

让网球更亲民，
让练球更简单

共享多功能网球车

TenniCar

2023

科创杯



一、需求调研/产品内容

● 需求调研——打球的痛点

场地: 校内网球场

对象: 网球初学者/网球爱好者/网球管理者

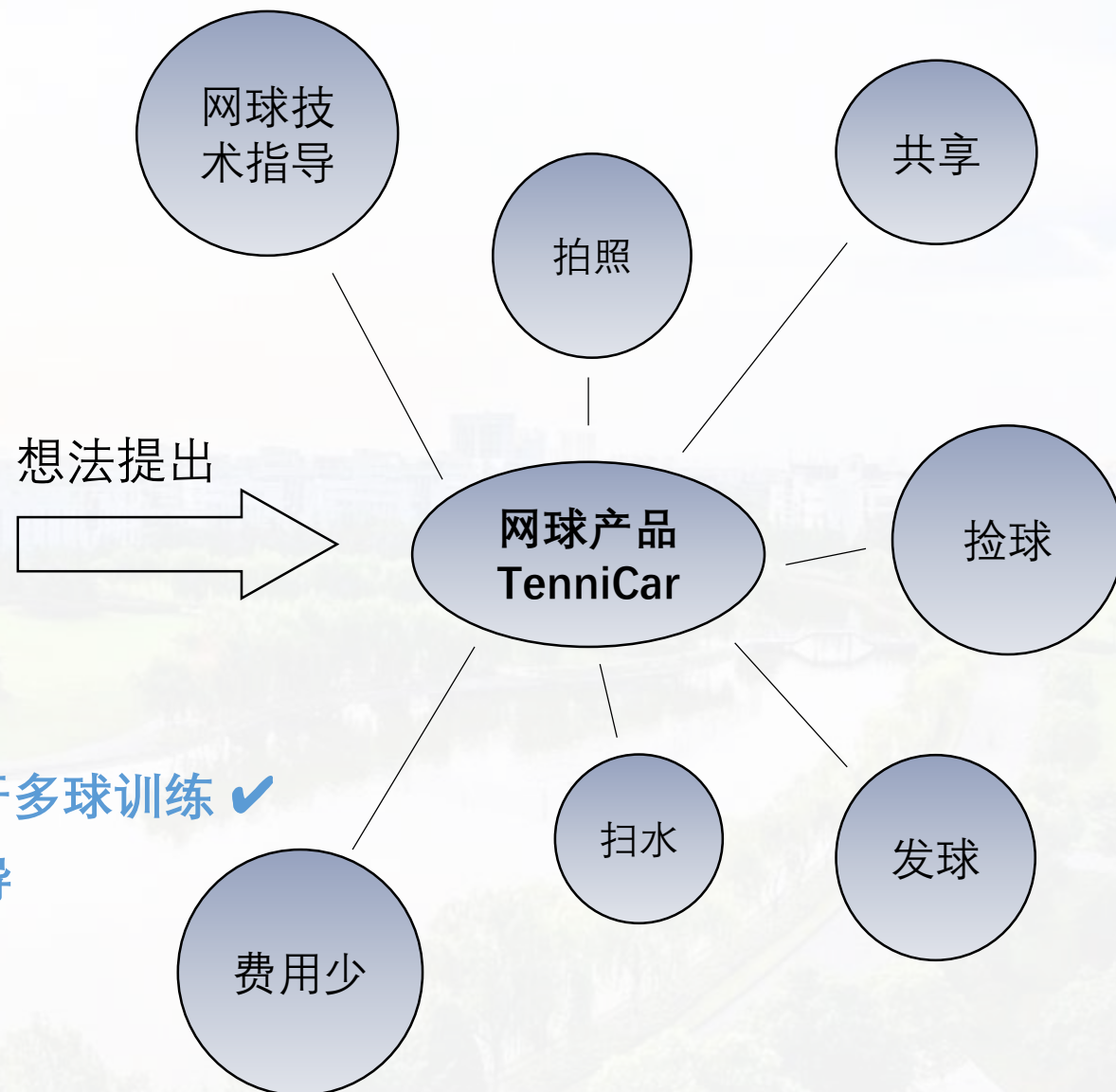
调查人数: 约100人

1. 花费贵

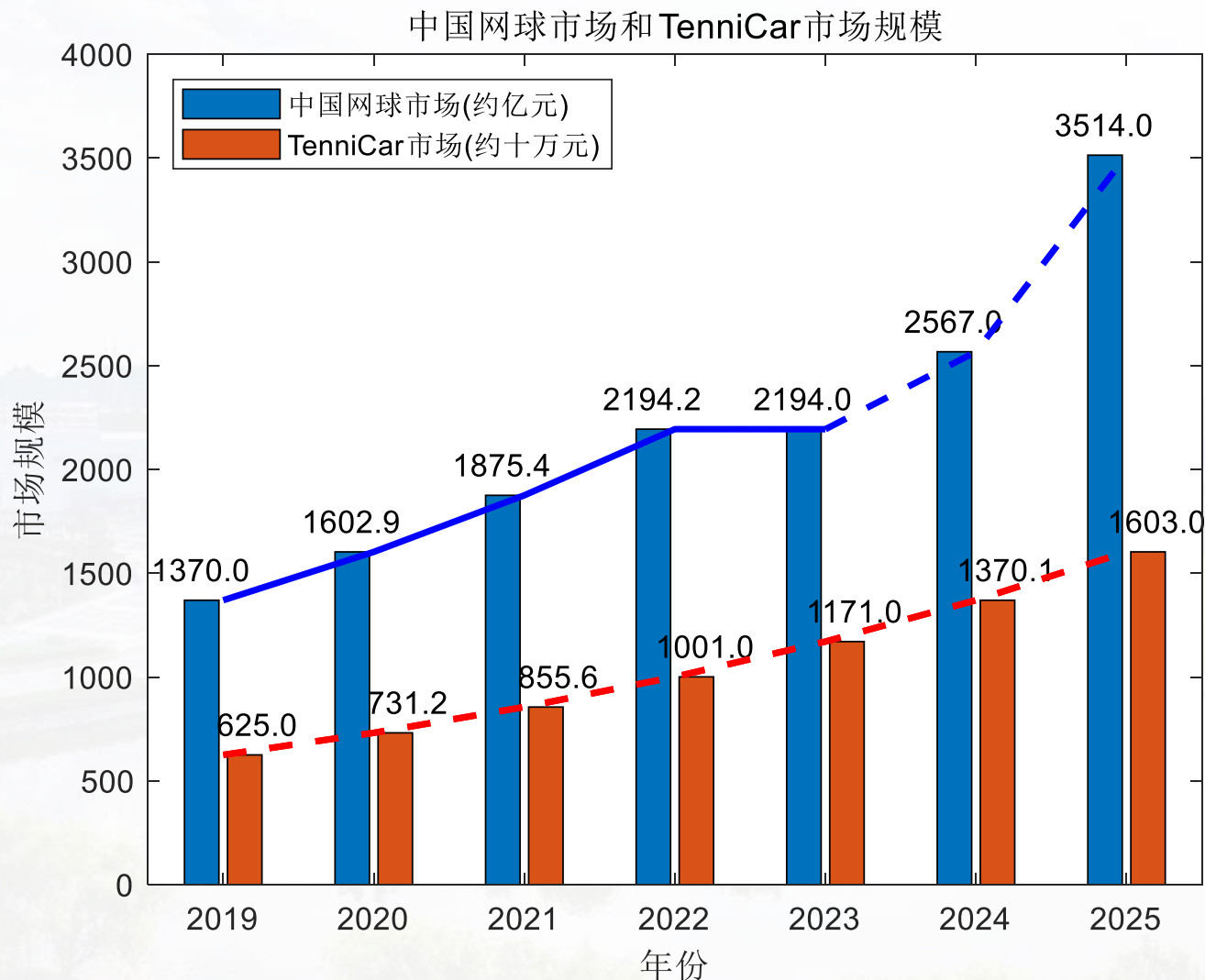
- 教练课时费 ¥ 200-300/h ✓
- 发球机 ¥ 5000-10000/台 ✓
- 场地费 ¥ 70-120/h ×

2. 入门难

- 大部分时间用于多球训练 ✓
- 必要的技术指导



二、市场规模



• 中国网球市场

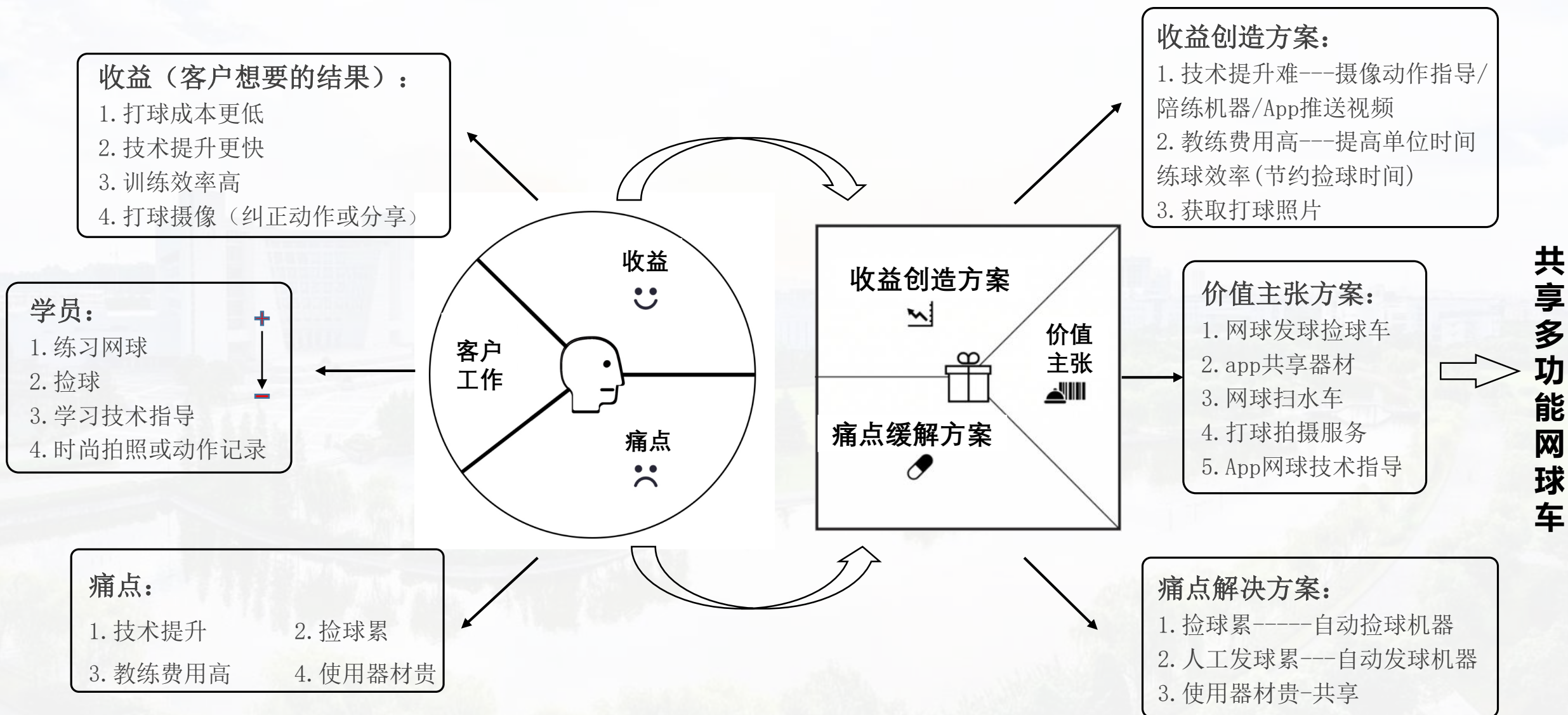
- 已知2019-2023年数据
- 市场年增长率17%

• TenniCar市场(国内空白)

- 已知2019年国内5万片网球场
- 定价5000元/台，四片球场共用一个

• 中国网球市场增长估计 TenniCar市场规模增长趋势

三、商业模式——价值主张设计



三、商业模式——画布

重要伙伴 1.网球俱乐部 2.机器生产商 3.高校	关键业务 1.共享服务 2.网球车销售	价值主张 共享多功能 网球车	客户关系 1.合作共赢关系 2.软件服务 3.买卖关系	客户细分 1.学员(自学/请教练) 2.网球俱乐部 3.大学网球场
	核心资源 1.网球车专利技术 2.APP内容 3.多功能网球车		渠道通路 1.本地俱乐部 2.网球协会 3.本地大学	
成本构成 1.制造组装成本 2.物流运输配送成本 3.软件开发维护成本 4.营销费用			收入来源 1.共享收费(学员) 2.网球车售卖(学员/俱乐部) 3.课程指导(VIP充值)	

三、商业模式——价格激励机制

价格激励机制：

$$C = a \times consday + b \times times$$

$$Pay = Price - C$$

C：该次可扣除费用

Pay：每次支付费用

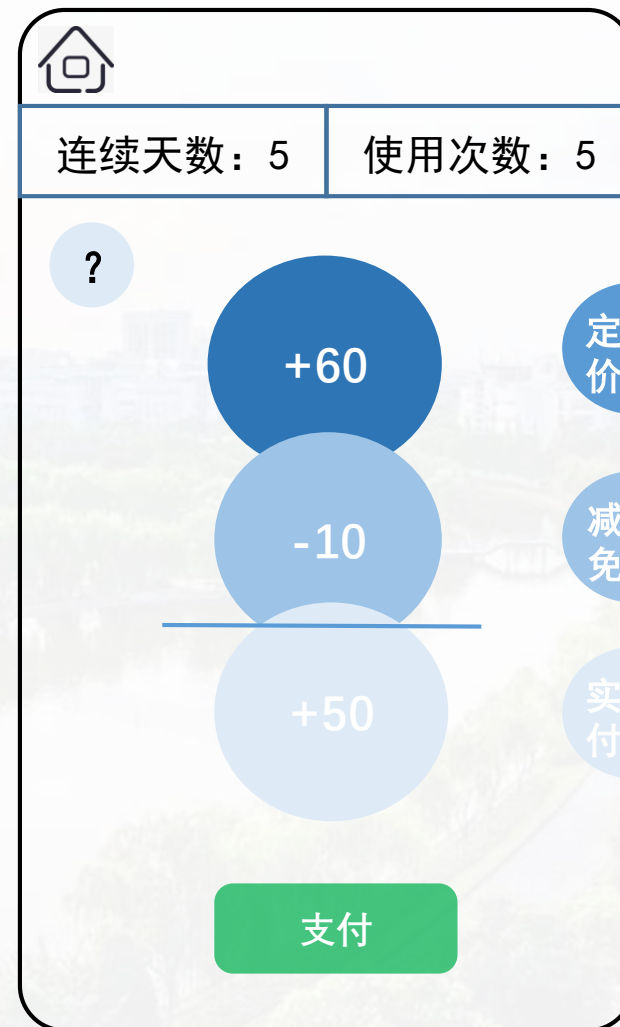
Times：使用机器的累计次数

Price：指定价格，定价

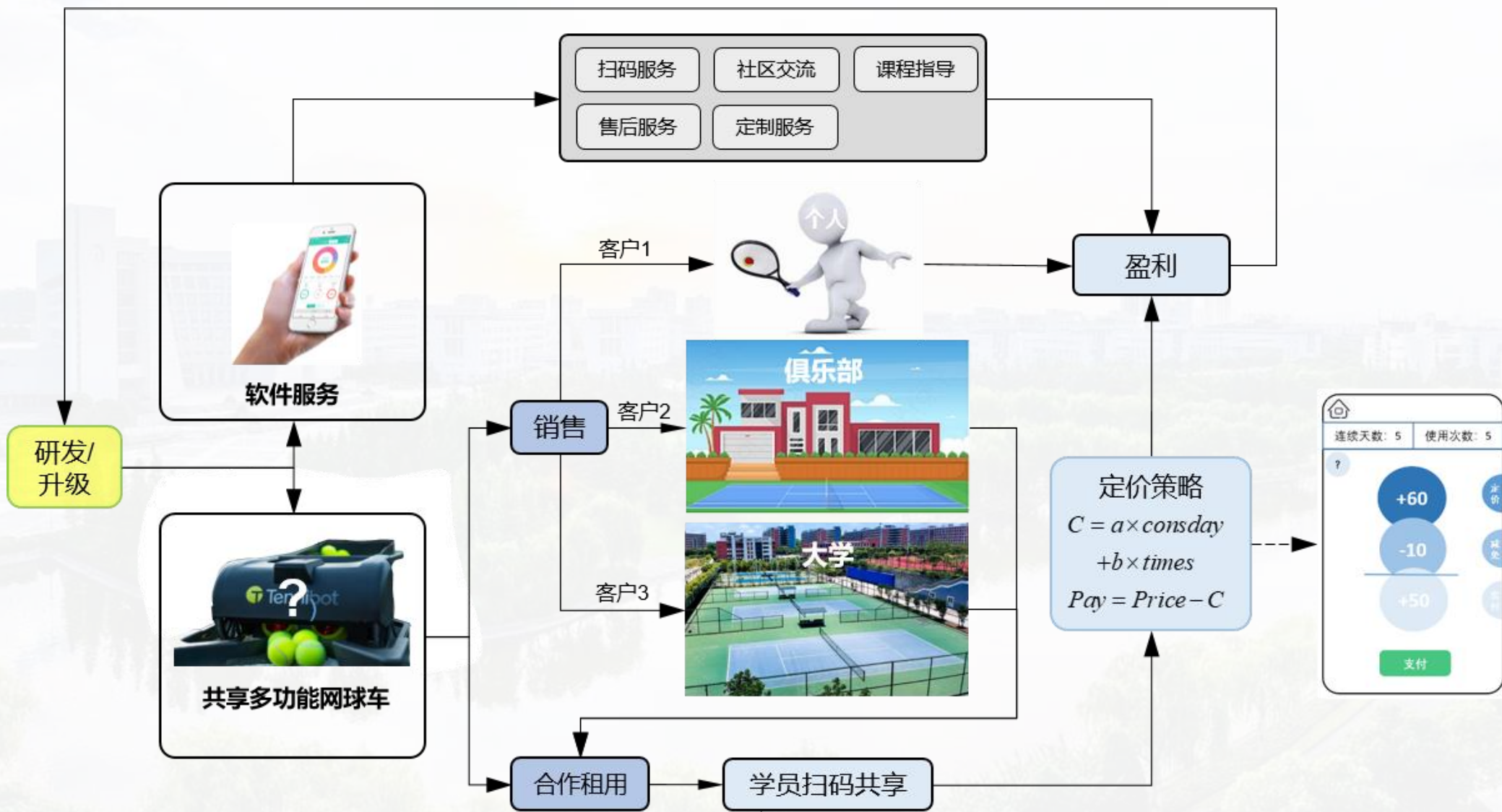
Consdays：连续使用该机器天数，每次须超过一小时

a, b：设置的consdays和times权重常数，其中a偏大，b偏小

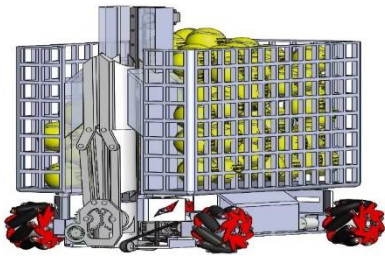


越打越便宜



三、商业模式——盈利模式



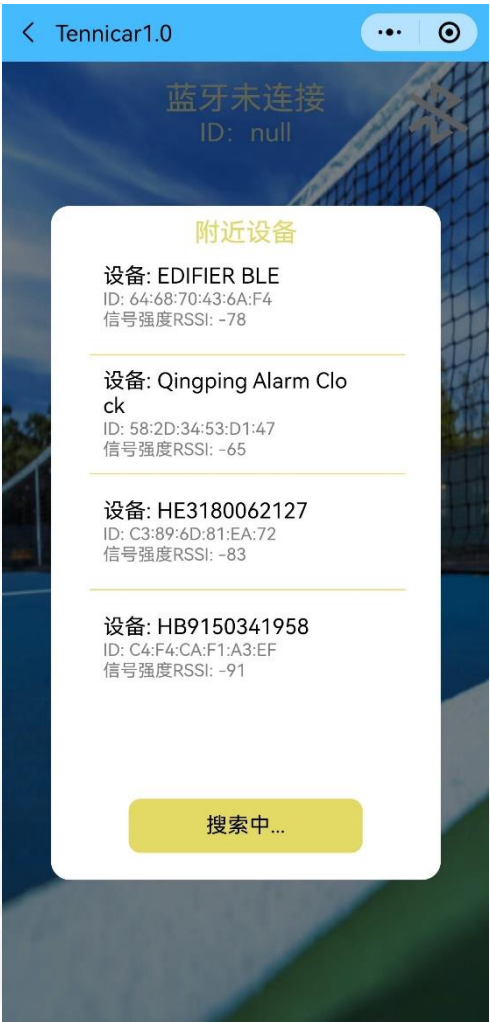
四、同类竞争

	TenniCar	Tennibot	火枪手(国内热门)
网球产品			
公司	/	Canonical公司-项目众筹 (仅美国发售) 2016	上海劲网体育用品有限公司 (微型企业规模) 2014
售价	5000元	\$2195	7514元(中位)
专利技术	/	6项专利	3项专利
核心技术创新	智能捡球、发球稳定、配套软件服务、功能集成	智能化捡球	发球性能稳定
盈利模式	1. 共享按次收费 2. 销售产品 3. App动作指导会员收费	销售单一产品	销售单一产品

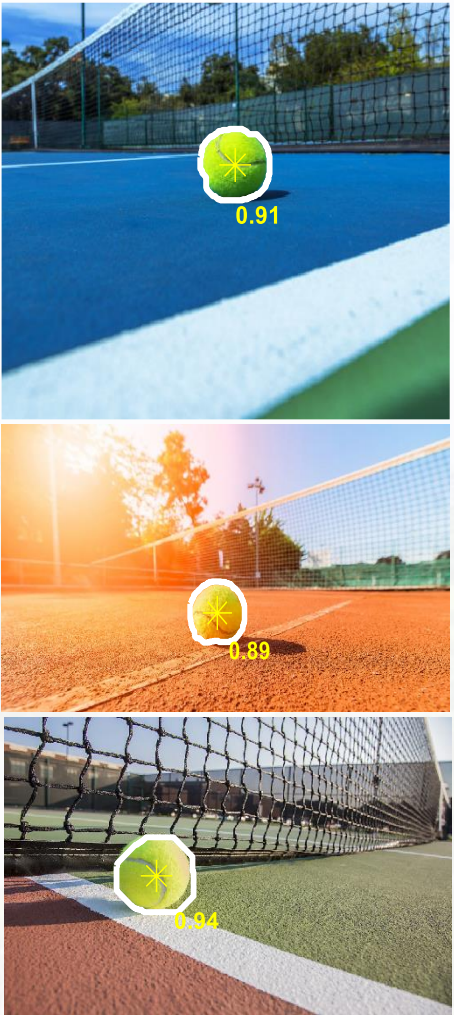
五、现有成果



微信小程序雏形
(可实现蓝牙连接小车功能)

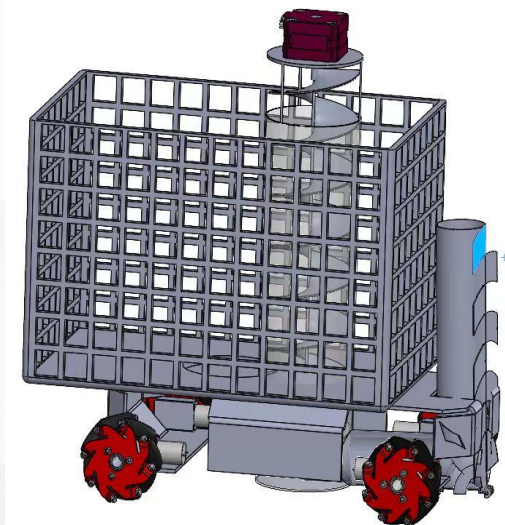


网球挥拍轨迹跟随传感器

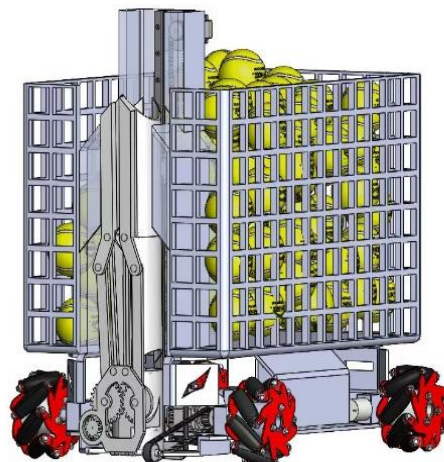


网球视觉识别技术

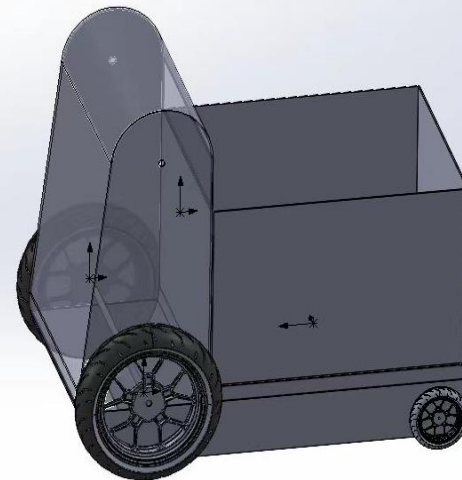
五、现有成果



2023.1



2023.3



2023.7

TenniCar迭代过程

六、融资需求

融资需求

我们正在寻找 12 个月的融资，以在 TenniCar 上达到 100 笔交易

¥ 50K

天使轮

初始投资机会

50

成交量

平均 ¥ 5000/台

¥ 250K

收益

超过12个月

七、TenniCar团队介绍

财务营销团队



庞小迪 (网球从业者) 戴一鸣 (上海大学)
网球俱乐部资源 会计硕士

营销策划

成本预算控制, 记账



黄天娜 (上海大学) 姬舒琪 (上海大学)
会计硕士 企业管理硕士

采购, 报税



自媒体运营

创始团队



甄鸿 (上海大学) 冯罗军 (上海大学)
企业管理硕士 机电工程硕士
网球爱好者 网球爱好者

商业模式设计
协调营销财务团队



机械结构设计
协调技术团队

网球资源+研发+网球经验

交叉特色的坚强团队

技术团队



赵钰
某企嵌入式工程师

硬件开发



尤恩生
某企嵌入式工程师

硬件开发



郭金伟 (北京大学)
软件工程硕士

软件开发维护



李阳 (上海大学)
机电工程硕士

算法开发

