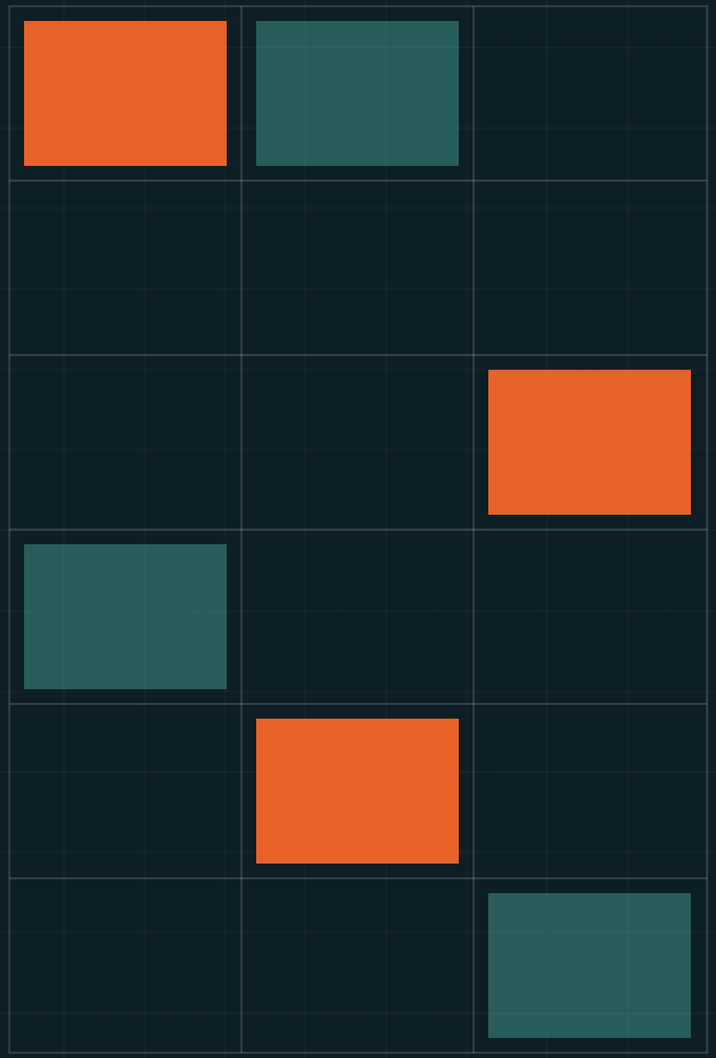
HARBOR TOOLS · 新事业提案

用 Stockline 把小工厂的库存从表格里解放出来

一个 24 亿元级空白市场、每天 90 分钟的人工盘点，和一张三年回本的账——今天请批准第一期 40 万美元。



提交	审议会议	需要的决定
Stockline 事业筹备组	经营会议 · 2026年11月7日	第一期 40 万美元

议程

四步走完这份提案：市场在哪、痛点有多贵、我们为什么能赢、钱怎么花

01

市场

12 万家目标工厂，渗透率仅 8%，年市场规模 2.4 亿美元。

第 3 页

02

痛点

每天 90 分钟盘点、缺货吞掉 3% 营收、76% 的人还在用表格。

第 4–5 页

03

定位

月费 200 美元、两周上线、车间手机直接录入。

第 6 页

04

经营计划

三年 600 家客户、144 万美元收入，投入 120 万美元。

第 7–10 页

本次要决定的事 **批准第一期 40 万美元，11 月启动 3 家客户试点。**

12 万家目标工厂里只有 8% 用上了软件，剩下的 92% 就是 2.4 亿美元的年市场

目标工厂数

12 万家

中小规模制造现场，我们的销售可触达范围。

当前软件渗透率

8%

九成以上的现场尚未被任何库存软件覆盖。

年市场规模

2.4 亿美元

按目标工厂规模测算的年度支出总额。

每 100 家工厂的现状（1 格 = 1 家）



已使用库存软件　8 家

尚未使用　92 家

我们不需要抢占存量，只要把未被服务的现场变成客户。

现场每天花 90 分钟数库存，仍然会缺货——代价是约 3% 的营收

90 分钟 / 天

光是「确认还有多少」

现场负责人每天用一个半小时走库位、对单据、回电话确认数量。

3% 营收

缺货直接吃掉的毛利

停线、急件采购、延迟交付与赶工加班，合计约占年营收的 3%。

76% 的人

仍然用电子表格管库存

表格不在车间、不会提醒、也没有人知道哪一版是最新的。

三个数字说的是同一件事：库存信息产生在车间，却被记录在办公室的表格里。

断点在「车间到表格」这一步：Stockline 把录入搬到现场的手机上

现状

四段传递，每一段都会丢数

① 车间发生出入库（没有记录工具）

↓

② 纸条、口头转达到办公室

↓

③ 事后手动敲进电子表格

↓

④ 要用的时候数不准 → 去现场数 90 分钟

信息越过三次人手才进系统，延迟以小时甚至天计。

使用 STOCKLINE 后

一段录入，所有人看同一个数

① 作业者在车间用手机扫码录入
当场完成，不依赖电脑

↓

② 库存数实时更新，低于安全线即提醒
采购在缺货发生前动手

↓

③ 与现有设备系统对接，数据不再二次录入
盘点从「每天」变成「按需核对」

录入点从办公室移到现场，是整个产品的唯一关键设计。

Stockline 是唯一同时做到「两周上线、车间手机录入、能连设备」的选项

对比项	Stockline	大型 ERP	电子表格
月费	**200 美元**	2,000 美元	0 美元
上线所需时间	**2 周**	6 个月	当天
车间录入方式	**手机**	仅桌面电脑	仅桌面电脑
设备系统对接	**✓ 可对接**	✓ 可对接	✕ 不可对接

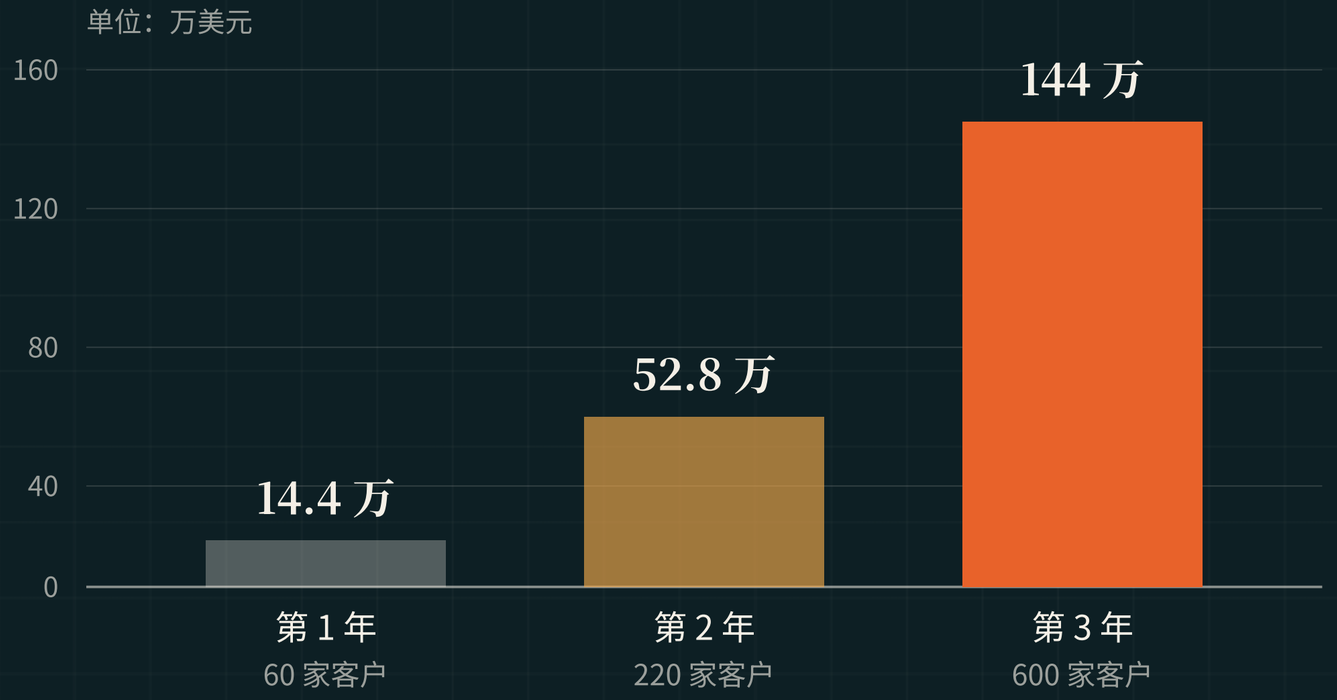
对 ERP 的缝隙

价格只有十分之一，上线时间只有十二分之一，小工厂才可能真的买。

对表格的缝隙

表格赢在当天就能用，输在车间用不了、也连不上设备。

三年把客户从 60 家做到 600 家，收入达到 144 万美元，第三年当年转为盈利



第 1 年

60 家客户 · 14.4 万美元收入

第 2 年

220 家客户 · 52.8 万美元收入

第 3 年

600 家客户 · 144 万美元收入

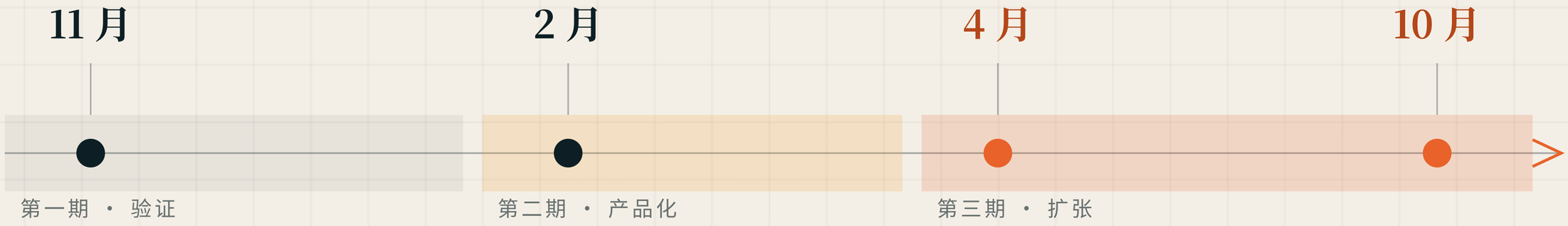
年解约率（假设）

5%

第 3 年实现当年度盈利。

04 · 路线图

11 月 3 家试点 → 2 月复盘 → 4 月正式发布 → 10 月达到 100 家客户



3 家客户试点
在真实车间验证录入流程

试点复盘
以试点结果决定是否继续投入

正式发布
面向全部目标客户开放销售

客户数 100 家
进入第 1 年目标 60 家之上的轨道

2 月的复盘是一道闸门：试点不达标，就在那里停下，而不是继续投钱。

三年总投入 120 万美元，今天只需要先批准其中的 40 万美元

本次审议金额 · 第一期

40 万美元

覆盖 11 月的 3 家试点到 2 月复盘。复盘通过，再审议第二期。

三年总投入 120 万美元中的位置

第一期 40 万 | 后续两期 合计 80 万（另行审议）

阶段	期间	这笔钱要换回的东西
第一期	11 月 – 2 月	3 家试点跑通、2 月复盘得出可否继续的结论
第二期	2 月 – 4 月	产品化与正式发布准备，4 月对全市场开放
第三期	4 月 – 第 3 年	销售与客户支援扩张，10 月达 100 家、第 3 年达 600 家
合计	三年	**120 万美元** 投入，第 3 年当年度盈利

风险控制

分三期拨付。若 2 月复盘未达标，最大损失限定在第一期的 40 万美元。

结 论

机会是明确的，风险是分期的，所需的决定只有一个。

01 12 万家目标工厂、渗透率 8%、年市场 2.4 亿美元——空位还开着。

02 每天 90 分钟盘点、3% 营收的缺货损失、76% 仍用表格——痛点可量化。

03 月费 200 美元、2 周上线、手机录入、可对接设备——ERP 与表格之间无人占位。

04 三年 600 家客户、144 万美元收入、投入 120 万美元、第 3 年当年度盈利。

05 分三期拨付，2 月复盘设为闸门，下行风险限定在 40 万美元。

请 批 准

40万

美元

第一期预算。批准当日即启动 11 月 3 家客户试点。

Harbor Tools · Stockline 事业筹备组