

车载涉水救援座椅商业计划书

开创座椅之先河 承载生命之重托

— 目录 —

c o n t e n t s



1 项目介绍

| 公司介绍 团队介绍
项目介绍 产品介绍

项目简介



车载涉水救援产品研发生产项目

在全球气候不断变暖，家家户户车辆基本普及的情况下，本产品的上市不但解决了百年来困扰车辆自身不便携带涉水救援器材的历史难题，同时解决了全社会涉水救援产品不够普及的问题。

在此背景下，团队成功研发了车载涉水救援产品，通过对这款产品的推广和普及，降低我国每年无意式涉水死亡人数，解决无意式涉水死亡的救援难题，用于保护涉水人员的人身安全。

此救援产品是在目前车辆现有座椅技术上进行了改造，改造后的座椅不影响原来的美观和功能。在遇到涉水问题时，乘车人员可以利用车载座椅，自救或者帮助需要救助其他人员，改造所用材料造价要低于目前现有的，并且更环保，不怕划伤破损，使用方便。在车辆涉水后，最快几秒钟就能实施救援。市场开发前景好、全球首款 救援座椅专利技术。这款车载座椅救援产品具有非常好的市场开发前景，可以用于各类社会车辆。【座椅主体骨架不变，外表装饰件可定期更换】非一次性产品、后期可以随时更换新时尚产品。使用场景广泛，填补了目前国际市场上车载涉水救援产品缺乏的现状。

产品现已申请3项国家专利，未来计划根据市场需求优化产品设计，完善安全车载救援系统产品链，布局全球专利版图，前期通过代工及授权企业生产为公司盈利。项目具备良好的社会效益、公益效益、经济效益投资潜力巨大。

核心成员



产品技术总工
李莉

空气机械动力中级工程师
，曾任共和国长子单位
技术副总。



项目人力资源总监
安芸芸

从事人力资源工作10年
，有丰富的公司战略规
划和 人员管理经验。



项目总工
陈亮亮

汽车维修行业工作18载
，有2项发明专利。 现任甘肃
中治华海建筑工程有限公
司法人。



化工工程师
陈朝霞

材料研究员， 负责产品材
料。

发展愿景

愿景：愿我们的产品遍布五湖四海，愿家家户户团团圆圆！



使命：为每一位涉水人员的安全保驾护航，向全社会提供优质的安全救援产品！



价值观：关爱生命，让生命更安全。产品质优价廉，服务社会大众！

产品优势

可移动涉水救援载体

利用车辆原有的座椅产品改造而成，一旦车辆涉水或发生其他涉险状况时，乘车人员可直接利用该救援设备进行救援，并配备了呼吸机等辅助产品，保证10分钟的氧气呼吸自救，紧急救援普及性极高的产品。

环保材料、造价低

产品使用环保再生材料，不怕刮擦，不怕破损，造价低。



使用方便、实用性强

产品是在车辆原有座椅基础上改造，且结构简单，安装使用简便，实用性强，性价比高。同时具有了运动座椅的性质。

蓝海市场、投资前景好

车载涉水救援产品市场上缺乏，而极端暴雨天气的频发激发了市场需求，市场现在处于低供给高需求阶段，蓝海市场投资前景较好。后期可申请行业标准。

项目规划



智慧救援系统

车载涉水救援系统
其他场景救援产品
智慧救援系统

智慧救援系统生态链



车载涉水救援系统：以这款车载涉水救援产品打入市场，后期将研发多种救援产品，及该款产品的周边配件完善，形成完整的车载涉水救援系统。



其他场景救援产品：公司将研发其他场景下的救援产品的研发，申请专利后，授权企业生产，增补社会救援产品。



智慧救援系统：一条完整的智慧型救援产品研发、授权、生产、推广的生态产业链形成。

发展计划

完整智慧救援系统生态链

以车载座椅涉水救援产品这一款极具市场前景的单品打入市场，做到社会性公益普及，同时完成项目的可观盈利。后期将不断优化产品、研发新品，适用于各种救援场景，完善产品链条，公司将打造一个完整的智慧救援系统生态链。





2

市场分析

| 市场规模 产品背景

II 应急救援市场规模

应急救援产业站上万亿元市场风口

作为新兴产业，应急产业在国内正蓬勃发展。预计在未来数年，应急产业仍将高速增长，国内市场将迎来应急产业的快速成长期，应急产业有望经历三轮比较大的发展机遇。

2020年我国应急救援市场规模超过3300亿元，预计2025年中国应急市场规模将达6245.47亿元，保持稳健增长态势。另据国家相关部委预测，应急产业市场年容量约5000亿元，如果包括所带动的相关产业链，市场年容量约10000亿元。



II 救援设备市场发展

应急救援设备市场增长迅速

在未来五年中，搜索和救援设备市场的收入将以4.2%的复合年增长率增长，2018年，全球应急救灾市场规模为17590.9亿元，2020年我国应急救援市场规模超过3300亿元，预计2025年中国应急市场规模将达6245.47亿元。随着车辆的广泛应用，新型车载救援产品的上市，我们的产品一旦推广成功，市场占有率有望占据半壁江山。



涉水救援设备市场背景

极端天气渐多，无意式溺水人员也多，对家庭伤害大，市场需求大，产品缺，车辆作为救援载体应用范围够广。

全球每年的各类车产量为8000多万辆，每辆车配套1-50个此救援产品，目前市场已有各类车辆约8亿台。每年全球涉水死亡人员30万以上，中国每年实际溺水死亡 人员为10万左右。目前全球很多车企在出厂时没有配套该产品，（没有配套的原因是车体内空间有限，而且涉水救援配套产品价格昂贵）这些情况都表示，我们的车载涉水救援设备市场具有非常大的需求。



3 运营发展

项目运营 推广发展

产品规划



高端产品线

根据对市场的调研，客户群体的分析，研发开拓高端产品线，供应高端市场客户、定期推出不同款式 的新品供应市场。



优质产品线

开发中高端产品，为中产阶层客户提供相应的产品。定期推出不同款式的新品供应市场



大众产品线

性价比之王，满足最基本的应急救援需求，让大多数人都能享受的产品。

II 市场推广

专业机构合作

与全球车企、救援机构、政府应急救援部分、社会公益救援组织等专业机构合作，推广项目产品。



线上涉水救援知识推广

品牌商标的网上悬赏，拍摄车载涉水救援小视频，全平台推送，普及应急救援知识，推广产品的独特性和便利性。



线下救援知识普及

开展公益知识普及活动，宣传应急救援知识，推广产品，同时为产品的销售储备客户基数。



4

融资计划

融资计划 | 未来规划

战略布局

第一阶段：提供授权和服务获取利润

寻找合适的融资团队互相协作，实现双赢或多赢，通过产品的专利授权，获得收益，前期产品的授权生产为主要收入来源。

第二阶段：产品、服务创新和相关市场开发

1. 推与关联企业、利益有关方达成战略同盟。
2. 树立自己的品牌，做大企业的无形资产，用品牌效应推动效益增长。

战略布局



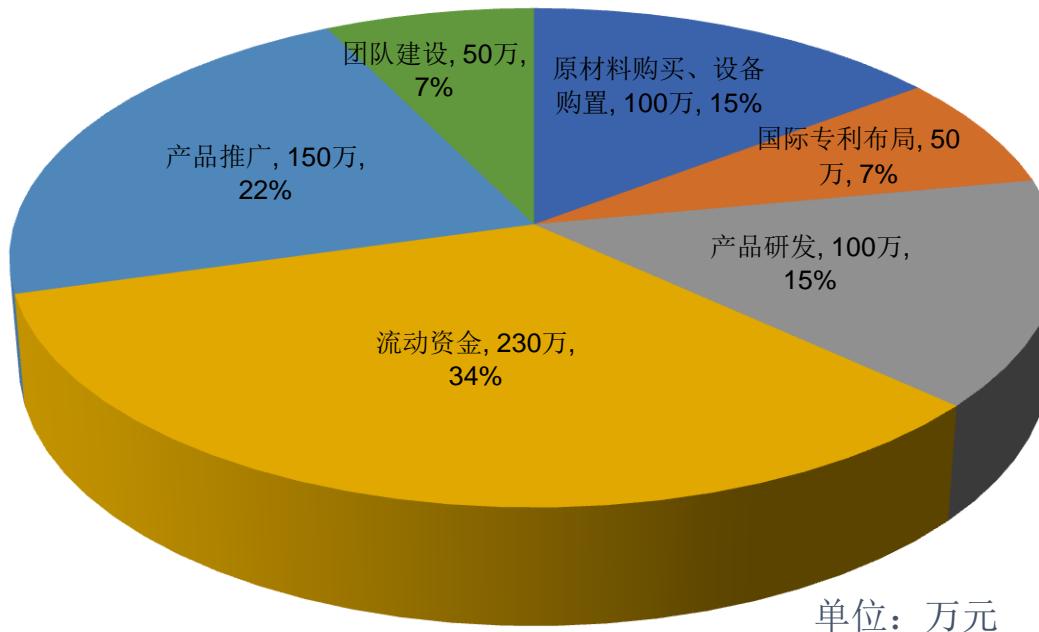
第三阶段：布局全球业务

1. 通过授权的方式吸引投资者入股，共同把市场份额做大。
2. 实行品牌加盟，一方面扩大市场占有率，另一方面提高推动品牌知名度。

未来规划

融资需求

资金使用方案



融资方案

项目总投资

680万

融资方式

出让10%的股份

资金使用情况：

- 1、团队组建资金50万，占比7%；
- 2、国际专利布局资金50万、占比7%；
- 3、流动资金230万，用于项目常规资金需求，占比34%；
- 4、产品推广费用150万，占比22%；
- 5、设备购置、原材料购买100万，占15%；
- 6、产品研发100万，占15%；

■原材料购买、设备购置 ■国际专利布局 ■产品研发 ■流动资金 ■产品推广 ■团队建设

II 扩融规划

扩融方案

1 资金入股

占股10%融资680万。用于公司扩建，产品研发，主要面向天使投资、或汽配行业的团队及企业

2 国技术团队入股

占股18%股权市场份额，项目在推广团队，汽车行业寻找合作伙伴

未来规划

投资退出机制

1 回本退出

项目发展比较成熟时，投资者可以理想价格退出。按照其占有的股份比例，根据项目当时的估值获得相应的投资增值回报。

2 股权转让

投资者以理想价格出让股权，获得现金回报，从而退出。股权转让时，按照转让时双方约定的股权结构，根据转让时项目的价值评估金额，进行相应的股权转让，但股权拟受让者须征得投资者一致同意后方可完成股权的受让，并获得对应的权益与义务。

3 公司回购

公司在获得稳定现金流后，通过协商等方式由公司回购，投资者通过合理的价格退出。公司回购的操作流程与股权转让情形相似，只是公司享有优先回购权



感谢您的观看

陈亮亮 Tel :13919208880