

言 赢在 紫荆

第一卷

YINGZAI | 深圳市清华大学校友会·紫荆同学会 主编

ZIJING

什么是商业模式？书上有很多种详尽的专业解释，长江商学院教授有个最通俗的解释，就是企业获取利润的途径和方式，这当中涉及了四大要素，即客户价值主张、盈利模式、关键资源和关键流程。那么商业模式创新，就是要通过在这四大要素上的创新，来改善企业盈利的途径和方式，帮助提升企业的利润率，最终实现企业价值或股东价值的最大化。



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

言既狂 以杀荆

第一卷

YINGZAI

深圳市清华大学校友会·紫荆同学会 主编

ZIJING



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在紫荆 (第一卷) / 深圳市清华大学校友会·紫荆同学会主编. —北京: 经济管理出版社, 2016. 3
ISBN 978-7-5096-4216-0

I. ①赢… II. ①深… III. ①企业管理—商业模式 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 010340 号

组稿编辑: 张 艳
责任编辑: 王 琼
责任印制: 司东翔
责任校对: 车立佳

出版发行: 经济管理出版社
(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn
电 话: (010) 51915602
印 刷: 三河市海波印务有限公司
经 销: 新华书店
开 本: 787mm × 1092mm/16
印 张: 23
字 数: 479 千字
版 次: 2016 年 5 月第 1 版 2016 年 5 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5096-4216-0
定 价: 72.00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。
联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号
电话: (010) 68022974 邮编: 100836

目 录

商业模式创新奖：云衣定制平台	1
最具商业价值奖：LIVALL 智能骑行装备	5
最具发展潜力奖：全国首家移动智能呼吸道健康管理	9
21 个项目书	13
深圳市绿洲家园商业模式策划书 安 军	15
H5 游戏定制化深度合作项目 陈俊彬	18
童星汇商业计划书 陈 朦	29
“大影家”电影投融资商业计划书 邓树涛	35
云衣定制商业模式策划书 贺宪亭	39
全国首家移动智能呼吸道健康管理 华 健	50
Feel Life 生态系统产业链发展项目书 华 健	57
拓幂科技金融创新服务项目 黄庆华	132
物车网商业计划书 蒋佰伍	146
爱随行儿童关爱项目 连红星	163
在街上店铺——最好用的实体商家手机店铺 卢文胜	176
酱香原浆基酒众筹 芦彦平	191
整体解构医学美容 吕向东 吕向阳	195
企业级移动化产品——我不忧 移动 Office + 努力曼	279
基于 Zigbee 的 SOS 主动式寻呼系统项目 尚 鹏	295
“咱爸咱妈”项目书 苏 亮	306

帮帮智能手环项目 王金春	310
原生态铁皮石斛项目 王作飞	318
小面侠川味面馆连锁项目书 展恩清	330
都市大药房医药电子商务平台 张观英	337
LIVALL 智能骑行装备 郑波	351
鸣谢	359

商业模式创新奖：云衣定制平台

我们的最终目的是希望搭建一个服装行业的全新生态圈

——深圳市博克时代科技发展有限公司总经理 贺宪亭



获奖项目：云衣定制平台

云衣定制平台是全球首个多品牌全品类服装定制平台，是在工业 4.0 背景下“互联网+”理念的垂直一体化以及 O2O 和 C2B 模式的专业定制平台，目标定位是中高端人群、特型人群、职业团队，定制方向包括品牌定制、个性定制、团体定制，定制品类涵盖衬衫、西服、礼服、婚纱、时装、职业装等，顾客体验目标是更合体、更个性、更高性价比。

云衣定制平台属于 O2O 融合，采用双线多场景互动、体验与服务，通过公司的多年行业积累，以服装数字化系统为技术支持，营造垂直化的服装行业生态圈，连接设计师、面料商、服装厂与消费者等利益相关方，与众多服装企业用户合作，通过 CAD + MES 系统的改造，实现数据互通与智能制造，最终实现工业 4.0 智造与按需定制的完美结合。

企业名称：深圳市博克时代科技开发有限公司

深圳市博克时代科技开发有限公司是一家专业的服装行业信息化软件与互联网平台研发企业、国家高新技术企业与深圳市双软企业。主要产品包括博克智能服装 CAD/CAM 系列软件、服装云服务平台、云衣服装定制平台。

以先进的智能化服装 CAD 系统为基础，云衣服装云服务平台通过“云软件、云设计、云共享、云存储、云教学、云交易、云制造”服务，整合了服装设计师、纸样师、面料商、服装生产商、服装销售商及服装用户等，搭建了一个新型的服装生态圈。通过提供在线服装 CAD 系统带来服装设计文件，服装设计文件又带来面料的交易和服装的交易及生产，是对传统服装产业的升级改造，具有巨大的商业前景。

（1）您当初为什么想要参加 FALARY·2015 紫荆商业模式创新大赛呢？

首先，我自己本身是深圳清华大学研究院的一名学员，这个比赛本身也是一个学习的机会，所以就毫不犹豫地报名参加了；其次，“云衣定制”这个项目也已经积累两三年了，我也想做一次总结，对项目本身的商业模式做一次梳理、优化。

（2）最后获得商业模式创新奖，您有何收获和感受？

坦白讲，获得这个奖项完全在我意料之外。参赛的很多项目其实都非常好，我们的同学都非常有才华，所以最后宣布的时候，我是很惊讶的。我觉得这算是我们平时积累的一个结果，这不是说我们多优秀，而是说，如果这个项目真的能够对其他人产生一些启发或者对这个行业有一些新的推动，也是跟学校和老师们密不可分的，是在他们的帮助下，我们才能够把自己的优势充分发挥出来，特别是朱武祥教授的商业模式理论对我们这个项目起到了很重要的指导作用。

（3）谈回项目本身，您最初为什么会想到要做这样一个项目？

首先，我本人就是服装设计专业的，毕业之后在外企工作了七八年，做的也是设计、管理方面的工作，所以对整个服装行业比较了解。后来开发这个软件，也一直都是跟服装企业打交道。

最近几年，在互联网发展迅猛的大背景下，中国服装产业面临着以下转型压力：一是传统服装制造业库存巨大，二是时尚个性化需求越来越强，三是传统营销模式受到严峻挑战。服装行业普遍意识到了需要转型，整个行业都在探索。到底以后怎么发展？大家比较一致的意见就是做 C2B。云衣定制平台走的是定制的方向，借助我们在技术上的优势和多年来对互联网的研究，希望这个平台能够给这个行业的转型提供从技术到互联网平台再到运营各方面的一些帮助。

(4) 您的这套商业模式创新点在哪儿？

创新的本质，就是抓住人性的需求和利他精神，这样才能够走得更长久。互联网时代，一切皆服务，我们希望通过互联网把客户的服务做到位。第一，我们是通过大数据的形式，把客户的各类数据收集在我们的网络平台上，并以此进行定期的搭配推荐服务；第二，我们也通过这样一个平台成就很多服装设计师和服装顾问，他们的设计作品可以在平台上进行拍卖，也可以针对消费者需求进行专门设计；第三，这个平台也能让很多懂服装行业的人进行创业。这样一来，这个平台可以成就很多人，一方面增加了客户的黏性，另一方面所有的使用者都能够真正地获得他们需要的一些价值和服务。

(5) 比赛时，老师提过这个项目 C2B 模式的效率非常重要，针对这样的问题，您打算怎么解决？

我们博克科技开发定制的 CAD 系统为服装定制的规模化带来了可能，通过这个系统可以非常快速地建立企业的板型库，然后通过输入客户的数据，就可以自动生成符合客户体型的样板，真正实现定制化的“一人一版”。

服装 CAD/CAM 属于定制发展的基础工具，当然还有其他如订单管理、工艺管理、供应链管理等多种工具系统，各个系统都打通数据就可以在平台上实现数据的集成化，同时又降低了服装企业引进系统的成本门槛，让广大中小企业也可以实现数字化。

(6) 云衣定制下一步的计划是什么？

云衣定制平台的最终目的是希望搭建一个服装行业的全新生态圈，让设计师、服装工厂、品牌商、消费者等能够通过这个平台进行互动和资源对接，实现资源利用效益的最大化。那么，落到实处，我们准备分成几个步骤。第一步，搭建平台，这一步我们已经实现了；第二步，我们会在现有基础上，引进设计师和服装顾问，然后再引入一些面料商、加工厂等，逐步丰富我们产品的品类和品牌，尽量满足消费者的各种需求；第三步，我们还会涉及消费者的形象设计与服装搭配……

(7) 您如何定位云衣定制平台的核心价值？

云衣定制平台的核心价值不仅是提供电商平台，更重要的是通过与产业平台软件系统的数据对接，实现数据的集成化，进而逐步形成更好的行业生态。数据的集成化将深层次改变服装行业的大数据应用，通过云衣大数据中心，对服装设计大数据进行深入挖掘，进而影响流行趋势预测，改进供应链资源管理，加强对市场营销的监控，营销数据反过来又会对设计产生引导。

目前，我们在行业内寻求广泛的合作，一方面与服装信息化厂商联合建设行业软件信息平台；另一方面向服装品牌企业提供软件系统和信息平台的同时，又可以通过云衣定制平台为其带来定制订单，实现合作双赢。这样一个生态圈，搭建的难度是非常大的，对于

技术、设计风格等都有很高要求。我们目前的资源还不够充足，所以也准备引进一些投资。

（8）最后，想请您对云衣定制平台的团队说一段心里话。

一家企业当然必须实现自己的价值，但如果说做企业只是为了赚钱，可能不能实现价值目的——我想，我们应该对用户，或者对这个行业有所助益。一家企业能不能走下去，走多远，取决于两点：战略方向与执行力度。

目前来说，云衣定制平台的商业模式设计得不错，技术资源也比较充足，那么接下来就要看我们这个团队能不能打硬仗了。一个团队必须要能够打硬战，要靠自己去开拓市场、去营销、去管理。我们每个人都必须要有创业精神，要勇敢，要奋斗，要合作，要积极地去干、去闯、去打拼，未来才可能走得更久、更远！

最具商业价值奖：LIVALL 智能骑行装备

我们每天都在把别人看起来不可能的事情变成可能

——深圳前海零距物联网科技有限公司创始人 & CEO 郑波



获奖项目：LIVALL 智能骑行装备

深圳前海零距物联网科技有限公司（简称“LIVALL”）目前研发生产的四大智能骑行装备包括：Bling Helmet——闪盔、Bling Jet——闪控、Phone Holder——手机支架、Nano Cadence——微型踏频传感器。产品融合7大人性的功能设计，成就受众愉悦骑行。闪盔和闪控的配合使用，可以实现炫酷灯光、音乐功能、一键对讲、数据统计、拍照录像、社区分享、SOS报警7大功能。

企业名称：深圳前海零距物联网科技有限公司

一群来自国内顶级互联网公司的才俊，也是一群极限运动爱好者，对骑行的共同热爱使他们会集一堂，成立了 LIVALL。公司成立于 2014 年，注册资本总额 736.8 万元，目前主要专注于智能骑行装备的研发、运营销售与管理，立足深圳，面向国际市场。

日前，LIVALL 已经在北京完成了 A 轮融资发布会。具体的融资信息是，项目 A 轮融资 8000 万元，由信中利领投 2500 万元，上海宏流投资、深圳力合等机构联合跟投，这也是截至目前国内智能硬件领域的 A 轮纪录。

(1) 你们最初为什么会想到要做智能骑行装备的项目？

习近平主席提倡发展体育运动，尤其是群众体育运动。而在所有的群众体育运动中，骑行仅次于跑步，所以我们想以此作为一个入口。智能自行车存在一定的门槛和风险，小米、百度等知名的互联网从业人员也早就在做了，所以我们选择大众更能够接受的、存量市场更大的智能骑行装备来入手，然后又精准地选择了以安全为主的智能骑行头盔作为切入点。这个在投资界称为“单品突破”，“一针捅破天”，也就是说，当你聚焦在一个行业，又能精准地发现消费者的强需求，哪怕小众，你努力去做，也有可能成功。

(2) 这套商业模式创新点在哪儿？

我们的骑行装备只是一个智能硬件，是我们导入用户的手段，社区才是我们的核心。我们希望通过这个硬件，不断开发 APP 的用户使用数量，增加用户对 LIVALL 产品的黏度，他们可以通过我们的 APP 结交更多的朋友，分享自己的骑行经验等。我们希望通过这种“硬件 + 软件”的产品开发模式和线上与线下相结合的营销模式，最终成为一个从骑行硬件到软件都给客户完美体验的智能骑行装备提供商。

(3) 在商业计划书中，您们说 LIVALL 的对手是自己？

LIVALL 研发的智能安全骑行头盔属于全球首款，目前还没有同类的产品，所以严格意义上讲，LIVALL 真正的竞争对手是自己。如何在原来的头盔标准和使用者偏好已经形成的条件下，去吸引、引导消费者使用 LIVALL 的智能头盔，关键是看我们的产品功能是否真正满足骑友的需求，抓住骑友的需求痛点，还是只是一些噱头或鸡肋的功能，这是决定我们产品成败的关键！

当然，作为一个处于创业初期的小公司，我们始终觉得最重要的还是团队，团队里每个人的工作时间、效率以及他们对于工作、公司的认可都与公司的发展息息相关。堡垒最容易从内部被攻破，当我的团队变得足够强大的时候，我们任何困难都不怕，包括竞争对手。所以，把自己的团队建立好的时候，一切都不是问题。

(4) 那您怎么评价现有的这个团队？

这个公司最早搭建起来只有我们俩，后来请了2个工程师，我们4个人在2014年4月启动了这个项目，在前海成立了公司；到今天，我们的团队已经有将近50人了。别看人数不多，但每个人都非常拼，甚至有人18天都没有回过家，天天灯火通明地一起奋斗。其实我们这里待遇一般，很多人都是抛弃了其他更好的条件，加入我们的。公司走到今天这一步，是每一个团队成员付出心血的结果。

(5) 你觉得为什么他们愿意这么拼？

作为一家创业公司，我觉得最重要的是创始人的精神，我们创始人应该带头去做一些工作，用实际行动来告诉团队成员，我们是怎么做的，是如何去分享、去合作、去为我们共同的目标奉献力量的。只有大家彼此之间都能分享、合作、奉献的时候，我们才能更好地运转。

更为重要的是，我们一直在一起做的这些事情，不是仿冒，不是抄袭，而是在创造。我们是在做一件别人没有做过的事情，是为了让人们的健康得到保障的事情。目前，我们已经申请到20多项专利，作为一家一年零两个月的公司，这是很不容易的。在这里，我们每一个人的每一个毛孔都充满了创新的元素，我想这才是真正刺激我们能量的根源。

(6) 你们两位创始人之间是如何达成合作意向的？

大概在四年多以前，我们共同上了一个PE班，对彼此都有比较好的认知和了解，包括能力、人品等，当时，我俩都是从事影音行业的，又都是骑行运动的爱好者，我们觉得骑行不仅是一种健康的运动，也是一种绿色、环保的生活方式。所以后来谈到这个创业项目的时候，我们之间讨论了三次之后就拍板合作，非常高效。现在我们一个负责公司全面管理和战略方向（郑波），一个负责产品和技术（刘勇），默契、互补，很多时候我们都觉得自己找对了“另一半”！

(7) 公司创立至今才一年多，然而LIVALL却已经名声在外，你们是如何做到的？

我们的产品最早是2015年2月5日在北京曝光的，当时在参加一个大赛的新闻发布会，正好CCTV5在进行拍摄，他们觉得我们的产品非常酷炫，而且是真正可以给骑友带来更多安全和愉悦的，于是我们就上了当天晚上的体育新闻；3月28日，刘勇带队参加了国家体育总局举办的第二届中国运动与大健康类智能硬件大赛，拿到了最受市场欢迎银奖；之后，我们又参加了正和岛创新大集总决赛，拿到了总冠军……通过这些比赛，我们吸引了很多媒体的关注。与此同时，我们也在京东上进行众筹，最后取得了大概108万元的成绩，这也引起了业界的关注和媒体主动报道。现在我们还与“CCTV5+”密切合作，开展了“CCTV5+环法赛直播每日微博互动抽奖活动”，助兴2015环法圣战；也参与了环青海湖骑行活动。算下来，我们的市场推广期只有4个月，做到这种程度，一方面跟团队

有很大关系，另一方面也反映了大家对我们 LIVALL 产品的肯定和信心！

（8）最后请你们对团队、对 LIVALL 说一段心里话

我们对 LIVALL 都有远大的目标，但也要脚踏实地地去做。我们第一步要实现的是成为骑行界智能配件的“老大”，以此打通平台，这是我们的纵轴；横轴是通过我们的专利技术，在产品上做出更多的延展。我们都很希望和团队每一位成员一起走得更远，真正地把 LIVALL 做大、做强，做成世界级的品牌。

最具发展潜力奖：全国首家移动 智能呼吸道健康管理

我们坚持把移动医疗做成精品

——深圳来福士医疗器械有限公司董事长 华健



获奖项目：全国首家移动智能呼吸道健康管理

来福士超声雾化器系列产品秉承精品设计理念，从每款产品的芯片到外形，都以人本理念精心打造。其中，超声雾化器系列产品采用最新的筛孔式技术，具有雾化颗粒小、均匀、效率高、可随身携带等特点，人们可以随时随地地对呼吸道系统疾病进行迅速、有效和无痛的治疗。来福士雾化液采用天然、纯净的数十种有机植物成分萃取素，配合来福士

超声雾化器的使用，帮助人们随时随地做深层雾化保健，使人们呼吸更加健康！

企业名称：深圳来福士医疗器械有限公司

深圳来福士医疗器械有限公司（以下简称来福士）是与美国 LFS 公司合作的医疗设备企业。美国 LFS 主要从事技术与开发，来福士负责软件开发、产品生产与营销策划，致力于为国内外客户提供技术先进、质量可靠的智能移动医疗设备。来福士已拥有多项发明专利，取得了医疗器械质量管理体系 ISO13485、CE 等认证。

（1）您当初为什么想要参加 FALARY·2015 紫荆商业模式创新大赛？

我们团队里有 8 位股东都来自清华，所以当我们听说紫荆同学会举办这个比赛的时候，我们第一时间就报了名。事实证明，我们这种同学之间的情谊与智慧凝结出来的成果确实更具创新力，经得起考验。这样的比赛本身就是一种创举，我们希望紫荆同学会能够继续举办这样的赛事。

（2）最后获得最具发展潜力奖，您有何收获和感受？

这次比赛对于来福士团队来说，其实并没有做过多的准备，因为平时就一直在完善。我们从开始参加比赛的时候就已经说好，要把这次比赛当作一次对日常工作的复述，一次真实的反馈。我们团队一直强调，不要为比赛而比赛。当然最后获奖了，我们团队的人都非常开心，这是对我们自己的一次总结，感谢紫荆同学会，也感谢老师、同学们！

（3）您当初为什么会想要做这样一个项目？

来福士的诞生首先源于 2013 年 12 月，在一次企业走访之后，我们几个人一起在会议室用餐。大家一边吃着盒饭，一边讨论。紫荆创投俱乐部理事长李杰及副理事长叶澜杰都觉得，随着工业化的推进，大气环境污染越来越严重，得呼吸道疾病的人越来越多，医院的资源也越发紧张，而呼吸道疾病一般都需要较长时间的治疗，如果可以简化这个治疗过程，对人们将大有裨益。如今，北京的雾霾天气日渐严重，可见，我们致力呼吸道健康的这个决定非常正确。

（4）其实我在半年之前，做“清华创业小伙伴”专题的时候，已经采访过您的团队，那么在这半年之中，来福士又经历了怎样的成长？

这半年的时间，我们在技术和资本两方面都借助清华平台获得了发展。在技术的创新和产品研发上，我们做出了更加适合市场的产品；在资本上，我们也获得了很多同学的支持。有了这些发展，我们的硬件设施有了很大的改进，但更重要的是我们的团队在这半年里引进了许多相关人才，阵容更加强大。我相信再过半年以后，你会再次看到变化。只要我们继续在医疗行业里，在深圳清华大学研究院的平台上发展，我们的未来一定充满

朝气。

(5) 您的这套商业模式创新点在哪儿？

我们做的是便携式移动医疗，创新点实际上就是把医疗带回家，做到随时随地、科学有效地接受雾化治疗。我们要支撑这个概念，首先，要打穿两点技术“瓶颈”，一是雾化片的研发，二是雾化液的生产，这两点我们基本上都已经达到了；其次，我们不是一次性的买卖关系，而是提供一个解决方案。我们希望通过移动智能微网雾化器，为消费者提供“器械+试剂+服务”的疾病解决方案，并借助互联网技术将自己打造成移动医疗领域行业的标杆。

(6) 来福士下一步的计划是什么？

目前，来福士的市场已经起步，我们正在逐步落实全国体验店，计划2015年底在北京召开新闻发布会。同时，我们也将着手进行体外诊断、用于治疗糖尿病的给药方式等项目。

移动智能微网雾化器医疗是一个新鲜的产品，虽然很早就有人推出，但并没有在整个呼吸道疾病系统治疗方面引起足够的重视。所以我们会尽快普及我们的雾化器，建立平台，把来福士的品牌做出去。

从A1~A5，我们已经不断进行外形升级，使得雾化器更加时尚化；从A6开始，我们将逐步增强其智能化、数据化方面的功能，使其能够有效检测和控制药液使用。我们的雾化液全部采用纯天然植物提取物配置，确保绿色、健康、无副作用。同时，不同患者也可以根据病症情况和喜好，使用不同的雾化液。

(7) 您的团队里，每个同学都有自己的企业，他们还有精力来关注来福士吗？

是的，我们这个团队跟别人可能不太一样，团队里的每一个同学都有自己的企业，但这并不影响我们共同经营来福士。他们就像超人一样，有用不完的精力，我们不仅在做呼吸道系统疾病解决方案这个项目，还在探索呼吸道给药的糖尿病治疗方式等。一般每个月我们都会碰一次面，平时在微信上也保持实时沟通。这次参加比赛，我们特意建立了一个“来福士励志群”，每天在群里热议，也由此吸引了更多同学加入我们。决赛那天，几乎所有人都来到了现场。

我想这其中最重要的是我们大家的激情一直在维持、在放大。我们之间也会有争吵，但没想过要放弃——这也许是因为我们都想为中国的移动医疗建立一个里程碑式的企业。

(8) 最后，想请您对来福士智能移动医疗的团队说一段心里话。

做移动医疗是件枯燥的事情，每天都在重复做一样的事情，但是我们一直都认认真真地在做，而且越做越精致，坚持把移动医疗做成精品。有这样的一个团队，我们不怕任何

难关。就像我们现在要做的用于治疗糖尿病的给药方式项目，大家都知道辉瑞花了8亿美元研发失败了，国内有很多的上市公司也在搞，也有人问我这个项目会不会太大，但我相信，只要能够坚持，凭借我们的技术储备，成功离我们并不遥远。信心加上坚持就是我们未来的路。