



BUSINESS PLAN 康烟商业计划书

将数字化与物联网相结合，打造二手烟减害及控烟数字健康服务平台

—



- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划



全球专利



世界首创，全球专利布局。

团队实力强



美国名校物理博士、著名科学家、“现代折叠车”之父、DAHON董事长挂帅！

商业模式独特



一次销售，长期绑定服务，提供后续耗材及数字化控烟服务平台体系。

供应链优势



母公司位于深圳宝安，有丰富的制造业经验及供应链体系。

国际化运营经验



母公司有超过数十年的全球产品销售及推广成功经验，可为项目全球化赋能。





- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划



「康烟」项目是由大行集团投资及孵化的创业项目，大行集团由美国著名航天专家，物理学家韩德玮博士于1982年创立，被公认为全球折叠车的知名品牌，被吉尼斯记录为“世界最大折叠车产销商”，集团筹备上市！

「康烟」项目由韩德玮博士亲自发起及全程参与，背靠集团强大的团队及丰富的资源，项目具备稳定性及强大后劲实力。



- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划



韩德玮

董事长&总经理

美国物理博士、著名科学家、大行折叠车之父、DAHON董事长。

物理学博士：求学于加利福尼亚大学伯克利学院、洛杉矶学院、南加州大学。

资深物理学家：在休斯飞机公司主导战术激光研发，后迁到休斯研究所工作。

现代折叠车之父：发明世界第一辆现代折叠自行车，创建世界名牌DAHON (大行)。



饶隽

产品经理

硕士、双学士，多家世界五百强、海外工作经验，拥有16年金融从业背景。



李金中

研发工程师

康烟CLINAIR、传声口罩AuVi Mask工程师，拥有多项发明专利。





- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、产品优势
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划



过滤焦油

康烟配套的健康滤芯，能够有效的过滤焦油，减少烟民因焦油吸收导致的健康损害。

03

降低入口温度

烟气可使咽喉中的温度从37°C增加到42°C，引起里面的粘膜微度烧伤而产生慢性热创伤导致喉癌。康烟利用纯物理降温，康烟直接将烟雾入口温度“腰斩”降至20°C左右。

02

消除二手烟

二手烟让烟民在社交场景中容易被排斥，康烟让烟民告别二手烟产生的社交障碍。

01

减少花费

拒绝空燃，烟不外散，1盒抵4盒，让烟民减少75%经济开支。

04

「原汁原味」

康烟不影响香烟的口感、味道，传统替代真烟的控烟产品无法满足烟民习惯及需求，烟民不使用就无法产生戒烟控烟效果。

05



- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划



项目 1.0 阶段

开发真烟健康烟具
达到减少二手烟
降低烟民开支的效果



项目 2.0 阶段

开发健康滤芯耗材
提升烟民口感
减少有害物质吸入



项目 3.0 阶段

开发烟感数字软硬套件
上线控烟APP数字平台
实时反馈健康数据
帮助烟民有效控烟





- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划

目标人群 13亿

13亿目标烟民

保守规模 过千亿

估算公式：康烟市场规模=世界烟民总量*渗透率*客单价
取 值：烟民总量13亿，渗透率30%（发达国家空气净化器渗透率30%替代），客单价¥350.00元(未计算耗材及后服务市场)。

国内外政策利好

电子烟：国内收编、淘汰、加税、涨价；海外监管趋严。

千亿级
市场规模





- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划

竞品名称	产品特性	发展阶段	融资总额
温致科技	以烘烤代替燃烧(烟具)	A轮	近亿元
雾芯科技	雾化电子烟	美股上市	近百亿

以同类目标用户市场的项目做为对标，电子烟由于监管及政策要求，由于口感及销售渠道受限，目前整体处于下行趋势，可预见未来真烟使用者会逐步上升。

以非燃烧方式的烟具制造难度高，口感与真烟燃烧有较大差距，烟民接受程度不高，较难进行大规模普及。

康烟非烟草类产品，不受监管及政策影响，同时不影响烟民习惯及体验，容易普及，烟民及戒烟需求群体都适用。

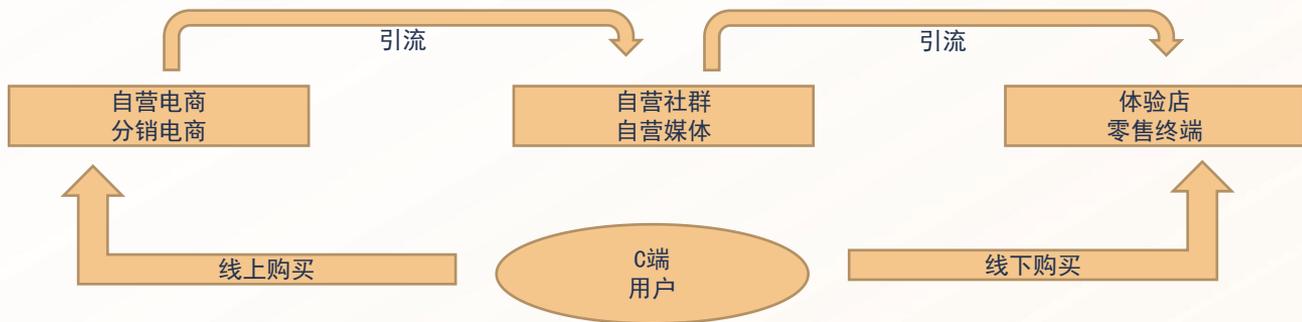




- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划



- 1 联合IP定制
与电竞、跑车、潮牌及多种街头文化活动跨界联合，推出联名款、纪念款，通过和潮流文化的嫁接，突出品牌态度，颠覆渠道上的传统打法。
- 2 新媒体矩阵
新媒体、新电商、新零售的全民营销生态，自媒体矩阵+传统网络平台。
- 3 用户全触点
线下渠道，构建用户全触点（办公室、餐厅、网吧等半私密场所）新零售体系，精准营销，随时随地满足需求。





- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划

DAHON自有渠道资源

母公司大行渠道覆盖全球主要70个国家
中国销售网点覆盖32个省市和地区，拥有500+现成销售网点

排名前50电子烟公司

已经陆续洽谈对接排名前50电子烟公司
销售团队、线上/线下渠道资源

中国烟草总公司下属企业

云南中烟、河南中烟、湖北中烟、上烟集团、湖南中烟、山东中烟、广东中烟等线下销售门店、渠道

中国便利店TOP100

将与各大连锁型便利店管理公司总部进行合作洽谈，形成长期战略性合作

深厚的业界人脉资源

大行深耕海外市场40余年，销售渠道遍及全球，有着深厚的业界人脉资源，可以加快扩张布局

DAHON自有电商团队

包括但不限于：京东、淘宝、抖音、微信公众号/小程序、小红书等专业团队营销人员

高端场景渠道资源

将陆续对接高档写字楼、星级酒店、米其林餐厅、会所等渠道





- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划



累计订单
10000+



平台粉丝
10000+



自然复购率
高达
30%

已参展多场国际礼品等大型展会，国内外观展嘉宾、电子烟行业龙头均表现出极大地热情，渴望合作，斩获大量订单。



扫码观看展
会视频集锦



- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划

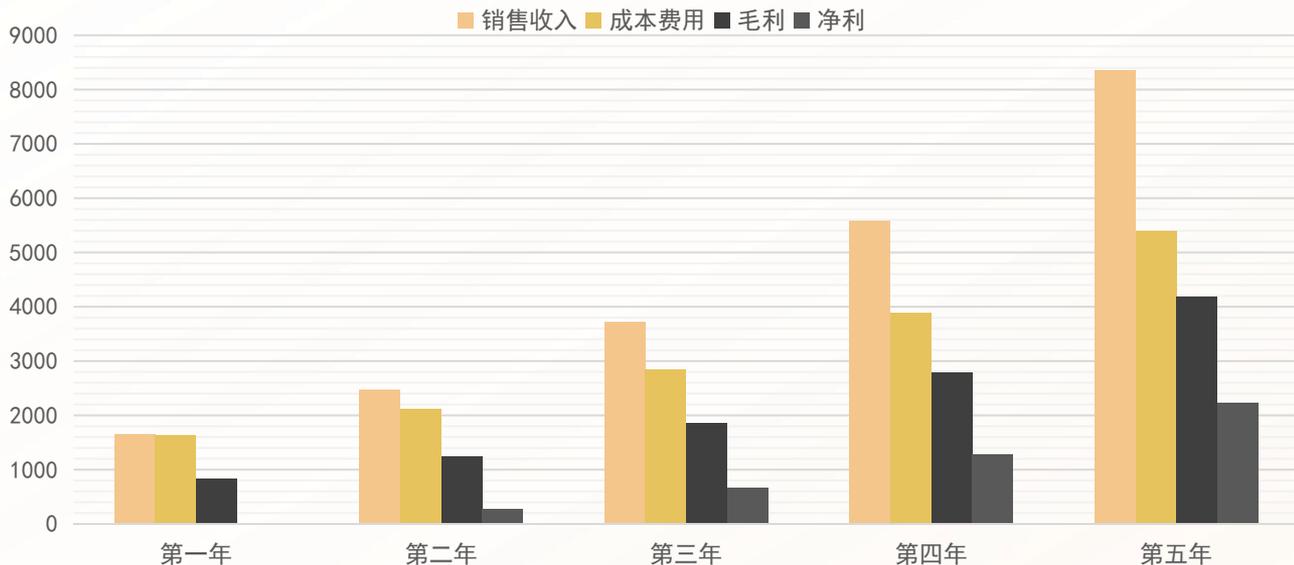




- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划



五年财务预测（万元）





Pre-A轮融资 2000万 人民币， 出让 10% 的股权

- 1、投资亮点
- 2、公司简介
- 3、团队介绍
- 4、市场痛点
- 5、解决方案
- 6、市场前景
- 7、竞争分析
- 8、市场推广
- 9、销售渠道
- 10、项目现状
- 11、未来规划
- 12、财务预测
- 13、融资计划

融资金额	融资用途		
	比例	具体用途	备注
300万	15%	人员投入	组建采购、运营、推广等团队
780万	39%	生产投入	OEM生产
760万	38%	营销推广投入	进行活动策划、媒体广告投放、用户激励
160万	8%	场地租金	办公空间租赁、办公设备





THANK YOU

控烟减害，从康烟开始！

—