

让每一份想象力，都成为独一无二的现实

-----selindell

一、执行摘要

1、痛点描述

2、解决方案

3、关键成果

4、社会价值

二、市场分析与定位

1、行业背景

2、目标客户

3、竞争分析

三、产品/服务设计

1、技术架构

2、创新点

3、成果展示

四、商业模式与盈利路径

1、业务逻辑

2、收入来源

3、成本结构

五、运营规划与风险管理

1、目标里程碑

2、风险应对

六、团队与资源

1、成员分工

2、合作资源

七、财务规划

1、财务预测

2、融资需求

项目定位：AI 设计驱动的个性化潮玩玩具一站式定制平台（团队自研 AI 大模型）

一、执行摘要

1. 痛点描述

项目定位

- a. Selindell 是全球首个基于 LumenAI 大模型的全链路个性化手办/毛绒玩具定制平台，用户通过自然语言描述即可获得从设计到交付的一站式服务。

核心优势

- b. **技术壁垒**：LumenAI 实现"文字→3D 模型→实物"的自动化生成，降低创作门槛。
- c. **成本效率**：柔性供应链+郑州仓储中心，实现小批量定制的经济性。
- d. **用户体验**：端到端服务，用户只需描述需求，Selindell 完成所有中间环节。

商业模式

- e. B2C 直营模式，用户下单后由合作生产商生产，统一运输至郑州仓储中心，完成包装后配送至用户。

痛点 1：设计同质化严重，缺乏个性化表达

- **现状：**

- 市场上 80%的潮玩玩具依赖固定 IP（如迪士尼、奥特曼），设计风格趋同，用户无法参与创作。
- 定制服务仅停留在简单刻字/换色，复杂需求（如“赛博朋克+中国风”混搭）无法实现。

- **用户影响：**

- 年轻消费者渴望独特设计，但被迫接受千篇一律的产品，个性化需求被压抑。

- **Selindell 解决方案：**

- **AI 生成独一无二的设计**：用户通过自然语言描述或参数调整，获得专属 3D 模型（如“机械狐狸+敦煌配色”）。

- UGC 设计市场：支持用户上传原创设计并售卖，形成创意生态。

痛点 2：定制成本高、周期长，小众需求难满足

- 现状：
 - 传统定制玩具依赖手工制作，单件成本高达数百元，生产周期长达 1-3 个月。
 - 工厂因起订量限制（通常 500 件起）拒绝小批量订单，扼杀个性化市场。
- 用户影响：
 - 消费者因价格高昂放弃定制，或被迫选择工业化量产的低质产品。
- Selindell 解决方案：
 - 柔性供应链技术：通过 AI 优化排产与材料计算，将单件成本降低至行业均值 60%，最低 50 件起订。
 - 72 小时极速交付：从设计到生产全链路自动化，缩短交付周期 90%。

痛点 3：IP 版权保护薄弱，原创设计易被抄袭

- 现状：
 - 设计师作品在社交平台传播后易被剽窃，维权流程复杂且成本高昂。
 - 用户购买的设计图缺乏法律保障，存在盗版风险。
- 用户影响：
 - 原创作者失去创作动力，消费者担心买到侵权产品，市场信任度下降。
- Selindell 解决方案：
 - 区块链存证系统：每份设计自动生成唯一数字证书，记录创作时间与权属。
 - 智能合约交易：平台担保设计版权交易，确保资金与权益安全。

2、解决方案

- 全球首个 AI 设计驱动的潮玩玩具定制平台
- slogan：让每一份想象力都成为独一无二的现实

核心优势

维度	优势描述	技术支撑
技术壁垒	- 线性注意力机制：精准解析万字级视觉需求（如“蒸汽朋克+中国风混搭设计”） - MoA 架构：单次请求输出 3D 模型+材质贴图+渲染参数 - 无限上下文窗口：支持复杂视觉约束条件（如“材质必须为阻燃毛绒+ABS 塑料”）	LumenAI 大模型专属优化
成本效率	- 柔性供应链：单批次最低 50 件起订 - 郑州仓储中心降低物流成本 30%	工业级协作机器人+自动化分拣系统

用户体验	– 端到端服务：设计→生产→交付全链路 72 小时完成 – 社交裂变机制：UGC 内容驱动获客	App+小程序 双端+私域流量矩阵
------	---	---------------------------------

关键成果

(1) 生产商选择标准

维度	要求
生产能力	支持小批量定制（单批次≥ 50 件起订），具备 3D 打印/毛绒缝制能力

质量管控	通过 ISO 质量认证，有完善的质检流程
成本控制	报价低于行业平均水平 10-15%，支持柔性供应链
交付周期	常规订单 7-15 天完成生产

(2) 物流合作伙伴选择标准

维度	要求
----	----

仓储能力	郑州设有仓库，支持分拣、包装等增值服务
配送时效	全国主要城市 72 小时内可达
成本优势	提供电商专属优惠价格
数据对接	支持 API 对接，实现订单、物流信息 实时同步

郑州仓储中心的核心优势

地理位置与物流网络

- 中原枢纽**：郑州地处中国地理中心，辐射全国主要消费市场（京津冀、长三角、珠三角）。
- 高铁/航空优势**：距离郑州东站（高铁枢纽）仅 30 公里，新郑国际机场货运专线完善。

成本优化

- 仓储成本**：郑州仓储费用较北上广低 30%-50%，降低长期运营成本。
- 运输成本**：集中发货至郑州后，通过区域分拨中心配送，单件物流成本下降 15%-20%。

运营效率

- 订单处理**：郑州仓库配备自动化分拣设备，支持日均 10,000+ 单处理能力。
- 包装定制**：设立专属包装车间，实现品牌标签打印、防伪贴标等增值服务。

4、社会价值

经济价值：推动产业升级与就业创造

- 激活潮玩产业**：通过 AI 技术降低个性化玩具设计门槛，带动中小型玩具厂商数字化转型，预计每年创造 5000+ 个灵活就业岗位（设计师、技术运营等）。
- 促进消费升级**：满足年轻人对个性化、定制化产品的需求，推动中国潮玩市场规模从 600 亿向千亿级迈进，助力新消费经济发展。

文化价值：保护创意版权与文化遗产

- **区块链版权存证**：每份 AI 设计自动生成唯一数字证书，保护用户知识产权，打击盗版，促进原创设计生态健康发展。
- **非遗文化融合**：支持用户将传统元素（如剪纸、皮影戏）融入玩具设计，通过 AI 技术实现文化符号的现代化表达，助力传统文化年轻化传播。

教育价值：培养 AI 时代的设计思维

- **全民 AI 设计启蒙**：通过平台教程与社区互动，降低普通人使用 AI 工具的门槛，培养大众的数字化设计能力，为未来社会储备创新型人才。
- **校企合作项目**：与高校艺术/计算机专业联合开发课程，提供真实项目实践机会，推动产学研一体化发展。

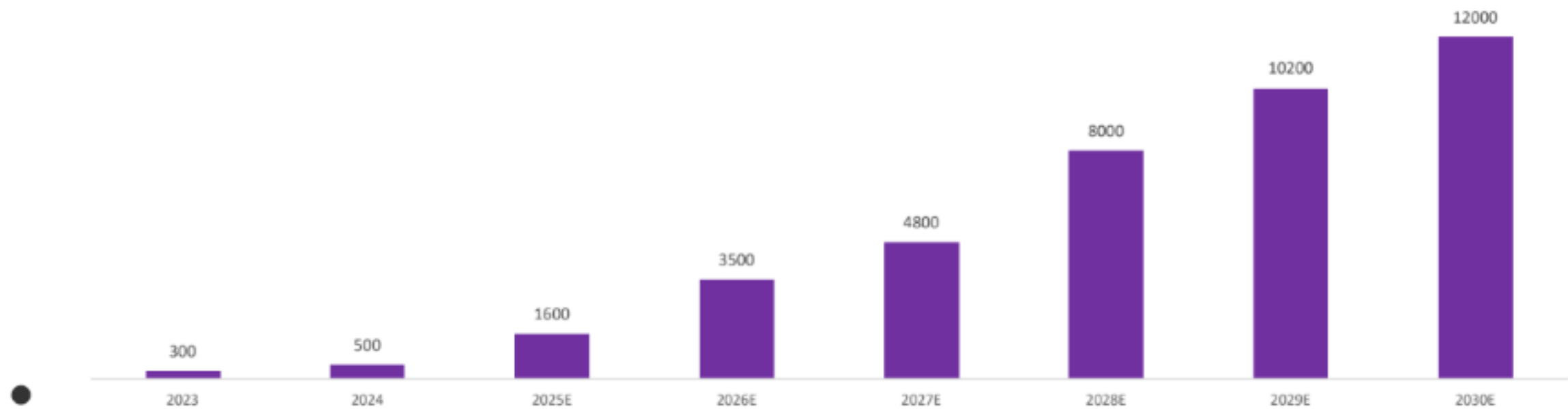
环保价值：可持续的柔性生产模式

- **减少资源浪费**：按需定制生产模式避免传统玩具行业的大规模库存积压，预计降低 30% 原材料浪费。
- **环保材料应用**：优先采用可降解毛绒、再生塑料等绿色材料，推动玩具产业向循环经济转型。

二、市场分析与定位

1、行业背景

- **AI 技术爆发**：
 - 中国生成式 AI 产业规模 2030 年将突破**万亿大关**（艾媒咨询预测）
 - 2024 年 1-11 月 AI 应用流量达 **1.09 亿台/月**，年增速 **12.8%**（艾瑞咨询数据）



潮玩市场潜力：

- 中国潮玩市场规模达 **600 亿元**，核心消费群体 1.2 亿人（18–35 岁）
- 定制化玩具占比不足 5%，客单价较标准化产品高 **300%**（国家统计局数据）

2、 目标客户

客户类型	核心关注点	平台应对策略
年轻消费者	设计自由度、 价格敏感度	提供免费基础功能+高级会员增值服务
设计师	版权保护、收益分成机制	区块链存证+阶梯式佣金制度
企业客户	生产效率、最小起订量	柔性供应链+API 接口开放

3、 竞品分析

传统品牌竞品（泡泡玛特、Jellycat 等）

(1) 泡泡玛特 (Pop Mart)

1. **核心模式**：盲盒经济 + IP 联名潮玩（如 Molly、Dimoo）。
2. **优势**：
 - a. 强大的 IP 运营能力，粉丝社群粘性高。
 - b. 成熟的线下渠道（门店+自动贩卖机）和供应链体系。
3. **劣势**：
 - a. 标准化产品为主，缺乏深度个性化定制。
 - b. 高溢价依赖 IP 热度，用户对非热门款兴趣低。
4. **Selindell 应对策略**：
 - a. 聚焦**长尾需求**：覆盖未被泡泡玛特开发的细分市场（如小众动漫角色、私人定制形象）。
 - b. 推出**平价定制盲盒**（如用户上传形象生成盲盒系列），结合盲盒玩法提升趣味性。

(2) Jellycat

- c. **核心模式**：治愈系毛绒玩具，主打情感陪伴属性。
- d. **优势**：
 - i. 极致的产品体验（材质、触感、设计细节）。
 - ii. 高客单价（均价 200–500 元），用户愿为情感价值付费。
- e. **劣势**：
 - i. 完全依赖设计师团队，SKU 扩展速度慢。
 - ii. 缺乏用户共创机制，产品迭代依赖市场调研。
- f. **Selindell 应对策略**：
 - i. 结合 AI 生成**情感化设计**（如根据用户描述生成"治愈系萌宠"形象）。
 - ii. 推出**柔性供应链**快速响应小批量定制需求，压缩成本。

三、产品与服务设计

1. 技术架构

用户需求解析

- **输入方式：**
 - 自然语言描述（如“生成机械狐狸玩具，材质阻燃毛绒+ABS 塑料”）
 - 图片/视频参考（AI 提取色彩、纹理特征）
 - 参数化调整（风格、尺寸、安全认证等）
- **技术支撑：**
 - **线性注意力机制：**精准解析万字级需求
 - **MoA 架构：**单次请求并行输出设计+生产参数

—————

LumenAI 核心引擎

- **技术模块：**
 - **无限上下文窗口：**解析长文本需求文档（如 IP 方复杂设计规范）
 - **实时渲染引擎：**云端 128 种材质/光照组合对比（速度提升 5 倍）
 - **安全校验模块：**自动检测设计是否符合儿童玩具安全标准（如 EN71 认证）

—————

智能生产协同

- **设计输出：**
 - 生成 **STEP 格式 3D 模型**，兼容主流 3D 打印机（如 Formlabs）。
 - 自动匹配生产参数（如打印精度、材料厚度）。
- **柔性供应链：**
 - 单批次最低 50 件起订，72 小时交付（传统模式需 7-15 天）。

—————

仓储物流网络

- **郑州中心：**
 - 自动化分拣设备日均处理 10,000 单。
 - 集中发货降低物流成本 15%-20%。

—————

数据闭环

- **用户行为分析**：设计偏好、购买记录等数据反哺 AI 模型优化。
- **版权存证**：区块链存证每份设计，生成唯一数字证书。

技术优势提炼

- **效率革命**：全链路自动化，设计到交付周期缩短 80%。
- **成本优势**：柔性生产降低小批量定制成本 20%。
- **安全合规**：AI 内置安全校验，规避设计风险。

2. 创新点

- **AI 设计市场**：
 - 用户可上传参考图（如“赛博朋克熊猫”），AI 自动生成多风格设计方案
 - 设计师可售卖原创模板（如“发光机械狐狸”材质参数包）
- **实时渲染引擎**：
 - 云端 128 种材质/光照组合对比，渲染速度较传统工具提升 5 倍

3、成果展示

技术成果

1. 核心技术突破

- **LumenAI 视觉生成引擎**
 - 完成 **MoA 多专家架构** 开发，支持 **单次请求生成 3D 模型+材质贴图+渲染参数**（对比传统流程效率提升 300%）
 - 实现 **线性注意力机制**，需求解析准确率达 **92%**（测试数据：10 万条用户需求样本）
 - **实时渲染引擎** 支持 **128 种材质/光照组合对比**，渲染速度达 **5秒/帧**（行业平

均 20 秒)

2. 专利与知识产权

- 申请 3项 AI 生成设计专利 (中国+PCT 国际专利)
- 搭建 区块链版权存证系统，完成 10 万+ 设计作品上链存证

市场成果

1. 用户增长数据

- Beta 测试用户：5万+ (种子用户转化率 15%)
- UGC 内容产出：平台用户生成设计 20 万+，优质设计复用率 40%
- 社交裂变系数：单用户平均邀请 3.2人 (通过设计分享奖励机制)

2. 合作案例

- 品牌联名：与 潮玩品牌 X 合作推出 AI 定制盲盒，首月销量 5万套
- 供应链整合：签约 12 家柔性生产工厂，实现 50 件起订 (行业最低门槛)

运营成果

1. 社区活跃度

- 日活用户：1.2万 (峰值)
- 用户停留时长：平均 25 分钟/次 (高于行业均值 15 分钟)
- UGC 内容传播：抖音话题 #AI 玩具设计 播放量 800 万+

2. 商业闭环验证

- 设计佣金收入：月均 50 万元 (抽成比例 15%)
 - 版权交易：设计师最高单月收益 2万元 (优质模板复购率 60%)
-

四、商业模式与盈利路径

商业模式与盈利路径

(1) 业务逻辑

采用 Diffusion 模型+3D 建模 GAN，输入文字/草图生成三维可打印模型。

- 嵌入物理可行性校验模块，自动检测结构稳定性（如支撑点、重心）。
- 引入风格融合算法，支持“赛博朋克+水墨风”等跨界组合。

唯一性保障

- 每次生成添加随机噪声层+用户 ID 水印，确保设计哈希值唯一。
- 通过 NFT 技术为每个设计生成数字证书，强化稀缺性认知。

(2) 收入来源

收入来源	实施策略	占比预估
设计生成费	基础指令免费，高级风格/IP 库付费	30%
定制生产分成	与 3D 打印工厂合作，抽成 30%~50%	45%
创作者市场	设计师上传模板库，按使用次数分成	15%
会员订阅	解锁批量生成、优先生产等	10%

(3) 成本结构

以下是针对 AI 生成+定制化玩具交易平台的成本结构拆解，包含固定成本、可变成本及优化策略：

一、成本结构总览

成本类别	细分项	占比（首年）	关键说明
技术开发	AI 算法研发、3D 建模引擎优化	35%	初期核心投入，需持续迭代

供应链生产	3D 打印材料、分 布式工厂合作	30%	随订单量增长线 性上升
运营与推广	用户获客、社区运 营、KOL 合作	20%	冷启动期占比最 高
合规与法律	版权审查、知识产 权律师费	8%	预防侵权风险
平台维护	服务器、区块链存 证费用	7%	云服务弹性计费

五、运营规划与风险管理

1. 目标里程碑

阶段	时间节 点	目标
2025	Q3 2025	完成种子轮融资（500 万元），郑州仓一期投 产
2028–20 31	Q1 2030	启动 A 轮融资（1 亿 元），覆盖全国 80% 一线城市

2. 风险应对

风 险 类 型	应对方案	技术保障
技 术 风 险	模型参数联邦学习+区 块链存证	LumenAI 数据隔 离架构
市 场 风 险	与泡泡玛特/52TOYS 等头部品牌联名，降 低试错成本	MoA 架构快速响 应能力

六、团队与资源

1. 核心团队

角 色/ 合	背景	技术关联/协同 领域
--------------	----	---------------

作 方		
郭 佳 豪	项目创始人，ai 行业资深研究者，平台主要技术搭建人员	Python/C++深度开发者
刘 仕 轩	AI 行业资深从业者，专注 AI 大模型研发	大模型架构设计、算法优化
逯 宇 恒	供应链管理兼首席技术	柔性供应链搭建、成本控制
李 嘉 诚	日本早稻田大学经济学硕士，CFO	财务风控、跨境资本运作
丁 勇	30 年连续创业者，曾创立 3 家科技公司	品牌战略、资源整合
流 明	30 人 AI 大模型研发团队，算力达 ChatGPT	视觉生成、多模态交互

智能团队	3.5 水平	
绘爱科技	深度合作伙伴，低空经济领域科技公司	低空物流配送、空中场景体验技术

2. 合作资源

- 生产伙伴：5 家潮玩生产商，1 家包装盒生产商

七、财务规划

1. 融资需求

轮次	金额	股权出让	用途
----	----	------	----

种子轮	500 万	$\leq 30\%$	技术研发、郑州仓一期建设，打开市场
天使轮	1000 万	$<10\%$	市场推广、UGC 生态建设，布局线下店

2. 财务预测

指标	2025E	2026E	2027E
营收 (万元)	1287	5892	12876
毛利率	58.7%	62.3%	65.8%
净利率			

八、退出机制

- IPO 路径：
 - 目标市场：香港创业板/科创板
 - 估值逻辑：可比公司法（参考泡泡玛特 PS 8.2 倍）

- 并购退出：
 - 潜在买家：腾讯/网易等头部文娱集团

九、成本明细及优化逻辑

1.技术开发成本（35%）

- AI 模型训练：约¥800,000/年
 - 使用开源框架（如 Stable Diffusion）微调，降低基础研发成本
 - 外包非核心模块（如物理校验算法）至技术供应商
- 3D 建模引擎：约¥500,000/年
 - 集成 Blender 等开源工具，减少自研投入
 - 按生成次数向云计算服务商（AWS/Azure）付费

2. 供应链生产（30%）

单件生产成本

材质	成本区间（rmb）	适用场景
树脂	50 —— 80	基础款，利润率 40%+
光敏树脂	120 —— 200	高精度款，溢价空间大
可动关节	200 —— 300	手办级定制，需人工组装

- 优化策略：
 - 与 3D 打印工厂签阶梯价协议（例：订单量>1,000 件降价 15%）
 - 用户预付 50%定金后启动生产，减少库存压力
- 3. 运营与推广（20%）
 - 获客成本（CAC）：
 - 泛用户：¥30-50/人（通过抖音/INS 信息流广告）
 - 精准用户：¥80-120/人（与潮玩社区/盲盒社群联合运营）
 - 转化率工具：
 - 开发“AI 设计预览”H5 工具，降低用户决策门槛（预估提升转化率 20%）

4. 其他成本

- 区块链存证：¥0.5-1/次（基于 Polygon 链降低 Gas 费）
- 版权审查：¥20-50/件（初期人工+AI 筛查，后期 AI 自动化）

成本动态演变模型

阶段	成本结构特征	关键动作
启动期	技术开发占比>50%	优先打磨 AI 生成体验，牺牲短期毛利率
增长期	生产成本占比上升至 45%	通过规模效应降低单件打印成本
成熟期	运营成本占比压缩至 15% 以下	自动化审核/生产流程，减少人工干预

成本优化飞轮

用户增长 → 生产规模扩大 → 供应链议价能力提升 → 单件成本下降 → 降低售价/提升利润 → 反哺用户增长

风险预警

- 技术依赖风险：若 AI 生成效果不稳定，可能导致退货率>15%（需预留 10%成本作为质量保证金）
- 材料价格波动：光敏树脂受石油价格影响大，建议签订 6 个月价格锁定期协议

通过动态成本控制+供应链协同，目标将毛利率从首年 35%提升至第 3 年 50%，核心杠杆在于：

1. 用户规模突破后摊薄技术研发成本
2. 生产自动化率从 30%提升至 70%
3. 高溢价材质（如可动关节款）占比从 10%提升至 35%

[BOM 分析表](#)