

AIagent 企业级应用搭建工厂 众筹融资方案书

项目出品方：江苏请店电子商务有限公司

战略合作方：苏州今铎铎企业管理咨询有限公司

方案编制日期：2026 年 3 月

众筹执行周期：2026 年 3 月 15 日-2026 年 4 月 15 日

本方案书中标黄部分为需要仔细确认的内容

一、执行摘要

本项目由江苏请店电子商务有限公司发起，联合战略合作伙伴苏州今铎铎企业管理咨询有限公司，打造 AIagent 企业级应用搭建工厂，聚焦解决中小企业 AI 落地门槛高、成本高、定制化难、场景适配差的核心痛点。项目可帮助企业低成本、高效率搭建专属 AI 智能体，无缝接入全球主流 AI 大模型，覆盖企业对话服务、业务 workflow、AIGC 内容生产三大核心场景，全方位为企业降本增效。本次众筹为项目种子轮融资，核心信息如下：

众筹总规模：60 万元人民币，释放项目 30% 股权

单份众筹金额：3 万元人民币，对应项目 1.5% 股权，单主体最高认购 3 份

众筹份额上限：20 份，最低成立份额：10 份

核心权益：股权分红权+产品终身免费使用权+万元算力补贴+终身顶级代理权

交付保障：项目已完成 6 个月核心研发，众筹结束后 2 个月内完成产品正式上线与全部权益交付，本次众筹不仅为项目募集产品上线与市场推广资金，更旨在筛选认同 AI 赛道价值、有企业服务资源、有 AI 应用需求的种子合伙人，共同打造国内领先的企业级 AIagent 落地平台，共享 AI 产业发展红利。

二、项目主体与核心团队介绍

（一）项目开发方：江苏请店电子商务有限公司

公司成立于 2018 年，是一家深耕互联网产品研发与企业数字化服务的企业，核心产品为自主研发的请店超级电商应用，拥有成熟的产品研发、技术落地与企业服务经验，具备完整的软件研发体系与技术迭代能力，为本次 AIagent 项目提供全流程技术研发、产品迭代与运维保障。

（二）项目战略合作方：苏州今铎铎企业管理咨询有限公司

公司为江苏请店电子商务有限公司的独家战略合作伙伴，全面承接本项目的市场定位、商业模式设计、产品推广落地、融资全流程咨询服务。公司核心团队深耕企业服务市场，拥有丰富的渠道资源、市场推广经验与商业变现能力，为项目从产品落地到规模化盈利提供全链路支撑。

（三）核心负责人介绍

吴万均：项目总负责人/技术研发负责人

拥有 21 年互联网产品设计与开发经验，全程主导请店超级电商应用等多个互联网产品的从 0 到 1 研发落地，对企业级 SaaS 产品、AI 技术应用落地有深刻理解与丰富实践，全面负责本项目的产品架构设计、技术研发与迭代升级。

颜德隆：市场与商业模式负责人

拥有十余年企业服务市场推广与商业模式设计经验，擅长为企业量身定制可落地的商业模式、盈利模型与市场推广体系，曾为数十家企业完成商业闭环设计与规模化增长落地，全面负责本项目的市场定位、渠道搭建与商业变现。

三、项目背景与产品体系介绍

（一）项目发起背景

当前，全球 AI 大模型技术进入规模化应用阶段，企业数字化转型已从“可选”变为“必选”，但绝大多数企业在 AI 落地过程中面临三大核心痛点：

技术门槛高：企业缺乏专业 AI 研发团队，无法自主完成智能体开发、大模型适配与场景落地；

落地成本高：定制化 AI 系统开发动辄数十万至上百万投入，中小企业难以承担，通用型 AI 工具又无法适配企业个性化业务需求；

场景适配差：单一 AI 工具无法覆盖企业客服、管理、生产、营销等全场景需求，多平台数据割裂，无法形成业务闭环。

基于此，本项目打造 **AIagent 企业级应用搭建工厂**，以低代码、可视化、模块化的方式，让企业无需专业技术团队，即可快速搭建适配自身业务的专属 AI 智能体，真正实现 AI 技术的普惠化落地，为企业全流程降本增效。

（二）核心产品体系

本项目聚焦企业全场景 AI 应用需求，打造三大核心产品线，覆盖企业经营管理全环节，可无缝对接企业微信、官网、CRM、ERP、电商平台等各类企业现有应用系统，实现开箱即用与个性化定制的双重适配。

企业应用级对话智能体：聚焦企业知识管理与交互服务场景，基于企业自有知识库、业务流程、服务标准，快速搭建专属对话智能体，可全面替代人工完成多场景服务，核心应用场景包括：

（1）客户服务：7×24 小时智能客服、售前咨询、售后答疑、客诉处理，大幅降低客服人力成本，提升服务响应效率；

（2）知识输出：企业官方咨询、产品讲解、行业解决方案输出、品牌内容传递，保障信息输出的标准化与准确性；

（3）内部培训：新员工入职培训、业务知识考核、制度规范解读、岗位技能教学，降低培训成本，提升培训效率；

（4）专业咨询：法律、财税、人力资源、技术支持等专业场景的智能咨询服务，为企业内部管理与外部服务赋能。

企业级 AIGC 全场景应用矩阵：为企业提供一站式 AIGC 内容生产与创作能力，覆盖企业经营全场景的内容需求，目前已适配 30+核心应用场景，核心包括：

（1）营销内容：品牌文案、产品详情、短视频脚本、直播话术、海报文案、新媒体推文等；

(2) 视觉创作：产品海报、宣传图片、品牌 LOGO、短视频素材、电商主图等设计生成；

(3) 管理场景：招聘 JD 撰写、面试提纲、培训课件、规章制度、工作总结、经营分析报告等；

(4) 商务场景：合同拟定、标书制作、商务函件、合作方案、会议纪要、数据分析报告等。

四、市场前景与核心竞争优势

(一) 市场前景

行业规模高速增长：据行业权威机构数据，2025 年中国企业级 AI 服务市场规模已突破千亿元，年复合增长率超 60%，其中中小企业 AI 落地渗透率不足 10%，存在巨大的市场空白；

需求刚性持续提升：随着人力成本上升与市场竞争加剧，降本增效已成为企业核心经营诉求，AIagent 作为企业数字化转型的核心工具，已从“创新尝试”变为“刚需配置”；

赛道红利显著：当前市场产品多聚焦单一对话场景或通用型工具，能够覆盖企业全场景、支持低代码个性化搭建、适配多行业需求的一站式 AIagent 平台仍处于蓝海阶段，具备极强的市场增长潜力。

(二) 核心竞争优势

技术先发优势：项目已完成 6 个月的核心技术研发，核心架构、大模型适配、场景化模块已完成基础开发，相较于同类创业项目，具备更快的落地交付能力，可快速抢占市场先机；

产品差异化优势：区别于市场上单一功能的 AI 工具，本项目打造“对话智能体+ workflow 智能体+AIGC 应用”三位一体的产品矩阵，实现企业 AI 应用的一站式全覆盖，无需企业多平台采购，大幅降低企业使用成本，提升产品竞争力；

团队全链路能力优势：研发团队拥有 20 余年互联网产品开发经验，市场团队拥有成熟的企业服务渠道与商业变现能力，可实现“研发-落地-推广-盈利”的全闭环，保障项目可持续发展；

商业模式优势：以众筹模式锁定种子用户与核心渠道合伙人，快速完成产品验证与市场冷启动，同时通过订阅制、代理制、增值服务形成多元盈利模式，具备极强的盈利稳定性与抗风险能力；

普惠化定位优势：项目核心定位为中小企业提供低成本、高适配的 AI 落地方案，相较于动辄数十万的定制化开发，本产品可将企业 AI 落地成本降低 90% 以上，具备极强的市场普适性与推广性。

五、本次众筹核心实施方案

(一) 众筹目的

募集产品开发上线收尾、测试优化、市场推广所需的流动资金，保障产品按时交付与规模化落地；筛选认同 AI 赛道与本项目的种子合伙人，锁定核心种子

用户，完成产品市场验证；搭建核心代理渠道体系，借助合伙人资源快速拓展市场，实现项目规模化增长。

（二）众筹核心规则

众筹周期：2026年3月15日起至2026年4月15日止，为期1个月；

众筹标的：本项目对应经营主体的股权及配套专属权益，本次众筹投前研发估值200万元人民币，总计释放30%项目股权；

众筹总金额：60万元人民币；

众筹份额设置：总计20份，单份众筹金额3万元人民币，对应项目1.5%股权；

认购限制：单个个人或企业主体，最高认购数量不得超过3份（对应4.5%股权，最高认购金额9万元）；

众筹成立条件：众筹期内，累计认购份数达到10份及以上，本次众筹宣告成功；若众筹期届满未达到最低成立份数，本次众筹终止，已缴纳的众筹资金全额无息退还认购方；

资金监管与用途：本次众筹资金由项目方设立专项账户管理，资金100%用于本项目的产品研发迭代、上线交付、市场推广、团队运营，不得挪作他用，后续定期向众筹合伙人公示资金使用情况。

众筹金退还条件：参与众筹人或众筹单位在交付产品使用权6个月后仍对产品不满意，则无条件退还众筹金，其他的专属权益也随之取消。

（三）众筹参与资格

年满18周岁、具备完全民事行为能力的自然人，或合法存续、经营规范的企业法人；认同AI产业发展前景与本项目商业模式、发展理念，能够承担相应的投资风险；有兴趣投资AI领域，或自身有企业AI应用需求，具备相应的资金实力；

本项目不接受以下主体参与：被列入失信被执行人名单的个人或企业；所在企业处于经营异常名录、有重大诉讼纠纷或其他重大经济风险的主体；不符合国家法律法规规定的投资主体资格的其他机构或个人。

六、众筹参与方专属权益与交付标准

凡成功参与本次众筹的认购方，每认购1份众筹份额，即可同步获得以下五大核心权益，多份认购对应权益倍数叠加，所有权益均在众筹成功后按约定时间完成交付。

（一）项目股权与分红权益

单份3万元众筹金，直接置换本项目1.5%的股权，对应享有项目经营收益的分红权、项目增值收益权等股东合法权益；

股权分红自众筹成功之日起满1年后开始享受，项目方每年将聘请第三方机构完成年度财务审计，按照股权比例，对项目年度可分配净利润的不低于60%进行分红；

众筹成功后，项目方将与所有认购方签署正式的众筹融资协议，明确股权归属、权利义务、退出机制等核心条款，保障认购方的合法股东权益。

（二）产品终身免费使用权

每 1 份众筹份额，对应 1 个企业主体的本项目全系列产品**终身免费使用权**，包含产品所有基础功能、常规版本迭代、系统运维服务，无后续年费、服务费等隐性成本；

免费使用权可由认购方自用，也可授权给其关联企业使用，项目方提供全程的产品使用培训、技术对接支持，保障产品顺利落地。

（三）全球大模型算力补贴权益

每 1 份众筹份额，可获得**价值 10000 元的全球大模型算力额度**，算力额度可用于平台内接入的所有主流大模型调用，无使用有效期限限制，可累计结转使用，支持多场景智能体调用消耗。

（四）终身顶级市场战略合作人权益

自动成为本项目的终身市场战略合作人，享有本项目产品**终身不限量的顶级代理权**，享有全系统最低的代理折扣，初始代理折扣为官方售价的 5 折；

若后期因市场成本、定价体系调整导致利润率变化，项目方有权调整代理折扣，但始终保证战略合作人的代理折扣为全渠道最优级别，保障合伙人的收益空间；

项目方为战略合作人提供全套市场推广物料、产品培训、销售支持、定制化方案支持，合伙人推荐客户成交后，可即时获得对应收益，无需承担产品研发、运维、服务等成本。

（五）专属增值权益

优先体验权：享有产品新功能、新版本的优先内测与体验权，可优先申请行业专属解决方案的定制开发；

定制优惠权：如需额外的定制化开发服务、行业解决方案适配，可享受专属优惠折扣；

资源对接权：可进入项目核心合伙人社群，共享项目方与其他合伙人的企业资源、渠道资源、行业资源，实现资源互补与合作共赢。

（六）交付时间与标准

产品交付：众筹期结束后 2 个月内，完成产品正式上线，同步为所有众筹合伙人开通产品终身使用权限与算力额度；

权益交付：产品上线届满 1 年后的 10 个工作日内，完成合伙人协议、股权协议签署，产品上线后的 15 个工作日内完成代理权授权与相关权益确认；

股权相关：按照协议约定，完成股权相关的工商变更或权益确权手续，保障合伙人的合法权益。

七、项目实施计划与落地保障

（一）项目实施进度规划

前期研发阶段（已完成 70%）：2025 年 10 月-2026 年 3 月，完成项目核心架构设计、产品线核心模块开发、全球主流大模型接口适配，完成产品原型与内测版本开发；

众筹募资阶段（2026 年 3 月 15 日-4 月 15 日）：完成本次众筹募资，同步对接种子合伙人需求，完成产品优化迭代；

产品优化与内测阶段（2026 年 4 月-5 月）：基于种子合伙人需求，完成产品细节优化、全场景测试、压力测试，完善产品适配性与稳定性；

正式上线与交付阶段（2026 年 6 月 15 日前）：产品正式上线发布，为所有众筹合伙人完成全部权益交付，同步启动市场推广与渠道落地；

迭代与运营阶段（2026 年 6 月起）：持续进行产品功能迭代、行业场景拓展，完善代理体系，推进规模化市场拓展，实现盈利目标。

（二）落地保障体系

技术保障：核心研发团队拥有丰富的互联网产品研发经验，具备成熟的 AI 产品运维与迭代能力，7×24 小时保障系统稳定运行，持续优化产品功能与用户体验；

市场保障：战略合作方拥有成熟的企业服务市场推广经验与渠道资源，为产品落地提供全流程市场支持，保障项目快速实现规模化变现；

服务保障：建立专属合伙人服务体系，为众筹合伙人提供一对一的产品培训、技术对接、市场支持，保障所有权益按时、按标准落地；

运营保障：建立完善的项目运营体系，定期向合伙人公示项目经营情况、财务情况、市场进展，保障合伙人的知情权与监督权。

八、项目盈利模式与中长期发展规划

（一）核心盈利模式

本项目打造多元、可持续的盈利体系，具备极强的现金流创造能力与抗风险能力，核心盈利模式包括：

产品订阅服务费：针对非众筹用户，推出按年/按月的产品订阅套餐，分为基础版、企业版、专属版，覆盖不同规模企业的需求，为项目带来持续稳定的现金流；

代理渠道收入：通过全国代理体系拓展客户，获得产品销售的差价收益，快速扩大市场规模，提升营收体量；

算力增值服务收入：针对企业大模型调用的算力需求，提供阶梯式算力充值服务，获得稳定的增值收益；

定制化开发服务收入：针对企业的个性化需求，提供行业专属解决方案、定制化智能体开发、系统私有化部署等服务，获取高附加值的定制服务收入；

生态合作收入：与行业服务商、大模型厂商、企业服务平台达成生态合作，获得渠道分成、联合解决方案收益等。

（二）中长期发展规划

短期目标（1 年内，2026 年-2027 年）

完成产品正式上线与稳定迭代，覆盖 100+行业应用场景，产品成熟度达到行业领先水平；完成全国核心代理体系搭建，服务企业客户 1000 家以上，实现项目盈亏平衡并产生稳定盈利；打造 3-5 个行业标杆案例，形成可复制的行业 Alagent 解决方案，建立品牌口碑。

中期目标（2-3 年，2027 年-2029 年）

成为国内领先的企业级 Alagent 搭建平台，累计服务企业客户超 1 万家，市场占有率进入行业第一梯队；拓展垂直行业解决方案，覆盖制造业、零售、电商、服务业、财税法等多个核心行业，打造全行业 Alagent 生态；

完善产品矩阵，适配更多企业场景，实现营收规模的持续高速增长。

长期目标（3-5 年，2029 年以后）

打造国内顶尖的企业级 Alagent 生态平台，实现技术、产品、渠道、生态的全链路布局；启动资本化运作规划，对接资本市场，为项目合伙人提供多元化的退出渠道与股权增值收益；拓展海外市场，将成熟的产品体系输出至海外，打造全球化的 Alagent 服务品牌。

九、风险提示与应对措施

本次众筹投资存在相应风险，项目方本着诚实信用、客观严谨的原则，向所有意向认购方提示以下核心风险，并制定对应的应对措施，最大程度降低投资风险，保障投资人权益。

（一）技术迭代风险

风险提示：AI 行业技术迭代速度快，大模型技术、Alagent 相关技术持续更新，可能出现产品技术落后、无法适配市场最新需求的风险。

应对措施：核心研发团队持续跟踪全球 AI 技术前沿动态，建立常态化的产品迭代机制，保持每月至少 1 次的版本更新，快速适配最新技术与市场需求，保持产品的技术领先性。

（二）市场竞争风险

风险提示：随着企业级 AI 市场的快速发展，可能出现更多同类型竞品，市场竞争加剧，导致项目市场拓展不及预期的风险。

应对措施：深耕差异化产品优势，打造全场景、一站式的產品矩阵，建立高用户粘性；同时提前搭建全国代理渠道体系，借助合伙人资源快速抢占市场，建立品牌壁垒与渠道壁垒。

（三）经营管理风险

风险提示：项目落地过程中，可能出现因团队管理、市场运营、成本控制不当，导致项目经营不及预期的风险。

应对措施：核心团队拥有丰富的企业经营与项目管理经验，建立规范的财务管理制度、运营管理制度，严格管控成本，聚焦核心业务目标；同时定期向合伙人公示经营情况，接受合伙人监督，保障项目规范运营。

（四）政策监管风险

风险提示：AI 行业相关法律法规、监管政策处于持续完善阶段，可能出现政策调整对项目经营产生影响的风险。

应对措施：严格遵守国家相关法律法规与监管要求，建立合规审查机制，所有产品功能、数据处理、大模型调用均符合国家网信、数据安全等相关规定，确保项目合规经营。

（五）投资收益风险

风险提示：项目的盈利情况受市场环境、行业发展、经营管理等多重因素影响，存在投资收益不及预期，甚至本金损失的风险。

应对措施：项目方将全力推进产品落地与市场拓展，严控经营风险，持续优化盈利模式，保障项目稳健经营；同时建立完善的信息披露机制，及时向合伙人同步经营情况，保障合伙人的知情权。

十、法律声明与合规说明

本方案书仅为本次众筹的要约邀请文件，不构成任何投资承诺、收益保证或要约，最终权利义务以双方签署的正式协议为准；

项目方承诺本方案书所披露的信息真实、准确、完整，无虚假陈述、重大遗漏或误导性内容；

意向认购方应充分了解 AI 行业的投资风险，具备相应的风险识别能力与风险承担能力，审慎做出投资决策；

本方案书及本次众筹相关的所有事宜，均受中华人民共和国法律管辖，如产生争议，双方应友好协商解决，协商不成的，任何一方均有权向项目方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼；

本方案书的所有内容，未经项目方书面许可，不得擅自复制、传播、泄露给第三方。

十一、众筹参与流程与对接方式

（一）众筹参与流程

咨询对接：意向认购方联系项目对接人，详细了解项目详情、产品体系、权益细则等相关内容；

资质审核：意向认购方向项目方提交主体资质材料，项目方在 1 个工作日内完成资质审核，确认认购资格；

协议签署：审核通过后，双方签署正式的众筹协议等相关法律文件，明确双方权利义务；

资金缴纳：认购方按照协议约定，将对应众筹款项缴纳至项目方指定的对公账户；

权益确认：项目方确认资金到账后，为认购方完成合伙人权益登记，出具权益确认书；

后续交付：众筹成功后，项目方按照方案约定，按时完成产品上线、权益交付、股权确权等相关事宜。

(二) 对接方式

项目发起方：江苏请店电子商务有限公司

战略合作方：苏州今铎铎企业管理咨询有限公司

对接人：颜德隆

附件：众筹融资协议书