

家联网——房产交易服务平台

让买房更省钱

项目概述——创业初衷



标准化

购房者每天发生的真实故事：
为**省钱**——跳过中介——找人代办过户



项目概述—行业痛点



项目概述——创业定位

二手房 新房



移动互联网+房产交易服务平台



项目概述——实际产品



商业模式——产品价值·省时

唯一·真·房源

楼盘字典系统

全国
唯一
两家

3600+小区

150+万条房屋ID信息

覆盖全南京

电话循环验真

唯一·真实ID

房源一

房源二



商业模式——产品价值·省钱



一键直约业主+专属经纪人咨询/撮合/代办过户

信息透明

决策自主

专业过户

明码标价



商业模式——平台价值·省心

服务费在线监管---中介行业“支付宝”



服务“0”风险

服务费线上支付
全程监督服务品质

房屋“0”风险

房管局信息对接
即时核验产权

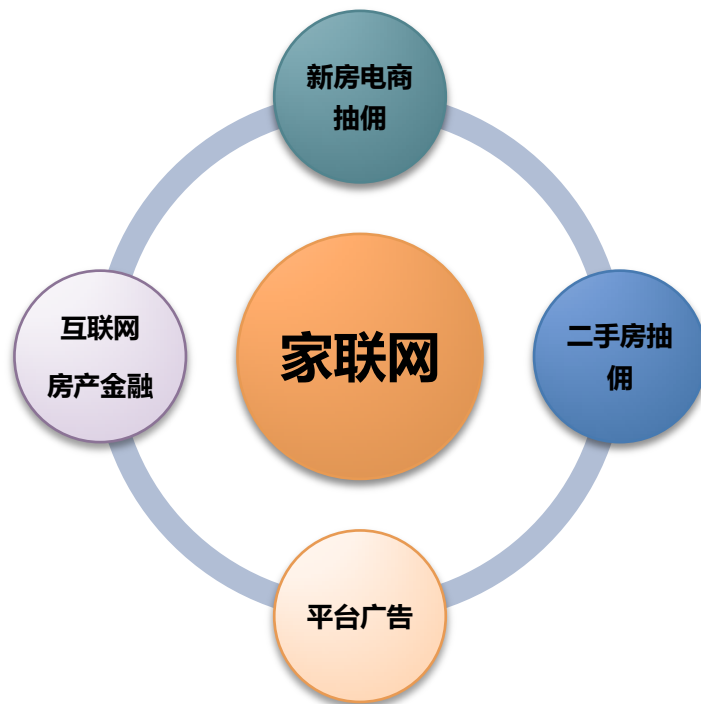
合同“0”风险

法务在线咨询
专业律师在线支持

第三方平台交易保障



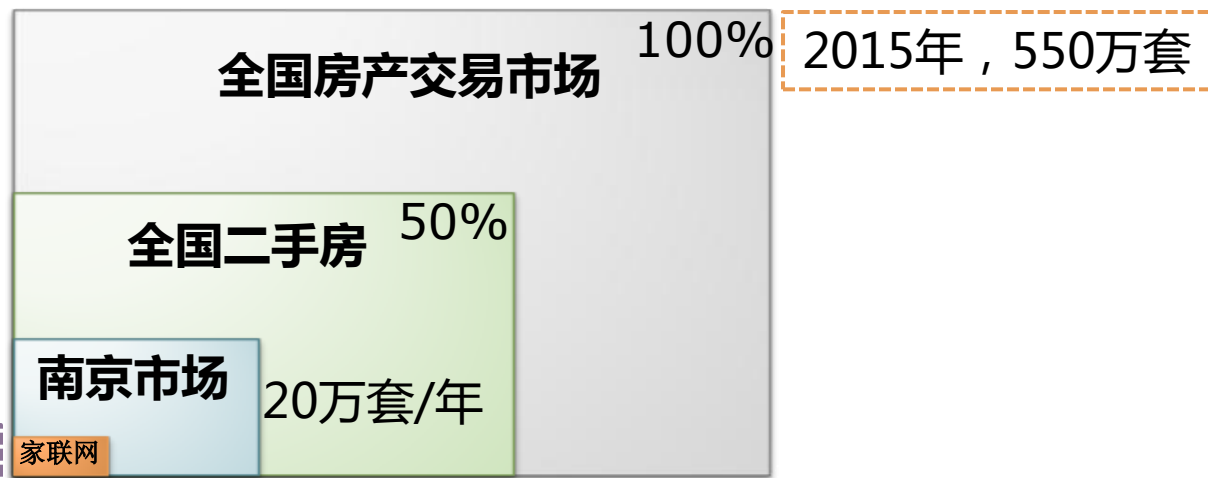
商业模式——盈利模式





- 120+家中介
- 1100+名经纪人
- 17+代理新盘
- 200+楼盘上线

■ 市场计划——市场规模预测



南京市场的4%

2016年底：南京市场同类平台No.1，800套/月



■ 市场计划——用户分析

2015年房产O2O用户规模0.3亿， 市场集中度不高，发展潜力较大



数据来源：TakingData 《2015房产O2O移动应用行业报告》



市场计划——房产电商模式分析

●信息平台型



●中介自营型



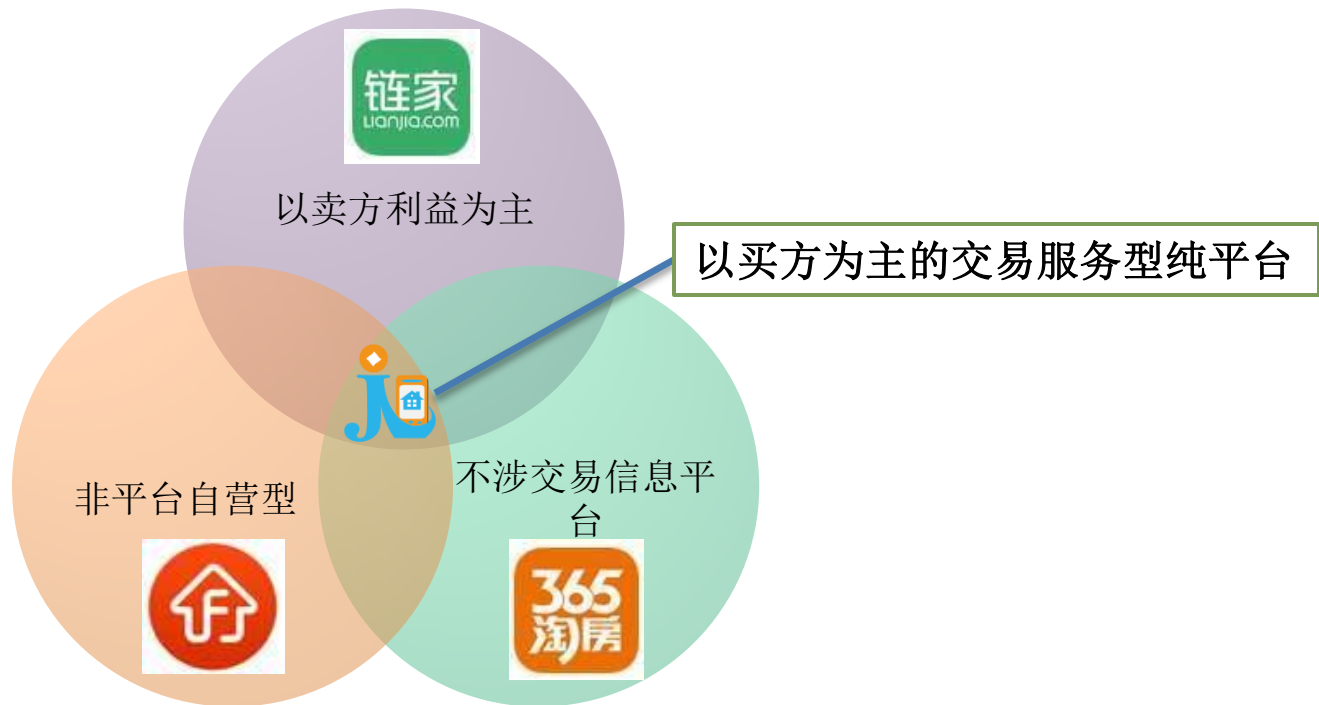
●交易平台型



吉屋



市场计划——市场机会分析



市场计划——核心团队

CEO: 施家全, 10年房产经营及团队管理经验, 20年间两度创业经历, 8家中介店面及百名员工

20年连续创业和房产实操经验

房地产行业人士

CMO: 余文兵, 10年房产市场营销经验, 中原和满堂红地产大区营销经理任职经历

COO: 任珂, 7年移动互联网运营及10年工作经
历, 曾任职于南京魔盒科技及善跑科技COO

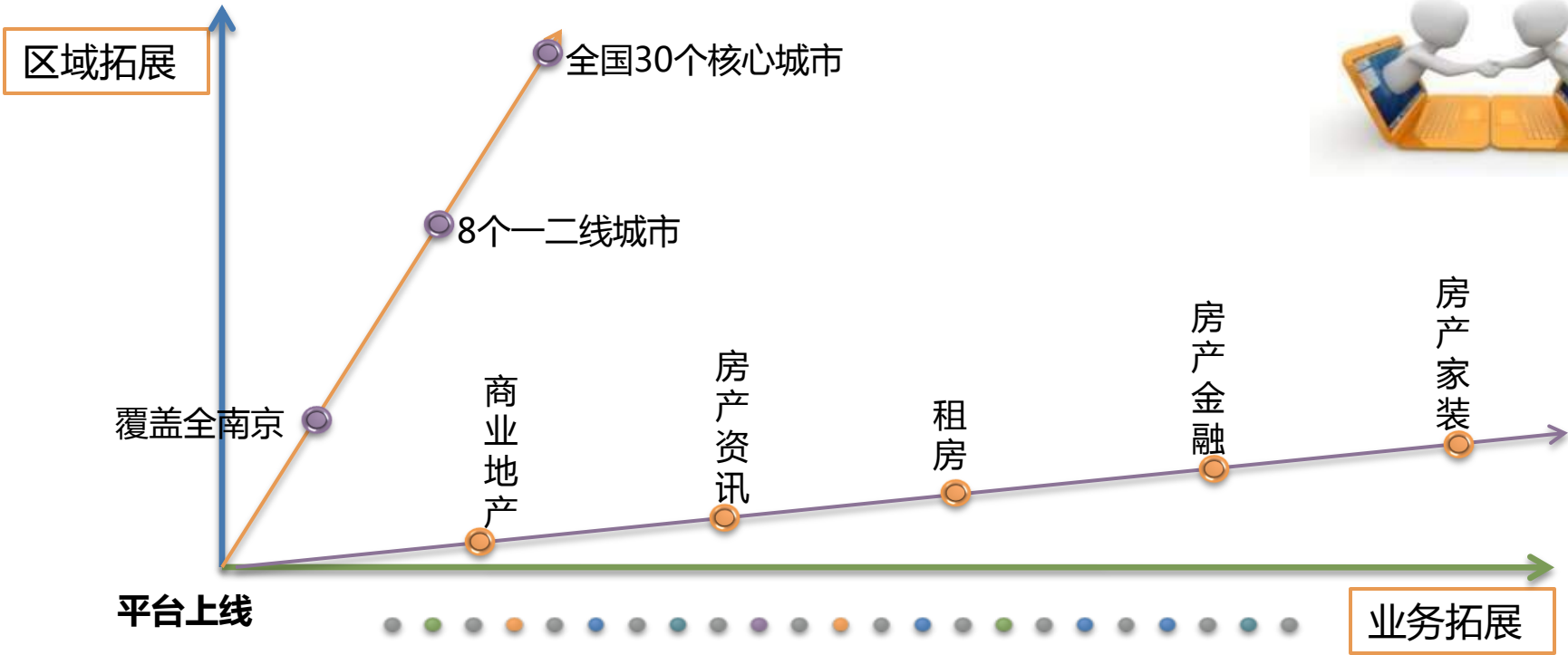
团队合作 10 年

互联网人才

CTO: 高前照, 10多年互联网IT研发经验, 南京润和高级项目经理与产品架构师



市场计划——业务规划



市场计划——融资计划



融资阶段：天使轮

融资额：300万元

股权转让：10%



绝不烧钱造数据

战略投资方要求：
可嫁接全国开发商或代理商层面的
战略合作资源



市场计划——资金使用计划

资金使用周期：12个月

用途	金额（万元）	目的	具体内容
品牌推广	50	提高品牌知名度，增加APP下载量	1、搜索引擎关键词推广，包括所代理楼盘的关键词竞价排名 2、户外硬广告推广，主要包括小区停车道闸、停车场车头宣传彩页，小区周边商超的异业互换 3、品牌物料制作 4、场景创意地推、以微信为主的新媒体推广 5、新房楼盘合作公关营销
团队扩张	150	打造高效团队	由20人团队扩张成25人 主要增加技术开发人员、商务拓展与新房业务人员 综合人力成本以0.6 万/人/月计
产品迭代	50	快速迭代，功能增加，改善体验	云服务器升级 部署优化 安全测试 移动开发与测试硬件 微信服务号第三方定制开发
平台运营	50	打造一流平台，支撑平台服务	电话客服租用、宽带租用 短信平台租用、第三方平台收费端口 新房渠道合作营销费用 日常行政支出 第三方支付平台的手续费

家联网·买房0佣金



对不起，我们不能改变市场房价！但能给你性价比最高的房产交易服务