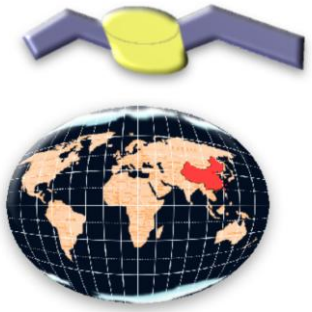
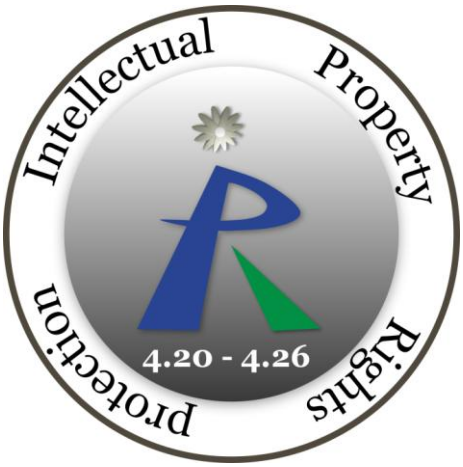


空間介質系統

商業計畫

商業計劃 3

計劃修改 24



公司名稱：鞍山市捭闔楗諮詢有限責任公司
聯繫地址：遼寧省鞍山市鐵東區東三街 33 棟 7 層 136 號
聯繫電話：（+86）0-134-7807-0114 或 WhatsApp
聯繫 Email：1127067431@qq.com
聯 系 人： 宋贊（執行董事）

序 言

現今的網路從開始到現在已經發展 20 多年，其發展速度非常之快。但也給人類帶來了不少的安全隱患及不再滿足人類不斷升高的物質享受及便利要求。這也是為什麼現今網路發展的一個必然。

由於人類的要求不斷進步，從開始的大型計算器→計算器(DOS 系統)→Xp(Linux)→Win7→Win8（平板/雲端），完全顯示出人類對事物的享受及便利帶來的優越性。

我們可以設想一下，IT 產業在繼續發展下去，又會是什麼樣的呢？從商業規律發現，並提出一種全新的 IT 體驗。我把這種體驗稱之為——“IT 產業的革命”。產生這樣的想法，主要有下面幾個因素：

1、整個 IT 產業，顯現出不安全性，讓人們的隱私遭到前所沒有的安全威脅。

2、IT 源於美國。但美國的各種監控人所共知。這給人帶來口舌，也給非法者帶來了空間。不僅僅威脅線民的安全，更給各國執政者帶來危機。

3、從發展的趨勢來看。人們以“便利”為主要出發點，這樣發展下去，人們會感覺手機再小也是一個累贅!

4、社會上有種“魔”的概念。人們歸結為“UFO”和教義中“靈魂”的存在。就像社會上經常出現同一問題而人們不想去深究的道理一樣。只有產品出來，才可以很好的詮釋此問題。

基於以上，本人為了讓產業產品普及大眾所應具備的產業資金，寫了這篇商業計畫書，希望在這篇計畫書中您可以找到想要的和感興趣的事物，及知道現代科技的發展成果。也希望在我們共同的努力之下，幫助那些依舊被矇騙的人及早的清醒、也為國家是否“東方雄獅再醒”打下良好的產業基礎。

本人才疏學淺，有錯漏之處請與指點。

執行董事： 宋 贊
鞍山市捭闔楗諮詢有限責任公司
2013 年 9 月 23 日

目 錄

序 言 2

一、總述 5

1.1、企業目的 5

1.2、產生背景 5

1.3、市場條件 5

1.4、企業目標 5

1.5、組織及管理 5

1.6、市場戰略 6

1.7、資金計畫 6

1.8、總結 6

二、現狀分析 7

2.1、市場條件 7

2.2、為何會選擇此產品 7

2.3、產品與服務 8

2.4、產品的發展及研發 8

2.5、客戶分析及管道 8

2.6、產品銷售管道 9

2.7、產品價格定位與利潤 9

2.8、產品生命週期 10

2.9、團隊管理 10

2.10、 資金 11

三、項目分析 12

3.1、 項目發展 12

3.1.1、 發展階段一 12

3.1.2、 發展階段二 12

3.1.3、 發展階段三 12

3.2、 專案融資及利潤(ROI) 12

3.3、 資金目標 13
3.4、 未來發展目標 13
四、 組織架構 14
4.1、 個人體會 14
4.2、 架構簡介 14
4.3、 組織人員需求 16
五、 專案性質（產品與服務） 17
5.1、 專案展示及階段特性 17
5.1.1、 階段一 17
5.1.2、 階段二 17
5.1.3、 階段三 18
5.2、 專案階段生命週期 18
5.3、 市場競爭 18
5.4、 未來市場競爭環境 18
六、 市場分析 19
6.1、 未來產品的發佈 19
6.1.1、 簡介 19
6.1.2、 與競爭者的對比（強勢/弱勢、優點/缺點） 20
6.2、 人員與市場分配分析 20
七、 銷售戰略 21
7.1、 定價 21
7.2、 銷售管道與直銷方式 21
7.3、 客戶服務 21
八、 產品分析 22
8.1、 商業計畫 22
8.2、 產品需求 22
九、 資金分析 23
9.1、 三年內國外發展高科技的成本 23
十、 附件 23

一、總述

1.1、企業目的

打破人類獲取各種資訊不平衡狀態及反人類行為。讓人類看到現代科技的前沿及在新網路世界中更加安全。讓人類在真正的自由中回到綠色的大自然中，為未來人類的發展奠定良好開端。

1.2、產生背景

由於現代社會具有很多不確定性，人類在其中展現出各式各樣的行為模式（例如：明智與非明智、利益與權利等等）。讓人類在不確定的情況下產生各種非明智的權利與利益的爭奪，使人類面臨前所未有的危機。

在這種情況下，本企業為了讓人們明白什麼是“自由”的真正理念及如何在各種競爭中脫穎而出，秉承社會良心價值觀，在沒有任何的政府背景下創建了本企業。

1.3、市場條件

由於現代社會的種種弊端及人類的各種行為模式，給企業進入市場帶來了商機和挑戰。在資訊的非相對情況下，讓人在“明智和無知”中進行著社會各種競爭，讓企業看到了巨大的市場潛力。加上一些資訊外穿上一層“什麼”外衣，更加給人類獲取資訊帶來非相對的特性。這一點也是進入市場對本企業的機遇。

1.4、企業目標

讓人類以更加自由的方式來獲取可靠的資訊，以擺脫“非安全”現代網路的束縛。讓現代的人們看到 100 年後可以看到的設備及人類未來發展的基礎產品。

1.5、組織及管理

執行經理主管著企業的戰略發展與執行，並為未來各個階段的發展做好充分的

基礎。企業各個部門之間的主管由執行經理任命，並保持著公正公平的態度來為以後企業間的合作夯實基礎。

執行經理由各企業組成的合作委員會任命，並直接對執行經理負責。企業具有很好的晉升機制，為每一個員工規劃好在本單位的美好一生，例如：假如執行經理想要進入合作委員會的話，他的晉升標準來源於他的工作業績等等。

企業主要注重的以人品為基的理念，人才可以在本企業以後的發展過程中學習及培養。

1.6、市場戰略

本企業的設備是現代科技的前沿產品，其市場戰略也採用新的方式來主導以後的市場發展。其主要的表現形式為“從點到面，從面到三維一體”的戰略思維。以腳踏實地，為人類服務為理念，循序漸進地佔領市場的主導地位。

1.7、資金計畫

由於企業的發展來至於高科技前沿，所以對於人們的接受程度還不太清楚。基於這一點本企業的第一階段以降低成本進行宣傳為主要目的，大約 3 至 5 年時間，基本可以摸清人們對新科技的接受程度，然後在接受程度為基在規劃第二部的戰略方式。這期間從公司的設立到宣傳，大約所需成本為 50～100 萬園人民幣。

在以後各階段，應會繼續融資與合作為主導，來滿足企業的發展。

1.8、總結

從上面的考慮和分析，本企業未來的發展不僅僅取決於企業各自的努力，而且需要社會各界共同努力。

可以設想一下：當您加入本企業，或投資、或合作，在企業發展不成功時，您以後無論在各個領域都會是佼佼者，會給您帶來極大的回報。這就是您加入本企業帶來的結果。

好比“天上掉餡餅”，別人不知到時，而您可以及時的接住。這是假設不成功時所獲得豐厚回報的意義所在。

二、現狀分析

2.1、市場條件

1970 年從美國官方開放計算器開始，到現今已經過了半個世紀了。從計算器的普及到網路社會的形成，每一次的快速發展都有其特定的平臺予以支撐。而每一個平臺都會以更加“便利”為主要的發展模式。從而形成現今網路社會各種各樣的平臺模式，使得人們在網路的世界當中看到其不安全因素，例如：個人隱私的洩露等。

從整個世界政壇上我們會發現，很多的政客已經開始承認，現今社會上存在一種超前的科技網路。

由於這種超前的科技網路具有隱形特性，讓人類感到很“神奇”，在這種情況下，政客們也僅僅，並且只能的承認操縱此設備的人為“精英”，但是沒有很好的方法予以應對。但是在民間，人們把它們稱其為“不如畜生的羣體”，可想而知，其行為已經達到了“反人類”的範疇。

如果這種“反人類”行為依舊隱形的話，危岌的不僅僅是我們現代人，而是一代一代的傳承下去，未來的孩子就好比進入“納粹集中營”或是“黑暗的 731”中。戰爭未必發生，但是一種無形、無聲、無色、無味的戰爭會侵蝕著每一個人的心靈。

人類發展到今天面臨著前所未有的危機，這種危機讓人感覺為“無知”還是“有知”，無所適從。為了打破此種情況，讓人類從無所適從中解脫出來，並且在高科技前沿創立其一個新的平臺，來代替現今的整個 IT 產業平臺。既可以為其政客們解決尋而未決的難題，也可以為人類打開一閃和平自由的大門。

2.2、為何會選擇此產品

相同的市場，相同的經濟環境，如果一個產品在這種情況下下進入市場，僅僅在相同之下分配原有的市場份額，競爭力（資本）與背景往往是不可能忽視的重要因素。

然而，在一種新產品進入市場，特別是人們知道而還沒有行動之前，上述的條件可以為新型的產品進入市場創造條件。

基於本企業的現狀，資本的短缺，人力的匱乏，無政府背景及其它後臺的情況下，想要在已有的市場創建起來，必須讓其人類還沒有開發的專案上進行專案的建立，這不

僅給企業帶來很大的市場機遇，也給未來企業的成功夯實了基礎，為未來的融資企業合作的夥伴帶來了巨大的利潤。

2.3、產品與服務

產品的研發以微觀世界為基礎，在微觀世界中一切皆有可能。我把以這種基礎的平臺稱之為“空間介質系統”

“空間介質系統”分為三部分：

- 第一部分：防護系統；
- 第二部分：接收系統；
- 第三部分：空間介質系統；

三部分是密不可分，缺一不可。

此產品適用於各類人羣，為了更好的維護人類“人權”問題，在研發時會以防護為主打，來打開整個市場。並且積極的反對“反人類”行為，讓人類呼吸自由的空氣和真正回到綠色的大自然中。

2.4、產品的發展及研發

基於人類對任何事物是由知道、排斥、接受的發展規律，企業發展此項目分三個階段：

- 第一階段：創建品牌；
- 第二階段：研發與銷售；
- 第三階段：主導市場；

每一階段都有其自身的戰略意圖與發展走向，即可保證企業的利益，也可以為其發展帶來豐厚的利潤。

2.5、客戶分析及管道

在快節奏的當今，人類網路世界存在各種不安全因素。更有甚著威脅到人類的自身安全。人類需要更加安全、更便利、更加先進的網路，來滿足人類日益爭漲的需要。

- 需要一：更加快速及便利；
- 需要二：更加安全的資料維護；
- 需要三：更加便利的撫育下一代；
- 需要四：更加健康；等。

例如：網路音樂，網路聊天，網路視頻，網路交易等等，用新的平臺予以代替，不僅僅可以增加其安全便利，而且還可以對整個 IT 產業進行變革。

2.6、產品銷售管道

- 第一：建立起全球銷售團隊；
- 第二：建立具有先鋒團隊的平臺；

2.7、產品價格定位與利潤

任何事物的發展都具有一定的阻礙，這就給產品的價格定位劃分了適當的要求：

- 無干擾因素：

1. 價格：基於成本僅僅加價 20%在全球銷售；
2. 利潤：在初期利潤的回報僅僅在品牌上獲取，在進入第二階段以後，利潤的回報會相當的巨大。

- 有干擾因素：

1. 價格：分為兩部分：

a)、支援新產業：僅僅加入成本的 20%在全球銷售；
b)、知道而莫不做聲：銷售以成本價格的 300%銷售。主要是因為，天下沒有不勞爾獲的事情。

2. 利潤：

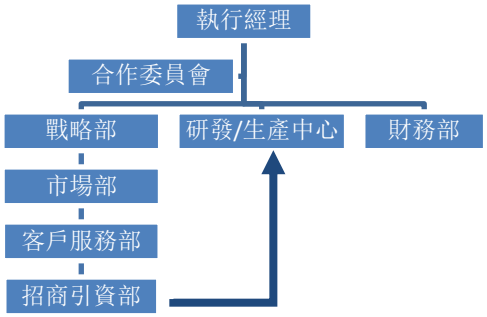
一些政客已經承認有這種設備，也就是說，我們一旦加入，同屬同行，競爭物件。由於其企業資本，人力，社會地位，企業背景等種種因素，相對於已有的，相差懸殊。所以很可能企業在其已有設備下，發展不起來或是無利潤。

2.8、產品生命週期

從計算器的發展到現今的網路，已經經過了 50 年，而每一步的發展都包含著市場戰略思想，這就給本企業發展的週期帶來了很好的參照對象，也就是說，本企業在 20 年後是企業的黃金時間段，就好象現今的網路世界一樣，進入成熟期。制度更加合理，人類更加安全自由。而且在前 20 年發展過程中會有很多像本企業一樣，但是本企業作為新產業的領頭羊，做好一切該有及合理的產業制度來規範未來的產業體系。

2.9、團隊管理

任何事物都具有其兩面性，避免不利因素的產生，為了更好的服務大眾，企業構建了一個相對較安全可靠的企業構架，而且在發展過程中會不斷的完善團隊的管理。(看下圖)



在企業創建的早期本人暫時代理執行經理，等企業尋找到適合的人，本人會把企業的執行權利交付於他/她，本人會負責生產研發中心。

他/她必須具有戰略眼光和為企業服務的特性，而且他/她的權利行使在合作委員會的監督之下。

由於國內很多因素，執行經理薪酬以公司業績為標準，也就是說“上不封頂，下無底薪。

由於產品的特殊性，所以企業對每一位成員的要求非常嚴格。不僅要具有其誠實的本性，而且還要具有責任心及大愛之心。

- 自我簡介

  - ✓ 2009～2011 年： 北京美國友邦保險公司
  - ✓ 2007～2008 年： 吉林大學工商管理學院——MBA 進修
  - ✓ 1999～2003 年： 德國留學
  - ✓ 1994～1998 年： 遼寧大學——物理學

- 產品優勢：

  1) 不僅可以消除疾病，而且還可以延長生命；
  2) 可以治療各種心理疾病，精神疾病，甚至精神病；
  3) 可提升自身的免疫力，智商，生活品質，避免外界非自然的威脅；

  ……

- 產品的隱患:
-

由於此產品完全由人來操作，這就給操作的人員帶來人性的定義，所以產品的隱患完全來至於人性，而非外界。主要體現下面幾個方面:

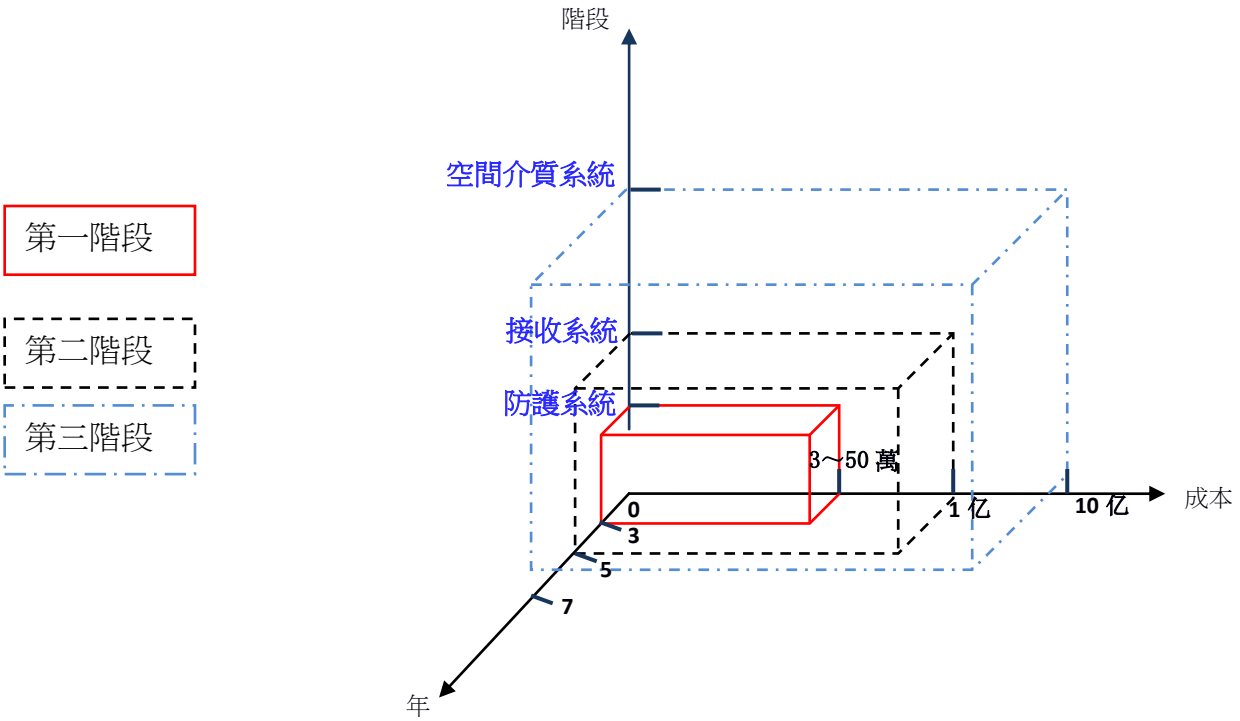
1) 可以產生各種疾病，甚至縮短生命;
2) 產生各種心理疾病，甚至精神病;
3) 消弱人的生理免疫力，智商下降;
……

2.10、 資金

由於這是一個全新的產品，世界上還沒有一家企業進入，所以進入門檻不是很高，資金的預期會很好。

為避免來至社會各種因素導致的風險，企業最先研製“遮罩系統”。在研發期間不僅僅要開發客戶，而且還要大量的吸引外部投資，以便在後續的發展做好準備。

為避免風險投資家們的風險，我們以戰略的發展角度來規劃企業的每一步，並以社會為參照物，來規避風險家在本企業上的投資。第一階段大約需要 2～3 年時間來完成。



三、項目分析

3.1、 項目發展

以點代面，三維立體全球戰略為出發點。為在市場中佔據中心位置夯實基礎，對此發展可以用下面階段來概括:

3.1.1、 發展階段一

以資金為基，向社會宣導新產品的作用及意義。與此同時聯繫可聯繫羣體（例如:政府，黨政機關，宗教人士，接受新式物羣體等)，創造出點代面的企業自身價值。

3.1.2、 發展階段二

研發防護系統，以此來保護企業資訊的安全，及未來研發進程中的成果。並提升人類隱私的安全。

3.1.3、 發展階段三

研發出“空間介質系統”，以空氣為介質。讓其體會到新系統給人類帶來更加便利的特點，而且讓每一個人體會到資訊的自由與安全（一切由自己做主)。並佔領整個市場，完成三維立體的空間網路構架，以此逐步取代現今的網路平臺。

3.2、 專案融資及利潤(ROI)

在預知資本的情況下存在風險的利潤所得:

階段一: 在資本相對滿足于創業公司發展需要時，以三年為時間段來打造一個具有獨一無二的品牌，並且在社會風向之下，來保證風險投資者的利潤。

階段二: 當“防護系統與接受系統”面向大眾時，由於產品的特點具有安全性、便利性，獨一無二使得利潤將會是幾何數字的翻番。

階段三：當“空間介質系統”三維立體完成之後，其產品將會佔領整個市場，並且產品將主導整個 IT 產業鏈的變革。

3.3、 資金目標

以￥30,000～100,000 萬創建為例，用最低成本聯繫可聯繫的群體與組織，特別是政治群體。並讓他們明白，沒有“防護系統”，就不會有真正的安全與自由。

資金（¥）	項目
6,000～10,000	社會宣傳
2,000～5,000	群體聯繫

3.4、 未來發展目標

- 1、戰略部門為主要導向；
- 2、以“招商引資”為未來的公司發展奠定好基礎；
- 3、規劃及避免各種風險；
- 4、讓公司在以後發展過程中以主導的姿態佔領整個市場；
- 5、並讓每一筆風險投資可以得到非常好的收益與回報；

四、 組織架構

4.1、 個人體會

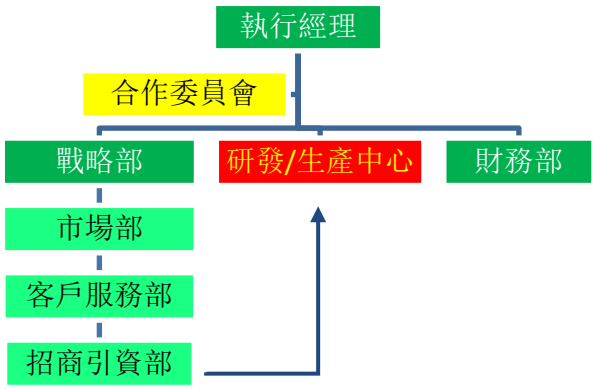
本人以長時間的觀察發現國內的各種社會現象，例如，資金流的各種報導及社會安定團結內在的負面因素。讓我感到，如果中國想真正的成為一條巨龍，而非在外界干預之下，讓其百姓安居樂業，避免不必要的有損與安定團結的各種因素的話。並且在知識體系下，建立自己的一套體系（擺脫知識體系由西方為主導），就必須進行大規模的產業革命。

在革命當中，中國才會真正的成為世界的主導。就好象以前西方的產業革命，由於西方產業革命的勝利，導致很多的知識體系在以西方為主導下發展和建立，而中國上下五千年的知識體系在其西方產業革命之後，逐漸的退出了世界的舞臺。

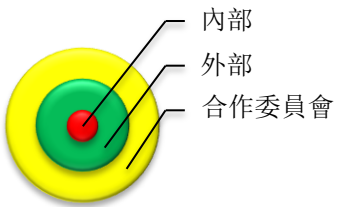
也就是說，誰抓住了新產業革命的機遇，誰就會主導未來的世界產業格局。大到一個國家、一個政府，小到每一個企業、每一個人。

所以本人在看到社會上以具有的設備，還一直沒有展現在世人的面前，抓住這個機遇。即利於我個人，也利於每個人。網大了說更加有利於國家的發展，讓其華夏巨龍真正的在蔚藍的天空下飛起。

4.2、 架構簡介



內部：研發/生產中心；
外部：執行經理、戰略部、財務部；
合作委員會：加入本企業的合作夥伴；



➢ 內部：系統部門（責任中心）

由於設備具有其兩面性，為了更好的為人類服務，避免負面因素的產生。這個責任中心要求每一位成員非常的嚴格，不僅僅對系統負責，而且還要對客戶負責。

如那一點出現問題，一查到底。例如：誰允許讓其進入的，等等。而後交於合作委員會進行審查，如果觸及公司條例，將以公司方式處理，如果觸及到法律，將會移交到司法部門承擔相應的法律責任。絕不姑息（包括我個人在內）。

如果執行經理想要進入系統中心的話，要通過合作委員會集體考察之後才可進入，並且承擔問題出現後的相應責任。

➢ 外部：

✧ 合作委員會

由各個企業與本企業創立起來的合作關係組建而成，具有監督執行經理日常執行情況，並對出現問題及時解決與處理的權利，對執行經理的任免具有主導權。

✧ 戰略部

主管下面三部門以便更好的使公司融入到整個市場當中。

- 市場部：相對於公司的發展作出宣傳引導，並積極與可聯繫客戶及潛在客戶相溝通，作出市場方案等；
- 客戶服務部：根據公司的發展做好全方位的建議性及安全性的指導及服務，讓我們的每一個客戶感受到家的 Feeling;
- 招商引資部：為其企業的發展，做好下面幾方面：
  - ✓ 構建合作形式的企業合作平臺；
  - ✓ 對公司未來大項目進行打包設立招標；
  - ✓ 聯繫風投家，以便為研發/生產中心提供資金流；

✧ 研發/生產中心

根據社會的需求來滿足人們日益爭漲的要求。研發出產品更加人性化、智慧化，更加滿足人們日常的需求；並以科學理論為前沿，來支撐其科技前沿產品的優越性、需求性、迫切性、及社會上的合理性。

以指導方式對生產加工進行全方位的安全商業維護。

✧ 財務部

除了根據國家的相關法律法規及政策，執行企業的財務計畫及相關上報報表外，還對企業的資金流做好財務報告，以便使企業正常運轉。

4.3、 組織人員需求

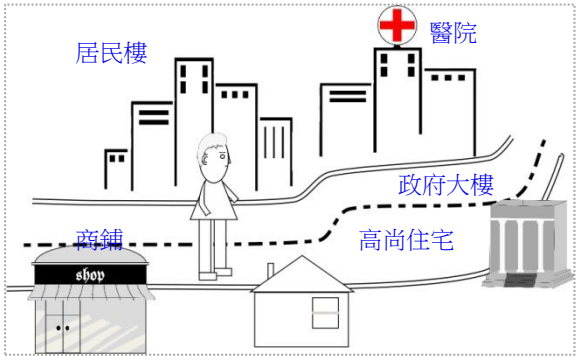
由於企業的本身所要提供產品具有其兩面性，所以對進入本企業及與本企業合作的各類人員要求極為嚴格，這是為企業本身發展負責，更是為未來社會上的每一位元本企業客戶負責。由於負責的態度對其成員的要求如下:

堅韌的性格、誠實的本性，大無畏的精神及敢於承擔責任的特性。

五、 專案性質（產品與服務）

5.1、 專案展示及階段特性

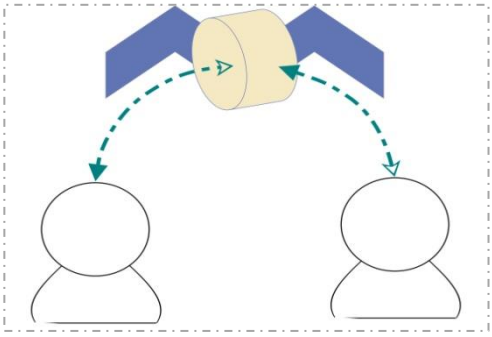
5.1.1、 階段一



從左面的圖片展示出，本階段主要以“人”不論在哪裡，都可以在這裡得到相應的遮罩與接收新的信號為主導。並以此來應對現有信號的逐步替代，來創建企業在社會上的商業價值。

在可用資金流條件允許的情況下，進行研發“遮罩系統”，以此為第二階段的發展奠定基礎。這既可以為人類現階段受到一些無故干擾的保護，而且為商業秘密的安全性夯實基礎。

5.1.2、 階段二



如第一階段順利的話，在此階段將展現“接受系統”。來告知人們未來的 IT 變革將由此種信號構建的平臺來代替現有的網路各種平臺。在這階段劃分為兩個部分：

身體保護：在人類可觀看的任何設備上，以透明話方式向人類展現，設備人員在系統中心的操作。來避免人類一些“暗操作”的後顧之憂。

新信號的連結：構建出以點對點的方式立體傳輸模式，讓人們明白新信號不僅可以給工作帶來更加便利、輕鬆。而且還可以消除人類不必要的“暗病”

5.1.3、 階段三

在此階段將展示出企業的終極產品“空間介質系統”，並以此來向人類展示 100 後人類將通過空間“空氣”來進行的媒體交流平臺，進一步闡述本企業前沿產品已經提前 100 年向人類展示的觀念與觀點，來逐步代替現今的各種 IT 平臺。

例如：聽歌，看電影，網路交易等，讓人類體會到更加安全、便捷、舒適的新產業平臺。以確保企業未來正常運轉與為人類服務的理念。

5.2、 專案階段生命週期

如果資金流允許的條件下，第一階段與第二階段可以合併，為三階段縮短產品面向大眾展示的時間，以來獲取人類寶貴的生命資源。並且在產品設計中我們將會為其產品以後的升級做好準備。

按照現今 IT 產業為參照，大約 10 年人類就會有其新的理念。我們將為每一個產品的週期設定為 5 年，對產品不斷的升級改造，以滿足人類智力發展要求。

5.3、 市場競爭

在還沒有開發的市場，在沒有政府強制干預的情況下（也就是說，新信號不是被政府所禁用）。對於新產品的市場，是一個無線的市場；是一個完全無競爭、無風險的市場。

5.4、 未來市場競爭環境

俗話說：“先入為主”。在未來如果企業發展好了，就會有其他企業進入這個市場。然而企業所規劃的目標在未來已經展示出其規劃，任何企業想要進入這個市場必須遵尋本企業的規劃“透明話”，讓其人類受益。然而每一個企業對這種方式還不熟悉，所以在未來本企業發展好後的 20 年間，企業的市場分割將不會有太大的縮小，為了讓其他企業進入，企業抱著負責任的態度會詳盡的規劃出這個市場的準則。

六、 市場分析

6.1、 未來產品的發佈

6.1.1、簡介

現今社會對於人類各種安全有了更高的要求，例如智慧財產權，網路安全、人權等等。要求社會不斷的改進與維護。然而很多在不斷改進與維護中，又會產生出各種各樣的不安全因素，讓人類在改進與維護中總是不斷的重複以往工作，使得進入了一個迴圈困局當中。

而新產品的發佈將打破這個迴圈，讓其在以新信號為帶動下，避免一些不必要的各種攻擊，讓其在維護成本上大大節約；讓其節約下來的費用可用於環保或是其他方面，讓其人類更快的返回到大自然當中。並且詮釋出“UFO”與“靈異”。

隨著各種權利在社會上的夯實，使一些高科技前沿產品服務於特定團體，讓人類在茫然中進行不必要的各種競爭。以新產品的方式向社會發佈，即可以規避不必要的競爭，而且還可以對人類回歸大自然，提升人類的大腦智慧等等有著積極的促進作用。

新產品以空間媒介為出發點，讓人在更加便利舒適的條件下工作、交流與學習（放棄現今各種設備，例如：手機、平板電腦、桌上型電腦等），這僅是新產品一個方面。

往深了說：它還可以在醫療體系，安全體系等發揮更大的作用。比如說：如果每個人都少得病（大家都知道社保資金流的不健全），在醫療中省下的這筆錢可以讓每個人益仰天年，而且還可以照顧到子子孫孫。

每一個幫助過本企業的人都有機會留名清史。因為這樣的設備僅會在很多年後才會不得已而展現出來。但展現的過程很可能是一場戰爭或是人類為了維護自己權利的一場鬥爭。從這個角度來講，又有誰會忘記您為了避免戰爭而為人類所做的貢獻呢!

6.1.2、 與競爭者的對比（強勢/弱勢、優點/缺點）

以假想敵為出發點，來展示企業與競爭者的對比。

	強勢	弱勢
企业	1、證據支撐； 2、絕對的體驗與科學分析； 3、超前思維；	1、缺乏社會資源； 2、擔心政府干擾； 3、其他不可見的網路干擾；
竞争者	1、充足的社會網路； 2、具有相似的產品； 3、非透明操控大量人員（包括政客）；	1、無證據支撐； 2、想法單一； 3、非人性化的操作；
	優點	**缺點**
企业	1、維護與保護人類安全與健康； 2、透明化的管理與操作； 3、為改變人類現狀餓得觀念； 4、更加環保與維護人權；	小资本进行操作
竞争者	1、很多人在其操縱之下而不知； 2、特權階級可以享用； 3、巨大的權利與資本； 4、製造自然及非真正的自由；	进行反人类行为

6.2、 人員與市場分配分析

世界人類為目標市場	
年齡	受精 -> 出生 -> 死亡
收入	從底到高
家庭	任何
地理方位	全方位
職業	所有
行為模式	人類在接受新式物總是通過三步驟：知道 -〉排斥 -〉接受

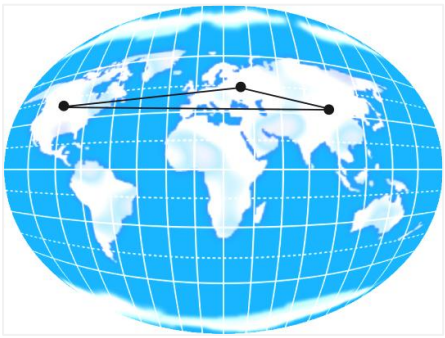
七、銷售戰略

7.1、定價

出於對產品在社會上的迅速普及以減少對地球資源的浪費，企業對新產品價位以非常合理的角度讓人們接受。也就是說在其設備成本的基礎上僅僅加價 1 園錢，其他服務在以後的發展中以智慧財產權及各種架構的模式進行價格定位。滿足社會上非必要的競爭。

7.2、銷售管道與直銷方式

以聯繫可以聯繫的人羣進行直銷，並在全球設立相對獨立的分支，即可降低服務成本，又可滿足第一時間（性）為人類服務的要求。為此將全球劃分為三大區域:



- 亞洲區：主要負責亞洲及大洋洲
- 美洲區：主要負責南北美洲和南北極
- 歐洲區：主要負責歐洲及非洲

這三大區域可滿足在點對點，全方位資訊的獲取及各種社會交流。展現出企業對客戶負責任的態度。

7.3、 客戶服務

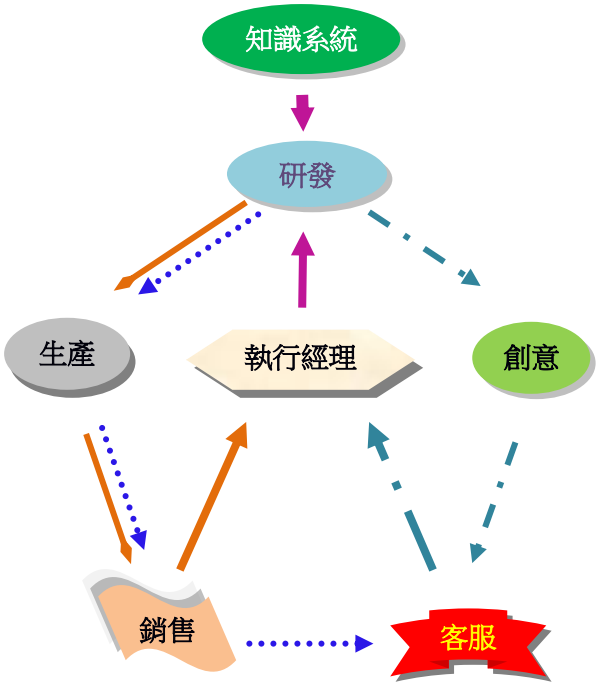
第一步

第二步

第三步

八、產品分析

8.1、 商業計畫



在以豐富的體驗與知識框架與研發中心合作，並把其研發中產生的創意展示於大眾面前，並與本企業目標一同前進。

一個好的客戶服務中心是企業的重要標誌。他可以及時的回饋各種資訊，並通過他把資訊傳遞給執行經理，執行經理再把其資訊回饋給研發中心，而後研發中心針對客戶的回饋來改進提升產品，滿足人們的需要。

在每一階段本企業要求非常嚴格，不僅僅要求執行經理的高效合理的管理，而且還要為企業未來的發展打下夯實基礎。

8.2、 產品需求

對於其產品的開發及資金流的要求，企業需要與其他企業合作來完成整個戰略目標，所以企業必須要把企業的思想文化傳遞給他們。讓他們感受到不論在利潤上還是在政治資本上都可以獲得豐厚的回報。

他們與本企業不僅僅為打造新平臺而努力，而且還為人類的發展作出巨大的貢獻（例如：人權、環保、個人隱私等）。

當然在無任何干擾之下與本企業合作並完成其奮鬥目標是非常的容易，這也體現出社會上的一種文化與知識體系，反過來這也是其他企業、風投家們與本企業合作的巨大風險所在。

九、 資金分析

9.1、 三年內國外發展高科技的成本

從中央新聞（CCTV 1）知道，美國政府花費$ 1 億研發關於上述領域，主要為：“大腦的危害與風險”。

俄羅斯政府花費鉅資$ 10 億購買清晰度可以分辨人臉的衛星。那麼也就說，如果公司發展到第二或第三階段，企業也會購買或與合作讓本企業的衛星升空。在資金流條件下企業又沒有國家政府的支撐，企業以一種合作方式來打開人類未來之門。

基於上述兩個新聞報導，企業以小博大，在以小資本的前提下希望可以幫到各類人羣，並避免未來因為此設備而引起不必要的死傷。以達到社會的平衡與和諧。

人不應該只會等待他人的幫助，而應自己努力奮鬥！

十、 附件

1、來於國外的視頻，點選連結觀看: Are you belong where?

2、公司視頻，點擊觀看: http://www.asbhj.com/asbhj/media%20streaming.html

空間介質系統

計劃修改

目 錄

序 言 25

一、 **總述** 26

1.1、 企業目的 26

1.2、 企業狀態 26

1.3、 市場條件 26

1.4、 市場戰略 27

1.5、 總結 27

二、 **現狀分析** 28

2.1、 入市分析 28

2.2、 為何會改變資本方式 28

2.3、 企業生命週期 29

2.4、 團隊管理 29

2.5、 資金運用 30

三、 **產品陳述** 31

- 第一部分： 31
- 第二部分： 31
- 第三部分： 31

四、 **推出新項目 – “性”精神管控** 32

五、 **總結** 32

六、 **附錄** 33

序 言

從本企業開創以來，並在幾年內的觀察下；中國大腦科研潛力一直沒有啟動；而國外關於這個領域，他們開足馬力，頻頻的發表各種研究報告；

雖然國外每每都會發生人員的傷亡事件，但這也更加肯定我沒有道破的一些社會現象。

而這種現象也更加促使國內在封閉的情況下，難以發揮思維想像力；而這一狀況，如果繼續進行下去，會干擾到整個國家安全體系，致使國家的災難、人員的傷亡會不斷的發生與升級；或許是當下有或許是不遠的將來。

因為國家安全已經被侵蝕，即不知不覺的狀態下，已經融入到每個人的生活社交體系中；先拿健康來看，大家是否知道很多的生理疾病會不通過藥物而治癒呢？有的人會說：“保養”，而我說的是在非正常“保養”的情況下已經得病，無藥而治。

當然這是您們乃至國家整體都不知情的事情；這也是為什麼我會明知大事將會發生原因。

這裡本人說明一下，不會把其事情一一道明，道明一切您會信嗎？在國外空難頻發之前，企業已經告知世界（通過 Google+），或許國外沒有注意企業博客，又或許……；

這也是一直在詢問自己的原因，他們都不是“傻子”，除非…；人的生命完全在一些人手中操控著；人生活安逸了，忘記了危機的存在（人之常性）。

基於以上的個人體會，為了加快企業的發展，盡可能的規避華夏大事件的發生，才會在《空間介質系統-商業計畫》基礎上，規劃了企業未來的發展，即《空間介質系統-計劃修改》。

此篇計劃在原有的計劃上有較大的改動，例如吸金的方式、組織管理、項目增加等。這也符合當前的企業發展與未來人類需求。

本人才疏學淺，有錯漏之處請予指點。

此致

敬禮

執行董事： 宋 贊
鞍山市捭闔楗諮詢有限責任公司
2016 年 6 月 17 日

一、 總述

1.1、 企業目的

當企業於 2013 年發表的視頻《cnJTfileb》[1]已經表達了，如果給我一個支點，我會撼動整個地球，這話已經過去 3 年；在企業的堅持之下，支點逐步的強大夯實起來。

- 其一：2014 年的諾貝爾生理衛生獎項的發佈[2]；
- 其二：這幾年國外不斷發表關於大腦的研究報告，具有代表性的為《IEEE》發表的大腦資訊與安全-‘大腦軌跡唯一性’。

所以現今企業目的就是要撼動整個地球，改變人類在非安全中得到更安全的社會環境；其包括技術，衛生，健康及為未來人類演化夯實良好的根基。

1.2、 企業狀態

以一人之力要挽救整個人類，在自身（/他人）看來已經是一個天大的笑話；但是在自己的堅持之下，一些不被人知的事物也不斷的展現在人類的面前；

在 2015 年，企業想要與國家政府對話；但是足足等了一年[3]，沒有得到政府的答覆；每個人一生能有幾個一年，所以在無奈之下放棄政府對企業的支援，到外部尋找其他的支持；企業本身認為，已經很對得起國家及華夏 14 億人民；

當下的企業處於“大話”在手，一窮二白的狀態；為了更快的完成產業革命，惠及大眾，企業再三思考下，分析這幾年及將要發生的事情；企業推出了幾項打包諮詢專案[4]；這些諮詢專案，目的就是快速積累資本，以達到革命所需，大話成為現實；

1.3、 市場條件

隨著科學界陸續的發表大腦的研究報告，人類已經開始升級大腦對人類的重要性。

外加全球人造衛星並沒有完全發揮其服務的特性；如果有一個平臺可以把衛星聯繫為一體為人類服務的話，市場會是什麼樣子；

而這個整合衛星項目市場還沒有，直到現在乃至未來 100 年；各國政府雖然有理由有條件的把衛星搭建為一體，但是其服務的宗旨並非完全的為民而設，與本企業的宗旨“大愛為民”完全是沒有可比性。

人類雖然在冷漠的狀態下生存（事不關己的思維）；但每一個人什麼都可以丟，腦袋一定不會丟。通過這個特點所打造的平臺完全可以滿足未來人類的需要，打造更加智慧、安全的人類；

而對於華夏各民族，以和諧、安穩為主打來維持社會；即花費大量的人力物力，又不敢擔保裡面的貓膩是否真的存在；但是有了這個平臺就無需再花費鉅資而來維穩打造和諧的社會，一眼看穿。

對於華夏的醫療健康水準各地不均等的狀態；有了這樣的一個平臺，人人都會得到名醫的醫療指引，無需再往高等醫院求醫。

‘人之初，性本善’，無論社會發展到什麼狀態，人的“性”是不會改變，因為我們大家是人類，而非它類；所以開發出了一項專案，即：“性”精神管控*（在隱形設備存在之下）*。

以上僅是幾個方面，並非全部；這足以讓整個社會從回大唐帝國時期的繁盛與領軍國家。

1.4、 市場戰略

由於“大愛為民”企業宗旨，並快速的惠及大眾；企業不得已違反當今的商務邏輯，改變原設定的市場戰略。

以打包諮詢項目為主快速獲得資本。如果您認為這些項目完全的滑稽之談的話，企業只能說，您沒有完全的觀看企業製作的媒體內容[5]；認真觀看之後，您還是如上的認為，我只能說，您的境界沒有達到“大愛為民”，企業未來也不會需要這樣的您。

1.5、 總結

企業新的商業計畫以“大愛為民”為主基調；在原有的計畫基礎上，為了適應無知華夏群體，不得已企業修補了的原有規劃；

其規劃主要以資金的獲取及更能吸引“大愛”人才為核心內容。更加夯實便利的快速完成產業革命，把“大話”成為現實。

二、 現狀分析

2.1、 入市分析

由於國內的科技發展方向與國外的發展不大相同，加上人員選者科技領域的方向有差異；導致國內大腦研發進度幾乎為零，讓華夏群體對這一領域，還是茫然不知的狀態；

但國外的大腦研發：以美國為例，在諸多國家項目停滯之下，國家用一億美金作為研發大腦的科研費用。這很好的證明了，人類對大腦研發比對其他的領域更加重視的一個特性。

在企業與 2011 年開始創辦以來，在國內茫然不知的情況下；國外每一次發表的研發報告，就好像給本企業打了強心劑；這不僅僅證明企業的前瞻性，更加證明了，真理永遠掌握在少數人手中的道理。

所以企業原計劃書中寫道，“先入為主”就是這個道理；無論企業未來發展如何，規矩模型已經在企業的堅持之下不斷的完善，而且一旦有一天，企業或是其他企業真的要完成酷似本企業的專案。也會按此模型及規矩來完成人類的變革（當然，那時不是本人親自領導的話，其水分會很大。由於巨大的利益的驅使）。

看到這，任何一個人都會明白，企業的入市條件已經完全成熟“僅欠東風”即：資本。

2.2、 為何會改變資本方式

原計劃的資本主要依託於資本的融資與尋找合作夥伴，來打開華夏大腦的認知；但是華夏的“茫然無知”及國外維護其利益的驅使之下，導致企業的停滯不前；

雖說有幾次國外資本融資的機會，但是本人認為時機還沒有到來。自動的放棄了企業的發展，也是為了更好的夯實未來人類發展演化的基石。

在當下，企業完全有理由的認為，時機已到；所以改變原計劃的資本模式，以新的資本積累方式來完成革命的啟動資本。

此種方式打破現有的商務邏輯，創立了數額較大的打包項目；如果有興趣的話可以流覽本企業的網頁[6]，裡面詳細列明瞭打包項目（珍愛個人的生命與權力，這一點請華夏族群理解）。

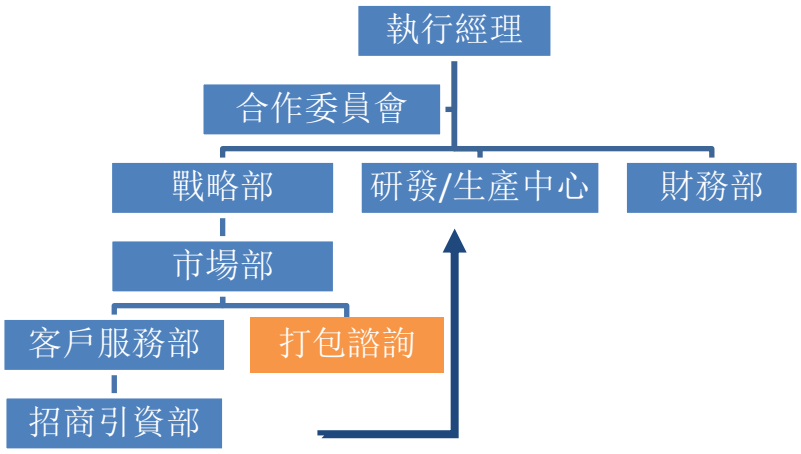
2.3、 企業生命週期

企業的原計劃 30 年週期沒有改變，改的就是未來 20 年與最後 10 年的企業發展規劃；這更加讓人類為企業的發展方向有足夠的信心與等待；

- 從現今開始到 2026 年， 快速建成網路屏蔽系統；並打造一對一平臺；
- 到 2036 年， 完成空間媒介系統，搭建各平臺的整合；
- 到 2046 年，企業進入尾聲；進行分解與拆分，為把系統分配到每一人手中，以企業 20 年的資本利潤為基，不用大眾花一毛錢獲得其微小設備；企業也不將存在。

2.4、 團隊管理

原計劃團隊格局沒有改變，僅加上了一個“打包諮詢部門”，為適應企業今天的發展，快速的積累資本而設立。



2.5、 資金運用

由於世人認知性的不同，對那些敢於“第一個吃螃蟹的人”的一種回報，更加是企業對人類過度時期的一種承擔，對 10 億美金安排如下：

- 第一部分：

  用總金額的 10%創立<**大腦康復與治療中心**>；

  由於現今的人類已經把隱形設備的操控認為自己自然的行為；在屏蔽系統之下，人類將產生一種莫名的失重感。

  所以必須創建並聯繫國際上個個心裡與神經專家，打造一個高效的康復治療中心，否者世界將陷入一片混亂；

- 第二部分：

  用總金額的 40%創立<**奉獻基金**>；

  雖然一些人為了理想而來；但是企業不會忘記他們，特設此基金；以報答他們對人類的貢獻；

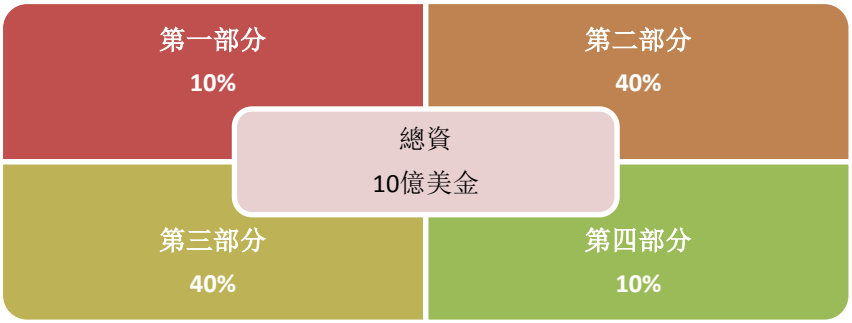
  其基金的使用，請流覽企業的官方網頁‘福利招聘’[7]。企業認為世人會理解這作法的。

- 第三部分：用總金額的 40%作為企業的**起步資金**；

  維持生產與革命相關的企業運作。

- 第四部分：用總金額 10%作為**後備資金**；

  補充在運作中某項目的不足；



三、 產品陳述

由於科技的進步與大腦研發報告的每一期的發表，更加證明企業的前瞻性與大腦唯一性的特性。基於原有計劃的陳述，對其 Cosmos Media System 提升，以滿足人類對未來發展的展望。

- **第一部分：**

  其產品將以更加小巧便利，美觀（例如：防護系統）展示在人類面前；他將會是珠寶，手錶，背包等奢飾品的代名詞。所以企業將會聯繫各個廠商，以達到唯一的特性；為將來是否放棄‘屏蔽系統’是每個人的選擇。

- **第二部分：**

  特殊說明一下關於企業未來最後的 10 年；

  無論未來人群如何的選擇‘屏蔽系統’；企業仍然會把最好的智慧微型系統 Cosmos Media System 送到每個人手中（個人大數據的整合）；並以過往 20 年的企業利潤來承擔這筆巨大的費用。這也是為什麼現今企業要積累 10 億美金的一個原因。

- **第三部分：**

  由於 Cosmos Media System 具有巨大的利潤特性；企業沒有能力以現今的狀態去檢驗每一個想要加入的成員。

  僅看人的表面將會給企業未來帶來巨大的隱患，所以企業當下才改變資本的累積方式；僅接受企業打包諮詢的項目收入。

  企業也知道，這是違反當今商業準則；但是反過來考慮，您沒有達到“大愛”的境界，企業又如何的接受您呢！

四、 推出新項目 – “性”精神管控

為了打開華夏市場，在新思想的鼓動之下、在人類競爭之下；每個人的精神壓力無形中產生，促使人在生活條件滿足的狀態下，產生了關於“性”需要；

而市場上出現的各種保健產品及藥物，只能帶給一時的滿足；卻不是長久之計；如果長久的使用外用物品，對人的身體健康有很大的傷害；

一篇文章提醒了我；並以此設計並打造一項捆綁諮詢，即：“性”精神控制[8]。

他不僅可以幫助人類，以自身的本能來控制其性生活，而卻還可以為其已存在的威脅，打下良好的應對基礎；

個人的資質有限，這是本人打開中國市場，讓國人明白大腦研發與**威脅**（隱形設備）的重要性；這也是暫時可以為國人盡到微薄之力。

五、 總結

原計劃的最後說了“人應該靠自己的努力，而不應該等待他人的幫忙”；在這裡我想說的是：

當今的各種平臺，已經顯現出其不安全的特性，而這正是威脅整個人類的禍端。而且這樣的平臺也不可能幫助人類自愈或康復各種疾病，更加不可能健康的生活；

安全與生命健康已經打造企業向前發展的動力。

無論企業未來發展如何，是否能堅持到何時，10 億美金是否獲得；企業知道世間的冷酷，也更加的知道，以“大愛”面對世人，世人也會以“大愛”回饋企業；這是世間發展不變的法則；

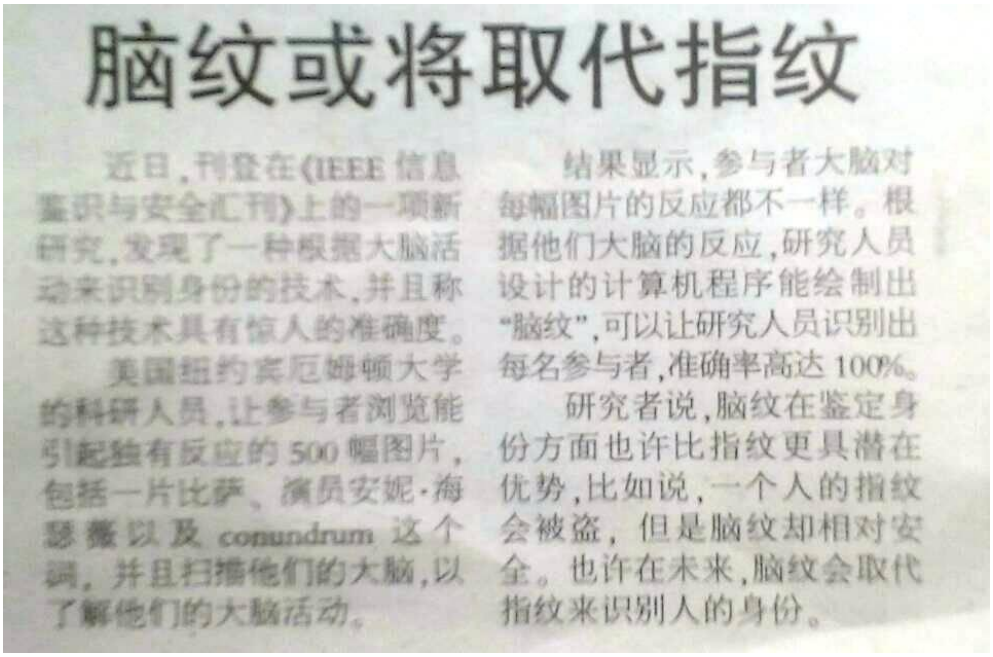
再往深的說，即使企業沒有得到“大愛”的回饋；人的健康生活與家庭，是人人需要的；雖沒人人有達到“大愛”， 但世人需要的是更安全，和諧、和平、自由的空間；也會對企業有好的回饋；這一點企業根本不需擔心；

用您自己的愛，換取您自己生命健康的延續！

六、 附錄

1. 《cnJTfileb》於百度網盤連結 ；

2. 圖片：



脑纹或将取代指纹

近日，刊登在《IEEE 信息鉴识与安全汇刊》上的一项新研究，发现了一种根据大脑活动来识别身份的技术，并且称这种技术具有惊人的准确度。

美国纽约宾厄姆顿大学的科研人员，让参与者浏览能引起独有反应的 500 幅图片，包括一片比萨、演员安妮·海瑟薇以及 conundrum 这个词，并且扫描他们的大脑，以了解他们的大脑活动。

结果显示，参与者大脑对每幅图片的反应都不一样。根据他们大脑的反应，研究人员设计的计算机程序能绘制出“脑纹”，可以让研究人员识别出每名参与者，准确率高达 100%。

研究者说，脑纹在鉴定身份方面也许比指纹更具潜在优势，比如说，一个人的指纹会被盗，但是脑纹却相对安全。也许在未来，脑纹会取代指纹来识别人的身份。

3. 臺灣問題《倒計時》連結流覽 ；

4. 《打包專案》連結 ；

5. 《媒體流》連結 ；

6. 企業官方網頁（**電腦板**）：

   企業官方網頁（**移動版**）

7. ‘人才招聘’ 流覽連結 ；

8. “性”精神管控諮詢 ；