



# Robby

## 育婴宝典 商业策划书

年轻家长的育儿手册

关注宝宝的健康成长





宝宝的健康，我们的生命。

8848创客团队

# 目录

01

项目概要

- 1.1 项目名称 --3
- 1.2 项目简介 --3
- 1.3 项目目的 --3
- 1.4 团队介绍 --4

02

项目明细

- 2.1 项目背景 --6
- 2.2 项目内容 --7
- 2.3 项目创新性 --8

03

市场分析

- 3.1 需求分析 --9
- 3.2 SWOT分析 --10
- 3.3 竞品分析 --11

04

公司运营

- 4.1 公司名称 --12
- 4.2 公司文化 --12
- 4.3 公司组织 --13

05

项目构成

- 5.1 商业模式 --14
- 5.2 APP构成 --16
- 5.3 智能硬件 --18

06

财务分析

- 6.1 基本假设 --20
- 6.2 融资预算和分配方案 --21
- 6.3 风险规避 --21
- 6.4 退出机制 --22

## Robby 宝贝

“Robby 宝贝”，是为缺乏育儿经验的年轻家长提供的育儿助手，许多年轻人常说总觉得自己还是个孩子，就当上了父母。孩子的婴幼儿时期又是成长的关键，他们不知道该给孩子吃什么，怎么照顾宝宝才能给他/她们带来最全面的呵护。

每一个诞生的宝宝都是家庭中的小天使，他/她们值得我们用最温柔的心灵去呵护。“Robby宝贝”与您一起照顾您的宝宝，致，宝宝的成长岁月，让爱无限延伸。

# 概要

## 1.1 项目名称

“Robby宝贝”，Robby源于英文单词Robot +Baby的结合，就像一个机器人婴儿管家，帮助爸爸妈妈照顾好宝宝，让宝宝们都能健康成长。

## 1.2 项目简介：

“Robby 宝贝”，是款为缺乏育儿经验的年轻家长提供的育儿助手。

通过Robby智能硬件，记录宝宝的饮食状况和身体数据，并根据宝宝的身体数据搭建模型，给家长提出针对性的饮食、运动、身体检查等建议；

发布育儿经验，帮助年轻家长解决不知道怎么照顾宝贝的问题；

语音日志记录下家长和宝宝生活中的点点滴滴，成为人生中的美好回忆。

## 1.3项目目的：

为辛苦的、困惑的年轻的爸爸妈妈解忧，照顾好可爱的小宝宝。

## 1.4团队介绍

8848创客团队：8848是世界最高峰珠穆朗玛峰的高度，而我们团队的目标就是不断进取，向高处迈进。

新生命的降临……  
伴随着惊喜  
和无数的期待

家是父亲的王国，母亲的世界，儿童的乐园。

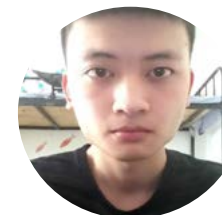
--爱默生

## 成员骨干



项目程序员 高凯：

擅长思考，写的一手好代码。  
高凯，15电子商务专业，成绩优异，连续获得奖学金。优秀共产党员，兰大华为花粉协会主席。技术上擅长网络编程。



视觉设计 陈旭：

15电子商务专业，成绩优异，连续获得奖学金，兰大公益创业协会部长，擅长产品设计，宣传推广。



产品架构 叶铸楷：

15电子商务专业，成绩优秀，连续两年获得奖学金，在技术上，目前拥有两项软件著作权，在管理上，曾经与广州市优点尚信息科技有限公司合作运营该公司软件，积累运营经验，同时获得会计从业资格证，业务能力强。



项目工程师 张浩宇：

15通信工程专业，成绩优秀，连续两年获得国家奖学金。热爱思考，对IT有浓厚兴趣  
擅长硬件，是团队内部智能硬件产品的主要负责人。





# 项目明细

90后逐渐替代80后成为生育主力军。年轻化的用户群体带来的不仅是不断增大的市场蛋糕，还有丰富的用户需求。与此同时，婴幼儿行业呈现出显着的消费升级和渠道分化。

## 2.1 项目背景

我国每年有2,000~3,000万婴儿出生，而在一个宝宝的抚育上，根据调查一个家庭至少要一个月需要花费1500元钱。

近年来，90后逐渐替代80后成为生育军，文化层次提高，带来

育养知识的渴求和健康意识的增强，但缺乏孕育实践，很多年轻的爸爸妈妈根本没有做好养育一个宝宝的准备，无法照顾好小宝宝。

## 2.2 项目内容

“ROBBY 宝贝”，通过ROBBY智能硬件采集宝贝的饮食状况和身体数据，通过Robby App搭建宝宝的体数据模型，给家长照顾宝宝提出针对性建议。

慈母的胳膊是慈爱构成的，孩子睡在里面怎么会不甜？

--雨果

1)

“Robby 健康”，通过智能硬件的数据采集，给家长推出合理建议，让家长对宝贝摄入的饮食和营养心中有数，能让宝宝从小拥有良好的饮食习惯，同时通过记录下宝宝的身体数据，在宝宝看病时可以作为参考数据。

2)

“Robby 社区”，学习育儿经验和更多年轻家长一起讨论育儿经，让宝宝健康成长。

3)

“Robby 语音日志”帮助家长更好的记录下家长照顾宝宝成长的点点滴滴，成为家人共同的美好回忆，易于回味。

4)

“Robby 智能推荐” Robby 为根据宝宝身体数据，向家长推荐适合宝宝的商品，让家长买的放心，用的安心。

初为人母/父的你……



总是想  
给予孩子最  
好的疼爱与呵护



## 2.3项目创新性

技术运作方案：“Robby 宝贝”是一款硬件和软件相结合的育婴助手，家长可通过智能硬件语音录入宝宝的饮食状况，智能可穿戴设备记录下宝宝的身体数据，Robby APP会在后台根据宝宝的身体数据模型，向家长提出合理的照顾宝宝的建议，同时智能推荐出适合宝宝使用的商品。

a) Robby APP通过搭建宝宝的 身体数据模型，数据分析给家 长照顾宝宝出合理建议。

b) Robby 智能勺，与APP相 匹配的Robby智能勺自带质量感 应芯片和密度检测芯片，可以精 确算出每一勺食物的量，从而检 测出一餐内多种食物摄入的总 量。勺子顶部配备一个迷你麦克 风，家长在喂食的同时录入食品 的便可以本餐的摄入食品类别 和量通过蓝牙传到手机中，在 Robby后天系统的饮食库进行检 索计算。

c) Robby 智能手环，智能手 环检测出宝宝身体的基本数据， 心跳，心率，睡眠状况，每日步 数，通过蓝牙传入手机后台，导 入身体数据模型。

d) Robby APP板块分区简单 明了，功能强大，有宝宝的身体 健康、Robby社区、语音日志、 满足家长照顾宝宝的基本需求。

e) 智能硬件和软件的完美 结合，软件可以实现基本功能， 但硬件的智能功能让家长使用 Robby APP 更加方便，智能硬件 作为公司的产品，销售获利；同 时硬件也保证了软件 Robby APP 的不易替代性增强。

# 市场分析

市场经济是是惟一能反映生活本质的经济。  
——维克拉夫·哈韦尔

## 3.1需求分析

### 市场容量--婴幼儿市场前景大

根据报告显示，随着两孩政策的 放开我国每年约有2,000~3,000 万婴儿出生，同时，近年来国内 婴童产业始终朝着国际潮流的新 高度发展，这其中，更要数婴幼 儿消费品行业风头最盛。由于婴 幼儿群体在各方面的特殊性，婴 幼儿消费品行业在设计选材、生 产加工及市场需求等各个环节都 有着更加严格及鲜明的行业特 点。据有关调研数据显示，2016 中国新生代母婴群体人均年消费 达5000-18000元，母婴用品市场 近几年也一直保持着15%左右 的高速增长;同时，作为婴幼儿产 品的消费主体，随着城市化进程的 不断加快，中国城镇家庭0-3 岁 婴幼儿人数也在逐年上升，整体 发展空间广阔而又充满挑战。

### 消费意愿--科学喂养意思增强

随着时代的发展，科技的进 步，市场上也逐渐涌现出一些具 有新设计和新功能的喂养产品， 近年市场的消费情况来讲，受传



统喂养方式根深蒂固的影响，中 国喂养产品市场需求较高的品类 仍是奶瓶、奶嘴及餐具用品;但 不难发现，其他产品品类也处于 蓬勃发展之中。年轻的城市消费 者，大多接受过良好的教育，具 有科学的育儿观，对中高端婴幼 儿消费品有着较强的需求。另外 从设计上来讲，80、90后的新一 代父母逐渐晋升为母婴用品的消 费主体，其喂养观念已明显区别 于上一代人，能够接受西式的， 或是较为创新的科学喂养观，对 于新设计及新产品具有极强的包 容性。智能设备具有发展前景。

### 消费能力--逐渐增强

近年来大多中国的家庭已呈现 4+2+1的普遍模式，孩子已从重 点进阶为家庭的核心焦点，占据 了普通家庭支出的绝大部分;尤 其是婴幼儿在各方面发育仍不成 熟，需要更多的关爱与保护。目 前的中国市场不仅个体消费能力 增加，整体的消费基数也处于上 涨之趋。



3.2 SWOT 分析

SWOT分析，即基于内外部竞争环境和竞争条件下的态势分析，就是将与研究对象密切相关的各种主要内部优势、劣势和外部的机会和威胁等，通过调查列举出来，并依照矩阵形式排列，然后用系统分析的思想，把各种因素相互匹配起来加以分析，从中得出一系列相应的结论，而结论通常带有一定的决策性。运用这种方法，可以对研究对象所处的情景进行全面、系统、准确的研究，从而根据研究结果制定相应的发展战略、计划以及对策等。

优势，是组织机构的内部因素，具体包括：有利的竞争态势；充足的财政来源；良好的企业形象；技术力量；规模经济；产品质量；市场份额；成本优势；广告攻势等。

劣势，也是组织机构的内部因素，具体包括：设备老化；管理混乱；缺少关键技术；研究开发落后；资金短缺；经营不善；产品积压；竞争力差等。

机会，是组织机构的外部因素，具体包括：新产品；新市场；新需求；外国市场壁垒解除；竞争对手失误等。

威胁，也是组织机构的外部因素，具体包括：新的竞争对手；替代产品增多；市场紧缩；行业政策变化；经济衰退；客户偏好改变；突发事件等。

Robby	<b>优势（S）</b>	<b>劣势（W）</b>
	1.抓住市场需求，通过软硬件结合，创新性强  2.搭建数据模型，数据分析推出育儿指导，更科学性不同于普通的育儿经验分析  3.软件推广使用，硬件为商品售出，形成良好的商业模式	1.数据模型准确性可以不断提高  2.新品牌，无知名度，实现难
<b>机会（O）</b>	<b>SO 战略</b>	<b>WO 战略</b>
1.年轻用户对婴儿抚育缺乏经验  2.新一代年轻父母对科学育婴接受能力强，智能硬件设备被接受  3.新一代年轻父母习惯了互联网，有利于软件推广	1.快速推广，抢占市场，2.收集用户反馈信息，及时完善产品	1.通过互联网的传播性，实现推广，对新用户保持良好的反馈，保证软件的持续使用
<b>威胁（T）</b>	<b>ST 战略</b>	<b>WT 战略</b>
1.手机市场上育婴软件只会越来越多  2.互联网产品容易被复制	1.发挥软件优势，创建品牌	1.营造良好形象，加强用户粘度 2.加强产品模型的完善程度。



3.3 竞品分析

目标用户：缺乏育儿经验的年轻父母  
用户需求定位：适合年轻育儿族便捷使用的产品

应用



**方便又好用**

★★★★★ 方便好用 宝妈必备！

随时随地记录宝宝成长，大赞哦！

**早装上好了**

★★★★★ 非常 简单好用 宝妈必备！

宝宝成长记录，可以记录宝宝的一点一滴记录下来，宝妈一定需要记录！



我的记录像账本一样了

宝妈必备，记录宝宝成长

宝宝日历：成长记录（主要以文字记录为主），根据宝宝的成长推送相应信息（只有非常宽泛的信息，无法做到针对性），宝宝记录社区功能（功能同InstaB）

应用



辣妈帮、微宝贝：妈妈社区、知识推送（非针对性）

# 公司运营

## 4.1 公司名称

### Robby 中国互联网科技有限公司

## 4.2 公司文化

项目团队：8848 创客团队

项目 logo:



官方网站: www.Robby.net.cn  
微信公众号: Robby

公司宗旨:

为辛苦的、困惑的年轻的爸爸妈妈解忧，照顾好可爱的小宝宝。

企业精神:

客户第一、拥抱变化、团队协作、诚信、敬业、激情。

品牌个性:

宝宝的成长岁月，让爱无限延伸。

## 4.3 公司组织

组织部

制定公司运营策略；  
管理监督各部门执行情况；

技术部

收集后台数据，定期发给市场部；  
争对用户反馈，定期更新 APP；  
开发平台功能，增强平台实用性；  
平台的日常维护；

公关部

发展符合要求的商家入驻“乐逛”平台；  
制定平台的宣传方案负责平台的推广；  
公司形象包装；

市场部

根据数据反馈，研究用户需求，制定营销策略；  
观察市场动向，提供合理建议

客户部

解答商家和客户在平台使用过程中的各种疑惑；  
处理用户投诉订单，根据事实合理解决；

人事部

招聘解聘，技能培训，绩效考核；

财务部

财务预算、编制财务报表、利润统计；

法律部

制定商家合作合约，制定公司内部员工规范；  
处理诉讼和非诉讼案件，维护公司合法权益；



# 项目构成

## 4.1 商业模式

开发ROBBY 知识推送，社区交流，日志等功能吸引消费者，但如果消费者需要使用Robby的健康建议功能就需要使用ROBBY 智能硬件来导入数据构建模型。

公司通过向用户售卖智能硬件获取主营业务收入,形成一条先试用后购买的供应一体服务链。

目前公司的主要收入有以下三个来源：



### 主营业收入

Robby 通过收到售卖智能硬件，获得主要收入。智能硬件是Robby 的核心产品，消费者在使用Robby App的过程中，发现Robby产品的实用性，通过Robby App的链接进行购买。

## 广告收入

### 广告收入

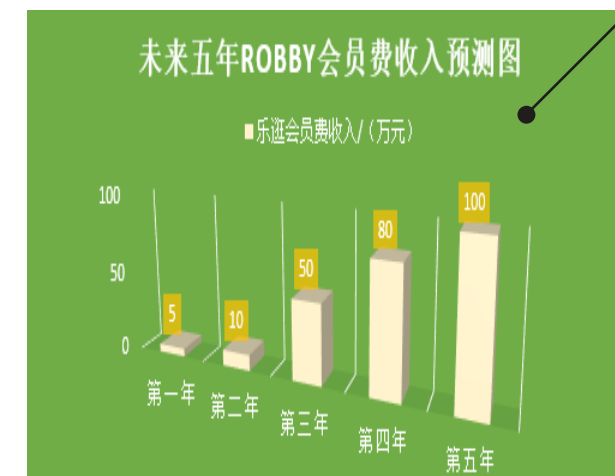
广告收入是商家在平台上进行宣传推广的费用。Robby通过数据处理，向用户推出优质商品信息，Robby从商家处获得广告费用。



## 会员费收入

### 会员费收入

消费者若申请为“Robby”的会员，享受更多的优惠服务。如购物优惠力度增加，购物积分增加更多，提供更贴心的功能。



### 佣金收入

佣金模式，主要是通过为商家和消费的成交交易，提取抽出抽成。









## 5.3智能硬件

### 与智能硬件的完美结合

与产品相匹配的ROBBY智能勺自带质量感应芯片和密度检测芯片，可以精确测算出每一勺食物的量，从而检测出一餐内多种食物摄入的总量。  
勺子顶部配备有一个迷你麦克风，家长在喂食的同时录入食品的种类便可将本餐的摄入食品类别和量通过蓝牙传到手机中，在Robby后台系统的饮食库进行检索计算。



Robby 智能勺，与APP相匹配的Robby智能勺自带质量感应芯片和密度检测芯片，可以精确算出每一勺食物的量，从而检测出一餐内多种食物摄入的总量。勺子顶部配备一个迷你麦克风，家长在喂食的同时录入食品的便可以将本餐的摄入食品类别和量通过蓝牙传到手机中，在Robby后台系统的饮食库进行检索计算。



Robby 智能手环，智能手环检测出宝宝身体的基本数据，心跳，心率，睡眠状况，每日步数，通过蓝牙传入手机后台，导入身体数据模型。







# 财务分析

## 6.1基本假设

在公司运营的第一阶段，我们的财务分析基于以下几点基本假设：

### 6.1.1 税率

企业所得税享有“两免三减半”的政策优惠，即：企业开办后，从获利年度起两年内不征所得税，接下来三年的年份按15%的税率征收。服务业增值税率为6%，其他税务支出为城市维护建设税，按增值税的7%计算：教育费附加，为营业税额的3%。此外，公司目前没有其他大额税金支出。假设当年缴纳增值税额、城市维护建设税和教育费附加，

每年应付所得税税金在下年年初支付。  
此外我们企业在入驻兰州新区时，会得到兰州市政府的资金支持和融资支持。

### 6.1.2利润分配方案

缴纳所得税费用偿还债权人利息费用按法定利润的10%提取法定盈余公积；30%提取为任意公积金。  
为了对风险投资进行回报，从第二年起，公司将净收益的10%用于红利支付，此为利润分配的股利分配部分；



## 6.2 融资预算与分配方案

### 6.2.1融资方案

项目合伙人投资15万，所占股份将占到Robby 宝贝 项目70%（除融资入股以外部分按技术和管理运营入股）。

引入风投30万，所占股份到乐逛项目的30%。  
向金融机构贷款5万。

所有Robby 的运营与管理将项目合伙人独立完成，在运营过程中所有股东拥有建议权，重大事宜有公司组织开会同意投票决议后进行实施。

### 6.2.2分配方案

项目预算	第一年预算
■ 网站域名注册	¥135.00
■ 虚拟主机费用	¥330. 00
■ 促销活动费用	¥32000.00
■ 宣传广告费用	¥56000.00
■ 人工工资费用	¥150000.00
■ 硬件生产费用	¥10000.00
■ 财务费用	¥12500. 00
■ 研发费用	¥55000.00
■ 平台维护费用	¥31000.00
■ 管理费用	¥28000. 00
总计	¥374965. 00

## 6.3风险规避

### 1、规避策略

- 改变项目计划以消灭风险或保护项目目标免受影响。虽然不可能消灭所有的风险，但对具体风险来说是可以避免的
- 某些风险可以通过需求再确认、获取更详细信息、增强沟通、增派专家等方法得以避免。

### 2、转移策略

- 把风险的影响和责任转嫁给第三方。并不消灭风险

### 3、减轻策略

- 谋求减低不利风险发生的可能性和/或影响程

### 4、接受策略

- 面对风险选择不对项目计划作任何改变或干脆无计可施
- 积极的接受：制定应急计划并在风险发生时执行，风险征兆应被监视。

## 6.4退出机制

投资退出机制，是指风险投资机构在所投资的风险企业发展相对成熟或不能继续健康发展的情况下，将所投入的资本由股权形态转化为资本形态，以实现资本增值或避免和降低财产损失的机制及相关配套制度安排。风险投资的本质是资本运作，退出是实现收益的阶段，同时也是全身而退进行资本再循环的前提。投入乐逛项目的风险资金将拥有以下退出方式，包括股份上市、股份转让、股份回购和公司清理。



### 公开上市

将风险企业改组为上市公司，通过资本市场，向公众发行，从而实现资本回收和资本增值。

### 股权转让

股东对所持有的公司股权的转让权是公司法中的一项基本法律制度。在中国现行的外商投资法律制度下，境外投资者可以通过向所投资的外商投资企业的其他股东或第三方转让所持有的股权而退出原有的投资。

### 股权回购

如果风险企业在渡过了技术风险和市场风险，已经成长为一个有发展潜力的中型企业后，仍然达不到公开上市的条件，股份回购对于大多数风险投资者来说，是一个备用的退出方法。当风险企业不是很成功的时候，为了保证已投入资本的安全，便可采用此种方式退出。

### 公司清算

通过公司解散和清算来退出投资是投资者的最后的选择，因为任何投资者在决定投资时都不希望日后公司解散、破产和清算。但如果因为所投资的企业经营失败等原因导致其它退出机制成为不可能时，对公司解散和清算将是避免更大损失的唯一选择。





Robby