

# 最新工作计划手机软件(通用9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来看看学习计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看。

## 工作计划手机软件篇一

时光在流逝，从不停歇，我们又有了新的工作，现在就让我们好好地规划一下吧。那么我们该怎么去写工作计划呢？下面是小编为大家整理的软件行业销售工作计划，仅供参考，大家一起来看看吧。

分析当前贵州软件方面(具体讲主要是指有关同类产品)的营销状况，有助于对当前的市场状况、产品状况、竞争状况及宏观环境，有一个清醒的认识，为制订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据和参考。比如说市场状况、产品状况、竞争状况、宏观环境状况等。

对公司而言，成功不只是意味着把产品或服务出售给个别的购买者。成功意味着了解谁是你的客户，了解他们的背景并能比其它竞争对手更好的满足客户的要求。要清楚地了解客户，的办法之一就是帮助你的客户，这就意味着必须对重点客户的业务了如指掌，特别是重点客户所面对的市场需求情况。如果能比客户自己更早发现潜在的市场机会，然后同客户一道共同策划，挖掘并把握这些潜在的机会，以此来提高客户的竞争实力，这样双方都获益良多。

根据市场分析的情况。销售的策略是必须要从主动寻找客户开始，能洞察出潜在的市场机会，并非单纯去探听客户或者客户的顾客之需求，而是要求对客户业务的战略思想、客户

本身以及客户所面对的市场有一个深入的了解。要有分析、研究和策划的技巧，开放的思想，对未知事物的好奇心以及开拓创新的精神，同时还要对客户的灵活性、创造性和经验充满信心。挖掘潜在的市场机会要耗费大量的精力。正因为如此，只能有选择性地针对重点客户进行。在执行时，必须与客户结成团队，发掘出对其具有重要价值的机会，并帮助付诸实施，因此，我觉得为了能更有系统、更清楚地说明销售的过程，应该有以下几个方面来说明销售的过程。

第一、销售准备。没有妥善的准备，你无法有效的进行如产品介绍，在销售准备的步骤中，我觉得要学会：1、市场分析能力及对公司整体的认识。2、销售区域的准备。3、开发准客户的准备。

第二、接近客户。好的接近客户的技巧能带给自己好的开头，所以在这里要找到能引入客户兴趣主问题。在这里要搞清楚电话拜访、直接拜访客户的技巧。

第三、进入销售主题。掌握好的时机，用能够引起客户注意以及兴趣的开场白进入销售主题，让你的销售有一个好的开始。在这里要搞清楚抓住进入销售主题的时机及开场白的技巧。

a□利用调查以及询问。调查的技巧能够帮你掌握客户目前的现况，好的询问能够引导你和客户朝正确的方向进行销售的工作。同时，你透过询问能找到更多的资料，支持你说服你的客户。在调查以及询问中还要注意：1、事前调查；2、确定调查项目；3、向谁做事实调查；4、何种调查方法；5、调查重点；6、询问技巧。

第四、在行业软件销售过程中，由于本地某些系统集成商可能在前期工作中建立了客户关系或本身就和客户关系较好。而这时我们如果能好好的利用系统集成商的关系做销售，对我们成交会有很好的效果，这时我们就要给系统集成商合理

的市场开发建议。要让系统集成商知道做我们的产品能给用户和他带来什么利益,有什么好处,与竞争对手的同类产品相比,或与替代产品相比,有什么优点。你要让系统集成商坚信:做我们的产品肯定有利可图及我们怎么来帮他开拓市场和建产长远合作关系。在这个里,要注意:1、分析市场前景给系统集成商;2、合理利润;3、系统集成商的销售团队意识;4、配合系统集成做市场。

在这里要让系统集成商或经销商知道传统的营销理念,企业强调“产品”,但是合乎品质要求的产品,消费者不一定满意。现代的营销理念强调客户“服务”,然而即使有了满意的服务,顾客也不一定忠诚。未来的营销趋势将崇尚“体验”,用户只有为客户造就“难忘的体验”,才会赢得用户的忠诚,维持企业长远发展。

第五、合约的签订。与客户签约缔结,是销售过程中最重要的了,除了最后的缔结外,也必须专精于销售时每一个销售过程的缔结。每一个销售过程的缔结都是引导向最终的缔结。在这里要知道合约的签订以后收款及以后的跟进发展问题。

## 1、介绍公司良好的公司信誉

- 介绍公司的背景和历史
- 列举与公司有合作或关联的“大腕”客户
- 以往良好信誉“清白身世”的告知或证明
- 通过“第三方”(媒体、客户、行业协会或等)帮你美化
- 公司的软硬件情况
- 将要实施的重大发展计划

- 财务状况、资金实力等

## 2、产品质量有保证

- 公司的质量标准体系及所获得的认证证书
- 所获得的各种荣誉证书
- 部门出具的相关报告
- 可感知的对比试验
- 老用户的示范
- 品牌的高知名度和美誉度

## 3、完善的市场推广计划

- 与客户的关联性，即客户可获得的利益(经济方面或荣誉方面)
- 充分的市场调研
- 可行性论证
- 品牌形象的提升、可考量的企业或区域市场目标
- 涵盖区域特性，即客户所在的区域市场可操作
- 对区域和客户将提供的帮助(人、广告、促销、培训等)
- 邀请客户共同参与拟定计划并达成共识
- 让客户有成长的感觉(知识、理念、技能)

4、分析客户的核心业务 —— 如何决定向客户提供何种产品和服务，怎样推销这些产品和服务，以什么方式购买产品及服务等。在和客户某些业务交往中，如发现客户并没有好好利用自身产品功能发挥其在工作流程中特有的优势。我们要有效地利用这些优势给用户提供更多服务，从而给客户带来更高的利益。

5、如果客户有需求，我们可以提供为其项目提供技术、服务和资金方面的帮助。之后，我们的产品就成了能满足整个项目需求的厂商。利用这样的成功强化了同客户的关系，同时扩展了自己的业务范围。

## 6、可信而详尽的交易合同

我们做销售最终的用户大多是单位，而单位具体利益关系是以合同的方式加以界定的，明确双方的权利和义务，避免出现原则性的争议以保证合作的顺利进行。合同应包含详尽的目前及可能出现的利益条款，使客户感觉到自己的利益已得到充分保护。在合同履行过程中应诚信守约，当出现新的问题时可随时补充。

## 7、在和系统集成商合作在要说清梦富有潜力的合作前景

通过以下手段和方法让系统集成商相信你们的合作有辉煌的前景：

- 行业前景的分析和描绘
- 公司在该行业的优势和潜力
- 公司在此行业的发展计划(野心)
- 展现公司的愿景和合作会给客户带来的切实利益

- “眼见为实”，树立榜样客户或操作成功的样板市场

## 8、完善的售后服务

- 一切以用户为中心，从用户的利益角度出发
- 使你的服务与众不同

## 工作计划手机软件篇二

工作计划有很多种，有长期工作计划、中期工作计划和短期工作计划，年工作计划、季度工作计划、月工作计划和周工作计划。那关于工作计划的范文怎么写呢?下面小编为大家带来工作计划模板范文，欢迎阅读。

### 一、熟悉工作环境

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

### 二、发现当前工作中的问题

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

### 三、解决当前工作中的问题

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此进行

1、管理本楼层销售工作;

- 2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；
- 3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；
- 4、帮助下属解决工作上的问题；
- 5、培训下属并跟进检查培训效果；
- 6、处理顾客投诉；
- 7、严格执行公司各项规章制度；
- 8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；
- 9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；
- 10、按时更换、检查卖场陈列；
- 11、跟进公司促销活动的执行、宣导；
- 12、负责每月楼层盘点；
- 13、定期检查、抽盘后仓货品；
- 14、根据卖场实际情况，做适当人员调备；
- 15、负责下属工作质量及工作进度；
- 16、负责本楼层物料陈列、道具、管理；
- 17、拟定市场调查工作计划及实施；
- 19、销售业绩分析工作。

新学期、新打算，新思路。我们后勤各岗位通过上学期的工作总结与反思。大家面对新的挑战，找差距，订目标，力求在新的一年里、新的学期，有新的改变。以下是我们的.努力方向。

## 一、抓思想教育、积极探索、与时俱进

1、理清思路，振奋精神，增强信心，在改革的大潮中，适应变化，努力学习，掌握过硬本领。

2、加强整体互动，促进学习效应，产生对知识的渴望、渴求，心里有不断向新目标定位的愿望。

3、发挥群体智力，自觉，主动地参与到优质服务的行列，用心去做，用心去体会一切。

4、掌握不进则退的原则，要不断地超越自我，超越目标。

5、本学期是省级评估的重要时期，为全园提供优质服务，是后勤各岗位应该做到的基本要求。

6、学会找准自己的着力点，敢于创新，不断创新。

7、向书本学习，向同事学习，向自己学习，在学习中积极探索。

8、促进“四个学会”的深入，即“学会学习、学会做事、学会合作、学会生存”。

9、增强集体观念，有热情、有激情的努力工作，在业务求精上下功夫。

10、有计划、有目标地主动工作、克服观望和等待的消极心态，以积极的态度投到工作中，和全园的工作保持一致。



- 11、每个人写好工作计划、学期工作总结，做好读书笔记。
- 12、继续读好《致加亚的信》和《谁动了我的奶络》两本书。

## 二、安全保卫工作不能忽视

- 1、继续做好检查安全防护网，继续观测房屋裂缝的安全程度。
- 2、每周一认真做好活动场所大型玩具、体育器材的检查维修工作。
- 3、每月初对班级与办公场所的电扇进行一次全面的检修与维护。
- 4、每周对食堂煤气用具、煤气管、电器设备、门窗、进行一次全面的检查修理。
- 5、每月检查一次楼梯窗户和班级门窗，发现问题及时处理。
- 6、每天整理和检修体育用品房器材，保证体育器械的安全性。
- 7、门卫要尽快熟悉新生与家长，坚守岗位，按时关锁大门。
- 8、继续做好来访者的登记与询问。
- 9、门卫每天做好下班前的电器、电源、门窗的常规检查。
- 10、食堂每天做好餐用具的消毒，食物的验收，幼儿的用餐留样，并做好登记。
- 11、食堂继续做好下班前的各种检查，人离门锁，防止外人进入。
- 12、食堂做好各种机器的安全操作。

13、司机做好汽车的保养与行车安全。

三、各部门日常工作要点：

#### (一)库房管理与采购

- 1、购置和发放新生床上用品、书包、服装等。
- 2、做好开学前，班级卫生用品、办公室用品的购进与发放。
- 3、开学前做好各处安全检查表的张贴。
- 4、做好省级评估用物的购买与制作。
- 5、学期结束前做好班级物品的清查和库房盘点。
- 6、每月做好固定资产的对帐和盘存工作。
- 7、做好各种节日、十周年园庆、职工福利的购买。
- 8、维修各班级的坏床。
- 9、投放沙池玩具、体育器材。

#### (二)维修工作

- 1、开学前摆放好幼儿活动场所各种体育器材，整理好体育用品房器材。
- 2、每周检查各班级和走廊、大厅及办公场所的照明设施，发现问题立即维修。
- 3、开学前整理音乐室窗帘、地柜门，保证在省级评估前完成。
- 4、进入夏季前清洗空调，放好各处遥控器，学期结束负责收

捡公用遥控器。

5、定期给所有电脑升级杀毒。

6、放假前检查教师办公电脑及电源的关闭。

### (三) 财务工作

1、做好新生的各种收费及班级的杂费收缴。

2、每月按时公布伙食盈亏帐。

3、按时发放各种工资、奖金、津贴。

4、做好各班幼儿的请假登记。

5、做好每月的财务报表上报工作。

### (四) 食堂工作

1、每天做好室内外、餐厅、晚托班的整洁。

2、根据幼儿饭量的大小、分餐与开餐的先后，分餐发放。

3、学期结束前清点餐用具。

4、食堂重地严格禁止非工作人员入内。

### (五) 门卫工作

1、种好种植园地和绿化带植物，定期施肥剪枝。

2、油漆动物笼子，做好清洁、购进动物。

3、每天做好责任区的卫生工作。

4、每天放学后整理沙池玩具，定期清洗沙池玩具。

1.做策划书用什么软件

2.关于做软件工程的心得体会

3.软件销售工作计划

4.工作计划软件pro

5.工作计划软件project

6.软件项目工作计划

7.正版软件工作计划

8.软件测试工作计划

## 工作计划手机软件篇三

为深入贯彻落实国家、河北省和沧州市关于推进使用正版软件工作部署和开展政府机关软件正版化检查整改工作的总体要求，巩固现有成果，建立长效机制。现结合全市工作实际，制定20\*\*年推进使用正版软件工作计划。

今年是推进使用正版软件工作的关键一年，是市、县两级政府机关深化软件正版化工作的攻坚之年。为做好国务院6、7月份督导检查的准备工作和下半年省软件办开展的督导检查活动，各单位要按照省、市软件正版化考核标准组织开展自查整改。在市政府领导下，推进政府机关软件正版化工作，确保如期完成国家和省版权局部署的软件正版化检查整改工作任务。

1、强化组织领导，完善管理机制。各单位要按照《国务院办公厅关于印发政府机关使用正版软件管理的通知》(国办发〔2013〕88号)、《河北省贯彻落实政府机关使用正版软件管理办法实施意见的任务分解方案》(冀版办〔2014〕19号)和《沧州市政府机关使用正版软件工作考核办法》(沧正版办〔20\*\*〕13号)要求，进一步加强使用正版软件工作的组织领导，特别是主要负责同志要切实负起责任，把推进使用正版软件纳入领导议事日程，督促本单位完成软件正版化整改工作，确保如期完成工作任务。已经实现软件正版化的单位要巩固工作成果，完善管理机制。(市文广新局牵头)

2、加大资金投入，规范资产管理。政府财政要加大资金投入，指导落实政府机关正版软件采购经费，把通用软件列入政府集中采购目录，完善软件资产管理相关制度。政府采购部门要做好通用软件集中采购工作，重视软件产品性价比和售后服务，切实降低软件采购成本。(市财政局牵头)

3、加强协调配合，努力齐抓共管。审计部门要加强对本级政府机关软件采购资金管理使用和软件资产管理情况的审计工作，相关审计结果纳入审计报告。(市审计局牵头)

4、做好信息报送工作。各单位于20\*\*年11月\*\*日前，将完成软件正版化整改工作情况报送黄骅市使用正版软件领导小组办公室，经综合汇总后上报沧州市使用正版软件工作领导小组办公室。(市文广新局牵头)

5、加大督导检查力度。按照沧州市相关工作部署，市使用正版软件工作领导小组办公室将于20\*\*年6月份开始，采取实地督查和书面检查相结合的形式，对政府机关软件正版化检查整改工作进展情况进行全面督查。对督查发现的问题除令其限期整改外，并向市政府汇总报告，同时通报各单位；对工作进展缓慢甚至拖全市后腿的个别单位进行专项督查，现场协调解决制约工作进度的突出问题，确保整体工作按时完成。(市文广新局牵头)

6、完善购置预装正版操作系统软件，计算机设备的资金保障和采购机制。加强对政府机关采购计算机办公设备和预装软件的专题调研，进一步完善政府机关采购计算机办公设备及相应正版软件的预算保障和采购机制。（市财政局、文广新局、工信局牵头）

7、完善打击软件侵权盗版专项治理机制。各单位按照职能分工，要将打击软件侵权盗版行为作为重要内容纳入打击侵权假冒专项治理行动。强化日常监管和专项检查，曝光侵权软件著作权单位。（市文广新局牵头）

8、完善为政府机关采购正版软件提供有效服务的软件采购机制。充分发挥软件集中采购的优势和作用，推动解决软件销售中存在的价格垄断、价格歧视、价格混乱等问题，构建价格合理、产品质量好、服务有保障的软件集中采购服务平台。（市文广新局牵头）

9、完善软件市场反垄断、反不正当竞争机制。积极维护公平竞争市场秩序和消费者权益。（市工商局牵头）

10、加强危机应对。积极探索危机应对机制，主动为单位提供知识产权法律服务，及时梳理、传达和发布使用正版软件工作成果，维护我市良好对外形象，营造有利于我市发展的外部环境。（市文广新局牵头）

11、加强主动宣传。充分利用报纸、电视、广播、网络等媒体，多角度、多层次宣传推进使用正版软件工作，普及使用正版软件和维权知识，宣传推进使用正版软件工作的措施和成效，介绍各地区、各成员单位工作经验，推介正面典型，曝光典型案例。（市文广新局牵头）

12、搞好教育培训。重视教育和培训工作的，面向软件应用单位，联合相关部门有针对性的举办各种形式的软件版权法律、软件资产管理、软件技术知识等方面的培训，逐步提高各单

位对政府机关使用正版软件工作的认识，增强使用正版软件的积极性和主动性。（市文广新局牵头）

## 工作计划手机软件篇四

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；今年对自己有以下要求

1:每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2:一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9:和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

10:为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额,为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的,工作中总会有各种各样的困难,我会向领导请示,向同事探讨,共同努力克服。为公司做出自己的贡献!

## 工作计划手机软件篇五

项目实施是指软件开发项目在开发过程完成后,系统在正式移交客户使用前,系统所进行的现场联调、系统试运行和实施培训的过程。

项目正式实施之前,相关实施工作人员需要认真做好实施前的准备,并仔细制定实施计划,以期顺利地做好后续各项实施工作,按时完成实施任务。

### 2实施准备

#### 2.1人员准备

人员准备是指所涉及的项目在实施工作中可能需要沟通的人员,包括公司相关人员以及客户方相关负责人员。

#### 2.2技术准备



技术准备是指弄明白项目所涉及到的各项技术，如系统配置、环境配置、数据库配置、软件部署等。确保实施人员掌握了项目部署所需要的相关技术，确保项目实施工作能够顺利完成。

## 2.3其他准备

其他准备是指考虑到与客户的沟通，以及可能遇到的出行方式、食宿等，以及所涉及到的辅助工具。

## 3进度时间安排表

充分考虑实施工作中可能会遇到的风险与干扰，根据项目整体计划，制定实施进度的时间安排表。

## 4任务分解

### 4.1实施计划编制

公司项目实施人员根据项目的实际情况，和客户公司相关人员初步接触沟通后，编制实施计划文档，如有必要，可与公司以及客户方相关人员对实施计划进行修订与确认。

### 4.2环境准备4.2.1硬件环境准备

列举项目所需要的各项硬件设备。确认客户方是否准备好运行项目所需要的服务器、附属硬件设备，用于安装数据库系统以及管理软件系统的中间层，负责数据的存取和业务规则的处理。

### 4.2.2软件环境准备

如果项目的部署需要网络环境的支持。实施人员需要考虑到项目运行所需要的网络环境支持，并与客户方确认沟通，以搭载必要的网络环境。

## 4.2.4 初始化数据准备

初始化数据准备是对项目的基础数据进行整理，如初始化客户方组织机构，以及各岗位工作人员及其对系统的使用权限，包括用户权限分派和业务权限分派等。实施人员需要与客户方进行深入沟通，确保初始化数据的准确。

## 4.3 系统培训

客户方的培训要求、参加培训的人员组成、培训的目的、时间地点安排等。确定公司培训人员，督促培训人员做好培训准备并做好协调工作。

## 5 项目部署 5.1 软件部署

根据项目软件系统的要求，对项目进行部署，包括软件环境的部署、数据库部署、项目程序的部署等。

## 5.2 系统初始化

如需对系统进行数据的初始化，实施人员需要将前阶段整理的初始化数据导入系统，导入完毕后，及时核查数据准确性，有问题及时处理。

## 5.3 系统试运行

软件系统投入运行，进行综合测试，包括：测试硬件环境的稳定性，测试软件系统的稳定性，测试网络环境的稳定性，测试业务数据的准确性等。

## 5.4 问题及时沟通反馈

实施人员在整个实施过程中遇到的问题，及时与公司以及客户方进行沟通。针对软件稳定性或者以及软件缺陷方面的问题需要及时与公司相关开发人员进行沟通解决。对系统的实

施情况及时与客户方进行沟通和反馈，以达到项目实施的目的。

## 6项目总结

### 6.1编制该阶段所需要的文档

根据公司相关规定，编制在实施工作的产出物，如实施文档等。如果涉及到结项工作，需要根据项目的情况编制相关结项文档，并完成相关工作。

### 6.2对该次实施工作进行总结。

对项目实施中出现的问题，实施的过程和实施中发现和改正的问题应有记录和总结，对系统现场测试的情况和出现的问题应进行记录，并记录改正情况。

## 工作计划手机软件篇六

由于\_\_\_\_网使用者的数量飞速增长，对于最终用户来说，随着可供使用的主页和网上信息的数量的爆炸性增长，最终用户间的交互性越来越差，传统意义上的交互已经无法满足用户的需求，举一个简单的例子，即使是在世界杯的决赛期间，一个普通的足球迷也很难立刻从网络上找到聊天的对象。用户需要真正意义上的全新的互联网交互协作软件。

### 2. 目标和解决方案

“萃颐塹摹叭研名称”将为您解决这个问题。在网上冲浪的人们不论处于何方，总是可以看见周围的人们，就像现实生活中的那样。“软件名称”既是一个最终用户使用的\_\_\_\_网上的协作软件，又为企业提供了无限的商机：以多种便于使用的方式为用户提供了一个交流的平台。为企业提供了一个发布广告和商用信息的平台。

3. 产品：为全互联网用户提供简洁方便的交互平台为最终用户提供一个免费的交互平台，同时又为商业用户提供了一个宣传和销售的渠道。

#### 4. 公司和管理

5. 业务体系：以广告和商用信息收入为主数据显示，有超过六百万的互联网用户会成为“软件名称”的潜在最终用户，同时有超过一百万的商业用户会成为“软件名称”的潜在商业用户，而且这个数字还在高速增长，这个数字对任何企业都是极有吸引力的，由于软件和服务对于最终用户来说是完全免费的，而商业用户只需要及其低廉的费用就可以想所有最终用户发布广告信息和商用信息。假设每年平均从每个商业用户获得100rmb的收入，则全部的市场收益将会超过1亿rmb而100rmb的年租对企业是微不足道的。“软件名称”这个项目对于其雇员和投资者来说也一定会盈利。

#### 6. 融资：第一轮的投资人将会有68%的内部收益率(IRR)

增长预测显示，在第五年“软件名称”将会有6000万rmb的销售额，且税后净利占销售额的21%。到那时，“软件名称”将会覆盖全国，员工90人。创办人将提供500万rmb的初期投资，“软件名称”正在寻找通晓此领域并且能主动参与创办此项目的投资人。在第一轮的筹资中，“软件名称”将给投资500万rmb的投资人60%的股份，这部分资金主要用于服务器和网络架设费用及初步广告费用。12个月后，将需要1000万rmb的再投资，主要用于市场开拓费用。在这之后的12至15个月，还将需要500万rmb的投资。在运行五到六年之后，就可以考虑首次公开上市。按照我们的价值计算，对于第一轮的投资人将会有68%的内部收益率。