



卓泰联合 新活细胞项目 商业计划书

Over ten years, we are devoted to one thing: Carefully, diligently and attentively to solve the problem of skin cells aging.

北京卓泰联合生物科技有限公司

01

关于我们

创始团队，基本信息
股权结构，知识产权，专利规划

02

发展规划

发展历程，战略规划
第一阶段业务线发展计划

03

市场分析

行业分析，市场规模
干细胞及化妆品行业竞争分析

04

产品策略

产品简介，商业模式
卓泰联合美妆业务线竞争优势

05

财务分析

投入产出，利润分析
卓泰联合公司综合财务分析

06

融资计划

投资亮点，资金需求
股权融资，使用计划，退出方案

01

Part One
关于我们



RE-NLC 新活细胞 关于我们

本部分内容包括新活细胞项目定位，创始团队介绍，公司基本信息，现有股权结构，主要产品，专利技术等。



我们：通过 [肌肤年轻化] + [身体年轻化] 为客户构筑肌肤与身体双重年轻标准，**逆转岁月痕迹，重塑年轻生命**，打造以细胞科技为核心支撑的 [生命年轻化] —— 内外兼修的抗衰老产品与服务体系。

股东A出资350万元
持股比例70%

股东B出资125万元
持股比例25%

股东C出资25万元
持股比例5%

北京卓泰联合生物科技有限公司



肌肤年轻化
细胞科技护肤产品
实现外修容颜



身体年轻化
细胞科技预防医学
实现内修身体



生命年轻化
创新技术转化应用
实现内外兼修

我们十年如一日，只做一件事：细心，用心，专心，致力于解决肌肤细胞衰老问题。

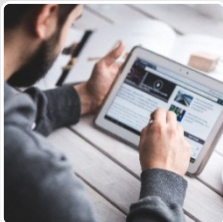
Over ten years, we are devoted to one thing: Carefully, diligently and attentively to solve the problem of skin cells aging.

▶ 公司简介



卓泰联合

北京卓泰联合生物科技有限公司成立于2014年8月，注册资本500万元人民币，系自然人投资或控股的有限责任公司。



股权结构

截止2016年5月，三位股东认缴出资金额分别为350万元与125万元及25万元，持股比例对应为70%，25%，5%。



业务平台

按照企业阶段发展目标打造卓泰美妆、卓泰健康、卓泰生物三大运营平台，负责对应业务线的落地运营发展。



RE-NLC 新活细胞

2014年10月，卓泰联合注册了“RE-NLC新活细胞”中英文及图形组合的品牌商标，先后取得商标受理及注册证书。

► 创始团队



联合创始人

卓泰联合销售经理

曾任干细胞集团公司销售经理
新媒体运营拥有百万粉丝
致力于消费群体在线转化



创始人

CEO兼产品总监

MBA与金融双学位
5年深耕生物科技干细胞行业
10年以上多元化集团公司高管经历
跨界资源整合经验丰富



电商运营经理

电子商务专业
熟悉电商平台运营实操
负责公司线上平台搭建与维护



联合创始人

卓泰联合销售VP

跨界销售冠军
丰富的团队培养经验
从零开始建立全国销售网络



联合创始人

卓泰联合HR总监

曾任干细胞集团公司总裁办主任
熟悉产业模式与行业运营
熟悉干细胞企业人力资源架构

▶ 知识产权

一种基质细胞活性因子磁疗面膜

一种新型面膜

一种化妆品瓶 / 双层

一种化妆品瓶 / 分离

一种便携式化妆品套盒

一种面霜瓶 / 夹层

已获得
实用新型专利

申请中
实用新型专利

申请中
国家发明专利

一种用于细胞复苏的培养皿

一种便于观察细胞活性因子的培养皿

一种基质细胞的活性因子恒温存储盒

一种含有细胞因子的活性多肽生物面膜

一种基质细胞活性因子精华素



引领市场 放眼未来

至2015年

化妆品类器皿实用新型专利总数 4

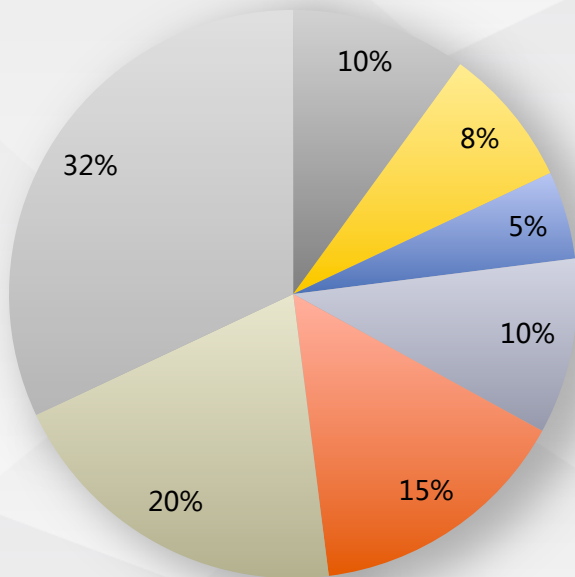
产品应用创新类专利总数 2

至2016年

细胞因子培养类器皿专利总数 3

产品配方类发明专利总数 1

产品应用创新类专利总数 2



■ 外观设计 ■ 瓶器皿 ■ 培养盒 ■ 培养方法 ■ 产品配方 ■ 技术创新 ■ 应用创新

至2017年新增

产品外观设计专利总数 5

产品配方类发明专利总数 6

技术创新类专利总数 2

产品应用创新类专利总数 5

主要方向（占专利总数比）：

产品应用创新 32%

技术创新 20%

产品配方 15%

02

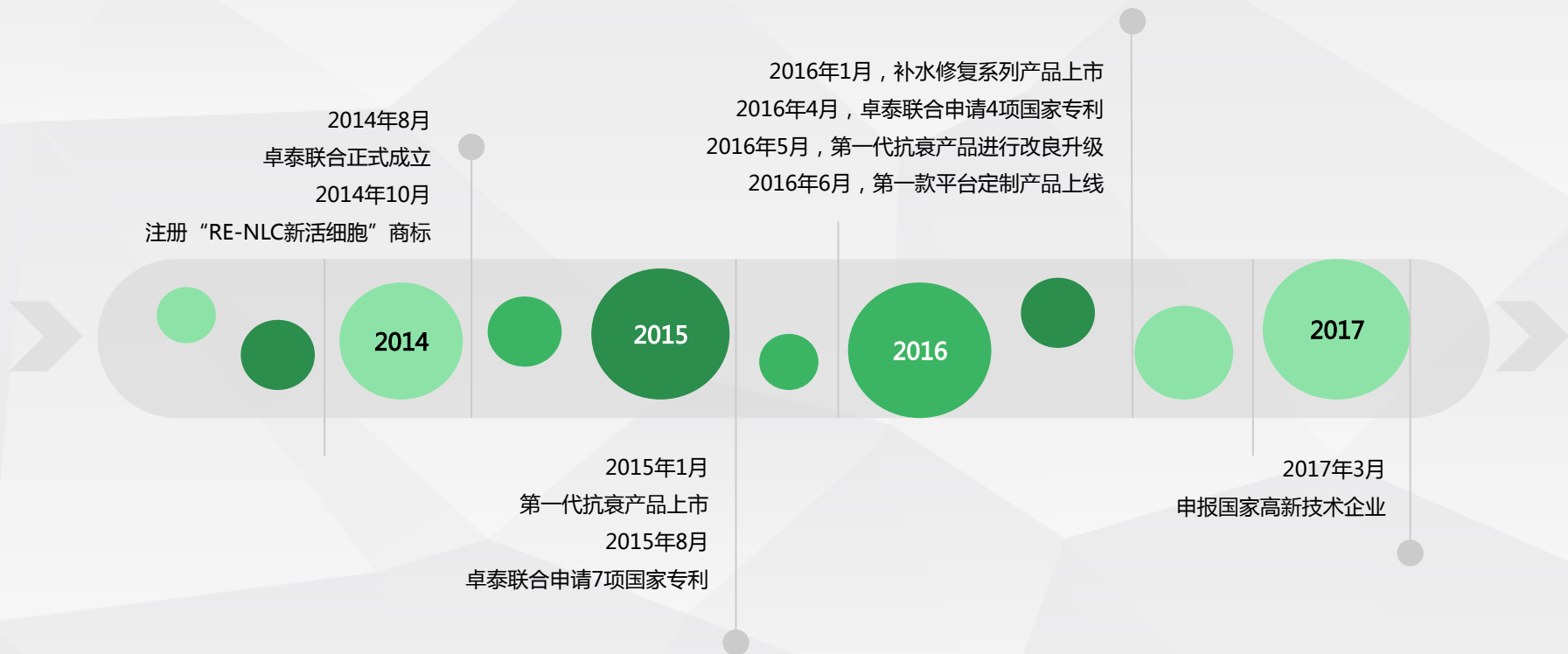
Part Two 发展规划



RE-NLC 新活细胞 发展规划

本部分内容包括卓泰联合发展历程，战略规划，第一阶段美妆业务线发展计划，发展目标等。

▶ 发展历程



▶ 发展规划



第一阶段：发展**卓泰美妆**业务线

构建“肌肤年轻化”产品体系

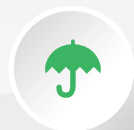
打造“RE-NLC新活细胞”品牌产品线



第二阶段：发展**卓泰健康**业务线

构建“身体年轻化”服务体系

基于产品线受众群体实现消费行为转化



第三阶段：发展**卓泰生物**业务线

构建“生命年轻化”全周期健康管理服务平台，实现卓泰联合业务线生态闭环。

推进卓泰联合研发技术平台全网整合，加速建设卓泰联合实验室，专注于产品创新及应用。



► 第一阶段卓泰美妆业务线五年计划



2020

业务腾飞期

树立行业领先地位。
优化产品结构，提升科研技术实力。
向全国复制成熟商业模式，加速扩大市场占有。
延伸价值链，构建生物科技细胞产业生态，打造品牌一体化价值服务。

2018

业务扩张期

构建技术研发平台。
设计“身体年轻化”健康产品体系。
开发移动APP及微商城等多重渠道入口，加强与终端的沟通接触。
开展新品研发和系列产品技术升级，引导用户消费认知，提高品牌忠诚度。

2016

业务起航期

组建核心团队成员。
打造“肌肤年轻化”美妆产品体系。
搭建电商平台销售体系，拓展线下区域代理经销途径。
全网营销推广，切入渠道与终端市场，实现目标市场的精准投放。

▶ 第一阶段卓泰美妆发展目标

打造  **RE-NLC 新活细胞** 成为中国**细胞科技护肤品** **行业第一品牌**

品牌理念：细胞时代，让年轻重来！

中英文组合清晰的品牌识别，视觉效果直观的“细胞树”图形，象征绿色的生命之树。由“细胞树”建立品牌联想，深度强化新活细胞的行业品牌地位。

03

Part Three 市场分析



RE-NLC 新活细胞 市场分析

本部分内容包括干细胞行业与化妆品行业分析，国内外市场规模，两大行业市场竞争分析等。

▶ 市场环境

P：政策环境

多部门颁布化妆品监管政策
涉及研发、生产、原料等多个领域
催生新技术在化妆品行业的应用
生物干细胞技术成为国家重点规划项目

政策环境

E：经济环境

消费者维权意识增强
品牌意识的树立催促化妆品业精细化运作
日韩中低端产品对中国市场的长期占有
本土优质化妆品有很大发展空间

经济环境

S：社会环境

人均可支配收入持续增加
品质消费与国产品质形成反差
女性消费者对化妆品的巨大需求空间
抗衰老长期为美容时尚热点话题

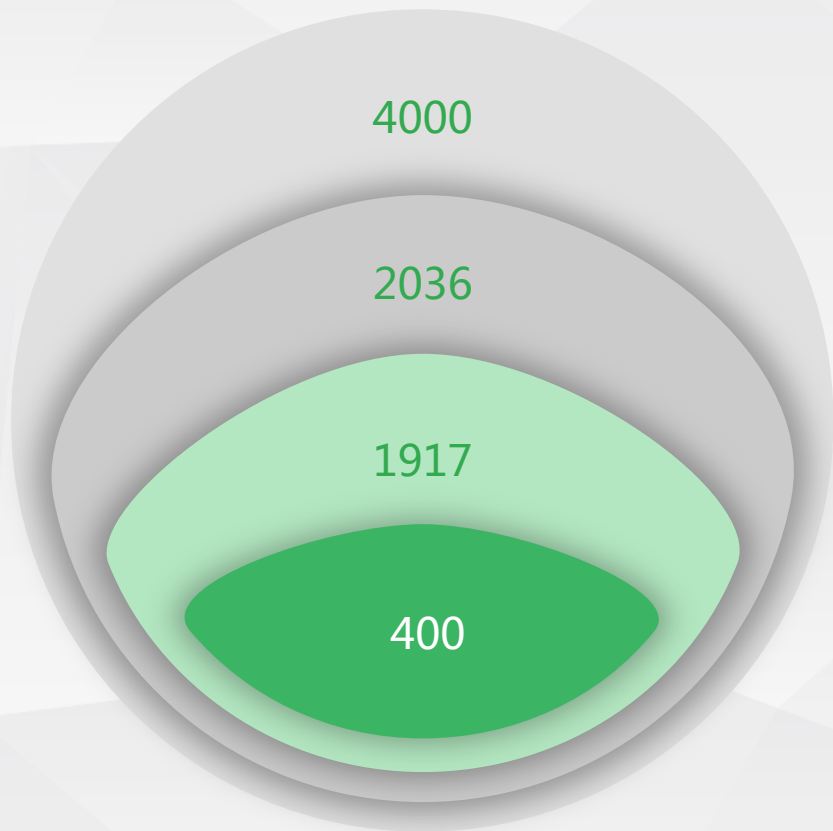
社会环境

T：技术环境

国内化妆品市场以生产型企业为主
市场较为杂乱，缺乏持续核心竞争力
干细胞技术日趋成熟，转化应用却刚起步
应用于化妆品的细胞科技有极大潜力

技术环境

▶ 市场规模



全球干细胞产业规模

根据GBI Research的统计数据，2001年全球干细胞市场规模大约为3.3亿美元，2004年近10亿美元，2007年近20亿美元，每年复合增速约34%。预计到2020年全球干细胞产业规模将达到**4000亿**美元。

中国化妆品市场

根据Euro monitor的统计数据，中国化妆品市场规模已由2004年的831亿元迅速增长至2012年的**2036亿**元，期间年复合增长率达到11.9%。

全球抗衰老市场

2010年全球抗衰老市场超过1000亿美元，2013年达到1223亿美元，预计到2019年将达到**1917亿**美元，期间年复合增长率约为7.8%。

中国抗衰老市场

2011年我国抗衰老市场规模为200亿元，同比增长17%。预计到2016年我国抗衰老市场规模有望超过**400亿**元，CAGR 超过15%。

► 市场竞争

1：干细胞产业链竞争

目前国内干细胞企业集中在产业链上中游
以干细胞的采集存储，增殖培育及药物制剂开发为主
产业链下游的干细胞应用集中在临床实验阶段

卓泰联合实验室

卓泰联合实验室

将应用做到极致

2：干细胞化妆品竞争

干细胞在化妆品行业的应用细分为专业线和日化线
国内干细胞技术企业在应用方面集中在专业线
直接与终端接触的日化线产品尚无一家企业形成影响

以“SRE-ALC活细胞”为品牌的细胞科技护肤品

被评为中国细胞科技护肤的第一品牌

卓泰联合实验室

技术研发

1

转化应用

2

品牌产品

3

生产加工

3：国产化妆品行业竞争

规模庞大的国产化妆品市场，真正发展的时间却不长
国产化妆品成名不易，保持品牌生命力更不易

主力军依然集中在生产加工企业

产品附加值低，依靠价格低成本进入市场竞争
干细胞类化妆品参差不齐，价格无序，三无居多
研发技术上无法与干细胞行业企业竞争

产品竞争上无法与品牌化公司抗衡

卓泰联合实验室

卓泰联合实验室

卓泰联合实验室

根据本土消费者的需求与消费心理强化企业技术研发

卓泰联合实验室专利技术产品应用的实力根源

卓泰联合实验室专利技术产品应用的实力根源

贴近消费者需求，提升用户体验感

04

Part Two
产品策略



RE-NLC 新活细胞 产品策略

本部分内容包括新活细胞护肤产品简介，美妆业务线商业模式，产品与服务优势，竞争优势等。

▶ 产品简介



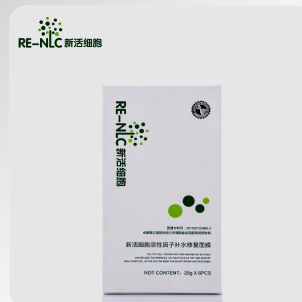
一代干细胞因子抗衰面膜

上市日期：2015年1月
产品规格：35g/片x3片/盒
主要成分：寡肽-1，棕榈酰六肽，库拉索芦荟（ALOE BARBADENSIS）
产品功效：收缩紧致毛孔，均匀提亮肤色，淡化面部细纹。



二代紧致抗衰生物面膜

预计上市：2016年6月
产品规格：35g/片x5片/盒
主要成分：寡肽-1，寡肽-5，血清白蛋白，棕榈酰六肽
产品功效：延缓肌肤的老化进程，改善黄黑及晦暗肤色。



活性因子补水修复面膜

上市日期：2016年1月
产品规格：25g/片x6片/盒
主要成分：寡肽-1，维生素E，海藻提取物，马齿苋提取物
产品功效：帮助肌肤补水保湿，修复面部干纹，使肌肤保持水润细滑。



深层修复细胞精华套盒

上市日期：2016年1月
大盒规格：1.5ml/支x30支 / 盒
小盒规格：1.5ml/支x5支/盒
主要成分：寡肽-1，六肽-1，九肽-1
产品功效：柔化肌肤角质，促进老化细胞层脱落，修复受损细胞。

卓泰联合美妆业务线商业模式

100%

技术端

国内外研发机构
国家重点实验室
院校科研项目组

联合研发
课题共享

配方开发
买断成果
专利保护

质控 监测

专家顾问团队

产品改良技术升级

15%

产品端

产品设计
定价策略
产品体验
用户反馈

原料
基材
包材
辅料

开模
采购

半成品检测
出产品打样

成品灌装

成品检测
前端测试

正品上市

45%

投资资金进入

线下运营中心

区域销售子公司
区域授权总经销

线上运营中心

官方商城PC / 微商城
电商平台PC / 移动端

终端销售

市场反馈

税前
利润
35%

运营端

投资资金进出

销售资金流入

销售资金流出

▶ 产品优势



► 竞争优势

1：干细胞产业链竞争

目前国内干细胞企业集中在产业链上中游
以干细胞的采集存储，增殖培育及药物制剂开发为主
产业链下游的干细胞应用集中在临床实验阶段

卓泰联合将携手国内外知名研发机构

打造**卓泰联合实验室**技术研发平台

以用户体验为第一要任，致力于**将应用做到极致**

2：干细胞化妆品竞争

干细胞在化妆品行业的应用细分为专业线和日化线

国内干细胞技术企业在应用方面集中在专业线
直接与终端接触的日化线产品尚无一家企业形成影响

以“RE-NLC新活细胞”为品牌的细胞科技护肤品

致力于成为**中国细胞科技护肤的第一品牌**

主攻终端，**建立品牌忠诚度**，与消费者直接对话

技术研发

1

转化应用

2

品牌产品

3

生产加工

3：国产化妆品行业竞争

规模庞大的国产化妆品市场，真正发展的时间却不长
国产化妆品成名不易，保持品牌生命力更不易
主力军依然集中在生产加工企业
产品附加值低，依靠价格低成本进入市场竞争
干细胞类化妆品参差不齐，价格无序，三无居多
研发技术上无法与干细胞行业企业竞争
产品竞争上无法与品牌化公司抗衡

避免进入化妆品行业的生产端竞争格局

持续**创新产品设计**是卓泰联合主要策略之一

根据本土消费者需求与消费心理强化企业技术实力

构建卓泰联合**专利技术与产品应用**的实力版图

卓泰联合在产品设计上充分考虑**用户体验感**

贴近消费能力的定价策略，锁定中端消费上下覆盖

05

Part Four
财务分析

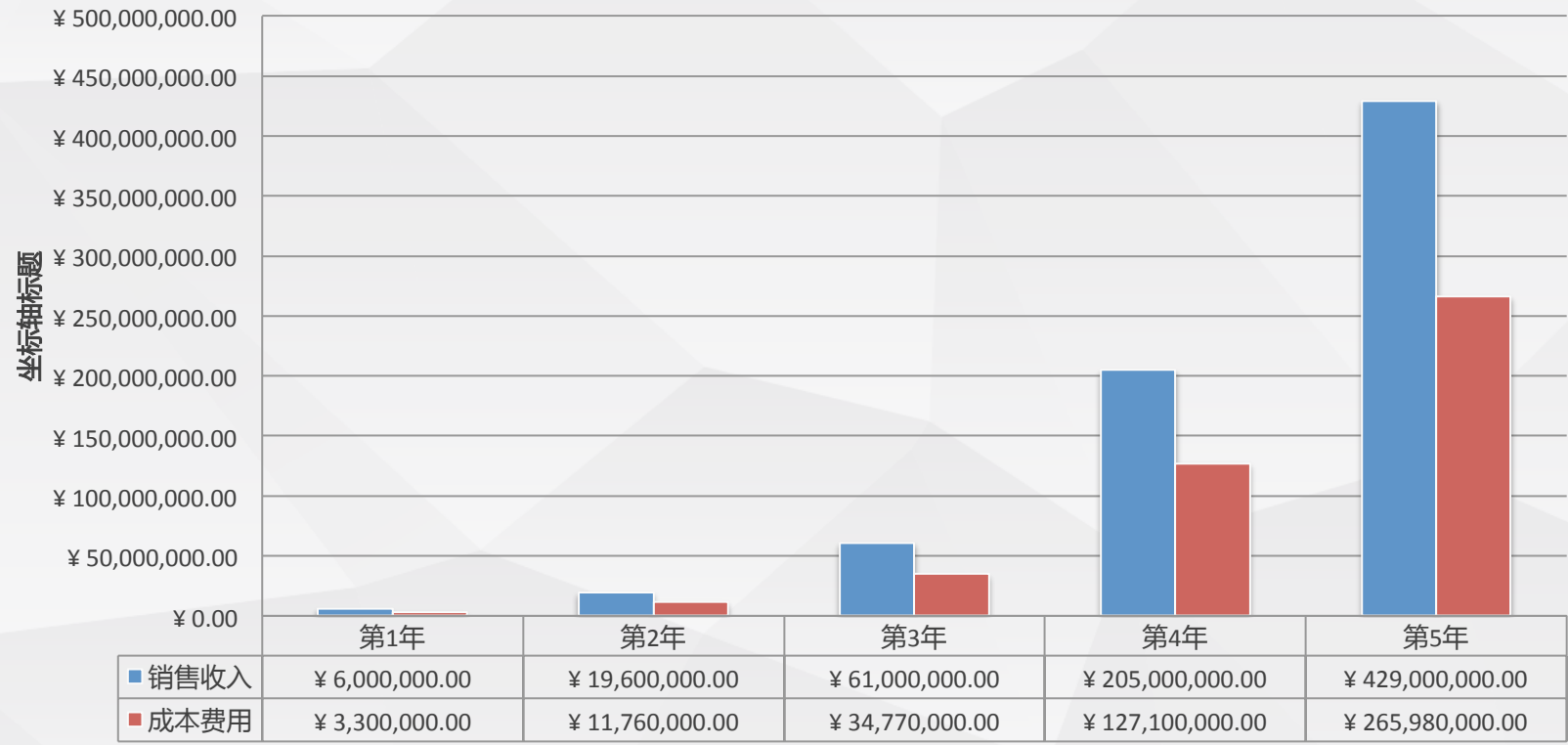


RE-NLC 新活细胞 财务分析

本部分内容包括新活细胞项目的五年期投入产出分析与利润分析，卓泰联合公司综合财务分析。

▶ 五年期投入产出对比分析

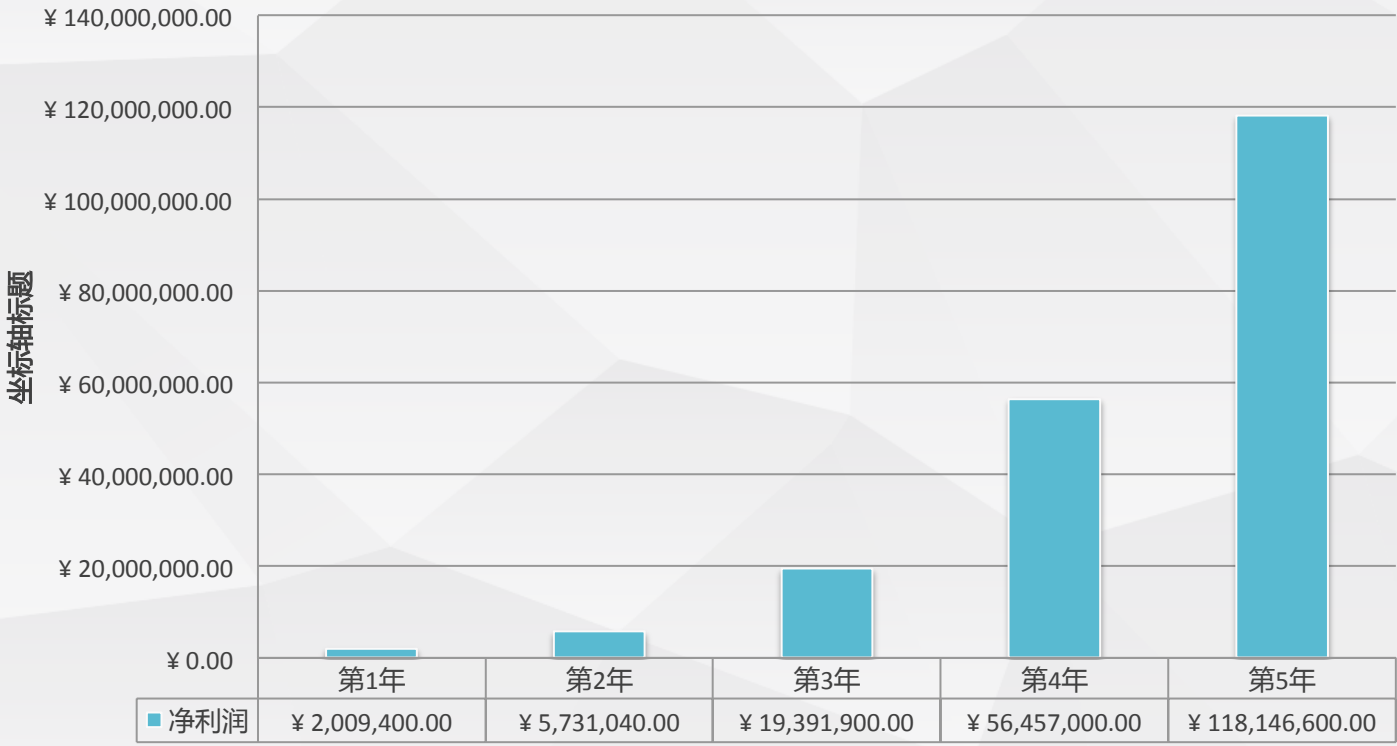
美妆产品线五年投入产出分析





五年期税后净利润测算

美妆产品线五年期净利润测算



▶ 卓泰联合财务分析



毛利润



净利润



偿还力



周转率



稳定性

财务综合分析

卓泰联合美妆产品线因渠道出货价格与终端零售价格的差异决定毛利润空间也存在巨大差异，综合对比各项数据符合化妆品行业同类公司标准。净利润方面由于公司采取区域经销**大额订单式管理**，生产成本与实际库存的总量可控，因此净利润总体优于同类公司，且弹性空间尚在10%左右。

公司成立至今无任何债务，前期投资资金与目前销售收入可支持公司正常运转。大额订单的**款到发货模式**使卓泰联合的现金周转状况良好，部分平台合作的应收帐款占整体营收的比重较小，且周转水平略优于同类公司。

自2016年开始实行的**区域保护性经销模式**，以区域资源整合为目的，代理商进入门槛低，销售目标逐级增长，有利于公司在发展初期阶段的稳定现金流及持续性增长，并为全国区域销售版图的布局打下坚实的基础。

06

Part Five
融资计划



RE-NLC 新活细胞 融资计划

本部分内容包括新活细胞项目投资亮点，2016年资金需求与展望，股权融资计划，资金使用计划，资金退出方案。

▶ 新活细胞项目投资亮点

国家重点范围

政策导向

生物科技干细胞
获得政府扶持补贴

400亿 & 4000亿

庞大容量

容量庞大的基本盘
潜力巨大的细分市场
行业发展趋势必然

目前行业空缺

第一品牌



卓泰联合率先注册品牌商标
全力打造新活细胞成为第一品牌

行业应用刚起步

市场先机

细胞技术转化应用
国内化妆品行业刚起步
未来发展空间巨大

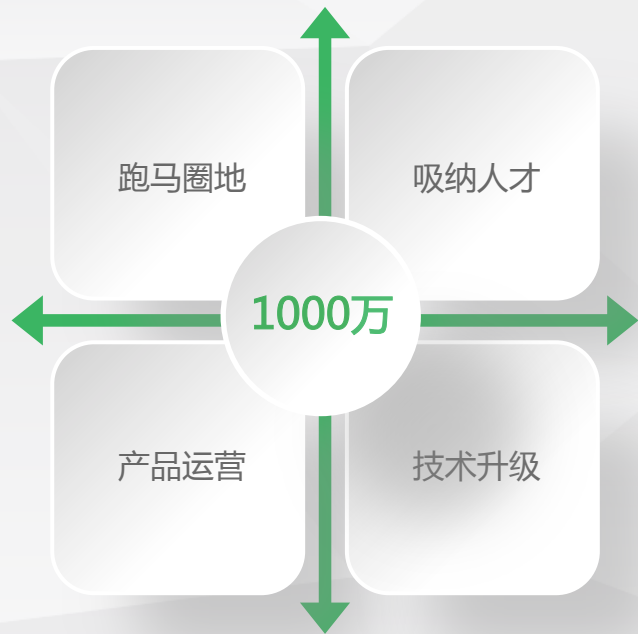
已有销售收入

风险可控

化妆品属于快消
企业现金流量充足

新活细胞项目投资亮点

► 2016年资金需求与展望



跑马圈地

2016年落地推进8个重点区域，同时布局2017年，至少20个区域实际落地。

吸纳人才

扩建核心团队，2016年固定编制20人左右，根据发展进度预留弹性编制。

产品运营

推进线下渠道拓展的同时，搭建线上电商平台，完成整合营销传播的基本架构。

技术升级

初期上市的产品已经陆续获得市场反馈，及时进行产品改良与技术升级。

► 股权融资计划

融资前股权结构

70%

25%

5%

2016年Pre-A轮融资

拟释放20%股份
融资1000万元人民币

融资后股权结构

56%

20%

20%

4%

2014年天使轮已完成

卓泰联合成立时
由创始人自筹资金启动

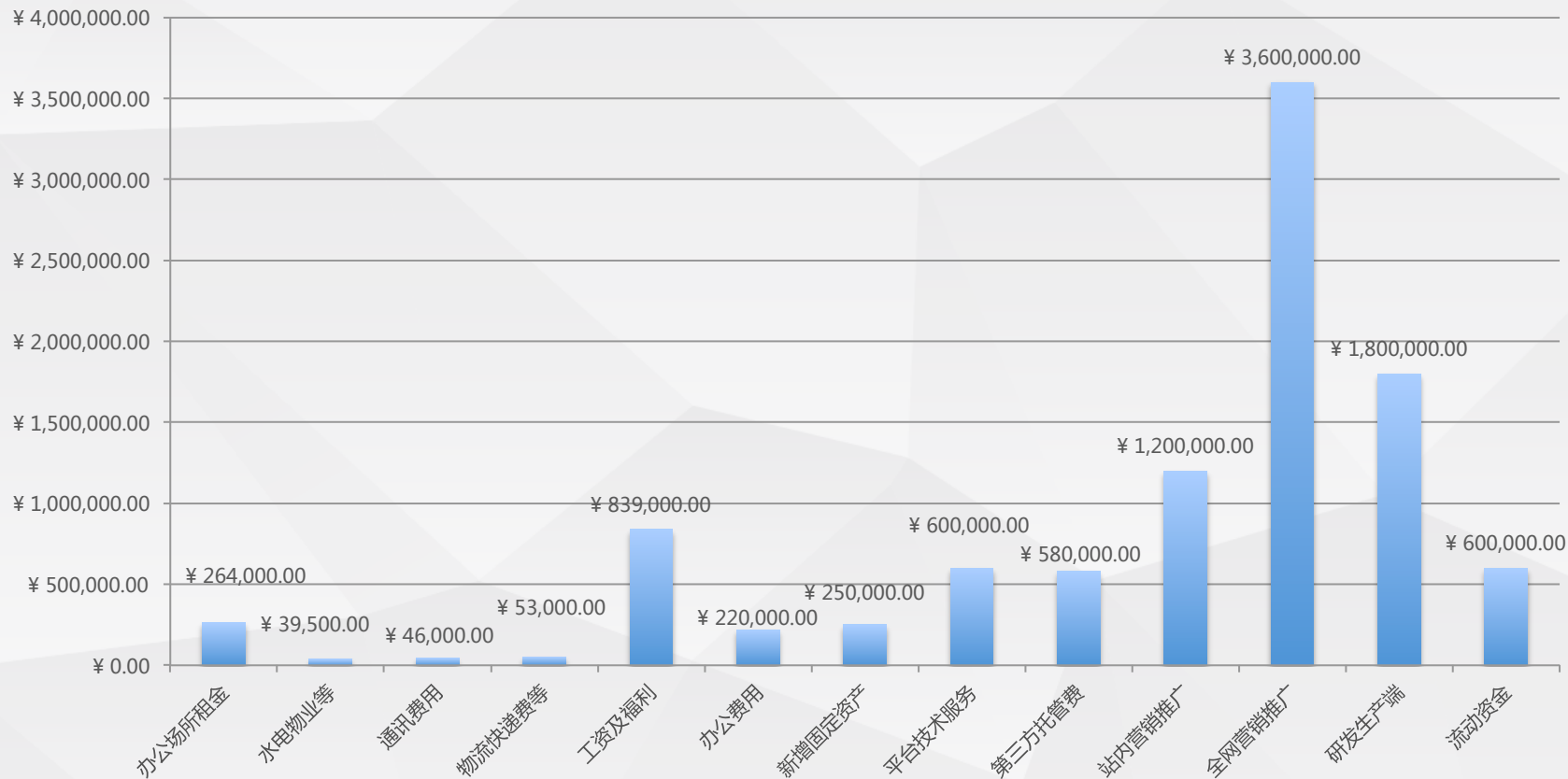
后续资金规划

获得政府项目补贴
或可启动B轮融资计划

上市目标

申报国家高新技术企业
计划2018年挂牌新三板

资金使用计划



▶ 资金退出方案

融资前后
公司估值



融资前公司估值

目前国内医药板块PE水平维持在45以上，生物科技企业PE水平更高。因公司刚过初创期，暂未证券市场上市，A轮融资PE预估为26，2016年公司估值5000万元。



融资后公司估值

2016年成功融资后，预计到2018年底，卓泰联合按照行业PE均值45倍估值近5亿元。



约定回购退出

长期持有股东为项目发起人 / 创始人，战略投资伙伴，上下游业务合作伙伴等。在约定条件下，可由大股东回购、增持。



IPO上市退出

国内新三板挂牌流通，择机转板创业板，或寻求境外IPO上市，使投资者在二级市场获得投资回报与退出。

融资资金
退出方案

我们致力于务实合作与持续发展

更多研发中的全线产品和专利技术应用服务还将陆续推陈出新

感谢您的阅读

北京卓泰联合生物科技有限公司
北京市朝阳区广渠路36号首城国际大厦B座8层806室

