

多功能
智能升降
办公桌



多功能智能升降办公桌

创业计划书

宁波市鄞州职教中心学校

目录

第一部分 项目概要	03
第二部分 产品设计与服务	
1. 产品结构	05
2. 产品发展与现状	07
3. 产品创新点	08
第三部分 市场调查与分析	
1. 需求调查	09
2. 竞争者调查	10
3. 市场分析	10
4. 核心竞争力	11
第四部分 营销策略	
1. 产品策略	12
2. 渠道策略	12
3. 促销策略	13
4. 推广策略	13
第五部分 融资与财务分析	14
第六部分 风险分析和对策	17
第七部分 发展规划	19
后记	

第一部分.项目概要

1. 项目背景

在办公白领中，我们发现“久坐”已成为危害都市白领们身体健康的元凶之一，曾经属于老年病的腰椎间盘突出、颈椎病等也因而呈现出年轻化的趋势。办公室一族虽然深知其害，却由于工作原因，每天不得不长时间地在座椅上度过。所以，我们想有没有一款产品可以解决这一问题。我们运用创新课所学的希望点列举法和组合创造法，设计了一款可升降的智能化办公桌，在一系列的更新换代后，演变成了现在展现给大家的**多功能人性化办公桌**。

* 以下信息摘自《生命时报》刊载

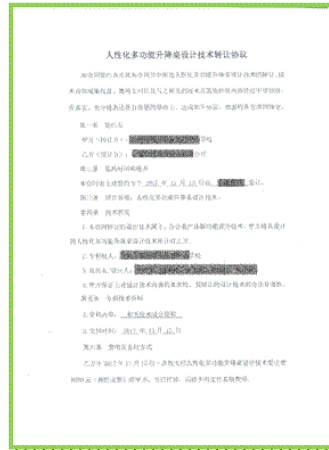
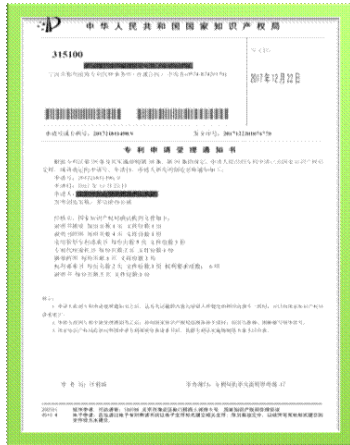


久坐易致心血管疾病!
↑ 顶部

2. 产品概述

多功能人性化办公桌是一款集自动升降、储存保险、智能移动于一体的办公设备，采用双电机稳定升降装置，使办公桌高度可调，满足坐站交替健康办公需求，拓展了办公桌面的利用率，使办公更加便捷、舒适。

我们的产品经过三代打磨，功能不断完善，符合客户个性化健康办公需要。该作品已经拿到 3 项专利申请受理通知书，并与宁波澳柯办公设备有限公司签订了技术转让协议，已投入小批量试产。



3. 创业团队介绍

我们的创业团队一共有三名成员，大家来自机械、电子及机器人专业。为了更好的设计和研发，我们聘请了浙江省特级教师潘美祥老师为我们的创业顾问，机械专业刘老师做我们的技术顾问；与宁波澳柯办公设备有限公司达成合作意向。

姓名	部门岗位	职责	特长
薛宇豪	销售服务部门	在团队中负责售前、售后服务。包括上门安装、客户答疑、处理纠纷、退换商品等。	为人耐心，富有团队精神，有良好的技术能力和沟通能力。
胡赞	财务部门	在团队中负责财务控制，分析公司财务状况并提出意见。	做事仔细认真，踏实肯干，富有团队精神，擅长财务管理。
陈凯强	技术部门	对公司的产品研发提供技术支持，主要负责对产品技术维护和更新。	校科创协会会长，多次参加省市级电子类，自学了 C 语言和 Arduino 编程。今年成功入围阿里云 iot 极客创新挑战决赛。

第二部分.产品设计与服务

1. 产品结构

调节，升降模块的控制面板由上升键、下降键、记忆功能键、4 个记忆键和高度数值显示秉持“以人为本”的设计理念，我们这款多功能人性化办公桌设计了七大功能模块，达到好用、实用，让办公更舒适、便捷、健康安全。



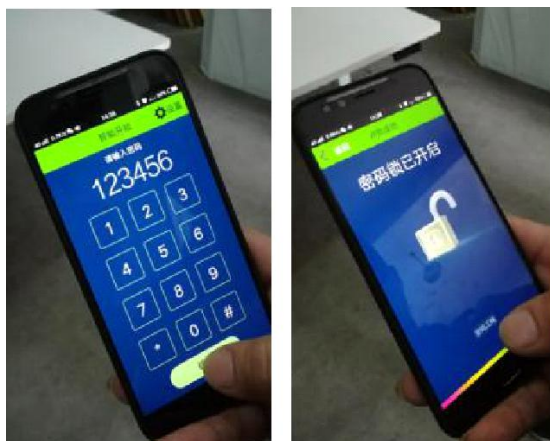
(1) 双电机升降模块

本模块是由升降立柱和控制电机组成的一种新型双电机直线升降执行机构，通过升降模块可实现办公桌高度调节。

使用时，高度能自由调节，并可根据个人身高、舒适的坐姿和站姿高度需求设置到 4 个记忆功能键中，以便随时调节。

(2) 抽屉式密码保险箱模块

该模块可以通过蓝牙控制开启，抽屉内部有多种内饰，能满足用户的多种放物需求，使贵重物品的安全得到保障。



手机蓝牙密码开锁



抽屉内部样式

(3) 可调节式主机箱模块

主机箱安装架采用可调式创新结构，安装架的宽度和高度可自由调节，能安装不同大小型号的电脑主机，同时可以实现前后平移和转动，使用方便。



(4) 显示屏升降模块

本作品设置了显示屏升降和倾斜可调装置，可以通过控制面板上的上升下降键实现显示屏的抬升和隐藏，桌面整体简洁大方；同时显示屏的倾斜角度可根据用户需要进行调节。



(5) 人性化键盘托架模块

在桌面底部安装了一个符合人体工学的键盘托板，并在键盘托板前端设置了软垫，使用时使手腕更舒适，键盘托板高度和水平角度可以调节，增加了使用舒适性



(6) 便携办公模块

该模块主要由无线充电、USB 数据和充电插口以及无线蓝牙音箱组成，使办公高效便捷。无线充电使用方便，随用随充，增加了手机的续航时间；USB 数据插口使数据拷贝更便捷，USB 充电插口使电子产品充电续航更便捷

(7) 带刹车的万向轮移动模块

本款多功能人性化办公桌安装有带刹车的 4 个万向轮，移动轻便办公适应性大大增强。



2. 产品发展与现状

目前我们的产品经过三代的研发升级，已处于成型阶段，已具备舒适化办公的能力，不仅能够实现基础的升降功能，而且能够做到安全，个性化办公。该作品已经拿到 3 项专利申请受理通知书，并与宁波澳柯办公设备有限公司签订了技术转让协议，已投入小批量试产。从宁波澳柯办公设备有限公司的调研

反馈得知，该产品深受客户特别是美国和欧洲客户的好评，市场需求量大，将带来良好的经济效益和社会效益。



第一代带保险箱的智能升降桌



第二代办公桌具有七大功能



第三代多功能人性化办公桌

3. 产品创新点

- (1) 采用双电机稳定升降装置，使办公桌高度可调，满足坐站交替健康办公需求；
- (2) 增加了蓝牙抽屉式保险箱，使贵重物品存放更方便安全；
- (3) 电脑主机箱安装架设计成可调式的创新结构，便于不同大小的电脑主机箱的安装和使用；
- (4) 创造性地组合了显示器可升降装置、人体工学键盘托架和便捷办公模块，拓展了办公桌面的利用率，使办公更加便捷、舒适；
- (5) 增加了带刹车的万向轮移动模块，使办公桌的移动更加灵活便捷。

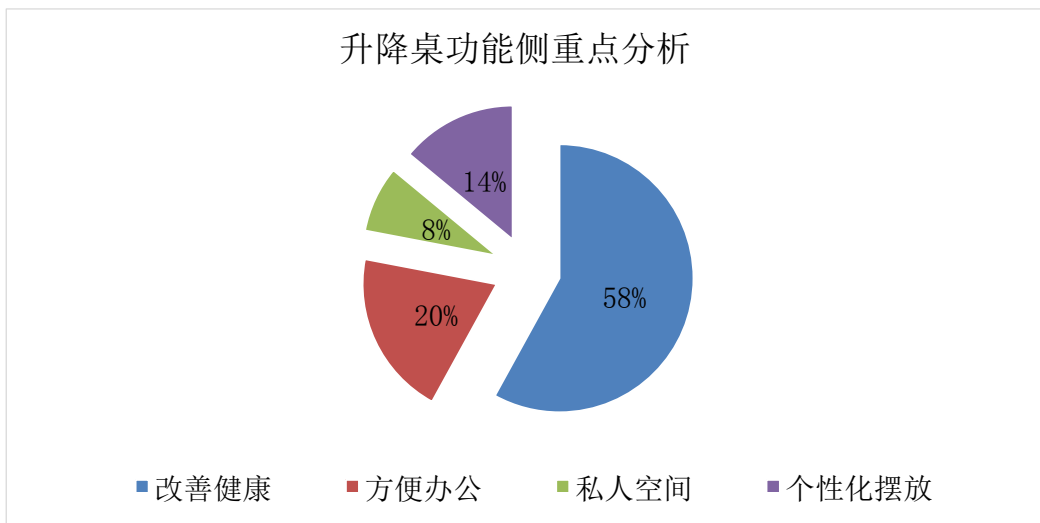
第三部分.市场调查与分析

1. 需求调查

有数据显示，2016 年，我国智能家居市场规模达 589 亿元，同比增长率 36.66%。目前欧美发达国家的智能家居普及率已经超过 34%，而我国仅为 4.45%。近年来中国智能家居市场呈现出占全球市场份额稳步攀升、年增长率不断上升的态势，同时随着我国消费升级过程的不断深化，家居智能化的趋势不可阻挡，未来将有望形成超过千亿规模的市场蓝海。而智能升降桌市场前景广阔，升降桌配件在国外出货量超出预期，一家升降桌配件厂商一年就可以卖出几十万套，市场空间很大。

我们的目标顾客主要是白领、教师、IT 人员等人群，他们由于长时间久坐办公，身受传统办公设备带来的疾病困扰，渴望可以改善自己的健康状况，希望能在办公的过程中有更好的体验，能够改善颈椎、腰椎等健康问题。我们的办公桌有根据人性化设计，也有许多功能，深受一些客户的好评。另一方面，企业越来越认识到员工健康和工作效率之间的关系，可以采取批量订购的方式购买我们的产品。

我们在网上发布了一份关于升降桌的调查问卷，有 58% 的人是希望改善自身健康，20% 的人希望能够更加便捷的办公，使办公更加方便，14% 的人是希望能够得到个性化摆放，还有 8% 的人希望能够有私人空间。根据调查得到多功能人性化办公桌有很好的发展前景。



2. 竞争者调查

知己知彼，百战不殆，我们又通过网络检索与走访家居市场对竞争者进行调查。传统办公桌高度不可以改变，移动也不方便，没有便携化办公装置。另一种升降桌有手动与电动两种，手动升降桌升降不方便，电动升降桌又价格昂贵，在功能上尚有很大的空间有待开发。

购物网站	类似物品	价格	产品局限
淘宝	乐歌电动升降桌	¥1649—3699	功能局限于升降，客户反映电机有噪音
	Senlon 升降桌	¥1980-3990	价格昂贵，功能限于升降
天猫	秋燕电动升降桌	¥688—3288	功能单一、质量欠佳
	站立电脑升降桌	¥869	小巧但要放置在已有桌子上
京东	三升电动升降桌	¥3800	升降控制器不防水、单电机
天猫	VENACE 升降桌	¥2998	桌面美观度欠佳，功能少

3. 市场分析

我们的目标客户定位白领、教师、IT 人员等人群，他们是办公的久坐人群，深受颈椎腰椎病痛的困扰，他们追求高品质健康办公的生活，强调品味。对智能办公产品的接受速度快，敢于尝试新鲜事物。我们的目标市场立足长三角地区的企事业单位及白领办公人群，线上线下相结合的方式拓展市场面向全国及海内外，有广阔的市场前景。



4. 核心竞争力

(1) 专业技能优势：我们的多功能人性化办公桌从 2017 年研发至今，经历了三代打磨，该项目在 2017 年市中职学生技术技能创新成果展荣获一等奖，展出期间该作品得到了宁波澳柯办公设备有限公司总经理的赞赏和表扬，激发了我进一步创新的激情。我们在学习中创新，在创新中成长，在成长中收获，第二代作品先后获得 2018 年宁波市中职教育技能大赛学生创新小发明比赛一等奖和浙江省中职学校职业能力大赛创新项目一等奖。第三代作品参加了 2018 年“挑战杯——彩虹人生”全国职业学校创新创效创业大赛（创意设计竞赛）获得特等奖。

(2) 产品创意优势：无论是功能设计还是外观设计不断优化，符合人体工学设计，创造性地组合了显示器可升降装置、人体工学键盘托架和便捷办公模块，设有七大功能，体现了“便捷、舒适、健康、安全”的人性化办公理念，满足了办公人群的多样化和个性化需求。

(3) 校企合作优势：我们在创业的初期，作品得到了宁波澳柯办公设备有限公司总经理的赞赏和表扬，在技术成熟后，我们与宁波澳柯办公设备有限公司签订了技术转让协议（见附件），投入批量试产。



(4) 价格优势：由于我们的产品是自创产品，我们与宁波澳柯办公设备有限公司达成协议，可以批量生产把成本降到了最低，同时我们采取分类定价策略，可以满足不同客户的需求。

第四部分.营销策略

1. 产品策略

根据客户个性化需要，我们可以根据客户的个性化需要，推出私人定制服务，将产品分为基础款、中档款和豪华款，实现个性升降桌的制作。另外，我们公司还会根据月季销量情况对客户进行返利措施。

2. 渠道策略

(1) 线下营销

在现代商城、第六空间等家具市场摆放我们的产品，搭配销售人员现场展示、讲解，让消费者现场体验多功能人性化办公桌带来的不一样的办公体验。在南部商务区、宁波高教园区开展多功能人性化办公桌的试用业务，鼓励企事业单位批量为员工采购此类办公设备。通过员工试用积累好的口碑。我们还会和房产商、家装设计商合作在售楼或家装设计时摆放，让顾客体验智能家居带来健康生活。我们在后期还打算开展线下体验线上销售的模式，买家可以在我们的产品体验馆或者相关门店、专柜体验我们的产品，然后在线上购买我们的产品，我们会为买家提供送货上门安装等服务。



第六空间



现代商城

(2) 线上营销

线上营销即网络营销，通过互联网这一平台进行销售产品。前期我们会在微博和微信上的公众平台发布我们产品的消息，让更多的人先了解我们的产品，吸引人气与知名度。然后我们会在淘宝、京东等购物网站开设我们的网店，建立我们自己产品的官方网站等。

淘宝网
Taobao.com



3. 促销策略

(1) **活动促销**：在双十一、双十二、家装节等时间做优惠促销，采用预定返现的方式给顾客以实惠。在开业初期发放记忆座垫、护颈椎赠品，举办免费智能家居讲座和趣味活动，向广大群众普及智能家居的知识，并向他们推广我们的产品，以达到公益宣传效果。

(2) **互联网促销**：在淘宝开设网店，发起大型团购活动，在规定活动时间内下单，团购者可以享受八五折优惠。

4. 推广策略

开业之初，经由宁波晚报报道我们的创业项目，提升店铺的知名度。发放店铺开业的宣传单和开业优惠，尽快获取一部分客户，同时建立微信公众号，让顾客了解产品的相关信息，推广我们的产品，在市场中站稳。

针对年轻人对主播的追捧潮流，我们可以借助当前流行的直播行业、视频网站面向当前年轻人推广我们的产品，在知名主播及人气 UP 主的视频中植入我们的产品，以此做到间接推广的作用，我们产品在他们之间的需求也会与日俱增的。



第五部分. 融资与财务分析

1. 融资与前期投入

资金来源

来源	金额	性质
薛宇豪	70000	家长借款
胡赞	25000	同上
陈凯强	15000	同上
总计所得资金	110000	

前期投入

项目	支付对象	金额 (元)
办公用品	京东商城	2000
店面装潢	装修公司	500
前三个月进货成本	批发商	99000
不可预见费		500
总计		102000

2. 初始投资

定义一个单位商品的经济价值

价格	定义一个单位	台
单位销售 商品成本		批发和零售业
		商品成本 2200
单位销售 商品价格		4500 元
单位毛利		2300 元

固定经营成本

固定经营成本类型	月固定经营成本	年固定成本
租金	-2300	-27600
工资及相关福利	-2000	-24000
广告促销	-50	-600
通讯费	-50	-600
低值易耗品 (办公用品)	-150	-1800
水电费	-80	-960
保险费	-5	-60
利息	0	0
其它	0	0
合计	-4635	-55620

可变经营成本

可变经营成本类型	估算可变经营成本（占销售收入的百分比）
销售佣金	0
其他	-10000
估算可变成本（销售收入的百分比）	-10000

月销售预算：

月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	总计
一、销售量	10	12	20	14	10	8	12	16	12	10	28	22	174
单位售价	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500
二、总销售收入	45000	54000	90000	63000	45000	36000	54000	72000	54000	45000	126000	99000	783000
说明	<p>【月销售量评估的依据是什么？如，使用哪些营销策略，市场淡旺季等】</p> <p>单位售价 4500 元</p> <p>根据实地调查家具城和网上查阅，发现市面上的升降办公桌普遍功能单一，且价格昂贵，俄日我们的产品功能丰富，价格适宜。</p> <p>由于家装节，双十一，双十二等团购活动，销量会增加，供应量大。</p>												

年利润表:

项 目	年度金额
销售量	174
单位售价	4500
、总销售收入	783000
减: 销售商品/服务成本	-382800
减: 营业税金	
、毛利润	400200
固定成本	55620
可变成本	10000
减: 运营成本小计:	65620
、利润	334580
减: 税金(所得税等 %)	10037.4
、净利润	324542.6

财务分析:

盈亏平衡点 (至少选一种)	按实物单位计算	$= \text{月度固定经营成本} / \text{单位毛利润}$ $= 4635 / 2300 = 2.02$
	按金额计算	$= \text{月度固定经营成本} / (\text{1-月销售商品成本} / \text{月销售收入})$ $=$
投资回报率	$= \text{净利润} / \text{创办成本} \times 100\%$ $= 324542.6 / 110000 \times 100\% = 295.04\%$	
回收期	$= \text{创办成本} / \text{净利润}$ $= 110000 / 324542.6 = 4 \text{ 个月}$	
结论	<p>盈亏平衡点是否容易达到? 经过财务预算, 当每个月销售 3 台机器时, 到达盈亏平衡点。 投资回报率和回收期是否满意? 满意 此生意是否适合投资? 综上所述, 此生意适合投资。</p>	

第六部分.风险分析与对策

企业在建立初期根据预测风险的种类，提前对风险制定对策，就可以在风险发生之前预防风险或是在无法避免风险发生时迅速做出反应，避免造成更大损失。如何真正的规避风险，把握机遇，对一个企业的起步乃至长远发展都起着至关重要的作用。为此，我公司根据产品特点提出以下公司潜在的风险。

1. 技术风险及对策

当我们的多功能人性化办公桌开始大规模进入市场时，可能会被其他开发商复制，出现新的竞争企业和竞争产品，与本公司抢夺市场份额。因此竞争对手可以轻易模仿。

解决对策：本产品已经申请了专利技术保护，我们可以采用法律手段保护自己的合法权益。同时，加强技术开发，提高服务质量，拓展产品功能和服务范围，加强对用户反馈信息的研究，探索市场潜在机会，使技术开发与市场需求相结合。

2. 财务风险及对策

由于前期的市场推广需要启用大量资金，资金的短缺问题势必出现，而公司初期的融资方式的选择十分有限。营运资金紧张，营运资金可能随时出现紧缺，同时运营还可能遭到流动性危机出现资产周转不灵的情况，进而影响到公司的进一步发展。

解决对策：我会根据业务的自身实际情况，寻求低成本的资金运营，节约成本，从而降低财务费用。必要时可以建立完善的准备金制度，以备不时之需。

3. 市场风险及对策

我们产品的主要竞争对手是老牌家具店，他们已经积累起一定的客户群。因此，如何让用户接受并信任我们的升降桌，打开市场的大门，便成为我们公司的一大考验。

解决对策：首先我们要加大并丰富我们产品的推广力度和手段，塑造其独特的功能定位。做好细致的市场调研，参考具有经验丰富人员的意见，提出市场推广计划。产品也应提高服务质量，建立良好的企业形象，提高知名度和市场影响力，抢占市场和巩固已有的消费群体。

4. 经营风险及对策

由于公司处于发展初期，宣传力度有限，公司的影响力也有限，知名度又不够，许多客户不知道产品的主要信息，这导致了客户数量不足以及订购我们产品的客户不多，因此如何进入市场时，产品盈利是一个很大的经营风险。

解决对策：针对产品推广和进入市场，我们可以利用各方渠道进一步加强宣传工作，扩大知名度，同时对产品进行创新，扩大产品功能。

第七部分.发展规划

在庞大、成熟与竞争充分的办公家具市场中，既有高端的品牌家具公司，也有勉力维持在行业边缘的弱势企业。我们的企业处于创业初期，务必明确制订公司的发展目标规划，以指明公司在今后较长一段时期内的发展方向。

短期目标（2018年——2020年）：站稳脚跟，拓展市场

在宁波开设第一家产品体验馆，初步实现线下体验线上销售的模式。在宁波当地打响口碑，在宁波当地形成稳定的客源。

措施：

1. 获取从业资质。租赁店面，获取经营许可证。
2. 同步制作开通产品体验申请渠道、网站、网店。
3. 投放广告进行宣传，改变用户对办公用品健康理念的提升，提高产品的市场占有率。

中期目标（2021年——2025年）：树立品牌，质量为先

在第一家产品体验馆形成良好口碑和知名度后，在全国各大一线城市开设我们产品的体验馆，同时扩大线下门店及专柜数量，在全国范围内打造品牌，打响知名度，同时将公司产品销往海外。

措施：

1. 扩大企业规模，完善内部管理。
2. 与全国各大连锁家具市场合作打响品牌。
3. 培养企业骨干，在每座城市选派一名管理，重视员工的培训与选拔机制。
4. 与国内大型媒体公司合作，提高知名度。

长期目标（2026年——2030年）：多元化发展，走出国门

在品牌知名度在全国范围打响之后考虑生产更为多样化的产品，不止局限于办公家具，同时扩大品牌在海外的影响力。

措施：

1. 招收大量创新型人才。提供人才培养，借鉴学习国内外优秀的产品。
2. 成立海外销售部门，打开海外市场。
3. 面向海外市场提高公司知名度，稳定、提高品牌口碑与热度。

后记

一份创业一份责任，多功能人性化办公桌用科技改变未来，用智造服务万家，希望此份创业能让健康办公家具走进万家，为健康社会献力。





创业计划书
BUSINESS PLAN



宁波市鄞州职教中心学校



1102887303@qq.com



13586657728

宁波市鄞州职教中心学校