

影创科技 商业计划书

——改变世界就从改变视野开始

目录 | CONTENTS

01

战略定位

02

市场分析

03

产品简介

04

商业模式

05

竞争分析

06

核心团队

07

运营数据

08

融资计划

战略定位

定位

专注于硬件+平台
的消费级智能眼镜
研发公司



愿景

成为全球500强的
科技企业

核心技术优势

光学

光学是现阶段智能眼镜实现效果的门槛之一。我公司设计了大视角、可量产的光波导棱镜及自由曲面等多种可量产方案。并正在研发未来几年内将成为主流的半导体光学方案，使得智能眼镜可以像普通眼镜一样轻便

软硬件

我们拥有整机软硬件设计能力，完整的整机设计能力，非ODM方案，可根据客户反馈迅速给出反馈。同时达到良好的软件操作体验及设备的易用性、实用性。

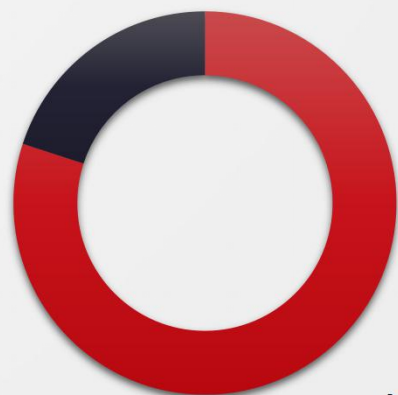
CV算法

优秀的计算机视觉算法，已实现MR效果算法、SLAM实时地图构建算法、3D人脸识别、手势操作等诸多新一代人机交互中所使用的计算机视觉算法。

市场分析

2020年世界AR/VR市场规模

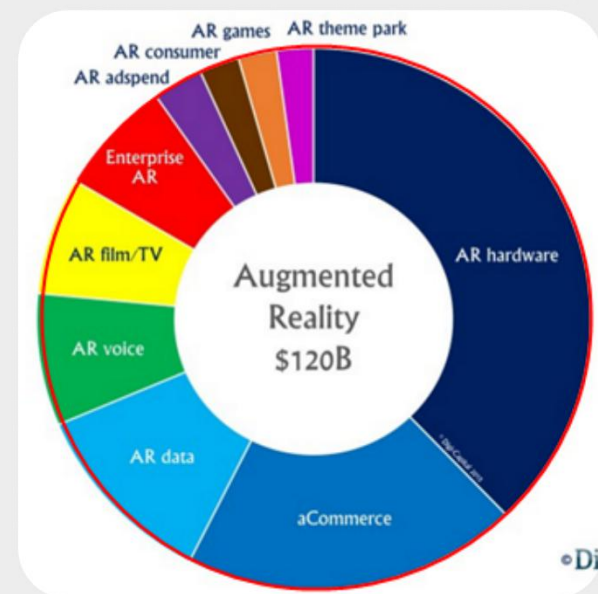
VR : 300亿美元



■ AR
■ VR

AR : 1200亿美元

2020年世界AR各领域市场规模





影创全息平台（开放平台、应用商店、广告）

Air全息眼镜

主力销售产品，价格适中
主打观影、全息成像等功能

Air-Nano

只有谷歌眼镜1/10的价格
却有更好的功能和设计

Halo全息头盔

体现公司技术的旗舰级产品
全息成像、及手势交互功能

Halo 世界首款AR/VR一体机

Fov70 超大视野

MR 沉浸体验

3D手势 动作识别

AR/VR 自由切换



产品定位

消费端

1. 极客及开发者的创作平台
2. 全息和虚拟现实游戏
3. 虚拟社交、虚拟助手



行业解决方案

1. 高端企业形象展示：使用全息眼镜代替静态的沙盘、led屏幕等传统展示设备，展现全息、动态的影像。
2. 场景模拟：使用全息眼镜去实地观看装修、结构或者其他虚拟与现实相结合的场景。

竞争优势

1. 首次提出先进的AR/VR一体概念
2. 全球领先的光学方案、大视角、可量产
3. 光场显示及光场算法
4. 全球顶尖的Slam构建3D地图方案
5. 搭载3D手势识别算法
6. 全球顶尖的计算性能
7. 合适的价格 (9800RMB)

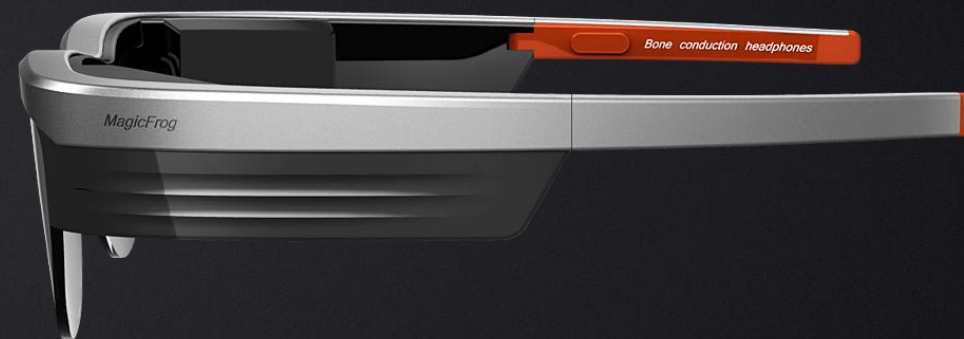
影创Air 国内唯一量产双眼全息眼镜

64位8核 处理器

16/32 GB 容量

1300万 摄像头

Fov34° 双目显示屏



产品定位

消费端

1. 全面代替ipad等产品，可以观看超大屏3d影片，阅读电子书、上网、拍照、听音乐等多媒体功能
2. 更好的取代现有AR输出设备（电脑、手机以及平板），是AR应用的最佳载体
3. 解放双手，无需手持，保护颈椎，佩戴舒适



行业解决方案

1. 移动影院：车载、机载娱乐设备。
2. 维修培训：自动识别当前检修对象，并在场景中直接叠加维修图册、模型，实时传输维修过程，进行远程指导。
3. 教育教学：动态图像或者3D模型。也可以直接在场景中展示教学用的三维模型。
4. 展览展示：在博物馆、科技馆或者展会上使用智能眼镜，对文物、化石或者商业道具进行多元化的展示。

竞争优势

1. 国内唯一MR全息智能眼镜，直接呈现全息图像
2. 3D电影高清播放，完美代替任何个人播放设备
3. 国内唯一可量产大视角光学镜组，效果一流成本低

Air-Nano 智能眼镜的价格杀手

Fov20 中视角 3.5mm 超薄镜片

拍摄 运动跟踪 699元 终端售价



产品定位

消费端

1. 智能手环、手表的替代，时尚的科技礼品
2. 运动跟踪、影像记录、来电通话、短信提示、直播等功能



行业解决方案

1. 远程培训：实时传输培训过程，进行远程指导。
2. 直播：解放双手，直播当前发生或者正在做的事情。
3. 快递物流：代替pda、平板等设备在物流过程中的用途，更轻便、低成本的显示解决方案。

竞争优势

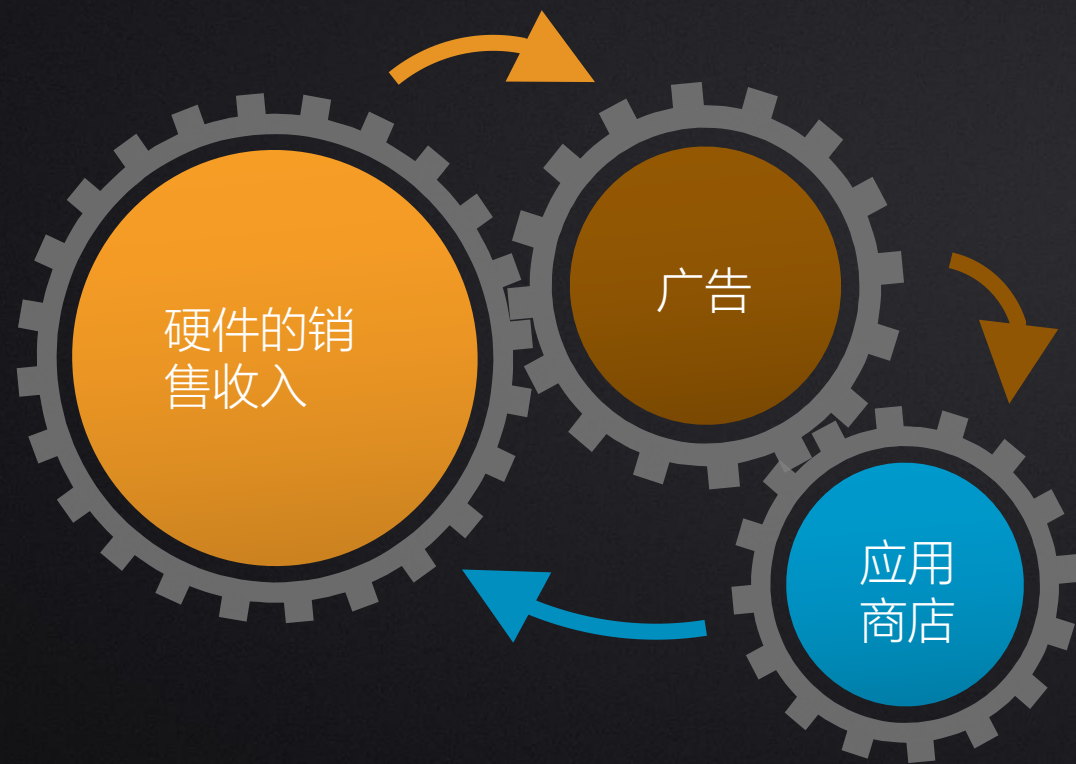
1. 单眼类产品中视角大、可量产
2. 优秀的id设计和良好的用户体验
3. 非常有优势的价格（消费版仅RMB699）



影创全息平台优势

1. 提供顶尖的MR识别和slam技术
2. 已有30多家内容合作伙伴
3. 给予开发商70%的收益分成

商业模式



竞争分析

	Hololens	Magicleap	A theer	Meta	Epson	亮风台	影创
团队	算法、硬件、系统	光学、算法	硬件、算法	光学、算法	光学、硬件	算法	光学、算法、硬件
产品成本	1500 美金	未知但不低	1500-2000 美金	未知	2000rmb 左右	1.5 万左右	1700rmb
fov 视场角	24（量产版）、40（演示版）	70	40	95	24	30	34（量产版） 70（开发版）
镜片体积	较小	未知	小	大	中等	大	中等
显示效果	色域较差 色偏明显	未知	未知	色域一般、亮度一般	色域一般，亮度高	广色域、亮度较暗	广色域、高亮度
SLAM 空间定位	3d 定位	3d 定位	无	未知	无	无	2d 定位（量产版） 3d 定位（开发版）
混合现实（全息）	支持	支持	支持	支持	无	未知	支持
头戴重量	600 克	未知	未知	约 400 克	120 克	200 克	130 克
续航时间	4 小时	未知	未知	无需	8 小时	5 小时	13 小时
全息芯片	有	未知	未知	无	无	无	有
手势识别	支持	支持	支持	支持	无	无	支持
优势	空间算法优秀、稳定。系统功能完整	各项效果都不错	未知	手势交互优秀 FOV 大	产品完整 价格适中	能使用	功能完整、价格合适
劣势	fov 较小、成本高	无产品	无光学团队，采用第三方方案，价格交规	需要连接 pc 体积过大	AR 及识别能力差 摄像头差	只能算 demo 级产品、无硬件、光学设计能力	佩戴舒适度还不够好
订单量	1 万	无	未知	未知	10 万/年	无	10 万（第一年）



核心团队

孙立：董事长 创始人

2009年担任上海游树CTO，2010年创立上海创动并做到年利润1500万。大量自有资金投入本公司。对各类技术的整合能力强，也有很强的人才招募能力。具备丰富的管理经验和产品开发经验。热爱创新创造，致力于将影创科技构建成为一个世界500强级的科技企业。

胡金鑫：COO 创始人

曾经在中国移动河南、河南兴业集团等大型企业从事市场开发、运营管理工作，在营销、策划及媒体公关方面有着丰富的经验与社会资源。

隋平：总裁

哈佛大学博士后，香港城市大学博士，北京大学硕士。曾在东旭集团等多家大型集团公司担任高管。在资本运作及大型企业运营管理方面拥有丰富的经验和社会资源。



核心团队

董若:光学副总裁,

曾任罗切斯特光学中国区供应链主管, 光学工程师, 有丰富的光学设计经验, 并对生产制造有着完整的把控能力。

耿伟:硬件副总裁

曾任上海RGK硬件副总监, 有丰富的硬件设计经验, 曾做过国内知名手机品牌odm方案设计(酷派、天语等), 并有丰富的硬件供应链资源, 对整个产品生产过程有完整的把控能力。



核心团队

蒋潇栋:软件总监

曾为华为手机os研发团队主要成员，研发了mate7的操作系统以及双系统切换功能。对软件开发管理有丰富的经验以及来自华为的管理制度。

徐增科:驱动总监

曾任RGK驱动副总监，擅长逆向工程及驱动研发，能挖掘出很多硬件的特殊用法。

温任华: CV（计算机视觉）总监

曾任Mobinex图像识别项目主管，擅长计算机视觉领域相关的技术，包括Slam、识别以及分割算法。



软件

硬件

内容

系统开发来自华为Mate7团队
slam算法及识别来自Mobnix

电子硬件设计来自RGK、汉王
光学设计来自美国罗切斯特

创始人团队在行业中有丰富的
游戏研发及软件研发公司资源



运营数据

10万台订单

硬件销售：

1. 长途大巴、高铁等渠道用于观影的采购
2. 维修公司用于远程协助和增强现实的采购
3. 物流用于分拣、扫码的采购
4. 学校用于教学的采购
5. 旅游景点展览馆、博物馆的采购

广告：

大巴与高铁中：

1. 旅游线路中景点的推荐和介绍
2. 房地产广告

发展规划



融资需求

A轮5000万元RMB

对应释放约8-10%股权

过往：

2015 12月 Pre-A轮1200万RMB

2014 8月 天使轮500万RMB

资金用途：

开辟新产线，扩大产能

加大研发力度，包括更强劲芯片、稳定的计算机视觉算法以及全新的光学系统生产工艺

拓展销售渠道至全国及全球

收购及投资上下游相关优质产业

