

KEYORA

招商引资简介

更安全的随行饮水携带解决方案 | 防盗水瓶袋（带一体式锁体）

品牌：KEYORA（主） | RAOZP（备）— 仅保留；ZIKON/GEONIC 已放弃

版本：2025-10-22 | 此文档为内部路演材料，非公开发行文件。

RAOZP

一、痛点与洞察

- 通勤/短途/轻徒步：水具易磕碰、易误开、背包内滚动；现有瓶套缺少“安全锁止”。
- 用户愿为“安全感+设计感”付费，跨境平台对差异化功能具有更高容忍度与溢价。

二、产品方案（概述）

- 防盗水瓶袋：一体式锁体与袋口结构，双拉片插入即自锁；三位数字码+拨杆/钩爪联动解锁。
- 半包覆安装座+背板/受力肋：将载荷传递至内衬板，避免面料直接受力，提高耐久。
- 导向斜面+反挑窄缝（抑制薄片工具）、静音缓冲、可视确认；兼容 #5/#8 拉链拉片。

阶段路线：V0/V1 小批打样 跨境 9610 快速试水 成本优化与 SKU 扩展。

三、市场与竞争

目标客群：通勤/轻户外/旅行与亲子；先北美/欧盟，逐步铺设渠道。

维度	通用瓶套	带扣具瓶袋	KEYORA 防盗瓶袋
防护	基本包覆	增强包覆	包覆+抗撬锁止+到位确认
安全	无锁/易误开	扣具易解	三位码+联动解锁
体验	无导向	部分导向	导向斜面+静音缓冲
差异化	弱	中	强（结构+外观双护城河）

四、供应链与进度（宁波/义乌链条）

- 面辅料/车缝：义乌；塑胶/模具/TPE：宁波/余姚；锌合金压铸/五金：永康/温州。
- 路径A：通用三位锁芯+定制导向/外壳（7-10天打样，200-500套试产）。

■ 路径B：半/全定制传动（10－25天完善模治具与装配 SOP）。

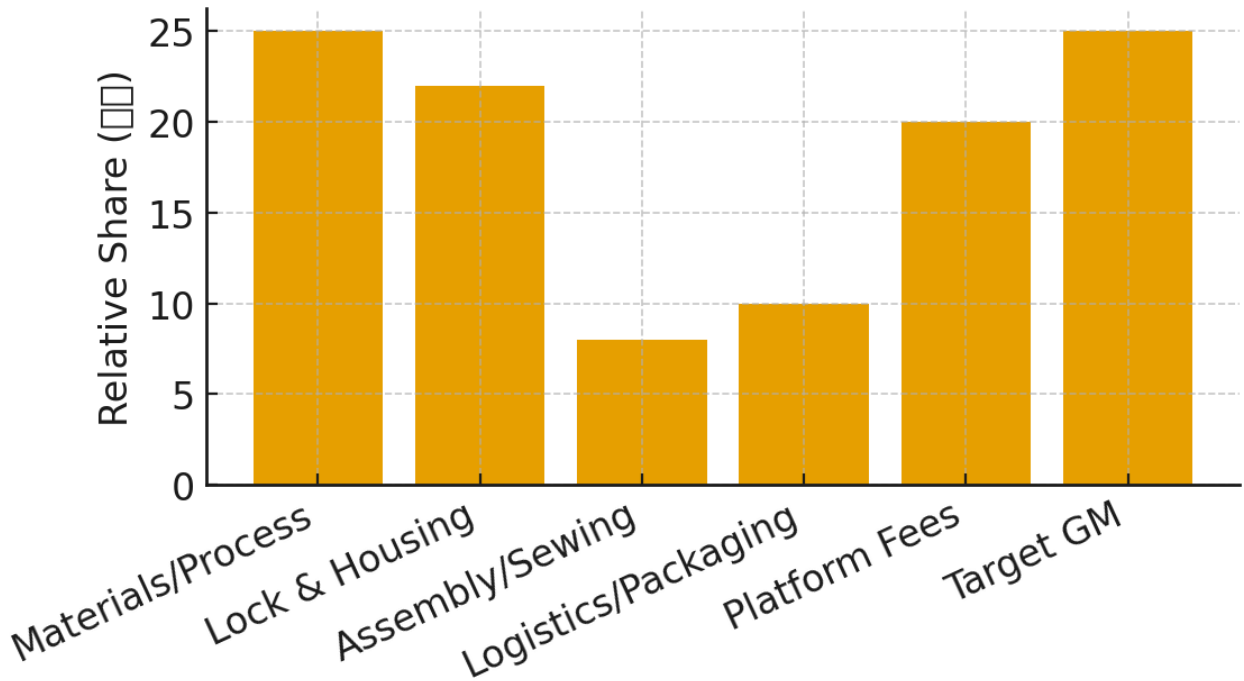
时间	里程碑
2025-08-13	提交实用新型（瓶袋/结构）
2025-09-29	提交外观设计（瓶袋）并缴费
2025-10	锁体 A/B/C 方案评审（A 为主）
2025-10~11	V0/V1 小批验证、跨境试水

五、商业模式与单品经济性（示意）

■ 模式：跨境 DTC（9610）优先，结合平台店 + 自建站；后续评估 9810/B2B2C。

■ SKU：先做核心款（锁体一体化），再扩容/换材质/配色。

■ 定价：以差异功能与外观争取优于通用瓶套的溢价。



注：图为结构占比示意，实际以BOM与平台费率为准。

六、知识产权与合规

■ 商标：KEYORA（主）/ RAOZP（备）；ZIKON/GEONIC 已放弃。

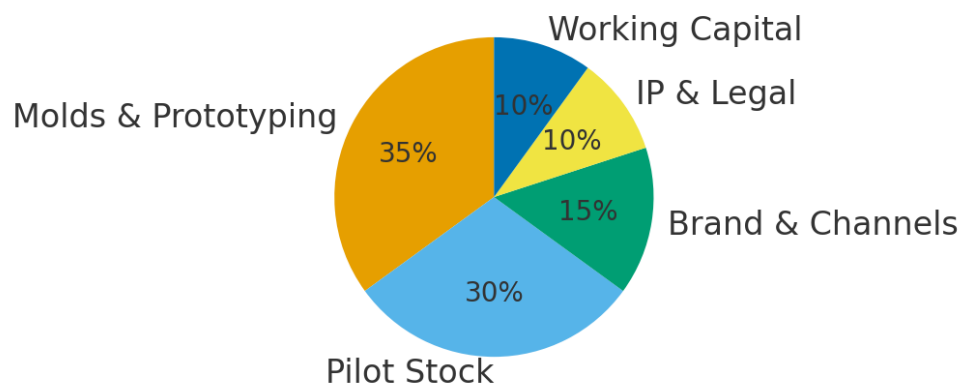
■ 专利：外观设计与实用新型已提交；锁体结构“双轨”可视量产择机推进。

■ 合规：RoHS/REACH/CA Prop65；小批阶段完成盐雾/温循/跌落等测试。

七、融资需求（建议版，可商议）

轮次/形式	种子/天使（股权或可转债）
资金用途	模具与打样、首批备货、品牌与渠道、专利与法务、流动资金

交割条件	阶段性里程碑对赌：V1小批验证、首批口碑数据、平台评分/复购率指标
投资人价值	供应链资源、渠道协同、品牌联名或推广资源优先对接



注：占比为建议值，可随融资规模调整。

八、团队与联络

- 创始人：ZHI PENG RAO（产品 / 供应链 / 合规统筹）
- 基地：浙江（衢州为总部，宁波 / 义乌供应链协同）

联络方式

手机 / 微信：15068963932



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。

请使用微信扫描二维码添加好友。

备注：本材料不构成任何形式的证券发行或收益承诺；请勿对外传播未公开信息。