



PRE-A / 战略融资 · 2026

让 5,500 万家 中国中小企业 拥有自己的经营系统

eMVP-Lab 融资商业计划书

开源基座 × AI 重写 Skill
× FDE 服务

上海宏思达信息技术有限公司

4.02 亿

累计托管投入

19 年+

运营验证

6 领域

真实案例

eMVP-Lab 四层架构



记录经营

辅助决策

AI自主经营

01

投资摘要

三种资产，一套系统

面向 5,500 万家中国中小企业，把经营能力做成可部署的软件。

01

开源基座

BodhiECP · MIT License

组织、权限、流程、单据、数据、API
一体化底座，可私有化部署

02

AI 重写 Skill

需求 → 可运行系统

FDE 理解业务后，AI 快速重写、生成
并部署企业所需功能

03

FDE 服务

Forward Deployed Engineer

深入企业、按阶段部署、持续陪伴
随企业成长不断加模块

4.02 亿元

累计托管投入

19 年+

项目运营验证

6 领域

真实客户案例

5,500 万

目标中小企业

AI 正在从娱乐，走向生产力

中国 Token 大量流向娱乐；美国过半用于研发与企业自动化。

中国

55%

流向娱乐短剧

14%

用于编程

美国

52%

用于编程研发与企业自动化

当娱乐 Token 消耗趋于饱和，
下一个爆发点必然是企业级软件的重构。

中国中小企业 IT 应用市场

9,730 亿元

2025

17,650 亿元

2030E

CAGR 13.5%

980 亿元

2026 中国 SaaS 市场规模

45%+

AI 原生 SaaS 增速

42%

中小企业已部署 ≥2 项 IT 系统

三条路，都走不通

中小企业不是不需要软件，而是缺一套能持续生长的系统。

01

买固定软件

功能固化，业务一变就要二次开发；
换系统成本高，用得却很浅。

02

自己开发

周期长、成本高，找不到既懂业务
又懂工程的人，做完就过时。

03

聊天式 AI

能生成代码片段，却无法承载权限、
单据、流程与持续经营。

真正缺的，是把业务变成系统的**交付能力**。

FDE 理解业务，AI 重写系统，基座承接经营



FDE 深入企业

理解业务、汇总需求、
设计解决方案



AI 重写 Skill

在开源基座上快速重写、
生成并部署功能



BodhiECP 部署

组织、权限、流程、单据
一体化承接经营



持续陪伴 · 重新理解业务 · 再次重写 Skill

AI 是 FDE 的超级工具，不是替代 FDE 的聊天窗口。

企业不需要懂 AI，只需要告诉 FDE 业务要什么。

中小企业的一台 AI 经营系统

顶层

独立 AI 审计层

物理隔离 · 规则独立 · 结果可追溯

上层

AI 全能顾问

财报分析 · 行情比对 · 经营建议

中层

经营模块

财务 · 电商 · 进销存 · OA · 订单成本

底层

BodhiECP 开源基座

组织、权限、流程、单据、数据、API

AI 全能顾问

不用发工资、不会离职、
24 小时在线的经营顾问

独立 AI 审计层

解决 AI 幻觉风险，让中小企业
第一次拥有 “AI 合规能力”

4.02 亿元，跑出六套行业逻辑

4.02 亿元

累计托管投入

19 年+

运营周期合计

6 领域

真实客户案例

办公楼租赁及物业管理	3 年		1,000 万元
五金汽配 MRO 集采	约 5 年		3,000 万元
一站式创业孵化服务	2 年		200 万元
演剧院全景选座购票	6 年+		3 亿元
心理咨询在线诊所	3 年+		6,000 万元

第一阶段·脚手架租赁记账库管系统：验证库存、租赁记账、应收追踪与资产管理。

从写代码，到沉淀可复用的经营逻辑

29 年只做一件事：先把业务跑通，再把跑通的逻辑变成软件。



代码可重写，经验不可复制。

业务逻辑结构 + 行业 Know-how + FDE + AI 重写 Skill

不是技术做不到，是商业模式不允许

传统软件公司被收入结构、组织利益与客户关系三重锁死。

01 收入结构锁死

License + 年费 + 定制开发是核心收入，
免费开源等于自断现金流。

02 组织利益锁死

销售靠 License 提成，渠道靠差价生存，
转身等于重构整个组织。

03 客户关系锁死

几十万存量客户贡献年费，新产品冲击
存量收入，内部第一个反对。

eMVP-Lab 的结构性优势

- 没有历史包袱，没有存量收入要保护
- 开源 + 免费 + AI，三条一起做
- 前店回款养后厂研发
- AI 原生从零开始，不在旧系统上修补

前店回款，后厂研发

前店·销售

销售六个成熟案例的交付能力
项目授权 10-120 万元 / 项目



后厂·研发

开发企业一体化数字系统 v1.0
12 个月研发投入约 600 万元

FDE 陪跑五个阶段

初期

品牌电商网站 · 多渠道订单 · 进销存

成长

+ OA 审批 · 订单成本 · 权限管控

成熟

+ 财务软件 · 财报分析 · 合规审计

扩张

+ CRM · 会员体系 · 复购运营

规模化

+ HR · 薪酬 · 绩效

500 万元

12 个月 ARR 目标

>70%

毛利率

600 万元

12 个月研发投入

五级资产跃迁

资产形态每升一级，估值锚点就从项目能力切换到 ARR 倍数。



当前位于第 1 级向第 2 级跃迁，ARR 跑通后切换到倍数法。

在“前端卖货 × 后端经营”的交叉点

竞品各自占住一角，没有人同时做到前后端一体与持续定制。



我们的差异化

开源 + AI

开源基座与 AI 重写组合，传统 SMB 软件无法同步

前后端一体

从卖货入口到进销存、财务、OA 全链路打通

本土化基因

中国电商环境长出来的业务逻辑，而非欧美进销存

独立审计层

AI 全能顾问之外，增加可信与合规能力

1,000–3,000 万元，把已验证的能力产品化

1,000–3,000 万元

融资金额

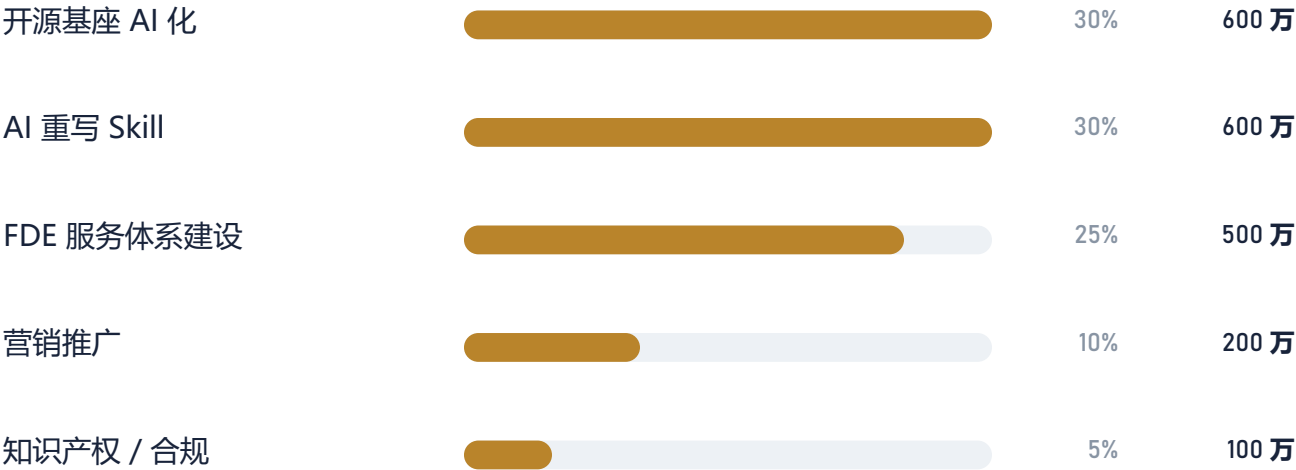
10%–15%

出让股权

Pre-A

战略融资

资金用途（按 2,000 万元计）



目标投资方

风险投资公司

AI 模型公司

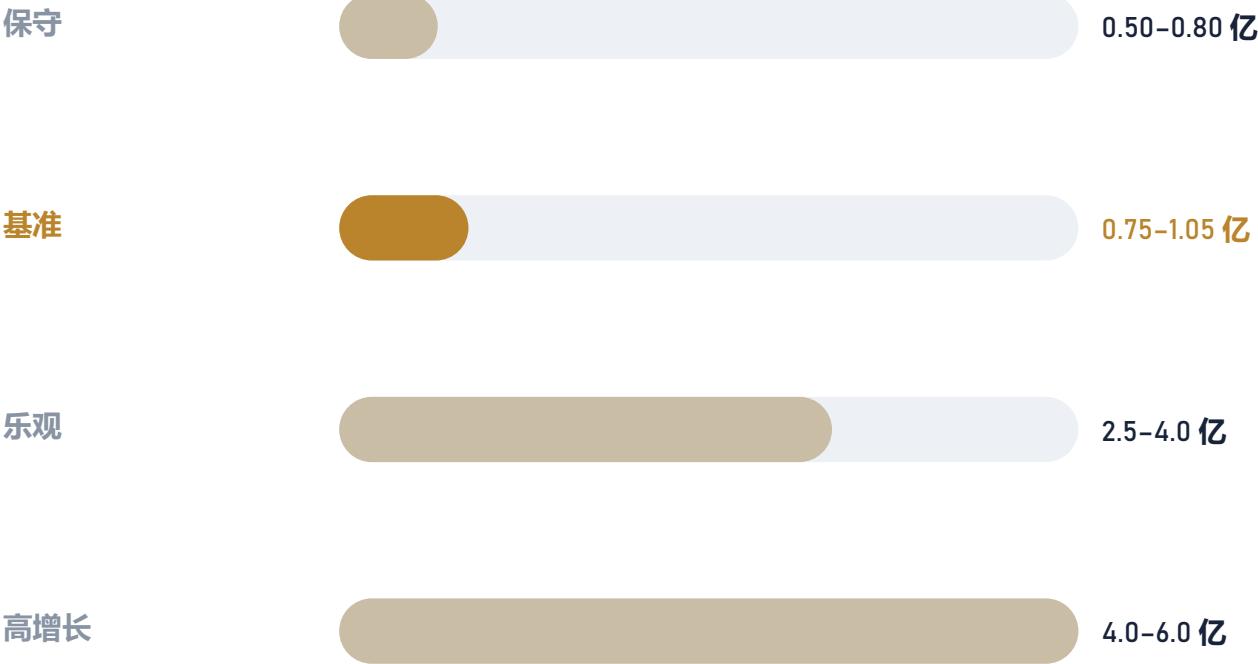
政商型软件公司

12 个月里程碑

- 一体化系统 v1.0：五大模块数据贯通
- 六个案例完成产品化、可复制交付
- FDE 团队与标准化交付体系成型
- ARR 达到 500 万元，毛利率 > 70%

投前 7,500 万-1.05 亿元，风险评级 B+

第三方估值扣除约 18% IP 审慎折价与历史架构技术债务



当前投前公允估值

7,500 万-1.05 亿

风险评级 B+ · 中等可控

整体收购锚点 1.5-2 亿元

- 退出路径
- 战略并购

企服巨头与 AI 公司补齐 SMB 场景
- PE 收购

垂直领域 PE 密集扫货
- 独立发展

对标 Odoo 70 亿欧元估值路径

核心资产包 8,000 万-1.2 亿元 · 单项目授权 50-120 万元 · 首付 40% + 交付 30% + 对赌 30%



INVESTMENT THESIS

投资 eMVP-Lab, 就是投资中国经济的 韧性底座。

5,500 万家中小企业贡献 80% 以上城镇就业。
我们把这套经营能力规范化、产品化、AI 化。



三种资产：开源基座 / Skill / FDE



六领域：4.02 亿元投入，19 年运营



核心资产是业务逻辑，不是代码



投前 7,500 万–1.05 亿，风险 B+

上海宏思达信息技术有限公司

www.kxschool.com

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

融资 1,000–3,000 万元 · 出让 10%–15%

Pre-A / 战略融资 · 具体条款以正式协议为准