

## 硅业在线—全球硅行业门户

### 一、项目简介

中国硅业在线网 ([www.windosi.com](http://www.windosi.com)), 简称“硅业在线”, 是由中彰国际集团有限公司、中彰国际有限公司、北京赛诺硅业有限公司、中国市场学会博士工作站等单位共同发起创立的。本着立足专业、引导行业、服务产业的宗旨, 以打造“全球硅行业门户”为目标, 以服务全球硅业市场为己任, 构建了以网络、音频、视频和平面为一体的全新、立体、现代电子商务和传媒平台。

硅业在线依托先进的市场营销理念、独特的网络平台和技术、专业的编辑和销售队伍, 打造了中国现阶段硅行业的第一电子商务品牌。

### 二、产品定位

硅业在线的产品和服务主要包括三大板块: 会员服务、传媒营销、线下服务。具体包括:

1、会员服务: 主要通过硅业通、诚信通以及企业直通车等形式为企、事业单位、科研院所、行业组织、政府部门以及专业人士打造了信息发布及查询、产品或项目推介以及业内交流等形式, 依托网络平台及先进的搜索技术, 实现业内最大、最快的信息沟通和共享。

2、传媒营销: 主要通过网络(硅业在线)、音频(说硅 SAY SI RADIO)、视频(网上路演)以及平面杂志《硅业资讯》等形式形成现代传媒的无缝对接, 从而建立一个全新、专业的业内推介和展示平台。

3、线下服务: 主要为会员单位优惠提供产品检测、仓储物流、进出口代理、项目融资担保等多种服务形式, 在服务会员的同时, 也为硅业在线打造了新的收益模式。同时, 利用硅业在线的专业技术人员为会员提供整体的电子商务策划、设计以及相关产业的服务。此外, 硅业在线还通过承办、协办一些业内的论坛、展览等形式在推动业内互动的同时, 也为自己打造了新的收益模式。

4、硅系列产品进出口贸易与服务: 利用中彰国际多年国际市场营销经验、贸易资源和渠道, 充分利用硅业在线这个平台, 开展各种一氧化硅(SiO)、二氧化硅(SiO<sub>2</sub>)和纯硅(Si)产品的进出口贸易与服务。

5、硅项目(生产和技术)进出口业务: 利用中彰国际在硅业内的业务资源、关系和渠道, 并在总结哈萨克斯坦项目成功经验的同时, 抓住目前国内以及业内市场的契机, 通过硅业在线这个平台的推介, 扩大硅项目的进口(以纯硅为主)和出口(以二氧化硅为主)。

### 三、市场营销

互联网乃至电子商务行业发展一般都要经历三个阶段, 即建设期、发展期、收益期。硅业在线的市场营销是按照以下三个阶段来安排的:

1、建设期: 硅业在线的建设期安排 2-3 年时间, 包括项目的整体策划、设计、制作、试运行以及项目团队的建设等工作。硅业在线创建于 2005 年, 经过 2 年的建设期, 完成了项目的市场调研、策划、项目需求说明、程序设计及制作、硬件设备购置以及整体布局、员工招聘以及团队建设、项目试运行等工作, 并且在 2006 年实现了销售收入零的突破。

2、发展期: 硅业在线的发展期安排 2 年时间, 在这个时期要紧密围绕市场和产品的定位, 最大限度地做好市场和客户的开拓工作, 并在完成团队建设的同时实现项目的总体收支平衡。

3、收益期：通过发展期对市场和产品的定位、开拓、销售以及积累的经验，在进一步加强团队建设的同时，通过以点带线、以线带面的营销战略实现项目的最大收益。

同时，需要说明的是，通过开展硅系列产品的进出口业务可以马上实现业务收益。

#### 四、项目投资

硅业在线项目的总体规模投资安排为人民币 1 亿元，其中 3000 万元用于公司的固定资产、网站建设、团队建设以及综合投入，7000 万元作为公司开展线下业务特别是进出口业务的流动资金。截止到 2006 年底，用于网站建设投资为人民币 1200 万元左右，主要包括：

1、市场调研以及项目的策划、设计等工作投入人民币 200 万元；

2、网站软、硬件建设投入人民币 300 万元左右。主要包括软件开发费用，硬件服务器配置以及日常运行维护费用以及办公设备、器材等；

3、网络电台（SAY SI RADIO），网上路演以及《硅业资讯》的策划、设计、制作等投入人民币 100 万元；

4、网站推广费用投入人民币 300 万元左右。主要用于对网站的推广、宣传等工作，包括对各种传媒推广、展会推广以及通过各种论坛、峰会、体育活动等赞助方式的推广；

5、网站日常运营、维护以及员工薪酬、办公费用等投入人民币 300 万元左右。重要包括服务器托管、网络带宽租用、房租、水电、员工薪酬以及日常通讯、交通、办公费用等。

#### 五、项目收益

硅业在线凭借其专业的网络平台、独创的网上路演和网络电台（Say Si Radio）以及专业的平面杂志《硅业资讯》，必将成为中国乃至世界硅领域独具风格的一道风景线，因此其未来收益将不容置疑。按照产品类别划分，硅业在线的未来收益模式和收益点将主要通过以下几种方式来实现：

1、会员服务：是该项目生存的基础，也是最稳定的收益点。在未来 5 年内要实现拥有收费会员 35000 个以上，年收益人民币 8000-8500 万元左右；

2、传媒营销：在未来 5 年后要实现年收益在人民币 4500-5000 万元左右；

3、线下服务：在未来 5 年内实现年收益人民币 3000-3500 万元左右；

4、硅系列产品进出口贸易：在未来 5 年内实现年进出口业务总额人民币 30-35 亿元，利税人民币 5000-6000 万元；

5、硅项目（生产和技术）进出口业务：力争每年度完成不少于一个项目的进出口业务，预计金额不少于人民币 1 亿元，实现利税人民币 3000-3500 元。

总之，硅业在线通过以上几种收益模式实现年收益在人民币 35-38 亿人民币左右的销售收入，实现毛利润人民币 2-3 亿元左右。

#### 六、行业背景

硅业在线的投资商中彰国际集团有限公司、中彰国际有限公司（简称中彰国际，英文简称 SINOSI）是专业从事一氧化硅、二氧化硅、纯硅以及相关产品的研发、生产、销售于一体的专业公司。公司经营的产品涉及 30 多个系列，500 多个品种，用户遍及 50 余个国家和地区。公司与中国政府、业内组织以及世界范围内的制造商、用户有着深厚的业务关系和良好的行业背景。公司把投资硅业在线作为其 21 世纪经营战略的重大举措之一，在资金、人力资源等方面的投入和支持得到了很好的体现。

## 七、技术支持

中国市场学会博士工作站作为该项目的发起人之一在项目建设期间提供了强有力的市场研究、调研以及项目分析工作，并在策划、设计等方面提出了非常前卫的理念、观点和具体的措施，并将在今后运营中给予积极有效的市场指导。

中国数码集团中企动力科技集团有限公司作为项目的程序制造商在网站建设期提供了最先进的网站设计理念、观点以及强有力的技术团队，成为程序开发、代码设计、系统配置以及运行维护的坚强后盾。

中国硅业行业组织、协会等部门以及科研院所的专家、学者不仅为该项目的设计提供了积极的意见和建议，而且也必将成为该项目今后发展的动力源泉。

## 八、管理团队

硅业在线项目从建设初期就建立了强有力的经营和管理团队。目前项目组全部为本科以上学历，其中具有研究生以上学历的占项目组的 30%，拥有硅业业内工作经历或电子商务工作经历的占 95%以上。该项目目前设置五个部门，其中三个业务部门，两个行政管理部门，具体包括：

- 1、编辑部：主要负责网络、电台、路演以及杂志的日常编辑工作。
- 2、技术部：主要负责硅业在线的程序开发、美工设计、日常运维以及客户服务等工作。
- 3、销售部：市场调研、开发以及日常产品的销售和售后服务工作。
- 4、进出口业务部：主要开展硅系列产品进出口业务工作。
- 5、国际合作业务部：主要开展硅项目进出口业务工作。
- 6、财务部：负责财务核算、费用支出以及帐目处置、税务申报等工作。
- 7、综合部：负责日常行政、人事等事物性工作。

北京中彰华源科技有限公司

中国“硅业在线”网

二〇〇七年五月二十三日