

2018

# 钥匙宝&电梯卫士 让社区更美好

天津蓝光安科智慧物联科技有限公司



**钥匙宝&电梯卫士：**

**电梯安全、智慧社区硬件作入口**

**获取社区精准流量并高效运营**

01

# 落地案例



天津诚基中心正式启动钥匙宝梯控第一天，业主们积极配合下载，让自己的家园更安全！



三亚凤凰岛酒店公寓

02

# 发展历程

## 「2017年1月1日正式启动」

### 13座城市测试落地

北京 天津 三亚 沈阳 台州 郑州 滁州  
银川 廊坊 衡水 秦皇岛 包头 太原

测试社区60余个，安装设备1000

余部，下载人数55000人

APP迭代4次，商业模式迭代3次

典型小区使用率70%以上

取得数据上千万条

### 经典案例

北京海怡庄园 辽宁沈阳盛世华城 天津诚基中心 海南三亚凤凰岛酒店公寓  
河北廊坊十九城邦 衡水疾病控制中心 浙江台州景江西苑 河南郑州安泰文苑  
宁夏银川森林半岛 安徽滁州幸福家园 河北秦皇岛升达地产写字楼



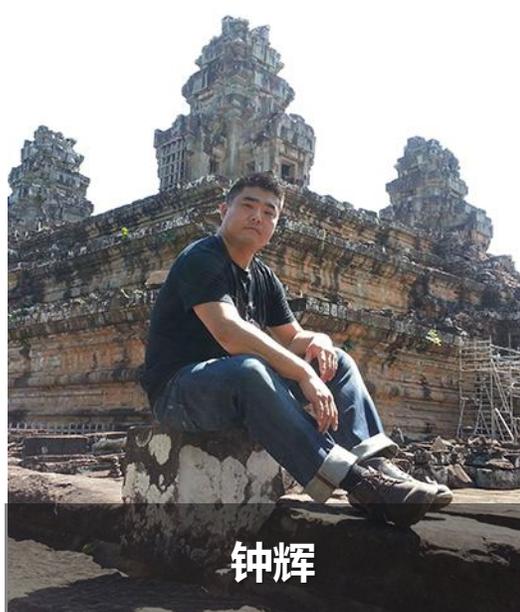
# 03

## 团队介绍



张飞

联合创始人  
教育培训专家  
平台运营专家



钟辉

联合创始人  
国际贸易资深从业者  
平台运营商



卢云海

联合创始人  
电梯维保专家  
电梯行业资深观察者



沈阳蓝光网络  
蓝光集团物联网团队

博士7名 研究生50余名  
发明专利20余项  
实用新型专利70余项

# 04

## 社区流量的可靠入口

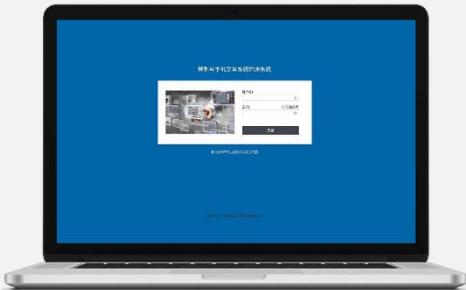


- A. **社区流量**是除阿里消费流量，腾讯线上社交流量以外，最后一块规模流量池
- B. 社区流量获取是**公认难题**，大多从门禁入手，效果不佳
- C. 我们从专业的**电梯梯控和电梯远程安全**入手，做他人不能做的事，并扩展到门禁、道闸等社区安防产品形态



# 04

## 社区流量的可靠入口- 基石产品体系

产品体系	硬件	管理端 (To B)	客户端 (APP)	未来衍生
电梯卫士			 区区小安	 电梯点评网  电梯部件交易平台
钥匙宝				 社区大数据平台  社区交流平台

# 04

## 社区流量的可靠入口- 拓展应用产品体系

### 电子手环

开门、乘梯功能外附加的健康指数监测、电子围栏、轨迹追踪等加宽了产品使用外延，增加产品体系黏性，提前预置了与养老、大健康等产业的可能性



### 民宿智能锁

利用「钥匙宝」产品体系真实手机注册、使用有记录的特点研发的租房门锁管理系统。提供给公安部门用于属地出租房管理。一定程度上可以帮助堵塞治安管理漏洞，提升所在小区安全性。定位上肩负品牌突围的战略意义。

# 04

# 社区流量的科学入口-区区小安APP&钥匙宝APP



今晚物业诚基经贸中心管理处 (1、2号楼)  
1号楼 电 32层



**通知**

尊敬的业主：  
自2018年6月13日至6月16日，对消防系统设施设备实施进行检查完善工作。此次工程施工范围为A区1号楼、2号楼8层至12层。施工期间，请您家里留人。联系电话：23156416,23158215。

今晚大厦诚基经贸中心管理处  
2018年6月13日  
今晚物业诚基经贸中心管理处 (1、2号楼)  
2018-06-13 17:45:32

**紧急通知**

因6月7日、8日为高考日，经请示综治办，诚基中心的消杀工作择期进行，具体时间另行通知。由此给您带来的不便敬请谅解！

今晚物业诚基经贸中心管理处 (1、2号楼)  
2018-06-04 22:16:27

**关于对诚基经贸中心公共区域进行消杀的通知**

尊敬的诚基中心业主 (住户)：你好 左和平安



# 05

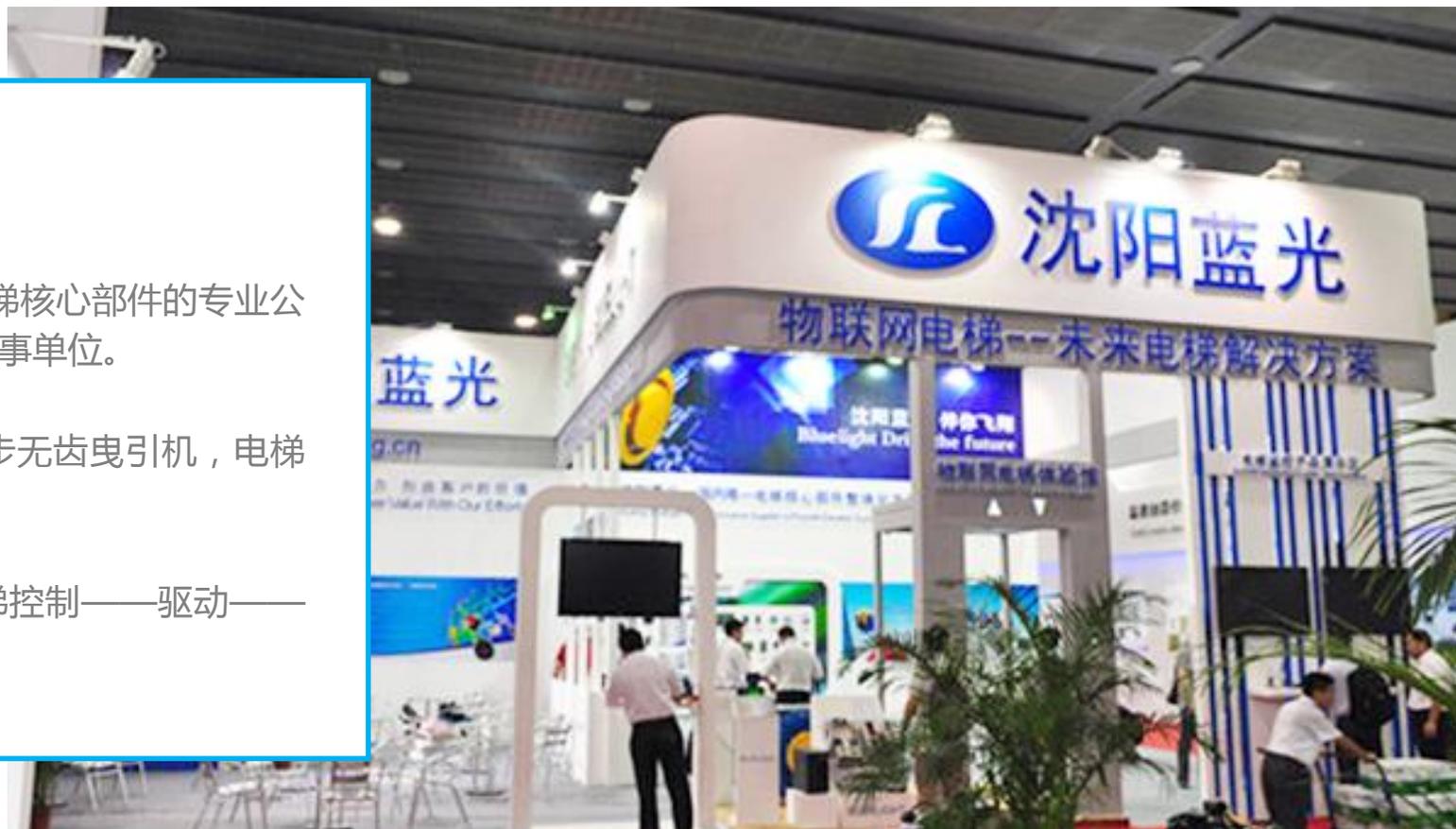
## 核心技术及延伸能力- 关于蓝光

### 关于我们

沈阳蓝光集团成立于1989年，是研发生产电梯核心部件的专业公司。全国电梯行业十强企业，中国电梯协会理事单位。

核心产品为：电梯控制、驱动系统，永磁同步无齿曳引机，电梯物联网远程监测系统。

是我国仅有的，拥有完全自主知识产权的电梯控制——驱动——曳引——监控整体解决方案提供商。



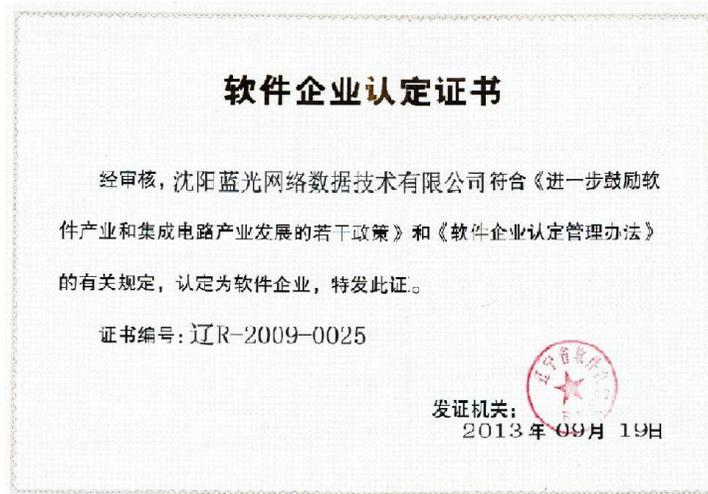
### 沈阳蓝光网络数据技术有限公司：

★ 中国特种设备安全与节能促进会理事单位   ★ 沈阳市电梯安装维保技术协会理事单位   ★ “互联网+电梯”是蓝光网络最主要的发展方向

# 05

## 核心技术及延伸能力- 荣誉资质

- 从2007年开始研发生产电梯卫士系列产品，是物联网电梯市场的开拓者和领先者。各型产品全球累计已销售、安装近80000台（套），国内市场占有率超过85%。
- 产品在规模化应用中不断完善和更新，稳定性和操作性得到了极大地提升，产品线也愈加丰富，适用性越来越强。
- 已在大陆地区21个省市建立了服务网点。我们的工程安装、项目管理和售后支持队伍积累的大量经验，所有品牌的各型号电梯都能做到**1小时快速安装，规模推广，迅速维修。**



多项发明专利



特种设备安装改造维修许可证      软件企业认定证书

高新技术企业      物联网创新产品奖

# 05

## 核心技术及延伸能力- 钥匙宝特点



钥匙宝特点

# 05

## 核心技术及延伸能力- 电梯卫士特点



### 系统告警

- ① 随时随地接收告警
- ② 分级告警、自动升级
- ③ 系统自动判断，避免人为遗漏



### 管理方便

- ① 自动记录、分析故障和维保
- ② WEB/WAP登陆、方便管理监督



### 易于安装

- ① GPRS和433M无线传输技术
- ② 安装施工更简单。



### 适应性广

- ① 无论何种品牌，何种型号电梯
- ② 无论何地（只要中国移动信号覆盖）



# 05

## 核心技术及延伸能力

### 电梯点评网

区块链技术、电梯物联网高水平应用  
形成电梯安全、质量大数据，自然形成  
**电梯点评网**



01



02

### 社区大数据时代

社区出行大数据  
社区安全大数据  
社区社交大数据

### 我的社区

社区手机传媒平台  
配合最后一公里及各种新零售  
让社区安全更安全  
增强人民群众的获得感、安全感、幸福感

03



# 06

## 击中市场痛点 成就阳光事业

钥匙宝目标市场：中高档社区（发展第一阶段2020年前）、所有社区（2021年之后）

**社区痛点：**出入安全、（电梯）上下安全、房屋保值增值、生活便利性、其它

**盈利模式：**【1】APP上投放精准红包广告，收取合理平台投放费用；  
【2】APP上接入各类社区商业服务，收取入口开放费用；  
【3】其它社区商业合作模式。

**拓展营销方式：**以电梯维保公司、物业公司为主要渠道合作伙伴，开拓各地市场。

**分成方式：**70%的收入以红包返还形式回馈业主，让业主感受到直接收益。其余费用为平台服务费，其中大部分归合作伙伴。

**社会意义：**理顺电梯维保公司-物业公司-从业人员-业主-钥匙宝平台的利益关系，成为社区和谐的润滑剂。

06

# 我们的抓手「电梯核心技术」 我们的王牌「利他（赋能）的商业模式」



## 沈阳蓝光 — 中国电梯研发的先驱

沈阳蓝光集团是民族电梯工业先驱，一直保持行业领先，其永磁曳引机技术为全球领先。我们收购了其物联网板块-沈阳蓝光网络公司。掌握三项发明专利，20余项实用新型外观专利及一系列软著权、商标权等知识产权防火墙。形成电梯远程安全监控、社区智慧安防两套产品线。

## 商业模式 — S-B-c模式

S-B-c模式下，赋予B端合作方「物业公司和维保公司」更多能力，助其更强，是构思商业模式的大前提

除给予未来流量变现分成外，在WEB管理后台嵌入EPR管理模块、APP植入打赏功能，为合作伙伴提供更多盈利模式，赋能其快速成长

# 07

## 价值点



- A. 流量获取效率高，获取手段具备较高技术壁垒，跨界思考的商业模式壁垒高
- B. 相对共享单车、共享货架等新经济形式，管理成本极低
- C. 流量精准、稳定、重复性强
- D. 主要变现形式为手机屏幕广告推送，简单易懂

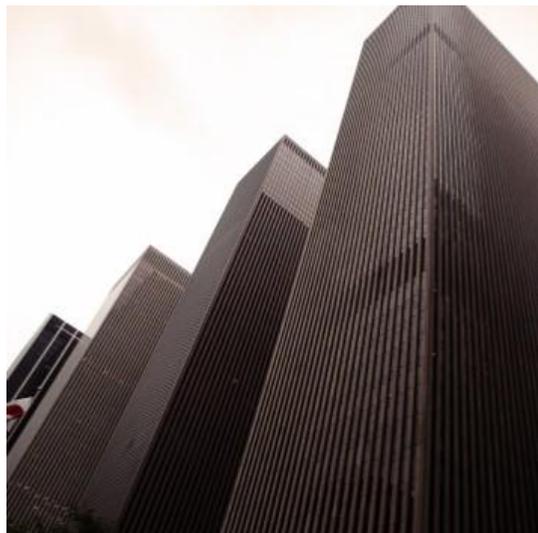
## 08

## 竞品对比

品牌名	启动时间	投资人及投资规模	下载数/活跃比例	诉求	盈利模式	获客手段	特点
钥匙宝	2017年1月1日	技术研发团队+市场导向团队。天使轮，共投资1100万元	55000 (12万) /70%+	社区流量/电梯物联网/社区大数据	手机红包广告/平台接入服务	电梯物联网安全硬件/梯控/门禁	硬件能力强，使用频度高，黏性强。完美解决社区痛点。获客成本极低，运营成本可控（忽略不计）
社区半径	2014年	互联网团队/6亿	35万+/不详	社区流量	O2O/广告服务/设备销售利润	门禁	入口不强，拓展速度慢
住这儿	2014年	万科房地产/5000万+	300万+/不详	赋能自营物业项目	O2O/物业收费	门禁	O2O风口已过。黏性不强造成商业性无法快速增长
彩生活	2013年	彩生活物业管理公司/不详	400万+/不详	主营业务辅助	O2O/物业收费	线下推广	O2O风口已过。黏性不强造成商业性无法快速增长

09

## 发展规划



# 覆盖有效电梯总量80%

中国民用电梯总数约450万部

五年时间覆盖360万部=3.6亿社区流量、15万个社区  
预计三年后自运营（没有大融资）下载数5000万，广告营收100亿，毛利不低于10亿

提高社区居民获得感

提高中国电梯安全水平

提高中国社区物业水平

让社区更美好

10

## 2018年预计销售情况（3662万元）

传统销售业务（政府采购、招标，全资子公司）1500万元



委托研发合同562万元



方案销售500万元



广告收入600万元



加盟费（100社区X5万元=）500万元



# 11

## 融资需求

设备采购3000万元



研发费用500万元



管理费用500万元



完成100%技术公司股权收购300万元



其他费用700万元



**融资需求：5000万元**  
**出让10%股份**  
**【可提高发展速度3倍左右】**



2018

THANKS

感谢观看

天津蓝光安科智慧物联科技有限公司

