



THE BUSINESS PLAN

奥特啦·美妆家 —— 商业计划书



奥特啦智能科技（北京）有限公司





公司/团队介绍



项目简介



产品和运营



发展计划



财务和融资



公司（团队）介绍

- 公司简介
- 团队成员介绍
- 组织结构

科技

智能

时尚

效率



关于奥特啦

奥特啦智能科技有限公司（北京）有限公司通过团队两年的潜心研发实现了UE4+VR技术。针对家装设计师的方案表现需求，已经打造出了以场景化体验为核心，包含户型绘制2D转3D,10分钟出设计方案，720度效果观看，VR技术身临其境体验未来家，1.1款硬装商品搭配，采购等模块的VR家装设计平台。

奥特啦通过UE4+VR技术，首先服务于15万家装公司和340万家装设计师，将行业内传统的3dmax设计模式转变为UE4+VR设计模式，革命性地提高设计过程中的真实体检和用户参与度，引领家装行业进入VR设计时代。

我们致力于实现“在未来，每个家庭和每个家居业者都可以在奥特啦·美妆家平台上建立100%还原的虚拟现实角色，摆脱空间和时间的限制，彼此之间自由的进行虚拟社交和真实交易，从而形成一个基于互联网的万亿级家装平台。”



张彦兵

创始人，本项目团队负责人

1998年毕业于山西大学工商管理系，连续创业多年。曾任职新浪地产频道市场副总裁，在销售和渠道管理方面经验丰富。



李海晨

联合创始人，项目技术总监

1998年毕业于南开大学，2000年留学日本东京大学，游戏软件编程研究生毕业，曾就职巨人网络公司，游戏软件开发和外包UE4+VR技术研发多年。



王洪涛

联合创始人、平台运营
总监

2008年毕业于北京大学，计算机专业，多年来从事计算机软件研发，互联网运营等工作。曾就职于北京探路者户外用品股份有限公司电子商务运营总监，曾就职于京东商城入驻平台部主管，熟悉O2O业务。



茅金龙

联合创始人，项目总工

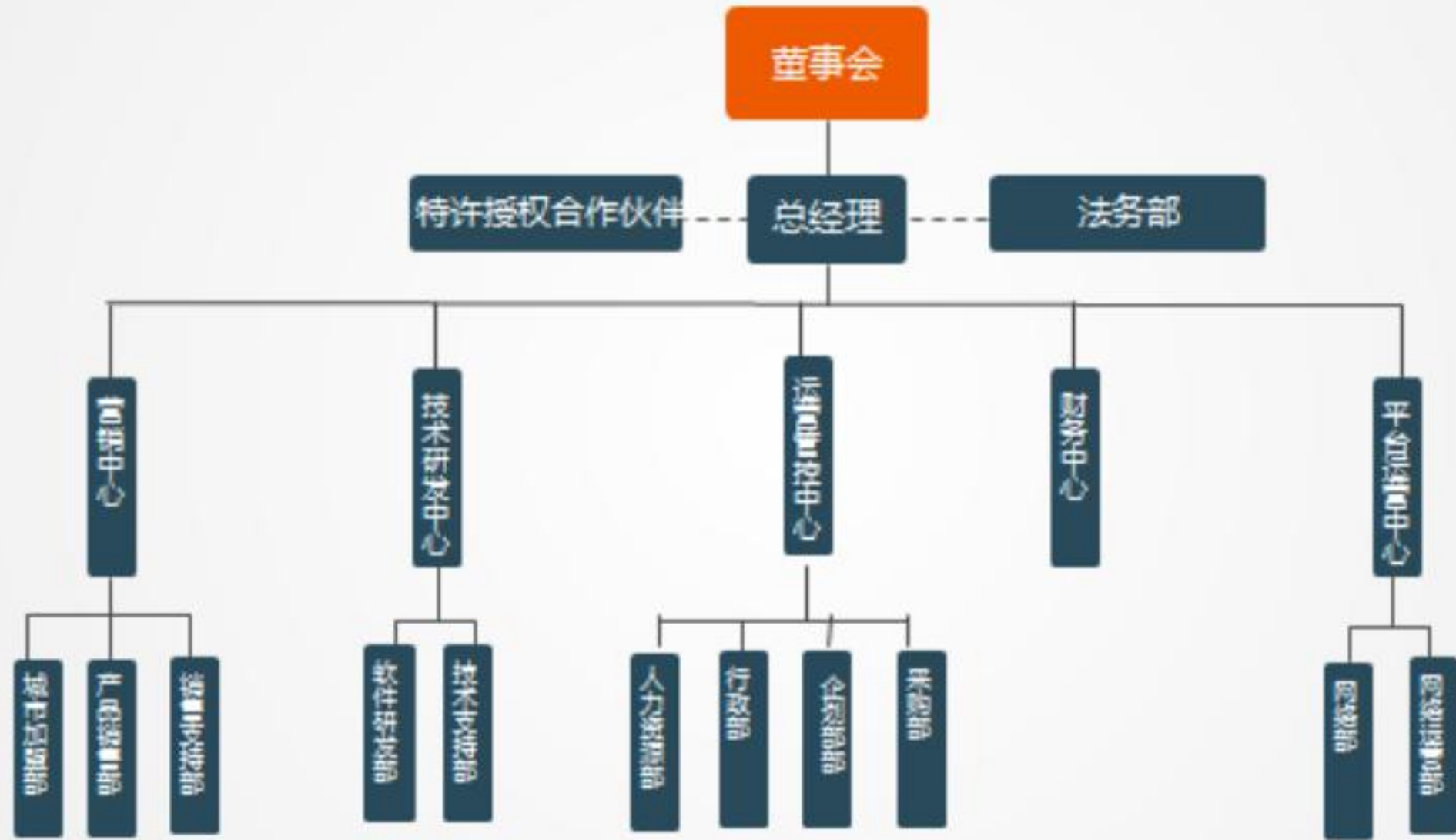
2006年毕业于建筑大学，工业设计专业，曾就职于华润地产设计规划总监，2015年创立金尺地产项目设计院，建筑装修设计领军人物。



李润华

联合创始人、项目运营
总监

1998年毕业于航天大学人力资源管理专业，研究生学历。曾任职新浪网地产频道运营副总，公司运营管理经验丰富。





项目介绍

- 项目来源
- 项目解决的问题
- 竞争对手
- 需求分析
- 行业前景
- 可行性分析

遇到了什么头疼的事？

装修设计图花费太长时间！

修改设计方案太麻烦！

设计师总在加班！

客户不能随时了解装修进度！

公司怎样管理项目进度！

客户怎样快速看到未来装修的家！

原材料选择太多，无法快速选择！

.....



当VR遇见家装，所见即所得！

快速画户型、搭方案

无需渲染实时看方案

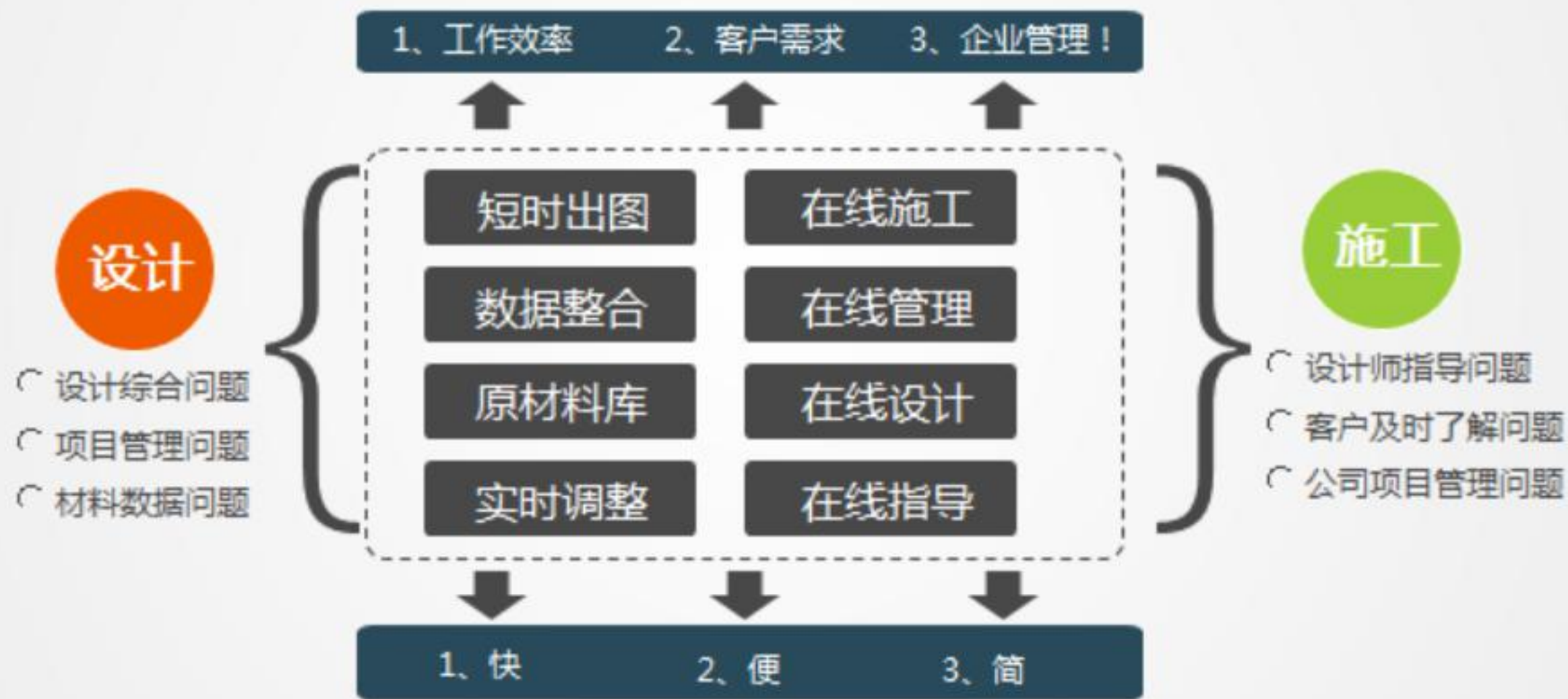
身临其境感受VR体验

实时物料清单，预算随心掌控

畅通无阻的分享功能

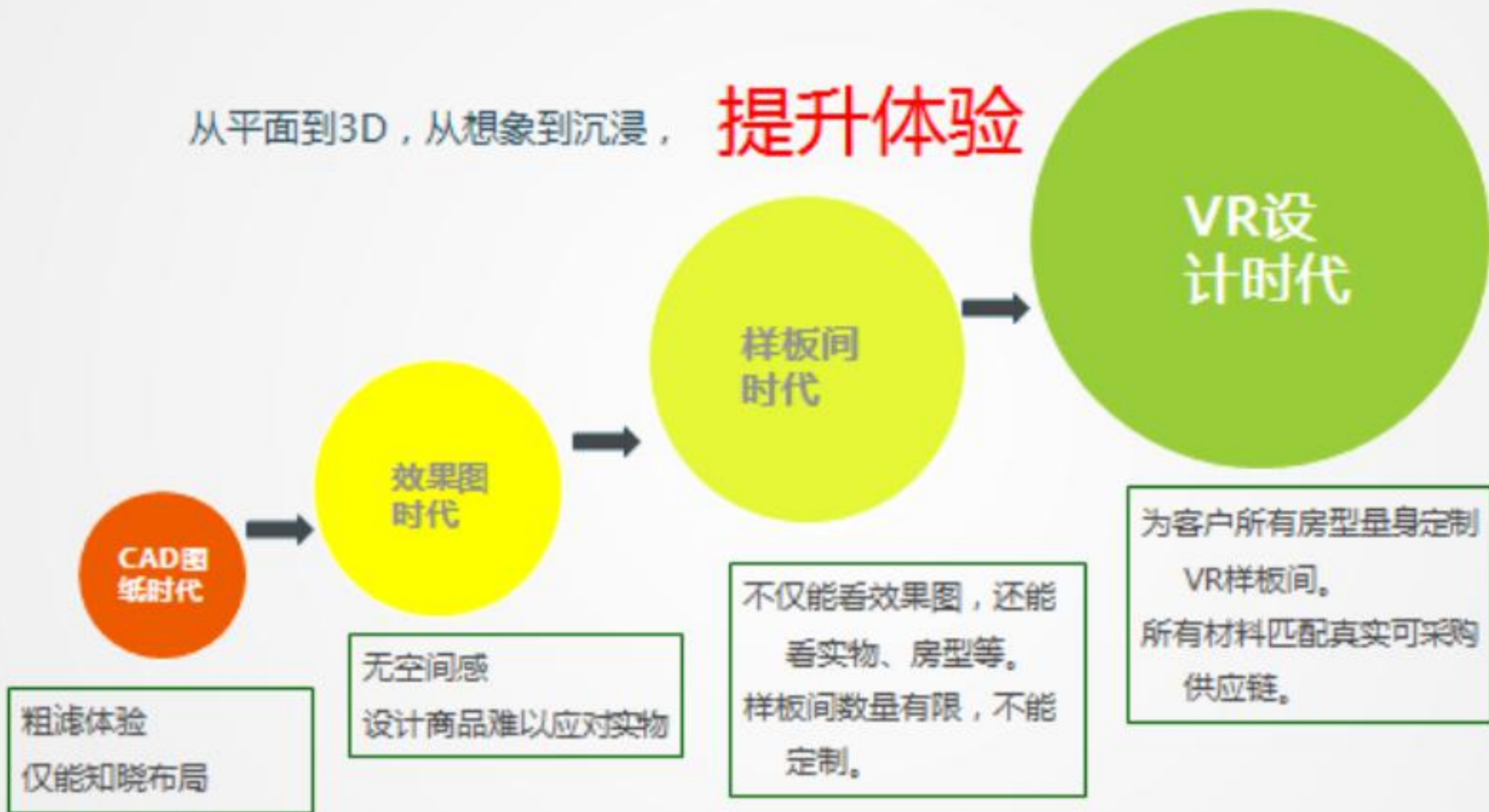
云端设计管理

现实
需求



从平面到3D，从想象到沉浸，

提升体验



客户体验前置，快速设计 **促进成单**



做设计看效果，
只需十分钟



VR样板间身临其
境的感受



快速满足需求，实
时预算，直接成交

整合销售链，软硬装场景化销售

增加营收



直接将真实供应链纳入设计方案
可零售也可整体套餐定价

移动样板间，每套设备意味着一处展厅

提升效能



10 m²空间即可完成深度展示，
谈单，签单创造无限可能

实现立体销售平台



立体销售平台多渠道场景化引流，
精准获客

行业背景

1

家装市场规模庞大，传统模式痛点多，互联网+VR的应用带来变革。

行业数据

2

根据中国建筑装饰协会数据，2013年中国建材家居行业市场规模为37242.9亿元，2014年达到40700亿元，同比增长9.3%，2015年预计将保持平稳增长，市场规模达42735亿元。从市场规模构成看，2013年家装行业国内家电市场规模达1.38万亿元，建筑装饰部品及材料25389.7亿元，家具、人造板和智能家居分别为6800亿元、4953.2亿元、100亿元。

企业特点

3

企业特点：分散度极高，企业规模小。家装行业单体市场广阔，但家装公司的规模普遍较小。中国建筑装饰协会发布的《2013年中国建筑装饰百强报告》显示，建筑装饰百强企业全年总产值仅占行业总产值的9.68%，6家龙头上市企业年总产值总计仅占1.66%，各自的市场份额均未超过0.7%，其主要原因是建筑装饰业务标准化程度低、跨地区复制能力不强，造成各地区企业限于本地区发展，行业内企业数量过多，规模难以扩大。







产品和运营

- 产品概述
- 产品形式
- 网络营销方案
- 地面推广计划
- 代理推广
- 利润分析

有经济效益

服务于15万家装修公司 and 340万家设计师，软件产品形成销售市场占有率10%，即1.5万家，实现销售额4.47亿元。

有利于行业

2016年被称为VR元年，据艾媒咨询数据显示，2015年中国VR行业市场规模为15.4亿元，预计2016年将达到56.6亿元，有VR研究者甚至预言，5年后VR设备的销售量将超过智能手机。

有利于提升企业管理

据数据显示，目前网络平台共有34万注册设计师，2700家品牌商和4500家装修企业，通过VR体验，可以让客户留店时间平均提升70%，门店成单率提升30%，客单价提升70%。“快”的技术和产品、品牌的丰富和海量款式，促使原先只有单品需求的消费者买了一整套产品，品牌商因此大赚一笔。





线下VR体验店

+




手机APP

+



电脑客户端

VR样板间+VR家装产品+云平台



网络营销



QQ空间

利用QQ空间来进行朋友圈间的传播，达到广告目的。



微信营销

利用微信公众号，通过朋友圈间的传播，达到广告目的。



视频营销

通过会销和客户体验视频，让视频门户网站收录达到网络推广的目的。



本地论坛社区

利用论坛社区空间来进行朋友圈间的传播，达到广告目的。



日程安排

2017年10月完成
100个城市销售推广
完成2000家家装公
司销售。



行动策略

每月完成20场会销；
50个城市实现区域
代理和VR体验店。



后勤保障

15人建模团队实现
技术支持；
15人销售团队实现
会销及售后支持。



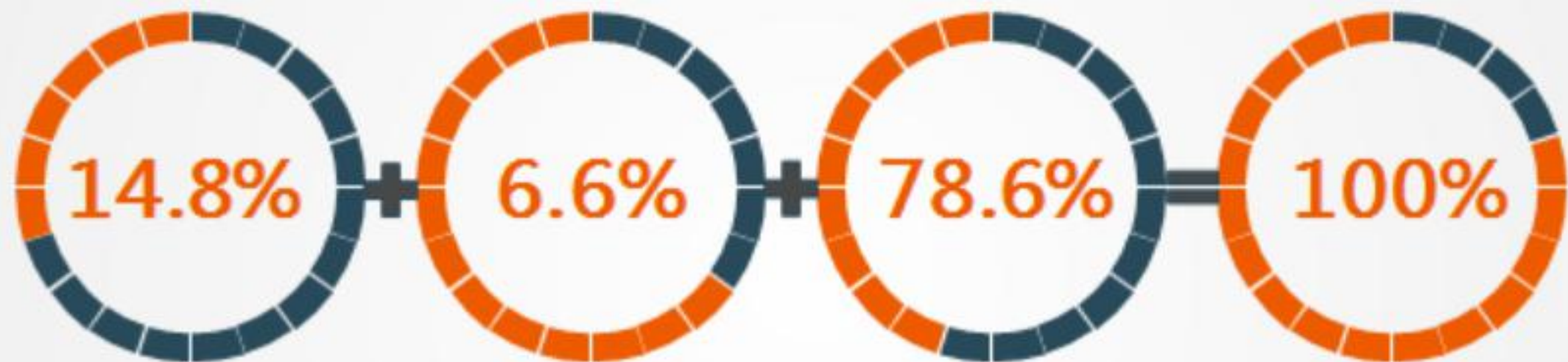
客户服务

实现24小时售后服务；
各城市设置一个销售
代理团队和体验服务
团队。



代理商推广

- 1 每个城市设置一个销售代理商。
- 2 每个代理商每个月组织四次会销。
- 3 每个代理商是各个城市家装协会会员。
- 4 每个代理商根据销售业绩，获得公司政策支持。
- 5 每个代理商搭建一个VR体验馆。



Vr设计师

34万设计师平台产生34亿元

装修公司

15万家装修公司产生45亿元

原材料数据

2014年中国建材家居行业统计全国约有180万家。

平台管理

通过建立云平台，大数据而服务于家装全行业客户端



发展规划

- 公司战略目标
- 短期盈利计划
- 五年发展规划
- 产品开发计划
- 市场拓展计划

诚信铸就品质
创新引领未来



1年

实现销售2000家客户，完成
家装VR平台搭建。

2年

实现销售1万家，销售额3亿元

3年

实现销售1.5万家销售额6亿元



体系解读

- **民通**：疏通家装行业的资金流、信息流、物流阻碍，提供一体化综合服务，就是实践家装行业便捷、快速、直观的服务平台
- **企通**：经济拉动增长，促进产业融合，催生新型商业业态！
- **商通**：就业大平台，家装大数据，成为市场经济下的行业好帮手！

01

100个城市
10个月



02

50个代理商
50家VR体
验店
10个月



03

2千个客户
一年



04

6千个设计师
5.96千万元



http://v.youku.com/v_show/id_XMTkwMTY3MjM4OA==.html?sharefrom=iphone

软件利用云端系统，设计师利用类似CAD的使用方式绘制出立体户型，并使用在线模型搭配出360°全景方案，从设计师角度来说，设计环节基于云端，加速了3D建模的速度，但同时降低了渲染级客户体验环节的品质，并且目前来说设计师可用的基于云端的家具建材模型数量不足以支撑个性化设计需求，所以素材的积累，效果的呈现是目前3D云设计企业面临的主要挑战。

从用户体验看，运用产品做出方案可以生成720°全景图，用户通过手机插戴式VR眼镜可以体验观看，可以在一个圆点体验上下左右的效果。

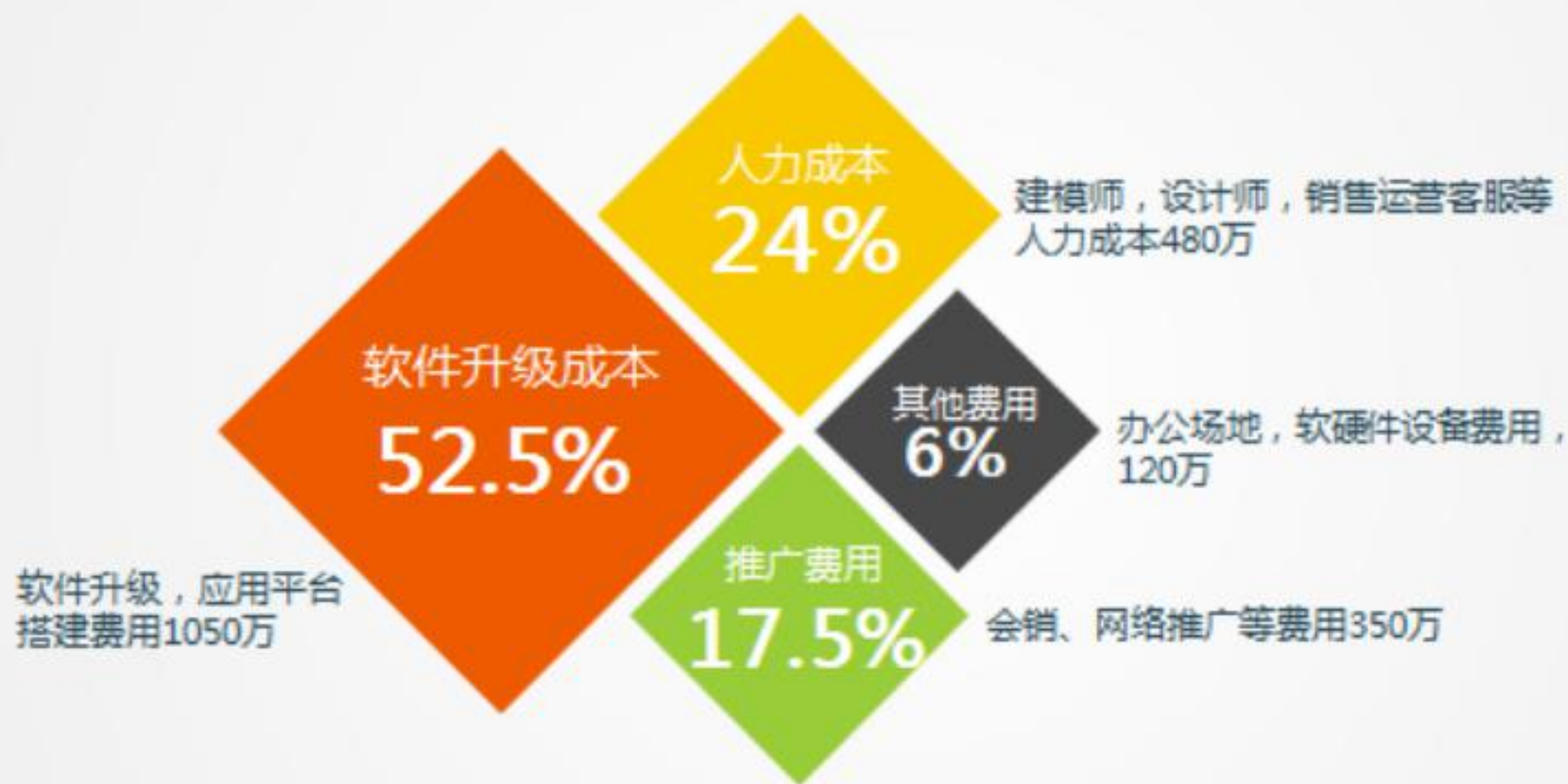
软件通过一键转VR功能打破了3D和VR之间的屏障，用户体验时，带上头盔就可以走进设计方案，可以观看每一个家具的细节、纹理和质感，这种用户体验非常炫酷并且极其真实，因为客户更多希望看到的是实际装修出来的效果，而非图纸，所以VR体验过后，客户会特别想获得自己家的VR设计方案在自己家的户型中进行预装修并体验。





财务与融资

- 各项成本预算
- 资金缺口
- 融资计划
- 融资主要用途











THE BUSINESS PLAN

演示完毕 感谢聆听



奥特啦智能科技（北京）有限公司

