

恒越智能家居  
&VR

# 商业项目计划书

BUSINESS PLAN



恒越智能科技股份有限公司

# CONTENTS | 目录



企业简介



项目概况



投资回报



## 企业简介

- 核心优势

- 发展历程

- 团队介绍

- 企业荣誉

- 公司业务

## 核心优势



## 发展历程

2005  
成立

2005年9月成立

2010  
发展

2010年股改成立恒越  
智能事业部

2013-2015全球布局，平均年销  
售超过4500万美元

2013-2015  
壮大

2016  
爆发

2016年新三板  
挂牌上市

恒越专注于智能家居配配产品、VRAR设备开发、设计、生产、销售并提供全系列智能家居产品方案定制、产品生产和售后服务的综合性企业。目前有员工300人，产品远销世界二十多个国家和地区，占地20000平方米，平均年销售额已突破4500万美元，并每年保持30%的业绩增长。

“越己、恒越”

## 团队介绍



**董事长（总经理）**

**何智奎**

本科，毕业于浙江工商大学。  
1997.7——2013.12 宁波  
家电日用品有限公司外销员；  
2005.9——至今 宁波  
恒越智能科技股份有限公司总经  
理  
**10多年海外销售经验！遍布世界  
的良好客户合作关系！**



**常务副总**

**张王军**

2005.11——2007.2月 宁波杰友  
升照明有限公司采购工程师；  
2007.9——2010.12 浙江生辉  
照明有限公司采购经理、PMC经  
理；  
2010.12——2015.12 浙江畅朗  
照明有限公司常务副总经理；  
2015.12——至今 任为宁波  
恒越智能科技股份有限公司常务  
副总经理



**PMC总监**

**田金虎**

本科，毕业于郑州大学。  
1997.7——2003.1 北京松下彩  
色显象管有限公司制造部课长；  
2003.2——2006.1 天津向日葵  
集团品管部部长；  
2006.2——2011.8 宁波日鼎电  
子科技有限公司生产部经理；  
2011.9——至今 宁波恒越智  
能股份有限公司PMC经理



**财务总监**

**周静**

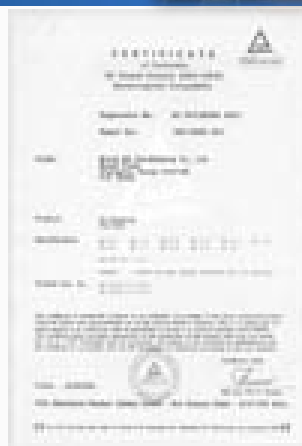
本科，毕业于宁波大学。  
2007.2——至今 宁波恒越智能  
股份有限公司财务总监

**恒越10年老将，上下财务了如指  
掌！**

## 企业荣誉



CE



EMC



GS



RoHS



UL

## 公司业务







## 项目概况

- 恒越智能家居

- 恒越VR

- 商业模式

- 竞争优势

# 什么是智能家居？

## 行业介绍



“智能家居”（Smart Home），又称智能住宅。通俗地说，它利用先进的计算机、嵌入式系统和网络通讯技术及现代控制技术，将家中的各种设备（如照明系统、环境控制系统、安防系统、网络家电系统）通过家庭网络连接到一起。能根据不同的环境状态相互协作，从而给用户带来最大程度的高效、便利、舒适与安全。帮助人们有效安排时间，增强家居生活的健康性、安全性，舒适性。

智能家居历经了20多年的发展，从**智能家居1.0**时代的一对一远程操控，到**2.0时代的一对多移动操控**，再到物联网时代下的**互联互通，自动操控**，其使用场景不断扩充，整体市场规模也随之快速增长。其中，家庭安防、智能家电、个人健康将成为最主要的使用场景。



回到家时，门锁识别主人自动打开，空调提前半小时预设好最舒适的温度，门一开，灯光自动开启“回家模式”.....真的智能，能够聪明地读懂主人的日常习惯，实现个性化定制，彻底颠覆传统，带来新的生活体验。这样的智能生活，已经来到我们身边。

## 产品应用



灯光控制  
智能浴缸控制  
排风控制  
紧急求助系统  
超声波检测  
(灯光、排风)

即插即用多媒体联  
接  
音视频矩阵控制  
家庭影院控制  
背景音乐控制  
灯光控制  
可视对讲系统

空调控制  
窗帘控制  
电视控制  
新风控制  
烟雾检测系  
统  
各种场景控  
制

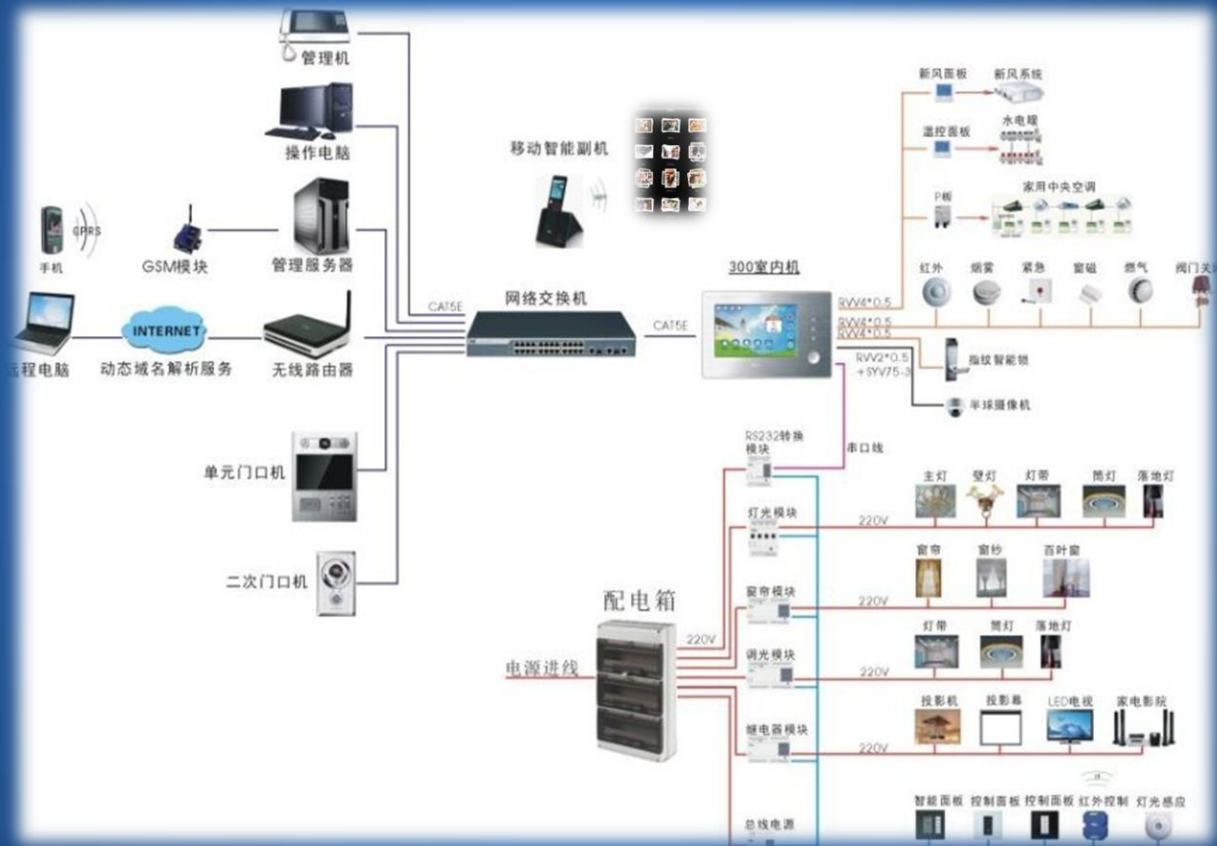
音视频矩阵控制  
背景音乐控制  
灯光控制  
空调控制  
窗帘控制  
电视控制

新风控制  
烟雾检测系  
统  
智能保险柜  
睡眠模式  
(空调新风  
逻辑联动)  
夜起模式



灯光控制  
窗帘控制  
空调控制  
排风系统  
电器插座控制  
煤气泄漏报警 (做出相应措施)  
烟雾探测报警

## 全套系统



我们为什么要做智能家居？

# 恒越智能家居

## 机遇

2018年：1300亿元！

2015年：403亿元

国外普及率高，智能家居从娃娃抓起

在国外，智能家居以延伸到玩具领域。据市场研究公司statista的数据显示，2016年欧美各类智能家居的普及率已接近百分之80%。在日韩，智能门锁类产品的普及率也在70%-80%。相较而言，我国的智能家居渗透率不足5%。

我国智能家居市场份额

国内市场潜力大，技术成熟、价格降低

数据显示，越来越多的中国消费者青睐使用智能家居，并且确实为生活带来改变。根据statista的数据，2015年我国智能家居市场规模达403.40亿元，同比增长41%，预计到2018年，我国智能家居市场规模将达到1300亿元，未来年均复合增长率达48%。2018年左右，整个行业将步入快速拓展期。



## 选择

## TRY! OR NOT?

智能家居发展20年，你是怎样的考虑的呢？你可能选择观望，或担心入手有风险。但只有更多的用户体验过、了解过、使用过智能家居，更多有实力的厂商参与进来，才能促进行业的健康发展。

而恒越的选择是：yes!

遍布全球的忠诚老客户和不断加入的新客户

10多年的电器、家居基础

成熟的管理、研发、销售团队。



Win!



# 恒越智能家居

## 主要研发对象产品

智能感应器

智能插座

语音控制系统

智能控件

app

智能开关

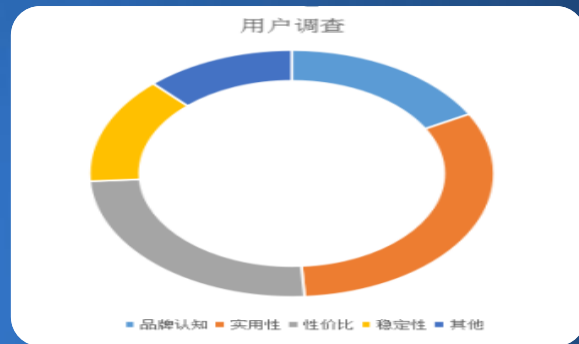


我们凭什么能做好  
智能家居？

## 将实用性作为企业产品第一要素！

### 研发重点

根据大量的数据调研显示：有17%的用户把品牌放在第一位，**32%的用户则觉得实用性是主要考虑的因素**，考虑性价比的用户占到25%，14%的人会考虑稳定性，还有一部人会考虑其他选项。



以灯光为例，智能灯光实现了灯光控制的便利性，但是在使用习惯上，用户对智能灯管并不感冒，究其原因是因为操作的不便利性，最简单的解释，坐在沙发上看电视，手机不在身边，与其去找到手机APP关闭灯路，还不如起身关闭某个区域的灯光方便。

**根据用户习惯，恒越将实用性放在智能研发的第一要求**，重点研发智能开关、智能系统、空调、新风、地暖等实用性智能设备。恒越的智能系统能**读懂主人的日常习惯，实现个性化定制**。

## 产品不用担心卖不出去的企业

## 客户基础

在非洲，恒越占据了巨大的市场份额，仅尼日利亚一地，传统的电器就占据了**全国60%**的市场份额



在中东，欧洲等地都设有仓库以及大量的忠实，有购买力的客户群体，客户甚至经常委托公司去中介购买别的产品。**2016**仅中东一地营业收入已突破**1个亿**



在国内，恒越在宁波、深圳、杭州等地都设立了实体的体验店。让客户能近距离的感受我们的产品。电商平台销售领先



忠诚的客户基础

## 恒越智能家居的六大目标：

移动终端远程控制，  
静止家居变“智慧家居”加入**AR控制**更方便

节能控制系统，节能材料，年**成本节约30%**以上，降低生活成本

使用无污染能源，减少有害气体排放量

实用

重点**智能安防**，**集中控制**。  
根据居家环境加强实用性

舒适

家庭环境**科学控制管理**，根据主人习惯自动调节温度，水温，空气湿度等

安全

完善的**安防系统**，灾难预警，灾难处理。  
**网络防火盾**，防止隐私泄露，黑客无法入侵

环保

多年来，恒越智能家居专注于智能家居以及VRAR的配套产品研发，取得了傲人的成绩，未来恒越将加大对智能产品的投入，在中国及世界的智能家居市场占据更大的市场份额

# 走进VR



## 什么是VR?



VR (Virtual Real, 即虚拟现实, 简称VR), 是综合利用计算机图形系统和各种现实及控制等接口设备, 在计算机上生的、可交互的三维环境中提供沉浸感觉的技术。 虚拟现实头戴式显示器设备, 及VR眼镜, 是利用仿真技术与计算机图形学人机接口技术多媒体技术传感技术网络技术等多种技术集合的产品, 是借助计算机及最新传感器技术创造的一种崭新的人机交互手段。

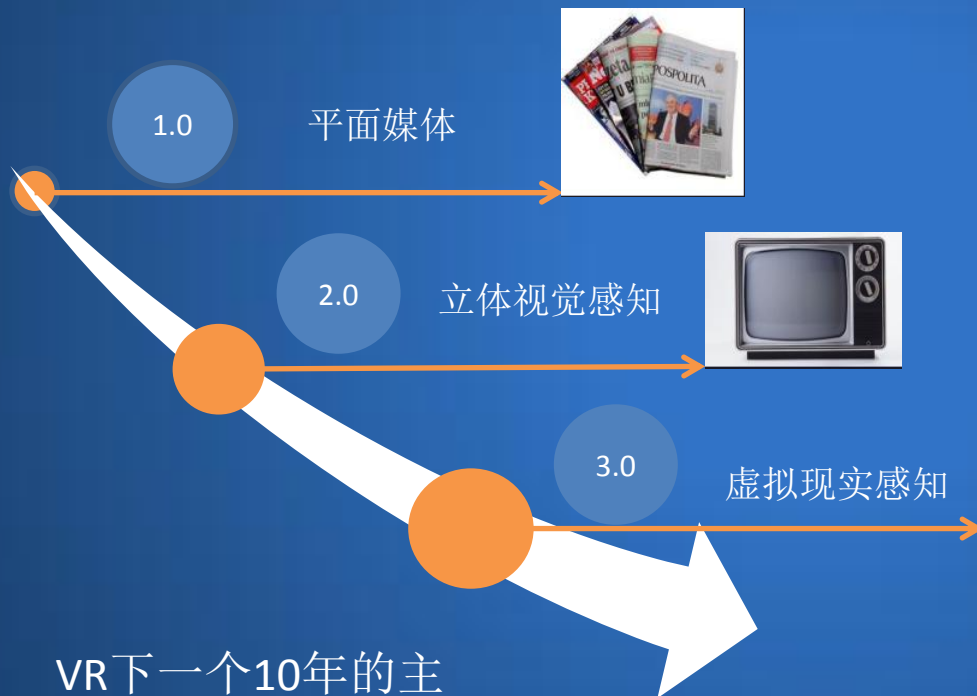
虚拟现实眼镜VR头显设备是一个跨时代的产品。不仅让每一个爱好者带着惊奇和和欣喜去体验, 更因为对它诞生于前景的未知而深深着迷。





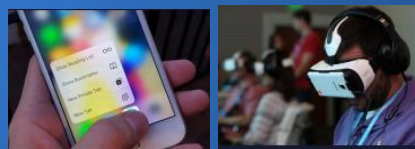
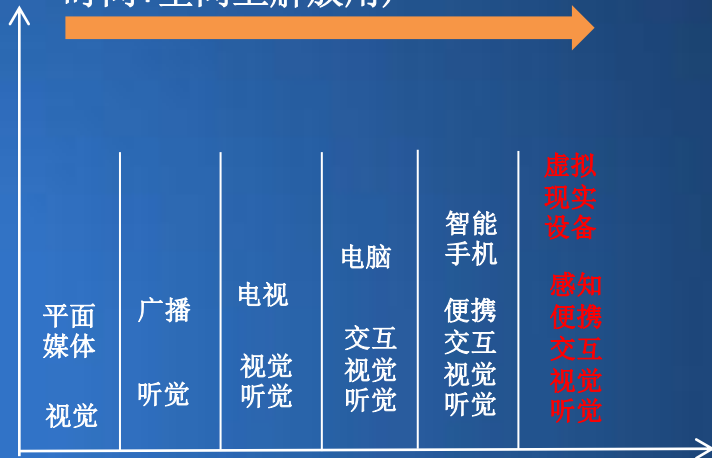
## 恒越VR

## 发展趋势



VR下一个10年的主  
流传媒载体

人机交互技术变化  
时间+空间上解放用户



## 市场前景



很多人说今年是VR元年，我们看到很多厂商有动作了，而且产品也开始出来了，分辨率、感应速度、眩晕等等问题都逐渐解决了，剩下的就是内容和产品。就跟手机一样，有了硬件以后，硬件上面跑什么服务和内容，那是很重要的。

目前我们是希望能够让大家看到未来真正的VR体验是怎么样，我们希望能打造出一些样本，我相信未来两三年，应该会逐渐成熟。

——腾讯CEO 马化腾



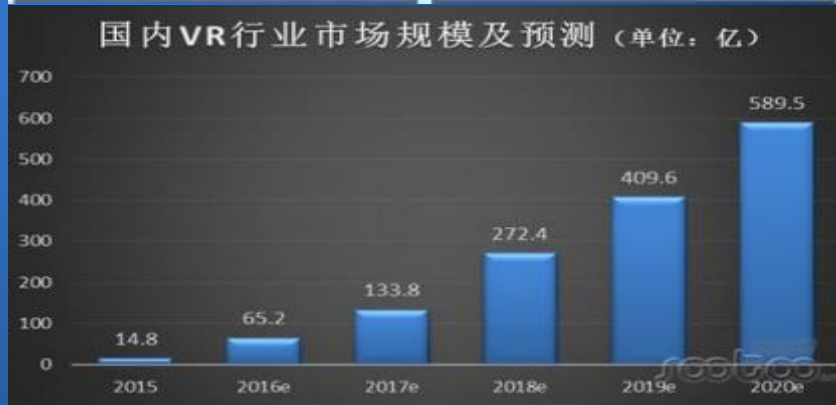
感觉现在的VR现象，很像一百多年前人们看西洋镜的感觉，西洋镜之后，带来了一场视觉革命，基于光电的摄影、摄像、电影、电视、视频，让我们目不暇接，并滋生了无数巨大的产业。那么VR技术呢？会不会带来一场产业变革？

——原搜狐副总裁、搜狐视频首席运营官 刘春



VR对产业带来的震动会像手游吞食页游端一样，VR是值得堵上一切的方向，即使让我抛弃整个暴风也在所不惜。

——暴风科技CEO冯鑫



## 应用领域

VR游戏

VR电影

VR虚拟旅游

VR社交

VR教育

虚拟现实城市

VR军事

VR医疗

VR教育

VR广告

VR购物



020

购物

娱乐

社交

虚拟城市



# 恒越VR

## VR细分领域——商用无线 VR头盔：i先生一号

### 重点开发对象

#### VR社交

2016年是VR元年，在各大VR制造商百家争鸣的时候。恒越细分VR领域。专门研发适合商务人士的无线商用VR头盔。客户带上头盔便可实现全球的商务社交，商业峰会等。完整模拟动作，声音，细节。适合开会，商务谈判等

#### VR场景

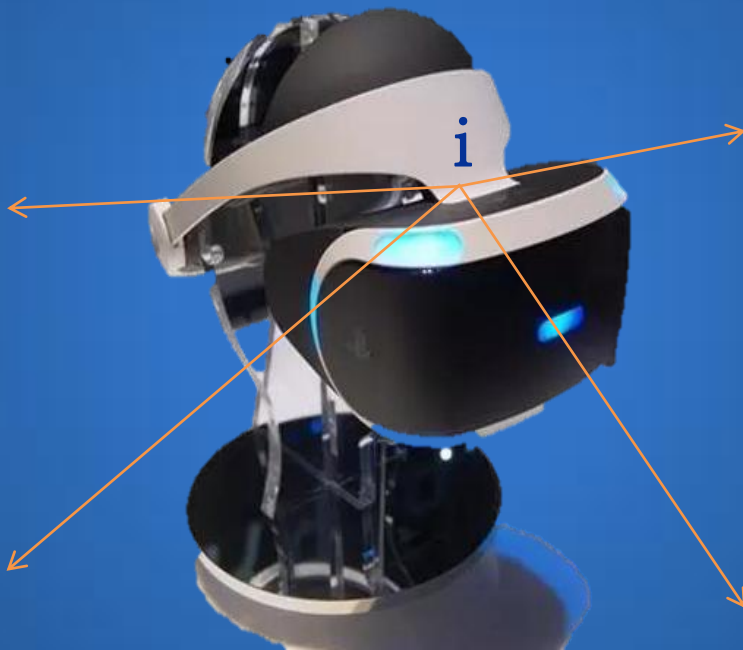
VR虚拟课程学习、VR产品生产过程。著名海内外风景。

#### VR购物

恒越客户遍布全球，需求也各不相同，如何增强客户体验，让客户足不出户便可在虚拟世界消费是我们最需要考虑的问题

#### 附加内容

恒越的其他产品都可以通过头盔控制，例如智能家居。同时，会更新更多商务方面的应用增强产品性价比



## 产品应用—VR商务社交

### 商业报告，产品发布会。

台上的人可以自由演讲展示产品，台下的人可以提问于与表态



### 商务会议。

设计会议场景，参与人员可以自由发言，自带回放功能



### 小规模商务会谈。

客户可以通过预约，拜访企业，进入虚拟会见场所，由企业方派人带领客户参观。同时，企业也可以通过公共虚拟产所拜访客户。



恒越客户群体遍布全球，通过VR头盔链接各国客户。制作虚拟商务社交场景，100%还原客户现实动作、声音。极大的减少了沟通成本，极强的代入感。由于是全球化的商务社交、公司将着重考虑产品流畅性、保密性、信息真实性等问题，还会加入语言翻译等配套系统。



## 产品应用—VR购物

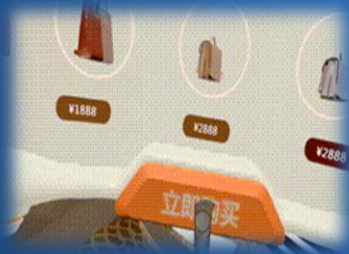
1、进入自己设计、装修精美的虚拟店铺



2、选中产品、查看产品信息



3、变化产品颜色，款式



6、支付购买



5、加入购物车



4、虚拟导购讲解

## 恒越VR

## 产品应用—虚拟场景



通过虚拟场景的应用，客户可以在线学习虚拟课程，观察产品制作过程，同时还能观看各国著名景点放松心情。想想还有点小激动！

## VR+智能家居

### VR+智能家居场景

整个家里设置成星空的场景，投射到VR上，或者其他更多的场景，投射到VR上。同时不同场景还可以不断交替。

VR+智能家居硬件设备  
智能家居硬件设备集中到VR上，作为一个操作的平台

VR+家庭影院  
利用家里的影音娱乐设备与AR的连接

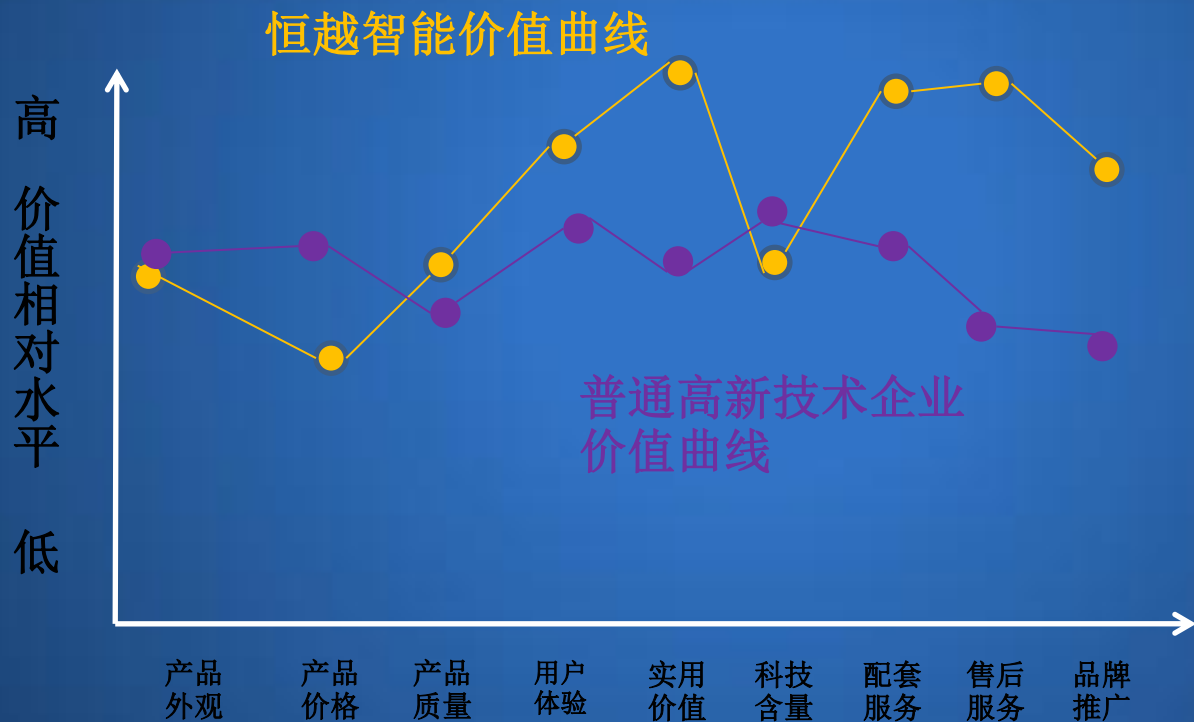




# 商业模式

# 商业模式

## 以顾客为首的可持续发展战略



# 商业模式

## 收入来源



## 竞争优势



恒越在生产管理上采用了先进的ERP系统，严格执行ISO9001；2008国际管理质量管理体系，已获专利30多项，被授予“宁波高新区工程技术中心”企业称号

恒越产品远销海外，产品遍布二十多个国家和地区，合作10年以上，年订单500万美金以上的客户6家以上。

新三板挂牌企业。近300名员工，各类专业技术人员30多名。专业的国际贸易团队80余名，专业的电商团队20余人。在人才培养方面，年投资上百万并不断完善公司的薪酬和福利待遇。

海外渠道：10多年的海外销售历程。在东南亚，中亚，非洲都设有销售点，目前占据尼日利亚整个国家家用电器插座的60%的市场。  
电商渠道：国内与国外的各大B2C平台销售



## 投资回报

未来目标

融资需求

投资回报

SWOT分析

## 未来目标



### 国外非洲市场

重点开发非洲市场、实现开关、插座市场占有率60%以上。引进VR、智能家居给高端用户。2016实现出口贸易7000万美元，2018实现出口贸易1.5亿美元。

### 国内电商平台

斥资打造专业的淘宝、微信等电商团队，2018年前做到平台销量第一，国内年销售额10亿

### 高端智能家居VR产品

成功研发VR+智能家居的链接系统，申请发明专利

## 融资需求


产品开发 ( 2000万 )

厂房扩建 ( 2300万 )

电商平台 ( 200万 )

人才吸收 ( 500万 )

5000万出让  
10%股权



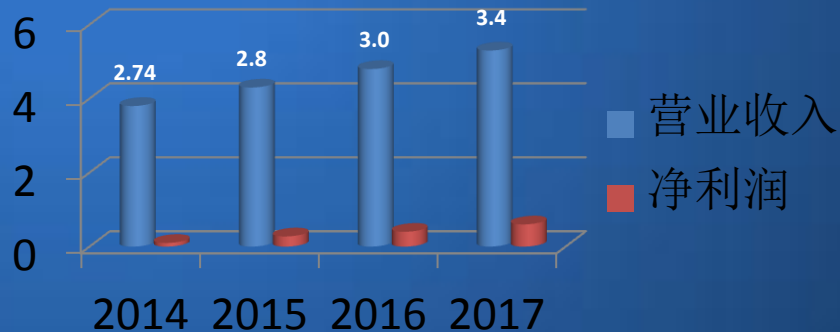
## 投资回报

## 投资回报



### 近年财务数据及预测

单位：亿元





## SWOT分析



### 优势

较高的竞争壁垒  
技术成熟、管理规范  
新三板金融市场前景大好  
稳定的海外产品销售渠道



### 劣势

国内市场没打开  
VR及智能家居处在起步阶段、竞争激烈。



### 机会

非洲市场前景远大  
朝阳行业  
行业风投融资市场良好



### 威胁

科技产品更新换代大、容易被新技术取代。  
热门行业，同行竞争大  
外企入侵

感谢观看