Figure Master

精确定制好身材,您身边的AI身材管家

Figure Master 为谁而来

目标用户

• 目标市场: 立足健身运动消费市场

• 主要受众:有健身塑形需求的人群(包括减肥者、健康敏感者、健身者)



市场分析

- 七成受访网民认为形体管控与健康相关
- 人们对于减肥瘦身的关注度也不断提高

Scale of Obese Population in 2019

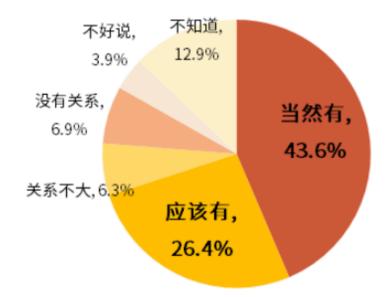
2019中国肥胖人口规模



2.5亿+人

2020Q1中国网民关于形体管控与健康相关性认知调查

Survey of China Netizens' Cognition about the Relationship between Body Control and Health in 2020Q1



注:肥胖人口统计BMI指数超28的人群规模

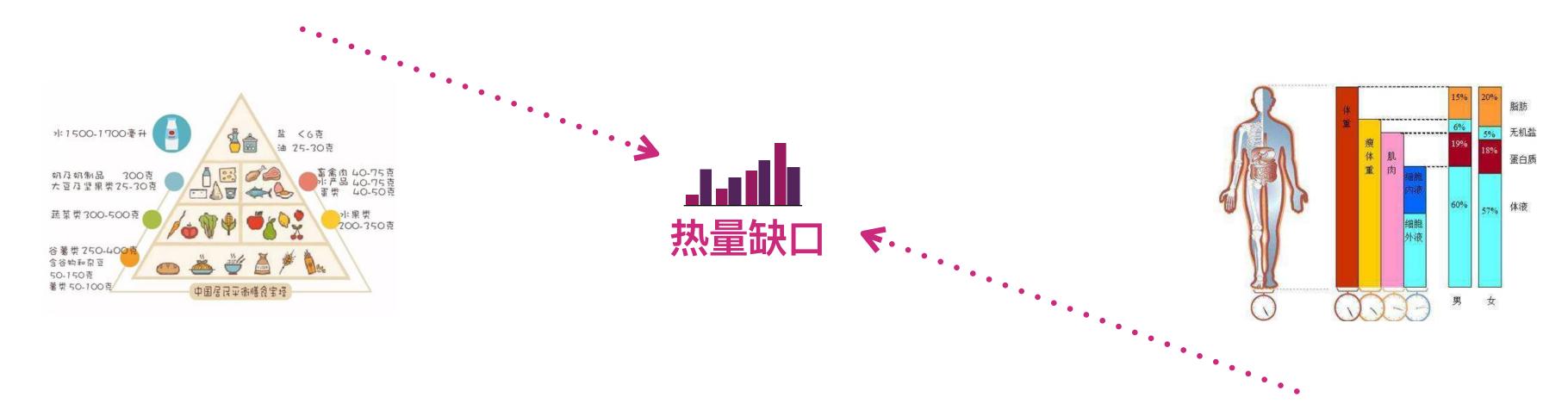
样本来源:草莓派数据调查与计算系统(Strawberry Pie)

样本量: N=2138; 调研时间: 2020年2月

数据来源:艾媒数据中心(data.iimedia.cn)

Figure Master 解决什么问题

- 目标用户的痛点集中在身材管理需要关注的两个主要方面: 摄入&代谢
 - 由于<u>饮食结构</u>一般来说较为<u>复杂</u>以及<u>缺乏专业营养学知识</u>,目标用户很难准确估算 自己每天**摄入了多少热量**



● 由于不清楚自己的身体成分组成,目标用户很难准确估算自己每天**消耗多少热量**

Figure Master 竞品分析



食品热量查询基于规则(rule-based),需要用户自己分析每餐饮食内容后对饮食成份查询,交互繁琐并且用户对饮食内容的拆分大多数时候不够准确。

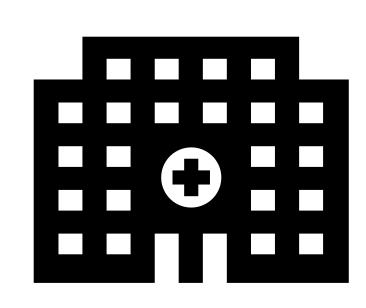




体脂秤等智能硬件

体脂秤等智能硬件大多采取生物电阻抗法进行测量,家用设备做不到手足相连,测量偏差较大,对用户造成误导。





医院/机构专业测量

进行一次测量的成本过高,不能满足目标用户的日常频繁测量需求



Figure Master Solution

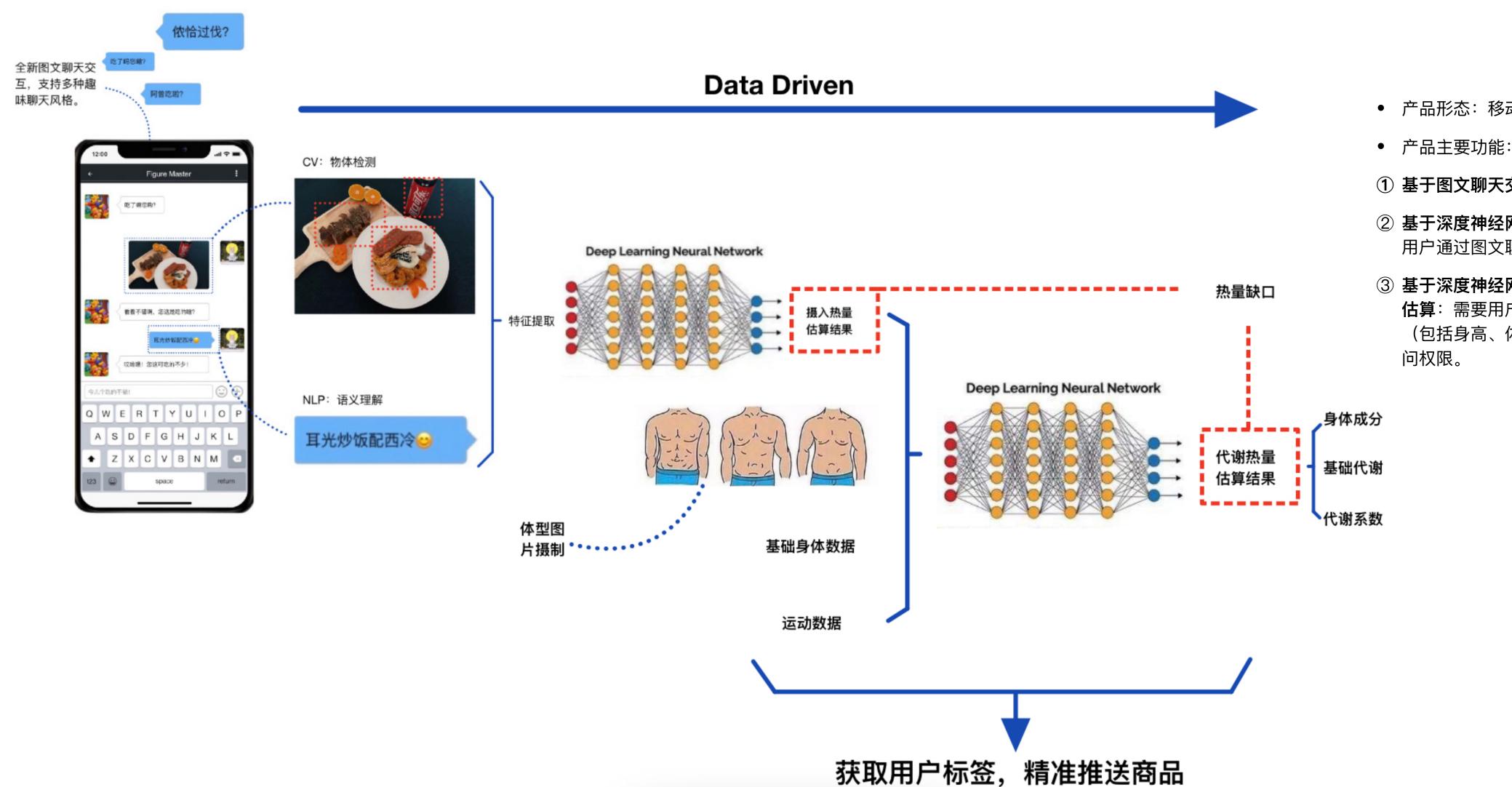
100%

数据驱动、精准测量

款产品 摄入 & 代谢

全新交互记录 - 妙趣横生

Figure Master 产品表现形式



- 产品形态:移动端App
- ① 基于图文聊天交互来记录每日摄入
- ② 基于深度神经网络(数据驱动)的热量摄入估算:需要 用户通过图文聊天的方式提供饮食的图片、文字描述。
- ③ 基于深度神经网络(数据驱动)的身体成分、热量消耗 估算: 需要用户提供体型轮廓图片、基础的身体数据 (包括身高、体重等) 以及手机系统健康App的数据访

Figure Master 有效的商业创新

- Functional Innovation
 - 数据驱动的 摄入 & 代谢 测量
 - 基于图文聊天的饮食记录交互方式
- Process Innovation
 - 科学身材管理的一**站式服务**,通过过程改进节约C端用户**时间成本**
 - 基于用户标签进行的产品推介精准投放,有效降低B端供应商营销成本
- Emotional Innovation
 - 打造第一个数据驱动的AI身材管理品牌
 - 帮助用户更好的了解身材带来的亚健康隐患,让**身材管理**成为普通用户的日常强需求

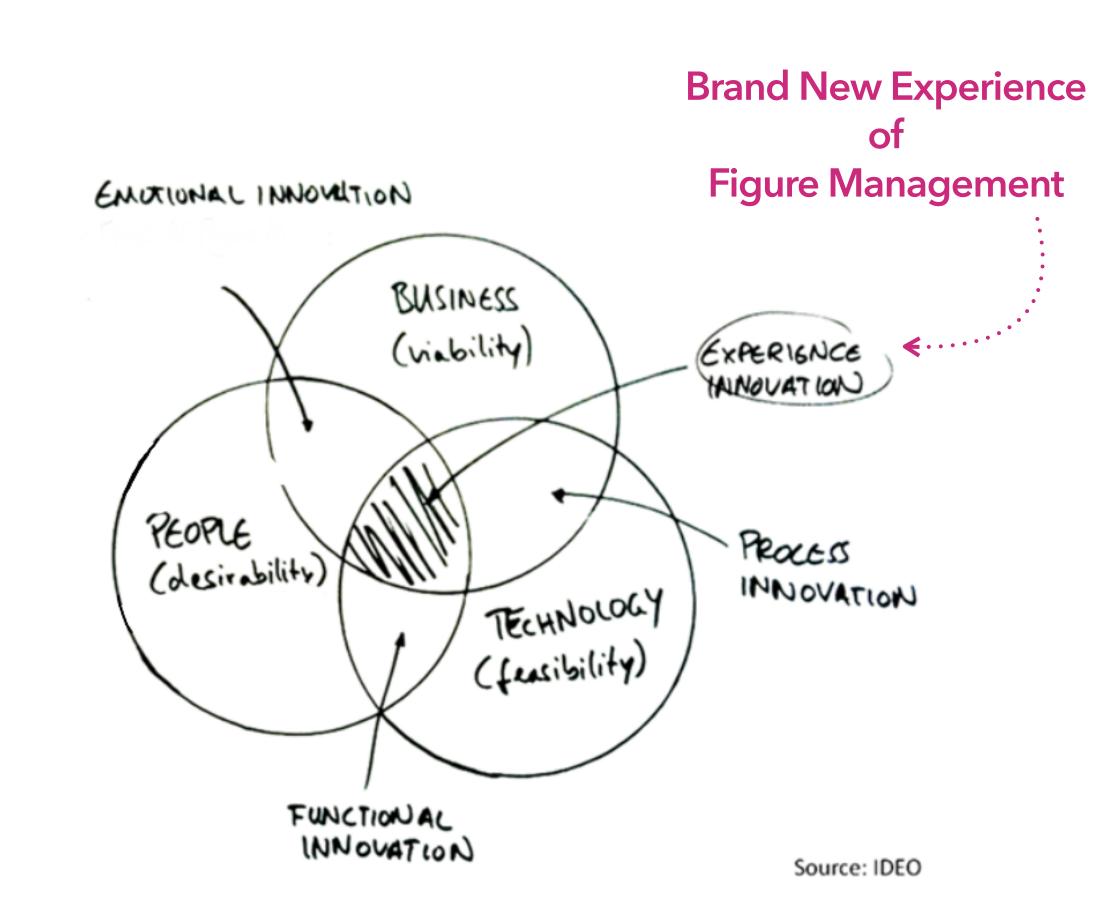


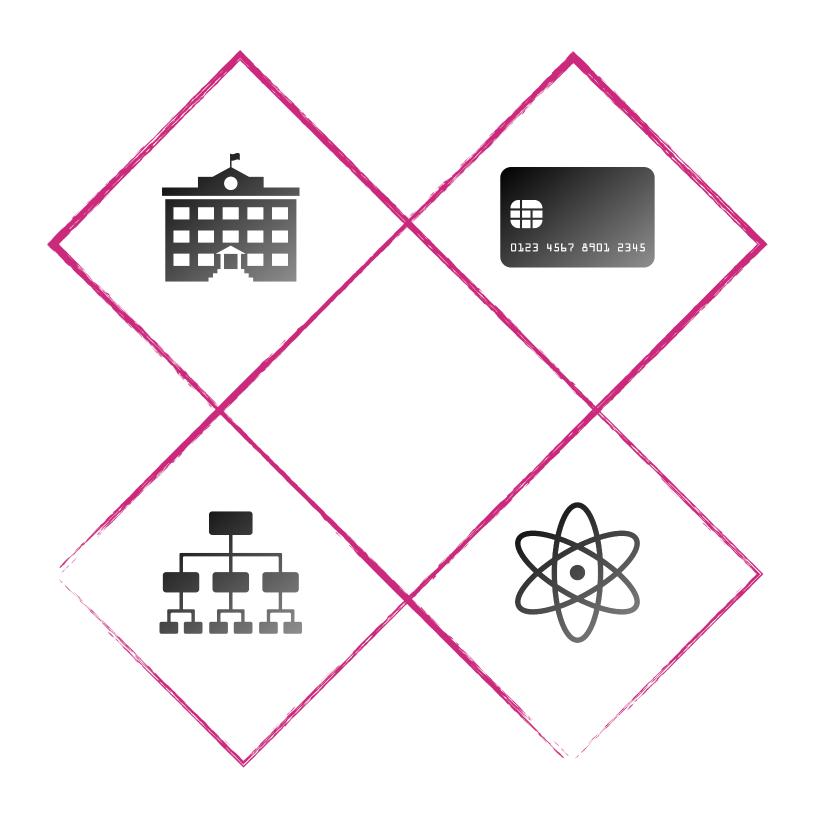
Figure Master PEST分析-产品宏观环境分析

政策环境

在国家公布的《健康中国行动(2019–2030年)》中,有一条明确提出,鼓励国民每周进行3次以上、每次30分钟以上中等强度运动,或者累计150分钟中等强度或75分钟高强度身体活动,建议达到每天6000~10000步的身体活动量。

社会环境

艾媒商情與情数据监测系统显示,关键词"肥胖"及 "减肥"在系统监测期间一直维持较高的网络传播热 度。艾媒咨询分析师认为,随着体重健康问题愈发 受到重视,人们对于减肥瘦身的关注度也不断提 高,巨大的需求也推动着中国健康瘦身市场加速发 展。



经济环境

随着居民生活水平的提高,消费能力和意愿的升级,人们越来越关注生活中的亚健康问题。2014—2018年,运动健身产业产值持续增长,存在巨大的市场有待渗透。

科技环境

随着深度神经网络的提出、云计算的迅速发展以及信息化建设带来的大数据积累,人工智能在近些年再次引来了一波新的浪潮。国内高校也争相建立人工智能学院,开展相关研究,为产业赋能。

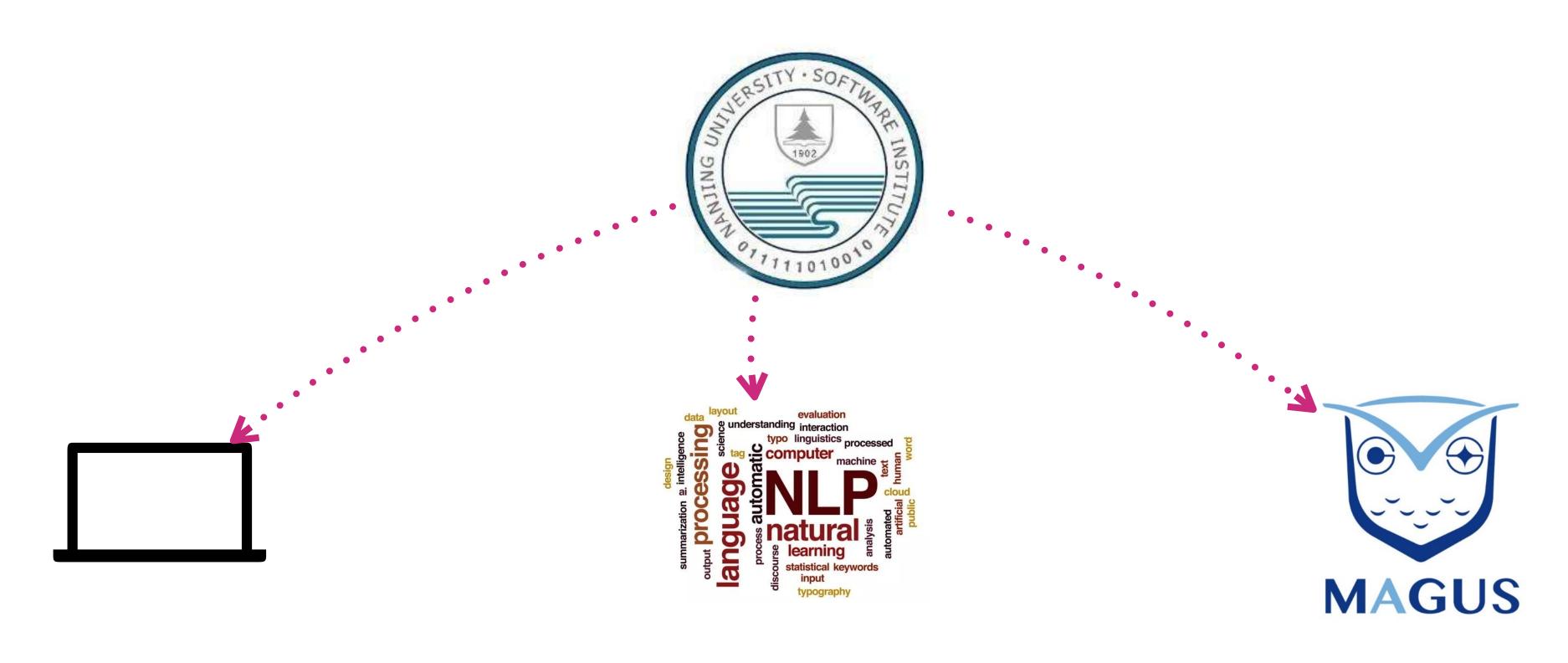
Figure Master 核心竞争力分析

Data Driven

Data comes from ?

Tech comes from ?

Figure Master 核心竞争力分析 - 技术竞争力



丰富的系统开发经验: 支持软件产品的快速迭 代,快速抢占市场 李传艺老师在NLP方面具备较高的研究水准,为语义理解提供强劲支持。

任桐纬老师的MAGUS实验 室长期从事计算机视觉方 向的研究,为物体检测、 特征提取提供强劲支持。

Figure Master 核心竞争力分析 - 核心资源

带标签数据



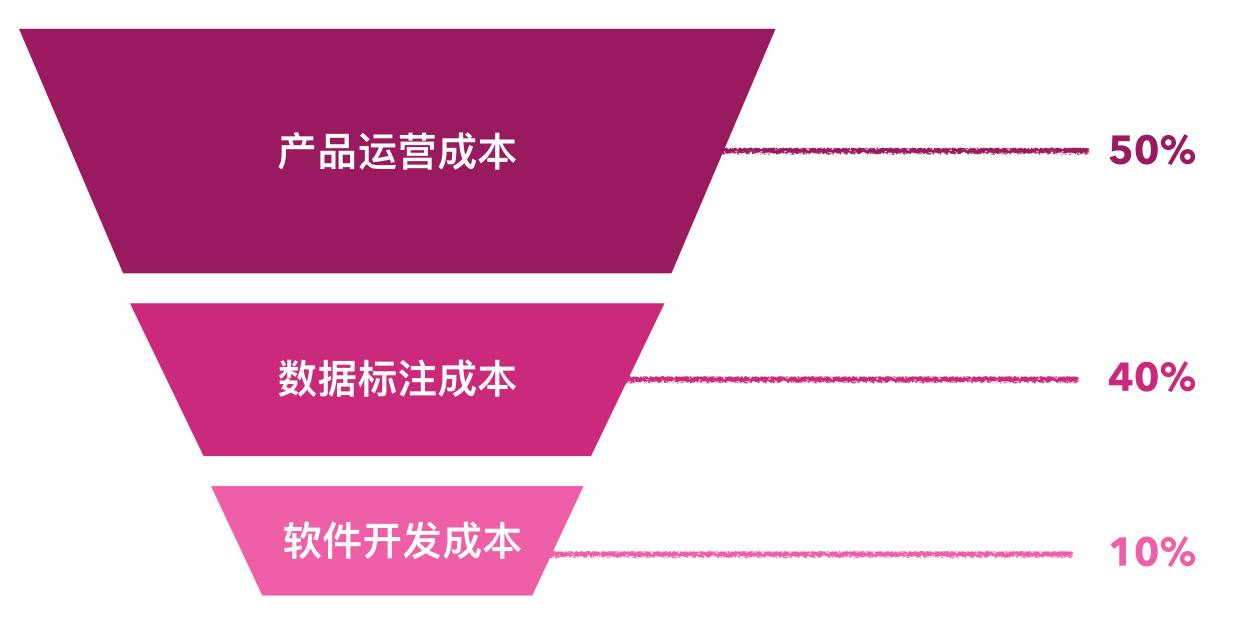
- 背靠南京大学附属鼓楼医院
 - 鼓楼医院已实现高度信息化,可以提供部分关键的带标签的基础数据进行深度神经网络训练。

领域知识



团队包括了来自南京大学医学院以及中国药科大学营养学专业的同学,可以提供丰富的领域知识,协助算法更好的提取数据特征、优化用户体验。

Figure Master 商业模式 - 成本构成



产品在各个发展都需要投入巨大的产品运营成本,包括前期的用户拉新成本以及后续的品牌营销成本等。

虽然目前众包标注盛行,但是我们更倾向于通过专业的数据标注外包公司来进行数据标注以期获得更高质量的标注。其中,数据标注成本包括了: 热量消耗估算部分的NLP标注成本、物体检测/分类标注成本; 热量代谢估算部分的数据标注成本。

软件开发成本需要尽量控制在一个低水平,需要为后续的产品运营 留出充足的预算。

Figure Master 商业模式 - 盈利模式

基于丰富的用户标签,为营养补给/代 餐食品供应商提供精准的产品推介服 务,基于引流数据进行利润抽成 – 流 量变现;数据存储服务收费,为用户

• 免费保留31天的测算数据。



初步探索期

稳步发展期



稳步发展期:尝试引入垂直品类电 商的盈利模式、引入营养师/健身 教练角色,通过知识付费的形式提 供饮食定制、线上咨询等服务。 产品成熟期: 当拥有了稳定的现金流后,可以尝试通过智能硬件的研发和销售来拓展盈利模式,通过智能硬件为用户打造除了身材管理外的健康管理服务闭环。



产品成熟期

Figure Master 商业模式

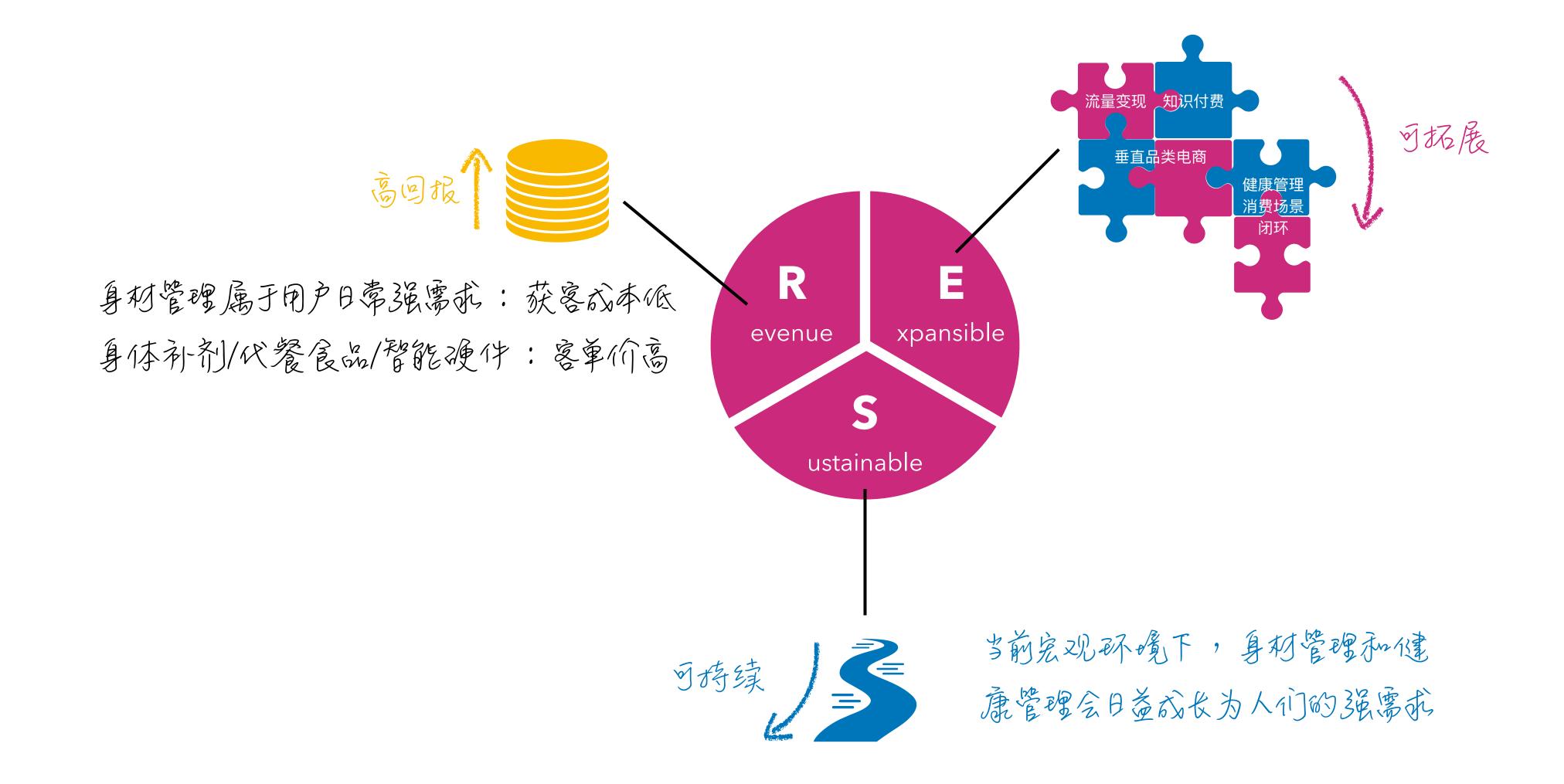


Figure Master 商业模式 - 早期运营策略



天使用户获取

通过在南京本地**健身房、减脂餐厅、校园、医院产科**等相关场景进行落地推广,通过新用户**短期 免费的私人食谱定制、相关优惠券、早期用户的数据存储特权**等方式来吸引第一批天使用户。



用户留存

及时获取用户反馈,改善用户体验;社交维系;良好的唤醒机制



用户拉新

基于社交网络的病毒式传播:勋章系统、朋友圈排行

Figure Master 产品发展战略



发展阶段

成熟阶段

起步阶段(We are here)

产品研发,验证初期的盈利模式。这个阶段团队会着眼于产品核心算法以及用户体验的打磨,并通过产品早期的运营状况来验证我们的盈利模式。

Figure Master 产品发展战略



起步阶段

发展阶段

成熟阶段

发展阶段

用户增长,扩展盈利模式。这一阶段团队的主要关注点是基于早期的用户数据做好用户留存和拉新,并尝试在产品核心功能体验完善的基础上扩展我们的盈利模式,包括知识付费以及垂直品类电商。

Figure Master 产品发展战略



起步阶段

发展阶段

成熟阶段

成熟阶段

做好场景闭环。这一阶段我们会尝试开发新的配套智能硬件,一方面是拓展了前期的盈利模式、为前期的核心功能反哺数据更好的促进用户留存;另一方面也能够借此打通用户健康管理的场景闭环。

Thanks