

# 智能雨伞保护装置



鄞州职业教育中心

## 目录:

一、 团队介绍 .....	1
(1) 团队成员介绍 .....	1
(2) 公司介绍 .....	2
二、 项目介绍 .....	3
(1) 灵感来源 .....	3
(2) 结构分析 .....	4
(3) 产品展示 .....	5
(4) 产品使用功能介绍 .....	5
(5) 产品可行性介绍 .....	6
(6) 校企合作 .....	6
三、 市场分析 .....	7
(1) 市场调查 .....	7
(2) SWOT 分析 .....	8
(3) 核心竞争 .....	8
四、 市场营销 .....	9
(1) 销售方式 .....	9
(2) 营销模式 .....	9
(3) 销售成本、收入、利润概览 .....	10
五、 项目风险 .....	11
(1) 推广风险 .....	11
(2) 财务风险 .....	11

## 一、团队介绍

### (1) 团队成员介绍

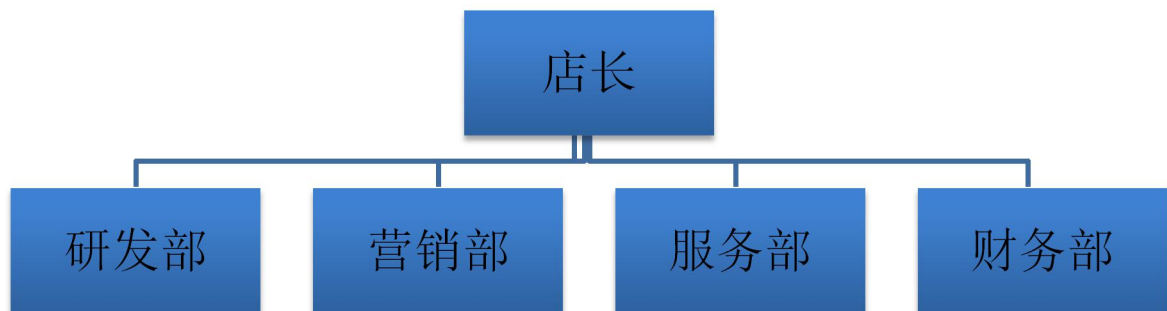
我们创业的团队主要是有三位成员组成，我们开朗自信，敢于承担风险，善于合作、交流、拥有坚持不懈的心理素质。我们创业伙伴对科技非常有兴趣，平时喜欢对创新方面的研究，积攒了丰富的科技知识和技术。

销售经理徐灯海家里曾开过零食店，店内生意火爆，好评甚多，所以徐灯海有丰富的销售经验，徐灯海还曾多次参加创新创业方面的比赛，并在比赛中取得较好的成绩，有良好的带队经验。

技术顾问王力作为产品开发部门的顾问，王力是当之无愧的，王力从小动手能力强，构思想法奇特。曾经也是我校创新团队的一员大将，并在班级中组队参加的DI比赛中起到了中流砥柱的作用。

财务部长戎鸿辉擅长算数，从小数学成绩优异，较强的动手能力和创新意识。他还在历届的创新创业比赛中也担任财务部长，具有较好的理财经验。

这是我们的部门分布：



研发部 负责研究并设计出新型的雨伞功能，解决我们遇到的技

术难题。

营销部 负责在市场上进行销售计划的运作，将本公司的产品销售到市场上。

服务部 负责与外部合作公司进行沟通，并调查市场需求，收集市场信息并反馈，与营销部合作调整营销策略，开拓新市场。

财务部 负责日常销售的现金日记账和分类明细账，同时做好网上电子账目记录工作，做好店铺后勤服务工作。

## (2) 公司介绍

我们的公司叫 UP，这是雨伞的英文（umbrella）和保护英文（protect）的首字母组合而成，表示我们的产品主要是对雨伞的保护，同时 up 又是向上的意思，意味着我们公司团队会不断进取，积极向上，这是我们的初衷，也是我们的心愿。这是我们公司的标志：



我们的标志是由两个倒过来的 U 和 P 组成的一个伞的形状，与我们的象征含义也息息相关，在伞的花纹中有着大海的颜色，代表了我们的创意和未来就像大海一般辽阔，无边无际。

而我们公司主营伞类产品的制作和营销，现在准备销售的自动烘干伞只是我们初创公司发展的一个项目，我们之后也会继续开发适用于长柄伞的伞套或者就雨伞本身进行开发，添加诸多功能，让我们公司的产品种类更加丰富。

## 二、项目介绍

### (1) 灵感来源

南方阴雨天气较多，环境潮湿，我们常常会遇到雨停后伞未干的情况，把伞收起来拿在手里，流下来的雨水会打湿自己的鞋或长裤，当手臂因走路时甩动也会把水甩到前后方的身上，造成不便。把伞放在地上，会在地上形成积水，从而引发安全事故；其次，脏东西也会粘在伞上。要是把伞收进塑料伞套里，积攒起来的水也会影响伞的撑杆，造成生锈等情况。

而北方的环境与南方恰恰相反，常年无雨，这种情况到了夏天，人们外出时会感到难以忍受的炎热和干燥，到了冬天，北方天气十分严寒，还经常下雪，人们会穿上很厚的衣服御寒，造成了行动的不便。

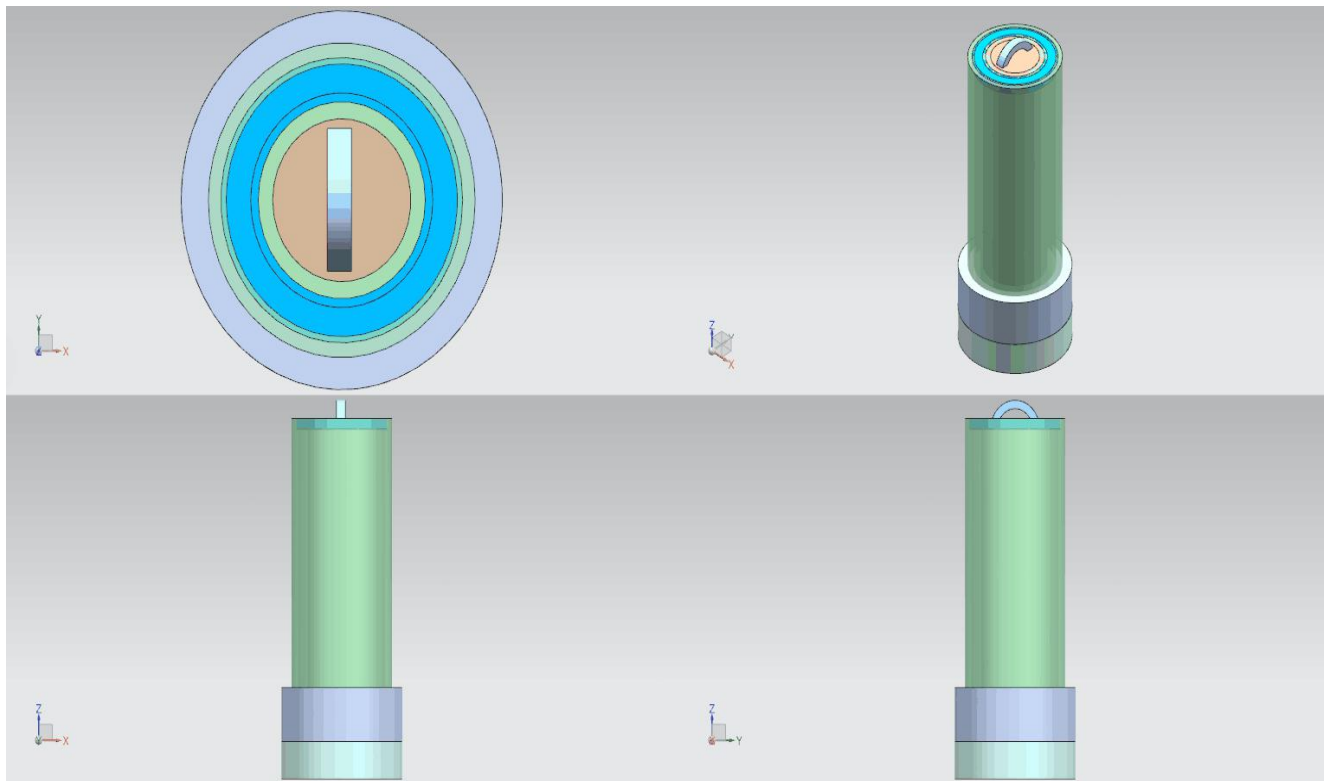


我们公司在生产初期准备先制作出一种物联网下智能雨伞保护烘干装置，一种新型伞。

## (2) 结构分析

我们利用电力加热的方法，在一层防水导热材料外侧覆盖上了加热垫，又在其周围覆盖了一层恒温材料，防止热量的散失，而导致无法正常烘干和电能的浪费的情况。我们又在伞套内顶端装上了一个小型电动风扇，让蒸发出来的水蒸汽通过外层的排气孔排出。我们在产品的外侧壁安装了一个由开关控制的太阳能板，为排气扇和加热垫提供电能。在产品上方我们还加上了一条手提带，以方便携带。

在产品的底部，有一个单方向的集水器，以收集伞上的水分，将集水器和伞柄连接，并通过伞杆内的输送管将集水器中的雨水以水雾的方式从伞顶喷出，从而降低环境温度。



### (3) 产品展示



### (4) 产品使用功能介绍

雨天，使用者只需拧开旋钮，把收起来的雨伞插入伞套中，拧上旋钮，再打开蓄电池的开关，即可开启伞套的烘干功能。

在烈日炎炎下，可开启伞柄上的喷雾功能，使周围空气湿润，达到降温的功能。

当伞的电量不足时，蓄电池上的充电指示灯会闪烁红光，提醒使用者充电。而充电就十分简单，只需把太阳能板的 USB 接头插入伞套的充电口进行充电，只需短短几分钟即可充满。当伞充电电满时，指示灯会由红色变为绿色。

## （5）产品可行性介绍

我们的伞套制作的核心是方便人们的生活，在伞套上使用的结构全部是轻型材料，尽量减少使用者的负担，我们设计的外形也在人群使用中更加亲民，伞套的操纵简单，不需要复杂的打开步骤。

我们在伞套旁设计的蓄电池也是为了大众考虑，在手机普及的当代，手机的电量不足是致命的，而我们团队也是考虑到了这一点，让伞套的蓄电池在为伞套装置供电的同时又可以为手机提供电量，以解决一时的手机没电的问题，并且不会造成漏电问题，不会给人身造成危害

## （6）校企合作

我们和太阳屋制伞厂达成合作意向，将在一年里向市场投入 1 万把智能伞套，预计净收入为 10.5 万元





### 三、市场分析

#### (1) 市场调查

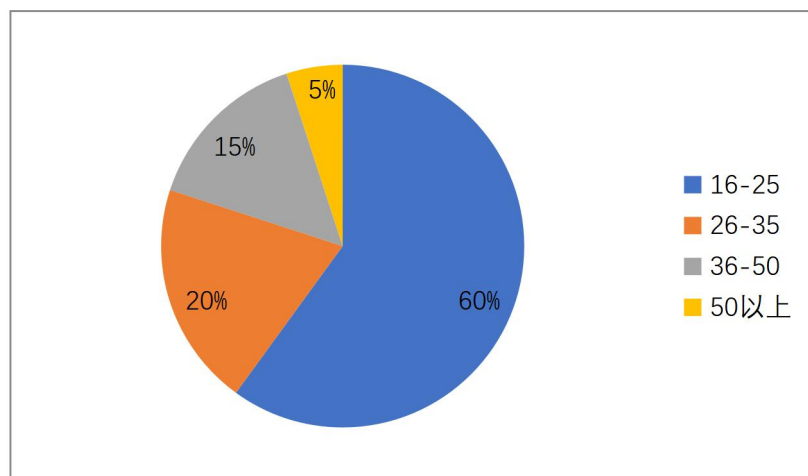
经过我们的问卷调查，我们发现在周围的大部分人群都经历过收伞后雨水流下导致衣物弄湿的情况。

通过询问调查，我们学生当中，大部分学生喜欢把伞插在书包两侧，拿出来使用或放回去时方便，但是下雨后把伞这样子收进去就容易把书包底部弄湿，从而导致书包内部的书籍也会被打湿一点。

经过一系列的调查，我们相信，大众需要我们的产品。

我们在网络上发放了 1500 份问卷调查，总共收到约 1000 份有效问卷调查。通过问卷调查发现，越来越多的年轻人开始关注日常生活水平的提高，大多数的人们认为如今的伞套功能过于单一，而且不是特别被人们所注意，于是我们得出结论，多数的人们渴望得到物美价廉的多功能伞。目前在我国市场中，还没有出现类似的商品，因此我们有很大的竞争优势，市场前景比较广阔。

#### 关于在不同年龄段人们对多功能伞套需求的问卷调查



## (2) swot 分析

**S（优势）**本产品结构简单，需要的投资成本低，利润回报率大，需要的技术含量低，因为天气的变化无常，本产品在生活中起到的作用也会更加频繁，具有潜在的庞大消费群。再加上我们的产品想法新颖，周边没有相似的产品，所以我们有着很大的技术优势。

**W（劣势）**团队缺乏经验，人员较少，尤其是市场开拓方面需要较大的人员投入，这方面的人才比较缺乏，需要灵活应对才能留住客户，在这方面，我们还没有做好准备。

**O（机遇）**在目前的市场上，产品还处于空白状态，我们产品的推出会弥补这一空白，类似产品在英国的成功也让我们的开发建立了一个良好的平台，校企合作让我们有好的资本来开发。

**T（威胁）**其他伞类公司会抢先开发出有着更多功能的伞，这是本项目要面临的严峻考验，而且由于群众对于伞的关注度不高，我们的产品有可能会形成一种可有可无的尴尬地位。

## (3) 核心竞争

经过我们在市场上以及网络上的调查，关于类似智能伞套的产品还没有生产，市场空白，具有较大的发展空间，我们雨伞的功能较多，利于日常生活中的使用，且很新颖，能吸引大批消费者前来购买，并且已经申请了专利，拥有比别人先一步的优势。

## 四、市场营销

## (1) 销售方式

- 1.可通过宁波市各大雨伞制造商合作推广
- 2.可通过淘宝、京东、微信、QQ等线上支付的方式销售
- 3.可通过万达、印象城、天一等商场进行宣传销售
- 4.可进行社会和校内发放试用产品推广销售
- 5.可通过网络视频、直播平台进行推销合作
- 6.在现代金报、东南商报、鄞州日报等报刊刊登广告进行销售

## (2) 营销模式

我们计划在之后的发展中将会推出一系列除了直接销售产品的营销方案，包括将伞套用共享方式进行获利，通过在学校或地铁站等人群流量大的公共场所安置固定充电伞套机进行共享营销，并从中收取租借的费用。使用者只需用微信扫描我们在伞套租借机旁设置的二维码，即可使用伞套。一旦达到使用时间，伞套便会自动停止供电，使用者就可以把伞抽出，并需要使用者将伞套放回固定位置。

从共享方面来看，我们从用户扫描二维码并绑定支付宝或微信来实施押金收取，并通过银行年利率赚取利润，我们还会通过用户租金赚取利润。用户若未及时在规定时间内将伞归还，我们的系统就会自动扣费，直接在用户绑定的账号中收取相应超出时间的费用。

我们还可以通过和广告商合作并在共享机器的表面贴上广告和在我们开发的APP内植入广告来收取广告费用。

在一年内通过用户共享方式**盈利概览**

1. 用户押金
2. 广告收入
3. 租金收入
4. 超出时间收入

(1) 产品销售成本、收入、利润概览

伞套成本预算		
伞套外壳	10	元/个
加热装置	5	元/个
排气装置	15	元/个
蓄电池	5	元/个
隔水片	3	元/个
合计	38 元/个	

销售成本、利润概览		
	收入	利润
伞套	100 元/个	62 元/个

## 五、项目风险

### (1) 推广风险

- 1.大部分人群不会将广告里的内容细看，导致推广不起作用。
- 2.发放试用产品时，可能只会有少部分人来关注。
- 3.对于商场内的推销，大多数人群都是视而不见的，无法起到有效推广。
- 4.大众对于伞套的使用率不够频繁，我们的伞套推出可能会由于出售价格与普通伞套的价格相差大的问题使伞套的销量不高。

### (2) 财务风险

- 1.广告费用过高，宣传成本太大。
- 2.制造数量较多，员工资金较大。
- 3.初期建立生产工厂，资金不足。
- 4.由于知名度不高，前期产品利润回报率会非常低。
5. 在发展后期会出现的定点伞套租用设备中会出现伞套损毁严重的现象，在产品上和员工修理的资金上会有一定的财务亏损。

## 附：后记

我们的产品生产的初衷是方便人们的生活，解决日常生活中的烦恼，大幅提高人们的生活质量。

随着时代的发展、科技的进步，我们的产品会越做越好，紧跟时代的脚步。

我们会在未来慢慢改进自己的不足，添加伞套的新功能，努力开发出适用于所有雨伞的伞套，并开发出一系列适用于人们生活的功能，不断提高未来人们的生活水平和方便人们的生活。