

# 真人数字化综合服务方案

## 天使轮-融资计划书

**我型我速**  
woxingwosu.cn

**投资亮点**

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划



已在数字化领域深耕十年的实战团队，有着丰富的二级市场变现上下游资源，坚持让创造变得更简单!

核心真人3D数字化采集技术及行业应用数据算法，做真人数字化世界与现实世界的桥梁

真人表面数据及人体内部模型采集专利战略深度布局

拥有初期个性化定制快速落地变现能力，后期重点深度布局医疗、军工、国防、行政执法等市场领域

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

## CEO——严祥平

严祥平，创始人，总经理，2013年创业至今，有丰富的互联网运营一线与管理经验，对真人数字化应用有着深刻理解和项目实操落地经验。

## 联合创始人——张强

张强，副总裁，技术研发总监，前诺基亚高级工艺工程师，从业硬件研发20余年，拥有丰富的开发落地经验。

## 联合创始人——余豪

余豪，副总裁-算法研发总监，北京大学基础数学理学博士，前collov中国区总裁。负责真人数字化智能采集设备的算法研发。

拥有互联网基因+产品落地解决能力的团队，17人

### 项目经理

负责客户对接共7人

### 网络运营

产品网站运营共1人

### 技术工程师

设备硬件研发6人

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

## ■ 解决的主要问题

目前市面上还没有一款设备可以同时**采集真人表面及内部数字化的设备**。本项目旨在快速实现真人三维扫描数据获取并构建真人数字化模型应用落地服务平台。

## ■ 商业模式亮点

通过**核心专利技术真人数字化设备及行业应用独有应用算法加快变现落地**。为个人或企业提供快速个性化产品制造方案，并与元宇宙、NFT、数字孪生、AR、VR等虚拟数字场景技术结合，实现真人数字化与虚拟数字化世界的连接互动。

**通过真人外表及内部数字化模型沉淀及算法，重点深度拓展医疗、军工、国防、行政执法等市场领域应用。**

## ■ 主要目标客户群

**1、C端用户** 1.1 通过获取的C端真人数字化3D模型直接关联到B端生产企业（应用场景如：3D打印鞋垫、鞋、镜框，服装首饰定制、人像定制等；**促成快速的数字化资产变现**。

1.2 通过获取的C端真人数字化3D模型数据关联到其它元宇宙、NFT、数字孪生、AR、VR等数字世界开展应用场景服务）。

**2、医院** 构建真人外表及内部脏器数字化模型及落地应用数据算法，为医院提供设备，帮助医生快速获取患者的真实数字化信息。

**3、军工国防** 通过技术升级设备改造及核心数据算法，快速获取敌方士兵真人数据情况；同时深度拓展人体数字化加密类应用。

**4、政府机关** 通过技术升级设备改造及核心数据算法为刑侦破案，失踪人口及人体数字化加密等提供深度解决方案。

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

### 真人数字化服务 行业痛点

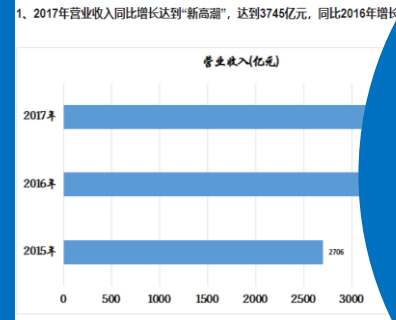
- 1、依赖于3D扫描服务商
- 2、扫描速度慢（单人平均约10分钟）
- 3、扫描费用高（单人市场均价2000元左右）
- 4、扫描服务商少（全国不到2000家左右服务商）
- 5、扫描成本占到定制人像定制成本的50%以上，甚至更高，严重阻碍行业发展。

拓宽渠道行业服务范围

### 真人数字化服务市场规模



人像定制市场规模  
参考淘宝等电商平台数据  
**10亿元**



人像摄影市场规模  
**4000亿元**



人脸识别市场规模  
**40亿元**

落地方案：与渠道合作全国多城市快速布局真人数字化采集点位

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

### NFT/元宇宙 行业痛点

- 1、物品或真人数字化采集成本高（单人扫描成本为2000元），高度依赖服务商提供的三维扫描服务或者人工建模；（人工成本极高）
- 2、真人数字化数据处理是难点；（全彩贴图是难点）
- 3、人像及物品三维数据处理仅限于表面，无法触及或无法完全触达内部结构。

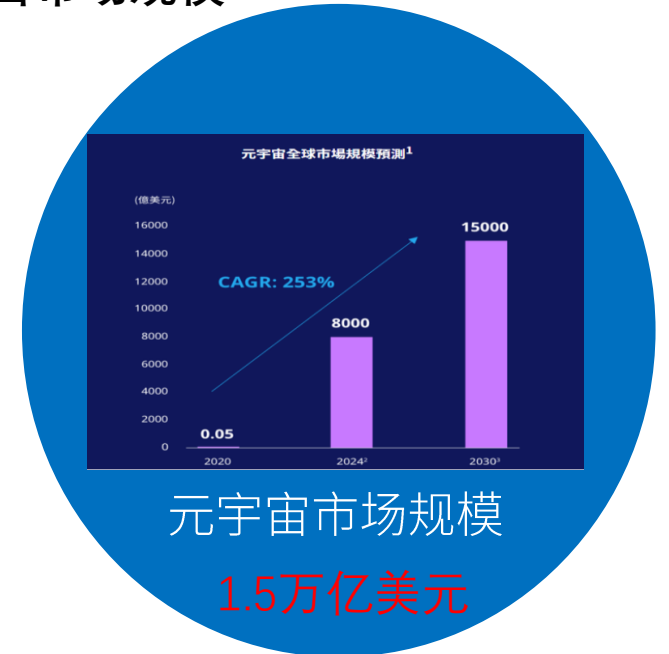
打通应用渠道落地

### NFT/元宇宙市场规模



NFT市场规模

交易量达196亿美元



元宇宙市场规模

1.5万亿美元

落地方案：真人数字化采集设备可探索与AR\VR\MR元宇宙的合作

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

### 医疗真人数字化 行业痛点

- 1、CT及B超，核磁共振，只能采集部分体位的内部数据；无法采集表面数据；
- 2、中医望闻问切通过脉象和表面，还是无法更加准确的分析出病灶。
- 3、西医通过内部的检测各类数据，同样无法通过真人表面及内部脏器模型的数据进行深度分析。严重的时候会耽误病情。。

重点深度布局

### 医疗真人数字化应用市场规模



CT、B超市场规模  
交易量达151亿+844亿元



核磁共振市场规模  
1.5万亿美元

落地方案：真人数字化采集设备销售及数字化医疗智能诊断分析

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

### 国防军工刑侦 真人数字化行业痛点

- 1、物品或人像三维数据获取成本高（单人扫描成本为2000元），高度依赖服务商提供的三维扫描服务或者人工建模；（人工成本极高）
- 2、人像数据处理是难点；（全彩贴图是难点）
- 3、人像及物品三维数据处理仅限于表面，无法触及或无法完全触达内部结构。

打通应用渠道落地

### 国防军工刑侦全球领域市场规模



国防军工加密  
市场规模上万亿



全球刑侦追踪  
市场规模上万亿

落地方案：深度拓展国防军工加密及刑侦追踪破案领域市场



投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

## 真人数字化特点

### 唯一性

每个人的数据，在不同年龄，不同场景下，数据都具有唯一性。人的一生存在无数个维度的真人数字模型。

### 拓展性

通过采集是数据，可以逐步进行数据加工，应用到设计端及生产端，进行数字化的再造，衍生出更多落地服务。

### 庞大性

全球60多亿人口，中国境内16亿人口，如果全部进行真人数字化，将是庞大的数据存储；同时也是巨大的应用市场。

### 特殊性

真人数字化将会比人脸识别等技术更加具有私密性和安全性要求。因此庞大的数据量必然需要区块链技术来进行深度加密构建安全应用体系。

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

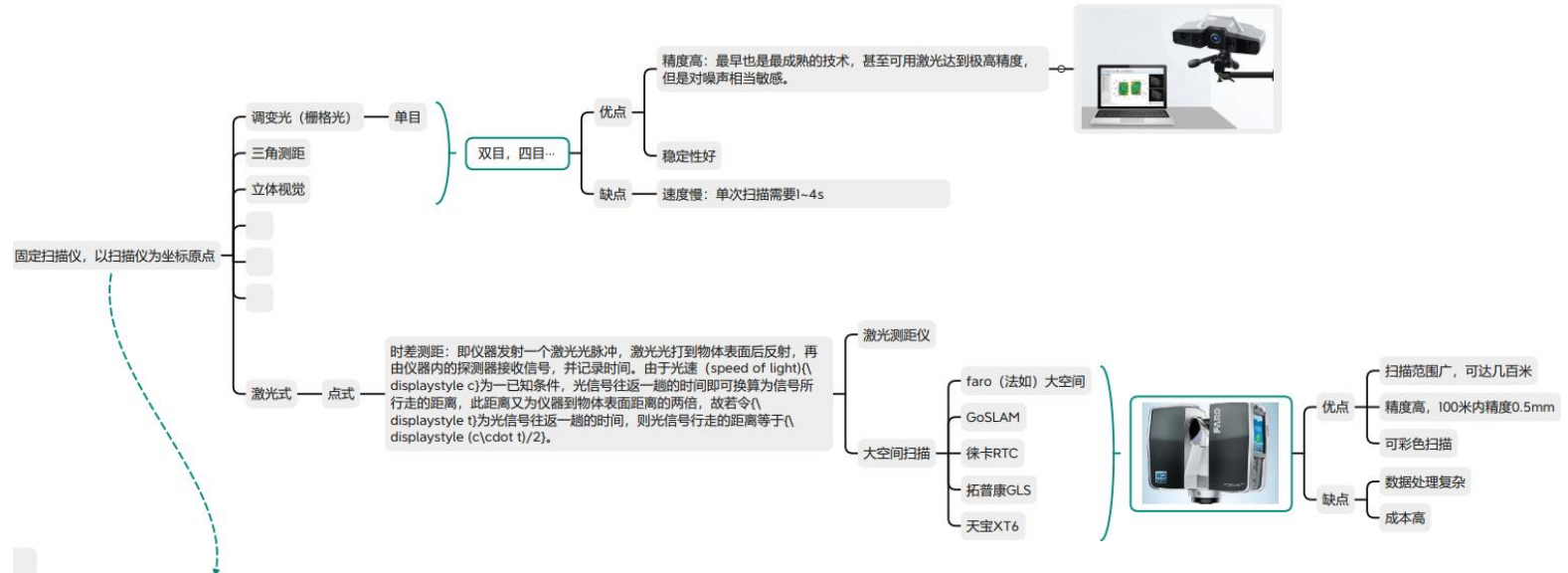
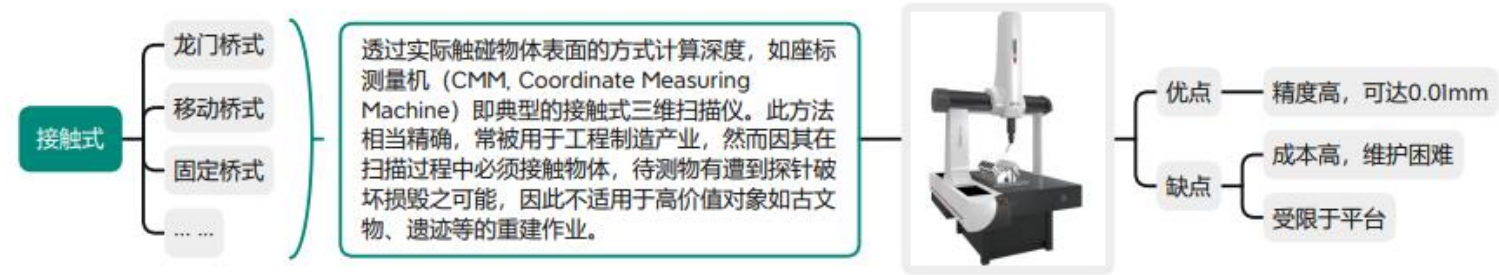
商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

国内外人像三维扫描设备人体表面



投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

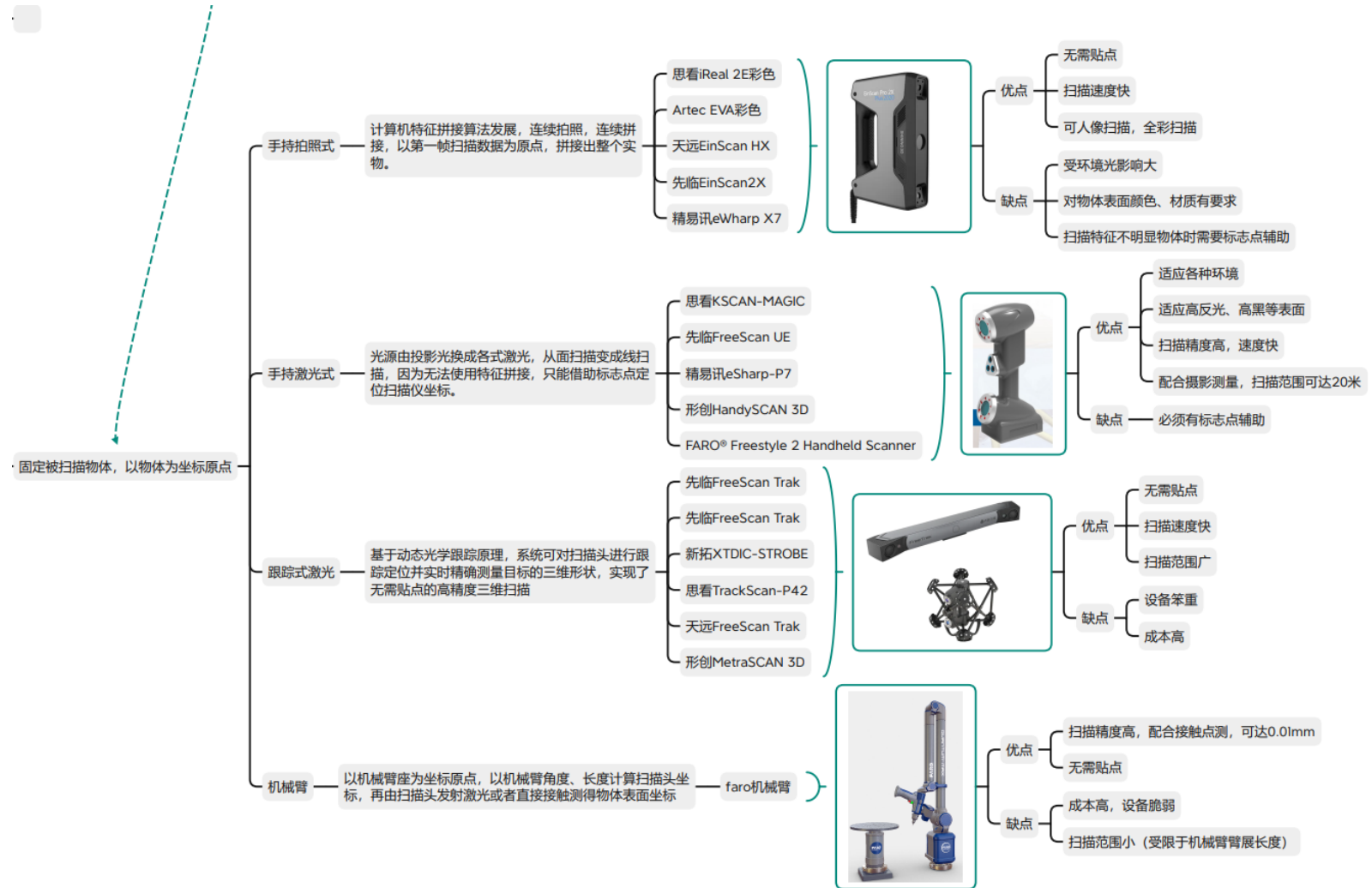
商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

国内外人像三维扫描设备分析人体表面



投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

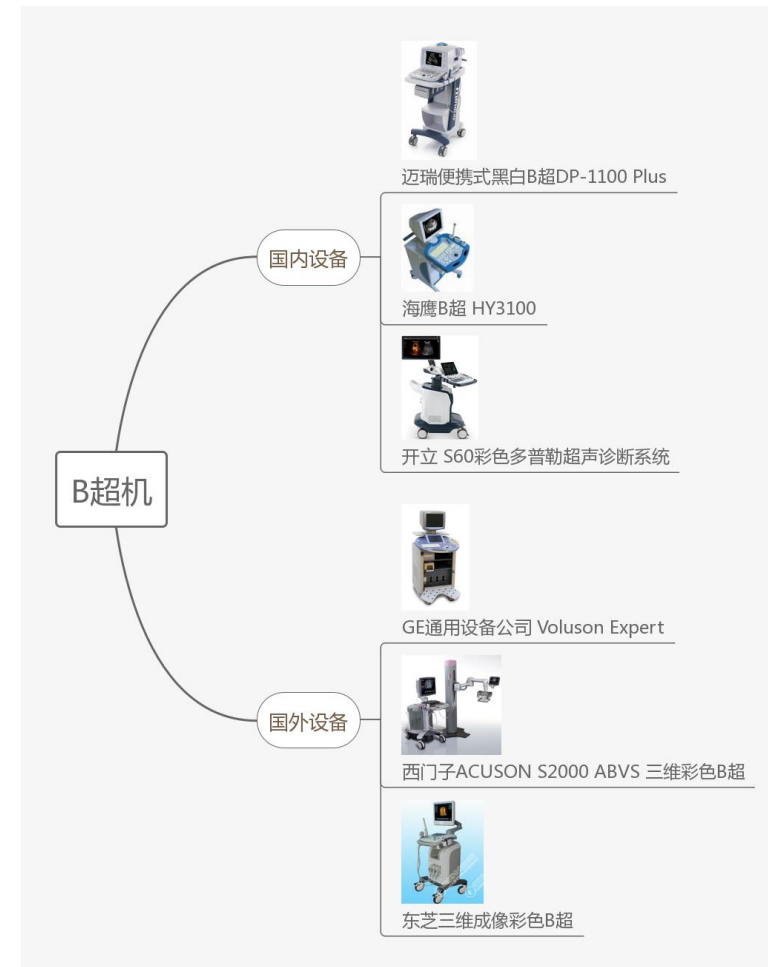
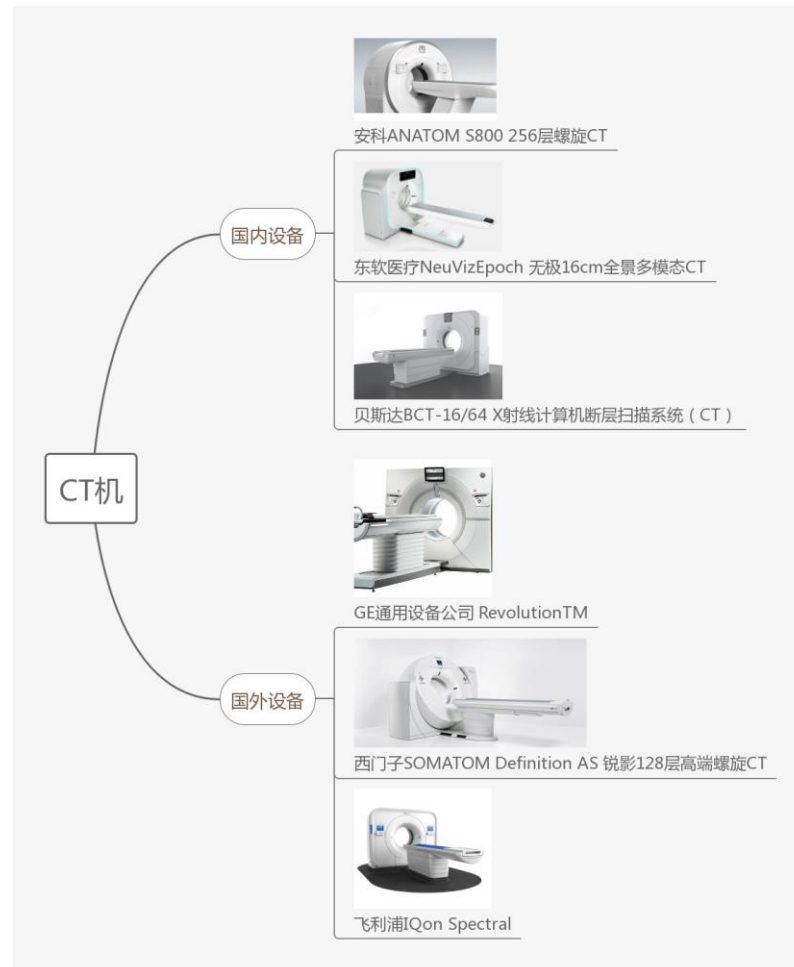
商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

国内  
外真  
人数  
字化  
采集  
设备  
人体  
内部



投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

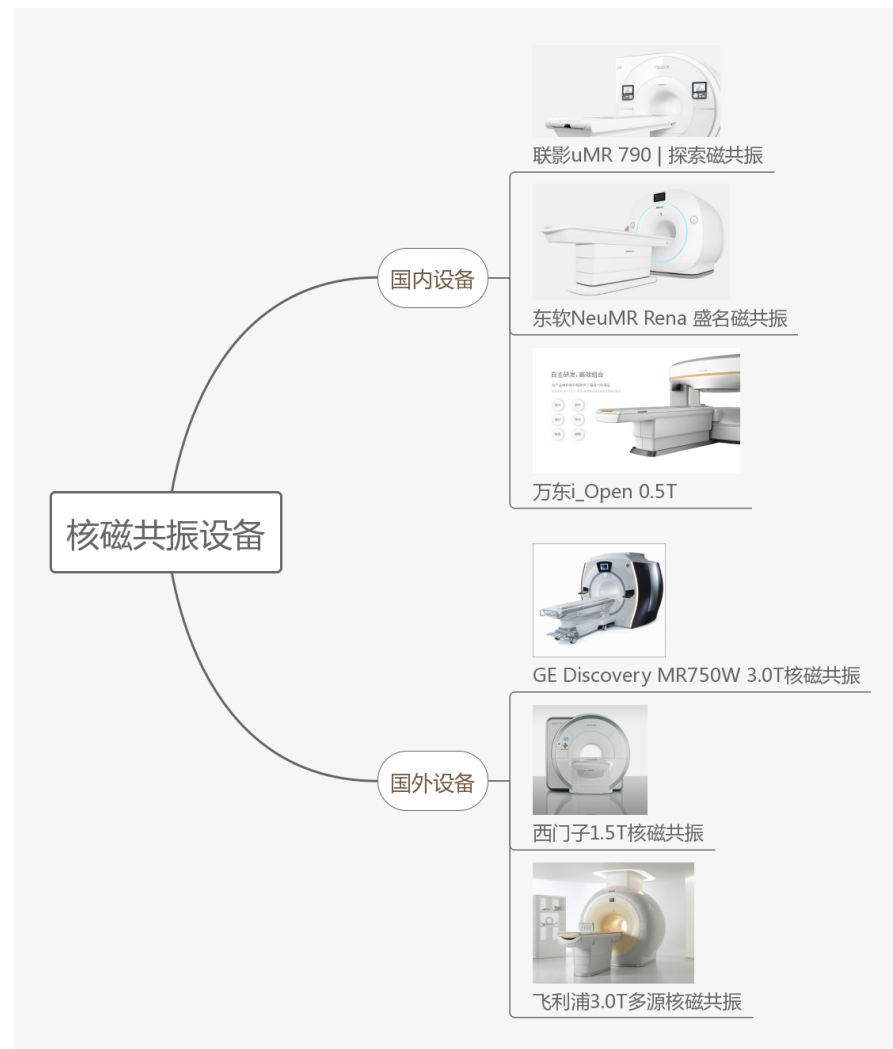
商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

国内  
外真  
人数  
字化  
采集  
设备  
人体  
内部



投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

融资计划

## 真人数字化采集技术难点

### 静态失真

现有采集设备，都无法真实还原真人色彩，同时无法采集声音及动作、人体内部数据模型，只有静态解决方案。采集的数据，都是静态色彩失真数据。

### 采集较难

数据采集设备成本高，整体设备少，势必造成数据采集速度慢。设备分为外表数字化和人体内部数字化两种，没有合二为一的设备。

### 技术单一

行业内的技术路线，基本沿袭了国际三维扫描公司或传统CT、B超、核磁共振的路线。没有新技术思路的突破和尝试。没有能够同时扫描真人表面及内部的采集设备。

### 应用较窄

技术驱动的公司专注于技术本身，几乎没有太多的行业应用探索。造成现阶段的行业发展窘境。技术是核心关键，但拓展丰富的应用市场同样重要。

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

**商业模式**

运营现状

未来规划

融资计划

## 我们的解决方案

彩色智能贴图算法  
人体内部数字化解决方案  
增加高速运动扫描算法  
增加声音采集模块算法  
提高扫描速度做到**3秒内**

真人数字化采集数据智能分析  
真人数字化采集数据存储  
真人数字化便捷传输

### 真人数字化综合服务专业团队及核心专利布局

优化真人数字化采集算法  
真人数字化采集行业应用解决方案  
真人数字化采集硬件软件升级

打造真人数字化采集安全存储平台  
打造真人数字化采集交易平台  
打造真人数字化采集行业应用平台

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

**商业模式**

运营现状

未来规划

融资计划

## 线上线下合一真人数字化综合服务平台



应用于数字  
化内容产品

数字化内容使用授权，购买，交易；平台提供各类接口或自动算法生成数字化内容产品

模型（动态及静态）、音频及视频的买卖；个性模型场景搭建

生产智造  
行业应用

数字化模型匹配生产端设备，提供全套智能个性化智造解决方案；数字化模型挖掘数字医疗、军工、刑侦、加密识别等市场领域深度应用

模型链接智能生产流水线：匹配各类工艺生产制造设备；深度拓展数字医疗，军工，刑侦追踪，加密等市场领域深度应用

真人数字化综合服务落地应用预计市场规模：**10000亿+**



投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

**商业模式**

运营现状

未来规划

融资计划

## 解决方案-线下智能真人数字化采集设备



全彩贴图+声音及动作捕捉+人工智能算法——实现一键秒级傻瓜式数据采集

全球布点真人数字化采集赚取采集费100元/次/人, 预计全球**10000亿+**市场规模

B端市场设备医院、军工领域国内外销售, 预计市场规模: **10000亿+**

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

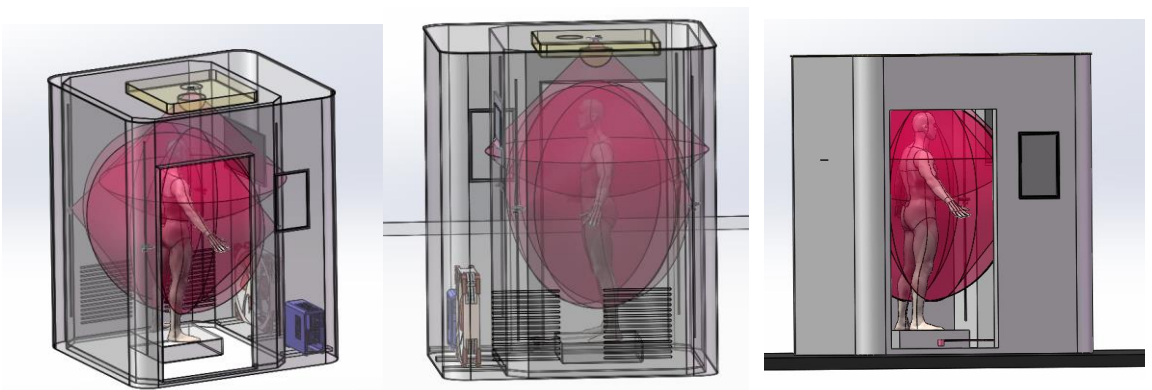
**商业模式**

运营现状

未来规划

融资计划

## ■ 智能真人数字化采集设备—专利技术布局+智能算法+超快速扫描技术（一键秒级傻瓜式操作）



**V1.0版本真人数字化采集设备：**  
融合声音捕捉+动作捕捉模块，实现实时的3D视频数据采集。

**V1.0版本设备研发进展：**  
已完成方案制作，结构设计，正在采集硬件模块、核心算法开发中完成进度40%。

## 专利布局：专业知识产权机构指导项目的专利规划布局



初审：  
专利号：20220305221.4  
专利号：202210280909.1  
专利号：202210280907.2  
受理：  
专利号：202210449915.5  
正在撰写8个

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

**商业模式**

运营现状

未来规划

融资计划

## 解决方案-在线真人数字化应用服务平台



搭建基于真人数字化数据应用的服务平台，深度拓展社交、医疗、军工国防及刑侦等应用场景，市场规模**10000亿+**

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

**运营现状**

未来规划

融资计划

## ■ 办公环境及团队人员

公司现有团队17人  
技术人员：6人  
业务人员：8人  
管理及行政：2人



办公室现状

## ■ 合作企业

客户：知名互联网、传统知名企业及国企央企居多  
营收：21年整体营收超千万，变现能力较好。



\*图例仅供参考部分合作企业  
排名不分前后

已合作客户列表（部分）

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

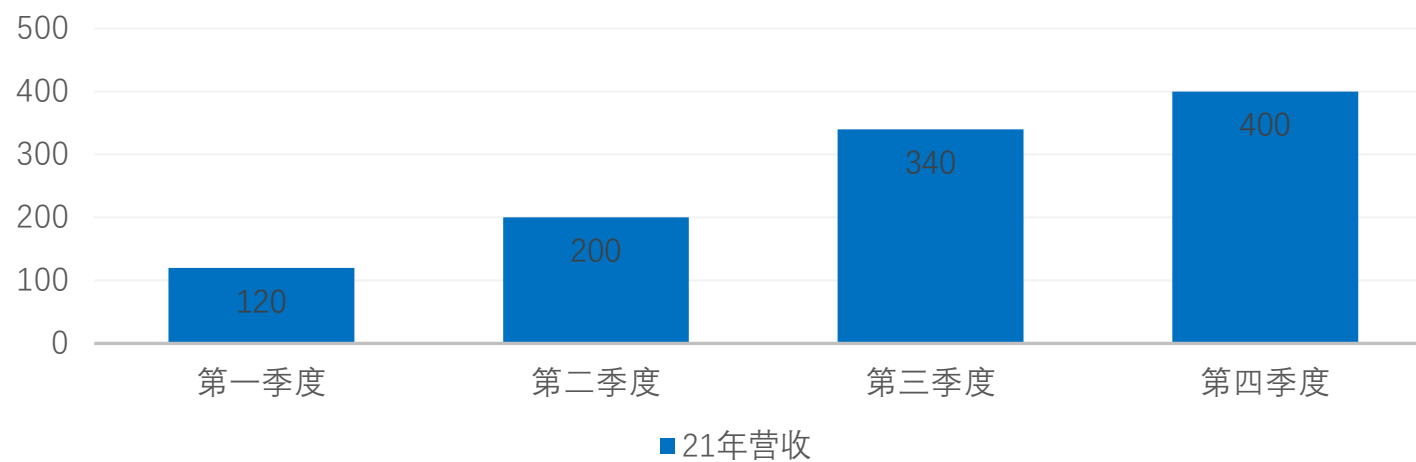
商业模式

**运营现状**

未来规划

融资计划

## 最近一年营收分布



(单位万元)

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

**未来规划**

融资计划

- V1.0 重点城市线下真人数字化采集设备体验店；人流集中商场（火车汽车站等）、婚纱摄影店、影视基地等设置采集点位；为快速获取更多真人数字化模型开发促成用户对真人数字化的分享、编辑、互动及个性化定制业务应用服务平台。
- V1.0 搭建基于区块链技术的真人数字化模型库，构建游戏、电商及VRARMR等市场应用接口及落地探索，促成更多业务变现。
- V2.0 通过大数据采集人像表面特征及人体内脏器官特征，结合中医望闻问切的大数据分析，提供AI智能化的医疗诊断，出售设备和综合解决方案，深度布局国内外的医疗市场。
- V3.0 针对军工国防需求，拓展部队对敌方士兵真人数据化模型采集侦查；刑侦案犯，失踪拐卖人口的追踪；国防及政府机构加密应用等进行深度的业务布局。

投资亮点

团队介绍

市场概况

行业分析

商业模式

运营现状

未来规划

**融资计划**

天使轮融资计划表

融资金额	融资用途		
	比例	具体用途	备注
1500万 (10%股份)	40%	团队扩充	算法团队扩充、设备研发团队、市场团队
	55%	在线系统建设 真人数字化采集设备研发 (研发周期半年)	在线建模软件、算法、交易及数据库平台搭建 智能扫描设备研发1.0版
	5%	网络及线下推广	网络渠道抢占及线下活动推广

V1.0版本设备研发完成后销售流水一年内做到1500W+（单价50w/台）毛利50%



THANK YOU

北京存钱罐科技有限公司

地址：北京市大兴区天华大街5号院绿地启航国际13号楼108室

网站：[www.woxingwosu.cn](http://www.woxingwosu.cn)

座机：010-61251091 电话：18513198504

邮箱：[yanxiangping123@126.com](mailto:yanxiangping123@126.com)