

融资计划书

2019-11-14

前言

我们研究 BMS 已经差不多四年，虽然大部分时间是兼职搞的，效率也比较低，但还是取得不少收获，无论从产品的形态还是性能稳定性都有很大的提升，而且我们也从中积累了很多宝贵的经验。

我们研制的 BMS 产品名称叫“黑马电池管理系统”，简称 DHBMS，有完全自主知识产权。兼顾市面上的众多 BMS 基本特点之外还具有以下优势：1、大功率低成本；2、均衡兼顾能量转移和能量消耗功能，具备快速均衡和节能的特点，大大提高电池的使用寿命；3、针对每个节电芯进行健康监测，能尽快发现不良电芯，杜绝因电池过充、过放甚至电池老化带来的电池起火风险。4、支持新旧电池混用，可应用于锂电池回收领域。

从 2015 年开始，我们共研发了两类 BMS 产品，一类是 V1 版被动均衡系列产品，属于能量消耗性 BMS，从 V1.0 至 V1.3 共开发了 3 款产品，其中 2 款在市场上销售。另一类是 V2 版主动+被动均衡系列产品，属于能量回收型 BMS，从 V2.1 至 V2.4 共开发 3 款产品，也有 2 款在市场销售。产品性能不断改善，虽然用户体验方面还存在一些不足的地方，比如 APP 和屏幕展示方面，但还是得到用户的一致好评。我们一开始就注重产品的内涵，因为 BMS 不比普通的消费品，能用上的人非常少，需要用户具备一定的专业技能能够自己组装电池，所以即使应用外观整得再花哨也不会增加多少用户量，但这并不影响用户的认可。当然我们面向的最终客户将是企业客户，对于企业客户注重正常产品的内涵，他们需要将 BMS 整合到自己的应用里面，因此我们做的应用可能基本上是用不到的。况且升级应用还得多出一笔开支，从项目启动到现在，除去人工成本也花费将近 50 万资金，就因为这样节省才一直维持至今。

正如前面所提到的，我们现在面向的客户主要是个人用户，他们具备一定的专业知识和技能，并通过自己组装锂电池来应用我们的产品，而折腾就是他们特点，经过他们的手里往往能真正考验产品自身的性能，而我们也从中汲取许多宝贵的经验。因此我们现在做这个产品，攒钱并不是主要目的，在四年期间也基本没攒到钱，而真正的用意是技术储备、积攒经验和提升技能。最近我们也得到一两家企业的认可，并一直保持着合作。

由于公司业务并不健全，当前状态并不能满足向前发展动能，需要一个稳定的平台才能促进增长，正所谓“万事俱备，只欠东风”，因此我们才决定引进战略投资人，以 30%股份融资 100 万，拓展企业客户并研发大功率电机驱动器产品（其实在搞 BMS 之前我们就做过这方面的研究），从而掌握两项核心技术，也为今后制造智能电动车或者电动汽车打下基础。我们的策略就是从底部开始一步一个脚印向顶部发展，不像大多数创业者那样花大量资金从顶层开始设计，然后一步步向底部延伸，这样虽然方向明确但风险也高，基础不是一朝一夕就能够打下的，往往一个产品做到最后就因为一个部件的问题而功亏一篑。

产品介绍:

✓ <https://mp.weixin.qq.com/s/ljuVmskDa1nOp3j2125eWQ>

产品服务站:

✓ <http://deva.wicp.net/discuz/forum.php?mod=forumdisplay&fid=54>

QQ 用户群: 610748498

公司介绍

公司名称: 上海帅驹新能源科技有限责任公司

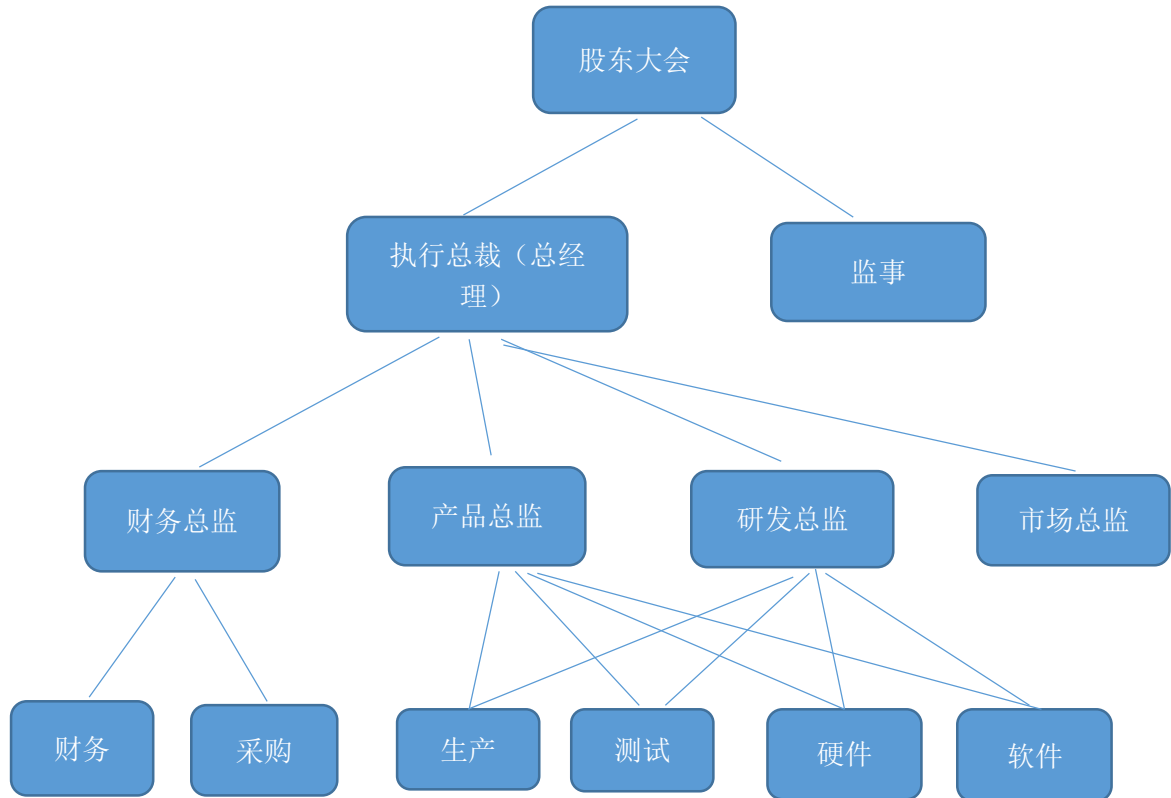
公司性质: 民营企业

公司地址: 待定

公司资产: 30W

业务范围: BMS、电池包、电机驱动器及电动车、电动汽车配件设计、生产和销售。

组织结构



注：组织结构会随着公司规模而随之改进，由于刚开始业务量小，一个人可能出现身兼数职的情况，比如缺少市场总监的话市场方面工作将由上一级总经理或副总经理兼任。

职务

股东大会：即董事会，暂不设董事，公司实际所有者，不参与公司经营，只参与公司重大议案投票，委任执行总裁、监事及高管。

执行总裁：股东会主要成员，对股东大会负责，参与公司日常经营，公司实际领导者，向股东大会提交议案。

监事：股东会主要成员，一般由公司副总裁任职，对股东大会负责，协助总裁完成一些突发事件，可向股东大会提交议案。

财务总监：管理公司财务出入状况，及时上报总裁办公室。

产品总监：负责监管产品生产、测试等环节。

研发总监：负责产品和项目研发工作。

市场总监：负责市场推广，客户沟通及产品跟踪服务。

硬件工程师：生产、测试、硬件设计。

软件工程师：生产、测试、软件设计。

成员

傅荣颢：执行总裁、产品总监、硬件主管

卢小锋：监事、副总裁、研发总监、软件主管

傅君：财务总监、采购经理

待定：业务员，底薪 5000/月+业务提成

待定：硬件工程师若干，8000~10000/月

待定：软件工程师若干，8000~10000/月

融资目的

扩展 BMS 业务，增加物联网功能，拓展企业客户应用。研发大功率异步电机驱动器，用于电动车或低速电动汽车。

融资方案

A 轮融资后股权分配

股东成员	公司职务	占股比	股数（万股）	名义薪资（万）	实际薪资
傅荣颢	总经理	30%	100	30	7.5
傅	财务总监	12%	40	15	6
卢小锋	技术总监	28%	93	30	9
投资人	--	30%	100	--	--
合计		100%	333	75	22.5

注：全体股东享有股份红利，而股东薪资在每次分红前颁发。股东名义薪资每年评定一次，由股东大会表决通过，由于股东薪资也是分红所得，因此实际薪资计算公式如下：

股东实际薪资=股东名义薪资-股东-所有股东名义薪资总各*股东占股比

投资回报

企业规划

第一年：根据业务需求招硬件工程师 1~2 名，软件工程师 1~2 名，业务员 1 名，只要能找到 3、4 家企业合作，即能保证当年的增长需求。

第二年：细化分工，在保证 BMS 业务持续供给的基础上增加对电机驱动器的生产与销售，加强与电动车企业的合作意向。

第三年：扩大生厂规模，可增加电池包或整车组装合作意向。

第四~五年：根据业务需求设计自主整车品牌。

预计利润

预计一年后 BMS 业务净利润可达 100 万，电机驱动器将试投产，两年后建厂房，跟电动车企合作生产相关配件。三年后产值可突破千万，市值增长 3~5 倍，届时将筹划 B 轮融资 1000 万，根据业务量或自主设计生产智能型电动车或自行车，保证业务持续增长。五年后启动上市融资计划，或考虑电动汽车研发。