

让 5500 万中国中小企业 拥有自己的 AI 经营系统

开源基座 + AI 重写 Skill + FDE 服务：不卖固定软件，卖持续部署能力

开源基座

BodhiECP · MIT

AI 重写 Skill

FDE 的专业工具

FDE 服务

按阶段部署陪伴

中小企业不是买不起软件，是买不到能跟着企业长大的软件

买不起

用友、金蝶一套 ERP 动辄数十万 License 加实施费，中小企业只能用最便宜的记账工具，业务数据四分五裂。

用不深

标准产品功能固化，企业业务一变就要二次开发；低代码只解决表单，扛不住真实权限、单据与结算规则。

改不动

直接用对话框让 AI 写代码，交付即烂尾——生成的系统没人敢用、没人能改，最后变成一块砖头。

传统巨头为什么做不了

不是技术问题，是商业模式问题：收入结构锁死（License + 年费是命脉）、组织利益锁死（销售提成靠卖 License）、客户关系锁死（存量年费不能自我革命）。三条都能做，一起做等于自断现金流。

FDE 懂业务，AI 重写代码：一套系统跟着企业一起长

01 FDE 驻场

深入企业理解业务，汇总需求，设计解决方案。企业不需要懂 AI，只需要说清楚生意怎么做。



02 AI 重写 Skill

在 BodhiECP 开源基座上，用专用技能快速重写、生成、部署所需功能，而不是从零写代码。



03 持续叠加

企业进入下一阶段（分销、财务、OA、HR），FDE 重新理解业务，AI 再次重写，LTV 随客户成长延展。

“AI 是 FDE 的超级工具，不是替代 FDE 的聊天窗口。”

AI 解决“写得快”，FDE 解决“想得对”。业务逻辑、行业 Know-how、真实运营中的坑，仍然由人沉淀，再由 AI 高速实例化到每一个客户身上。

四层架构：从开源基座到独立 AI 审计层，全栈自持

顶层 · 独立 AI 审计层

与经营大脑物理隔离：幻觉风险评估、财税 / 电商 / 进销存 / OA 合规审计，结果可追溯可导出

上层 · AI 全能顾问

专业资讯分析、财报分析、行情比对、经营建议：一个 24 小时在线、不用发工资的经营顾问

中层 · 经营模块

财务（免费开源）· 电商门户 · 进销存 · OA 审批 · 订单成本，五模块数据自动贯通

底层 · BodhiECP 开源基座

组织、权限、流程、单据、数据、配置、API 一体化；MIT 协议、CodeIgniter MVC，可二次开发为 ERP / OMS / OA / CRM。

五模块数据贯通

- 电商门户接单
- 进销存自动同步库存
- 订单成本自动归集
- 财务自动生成应收
- OA 审批全程留痕

一次录入，全链路自动

真正的资产不是代码，是合同锁不住的业务逻辑

BodhiECP 是自研、可开源、可商用的底座

MIT 许可，2015 年自研，四个子项目：网站中台（admin）、服务商后台（crm）、PC 门户（www）、移动 H5（m）。

六个领域沉淀的是规则，不是页面

租户画像、MRO 供应商分级、剧院锁座与退改签、心理预约调度与合规边界——这些是真实运营里踩出来的判断。

为什么 AI 越强，这份资产越值钱

模型能重写代码，却重写不了“退改签怎么算、供应商怎么分级”。AI 越强，Know-how 变成系统的速度越快，Know-how 本身越稀缺。

类比：建筑公司卖的是建造能力

给开发商盖了住宅小区，图纸可能归开发商，但施工能力、项目管理经验、成本控制方法属于建筑公司自己。再接另一个开发商的类似项目，用同样的能力重新盖一遍，没有任何法律障碍。软件委托开发同理：代码不能转卖，能力可以复用。

尽调口径（我们主动披露）

六个应用案例均为托管开发，源码著作权与运营数据权属以合同约定为准；公司正系统梳理条款，具体规模与权属以尽职调查结果为准。

AI 把定制成本打下来，窗口只有 24 个月

1997–2015	4 年 ERP + 10 年电商开发，2015 年自研 BodhiECP 开源基座
2016–2024	六个垂直领域托管开发与运营，累计 4.02 亿元投入、19 年周期
2025	AI 重写能力跨过可用阈值：生成代码可维护、可审计，定制成本下降一个量级
2026	以免费财务开源引流，电商 + 进销存私有化订阅变现，AI 原生从零起步

三个外部信号

9,730 亿
中国中小企业 IT 应用市场（2025） 5 年 CAGR 13.5%
980 亿
2026 年中国 SaaS 市场规模 AI 原生增速 45%+
70 亿欧
Odoo 估值，开源 ERP 天花板验证 2025 营收 6.5 亿欧，增速 40%+

先打 500 万元 ARR 的滩头，再谈 1.76 万亿的战场

17,650 亿

2030 年中小企业 IT 应用市场

2025 年 9,730 亿元, CAGR 13.5%

980 亿

2026 年中国 SaaS 市场

AI 原生 SaaS 增速 45%+

5,500 万家

中国中小企业 (TAM 客户基数)

其中 42% 已部署至少两项 IT 系统

自下而上算滩头 (12 个月, 可验证)

30 家 × 15 万元 = 450 万元

+ 100 家 × 0.5 万元 = 50 万元

= ARR 500 万元, 只占 SOM 的极小一角

不引用咨询报告做自上而下推演, 先证明能收到钱。

为什么从卖货切入, 而不是从管货切入

Odoo 的基因是欧美进销存, 客户第一需求是“管货”; 中国中小企业第一需求是“搭品牌网站把货卖出去”。淘宝、抖音、拼多多、小红书、微信小程序——中国电商环境是全球最复杂的, 我们的基因就来自这里。

Odoo 从管货切入，我们从卖货切入：同一批客户，不同的入口



对手	他们强在哪	我们的差异
用友 / 金蝶	大企业 ERP，品牌与渠道	开源基座 + AI 重构，SMB 开箱即用
微盟 / 有赞	前端电商营销工具	前后端一体化，进销存与财务打通
Odoo	开源 SMB ERP，全球生态	本土化适配中国电商与财税场景
低代码 / 聊天式 AI	上手快、演示漂亮	企业级权限与单据引擎

我们不和 Odoo 正面竞争：它服务全球开源生态，我们服务中国县市级中小企业的卖货与合规。关键不是功能清单，而是谁离客户的第一个真实需求更近。

前店养后厂：融资额决定节奏，不决定生死

前店 · 卖已验证的交付能力

把六个应用案例白标 / 授权 / 联合投标给政商型软件公司、城投、园区、文旅与卫健系统。单价 10-100 万元/项目，12 个月保守回款 150-500 万元，直接覆盖后厂研发支出的大半。

后厂 · 造 v1.0 一体化系统

约 600 万元 / 12 个月，把基座 AI 化、财务免费开源版、电商与进销存、AI 顾问与审计层、FDE 部署引擎做成一套可复制的产品，而不是一次性项目。

前店回款 → 后厂研发 → 产品再回前店卖 · FDE 服务贯穿始终

六层收入结构



29 年只做一件事：把企业的生意搬进系统



创始人 1997 年攻读计算机专业，4 年 ERP 开发与 500 强企业实施、10 年企业电商开发，2015 年自行编写 BodhiECP 大电商平台，此后历任研发主管，借公司项目投资持续在真实客户中迭代基座。

六次真金白银的验证：4.02 亿元托管投入，19 年运营

应用案例	领域 / 客户	托管投入	周期	前店授权价
办公楼租赁及物业管理	传统房地产企业	1,000 万	3 年	50-100 万
五金汽配 MRO 集采	房地产 + 五金汽配城	3,000 万	约 5 年	50-100 万
一站式创业孵化服务	企业中介公司	200 万	2 年	15-25 万
演剧院全景选座购票	房地产企业（文旅）	3 亿元	6 年多	60-100 万
心理咨询在线诊所	传统企业（大健康）	6,000 万	3 年多	20-35 万
脚手架租赁记账库管	工程设备租赁企业	—	4 年	10-20 万

上表前五项托管投入合计 4.02 亿元；脚手架系统为第一阶段能力验证，未计入托管投入。六个案例均为托管开发，著作权归属以合同约定为准。

这些案例证明了什么

- 高并发锁座与防超卖
- 十万级工业品 SKU 编码
- 多级阶梯报价与账期清算
- 医疗级隐私与合规边界
- 非标租赁计费与应收闭环
- 政务流程与分润规则

能力可复用，代码不转卖

130 家客户跑出 500 万 ARR，毛利 70% 以上

指标	高利润 SMB	微利 SMB	合计
客户数	30 家	100 家	130 家
年均客单价	15 万元	5,000 元	—
ARR 贡献	450 万元	50 万元	500 万元
毛利率	>75%	>60%	>70%
CAC 回收期	<8 个月	<6 个月	<8 个月
续费率目标	>85%	>70%	>80%

ARR 500 万元的构成



高利润 30 家 · 450 万元 (90%)



微利 100 家 · 50 万元 (10%)

为什么毛利能做到 70%+

交付成本被 AI 重写 Skill 摊薄：同一套基座、同一批行业模块，FDE 只做业务适配，不从零写代码；私有化部署带来订阅收入，而非一次性人力外包。

四条腿定价：从 5,000 万到 6 亿元的四级阶梯



2026 年市场基准

- 5.8x 垂直 SaaS 并购 EV/Revenue 中位
- 11.5x 并购交易中位倍数
- 21.2x AI 原生软件 VC 轮中位估值
- 45%+ AI 原生 SaaS 收入增速

当前 Pre-ARR：以资产法与赛道价值定价为主

融 1,000–3,000 万：12 个月把 v1.0 和 ARR 500 万同时做出来

1,000–3,000 万

人民币融资额

10%–15%

出让股权

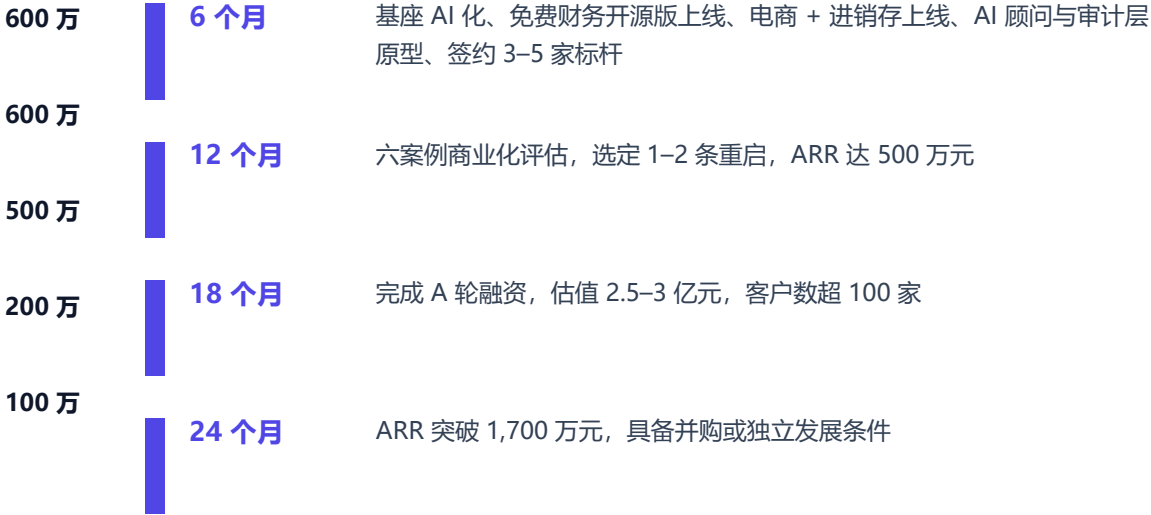
Pre-A / 战略

轮次定位

资金用途（按 2,000 万元测算）



里程碑（融资即启动）



三类买家，五种合作：最近的一条路是先卖能力，不是卖公司

政商型软件公司

他们要什么：现成系统、快速交付、能验收

8,000 万–2 亿（整体收购）

交易难度：低 · 最现实

AI 模型公司

他们要什么：真实 ToB 场景、Agent 落地入口、行业数据

2 亿–4 亿（战略并购）

交易难度：中

风险投资 / PE

他们要什么：增长故事、ARR、Build-up 标的

按轮次定价，对标 Odoo 路径

交易难度：中高

五种合作模式（不并购也能先收钱）

项目授权

50–100 万/项目

联合投标

分成 30%–50%

白标 OEM

年费 10–30 万 + 实施

分拆出售

100–1,200 万/项目

整体收购

8,000 万–2 亿

退出不靠单一剧本：先靠前店授权把现金流跑正，再谈战略并购与独立发展。

结尾 / CLOSING

这不是卖软件， 是输出中国中小企业的经营范式

4.02 亿元托管投入沉淀的业务逻辑、19 年六个行业的真实运营、一套 MIT 开源基座，加上 AI 重写 Skill 与 FDE——这是别人买不到、也复制不了的起点。

预约 30 分钟产品演示

kxschool.com · gitee.com/kxschool · github.com/kxSchool/BodhiECP

上海宏思达信息技术有限公司

办公楼租赁 · wyg.kxschool.com

MRO 集采 · wcpl.kxschool.com

创业孵化 · wryb.kxschool.com

剧院票务 · wpm.kxschool.com

心理诊所 · wxr.kxschool.com