|  |
| --- |
| 男装网店项目策划书 |
|  |
|  |
|  |
| **商学院电子商务专业**  **刘建君 谢明 何喜文 裴成浩**  **2012-04-08** |
|  |

项目团队介绍

团队名称：雨后春笋创业团队

团队项目：男装网店项目规划设计方案

团队成员：刘建君 谢明 何喜文 裴成浩

团队口号：只要决心成功，失败永远不会把你打挎！

团队目标：打造独立自主的男装品牌网店，建立服装家纺电子商务网站

项目具体内容

1. 项目概述
2. 项目需求分析
3. 项目可行性分析
4. 项目总体规划
5. 网店系统设计及后期网站建设
6. 项目实施方案
7. 项目运营管理计划
8. 项目预算
9. 项目评估
10. 其它需要说明事项
11. 有关附件
12. 项目概述
    1. **项目名称**：男装网店项目规划设计方案

②**项目背景**：随着互联网技术的飞速发展，互联网已经走进千家万户，网购已经成为一种时尚，一种新的生活体验。国家发改委“十一五规划”中如是说“国家信息化发展战略确立了电子商务的战略地位。各地区各部门相继制定配套措施，加大对电子商务发展的扶持力度。全社会电子商务应用意识不断增强，形成了良好的社会氛围。”

胡主席说“大力发展电子商务是推进国民经济信息化的重要内容。在全球范围内，基于互联网的电子商务正以前所未有的速度迅猛发展，不仅改变了社会生产方式，而且对经济结构的调整，产生了极为重要的影响，成为新经济的增长点。”

淘宝网是亚洲第一大网络零售商圈，其目标是致力于创造全球首选网络零售商圈。截止2008年12月31日，淘宝网注册会员超9800万人，覆盖了中国绝大部分网购人群，大约占据了中国网购市场80%的份额。其次，拍拍、百度有啊、易趣等网上C2C平台也发展迅猛。

同时，随着手机、PDA及掌上电脑等无线终端进行的B2B、B2C或者C2C的电子商务的发展，移动电子商务是存在着很大的潜力。2010年初淘宝无线累计独立登陆用户约1000万，到2011年增长4倍多达到约4600万，今年3月则超过了1亿。其中，实物商品交易已达75%，成为绝对主流。手机淘宝的发展也预示着网上购物的巨大市场空间。

网上开店作为一种新的创业方式，给很多年轻人实现了创业就业的梦想。我们团队成员都是电子商务专业学生，对网上开店，网络营销都比较熟悉了解。希望通过网上开店，提高实践能力，并学以致用，促进创业就业。

* 1. **项目目标**：网上男装店的最终目标是打造属于自己的男装品牌，成立有影响力的电子商务公司。这一目标将分三步完成。

④**项目带来的收益**：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目时间 | 发展环境和条件 | 收益状况 |
| 初期 | 资金少，信誉不高，缺乏经验 | 主要是给供应商做代理获得一部分利润 |
| 中期 | 积累了一定店铺维护经验，有了一定的资金和信誉 | 自己找货源、仓库，联系物流，提高店铺收益 |
| 第三阶段 | 整合主副网店资源，从货源、仓储、包装、物流各方面能独立自主经营，售前售后打造网店自己的品牌。 | 做大做强后，收益主要来源于品牌和服务质量 |

1. 项目需求分析
2. **市场定位及市场分析**：

本网店定位年轻一族，包括在校学生和广大社会青年，白领阶层等。突破传统实体店的经销代销模式，实现网络营销，网络购物的大众化。

1. **目标用户分析**：
2. 年龄在16至30岁之间的学生，年轻上班族，有一定的经济基础和消费能力，接触网络较多，易于接受新事物，紧跟社会潮流，可以接受网上购买和支付方式。
3. 学习时间较多，工作比较繁忙，但闲暇时间花在网络上的时间比较多。
4. 追求时尚，个性鲜明，讲究品位，消费观念比较开放。
5. **市场环境及前景**：
6. 市场环境：随着国家相关政策的出台和相关企业在电子商务技术方面的大力支持，电子商务环境进一步优化，支付安全不断提高，物流行业不断发展，网购作为一种时尚的生活方式，渐渐地深入到了人们的是常生活中，发展迅速。
7. 前景：电子商务的市场发展潜力是无穷的，一方面，潜在消费者的发展速度惊人。大城市由于信息网络发达，网购氛围日益浓厚，小城镇和农村市场正在逐步开拓。另一方面，电子商务交易额快速增长，更多的年轻人加入网购一族。

根据CNNIC数据显示，截至 2011 年 12月底，中国网民规模达到 5.32 亿，超过美国、日本、英国、法国、德国等国家的总和，互联网产业呈现出旺盛的生命力。

1. 竞争对手分析：从2003年到现在，淘宝上男装的发展势头强劲，竞争激烈。以淘宝网为例，男装店数量达到30000多家。同时，随着腾讯拍拍网和百度有阿的崛起，竞争压力进一步扩大。还有凡客等B2C的有力竞争。

但是，相对于中小卖家来说，大部分都是非电商专业的人去创业做淘宝，专业知识没有我们电商专业的强，电商专业的学生更有优势，起点高，学习理解能力也比较强，发展起来也更快。

1. 项目可行性分析
2. **技术可行性分析**：

**前期**：①淘宝、拍拍等提供了很好的平台，有很多丰富的资源可以利用，省去了建设网站的技术难度。

②刘建君和谢明作为电子商务专业的学生，会用PS，学过网站建设，店铺促销广告的制作，网店装修都有一定的基础，起步快，转化率快。

**后期**： 在店铺达到一定的级别，自己有时间进货之后，利润提高，开始自建网站，利用一些建站软件或是再招一些计算机学院的同学来合作，基本上能解决网站建设的要求。

**2.经济可行性分析**:

相对于其他投资项目而言，网店资金投入相对较少，风险较小，见效也比其它创业项目快，做好之后，投资回报率可观，成功率也相对较高。

**3.实施可行性分析：**

①团队成员协作程度高，分工明确，团结一致，都有在电子商务方面发展的共同愿望和创业构想，对开店有一定的认同和自信。

②现在团队成员都是电子商务专业学生和，在知识和实践上有一定的基础，并有两个独立的网店进行营业。其中一个上钻，发展较快，另一个网店四心，正在筹划发展之中。

1. 课余时间较多，可利用闲暇时间发展网店，积累经验，提高信誉，并积累一定资金。半年之后面临找工作，到时就可以全职经营网店，做大做强。
2. 项目总体规划
3. **目标定位**

①主网店主营业务不变，以男装为主，定位年轻一族，副网店主营家纺。以后可能还会陆续开放几个网店，做大做强，主次协同发展。

②朝公司发展，分三步走。

第一阶段：近期到暑假之前，提高店铺信誉，提高成交量，提高利润，把主副网店做好。

第二阶段：暑假到11月份，寻找货源，做好专业服务，提升网店档次，打出自己的品牌和服务，进一步提升业绩，提高利润。

第三步：毕业后，创立自己的电子商务公司，整合主副网店资源，建立一个服装家纺自有网站，全职做网店，进一步开拓市场，深化品牌，扩充团队，实现快速发展。

1. **商务策划**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 商务策划 | 分类 | 具体内容 |
| 前期规划 | 网店建设 | * 1. 美化网店，采用拓展版，进一步装修，借鉴其它做的好的网店，达到专业网店水平   2. 优化宝贝数量及标题，实现资源优质集中   3. 优化宝贝服务，完善宝贝详情页细节及售后服务描述细节   4. 增加营销投入，开通直通车，付费推广，提高排名和销量   5. 新增网店，在拍拍平台和百度有阿上开店，扩大市场和影响力   6. 进一步做好售后服务，提高处理问题的能力，提升网店形象 |
| 货源及物流 | ①寻找新的货源，降低成本，争取自有仓储，提高经营竞争能力和赢利能力  ②开展与物流公司的合作，自由发货，打造自己特色售后服务，创建自有品牌，提高老客户的成交和忠诚度 |
| 后期规划 |  | ①争取在毕业时创建自己团队的电子商务公司，搭建网站，扩大团队，公司化经营，使网店更加符合电子商务发展的趋势  ②和工厂合作，进驻阿里巴巴等平台，扩大知名度，从事更高的电子商务的企业活动 |

**3.网站技术及域名规划**

（1）**网站技术**：利用自有平台，开源系统，及专业相关的建站技术，打造一个品牌网站或是平台批发网站。

（2）**域名规划**：自建网站，申请注册域名。

（3）网站管理维护，这个在后期具体计划实施。

1. 网店系统设计及后期网站建设
2. **网店装修及美化**

①提高店铺标准，升级到拓展版；②运用所学DIV+CSS,进行自定义布局，设计网店标识，优化店铺名称及布局；③运用PS技术打造更具吸引力的促销宣传图。

1. **后期网站建设及维护推广**

建立网站，进行SEO优化推广，进行日常管理，维护网站安全。

1. 项目实施方案
2. **团队成员分工**：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 成员 职责 | 售前 | 售后 |
| 刘建君 | 1. 负责顾客咨询，解答顾客疑问 2. 网店的装修及宝贝选择下载上传，以及网店宣传图文的制作，配合完成家纺网店的推广。 3. 配合其它成员的工作，协调分工 | * 1. 负责网店日常管理及运作，执行管理计划   2. 及时总结和处理网店发展中的问题， |
| 谢明 | ①分流顾客咨询，解答顾客疑问  ②同时负责网店的装修及宝贝选择上传，以及网店宣传图文的制作   * 1. 负责家纺网店的日常经营管理。 | ①负责售后退换货等各种疑难问题，处理投诉和纠纷，与供货商协商处理相关事宜  ②负责网店财务管理和数据统计，配合管理订单物流等信息。   * 1. 监督各项计划执行情况，及时反馈总结 |
| 何喜文  裴成浩 | 1. 负责寻找货源，联系供货商，挑选优质货源，负责把关进货和商品质量。 2. 负责联系物流，寻找最优合作物流，降低成本，负责发货，物流跟踪。 3. 负责保管库存，进行库存的控制和库存数据的及时更新。 | |
| 备注 | 1. 团队扩大后，分工继续细化调整   ②网站平台建设和及电子商务公司具体事宜在前期阶段有成果后再做具体规划 | |

1. **具体步骤实施时间计划**：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2011年4月到6月中旬 | 六月中旬到11月学校实习开始 | 11月份到次年6月毕业结束 | 6月份毕业后的两年计划 | …….. |
| 主网店 | 信誉由1钻达到2钻以上，每天流量由300左右达到600左右或以上，每天平均订单成交量由3笔达到6笔 | 做代理和自己寻找部分货源相结合。在武汉的批发市场寻找部分货源，有条件的话在学校申请一块场地或者使用学校宿舍作为小型仓库，在网店中上架部分自己的货源，为以后全部使用自己的货源做准备。主网店信誉由2钻达到5钻以上，每天流量由600以上达到1000以上，每天平均订单成交量由6笔达到10笔以上。 | 主网店由蓝钻上升到蓝冠店，日均流量，订单量需大幅度提高。 | 因为不能长期占用学校资源以及业务的扩大，我们可以在浙江，广东等省份寻找对电子商务发展比较优越的地方，开始完全自己找货源，找仓库，联系物流公司，实现售前售后独立一体化。 |  |
| 家纺店 | 开始装修、找供应商、网店推广等。开始初期经营，网店信誉达到一钻以上，平均日订单量达到2笔，网店日平均流量300以上。 | 前期给供应商做代理，信誉由1钻达到3钻以上，每天流量和平均订单成交量比第一阶段翻一倍。 | 开始部分寻找货源，信誉由3钻达到5钻以上，每天流量和平均订单成交量比第而阶段翻一倍。 | 开始完全自己找货源，找仓库，联系物流公司，实现售前售后独立一体化。 |  |
| 拍拍网店 | 开始着手拍拍上男装店的开店准备 | 在拍拍上建立男装店，开始初步发展和运营。 | 暂在规划当中 | 暂在规划当中 |  |
| 电子商务网站 | 学习了解电子商务网站的知识，开始建站准备 | 招徕计算机系的同学一起做网站，整合三个网店的资源，开始男装和家纺的网站零售和批发，扩大销量。 | 整合资源后的电子商务网站，有一定零售和批发量。 | 主要发展电子商务网站，开始独立经营电子商务公司。 |  |
| …….. |  |  |  |  |  |
| 备注：由于还可能建立一些其他网店，以及后规划尚未完善，所以省略了部分 | | | | | |

1. **实施过程中的问题处理及协商制度**：

问题处理：专业的顾客咨询服务；网店流量、成交量，转化率问题；资金运转问题；网店退换货问题的解决；支付宝安全问题等

协商制度：1.网店从初期经营开始，组员每周每星期定期对网店进行分析总结，相互协商找出解决方案，使网店更好发展。

2.后期人员增多之后建立团队平等协商制度，并不断完善。

1. **新客户的开拓和老客户的维系推广过程**：
2. 开拓新客户：在淘宝，拍拍，百度有啊等网购平台上开通各种软件，利用各种网络营销方式提高店铺的搜索排名，吸引更多新顾客，采用各种促销方式提高店铺吸引力和转化率。同时，后期电子商务网站建立之后，吸引更多批发商合作。
3. 老客户的维系：本店提供优质化售后服务：及时为有需要的顾客提供物流跟踪信息；顾客快递快要到的时候以短信方式温馨提示顾客；发短信告知顾客对服装的正确使用方法，比如不同的服装正确的洗涤方法等等；对退换货问题的及时了解与改进；加强与网站老客户的联系与合作等。
4. 项目运营管理计划
5. **推广计划**
   1. 线上推广：

A：在店铺开展各种促销，充分利用限时折扣，搭配套餐，满就送活动等。

B．付费推广：直通车推广，见效较快，效果较好；淘宝客推广，支付佣金；钻石展位，付费在站外推广；

C．论坛发贴，求购论坛，相关人气服装论坛，微博营销，注重互动集聚人气，提高威望，拉动潜在客户。

D．有机会加入服装类平台，获得展示和推广机会，加大曝光度，如51批发网等。

②线下推广：线下推广效果成效不大，网店侧重于网络营销。不过可以让同学朋友帮忙宣传，口碑营销，逐步深入。

1. **组织管理计划**

A、**项目运营成员计划**：从4月份到11月份，团队成员由刘建君，谢明，何喜文，裴成浩4人组成，按项目实施方案中成员分工表协调一致运营。如果期间销量增加，据业务需求可以找1到2个同学朋友加入。11月份之后，找1个计算机专业的同学一起创业建立服装家纺网站。

B、**网店管理计划**：前期以飞扬潮流品质男装网店为主，兼有淘宝家纺店，拍拍男装店，或者还会据情况建立一些其他的网店。后期主要发展电子商务公司，整合各大网店资源。

1. **后期网站运营维护计划**

后期组建电子商务团队对网店和电子商务网站开展日常的维护和经营。

1. 项目预算

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 序号 | 项目 | 费用（元） |
| 基础费用 | 旺铺拓展版（开通一年） | 816元/年 |
| 店铺360诊断（开通半年） | 90元/半年 |
| 超级店长 | 199元/年 |
| 运营费用 | 流动资金 | 6000元 |
| 进货费用 | 4000元 |
| 照相机 | 1500元 |
| 营销推广费用 | 营销套餐（限时折扣，满就送，优惠券） | 98元/半年 |
| 直通车推广 | 3000元 |
| 合计 |  |  |

**预算说明：**

①现用旺铺标准版，受限颇多。提升到拓展版，可以自定义店标，突显品牌，店铺装修也上档次，更加专业，吸引顾客，留住顾客。

②淘宝服务的开通，减轻店铺管理重负，优化宝贝，时时监测店铺，数据分析，提高店铺综合实力。

③营销工具可以提高顾客购买欲，促成成交，提高顾客与店铺粘度，促成回头客成交。

1. 直通车推广，竞价排名，点击付费，连续使用效果较好，引流成交，在竞争强烈的淘宝店铺中，才能走得快，走得好，缺点是前期费用较高。直通车推广（按点击付费，长期用效果很好）：最低充值500元，预算3000元，随着店铺发展，追加投资。
2. 流动资金（非常重要）：发货后，到买家收货确认，大致10天左右，在这期间，资金无法立即收回，同时还得下单，一天大约300元，随着销量增加，资金需求更大，周转不开，直接影响店铺发展，流动资金很重要。随着销售数的增长，周转资金需要更多。
3. 进货及相机费用。由于团队现在的网店较小，资金不足，无力进货，拍照上传，只能做分销商，而供应商给的商品价格较高，商品没有竞争力，同时供应商不及时更新库存，商品质量不能保证，导致店铺退款退货率居高不小，致使店铺效益下降，排名靠后，让网店经营风险增大。所以很有必要自己找货源，自己拍照展示宝贝。
4. 拍拍上开男装店，可先不列入预算，等主网店实现赢利即可进行投资。

⑧家纺店：因为主营男装店，所以收支暂不列入预算范围，后期网站建设 及电子商务公司可先不加入预算。

1. 项目评估
2. **风险评估**
   1. 技术风险：技术风险主要体现在网站建设方面。后期建设网站时，自有技术力量不足，得出钱通过第三方建站公司建设，投资增大；网站管理经验缺乏，黑客攻击，硬件设施出现故障，数据受到攻击，客户受损。
   2. 经营风险：由于网络营销宣传推广不到位，流量不高，成交量少，收益大于支出。解决方案是落实各项营销推广方案，总结经验，提高营销效果；市场竞争对手的增加，使竞争激烈，导致预期收益减少，防范措施是加强自身管理，及时调整战略；由于供货商的库存没有及时更新等原因导致的退款率升高，影响店铺排名，同时由于供货商的商品无质量保障，导致退换货升高，影响店铺的销售和排名；由于资金投资不到位，影响网店的扩大发展，解决方案是提高预算，增加流动资金。
3. **运营管理评估**

①由于团队人员自身知识储备及经验不足，导致客户流失，客户满意度下降。解决方案一是提高自身的知识，多淘宝论坛和万堂书院等卖家学习的地方多学习他人的成功经验，提高应对风险的能力。二是针对网店服装，补充业务知识，提高在服装方面的知识。请教服装专业的学生，上网查相关资料，熟悉商品的属性，总结积累经验。

②协调配合风险，由于团队成员交流不足，导致团队松散，无凝聚力。解决方案是加强团队成员之间的沟通交流，制定相关约束及奖惩制度，明确分工，及时完成任务。

③提高风险意识，通过平时的经验积累，制定相关应急措施。

1. 其它需要说明事项

①为了能提高竞争力，自找货源，进货，希望能申请到一个小点的仓储地。

②为什么要建立多个网店？会不会多而不精，没有重点呢？

因为网店虽然投资较小，但发展也相对较缓慢，如果全职做网店的话，必须要有不止一个网店，才能维系网店初期的发展运营。但是我们的主网店为飞扬潮流品质男装店，淘宝家纺店是为了挖掘家纺市场的巨大潜力，拍拍男装店是为了探索正在发展壮大的腾讯拍拍平台。

②副网店家纺市场的巨大发展前景：

我国每年有10,000,000对新人结婚,以每对新人在家用纺织品上消费2000元计算,则每年仅此市场就有200亿元的市场容量.加上近年来,国内房地产市场发展迅速,居民住房条件的改善,促使家用纺织品行业的进一步发展.旅游业的发展,使涉外单位在配套的卧具，装饰用品的使用上,有了新的增长需求.另外,全球经济一体化和我国加入WTO,国际市场对中国家用纺织品的需求非常旺盛.有人预测，在以后的发展中，家纺行业将在纺织品中三分天下。比如日本家纺行业在纺织品中已达到40%的市场。

据我们小组的调查，现在淘宝上百分之六七十的家纺店都是近一两年开创，而且信誉销量都做的较好，我们团队可以借鉴它们发展家纺店。

十一. 有关附件

1.目前网店店铺地址：<http://shop65663973.taobao.com/>

2.联系电话：13016486500（刘建君） 15527019617（谢明）

3.上月经营状况说明及截图：

A.店铺正式开张时间：3月5日

B.销量分析：

3月5日----3月31日



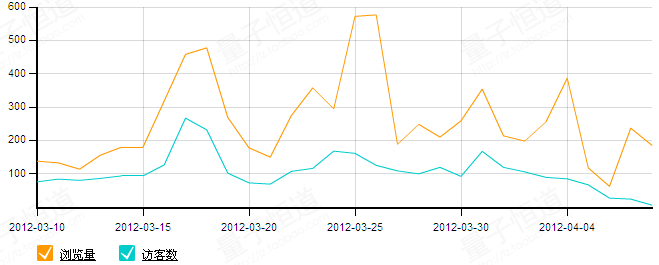
说明：在26天内实际拍下的有100多件，拍下金额将近9000元，实际付款有68件，实际付款即营业额达到了5183.42元。这个数值差距只要是由于供应商缺货等原因造成，所以自己寻找货源，及时更新保证库存十分重要。

4月1日---4月7日



在一周内成交20笔，实际付款即营业额为1260.76元。

C.店铺流量展示：



开店一个月，日均流量300左右。由于没钱做推广，都是自然流量，比较低，网店发展缓慢。

D．2012-03店铺经营明细（见表）

E.我们现在是做代销，严重影响了店铺的发展。具体问题如下：

关于做代理的问题分析

**关于售前**：1.供应商不及时更新库存信息，比如尺码、颜色、款式等缺少，造成顾客拍下宝贝后无法给其发货。只得要求顾客申请退款，这样使店铺退款率高达20%。而退款率对店铺搜索排名都直接相关，直接导致排名下降，搜索变少。

2.供应商把商品价格标的较高，我们做代理的利润空间较小。再加上供应商的代理商数量较多，竞争激烈，想做大做强，做出自己的特色十分困难。

3.我们初期把价格定位在中低层，主要是服务于在校大学生，工薪上班族，青年人群，服装价格不是很高。由于我们是在做代理，未见宝贝实物，所以对某些服装的质量不能保证。其中有两笔给了中评就是由于一条裤子质量不怎么好。

4.做代理，未见实物，对尺码大小，服装的面料，做工色彩等了解不多。同时顾客高矮胖瘦有别，无法很好地结合这些信息给顾客提供专业化的建议，错失了一些订单。我们询问供应商相关信息时，供应商服务态度不好，而且比较敷衍。如果有自己的货源，对宝贝属性了解，就会减少这样的问题，提高购买率。

**关于售后**：

1.发货不及时。我们的供应商之一，我要武器网，发货为每天9:00---17:00，很多时候前一天上午拍下的宝贝，第二天下午都显示未发货，只得催促供应商赶紧发货。这样的延长了物流时间。

2.运费问题。有时顾客拍下宝贝后，运费显示不明确。比如又一次一位南京的顾客在店里买了7件宝贝，由于发货地也在南京，显示只有5元的快递。但是待顾客下单付款后，供应商说包裹超重，需要20元的快递费，要求我们自己贴补运费差额。

3.供应商发货地点散而杂。我要武器网在各地都有仓库，但其退款地址只有一个。比如一宝贝从浙江发货后却要退回安慰。一次一位顾客按发货地址退货后，供应商以货未发到退货地址为由，拒不承认收到了货。我们不得不赔了118元。

4.供应商对售后的各种问题不负责任。商品出现种问题时，比如发错货，质量存在一些问题等，都推卸责任。

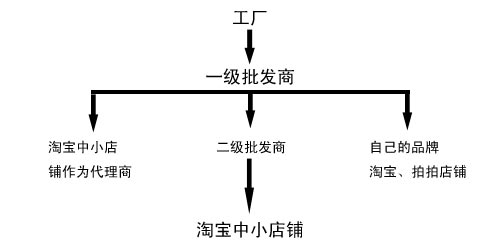
这只是我们遇到的一些问题，在淘宝的平台上，做代理只是为了积累一定的经验资金，但是想要寻求长足的发展，必须要有自己的货源。同时，自己的仓库，自己联系物流，统一包装和发货，独立自主的售前售后至关重要。而我们现在是学生，没有经济来源，还没有那么多资金投入，同时要面临毕业的压力，所以想到申请一部分学校资金，来帮助网店的第一个发展阶段。

**F.关于自找货源的优势的分析：**

1. 自找货源，对服装款式、成本、数量都能很好的控制，能压低进价，降低成本，提高利润。
2. 对服装属性，如面料，尺码大小，制作工艺、色差等能更加的熟悉，这样有利于为顾客提供专业化的建议率。
3. 能够进行统一的包装，发货管理，使店铺更加专业，让顾客更有信赖感。
4. 能够及时更新库存信息，避免由于缺货带来的退款。

G.关于发展电子商务公司的规划

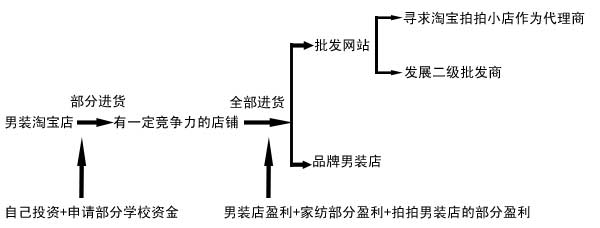
一、盈利模式



**说明**：盈利主要来源于批发所得和零售所得

1. 批发所得。寻找工厂与其合作，整合资源，建立一个服装家纺电子商务网站，成为一级批发商。寻找淘宝中小店铺，作为他们的供应商，把商品批发出去盈利。同时在各大电子商务平台寻找二级批发商，成为其供应商。
2. 零售所得。主要在淘宝拍拍上打造品牌化的男装店铺，提高销量，提供优质的服务，打造属于自己的品牌盈利。

二、发展阶段



说明：第一阶段为现在至今年11月份，力争店铺由1钻上升至3钻，成为有一定竞争力的店铺

第二阶段为今年11月份至次年六月，实现第二阶段的发展，全部进货，并且建立电子商务网站，自己的店铺竞争力进一步提高

第三阶段为2013年六月之后，不断完善网站和店铺，筹建自己的电子商务公司，获得执照，逐渐入驻多个平台，取得更大的发展。