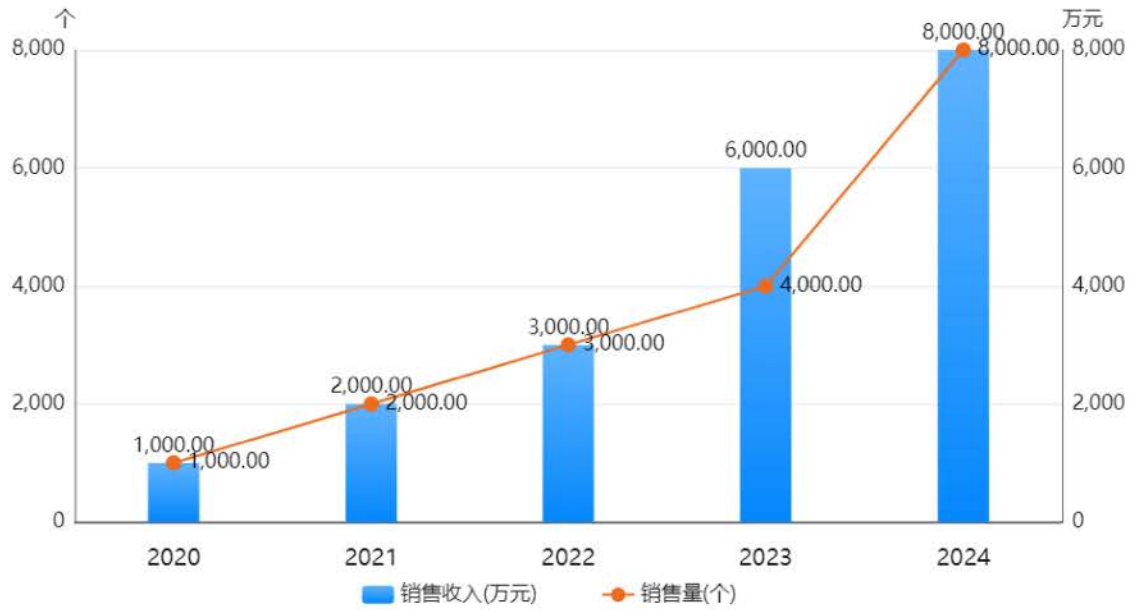


表1 企业支出预测表

项目	预计支出比例
营业成本	13%
人力支出	25%
研发费用	13%
推广费用	20%
房租费用	18%
其他费用	11%
总计	100%

表2 企业收入预测表

年度	销售量 (个)	销售收入 (万元)
2020	1,000.00	1,000.00
2021	2,000.00	2,000.00
2022	3,000.00	3,000.00
2023	4,000.00	6,000.00
2024	8,000.00	8,000.00



◆ 诊断声明 ◆

本报告由心流网企业价值诊所自动生成。心流网企业价值诊所依据企业提供的财务数据和软性指标，结合具备可靠性水平的数据库，根据通用的行业业绩及财务预测逻辑和规则，对企业诊断所需要的必要参数进行预测和分析。企业提供资料的完整度和准确性对最终诊断结果有重要影响。请本报告使用者知悉。

◆ 免责声明 ◆

心流网企业价值诊所所采用的数据信息来源于企业自行提供的资料和公开渠道可获取的行业信息和数据，并基于前述资料属实、合法的假设出具本报告，心流网亦不对前述资料的准确性、完整性负有实质审核的义务，本报告仅作为对企业整体价值衡量的参考，非并购、转让等交易的直接证据，心流网及其运营方不承担因信赖本报告信息而采取行动所导致的任何损失及一切法律责任。

◆ 心流慧估 ◆

北京心流慧估科技有限公司成立于2016年，是一家以在线估值为主营业务的科技公司，运用专有技术，自行研发的曼殊AI (Manju AI)，亦称心流智能股权价值服务系统 (SEVS) (Smart Equity Value Service) 该系统由19款国际领先的智能软件构成，为股权投融资的7个关键节点提供服务 (AlaaS)，旨在通过技术手段，运用人工智能的软件系统发现优质股权，致力于解决中小企业融资难问题。心流曼殊AlaaS系统目前已在国内市场得到普遍应用和认可。