“机器人控制技术创新创业实践”课程

创业项目名称

**创业计划书**

姓名： 张星晨

课序号： 049

学号：9181100X0149

小型壁挂式口罩自动贩卖机

一、概述（100字内）

新冠疫情，将口罩这个看似不起眼的东西彻彻底底地带进了群众的生活之中。不过，据我们发现，经常会有人会因为忘了带口罩而进入不了一些必须戴口罩才能进的地方，如：超市、地铁等，如果去买只能买一整包，既浪费钱又浪费时间，而我们小组设计的小型壁挂式口罩自动贩卖机能够解决这个问题。

二、解决方案（1000字内）

众所周知，当代年轻人是很怕麻烦的，如果因为忘带口罩而导致时间耽搁或者浪费体力，他们会很沮丧，就算去买了，也只能一次买一整包，长此以往，可能会导致家里堆口罩如山，这是我们不愿看到的。就上述问题，我们组设计了一个小型壁挂式口罩自动贩卖机，其目的就是为了解决人们经常性忘带口罩这一问题。我们从成本，需求以及技术要求等方面综合考虑最终决定了这一设计。

首先，小型壁挂式口罩自动贩卖机，特点是小，它不是很大，因此不会占用很多空间，能够节约很多成本；其次，它是壁挂式，所以说，安装也相对便利，投入小，功耗小。况且，口罩作为一种可独立销售的商品，理论上做自动售卖也是可行的。

当然最重要的还是它的结构：它包括产品展示区、导宣传区、付款方式、出货口。销售产品展示区一般采用玻璃透明材质展示本机可销售的产品；导购宣传区一般是自动播放展示产品、选购方式、优惠活动等的视频；付款方式区域可能保留投币区、纸币区、微信/支付宝等在线支付方式；出货口一般设有挡板，选购支付后从上层仓货区域自动掉到出货口，客户打开挡板获取产品。外部一般还配套有监控设备、通讯模块；后面配有上货口、电源口等；内部有硬件主控板、各种模块的通讯单元、货品的存放区域以及对应的机械机构等，甚至还有温湿度控制模块、灭菌杀毒单元等。

口罩自动贩卖机，顾名思义，就是自动贩卖口罩的机器，我们将它置于那些口罩需求高的公共场合，那些忘带口罩的人就可以通过扫码从而取得口罩，省时又省力，而且，最重要的是，它还是24小时工作的，能够最大程度上给客户提供便利。

三、市场分析（1000字内）

鉴于我们只是一个小型的口罩贩卖机，目前针对的人群和场合并不多，未来也许会扩大，主要有5个方向：

首先，是各种车站内的人群，我们都知道，现在乘坐地铁或者公交车是需要戴口罩的，而如果你忘了，旁边又没有可以购买的地方，或者你很急，这时我们的口罩贩卖机就能发挥作用。

第二，是针对医院里的人群，医院里有各种各样疾病的患者，再加上空气流通比较差，口罩是急需的，虽然医院里有卖口罩，但需要相当麻烦的手续，而有了口罩贩卖机对于医院，对于我们，对于客户都是有好处的。

第三，是针对在政务大厅工作的人群，政务大厅是政府设立的综合性管理服务机构。因为是政府机构，在新冠疫情期间，是强制要求佩戴口罩才能进入。在政务大厅投放口罩贩卖机，为办理业务的市民提供便利。

第四，针对景区或游乐场里的人群，在一些节假日各大景区、游乐场、步行街爆满，面对这种情况，是有很多人没带口罩，如果这时有个口罩贩卖机，我想大家是很愿意购买的。

最后，就是针对大型商场了，在新冠肺炎期间较为严重时，要求必须测量体温以及佩戴口罩进入商场超市。而且商场超市有较大的人流量。进入时最好还是佩戴口罩。

四、竞争力（500字内）

我们小组设计的小型壁挂式口罩自动贩卖机是很有竞争力的。

首先，我觉得能做出这个设计并不多，因为口罩目前来说太常见了，而且一些售货机里也可能卖口罩，很多人会不太看好这个，但我要说，并不是，一方面，口罩作为一种可独立销售的商品，理论上做自动售卖就是可行的；另一方面，我们小组设计的是小型壁挂式口罩自动贩卖机，是有针对性的，成本可以压低，只要能卖，那我们就绝对能发展。

其次，我们也是有创新的，虽然说只卖口罩，但卖的口罩也不是只卖一种，我们会针对不同场合提供不同类型的口罩，给客户以多样化的选择，比如说N95口罩、医用口罩、民用口罩，甚至，我们也会自己设计一些时尚好看的口罩，来满足年纪段较低的客户。

再者，就算有许多人能想到这个设计，我相信我们也能脱颖而出，因为我们商业模式和理念是先进的，具体会在下面商业模式里说，而且，我们投资小，回报，这是无论哪一方都不会拒绝的。

五、市场分析（500字内）

首先，由于新冠疫情的影响，口罩制造成为了热门，口罩的需求自然也变得无比巨大，我国已然是世界口罩生产第一大国，每天都会生产无数的口罩； 其次，我国也是人口第一大国，人流量，环境和社会等各种因素使我国成为流感高发国，也是新冠易扩散之地，口罩的重要性史无前例。同时，新冠的来袭使得欧美等国家对口罩的要求也越来越大，尽管国外偏见严重，但这已然成为趋势。因此，就口罩贩卖上的突破是很有必要的。

口罩的使用已经成为了人们日常的用品，而我们的口罩贩卖机必然会为推动口罩随处可见，随处可取作出巨大影响。到那时，我想我们的小型壁挂式口罩自动贩卖机，不会再局限于上面提到的那五个方面，一定会渗透生活中点各个方面，给人们提供便利，给社会提供安全，给国家提供风采。

甚至，在国外新冠爆发，无法阻止的情况下，我们的口罩贩卖机还有机会拓展国外市场，展现中国力量。

六、商业模式（1000字内）

写作要求：说明你将如何挣钱?如果真的不知道怎么挣钱，你可以不说，可以老老实实地说，我不知道这个怎么挣钱，但是中国一亿用户会用，如果有一亿人用我觉得肯定有它的价值。想不清楚如何挣钱没有关系，投资人比你有经验，告诉他你的产品多有价值就行。

首先，我们的小型壁挂式口罩自动贩卖机是壁挂式的，我们会去和投放地点的公司或者地点的管理人商量，进行安装，具体全部费用会有我们承担，同时，我们会相应的付给他们一定佣金作为补偿，并且会将每月售卖收入的百分之10付给他们作为租金，盈利大家一起赚钱，亏损我们承担，我想大部分都会同意的。而且我们的小型壁挂式口罩自动贩卖机是小型的，自然不会很大，对他们也没多大影响。

其次，我们会根据各个投放地点环境与人群的不同，对口罩类型进行挑选，制定合理，大家能够接受的价格，并且有针对性的进行投放试点，一段时间后再根据结果，对投放的量进行合理选择，把成本最小化，利益最大化。

最后，我们也会适当的进行优惠活动，在各个节假日，人群量更大时，合理的推出优惠活动，吸引客户，当然，我们也可以找一些明星来代言，如果实在资金不够，请一些帅哥美女也行，再设计一个简单朗朗上口的标语，将推广最大化。

七、竞争对手分析（500字内）

目前市场的主要竞争对手是便利店等小超市，但显然他们是和我们没法比的，我们其实也是消费者，有些时候其实是不愿意去那些商店购买口罩的，具体有以下几点原因：

一、价格相对较贵，

二、他们几乎都是整包整包卖的，

三、种类太少，不能满足客户需求，

四、地点不够便利，不能像我们的小型壁挂式口罩自动贩卖机一样，轻易拿到，

五、时间有限制。

以上几点，其实就是我们的优势，我们的小型壁挂式口罩自动贩卖机就是单个卖，给用户多个选择，价格也很便宜，只为满足客户的即时需求。

八、产品（服务）的亮点（500字内）

我们小组设计的小型壁挂式口罩自动贩卖机设计理念取自学校里的自动售货机，但见过和用过自动售货机的都知道，自动售货机的体型过于巨大，技术要求也很高，成本也自然很高，售货效率有时也很低，而我们的小型壁挂式口罩自动贩卖机就不一样，它很小巧精致，卖单个商品，效率也不至于低下，卖的不好的地方我们还可以回收，去其他地方投放，回收也很方便

其次，我们的小型壁挂式口罩自动贩卖机是24小时开放的，随时随刻能满足客户需求，这也是我们的设计理念。

最后，忘带口罩的人可以通过扫码从而取得口罩，省时又省力。

九、财务分析（500字内）

由于公司成立阶段，模具开发等费用投入较大，估计在 10—15 万元;

各种认证 ,许可证 ,商标:5 万元;

公司组建相关办公用品，人员招募 ,公司网站等 10 万元;

房租水电费 ,人员工资 (半年):10 万元;

参加展会 ,广告费初期投入 :5 万元;

首批口罩贩卖机生产成本 (100台左右): 15-20 万元;

周转资金 :15 万元.

合计:70-80 万元

十、团队介绍（300字内）

经验学习：张雷

创业构思：戴凯岑

市场调研：张磊

信息搜集：张星晨

方案起草： 汤问渠

各个成员都有丰富的设计经验，满怀创业的信心!