



深圳百乐趣科技有限公司

商业计划书

日期：2021年



目录

CONTENT

 01. 项目简介

 02. 行业分析

 03. 商业模式

 04. 融资计划

PART 01

项目简介



项目产品是最环保的高分子新材料



贴近国家政策

产品由空气污染主要来源之一的一氧化碳制造的新型绿色聚合物材料；符合国家提出碳中和，碳达峰计划；



项目优势

公司相关产品也获得相应专利与证书；



市场空间

目前整个塑料产业已是个万亿级别的市场，并将持续增长与行业创新

公司简介





深圳市百乐趣科技有限公司成立于2017年，坐落于深圳大鹏，我们专注于新型环保材料成型技术研发，坚持可持续发展是目前所知道的国内拥有**POK棒材及板材成型技术**的公司。

公司经过四年的研发，产品已投放市场。公司提供开发、生产、销售、服务一站式的解决方案，以产品及诚信的服务在行业中赢得了良好的口碑，并深受广大客户的信赖。

产品原材料介绍

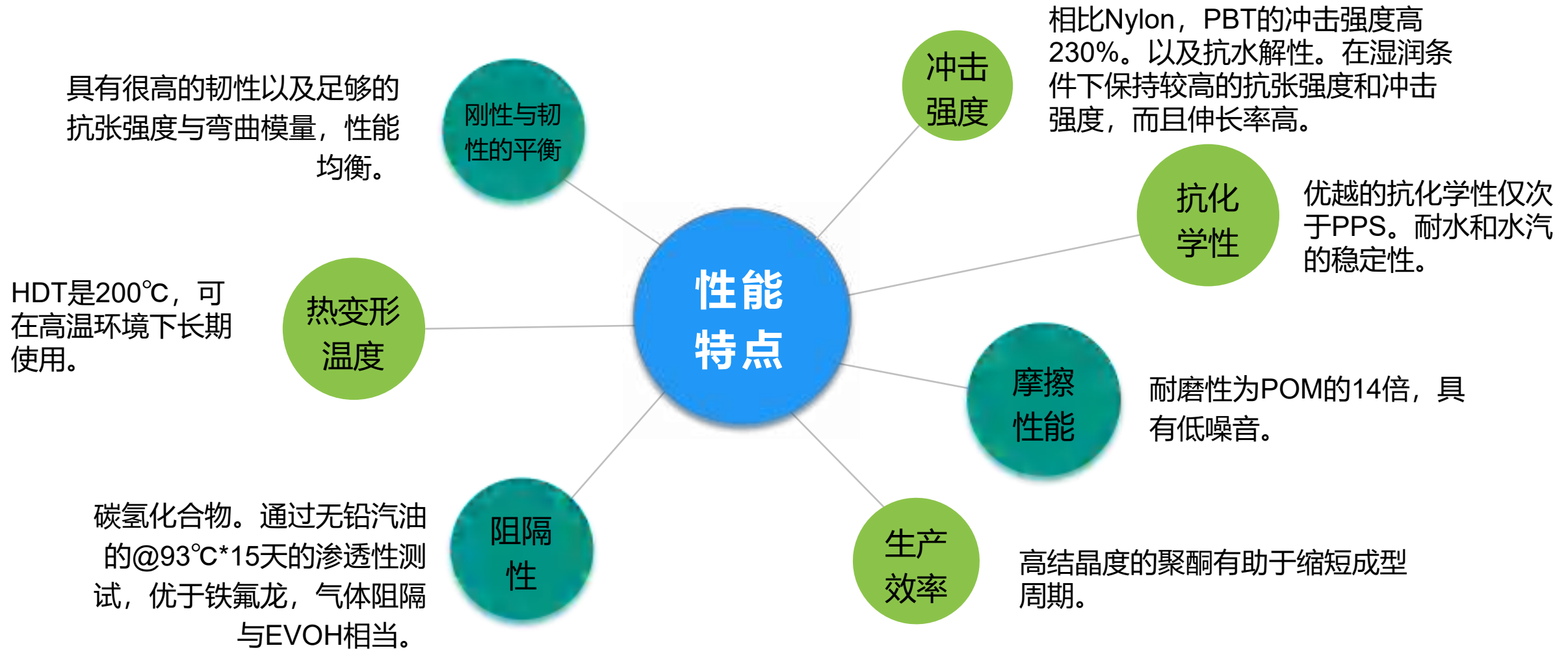


 POKETONE是由韩国晓星集团通过10年研发的综合性能的工程塑料，并将原材料颗粒在2016年量产推进市场。POK属于聚酮类材料，主要成分由大气污染物CO、乙烯、丙烯聚合而成的环保型高分子材料。拥有高耐冲击性、高耐化学性、高耐磨损性、高阻隔性、高阻燃性、抗中酸碱的特点。

 在耐磨性上是POM（赛钢）的14倍，达到半性材料。耐冲击性在尼龙、PBT的2.3倍。POK在塑料材料中对化学物质对抗性，尤其耐水解性，高韧性度，可长期在190度和零下40度的环境中使用，是一款新起之星环保材料。

项目简介

POKETONE是全部主链都由碳素组成的工程塑料，是高结晶性、结实的结晶结构



项目简介

POK产品由于它的性能特点，耐冲击性、耐磨损性、耐化学性、耐燃料性、气体阻隔性能，运用范围广泛。



日常用品：冷藏器的门，座椅凸轮，头顶灯锁，雨伞头、耳机头梁等用品。

水接触产品：水龙头部件，花洒部件，水泵部件，水表部件，净水器部件，气雾阀。

电气部件：连接器和插头、断路器、电缆盒。

阻隔管和包装：阻隔管、管盖、阻隔包装瓶、个人护理用品、食品包装。

工业产品：扎带，齿轮件，搅拌机底座，门窗滑轮，工业脚轮，工业用切削半成，支架，电池密封圈，液压密封套。

汽车外部组件的应用：门制止器、加油口、胎链、车载。

汽车应用：发动机盖罩、防冻液罐、燃油罐、燃油管、加油口颈、ECU外壳、LED散热器、汽缸盖罩、散热器端槽。

化妆品应用：化妆品包，面霜罐肩衬，面霜罐中衬，口红棒防漏，化妆品盖。

PART 02

市场分析



供需旺盛

环保材料市场正在蓬勃发展，其应用场景跨越式发展的根本原因在于材料，安全性和多样的创新。行业用户需求的爆炸性增长极大地丰富了pok材料的应用场景。

- 产业技术创新

生产技术、材料及品类的更新和交替，有利于产业的不断升级和质量提高，进一步满足了用户的新需求；

- 产业链升级

产业链中原料和供应商的进一步推动，利于产业源端的重组升级，优化产业流程。

市场现状

塑料制品行业上游主要以材料、辅料和相关设备为主。包括通用塑料、工程塑料、塑料助剂、模具以及塑料机械等，上游行业的产量规模、产品价格以及产品质量对于塑料制品的市场发展存在重要影响作用。从目前市场来看，国内通用塑料和工程塑料供给充足，保障了塑料制品原材料采购的需求。



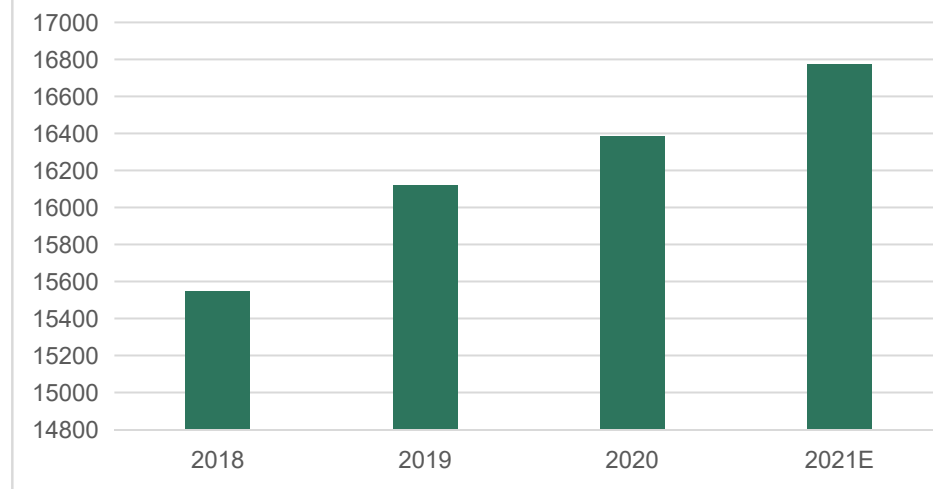
塑料制品行业下游主要应用于建筑业、农业、医疗和汽车等领域，我国是全球最大的建筑业市场和汽车产销市场，城市化建设的深入发展以及汽车保有量的提升，为塑料制品行业创造了可观的市场容量。另一方面，我国在农业和医疗领域的转型升级为塑料制品的应用提供了可观的新增空间。

市场规模

据统计2020年全塑料制品国内市场规模16388亿元，行业正小幅增长。

随着我国汽车、电子电器和建筑等行业发展迅速，当前，我国已成为全球工程塑料需求增长最快的国家。

2018年-2021年中国塑料行业市场规模（亿元）



目前，我国塑料行业正处于由粗放型高速增长阶段向缓慢增长型高端产业阶段转变的关键时期。今后，塑料工业要按照《中国制造2025》等要求，重点发展高性能、多功能产品，在绿色环保材料方面取得新的突破，加快节能、绿色、高效加工成型技术应用开发，提高高端产品比重。

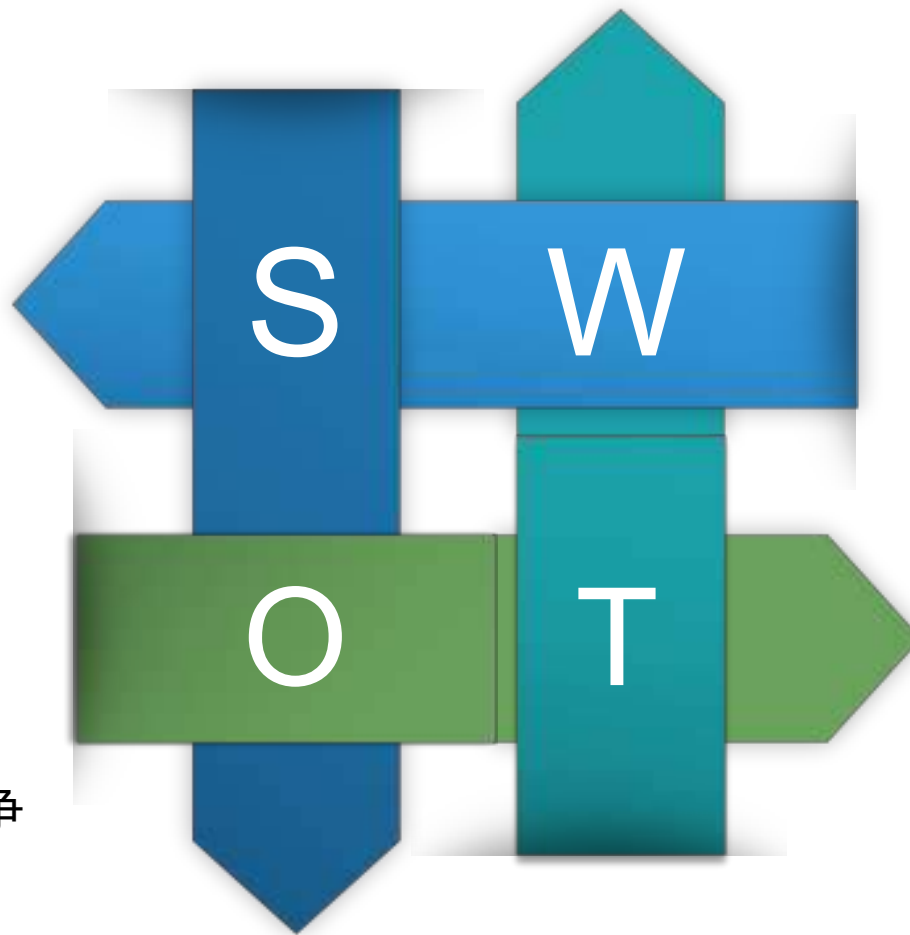
市场分析

优势

- 多年的行业经验
- 国内成熟的制造工艺
- 唯一能生产的企业
- 商业模式

机会

- 贴近国家政策
- 行业规范加强，树立竞争力
- 庞大的市场空间



劣势

- 企业为新加入者
- 无品牌知名度
- 前期开发资金有限

威胁

- 同行竞争大，其它替代品较多，可能形成恶性竞争

市场分析

解决手机"结构件"
的革新材料

超低成本的引领
材料



PC+GF的终结者

超高流动性给您
带来更加高效率
的生产产能

POK成型 技术缺乏



我国工程塑料市场增速高于全球平均水平，2020年市场规模达到千亿规模，长期来看，POK行业前景好。

POK是韩国晓星集团研发问世的新型材料，但受各种因素的影响，市场目前缺乏成型能力。

项目亮点

目前国际唯一一家拥有生产POK | M630成型技术的企业



PART 03

商业模式



商业模式

关键合作伙伴	关键活动	价值主张	用户关系	目标客户
产业链上游 产业链渠道	线上渠道；终端代理	环境保护降耗； 环保型高分子材料	信任关系； 价值变现；	塑料棒及塑料棒材等客户群体
	关键资源		销售通路	
	研发团队；业务能力		线下终端渠道	
成本结构			盈利来源	
推广营销费用；人员成本，研发费用			产品销售	

运营模式



产品策略

我公司正处于产品生产初期阶段，产品种类单一，市场份额较小，产品仍在推广期，因此实行单一pok塑料棒材料的产品战略；



渠道策略

采用线上与线下结合，线上主要以展示和引流为主的渠道策略，线下主要面对终端渠道，切掉一切中间代理商；



价格策略

相比现在市场上同质的产品，由于我们工艺性能先进，整个生产过程大部分采用自己研发生产，所以大大的降低了生产成本。采取低价格销售策略；



促销策略

如有较多企业竞争，降低价格形成壁垒；市场需求大于供给或原材料原因升价；公司除去这两种情况外，一般不做价格的大幅度调整。



工作措施

WORK MEASURES

◆ 产品推销:

主要的推销方式为参加展销会，通过中国会展服务网，我们筛选出针对项目的相关展销会。

◆ 人员推销:

营销人员直接代表公司与终端代理客户进行联系，营销人员都具备产品的知识和行业优势。

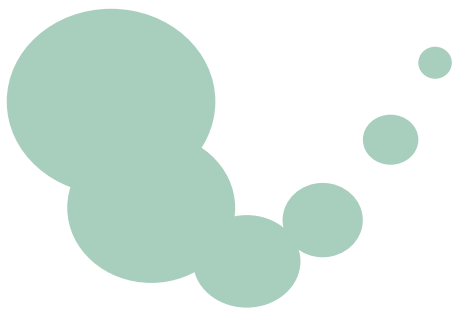
◆ 经销商开发:

安排公司生产线的参观考察。通过实地参观，使合作伙伴进一步了解我们的产品优势。

◆ 广告:

建立全面媒体宣传体系，进行市场渗透，争取更多的客户代理商。

盈利策略



我们的销售模式为线上与线下结合，先上展示产品再转化线下销售，此种模式风险较小，成本较低。

交易中赚取的是产品的利润，根据此盈利模式的盈利能力比较可观。

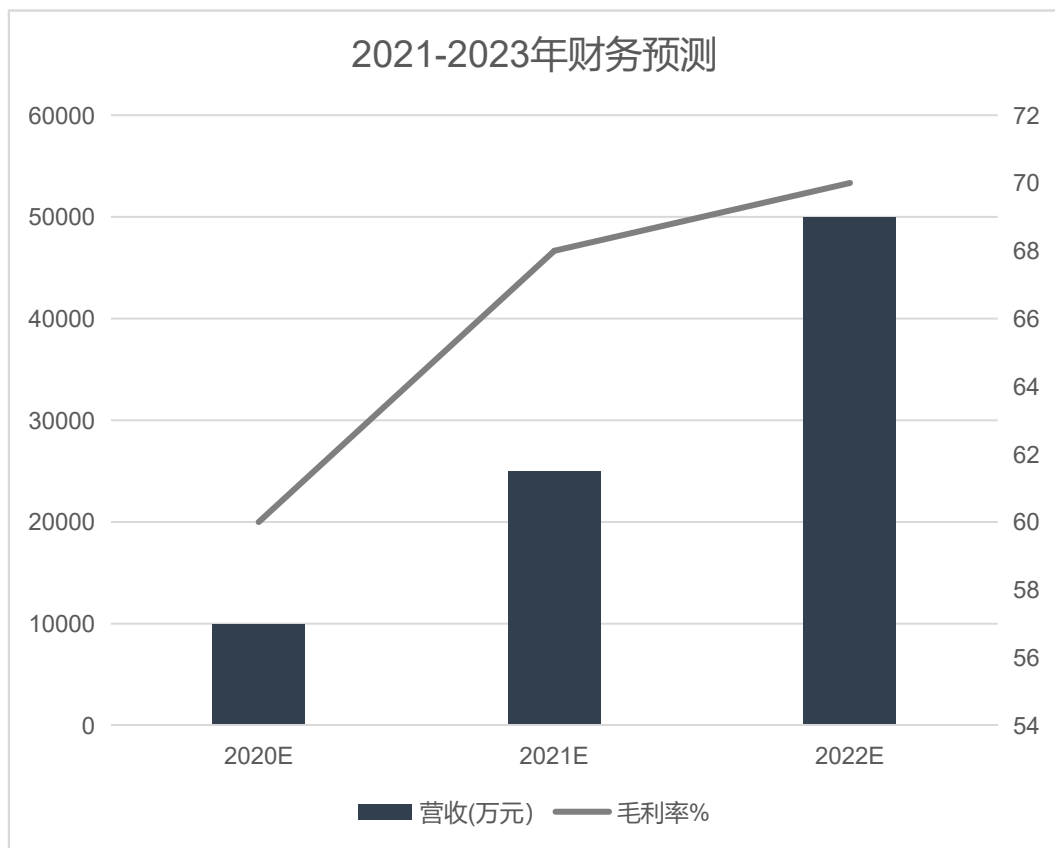


PART 04

融资计划

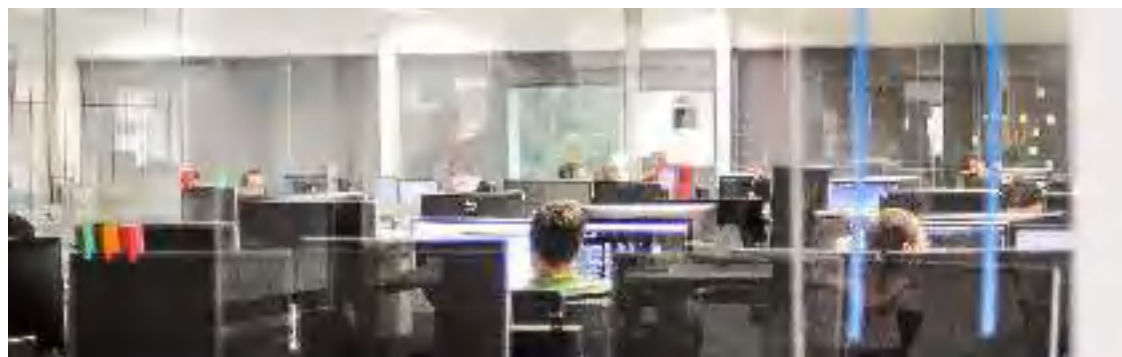


财务预测



2021年开始产品大力推广，在线上线下大力的开拓渠道，力争2021年底可以实现营业收入突破1亿元

未来两年保持高速增长，随着设备增加及厂房的完善，力争2022年实现营业收入达2.5亿，2023年实现营业收入5亿。



融资需求

本次融资金额5000万，股权出让29%

资金用途	资金占比
生产原料采购	30%
团队及运营	15%
营销推广	20%
采购更新部分生产设备	35%



项目战略



初期-产品单一战略

以重点客户省分为主推广，再
扩展周边省内其他市场；



产品一体化战略

全国各重要伙伴城市，并研发
新产品；



后期-稳定发展战略

不断强化组织结构和品牌形象。
发展产品的多元化，实现多元
化战略经营。



POK新型环保材料项目发展规划

- ★ 设备目标投资200台~300台POK专用机械，50台POK板材生产线，20台POK管材生产线；
- ★ 厂房1万平方，年产值2~3亿，实现产值利率25%；
- ★ 为社会提供就业岗位200人左右。



谢谢观看

商业计划书

深圳百乐趣科技有限公司