



2025 合作共赢天下

深圳震声实业集团股份有限公司

城市合伙人招商计划书

目录 CONTENTS

This is a subtitle for your presentation



● 项目背景研究

● 团队成员介绍

● 项目特色展示

● 市场评估分析

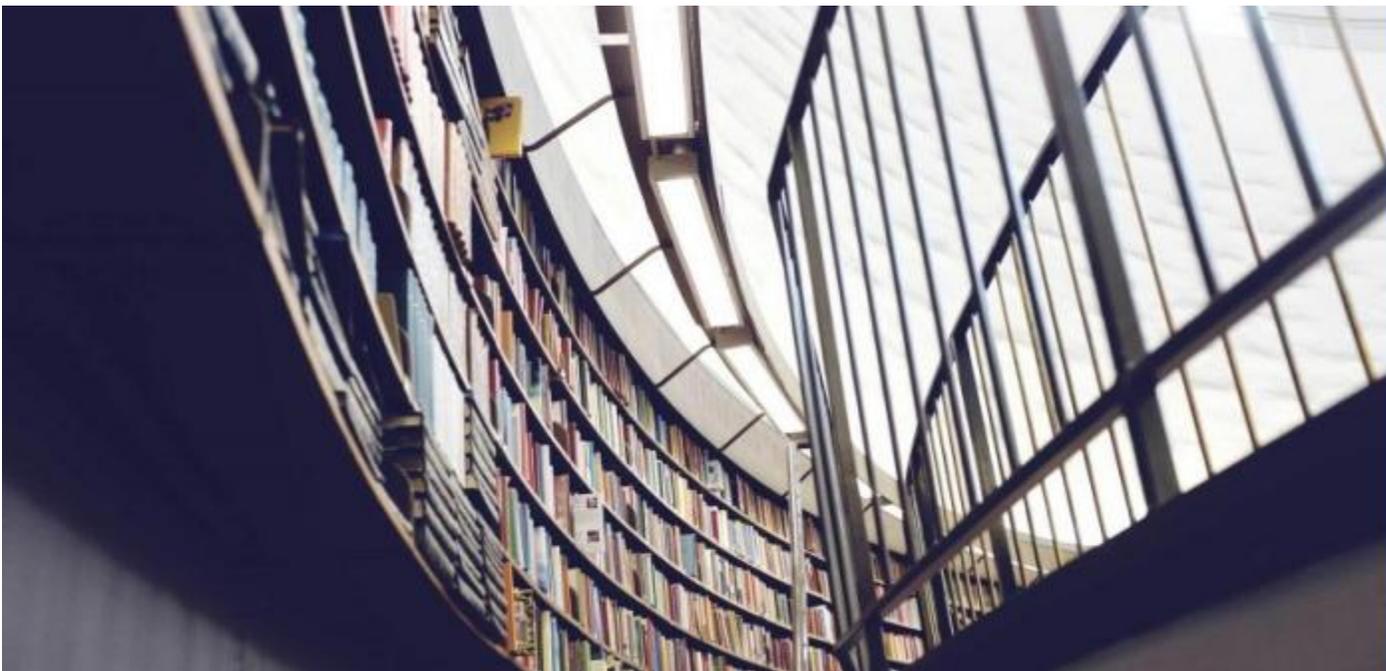
● 财务计划报表



01

项目背景研究

中国安防行业发展现状分析 > >



我国安防行业的起源

1959年故宫发生了建国后的第一起宝物失窃，安防概念和产品开始萌芽，第一代的晶体管监听报警设备应运而生；随后中国的安防产业从20世纪80年代逐步从珠三角开始起步，比西方经济发达国家大约晚20年，这时的安防系统主要是前端的模拟摄像机、后端的矩阵、磁带录像机以及CRT电视墙构成，此时摄像头大部分有日系企业垄断，国内自主产权的摄像头生产技术落后，争夺代理权是行业的热点；

01 逐步发展

2001年随着国内领先的视频安防企业海康威视、大华股份等逐步发展，以及安防政策的实行：如2003年公安部提出“平安城市工程”项目，安防市场开始慢慢渗透；

02 需求爆发

到2008年-2011年中国振兴经济四万亿等投资政策以及“科技强警”战略、“3111试点工程”、“智慧城市”、“智能交通”以及“2008北京奥运会”、“2010上海世博会”、“2010广州亚运会”、“2011深圳大运会”等重大工程驱动下游城市、道路交通、金融、教育和军队等对安防建设带来需求高峰，安防行业在市场端迎来真正的爆发，其中2013年，国内安防行业的市场规模同比增速达到近年来最高水平19.8%。

五大系统 > >

楼宇对讲系统

楼宇对讲是一个安全防范系统。即在多层或高层建筑中实现访客、住户和物业管理中心相互通话、进行信息交流并实现对小区安全出入通道控制的管理系统，俗称楼宇对讲系统。



智慧通行系统

智能道闸停车场管理系统整体解决园区智能停车场系统、车辆车牌识别系统、道闸停车系统的问题。智能翼闸闸机适用于人流量较大的室内场合，如地铁、火车站检票处，工厂场馆等地点。



智慧医疗系统

通过打造健康档案区域医疗信息平台，利用最先进的物联网技术，实现患者与医务人员、医疗机构、医疗设备之间的互动，逐步达到信息化。



智慧梯控系统

梯控，控制电梯的一种技术，能够自动识别权限，防止人员非法使用电梯；大大提高电梯的运输效率，减少业主之间的等待时间，更节约电能，减少电梯损耗，也能缩短维保时间，大大提升办公大厦，住宅小区的安全等级，创造了更加安全、智能、便捷的生活。



智能家居系统

安防类智能家居设备产品主要包括智能门锁、智能猫眼、智能门铃、智能监控设备、门磁传感器、红外报警器等



中国智能化行业市场发展 > >

2011年我国安防行业产值2773亿元

中国安防行业总产值突破8260亿元，
年均增速在10%以上

2020年8510 亿元总产值，与2019
年相比，安防运维服务和工程市场的
份额继续攀升。

安防产品实现的收入占行业总收入规
模的49%；安防系统集成与工程业务，
占比约47%。

2011



2019



2020

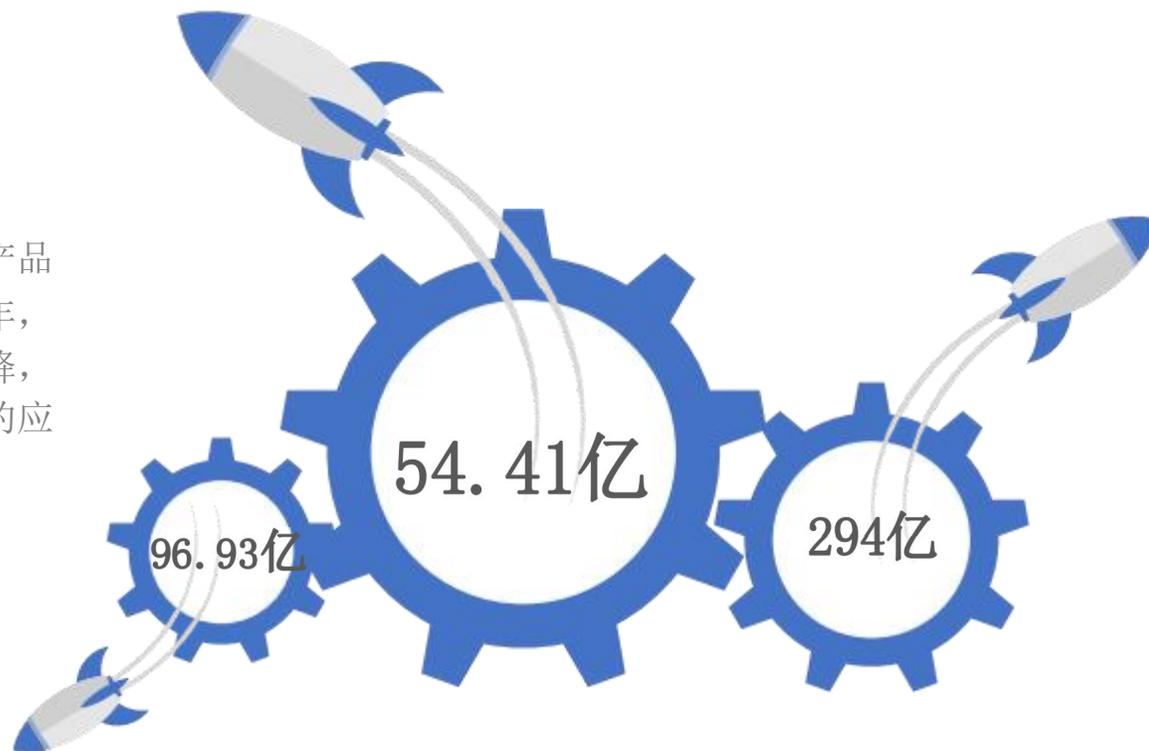


47%



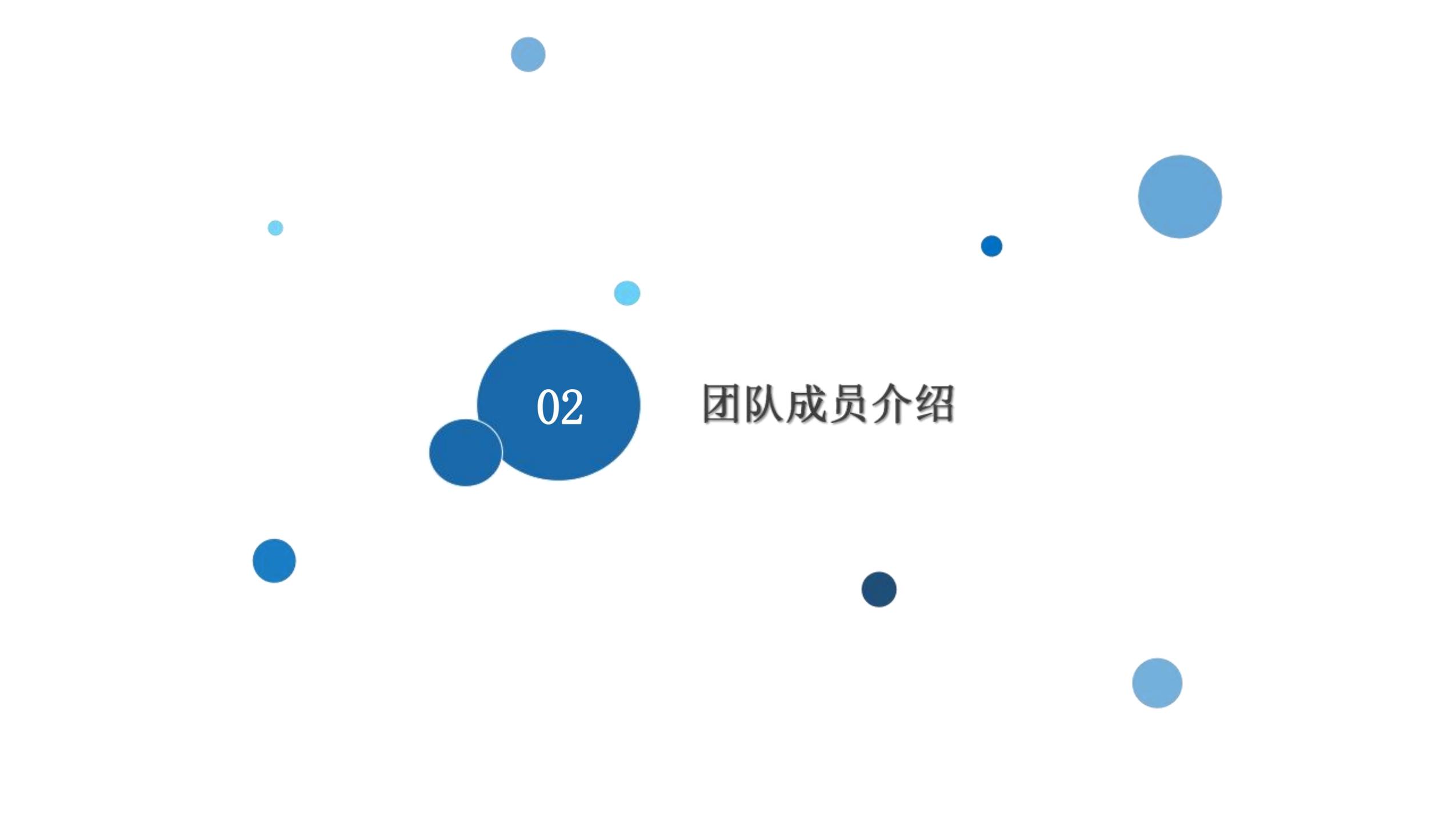
智能产品市场份额 > >

2018年，楼宇对讲系统在安防产品中的产值约为12%。2016-2019年，我国住宅小区竣工面积波动下降，2019年楼宇对讲系统在住宅中的应用规模约为54.41亿元。



到2023年，门禁系统相关市场有望达到294亿元

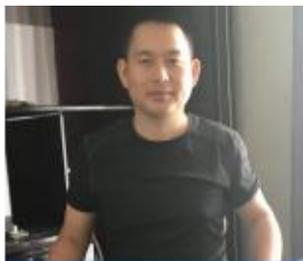
截止至2017年，中国道闸市场规模就已经达到96.93亿元



02

团队成员介绍

我们的团队 > >



张新天

震声实业集团总经理
北京理工大学电子工程系



胡海刚

高级软件工程师
广州大学电器工程及自动化专业



张钊辉

高级硬件工程师
佛山大学电子电器专业



雷英善

硬件工程师
湖南耒阳电子技术职业学校



张新婵

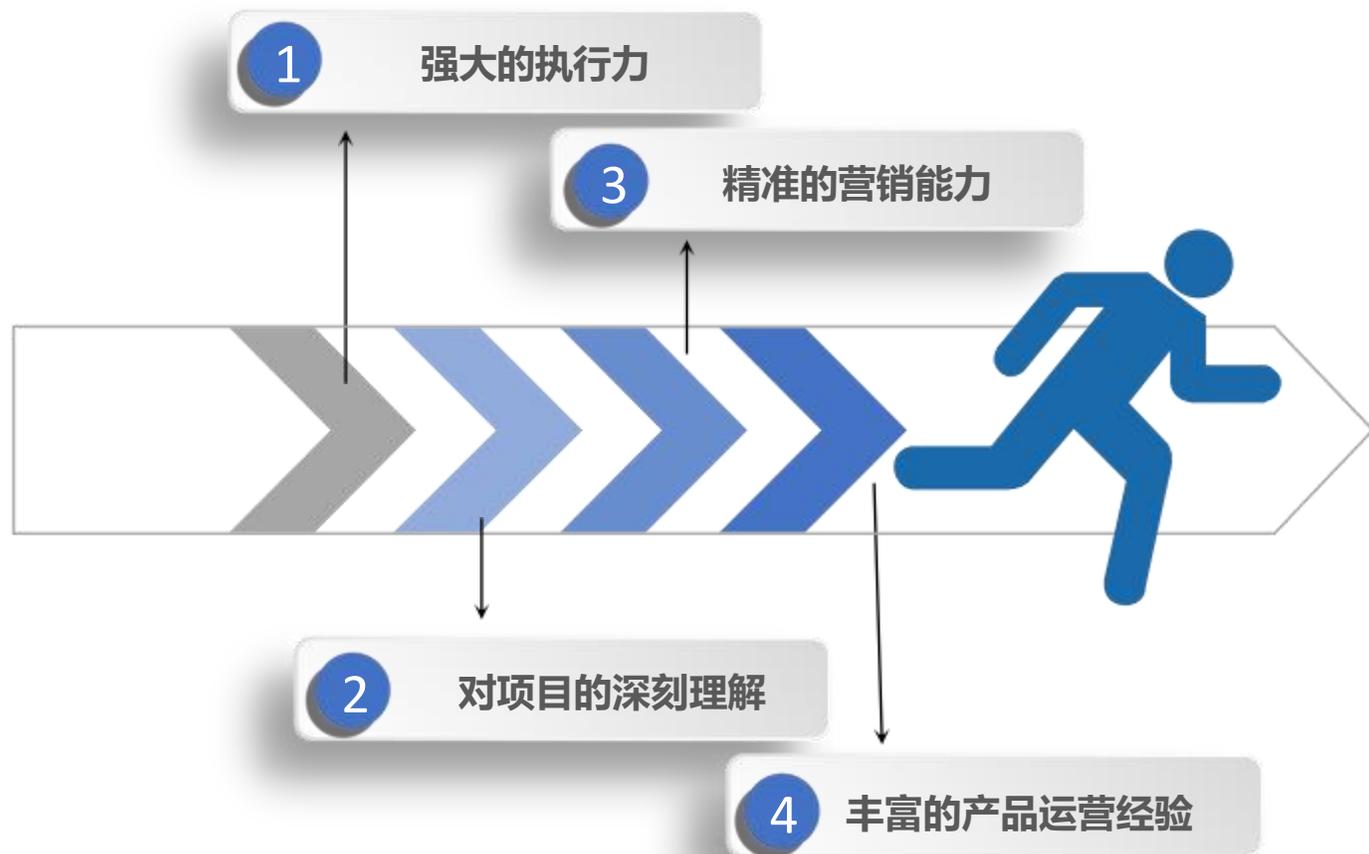
销售部总监
郑州大学政治与公共管理学院



程洁

市场部总监
南昌大学商务学院

TSVL震声智能 > >



深圳震声实业集团股份有限公司创立于2013年，注册资金5000万元，是一家集研发、生产、销售为一体，为客户提供数字智能安防整体解决方案的高科技企业。可为全球客户提供智能楼宇、智慧停车、智慧医养、智慧梯控、智能家居等一站式智能化产品及解决方案，公司在全国各地设立分公司及代理点，构建完善服务体系，服务网络覆盖全国大部分城市及周边地区，产品远销欧美、东南亚、中东市场，赢得了大批国外进口商和用户的青睐和首肯。十多年的发展历程，研发团队为公司先后取得了多项专利及计算机著作权。与万科、碧桂园、世茂、中南、保利、雅居乐及各大地产公司建立长期的战略合作关系，为了更好的服务用户，建立拥有了万级洁净车间，环境实验室和专业的综合实验室的生产基地。

我们的使命 > >



02

让数字点亮家的温度

01

致力于为人类提供安全、舒适、
便捷的生活环境

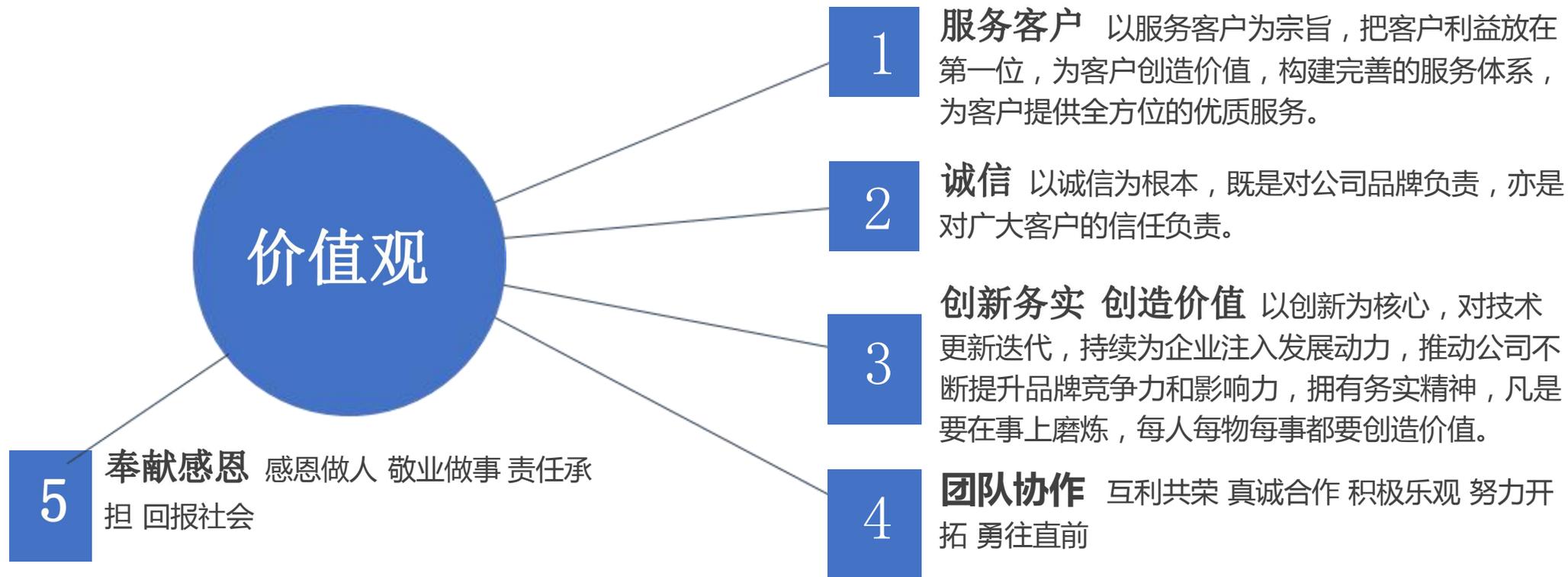


我们的愿景 > >

让技术真正的服务于生活。



我们的价值观 > >

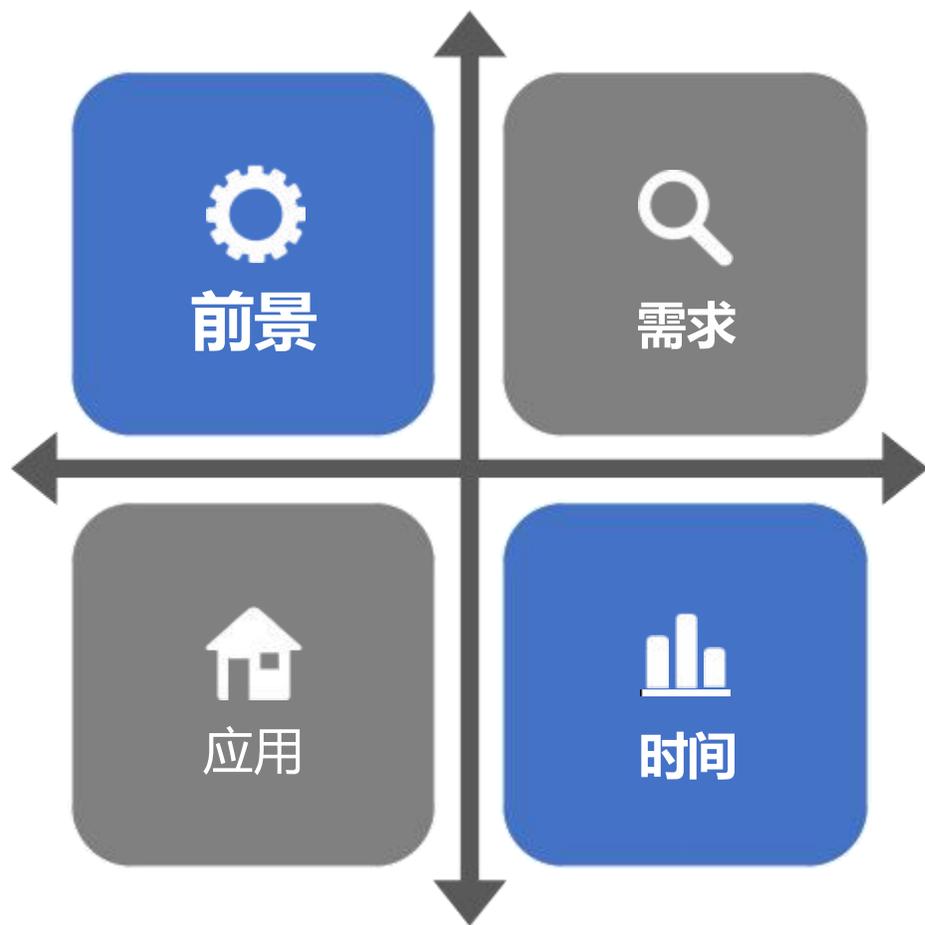




03

项目特色展示

项目的前景 > >



- + 近几年随着房地产市场的不断升温 and 科技大潮的汹涌澎湃，弱电智能化已普遍被人们所知，并且得到了极大的发展，且市场规模不断壮大，产品种类极大更新，性能指标不断上升，已经形成了一个极具规模的专业性市场。
- + 目前城市中，道路拥堵，治安问题，交通诉求及农村的环境污染工业发展等一系列需求也使得智能交通、平安城市、数字城管等系统成为迫切任务。国家在这些领域中投资的加大为此类公共信息数字平台的建设提供了巨大的支持和空间
- + 广泛应用到各大建筑工程、政府单位、医院、学校等上面，如OA办公系统、视频监控系统、防盗报警系统、门禁系统、电子巡更系统、停车场管理系统、可视对讲系统、家庭智能化系统及安防系统等等
- + 弱电行业作为一个新兴的领域，在短短的几年时间里快速发展，由最初的几个系统发展至现今的几十个系统。与人民的日常生活、工作的联系越发紧密。更成为衡量某个建筑是否达到现代智能化的重要标准之一。



全球化业务

20多年前，智能大厦在美国、英国、日本等全球各地如雨后春笋般地出现。这标志着一个从工业社会中脱胎而出的、新型的信息化时代的到来。



市场调研

利用各方信息，掌握市场动态，从政策环境及各地区所遇到的优劣经验给大家分享。



市场规划

总部针对每座城市设置城市合伙人，授予其所属城市区域范围的品牌经营权利，享受公司最优惠的商品价格，并辅导其建设和推进蜂巢计划，区域内的品牌建设、产品销售、市场管制由其负责，并提供给公司相关经营信息：



常规技术支持

合伙人培训制度，工地施工及调试阶段遇到的实际难题解决。



入股制

开放合伙人入股制度



产品开发管理

紧跟市场步伐，推出更多更先进的产品，让合伙人获利。

政策环境

在日新月异，飞速发展的今天，弱电智能化已和我们的生活息息相关。目前由于我国信息化建设起步较晚，现在国家经济的快速发展带动了科学技术的不断提升，对信息化建设提出了更高的要求，现阶段信息化建设还远远不够，在“十三五”规划中，信息化建设已成重中之重，国家投入数以百亿计资金为将来信息化时代打好基础。



智能化系统，按照国家设计规范《建筑智能化设计标准》（GB50314-2015）描述的分类为六大系统：智能化集成系统、信息设施系统、信息化应用系统、建筑设备管理系统、公共安全系统、机房工程。

《安全防范工程技术规范》 | GB 50348-2004 | 《安全防范工程技术标准》 为国家标准，编号为GB50348-2018，自2018年12月1日起实施

项目应用 > >

小区



楼宇对讲，门禁系统，
可视门铃，车牌识别，
人行道闸，指纹锁，智
能家居

自建房



楼宇对讲，门禁系统，
可视门铃，指纹锁，智
能家居

别墅，酒店



门禁系统，可视门铃，
车牌识别，人行道闸，
指纹锁，智能家居

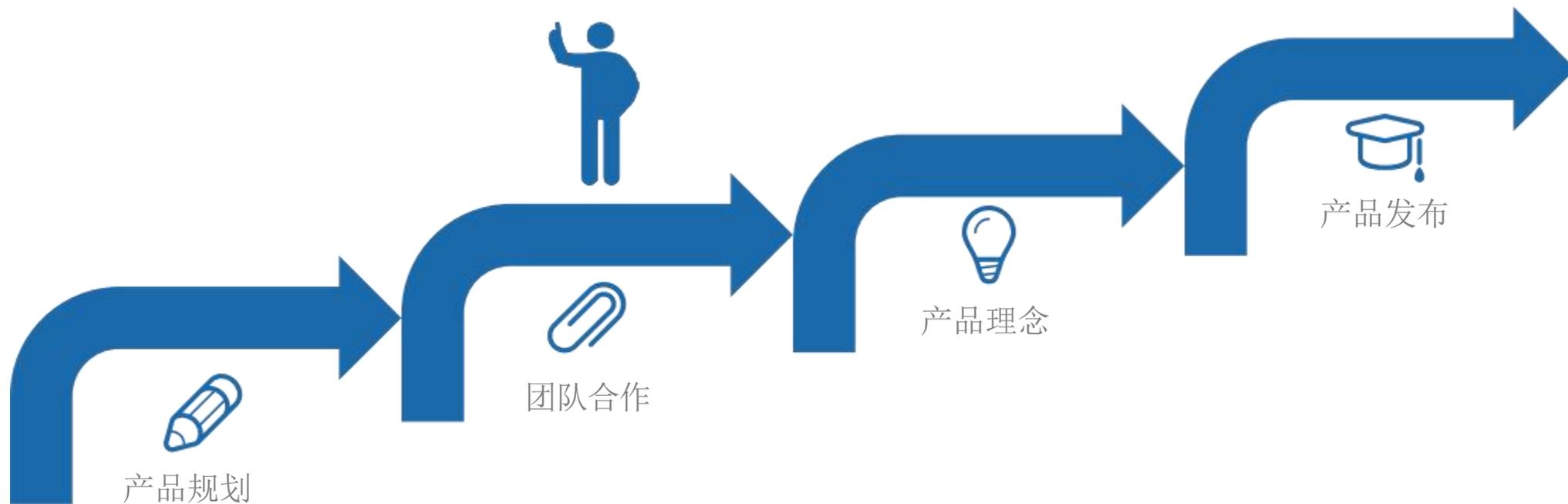
厂区办公

室



门禁系统，可视门铃，
车牌识别，人行道闸

项目后勤保障 > >



我公司产品定义为中高端市场，设计独立外观，自有系统代码，八年市场验证，具有研发，生产，销售一体服务系统，产品理念上不做最低价，把产品做精做专，相信价格与价值成正比，为用户保驾护航。

发展历程 > >

2020年8月
加入中国安全产品行业协会会员

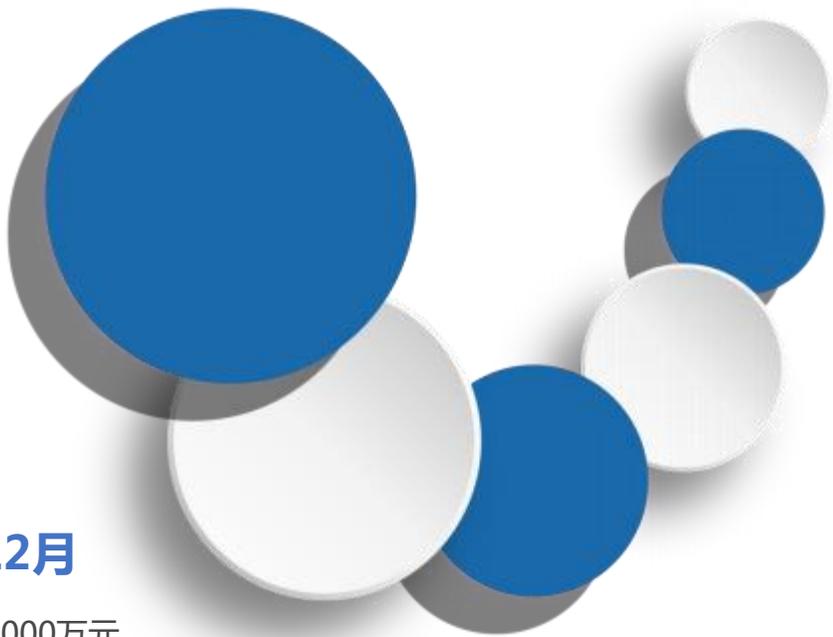
2018年12月
楼宇对讲销售额达8000万元

2017年5月
产品用户人数达2000万

2013年5月
公司成立

2014年8月
推出全网线模拟系统

2016年10月
研发数模混合系统并上线推广

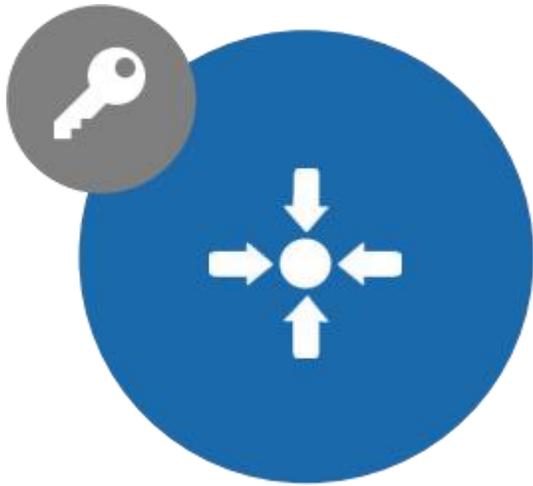




04

市场评估分析

中国智能建筑行业竞争情况 > >



01 对标企业

智能安防行业主要上市公司：海康威视(002415)、大华股份(002236)、千方科技(002373)、苏州科达(602660)、佳都科技(600728)等



02 市场划分

智能安防的终端应用划分为城市级、行业级以及消费级。近年来，“平安城市”、“雪亮工程”、“智慧城市”等工程陆续开展，城市级应用约占智能安防市场份额的30%-40%。行业级方面，智能安防广泛应用于公安、交通、金融、能源、文教卫等行业。消费级方面，智能安防产品应用推广至社区、家庭，随着安防系统成本的降低和智能化的推进，智能安防行业在民用市场的潜在需求较大



03 竞争企业

房地产开发商首选率较高楼宇对讲品牌为狄耐克、立林，安居宝，冠林。

竞争战略 > >



企业竞争者

行业头部厂家依托强大的资金及技术研发实力，呈现出强者愈强的态势



竞争策略

服务好每位客户
利用现有线上平台优势
展现良好的企业形象
完善好每一件产品细节



竞争目标

五年内进入行业第一梯队



优劣势

脚踏实地
近两年疫情影响
国家资金收缩



竞争战略

抢占小份额市场
化整为零



反应模式

随机性竞争





传统市场

现有用户数量可作为售后服务对象，合伙人可收取一定金额的服务费用



互联网市场

2013年公司既有开设天猫旗舰店，可为各地获取线上订单及在线服务



移动端市场

公司现有APP及小程序可免费提供给用户使用

供货时间

常备货品公司会第一时间发出
需订货产品一般周期为15个工作日

库存问题

发展期合伙人不建议大量备货
进入成熟期可备货



价格定义

公司按零售价，工程价，内部渠道价，严格执行价格体系

维修服务

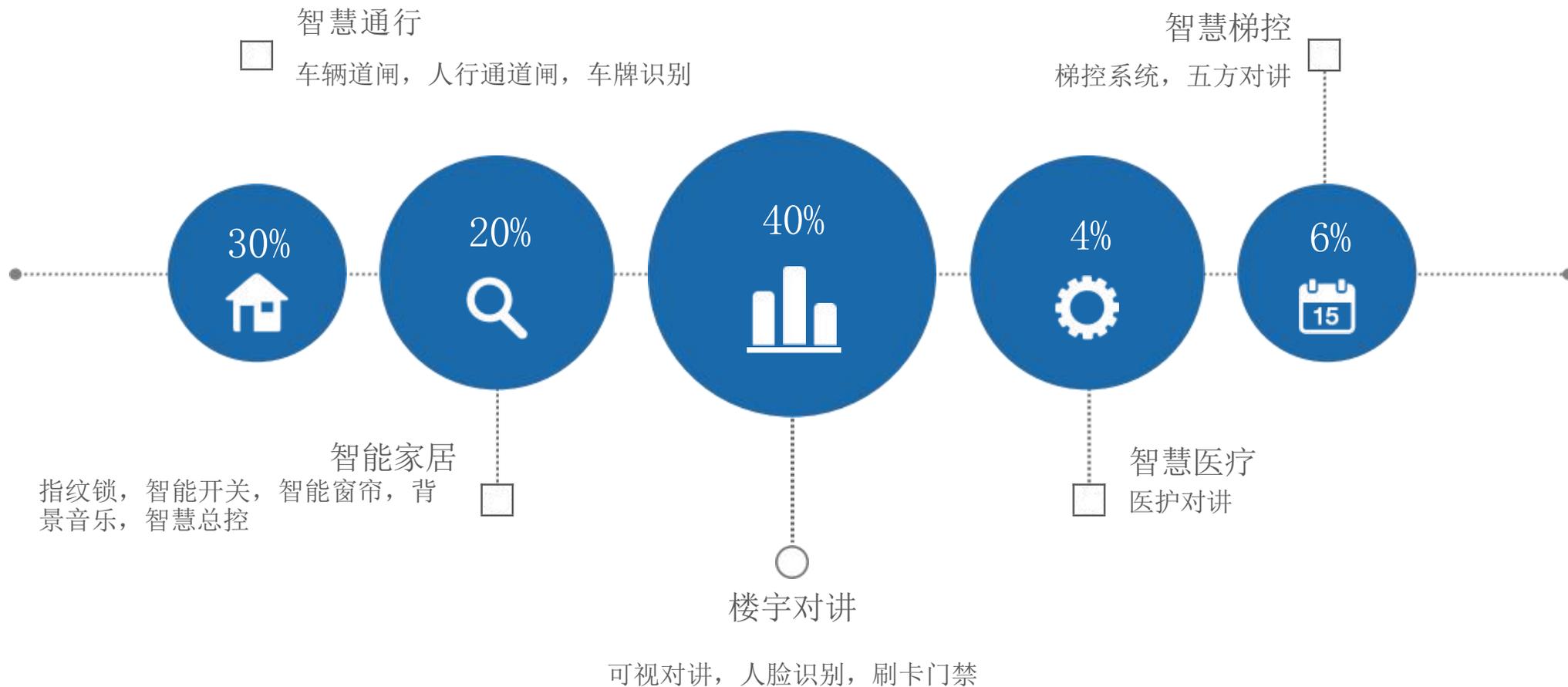
合伙人必须进行培训，要求可自行维修简易电路



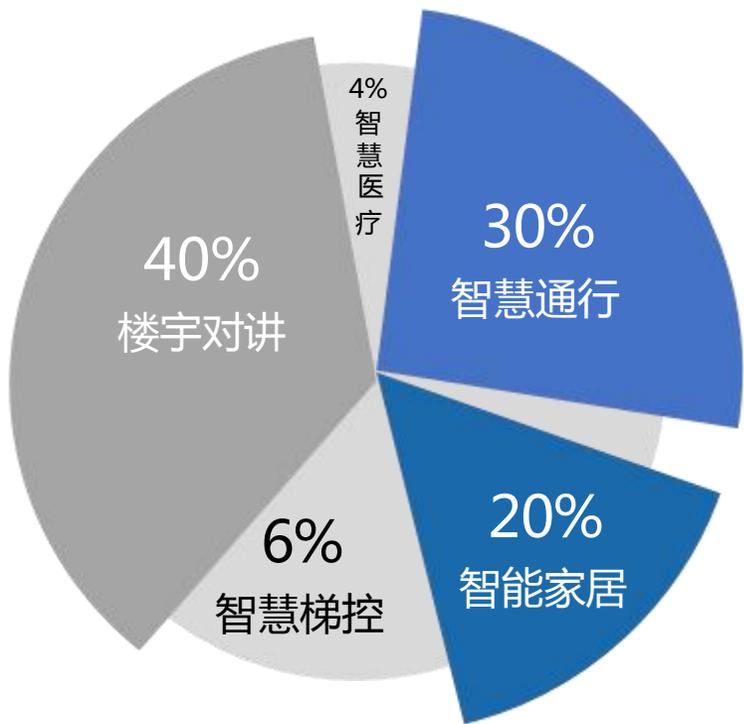
05

财务计划报表

利润组成 > >



市场预计 > >



市场总需求量

¥ 8510,00,000,000



楼宇对讲
40%
54.41亿



智慧通行
30%
96.63亿

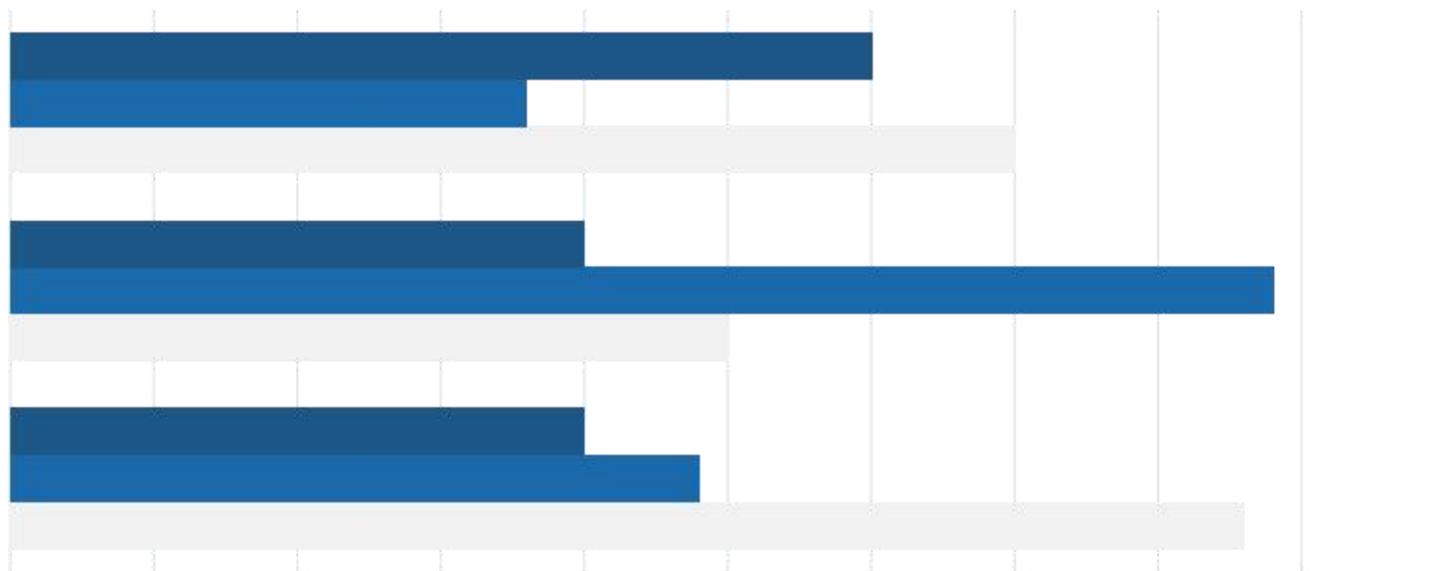


门禁系统
65%
294亿

市场预计

根据中安网《2020年中国安防行业调查报告》，2020年我国安防行业总产值为8510亿元(其中安防产品总产值约为2600亿元)，根据2020年我国智能安防渗透率为6%测算，2020年我国智能安防市场规模约为511亿元，2013-2020年市场规模年复合增长率达26%

投资回报 > >



产品利润

产品工程利润在30%左右
零售价利润在50%左右

调试 售后

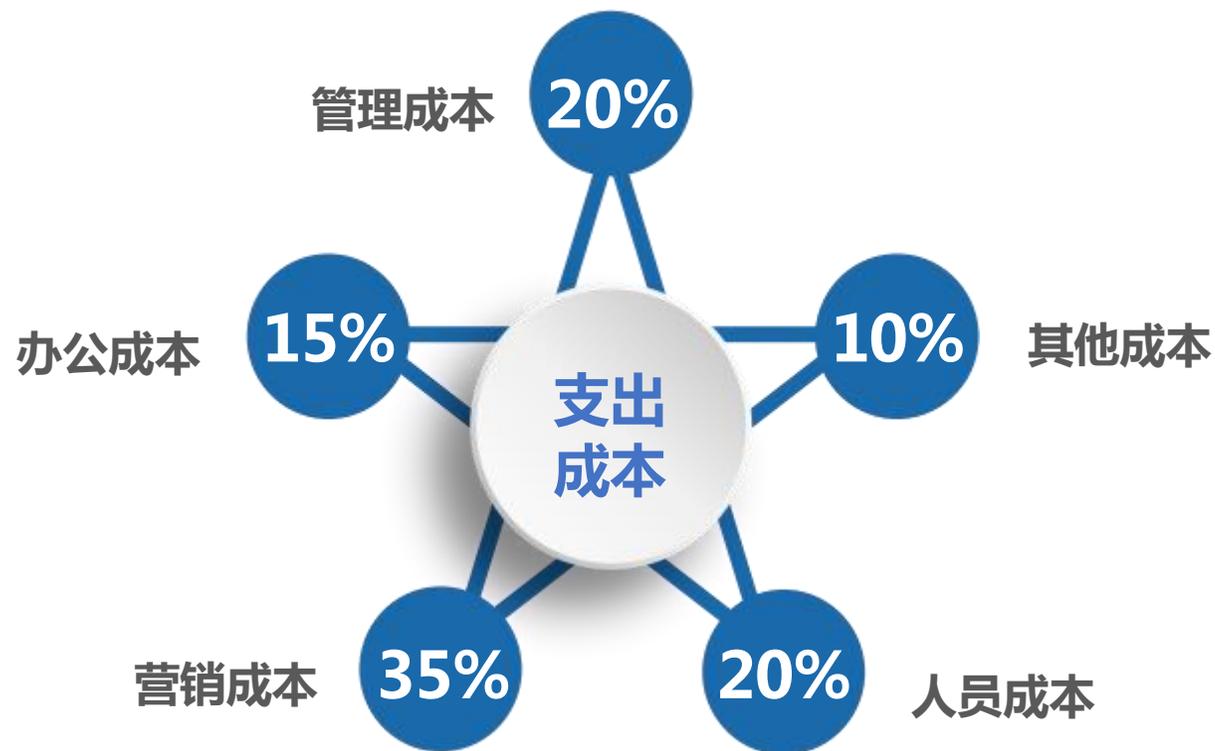
人工费用各地不一，基本占到产品50%
售后费用归各地自有

提成返利

按销售总额实行返利政策

楼宇对讲市场以安居宝2020年营业收入9.19亿人民币为例，其市场占有率为15%，则2020年市场总销售额在60.6亿人民币左右，据有关部门统计，运营费用基本与产品价格持平，光这项也会达到60.6亿人民币，全国人口14亿，每人则是4.32元，以百万人口城市计算，金额为432万元（此项不计产品单价）可做毛利润参考。

成本核算 > >



成本明细

01、 营销成本总部基本已经有完整方案，结合当地实际情况稍作改变即可，管理方面也会给到相关文件。

02、 办公场地问题具体要看当地实际情况，不需要特别高档装修即可，公司会给出相应标准。

03、 人员成本根据相应的业务量来制定，人员组成为业务经理，技术人员，，其他成本做好当地纳税即可。

投资等级 > >

高级合伙人

- (1) 理念： 精诚合作，着眼长远，具有良好的商业信誉，无投机心理和不良记录； 有经营品牌的理念，并有把公司品牌做成本地市场第一品牌的决心，有强烈的上进心和欲望。
- (2) 合法： 办理工商、税务登记，具有法人资格，并愿意守法经营。
- (3) 服从管理： 愿意遵守本公司的市场管理政策及服务规范条约。
- (4) 资金： 10-50万元，要有足够的运营资金，愿意承担铺货可能引起的风险。
- (5) 公司： 公司营业面积必须在100平方米以上。
- (6) 资历： 经营公司2年以上，有较好的经营业绩，在本地市场有一定的影响。
- (7) 任务： 愿意完成所属区域的销售定额及其它市场目标。
- (8) 人员： 10-20人，具有良好的销售技巧，一定的网络操作能力及谈判招募能力。
- (9) 能力： 具有一定的市场推广能力、销售能力、招募与管理能力。
- (10) 促销： 愿意配合公司在经销区域开展广告、促销及公关活动，并承担部分费用。

初级合伙人

- (1) 理念： 精诚合作，着眼长远，具有良好的商业信誉，无投机心理和不良记录； 有经营品牌的理念，并有把公司品牌做成本地市场第一品牌的决心，有强烈的上进心和欲望。
- (2) 合法： 办理工商、税务登记，具有法人资格，并愿意守法经营。
- (3) 服从管理： 愿意遵守本公司的市场管理政策及服务规范条约。
- (4) 资金： 2-5万元，要有足够的运营资金，愿意承担铺货可能引起的风险。
- (5) 公司： 公司或店铺营业面积必须在30平方米以上。
- (6) 人员： 2-5人，具有良好的销售技巧，一定的网络操作能力及谈判招募能力。



高级合伙人合作三年后，可申请进入母公司，享受母公司股权分红。

中级合伙人

- (1) 理念： 精诚合作，着眼长远，具有良好的商业信誉，无投机心理和不良记录； 有经营品牌的理念，并有把公司品牌做成本地市场第一品牌的决心，有强烈的上进心和欲望。
- (2) 合法： 办理工商、税务登记，具有法人资格，并愿意守法经营。
- (3) 服从管理： 愿意遵守本公司的市场管理政策及服务规范条约。
- (4) 资金： 5-10万元，要有足够的运营资金，愿意承担铺货可能引起的风险。
- (5) 公司： 公司营业面积必须在50平方米以上。
- (6) 资历： 经营公司1年以上，有较好的经营业绩，在本地市场有一定的影响。
- (7) 任务： 愿意完成所属区域的销售定额及其它市场目标。
- (8) 人员： 3-10人，具有良好的销售技巧，一定的网络操作能力及谈判招募能力。



THANK YOU

深圳震声实业集团股份有限公司