

# 创业融资计划书

产品发布 商业融资 提案手册

Promotional products business financing proposal manual

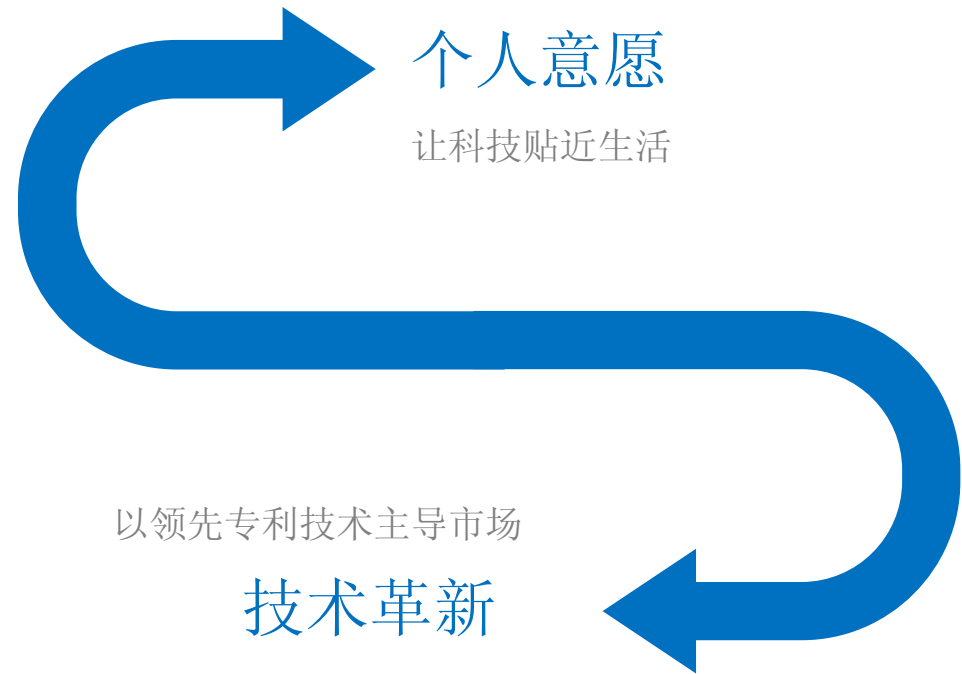
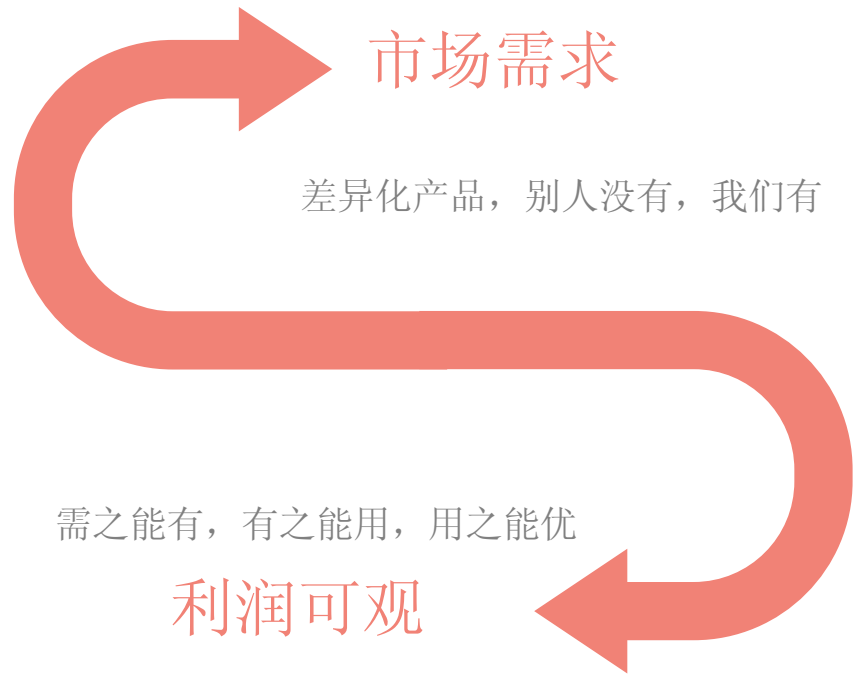
# 项目介绍

(我们要做什么)

您好！我是项目负责人——梁键开，我所提出的智能电磁升温浴缸项目所适用的场景是：当用户工作了一天身心疲惫的时候，可以在公司或回家的途中预先启动浴缸，用户可以自行选择水量、温度，预约定时、等功能。等到用户回到家里之后无需漫长的等待即可随心所浴，将一天的疲劳都通通赶走，安心、舒适、智能——这就是”我”（电磁能升温浴缸）

同时这个物联网的浴缸，可以通过设定的API收集用户的心跳，血压，体脂等一系列的数据反馈给用户，从而让用户对自己身体多点了解，同时我们也会接入健康运动、饮食等API推送给用户，让用户可以自行调整运动和饮食来达到身心健康！

# 项目来源





# 专利技术

(已申请国家发明专利)



中华人民共和国国家知识产权局

HD20161-166

528401

中山市西区富华道 383 号柏景台 3 幢 17A 房  
中山市科企联知识产权代理事务所（普通合伙） 杨立铭

发文日：

2016 年 10 月 18 日



申请号或专利号：201610901368.4

发文序号：2016101800512900

## 专 利 申 请 受 理 通 知 书

根据专利法第 28 条及其实施细则第 38 条、第 39 条的规定，申请人提出的专利申请已由国家知识产权局受理。现将确定的申请号、申请日、申请人和发明创造名称通知如下：

申请号：201610901368.4

申请日：2016 年 10 月 17 日

申请人：梁键开

发明创造名称：一种电磁升温的浴缸

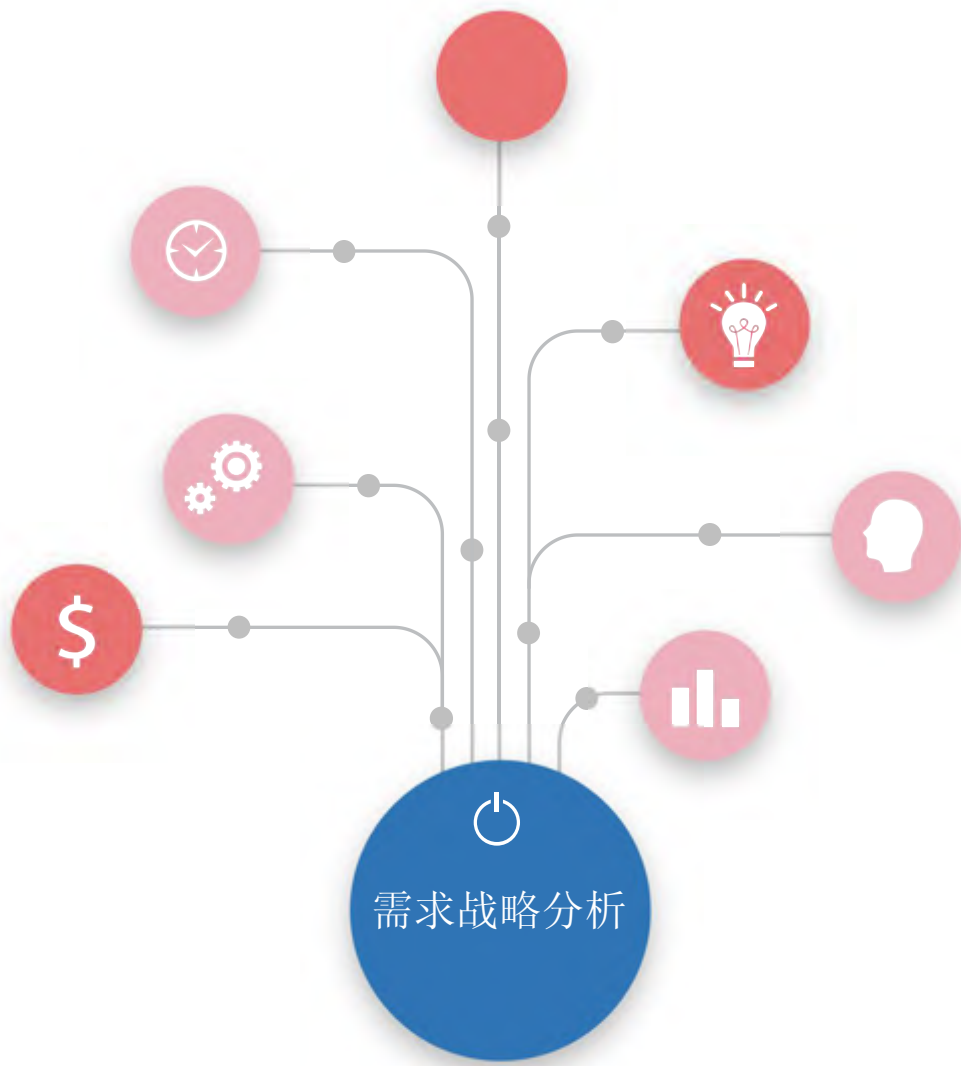
# 独一无二

百度、搜索关键字：电磁升温浴缸。皆没有任何相关产品信息，可以说这是一块完全空白的市场。



# 需求分析

据统计，早在2010年国内卫生洁具市场规模就已经达736.65亿元，并以每年15%左右的速度增长，2015年的市场规模已经达到了900亿元，未来其市场空间会很快达到1000亿元大关。伦敦出版的《亚洲陶瓷》杂志估计，近几年中国卫浴设施的需求量将达到一亿四千四百万件，而美国只有一亿一千五百万件，中国将超过美国，成为全球最大的卫浴产品消费市场。



为了让产品更有现代感，加入现代多媒体技术是个不错的选择，但安全问题依旧是人们担忧的主要方面，毕竟“水”和“电”放在一起的确有安全隐患。而恰恰这个隐患却可以为我所用。

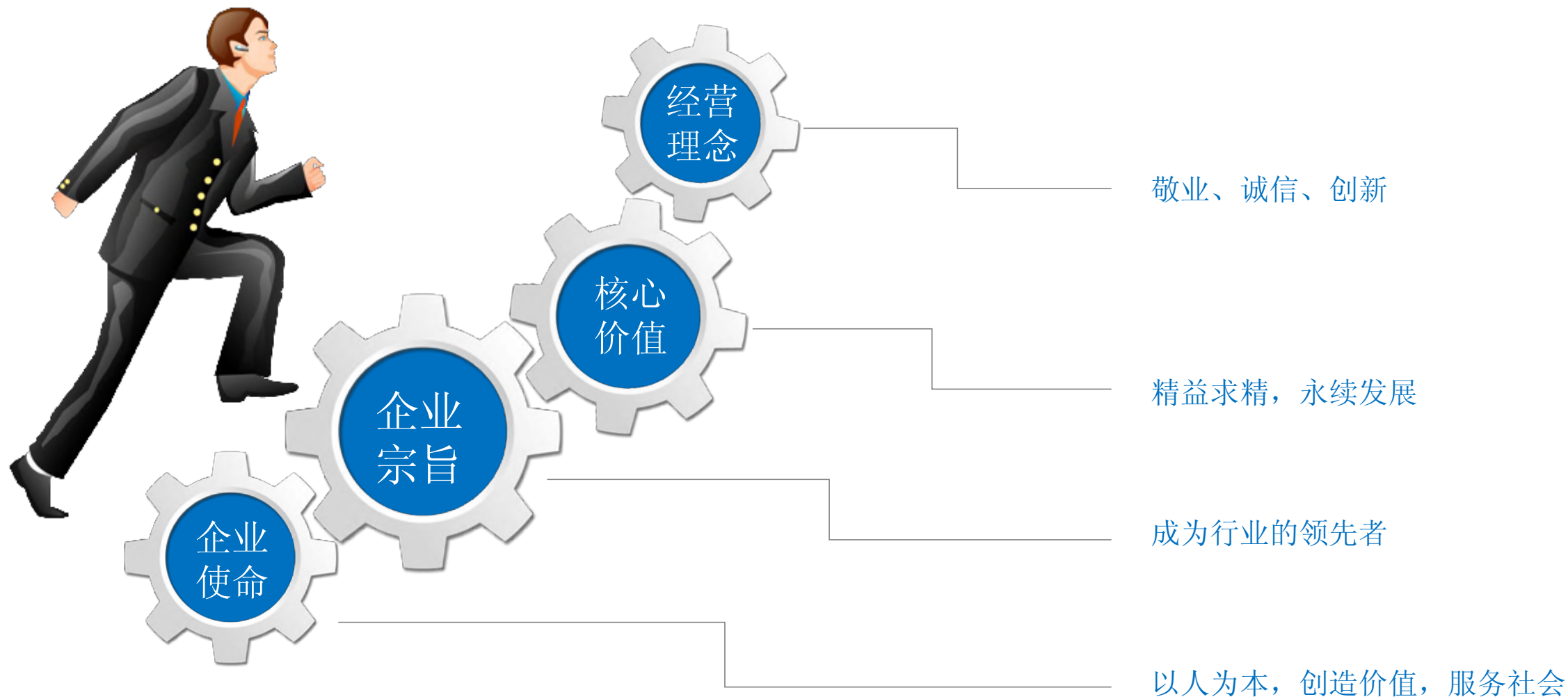




# 发展前景

(长期的战略目标)

# 公司战略目标





# 五年发展规划

打造全球第一智能IOT浴缸

物联网

一整套浴缸生态系统

收集大数据和利用API经济，把收集到用户的信息后进行分类整理之后，对用户推送相关饮食，消费，娱乐，购物等信息

国内市场占有率30%  
国际市场占有率10%

30%&10%

产品销售覆盖  
5大洲

全球化以人为本，贴近市场，精益求精

# 短期盈利目标



## 网络众筹

通过淘宝众筹，京东众筹  
此类平台实现推广+盈利

2018年1月份



## OEM、ODM

帮各大品牌OEM、  
ODM



## 专利租赁

可以短时间的租赁专  
利，实现利益最大化



## 进入电商平台

入驻各大电商平台



## 开设门店

在一二线城市设立  
专卖店，打造品牌

# 产品开发计划

## 智能IOT浴缸

不单单是电磁升温这个特点，加入物联网这些元素为以后的生态系统打下扎实的基础



子产品

子产品

## 体检浴缸

浴缸内植入可检测血压、心率、心跳、体脂等数据的仪器，让用户对自己身体状况更加了解，同时为下一步的生态系统做铺垫

## 医疗浴缸

医用级的电磁升温浴缸，专供医院使用。  
如：婴儿洗浴，住院病人洗浴等





A person wearing a grey suit is holding a smartphone. A large blue circle is overlaid on the image, containing the text '项目介绍' and '(我们要做什么)'.

# 项目介绍

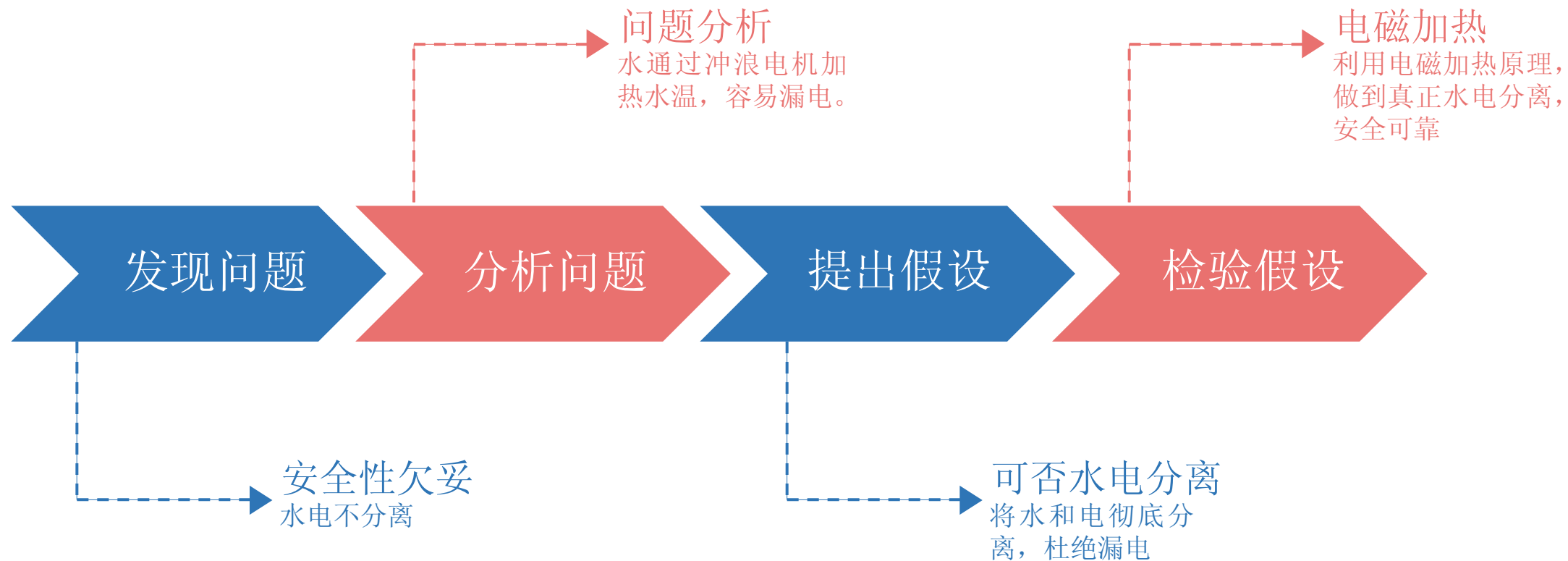
(我们要做什么)

# 产品概述



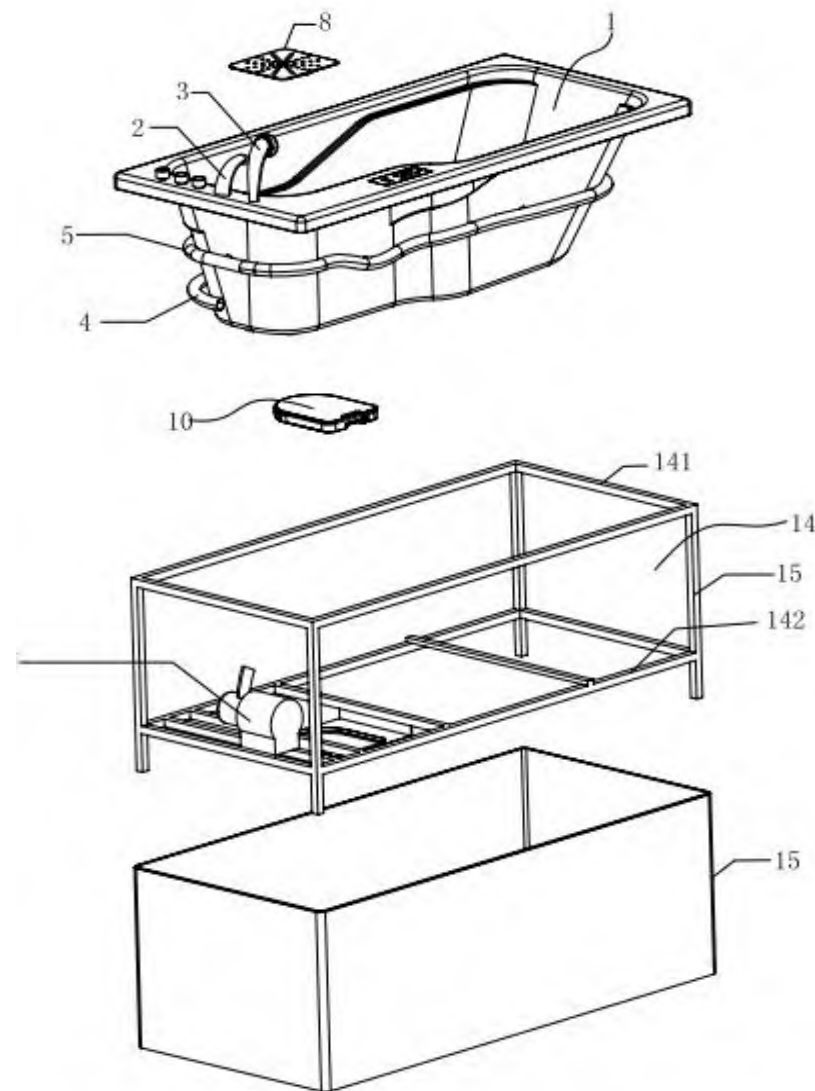
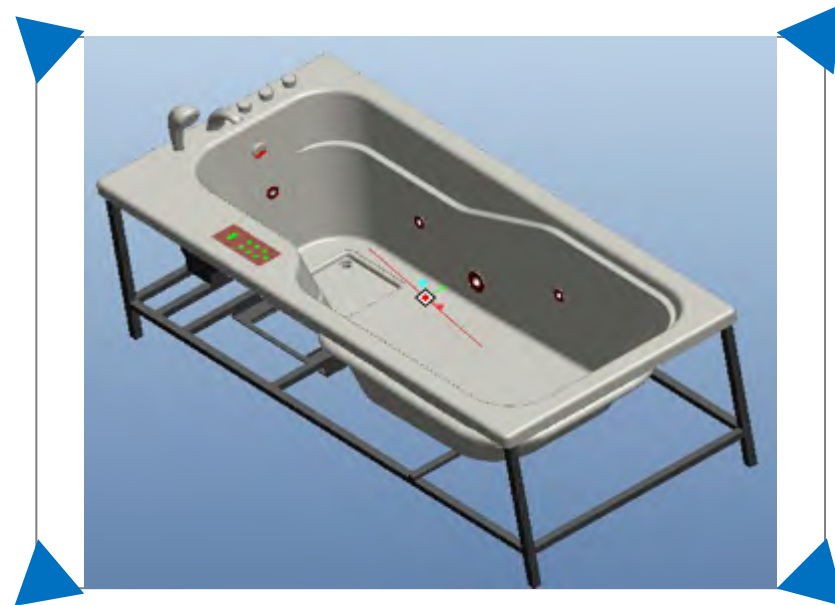
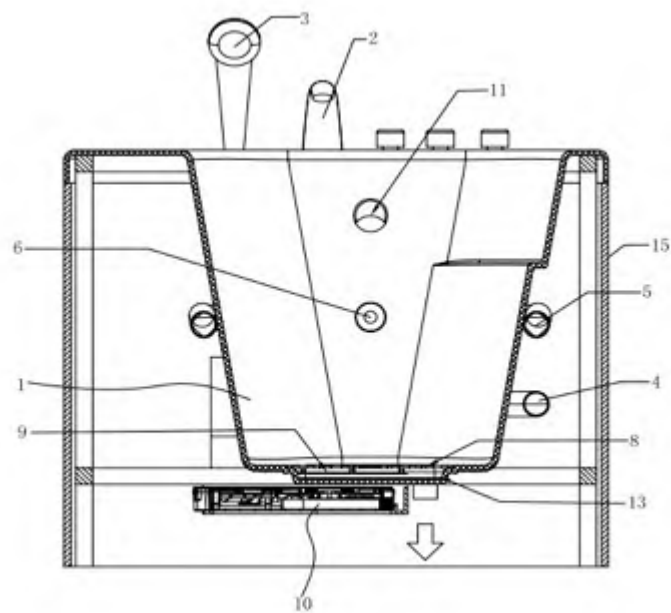
一种电磁升温的浴缸，它不仅可以洗浴，而且还可以电磁升温浴缸内的水、将水磁化改善水的质量。浴缸配备冲浪按摩及加热水温且独立开关。结合阿里云、智能家居可以远程控制浴缸进出水、按摩、加热等功能。让客户回到家中即可舒适使用。让客户更省心、省时、省水，省电。

# 项目解决问题





# 内部结构图



本产品原理为：浴缸底部有排水孔、加热腔，所述排水孔与加热腔相通；加热腔上有一沉孔；还包括导流盖、电磁发热板和电磁发生器，电磁发生器设置在加热腔的下方，电磁炉与电磁发热板相对。利用电磁加热原理对水进行加热、恒温。

图2

# 行业前景

随着经济一体化的发展，房地产行业的蓬勃发展，中国的卫浴陶瓷行业也得到了飞速发展，国外著名的卫浴陶瓷品牌也纷纷在中国建厂，而原有的陶瓷企业不断整合，新的卫浴陶瓷企业不断出现，使得整个行业的销售量逐渐稳步攀升。



## 生活质量提高

如今，人民收入稳步提升，习惯于淋浴的人很多都可以尝试盆浴，因此浴缸市场存在着大量隐藏客户，人们希望购入新式家具以提升生活质量，浴缸产品越来越有成为居家必备家具的趋势。



## 追求安全性

安全，一个永远都不会消失的话题，人们在使用 的过程中，除了配置性能之外就是对安全性的要求。



## 融入二三四线城市

目前浴缸一般出现在一线城市的房地产、高端人群生活场所和商高端务酒店。倘若能开发二三四线城市，销量将不可估量。



## 浴缸文化沉淀

现今中国市场来说，浴缸文化沉淀不够，需要时间来沉淀。所以国外市场才是我们的主力。

# 可行性分析



## 01

### 项目建设背景与必要性

在日新月异的今天，传统浴缸运用的是电热棒或电机对浴缸里的水进行加热，是极其不安全的，而且电机加热必须启动按摩功能，不能单独开关。消费者对产品的安全性能要求越来越高，所以本产品具有研发制造必要性。

## 02

### 项目市场分析

本产品虽然基于常规浴缸进行改进，但市场上具有该项专利技术唯独我们一家。前期可以通过网络众筹，也可以接出口、OEM或者出租专利等实现盈利。新产品、新市场、新客户。

## 03

### 投资估算与资金筹措

本项目前期主要涉及资金方案为开模具费用以及前期公司运营成本，涉及资金不是特别大，可行性高。

## 04

### 分析结论

无论从项目建设规划、市场分析、资金估算等各方面因素得出结论为电磁升温浴缸项目可实行。



# 产品推广形式





# 财务与融资

(商务合作方式)





# 股权架构

100%

创始人：梁键开

25%

1000万股权融资比例

8%

对公司有重大贡献者

创始人梁键开拥有100%股份，本次股权融资比例为20%-25%，金额为1000万。

同时亦会抽出部分股权作为奖励，奖励给对公司有重大贡献者。



# 项目进展



## 突发奇想

接触电磁加热类产品时  
萌生的念头

2016年8月份

10月份



## 原理检测

首次使用电磁加热模块对  
浴缸进行加热测试，测试  
成功。

11月份

12月份



## 筹备公司

收集各种资料，筹集资金  
正式启动项目，创立公司

2017年2月份



## 正式立项 申请专利

规划整体结构、构思  
图纸，撰写专利文件  
和申请国家发明、实  
用新型专利



## 手板诞生

第一台电磁升温浴缸的手  
板诞生，第一台真正做到  
水电分离的浴缸诞生了

# 资金缺口

创立公司是一件非常重要的事情，而这个常常伴随着规模庞大的资金流才能启动成功，所以前期公司费用会相对比较大。

倘若资金未能完全到位，建议前期可以选择暂租厂房来分担费用，将剩余资金用于其他更需要的地方。



# 融资计划

## 融资方式

股权融资、租赁融资

## 融资期限和价格

融资期限为3年---5年，  
金额为：500万--1000万

## 还款来源

专利转让、股权转让

## 退出机制

股权转让、股权回购、  
利润分红等



详细的条款和说明需面谈确定。

# 融资用途

用途一：用于前期建设厂房、购买生产、办公等设备

用途二：用于产品研发，完善、优化产品

用途三：用于公司前期的营运，人才招聘、营销

用途四：剩余资金作为公司流动资金，用于应急时周转使用

