1、公司概况

重庆新凝视科技有限公司

提供试用EXE执行文件和视频

产品：XR沉浸式互动英语教育（可落地）

细分领域：英语教育

发展状况：2017年成立，初创期，现在正在参与另一个MR项目的开发制作

核心特点：面向VR、AR、MR，Magic Leap，可落地的商业化项目，强化线下优势，与线上教学形成差异化

1. 市场分析

目标市场：英语教辅

目标用户：培训机构

市场规模：100亿（蓝海，新兴市场）

市场发展趋势：该市场被业内普遍看好。受限于内容制作的限制，现在项目还没有大量落地，先入行的处于不温不火的状态。处于硬件发展较快，软件发展局限于游戏领域为主。

3、产品与服务

\* 详细的产品与服务模式：提供标准化的XR教学课程，培训机构老师，课堂中，模拟对话，还原场景等课程内容，老师作为辅助和判断。老师在课堂使用我们的课程。我们根据培训机构的需求，定制生产相关课程的XR版本，机构按课时使用量付费。

\* 解决痛点：

传统培训机构的如下痛点：

1. 提高课销率，差异化线上教育优势

因为可以多平台观看课程，所以可以通过现场VR、XR的模式，突出交互感。通过直观高效的方式，高课销率。

2. 真正的沉浸式语言应用环境

可以模拟还原“幼童成长”、“少年学校教育、游学”，“成年人工作现场”，突出对语言运用的真实需求感

3. 减少教师备课工作

教师将从备课工作中分离出来，通过标准化的课程，将讲解工作交给XR。老师主要负责课堂氛围、发挥个人魅力、平衡学习进度等工作上来。

4. 培训工作标准化

可以给予教师更多的专业化培训

5. 角色转换

将传统教师教育，从劳动密集型向科技密集型转变。将老师的课件部分，吸收为公司的核心产品。

总结：提高销售、降低成本

\* 如何解决、盈利模式

新凝视通过分析培训机构的核心课程，制作出相应的沉浸式互动课程，包括如下硬件方案：

a、LED显示屏/投影仪 （+3D眼镜）方案

b、AR、VR、MR眼镜方案

新凝视负责这类项目的硬件落地，培训机构通过给付押金的方式，租用硬件。租赁本身不盈利。当教师教学相应课程的时候，登陆账户，通过使用课时的频次付费。

\* 产品差异化的优势与亮点

1. 还原度好。

区别于传统课件、图片、视频、flash等方式，<新凝视XR英语>的还原度高，可以完全还原英语使用的人物与环境。可以采用卡通风、科幻风、写实风等多种风格。

在颜值即正义的时代，可以虚拟出与极其真实美丽的对象对话的场景，刺激肾上腺素分泌，提高专注度。

能够模拟出物理效应，还原出对物品的真实交互。做到一堂课顶10堂课的效果。高度集中注意力，提高学习效率。

2. 落地快

其他VR、MR等概念性产品，通常硬件成本高，沟通成本高，投入巨大，落地缓慢。

<新凝视XR英语项目>可以快速落地，快速投入应用。培训机构除了给付押金以外，没有前期投入。

按效果付费。只有当课程满意以后，才会按照课时使用课程。沉没成本极低，减少培训机构的决策周期，可以促进培训机构快速进入到新科技的快车道上。

3. 同现有教学模式融合度高

《新凝视XR英语项目》直接应用于现有培训机构中，与现有的培训机构运作机制无异。不需要开设专门的VR课。只需要在现有教学课程中运用即可。课程内容与培训机构

现行的核心课程内容一致。

4、发展状况与规划

\* 新凝视科技原本是一家专注于医患沟通领域的企业，医患沟通也称为患者教育，是将复杂的医学知识，转换成公众容易理解的内容用于专业领域的沟通。意外的机会接触到了

英语MR项目。由于创始人长期活跃于英语角等英语学习、运用领域。通过对行业需求的仔细分析，提出了《新凝视XR英语项目》。目前正在参与一家英语MR项目的开发中。

对于未来，我们期望教育能够高科技化。将课程封装在丰富有趣的实景体验中，不仅仅是英文领域，还能够覆盖汉语、日语等多种领域。

## 5、竞争分析：对主要竞争对手的对比分析、各自优劣势；

\* 目前主要竞争对手为HEIVR，东澎VR等公司。与他们的主要区别在于：

1. 不拘泥于平台。不陷入VR、AR、MR等概念上面的纠葛上去。我们通过一套方案，适用于不同场景。在VR里面结识的故事主角，也可以在三维幕布上面看到。课程的连续性不受影响。

2. 内容大于形式。通过高效的内容制作方式，根据培训机构的需求，快速高效的制作出相应的课程。不需要培训机构反过来适应课程，教师教学也不做调整，即有知识体系不做变换。

竞争对手由于知识结构等问题，在设计方案是，通常采用两种模式：

a、只提供硬件，让教师自己制作课件。这种模式落地极慢，效果很不好。由于跨学科跨领域，教师需要大量的学习成本，还需要花费大量时间与学生以及其他教师之间进行磨合。

b、提供一套标准化课程，让培训机构反过来适应这套课程。这种模式，学习成本也非常高。培训机构要既有的整体架构，反过来适应这套课程，落地成本也很高。

3. 盈利模式。盈利模式的不同，决定了我们与竞争对手产品的不同。大多数竞争对手，仍然处于通过制作软件，用于辅助卖硬件的模式。

主要是通过与大型企业谈判，将硬件价格做得虚高，销售硬件，而内容不乏粗制滥造。由于主要生存点在于硬件上面，所以总是不停的炒作硬件上面的差异。

但是通过前面的分析，我们发现，无论是学生还是培训机构，其消费诉求在于内容，而不在于硬件。所以我们设计的盈利模式，决定了我们必须生产出高质量的内容，才能够获得

用户的一次次使用。

4. 画面效果

竞争对手的物品、建筑建模往往还能够做到比较高的还原。但是一旦涉及到人物部分，由于方案上面的差异。竞争对手的人物NPC往往都不好看，甚至说用非常丑来形容，动作

生硬刻板。难以产生共鸣和沟通欲望。《新凝视XR英语项目》采用真人实拍和三维模型+动作捕捉两套方案，可以做出非常漂亮人物角色。

6、管理团队

\* 廖治文

创始人：负责内容制作

经历：2005年毕业，西南医院工作2年；2007年创业，开办2家餐饮企业。2015年进入互联网领域创业。2017年成立新凝视科技有限公司。

优势：领悟到了高效学习的方法，并应用于实践。

专业技能包括：管理，会计，英语，播音主持，Adobe系列（平面，动画，配音），三维动画（生物、建筑），JavaScript，C#，Unreal引擎，Unity引擎，专业阿根廷探戈，专业意大利歌剧等。

极其丰富的专业知识，可以快速的运用各领域的知识做出决定和应用。区别于大多数创业者，对各领域专业知识更深厚的领悟，知识面广，有着多维度的思考能力。

\* 杨露霞

创始人：负责市场销售

富有人格魅力，长期的市场销售经验，获得了良好的口碑。能够在新的领域，热情积极的获得客户需求，支撑产品改进，推进产品销售。

7、财务分析与融资计划

\* 历史财务数据：无英语教育领域

\* 未来三年财务预测：

销售收入：

2018 100万

2019 5000万

2020 2亿

融资金额：

种子轮：200万

出让股权比例：20%

资金用途：完整制作一套核心课程，并落地。为下一轮全面铺设做准备。

8、联系方式与其他：请务必留下电话、邮箱等联系方式。

5639365@qq.com

13638364542