



2021年广东“众创杯”大众创业创富赛商业计划书

项目名称： 鲤泉物联网智能净水器项目

团队名称： 鲤泉团队

汇报人： 李艳亮



李艳亮

出生于**1979**年，湖南永州人，毕业于浙江大学，三次连续创业，拥有丰富的企业管理经验及敏锐的市场洞察力，学习创新能力强，擅于资源整合。

15年进入净水行业，忍得住孤独，耐得住寂寞，顶得住压力，受得起打击，担得起面子，经得起折腾！





刘春姣
出生于**1981**年，湖南涟源人，毕业于桂林电子科技大学，长期从事销售工作，业务能力强。





董雄志
出生于**1982年**，湖南衡阳人，毕业于湖南师范大学，从事招商、融资工作近**15年**，拥有相当多的商业资源。





一句话介绍：工厂饮用水解决方案的提供者！



每个工厂办公室、车间都需要大量的饮用水，目前多数工厂都是在使用桶装水，这样大大增加了企业的运营成本，并且存在着诸多不便，如何解决这一痛点呢？鲤泉物联网智能净水器就是专门为工厂提供这一解决方案的。



►水质究竟有多好?

市面上的净水器产品都在宣传自己的水质有多好，可是消费者看不到水质究竟好在哪里。

►每天要花多少钱?

对消费者而言，最关注莫过于究竟要花多少钱在纯净水上面。

►滤芯到底何时更换?

市面上的净水器产品都说建议几个月更换一次滤芯，可每个月用水频率不一定一样，消费者很难确定究竟什么时候该更换滤芯。

►初期市场的重要性?

净水行业对公司来说，利润主要来自后期的滤芯更换，只有建立起庞大的市场占有率，才有后来源源不断的财富。

06

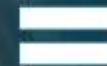
痛点解决①



手机APP



高精度
TDS水质探针



一目了然的水质

痛点解决②

LDW滤芯更换系统，设备自带GPS，可在全国定位监测，手机端能随时监控滤芯寿命，在客户需要更换滤芯时，总部能提前监测到并告知客户，公司售后人员及时上门更换，更人性化地服务于客户。



工厂使用桶水的成本有多高呢？这里我们用一个100人的工厂来做对比：



使用桶装水，一年的费用3W+

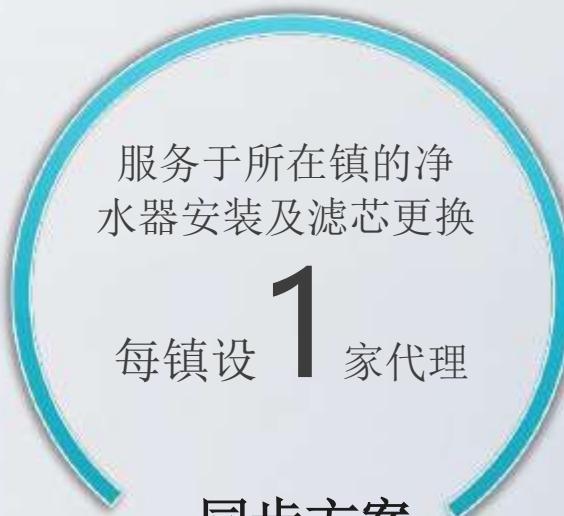
按每天10人喝完一桶水的比例来算，工厂每天需要购买10桶水，均价10元/桶，工厂为此付出100元每天的成本，每年按300天计算，一年的费用为 $100 \times 300 = 30000$ 元。



安装净水器，费用不到1W，节约开支2W+

鲤泉物联网智能净水器每台可供50—80人同时使用，为方便使用，办公室、车间各安装一台，按市场统一零售价3980元计算，共计7960元，节省22040元，加上每年滤芯更换费用，一年下来可为工厂节约开支20000元。

塑料桶长期装的水影响水质及滋生细菌造成口感偏差太大！



市场规模



东莞市场规模将达**50亿以上**

以东莞市为例，辖**4个城区28个镇**，据2021年最新统计，东莞共有企业**56.51万家**，个体户**67.95万家**。仅东莞市的市场规模将达到**50亿以上**。

整个广东的企业用户为**568.30万户**，个体户为**729.08万户**。

核心竞争力



1、自有品牌

已有注册商标鲤泉，11类及35类



3、物联网智能系统

本系统自行研发，后台端可控制所有客户数据，手机APP可实时监控，更完善了对客户的服务。与华中科技大学东莞工业研究院签订了孵化协议，根据客户需求后期研发出更多适应客户应用场景的科研成果。



2、专利情况

经过研发人员的精心钻研，已有三项发明专利及八项实用新型专利

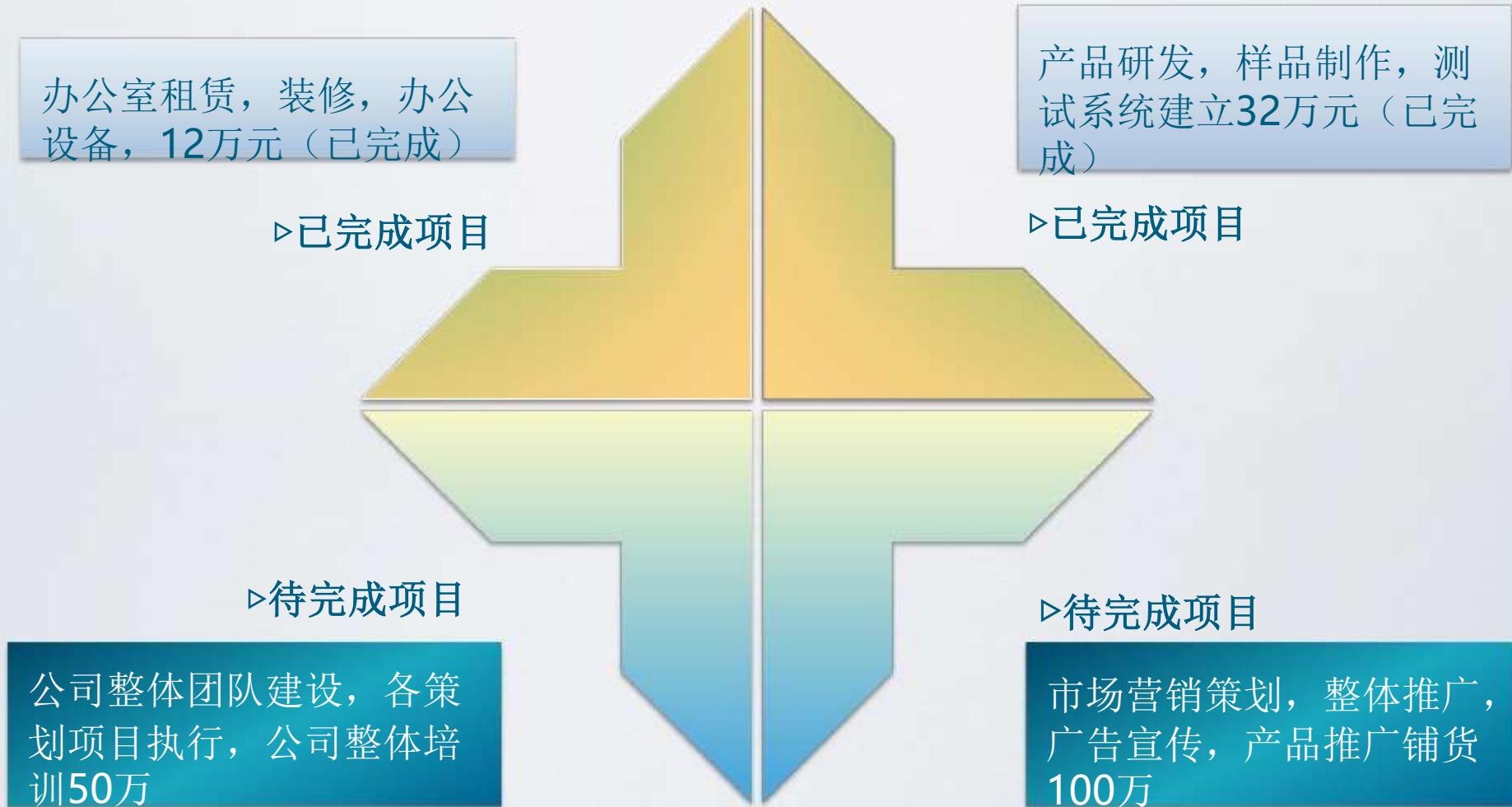


4、地理优势

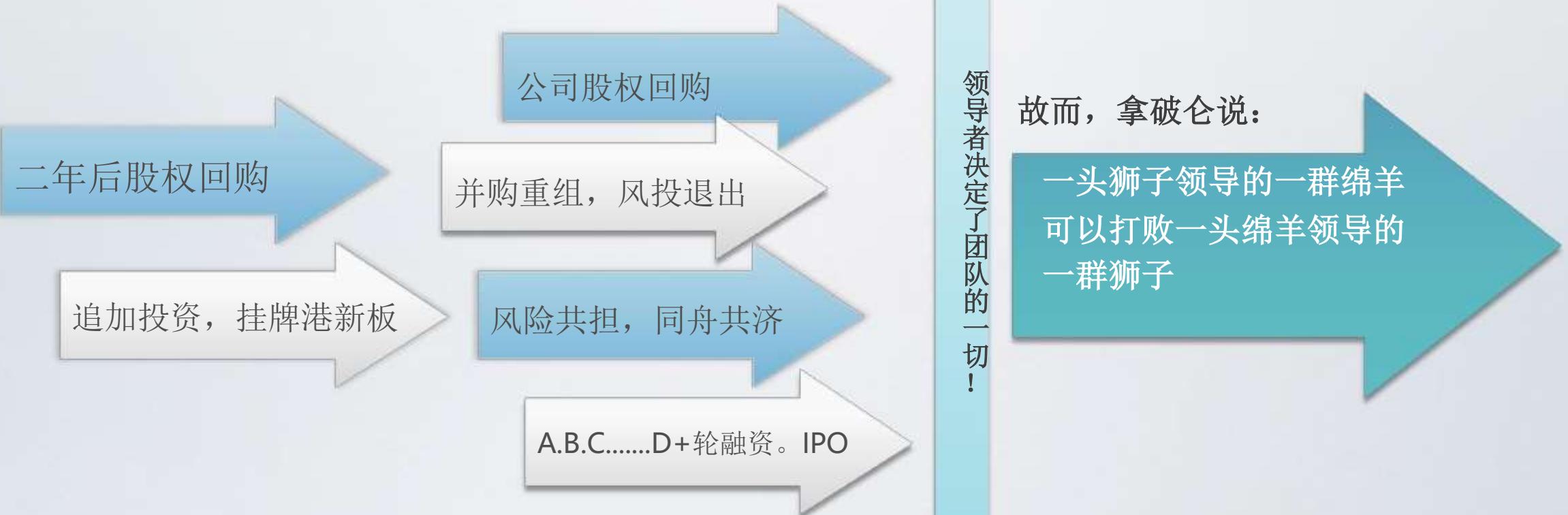
地处珠港澳大湾区，立足于有世界工厂之称的东莞，具有先天的地理优势。

资金用途





14 退出机制



未来规划

融资后第一年

组建强大的销售团队进行市场推广。
以东莞为基点，首年做到一万个用户。

融资后第二年

向深圳、广州市场开拓渗透，达到四万用户，进行C轮融资

融资后第三年

净水器市场较为成熟，做到十万用户，
为上市做准备。

融资后第四年

以每年五万用户量递增，建立完整的
销售渠道，IPO上市。

进行AB轮融资

进行CD轮融资

进行D+轮融资

资本运作完成





演示完毕 感谢聆听

项目名称: 鲤泉物联网智能净水器项目

团队名称: 鲤泉团队

汇报人: 李艳亮