



海绵体感互动橱窗商业计划书

——分分钟把玻璃墙改造成
互动广告橱窗



BULOWIN
部落视窗
www.bulowin.com

项目综述

把玻璃墙分分钟改造成互动橱窗—— 一种全新的智能数字标牌屏幕



一代机外观



扫描二维码查看案例视频

零售企业通过在玻璃墙上加挂海绵橱窗，即可分分钟改造成具备与用户手机互动功能的互动橱窗，从而让零售企业以极低成本拥有物联网时代网络营销/服务终端，把线下用户通过橱窗转变为线上用户，完成线下用户识别、产品营销推广、客户服务，提高销售和改善服务品质。

我们独立研发的自有技术可以让智能手机用户通过摇一摇、扫描二维码的方式与橱窗互动，支持一对一、一对多等方式，橱窗以节目表方式按时间编排播出，支持的内容包括：优惠券墙、橱窗游戏、视频互动广告、360度商品全景互动展示、客户签到、电视直播等。

客户最低只要交付押金或租金，即可开通服务并与平台一起分享橱窗广告带来的收益（后期我们将施行产品众筹销售）；同时，企业还可以在我们的橱窗网络中投放广告或部署互动应用来进行产品推广、客户引流和用户数据收集等。

公司成立有1年时间，入住普天德胜C客空间。我们现在已经开发完成了一代橱窗产品，单台成本不超过2万元（未量产），二代软屏产品正在研制，单台成本不超过1万元（未量产）。项目入围2016年7月联想之星Comet Labs主办的全球智能零售大赛决赛。

市场分析

购物中心市场分析

3500家¹ 现有购物中心数量
10000家² 未来十年购物中心保有量
70万家品牌商铺³

零售业态整体市场分析（2012年）

2.22万 大中型法人企业

2352.2万 微型及个体户单位

典型客户群列表

- 银行网点
- 机场店铺
- 街边店
- 房产中介店面
- 高档餐饮门店
- 服装连锁店
- 写字楼商业网点
- 写字楼公司
- 社区底商

¹ 根据中国购物中心产业资讯中心公布的数据，2012年底全国主要城市购物中心总量约为3100家，2013-2014新开商场数据350家，截至2015年初，全国购物中心数量在3500家。

² 中国购物中心产业咨询中心预测，从现在到2025年，还会有7000家购物中心建成开业，届时中国大陆的购物中心将超过10000家。

³ 每个商场引进品牌店铺200家左右，合计覆盖商铺70万家；



典型客户及应用场景

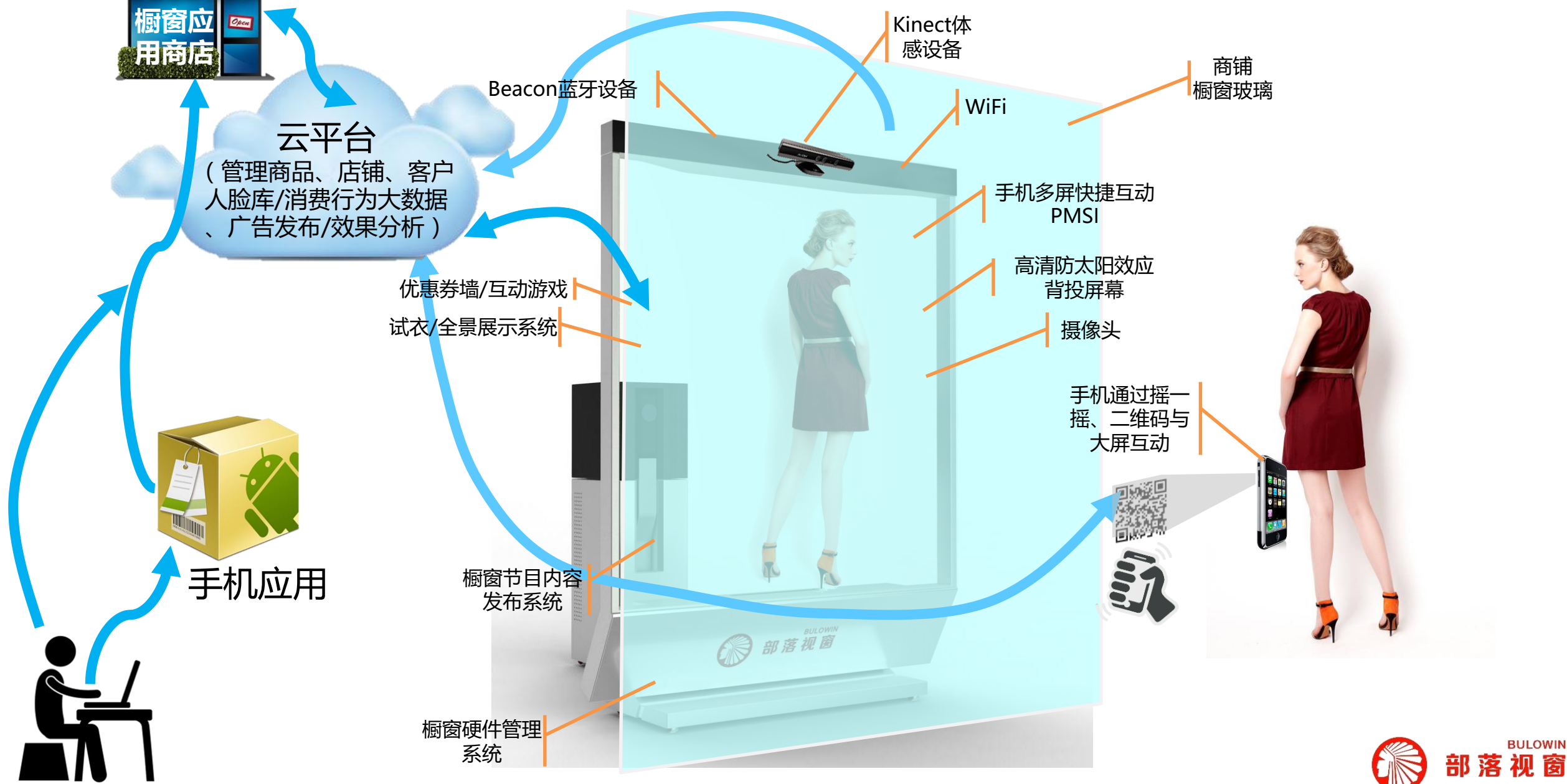


用户痛点

- 传统零售企业缺乏互联网模式的线下营销推广渠道
- 传统的线下营销推广成本高
- 无法获取线下用户数据



“海绵” 体感互动橱窗一代产品简介



BULOWIN
部落视窗

技术优势和创新性

独特技术

1. 手机多屏快捷互动 (PMSI)
2. 独特的高清背投显示材料
3. 海量手机应用快速移植
4. Kinect人体体征数据采集

创新性

1. 解决了手机与行业终端的互动方式问题
2. 数据收集器
多种物联网传感器设备，可以采集多维度传感器数据（红外体感、蓝牙、摄像头、WiFi等）
3. 数据连接器
可以实现人脸、蓝牙、手机号/手机MacID、会员号等多个客户维度的打通，从而极大降低方案普及成本；
4. 应用服务器
可以移植海量手机应用/支持开发新的手机与橱窗的全新应用，为零售各种场景提供应用服务。

客户案例和效果



- 国贸商城7-8月托马斯小火车70周年庆祝活动，为家庭用户提供“与托马斯合影吧”服务。
- 家庭用户免费参加，通过挥手、握拳等两个动作可以完成现场拍照，手机扫描二维码可以分享到用户手机和朋友圈，通过关注国贸的微信号集赞获取奖品。
- 活动从7月18日到8月16日为期30天，共计服务用户10,045人次，拍照1,241个家庭。带动网站浏览20,254次，平均每日访问653次，平均每个家庭访问16次。按照每个月服务家庭能力推算，1台橱窗1年可服务家庭1.4万个，1台橱窗的成本在2万左右，第一年每个家庭的由线下转化到线上的成本不足2元。我们的收费模式不同于传统的广告，我们通过活动按照服务收费。



扫描二维码查看案例视频

收费模式³

设备租赁¹ 或 设备抵押²
+
广告分成

1. 客户按月租用或付押金
免费使用
2. 广告费协议分成
3. 应用市场与开发者分成
4. 云平台与云服务商合作

¹：3个月起租，每月1200元，广告分成比例按使用累计时长阶梯报价。

²：收取设备综合成本10000元作为押金，合同结束全额退回，广告分成比例按使用累计时长阶梯报价。

³后期将采用产品网络众筹模式。

团队介绍



耿健，创始人，CEO

之前任职于北京东蓝数码科技有限公司，任智慧城市研究院常务副院长，2014年10月东蓝数码被上市公司飞利信（股票代码：300287）全资收购。有24年的IT工作经验，有良好的技术背景（有一项已经授权的个人发明专利和，1项实用新型专利，另外2项发明专利申请中），丰富的行业工作经验（负责过金融保险、公安、教育、通讯、法院、交通、零售业/百货、农业等行业售前和销售工作）和管理经验。之前曾供职于方正数码有限公司，2次创业经历（99~2000年在深圳与两名宾夕法尼亚沃顿商学院留学生在深圳创立南方第一个拍卖网站并入选第一届高交会，2003~2008年创立北京易软键计算机技术有限公司，开发了易驱动网站并申请成功发明专利，是国内最早的SaaS服务提供商，为联想电脑搭建智能驱动服务平台，合作伙伴有阿里软件、神码在线、搜狐网等）。1990年毕业于解放军信息工程大学计算机专业。



张海明，零售行业技术顾问、CTO

华中科技大学工学博士。曾任永泰房地产集团信息部总经理，主持过多项集团的信息化总体规划，包括：商业板块信息化规划（商管、百货、影城、KTV、电玩、主题乐园、商超自营业态）、商业地产O2O规划等。曾在用友软件工作，参与组建房地产事业部。



刘建慧，零售行业业务顾问、CMO

目前就职北京某大型购物中心，任会员中心负责人。有丰富的商业零售业和百货行业从业经验，曾供职深圳人人乐连锁商业集团公司、沃尔玛山姆会员商店、中粮大悦城（西单）、国贸商城等企业，对商品零售、会员管理等有丰富经验。



核心竞争力

技术创新能力



Kinect体感技术



专利

lenovo 联想

**中国的AppStore
专利技术和顶级客
户经验**

《一种对电子产品
分销服务体系进行
管理的方法和系统
》申请号：
201010596639.2，
已公开、未授权

《计算机驱动服务安全网
络系统的实现方法》申请
号：
CN200410009820.3，
已公开，已授权

丰富的行业经验

为诸多行业提供过行业解决
方案，有丰富的行业经验

行业解决方案能力

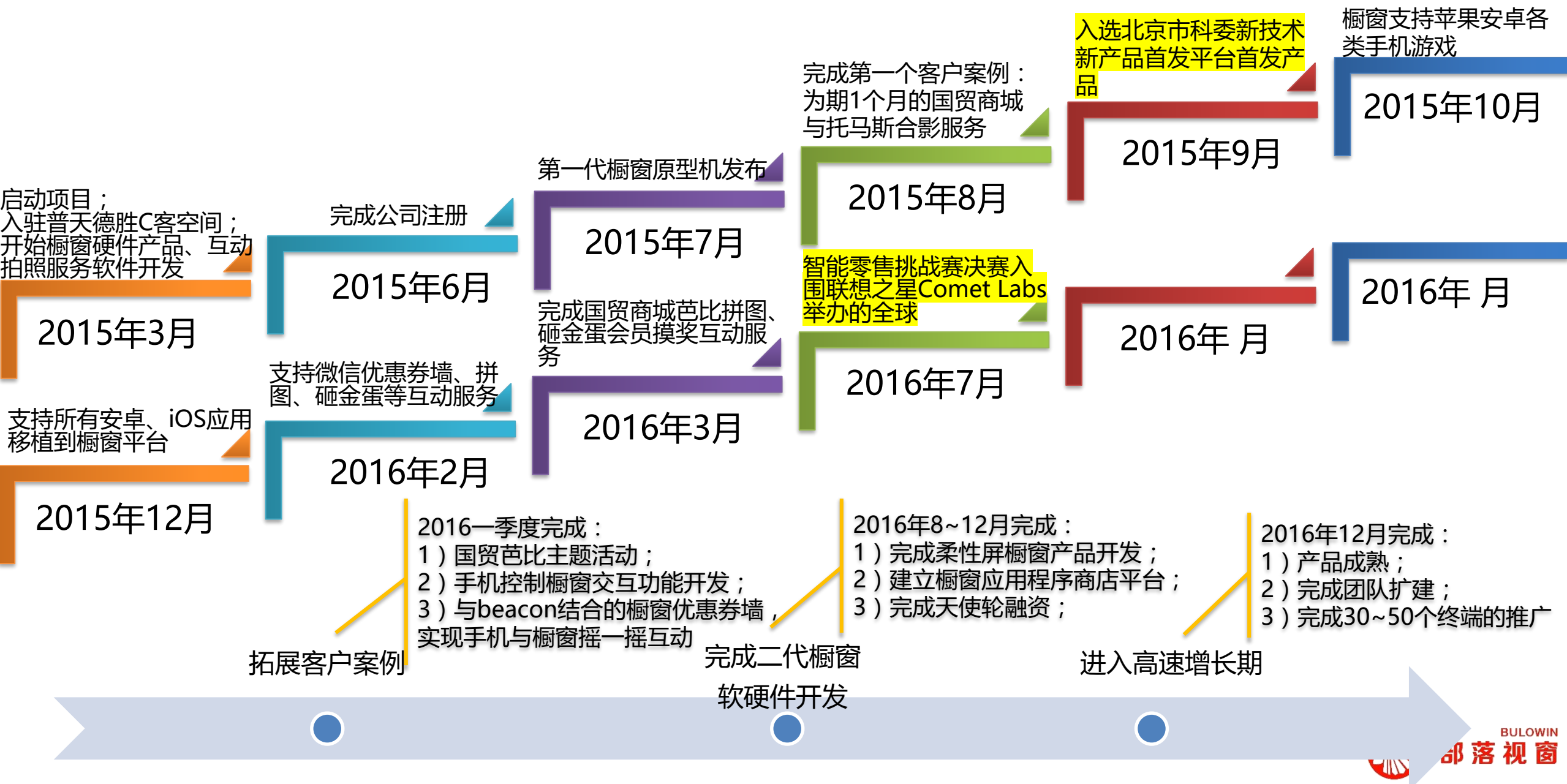


**丰富的智慧城市
项目经验**



创新行业解决方案能力

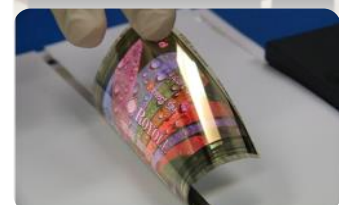
公司历程和下一步计划



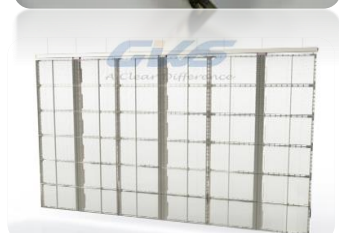
智能橱窗关联产业链全景分析



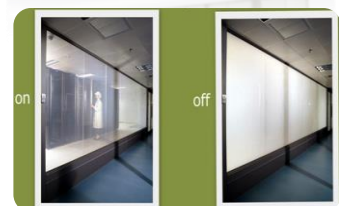
OLED透明液晶屏
上海奚明科技
55吋 5.88万



柔性显示屏
深圳柔宇科技



透明LED屏
深圳晶泓科技



液晶调光玻璃
abtech 众智同辉

调光膜 Chiefway 奇纬中国
奇纬中国



全息激光背投膜



超短焦背投

硬件产品提供商

解决方案提供商

BULOWIN¹
部落视窗
易试互动²

容易网³
云衣定制⁴

IMG
Microsoft

软件技术提供商

零售行业橱窗电子化
【北京部落视窗】
可互动大型广告屏
【上海易试互动】

零售行业的大众点评，线上向线下
引流【上海容易网】

服装行业O2O平台
【云衣定制】

AR厂商/服饰电子商务
【北京英梅吉】

Kinect for Windows
【微软】

注：

- 1 产品/平台解决方案（系统集成/零售行业背景）；
- 2 项目/服务解决方案（广告行业背景）；
- 3 平台/资源解决方案（商业地产/互联网背景）；
- 4 垂直行业解决方案（传统服装行业背景）；

整个行业处于蓬勃发展的态势，新技术层出不穷、BAT巨头纷纷布局、业务模式尚处于摸索阶段。

潜在竞争对手分析——易试互动

本项目在国内外并没有直接、典型的竞争对手，现对一相关潜在对手（上海易试互动）进行对比分析：

对比项目	易试互动	部落视窗
目标客户	购物中心	小型零售企业，包括：购物中心品牌商铺、机场商铺、银行网点、连锁服装/餐饮/地产中介、写字楼、社区底商、街边店等
公司网址	www.1shi.com.cn	www.bulowin.com
产品形态	LCD（液晶）拼接墙	超短焦背投
屏幕大小	10~12块46吋LCD模块单元	80吋
主营业务	在购物中心建立互动广告大屏，并以此为媒体资源提供广告服务	在各类小型零售企业建立橱窗网络，并以此为媒体资源提供广告服务
项目定位	商业中心互动体验平台	零售企业互动广告平台
商业模式	免费提供硬件，提供20%时间发布商场信息，商场免费提供场地；收取品牌商互动广告定制开发费或活动实施费	收取零售企业租金或押金，零售企业免费使用；广告收入与零售企业分成
客户规模	北京、上海、深圳、杭州等35个购物中心	国贸商城
应用内容	自主开发，覆盖：增强现实、体感、拍照、微信互动、多屏互动、人脸识别、蓝牙、体感试衣等	应用内容：目前支持拍照、增强现实、体感、微信互动、多屏互动、蓝牙等，可以支持手机APP直接移植，目前支持12款手机游戏，后期支持橱窗应用商店，手机开发者可以将手机应用发布到橱窗应用商店中
项目阶段	B轮融资	正在融天使轮
项目优缺点	优点：已经有几十家媒体资源； 缺点：前期硬件投入占用资金大，客户来源单一，广告项目都需要定制开发，存在购物中心撤场的风险。	优点：市场空间更大，一个购物中心只能做一个易试互动案例，却可以做200个部落视窗的橱窗；投入小，单台设备成本万元以内，应该比易试互动小两个数量级；易于推广，部落视窗的产品服务让一个地推业务员就可以干，而易试互动都是大客户，难于搞定。 缺点：媒体资源尚需拓展

融资计划

我们希望融资300万，出让20%的股份，用于组建13人的开发、实施团队、项目交付和产品化工作。

人员工资	133.3	总经理、技术副总、销售副总月薪1.5万*3，项目实施：1.5万*3，产品技术中心：2万*5，行政、财务：0.5万*2，合计：20万/月，6个月120万，社保等费用按基础工资1/9计算（以工资的1/3作为基础工资，单位缴费比例为基础工资的1/3(32.8%）13.3万，共计133.3万。	
场地租金	15.6	一个工位一个月2000元，13人半年共计：0.2*13*6=15.6万，含办公桌、水电费用。	
办公费	3.2	电脑：每人补贴2000元*13，路由、电话机、打印机/打印纸、投影仪、耗材等6000元，共3.2万。	
差旅费	5	按北京到广州单程¥1500计，项目预计20人次，费用3万；广州住宿按¥200元/人天算，项目预估出差100人天，费用2万。共计差旅费5万。	
培训费	1		
印刷费	0.6	公司彩页，产品手册，投标文档，名片等。	
设备租赁	2	开发用服务器、存储设备等。	
橱窗终端生产	50	50个的橱窗终端，每个生产费用1万。	
设备仓储	1.2	仓库场地租用0.2万/月，6个月	
设备安装、运输人工费用	0.24	设备一车次往返运输费用800元，一次活动3车次	
柔屏橱窗研制材料采购、样机生产	20		
柔屏橱窗软件研制费用	5		
销售费用	20		
项目实施流动资金	20		
其他未知费用	22.86		
共计	300		
【注1】组建13人的团队，包括：总经理，技术副总，销售副总，售前部门：1人，项目实施：3人，产品技术开发：5人，行政及人力资源：1人，财务/出纳/商务：1人			
【注2】前期融资用于完成试点项目开发和产品化工作，计划此阶段时间6个月。			



A large sailing ship with many white sails is shown from a low angle, sailing on a deep blue sea. The ship's hull is dark, and the water is a vibrant blue. The sky is a clear, deep blue with some light clouds on the right side. The ship is moving towards the right, leaving a white wake behind it.

谢谢