PPT页数：1 a

各位专家各位老师大家好，我是云逸创新团队负责人邢伯阳，十分荣幸为大家介绍《智能水空两栖无人机平台》项目

PPT页数：2 a

我路演的内容将从5个部分展开

PPT页数：3 a

首先是项目的背景

PPT页数：4 a

2015年是中国民用无人机爆发增长一年，300多家无人机相关企业16万台民用无人机的出口共创造了13.5亿的销售额，未来十年国内民用无人机市场将保持不低于60%的年增长率。

PPT页数：5 a

预计在2025年市场规模将达到750亿元，在植保，安防，电力等领域形成多个百亿级的细分市场。

PPT页数：7 b

那目前行业的基础技术已经逐渐成熟，在激烈的市场竞争下无人机企业都向推出更多服务和更智能化更专业化的方向发展，以英特尔为例其4000万美元投资的airware就是提供行业定制解决方案的领先企业，而其他如索尼三星等公司则更加针对飞行器视觉导航和智能飞行。那目前云南省内成熟无人机企业少于10家，并且大多数都是提供无人机应用服务确实研发能力，发展相对落后充满机遇。

PPT页数：8 c

# 在政策方面去年民航局也出台了相关政策对无人机规范化进行了初步尝试，那在中国制造2025中呢无人机也被列入重点发展领域。

PPT页数：9 a

PPT页数：10 b

那云逸创新团队是一只年轻的大学生初创团队团队9人均获得了本科其中3人获得了硕士以上学历，专业覆盖无人机主要核心技术，同时也有多名专业的技术顾问为我们团队提供技术辅导和支持，我是团队负责人，昆明人目前呢在北京理工大学自动化学院攻读博士学位主要从事了2年的无人机飞控方面的研究，那目前主要方向是无人机的智能控制

潘峰，昆明人，是项目主要发起人之一，目前是北京理昆明产业技术研究院院长也是我们昆明双创空间的梦想导师，

PPT页数：11a

那我们团队分工明确有我带领的技术组主要完成研发工作，那有潘峰带领的市场组主要完成团队的财务管理和本地的市场拓展。

PPT页数：12 b

那团队目前依托于昆明产学院在本地办公，也与北理工昆明孵化器洽谈希望得到相关的扶持。

那团队由中国航空工业集团公司举办的第二届国际无人机大奖中获得了三等奖，另外已经申请了2项无人机相关发明专利，发表了3篇EI检索的论文，团队在近3年内承担了国放科研项目3项

PPT页数：13

PPT页数：14 b

PPT页数：15

那这个项目的出发点是无人机一站式专业定制，简单来说也就是无人机+的行业深度应用。一站式专业定制也就是通过团队专业的研发能力根据用户个性化的定制需求完成从无人机结构，飞控，载荷智能化的总体设计，为用户近可能地节约时间成本和资金成本。

PPT页数：16 b

那目前我们已经开展的项目是智能水空两栖警用无人机平台，它的第一代产品叫做滇鹰1号那这个项目的背景是近年年初我们在一次机遇下到滇池进行调研和水警对接，他们急需在科技强警方面进行发展，对采用无人机防范非法盗鱼，污染排放监控，快速应急救援方面有很大的兴趣也对无人机的水空两用提出了确实的要求，那国内目前成功研制水空无人机的公司较少，那云南省内暂时还没有，目前较成熟的产品是深圳斯威普推出的无人机那这个无人机其负载能力和自动化程度无法满足工业级的需求，那根据水警的切实需求和团队对警务宣传示范效应的看着最终达成了初步共同开发无人机增强滇池巡检的协议，500万？

PPT页数：17 b

那经过样机的研发呢在上月我们已经在滇池水警的帮助下在滇池水面进行了测试，完成了防水性，漂浮性，和水面及快艇起降的测试，基本达到了设计要求获得了宝贵的实验数据和水警的反馈。

PPT页数：18 b

那下一步呢根据实验和水警进一步需求我们将对产品进行无人机+机器视觉等深度定制，目前完成产品总体性能设计。

PPT页数：19 b

软件方面除了采用自主研发的高可靠和高稳定的双冗余备份介入飞控架构外，团队采用目前世界上主流的ROS机器人平台其对机器视觉和通讯链路有着完美的兼容和扩展能力

PPT页数：20 a

那通过团队已有的机器视觉解决方案来进一步提高滇鹰1号的智能，最终满足水警对自动化巡检的行业应用需求和发展趋势，比如图像去雾能有效的提高湖面起雾高空云层下的视频质量，船只统计则能提高对关键区域船只监控的效率，目标跟踪则能应用于对盗鱼可疑船只的跟踪和监控，提高出警效率。

PPT页数：21 b

云逸创新团队以定制为设计的核心，以提供标准和非标准产品作为营销思路，标准即是像主流植保，电力行业提供通用产品和解决方案，非标准则是向高校，研究所，行业高端企业提供专业定制产品和解决方案。

PPT页数：22 b

那支持我们营销思路的核心是团队在比赛的磨炼和多个项目的攻关中掌握的无人机核心技术，包括多旋翼飞行器总体设计和机械结构设计动力系统搭配，飞行控制，介入飞行控制，超声波壁障，室内外光流定位和目标跟踪识别等机器视觉，图像导航技术，同时也是为客户和团队节约成本的关键，研发模式方面团队尽可能对对原有方案的改进再利用降低研发成本。通过技术更新和引进完善团队技术链。

PPT页数：26-盈利模式

那团队拟定的盈利方向主要是对滇鹰1号及后续产品的销售和维护，无人机专业定制和系统改造，供应商提供的佣金，未来互联网咨询平台对企业和用户的广告服务费，专利技术的转让，那由于团队目前处于初创阶段主要的盈利模式为前两点，那滇鹰1号目前的定价为7~10万元，租赁模式，定制改造则根据用户需求和议价能力提供3~10万不等的解决方案。

PPT页数：24

那团队对未来的规划主要分成三个阶段分为初期 ，中期和长期，那目前团队处于创业初期希望通过1~2年时间完成以下目标：

第1，希望完成在云南的落地，成立公司，与北理工孵化器或产学院进一步对接获得长期办公和实验产地，同时云南市场深入调研与云南本地的无人机企业合作，加入云南无人机产业联盟与北理工在云南本地兄弟团队抱团合作共同成长。

第2 进一步开放和完善滇鹰1号产品，同时呢也向其他植保，警用推出通用行业解决方案和产品，扩展市场。

第3 在推广方面那团队首先借助滇池水警应用的示范效应扩展影响里，采取滇池水警先期免费试用后期成套优惠采购收取维护费的方式，同时也借助产学院和孵化器帮助项目和产品的推介，同时也参加省内外无人机相关展览宣传，与相关市政企业主动对接

第4 在融资方面

团队初期拟定吸引投资50万满足滇鹰1号开发和团队的日常开销，同时通过承接项目希望得到研发经费30万，那也通过申报相关的科研基金和创新基金等到20万的支持。

PPT页数：29-团队理念

那我们团队希望能成为未来云无人机领先的研发公司，以上就是我的路演请各位专家指正。

提问可能？

（1）你们为什么项目和融资不同

回答：

（2）