



# CLAWFIN

## 商业计划书

**跨境往来账、现金回收、汇率管理与关联交易智能诊断平台**

FINANCE WORKS. TAX EXPERTS PROTECT.

**V3.0 整合打印版**

基于《商业计划书 V2.0》与《开发框架 V1.0》整合完善

**八至管理咨询 | 2026 年 7 月**

## 执行摘要

**一句话定位** | ClawFin 是面向多主体、跨境交易和复杂客户供应商关系企业的轻量财务诊断层：不替换 ERP，先用已有文件找回现金、减少漏损、解释汇率差异，并把税务与转让定价事项有证据地转交 ClawTax。

ClawFin 以应收、应付和公司间往来这类“耗时、低关注、却直接影响现金和审计”的工作为突破口。客户上传账龄表、发票、银行流水、总账和合同后，平台以确定性规则完成匹配、账龄、重复付款、双边余额和汇率换算，再由 AI 解释异常、生成行动建议和管理报告。重大金额、对外报告及专业判断保留人工复核。

整合后的产品采用“数据智能层—诊断引擎层—智能建议层—交付协作层”四层架构，并由八个业务模块覆盖从历史诊断到未来现金预测。ClawTax 提供统一 AI 底座及税务专业承接；八至管理咨询负责场景规则、联合推广、客户诊断会和治理项目。

| 商业要点    | 整合后结论                                            |
|---------|--------------------------------------------------|
| 首要切口    | 应收现金回收 + 应付漏损，先证明可量化 ROI                         |
| 差异化     | 多时点汇率、双边关联对账、TP 数据桥与税务转介闭环                       |
| 商业模式    | 免费扫描 → 付费专项诊断 → 月度监控 → 专家项目 → 企业部署               |
| 目标客户    | 年营收约 HK\$50m–HK\$1bn、2 个以上主体、跨境或多币种              |
| 三年规划    | 收入 HK\$2.3m / HK\$7.8m / HK\$20.5m；第 2 年实现经营盈亏转正 |
| 12 个月目标 | 5 家设计伙伴、10 个付费项目、3 家订阅、1 家企业部署                   |

**管理层建议** | 首年不要同时做“完整 ERP、支付平台、税务意见和所有行业”。先完成 F1 应收、F2 应付、F3 对账及基础报告，以 5 家设计伙伴验证准确率和现金价值，再逐步上线 F5/F6、订阅监控和企业集成。

# 1. 市场痛点与切入机会

## 1.1 为什么从往来账开始

往来账具有四个同时成立的特征：数据已经存在、人工耗时巨大、管理层关注不足、结果可以直接用现金衡量。因此它比泛化 AI 助手更容易形成采购理由。

- 应收端：逾期没有优先级，财务机械催收，业务不愿介入，坏账风险被动暴露。
- 应付端：重复发票、重复付款、无合同或无验收付款，通常到审计时才被抽查发现。
- 集团内部：多主体双边余额、币种、期间和主体映射长期不一致，月结依赖 Excel 与邮件。
- 跨境端：合同日、交易日、结算日和期末汇率不一致，差额解释和责任归属困难。
- 专业端：关联交易数据散落在财务流程中，直到准备转让定价文件时才发现资料缺口。

## 1.2 客户为什么愿意付费

| 客户购买理由 | 量化方式            | ClawFin 交付     |
|--------|-----------------|----------------|
| 现金回收   | 逾期金额、预计回款、回款周期  | 优先级清单、催收任务、责任人 |
| 避免损失   | 重复付款、异常发票、无依据付款 | 交易级证据链与处理建议    |
| 节省工时   | 对账、月结、审计准备小时数   | 自动匹配、差异底稿、行动清单 |
| 控制汇率   | 换算差异、结算价差、汇兑损益  | 多时点换算与一致性报告    |
| 降低专业风险 | TP 资料缺口、合规事项数量  | 数据桥、转介包、专家复核记录 |

## 2. 产品定位、客户与首选场景

### 2.1 产品边界

| ClawFin 是什么     | ClawFin 不是什么       |
|-----------------|--------------------|
| 现有系统之上的诊断与行动层   | 不替换 ERP、网银或会计软件    |
| 规则优先、AI 解释、专家复核 | 不让生成式 AI 猜金额、账龄或汇率 |
| 现金与往来管理的持续工作流   | 不止是一次性报告生成器        |
| 税务事实与数据的准备者     | 不直接签发税务、法律或审计意见    |

### 2.2 理想客户画像

- 香港、内地、新加坡或东南亚拥有两个以上经营主体；
- 年营业额约 HK\$50m–HK\$1bn，已有财务团队但数据治理不足；
- 每月应收应付交易量较大，仍大量使用 Excel 对账；
- 存在多币种、跨境结算、关联交易、年度审计或转让定价需求；
- 管理层愿意为“追回现金、避免付款、缩短月结”这类结果付费。

### 2.3 首批行业方案

| 行业      | 高频问题                | 首个销售产品              |
|---------|---------------------|---------------------|
| 跨境贸易/分销 | 逾期应收、多币种、银行价差       | 应收现金与汇率专项诊断         |
| 制造/供应链  | 重复付款、预付款、主体间差异      | 应付漏损与关联对账诊断         |
| 专业服务/科技 | 管理费、服务费、成本分摊与 TP 资料 | 关联交易数据桥与 ClawTax 转介 |

### 3. 产品体系：四层架构与八大模块

| 层级       | 职责         | 核心能力                    |
|----------|------------|-------------------------|
| L1 数据智能层 | 把文件变成可诊断数据 | 文档解析、多源接入、汇率中心、主体关系图谱   |
| L2 诊断引擎层 | 确定性识别金额与异常 | F1-F8 财务诊断与预测           |
| L3 智能建议层 | 把异常转化为行动   | 方案推荐、合规提示、风险评分、优先级      |
| L4 交付协作层 | 让建议进入管理流程  | 报告、仪表盘、任务工作流、ClawTax 转介 |

#### 3.1 八大业务模块

| 模块 | 名称     | 直接价值                    |
|----|--------|-------------------------|
| F1 | 应收现金雷达 | 逾期排序、预计回款、催收任务，缩短现金周期   |
| F2 | 应付漏损守门 | 重复付款、异常供应商、无依据付款识别      |
| F3 | 关联往来对账 | 双边差异、长期余额、币种与期间错配       |
| F4 | TP 数据桥 | 关联交易数据包、资料缺口、ClawTax 转介 |
| F5 | 汇率换算引擎 | 合同日/交易日/结算日/期末换算与价差分析   |
| F6 | 结算智能建议 | 资金或账务结算、轧差可行性与合规提示      |
| F7 | 现金流监控  | 13 周滚动预测、缺口预警和优化建议      |
| F8 | 异常侦测   | 异常付款、供应商行为、欺诈和内控风险评分    |

**MVP 范围** | M1-M3 只交付 D1/D3/D4、F1、F2 和 R1；F3-F6 在首批付费项目中逐步上线；F7/F8 待数据积累后进入增强版。

## 4. ClawFin、ClawTax 与八至的协同边界

整合后采用“产品边界清晰、数据链路贯通、委托关系独立”的协同原则。ClawFin 负责财务事实、诊断与执行；ClawTax 负责税务判断和专业文件；八至管理咨询负责场景规则、客户关系、诊断会与治理落地。

| 参与方     | 主要职责                       | 不得越界          |
|---------|----------------------------|---------------|
| ClawFin | 财务数据解析、应收应付诊断、汇率分析、关联交易事实包 | 不签发税务、审计或法律结论 |
| ClawTax | 跨境税务判断、转让定价文件、架构与争议事项      | 不替代客户日常财务执行   |
| 八至管理咨询  | 联合推广、CFO 诊断、流程治理、客户成功      | 不在协议未定前承诺固定分成 |
| 客户/专家   | 确认数据口径、重大金额、建议采纳与签发        | 不得将自动报告视为专业意见 |

### 4.1 标准转介路径

1. ClawFin 识别关联交易、长期余额、利润率偏离或跨境结算事项。
2. 系统生成事实摘要、交易清单、合同和财务数据索引。
3. 客户确认授权后创建 ClawTax 转介工单。
4. ClawTax 独立评估、报价、签约并由合资格专业人员交付。
5. 结论状态回写 ClawFin，但专业意见和责任留在 ClawTax 委托关系内。

## 5. 用户交付物与价值闭环

| 交付物         | 管理用途         | 后续动作        |
|-------------|--------------|-------------|
| 财务健康分与管理摘要  | 管理层快速判断优先级   | 启动专项诊断会     |
| 可追回现金/可避免付款 | 量化 ROI       | 分配业务与财务责任人  |
| 交易级异常清单     | 形成可追溯证据链     | 催收、退款、核销或调查 |
| 汇率一致性报告     | 解释价差与汇兑损益    | 调整合同或结算机制   |
| 对账解决方案矩阵    | 比较资金、账务、轧差路径 | 提交人工与专业复核   |
| 30 天行动清单    | 把报告转为任务      | 持续监控完成率     |
| TP 数据准备包    | 减少专业服务资料整理   | 转介 ClawTax  |

**关键体验** | 网站免费扫描只显示总分、金额区间和问题方向；付费报告才提供交易级定位、证据链、责任人和处理建议，避免免费功能透支专业价值。

6. 商业模式与定价

| 层级 | 产品              | 建议价格               | 商业目的      |
|----|-----------------|--------------------|-----------|
| 免费 | 单份账龄表健康扫描       | HK\$0              | 获客与资格筛选   |
| 报告 | 应收/应付/汇率/往来专项诊断 | HK\$8,000–25,000/次 | 快速变现      |
| 回款 | 重点应收清理项目        | 基础费 + 回收额 1%–3%    | 与结果绑定     |
| 订阅 | 多主体持续监控         | HK\$6,000–30,000/月 | 经常性收入     |
| 企业 | ERP 连接、权限、私有部署  | HK\$250,000 起/年    | 高客单价和粘性   |
| 专业 | 税务及转让定价         | 由 ClawTax 独立报价     | 专业承接或转介分成 |

6.1 单位经济目标

| 指标        | 目标         | 含义               |
|-----------|------------|------------------|
| 首次付费诊断客单价 | HK\$16,000 | 覆盖人工复核和销售成本      |
| 订阅平均月费    | HK\$13,000 | 适合 2–5 个主体       |
| 诊断至订阅转化   | 25%–35%    | 用量化回报推动升级        |
| 订阅毛利率     | 70%+       | 规则与交付标准化         |
| 销售回收期     | <6 个月      | 优先伙伴与存量客户        |
| 年度流失率     | <12%       | 依靠月结、汇率与 TP 数据粘性 |

## 7. 获客与销售策略

### 7.1 标准获客漏斗

- 6. 免费上传应收账款龄表，生成现金健康分和汇率风险提示。
- 7. 以可释放现金区间和三项关键异常触发管理层兴趣。
- 8. 八至顾问完成 30 分钟诊断会，确认数据范围和责任边界。
- 9. 以固定价格交付首次专项报告，证明可量化价值。
- 10. 升级月度监控；税务与 TP 事项转交 ClawTax。

### 7.2 渠道组合

| 渠道       | 动作                 | 控制原则              |
|----------|--------------------|-------------------|
| 八至管理咨询   | 私享会、高管工作坊、价值链诊断    | 首年核心渠道，占比逐步降至<40% |
| 会计师事务所   | 白标扫描、审计前清账、TP 数据准备 | 项目分成或席位订阅         |
| ClawTax  | 税务客户反向导入财务清理       | 双向交叉销售            |
| CFO 社群   | 账龄与汇率案例内容          | 以诊断名额换线索          |
| ERP/银行伙伴 | 异常诊断层与客户增值服务       | 不替换核心系统           |

## 8. 技术架构与多智能体设计

### 8.1 技术原则

- 确定性规则优先：金额、日期、账龄、双边余额、重复付款和汇率不交给模型猜测。
- AI 负责非结构化：文件读取、条款提取、异常解释、任务摘要和沟通草稿。
- 渐进式集成：先文件和标准模板，验证价值后再连接 ERP 与银行。
- 全链路可追溯：原始文件、解析结果、规则结果、AI 解释和人工修改分层存储。
- 人工复核关口：重大金额、汇率选择、对外报告和所有税务判断必须复核。

### 8.2 专业化智能体

| 智能体        | 职责             | 自主程度 |
|------------|----------------|------|
| 数据提取 Agent | 解析账龄表、发票、合同、流水 | 高    |
| 汇率数据 Agent | 获取多源汇率、换算和校验   | 高    |
| 校验 Agent   | 完整性、主体、币种与期间校验 | 高    |
| 诊断 Agent   | 执行 F1-F8 规则和评分 | 高    |
| 洞察 Agent   | 模式识别与初步建议      | 中    |
| 合规 Agent   | 法规提示与转介触发      | 中    |
| 编排 Agent   | 任务、审批、异常和转介路由  | 中    |
| 报告 Agent   | 报告、仪表盘和底稿生成    | 低    |

## 9. 数据治理、安全与专业责任

| 数据层     | 内容         | 控制要求          |
|---------|------------|---------------|
| L0 原始层  | 客户上传文件     | 加密、隔离、文件指纹    |
| L1 解析层  | 结构化字段与映射   | 回链原文件、置信度记录   |
| L2 规则层  | 异常、评分、换算结果 | 规则版本、输入输出可审计  |
| L3 AI 层 | 解释、建议、摘要   | 提示词与模型版本留痕    |
| L4 汇率层  | 历史及多源汇率    | 来源、时点、类型和更新时间 |
| L5 人工层  | 复核、修改、签发   | 人员、时间、理由和审批记录 |

### 9.1 上线前必备控制

- 隐私政策、客户授权、文件处理说明、保留期限和删除机制；
- 客户/集团/主体/角色权限隔离与操作日志；
- 重大金额阈值、异常升级和人工签发机制；
- 汇率数据多源交叉验证及换算依据留痕；
- ClawTax 转介授权、独立委托和专业责任免责声明；
- 安全事件响应、备份恢复和企业私有部署方案。

10. 12 个月产品与商业路线图

| 阶段  | 月份      | 交付重点                      | 成功标准         |
|-----|---------|---------------------------|--------------|
| 验证  | M1-M2   | 上传模板、数据层、F1/F2、基础报告       | 5 家设计伙伴      |
| 收费  | M3-M4   | 付费应收/应付诊断、F3 试点           | 首 10 个付费项目   |
| 复购  | M5-M6   | F5 汇率、月度任务流、ClawTax 转介    | 3 家订阅客户      |
| 标准化 | M7-M9   | F6、行业规则包、权限、批处理           | 月收入 HK\$220k |
| 企业化 | M10-M12 | ERP 接口、审计日志、私有部署、F7/F8 试点 | 1 家企业部署      |

10.1 关键依赖

| 里程碑          | 前置依赖        | 主要风险      |
|--------------|-------------|-----------|
| 设计伙伴签约       | 八至客户网络与脱敏协议 | 客户数据顾虑    |
| 首次付费交付       | 准确率与人工复核流程  | 结论可信度不足   |
| 汇率引擎上线       | 稳定数据源和换算规则  | API 与口径争议 |
| ClawTax 转介打通 | 接口、授权与责任边界  | 双方边界不清    |
| 首个 ERP 接口    | 客户价值已验证     | 接口碎片化     |

## 11. 运营与交付模式

| 阶段    | 标准时限    | 自动化工作          | 人工工作      |
|-------|---------|----------------|-----------|
| 数据接收  | 第 0-1 日 | 格式检查、字段映射、汇率获取 | 确认主体与口径   |
| 诊断    | 第 1-2 日 | 匹配、评分、异常排序     | 复核重大金额    |
| 汇率/结算 | 第 2-3 日 | 换算、校验、方案生成     | 复核逻辑与合规   |
| 工作会   | 第 3 日   | 生成问题包          | 确认事实与责任人  |
| 报告    | 第 4-5 日 | 底稿、摘要和行动清单     | 签发管理建议    |
| 持续监控  | 每月      | 增量差异、预警和任务提醒   | 例外升级与项目管理 |

### 11.1 早期团队

建议配置：产品/业务负责人 1 名、财务流程专家 1-2 名、数据/全栈工程师 2 名、汇率/跨境结算专家 1 名、客户成功 1 名。税务专家不重复建设，由 ClawTax 按项目配置；八至团队承担渠道和咨询交付。

## 12. 三年财务模型

以下为管理层基准情景，单位为 HK\$'000；不构成收益保证，未计融资成本、所得税和一次性大型集成成本。

| 项目       | 第 1 年   | 第 2 年   | 第 3 年   |
|----------|---------|---------|---------|
| 专项诊断收入   | 950     | 2,280   | 4,650   |
| 订阅收入     | 800     | 3,600   | 10,000  |
| 企业实施/部署  | 400     | 1,300   | 3,800   |
| 回款成功费及其他 | 150     | 620     | 2,050   |
| 总收入      | 2,300   | 7,800   | 20,500  |
| 直接交付成本   | (805)   | (2,340) | (5,535) |
| 毛利       | 1,495   | 5,460   | 14,965  |
| 产品与工程    | (1,600) | (2,600) | (4,200) |
| 销售及运营    | (1,150) | (2,300) | (4,400) |
| 税前经营结果   | (1,255) | 560     | 6,365   |

| 关键假设    | 第 1 年    | 第 2 年    | 第 3 年     |
|---------|----------|----------|-----------|
| 付费客户数   | 30       | 90       | 220       |
| 年度收入    | HK\$2.3m | HK\$7.8m | HK\$20.5m |
| 经常性收入占比 | 35%      | 55%      | 68%       |
| 目标状态    | 验证产品与渠道  | 复制行业方案   | 集团级平台     |

**财务判断** | 基准情景要求第 2 年实现经营盈亏转正。最敏感变量不是 AI 调用成本，而是付费诊断转化、订阅转化、交付工时和企业部署成交。管理仪表盘应按月追踪这四项。

### 13. 成功指标与管理仪表盘

| 维度 | 首年指标           | 目标          |
|----|----------------|-------------|
| 获客 | 免费扫描完成数        | 300 份       |
| 转化 | 扫描→付费诊断        | 10%+        |
| 价值 | 客户确认的现金释放/漏损金额 | 累计 HK\$22m+ |
| 汇率 | 汇率换算差异识别金额     | 累计 HK\$5m+  |
| 复购 | 诊断→订阅          | 25%+        |
| 效率 | 标准诊断人工工时       | <8 小时       |
| 质量 | 诊断准确率（对比人工）    | 95%+        |
| 协同 | ClawTax 合格转介机会 | 30 个        |
| 渠道 | 八至渠道客户占比       | 30%–40%     |
| 安全 | 重大错误或数据事件      | 0           |

#### 13.1 技术运行指标

| 指标              | 目标        |
|-----------------|-----------|
| 发票 OCR 准确率      | 98%+      |
| 汇率数据更新延迟        | <24 小时    |
| 单份自动诊断时间        | <30 分钟    |
| 服务可用率           | 99.5%+    |
| Agent 无需人工干预完成率 | 90%+（增强版） |

14. 主要风险与控制

| 风险             | 影响        | 控制措施                    |
|----------------|-----------|-------------------------|
| 客户不愿上传数据       | 获客转化低     | 最小数据集、脱敏模板、专属环境         |
| AI 或 OCR 结论错误  | 信任及专业责任损失 | 规则优先、置信度、金额门槛、人工签发      |
| 汇率数据或口径争议      | 换算错误与客户争议 | 多源验证、依据留痕、方案对比          |
| 跨境结算建议不当       | 合规风险      | 免责声明、法规库、重大事项转介 ClawTax |
| ERP 接口碎片化      | 实施成本失控    | 先文件后接口、限定首批系统           |
| 变成低毛利外包        | 无法规模化     | 标准输入、标准报告、限制定制          |
| 与 ClawTax 边界不清 | 监管及责任风险   | 独立委托、授权、免责声明和转介记录       |
| 八至渠道依赖过度       | 渠道集中风险    | 同步发展伙伴，单一渠道<40%         |
| 大厂进入           | 价格与渠道压力   | 聚焦跨境、汇率、关联交易和专家网络       |

## 15. 管理层待决事项与下一步

**优先决策** | 先把商业闭环和专业边界确定下来，再扩大技术范围。下列事项应在 M1 结束前形成书面结论。

11. 确认 ClawTax 是统一技术底座、姐妹品牌，还是仅税务承接方；据此确定品牌、数据和接口协议。
12. 确认八至管理咨询的联合推广协议、客户归属、分成口径和结算周期。
13. 确定 MVP 仅覆盖 F1/F2 还是同步试点 F3；F5/F6 上线顺序以客户数据和销售验证为准。
14. 签约 5 家设计伙伴，并统一现金价值、准确率、人工工时和案例披露口径。
15. 确定数据存储区域、保留期限、客户删除权、企业私有部署和安全审计要求。
16. 建立月度管理仪表盘，以转化、订阅、交付工时、准确率和现金价值为核心。

**最终建议** | 以“应收现金回收”证明 ROI，以“应付漏损”形成快速价值，以“汇率换算”建立跨境差异化，以“关联方对账”沉淀长期数据，以“ClawTax 转让定价承接”提高客单价和专业壁垒。

## 附录 A：两份原始材料总结

### A.1 《ClawFin 商业计划书 V2.0》

该文件建立了商业逻辑主线：从应收应付、跨境汇率和关联交易痛点出发，定义 F1-F6 产品模块、客户画像、定价阶梯、渠道策略、运营流程、三年财务模型、12 个月路线图及风险控制。其最大价值是明确了“免费扫描—付费诊断—订阅监控—企业部署—税务转介”的变现路径。

### A.2 《ClawFin 开发框架 V1.0》

该文件补充了技术实现主线：ClawFin 运行在 ClawTax 统一 AI 底座之上，采用四层业务架构和八类专业智能体，并增加 F7 现金流监控、F8 异常侦测、数据分层治理、竞品对标、技术栈建议及四阶段研发计划。其最大价值是把商业模块转化为可开发的系统边界。

### A.3 本版整合原则

- 商业计划为主、技术框架为支撑，避免重复叙述；
- F1-F6 保留，F7/F8 进入增强版，控制 MVP 范围；
- ClawFin、ClawTax 与八至的责任边界统一表述；
- 财务模型沿用 V2.0 最新口径，并明确为管理层情景；
- 所有税务、审计、法律及重大跨境结算判断保留专业复核。

## 附录 B：声明

本计划书用于商业规划、产品验证和资源配置，不构成融资、投资、税务、会计、审计或法律意见。市场数据和财务预测来自原始材料及管理层假设，应在正式融资或对外发布前逐项核验来源和时点。汇率换算仅供内部管理参考，实际结算汇率以银行成交为准。涉及税务、转让定价、外汇合规或跨境法律问题，应由相关司法管辖区的合资格专业人员确认。