





随处可借的充电宝 WWW.YUNCHONGBA.COM



Industry Problem Analysis 痛点问题



Core Team 核心团队



Our Advantages 云充吧优势



Current and Future Planning 现有和未来计划



Business Model 商业模式



Financing Planning 融资计划





痛点 Problem 用户痛点、行业现状

手机电量撑不了一天

Battery Flat After Work



经调查,63.7%的手机使用者表示续航能力是手机最大的问题

因此,超过50%的手机用户都会购买充电宝…



6 2 亿 智能手机用户数量 Smartphone User



3.4亿

移动电源需求量 Power Bank Demand

日是很多时候 • • •



□ 充电宝没电 Power Bank flat



□ 忘记带出门 Forgot to bring



□ 重复购买太浪费 Expensive to buy a new one

现有痛苦的借电方式

Current Charging Method



- Restricted Movement
 限制行动, 坐等充电
- Limited Charging Point
 插口有限,排队充电



- Restricted Movement 可适当走动,不能离开太远
- Cannot Use Phone during Charging
 充电时不能使用手机



- Restricted Movement
 限制行动, 坐等充电
- Expensive 费用昂贵
- Troublesome to Get Coin 操作麻烦,还要先换硬币



云充吧优势 Advantage

独创模式、硬件软件、专利保险

智能充电宝租赁终端项目-云充吧

Intelligent Power Banking Renting System

- 颠覆传统充电宝行业
- 让用户不用出门随身携带充电宝
- 随时随地帮手机续航
- 循环利用,大大减少废弃电池对环境的污染

随处可借的充电宝

Power Bank Renting System

餐厅、商场、景区、交通枢纽等等场合,随处可借,随处可还



机场



地铁



高铁



景区



KTV



酒吧



商城



电影院



咖啡厅



医院



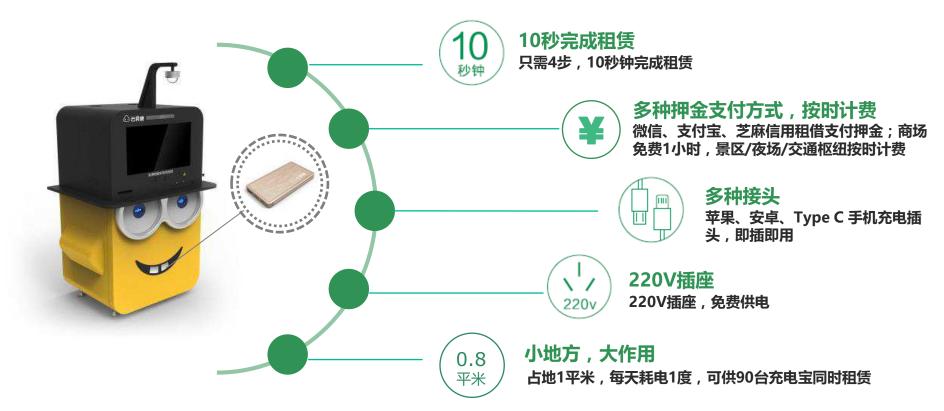
政府单位



银行

云充吧充电宝租赁柜

Power Bank Renting Machine



便携式充电宝

Power Bank

超薄设计

30分钟完成闪充

每次可为安卓、苹果手机提供2-3次的充电服务

充电宝参数

电芯容量: 6000mah

最大电流: 6A

重量: 186g

尺寸: 147×78.5×12mm



输出过压保护



输出过流保护



短路保护

温度保护



输入过压保护



输入防反保护



电池过充过放保护

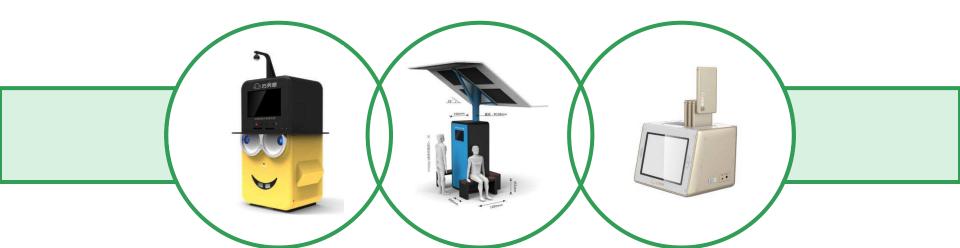


电芯PTC保护



三大产品形式

Three Product Categories



大型室内终端 Indoor 90个充电宝 用于大型室内场所

Shopping Mall 大型商场 Airport/MRT 机场/地铁 Cinema 电影院

室外太阳能终端 Outdoor 90个充电宝

90个充电宝用于室外场所

Tourist Sight 景区 Park 公园

迷你终端 Mini

10个充电宝 用于小型室内场所

Pub 酒吧 Restaurant 餐馆 Coffee Shop 咖啡厅

微信扫码租借

Wechat Official Account

借

4步租借

- 1. 点击"借充电宝"
 - 2. 扫描二维码
 - 3. 支付押金
 - 4. 领取充电宝

2步退还

- 1.点击"还"
- 2. 插入充电宝 费用系统自动结算







查询网店

- 1. 自动定位
- 2. 显示附近网店



押金提现

- 1. 点击"提现押金"
- 2. 输入金额,申请提现

产品技术专利

Product Technology Patent









10项设备实用新型专利

2项外观设计专利

1项移动电源专利

质量检测CCC证书



商业模式 Model

运营模式、业务模式、盈利模式

运营模式 Operation Model

云充吧直营

北上广深及部分重点城市,云充吧自投资免费铺设设备



城市合伙人(加盟代理)

二三线城市,与城市合伙人共同合作,由城市合伙人购买设备, 免费铺设,收益共享







运营模式 Operation Model

云充吧 /城市合伙人 Cloud Bar/Franchise

- ✓ **"0" 进场费** Entry Fee
- ✓ "0" 电费 Electricity Fee
- ✓ 嫁接商家现有人流 Existing Customer Flow



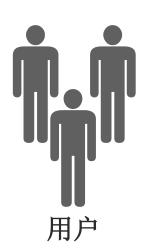
商家

Merchant

- ✓ "0" 设备投入 & 管理成本 No Machine and Management Cost
- ✓ **充电增值服务**Value added Services
- ✓ 增加客户留在店面的时间, 促进销售 Longer stay for customer in the shop

业务模式 Sales Model





盈利模式 Revenue Model



租金收入

景点、商场、夜场、 交通枢纽

租金1-5元不等,每日 10-20元封顶

第一盈利



广告收入

终端屏幕广告 充电宝广告 用户红包广告 公众号广告

第二盈利



资金沉淀

租赁押金100

15%资金沉淀

第三盈利

租金价格体系

Rental Price List

铺设场景	设备类型	充电宝数量	按时计费	每日封顶
景区	大型	80	5元/1小时	20元
夜场	大型	60	2元/1小时	10=
	MINI	6		10元
交通枢纽	大型	80	2元/小时	10元
商场	大型	80	1元/小时 (首1小时免费)	10元

备注:前期用户习惯培养周期,后期会根据用户使用数据和粘度调整价格

广告价格体系

Advertisement Price List



15秒视频广告

¥200元/月/屏

(0.0125毛一次视频曝光,10台起订)

200 次曝光





16,000

每小时 3分钟 循环一次

每日 仅用4小时 繁忙时段计算

每月 仅用20 租赁日计算



1年充电宝广告

¥80元/个

(宣传成本0.5元每人次,广告直达,1000个起定)

人次使用





每日

每月

毎年



团队 Team



创始人



雷云 Cloud Lei

- 北京大学化学与分子工程学院理学学士中南大学软件工程硕士英国威尔士大学MBA
- 理电池汽车应急启动电源发明者,2011年创办卡儿酷,3年营业额从500万迅速发展到3亿,2013公司已成为全球最大的汽车应急启动电源供应商
- 2014年开始布局物联网,拥有自己的自动化和互联网团队,2015年成立"云充吧"



丁明磊 联合创始人

- 负责整体市场推广和运营, 90后
- 曾担任通用旗下凯迪拉克4S店销售总监,丰富的管理经验和运营经验,1年创造了40%的成交率(业内平均15%),被授予"黑马"团队称号
- 第二年实现销量翻倍增长

联合创始人 陈远

- 负责IT技术支持
- 曾就职于华为3Com网络技术有限公司(现杭州华三网络技术有限公司)
- 2008年就职于华为技术有限公司菲律宾代表处,2010年回国自主创业至今
 - 2015年加入云充吧





现在与未来 Now & Future

发展历程

Milestone

2017.02 云充吧用户突破 20万

2016.12

Mini设备面世 开始城市合伙人招募,迅 速发展到**48个城市**

2016.6 二代产品更新

获得多项**专利认证**

2016.1

一代产品面世 4月和北上广深 **近百家**商场签约合作

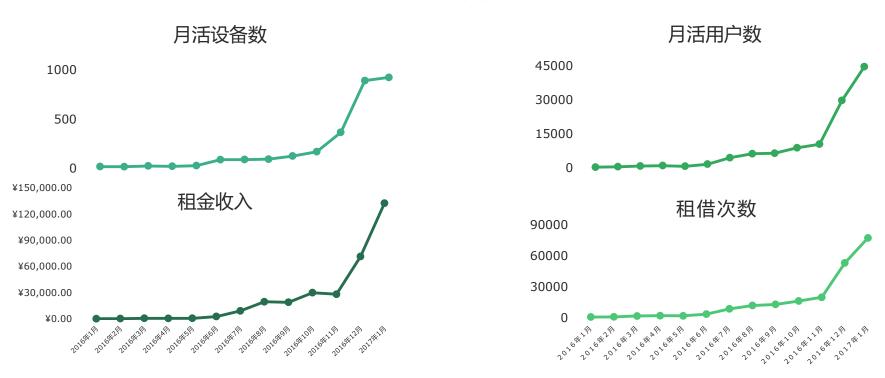
2015.10

2015年5月研发

2015年10月**成立云充吧**

现运营状况

Current Situation



现运营状况

Current Situation

1296台

终端

三代产品

20万

48个

城市



北京、上海、广州、深圳 及44个二/三线城市

设备迭代更新-三代

充电宝容量90个

苹果、安卓、Type C兼容插头

已铺设1296台设备

大型设备: 126 台

迷你设备:1100台

已服务超20万用户

用户数:201583

订单数:327135

合作商家

Collaboration Partner





Vanken科







































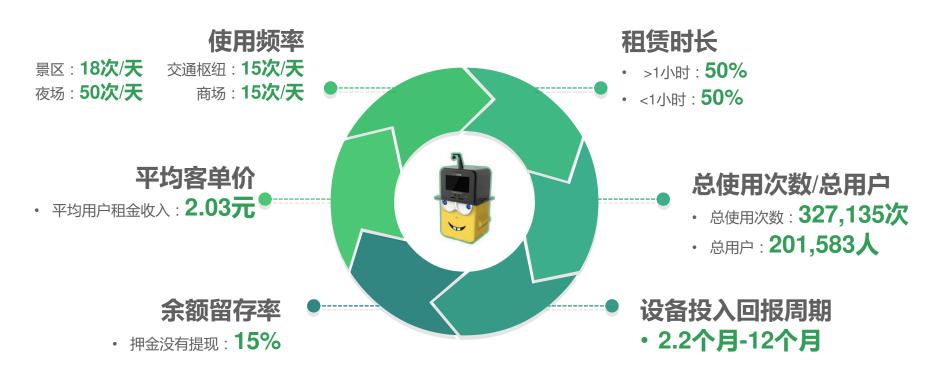




用户使用数据统计

Usage Statistics

市场测试周期:1年 投放大设备:126台 迷你设备:1100台 充电宝数量:12000部



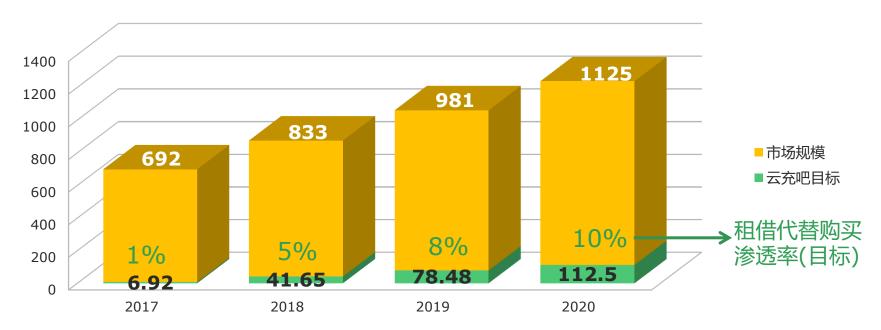


未来前景

Future Prospect

移动电源市场规模

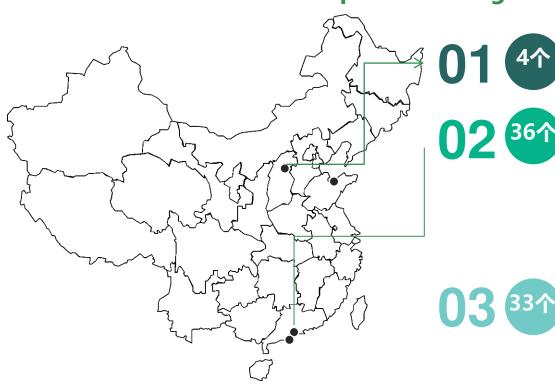
单位(亿元)



数据来自2015-2020年中国移动电源行业发展前景及投资风险预测分析报告

三步市场拓展规划

Development Planning



一线城市 (50000台MINI, 500台大型)

北京、上海、广州、深圳

2 36个 二线及重点旅游城市 (10000台MINI, 100台大型)

天津、重庆、成都、杭州、苏州、无锡、南京、武汉、宁波、青岛、长沙、郑州、大连、厦门、沈阳、哈尔滨、昆明、贵阳、南宁、烟台、济南、长春、太原、合肥、福州、石家庄、南昌、西安、兰州、佛山、东莞、唐山、泉州、包头、乌鲁木齐、呼和浩特

33个 强三、四线城市 (500台MINI, 50台大型)

九江、温州、黄山、桂林、长春、遵义、珠海、洛阳、张家界、赣州、大同、承德、延安、秦皇岛、吉林、丽江、三亚、湘潭、银川、西宁、海口、南通、常州、徐州、潍坊、淄博、绍兴、台州、大庆、鞍山、中山、汕头、柳州



融资 Financing

2017 融资计划

Financing Planning

- 融资轮次 Financing Round: A轮
- 融资金额 Financing Amount: RMB 2000万
- 预计完成 Estimated Deadline: 2017年5月
- 出让股份 Investor Shareholding: 10%

融资金额 FINANCING

资金用途 USAGE OF FUNDS





感谢观阅 期待同行

Looking forward to working with you in the future

融资联系人: Echo

联系电话:13601246128

微信: mcf_echo