**“Mirrors" —— 个性化穿搭定制社区**

**商业计划书**

**（可能的封面图）**

**队伍成员**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 学号 | 院系 | 专业 | 姓名 |
| 201250060 | 软件学院 | 软件工程 | 周岩松 |
| 201250063 | 软件学院 | 软件工程 | 靳琦清 |
| 201250061 | 软件学院 | 软件工程 | 王昕妍 |
| 201250065 | 软件学院 | 软件工程 | 闻博 |

# 执行概要

## 市场分析

后疫情时代，费者对服饰既要满足穿搭颜值又要满足舒适体验的需求愈发增强。前几年由于封闭在家而无法满足的穿搭需求急需得到满足。同时由于疫情对服装行业的冲击，传统的线下服装店数量急剧减少。消费者抛弃了线下选购试穿衣服，选择网购服装。

然而由于信息不对等，不少消费者在网购时往往挑选不到适合自己的服装，从而在一次次的退换中浪费时间和精力。

在这个大背景下，如何帮助消费者获取适合自己的穿搭就成为了应当关注的焦点。本产品通过网络社区的方式，帮助消费者向与自己身材，体型相似的人求助穿搭，在一定程度上解决现代人“无衣可穿”的问题。

## 产品与服务

本产品将基于个性化数值匹配算法、前后端网站开发技术等，提供社区求助、社区反馈、社区分享、社区合作等核心功能。以引导的方式帮助用户建立起自己的生理参数画像并收获适合自己的穿搭，同时在圈子中分享自己的收获的全过程。

面向需求个性化穿搭的普通用户，Mirrors通过丰富的社区内容、基于个性化身体参数匹配的定制化问答算法、基于大数据推荐的社区机制、社区激励和等级机制、完整的人工和智能客服服务等，来提高免费用户的使用满意度和留存率。

面向有丰富穿搭知识的博主或造型师，博主用户能够通过分享专业而合理的穿搭知识以积累其他用户的赞同和认可。平台也会根据博主创作的内容给予一定的创作激励。提供的付费问询功能能够为博主获取一定的创作收入。

平台希望通过自构建的会员体系和增殖服务，提供层次化平台进阶服务体验。用户可以通过购买的方式获取高品质、进阶化的服务，从而提高用户的使用体验。

## （三）财务计划

本公司所在的创业阶段初步分为南大试点期、项目过渡期、项目成熟期。其中创业初期即南大试点期，需要融资10万元，其中风险投资5万元，团队自筹3万元以及银行贷款2万元。根据供公司具体运营情况，可能会在过渡期内考虑二次融资。南大试点期资本主要用于平台开发与营销，过渡期则倾向业务扩展与推广。在三年的计算期内，产品盈利能力良好，且投资回收期较短，项目可行性较大。

# 产品与服务

# 市场分析

## 宏观环境分析

### 世界服装市场情况

我国的经济快速发展，经济形势长期向好，城乡居民的人均可支配收入及消费水平也不断提高，为国内服装需求释放提供了必要支持条件，服装行业保持增长态势。

2020年，国内穿类商品网上零售额同比增长5.8%，新冠肺炎疫情按下了产业升级的快进键，催化出一批颠覆性的新经济、新模式、新业态创新。疫情进一步加速消费线上化，线上零售发展迅速，线上零售对服装行业的影响越来越大。

随着全球主要经济体疫情逐步得以控制,全球服装市场将得以复苏，预计2022年全球服装市场规模将恢复至2019年市场规模水平，达到13,948.33亿美元。

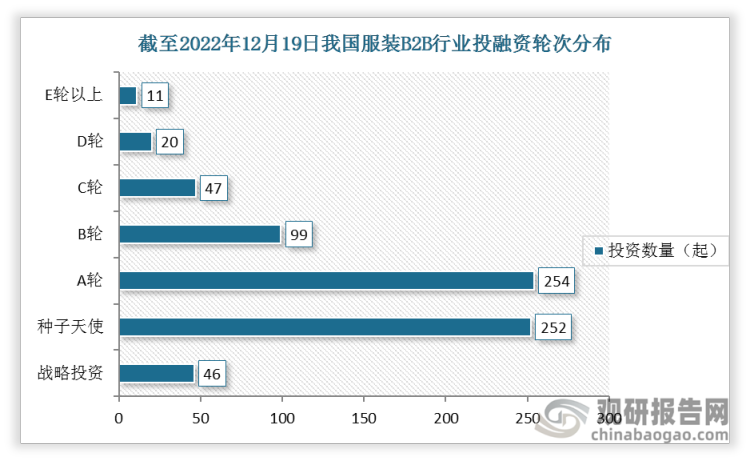
过去的5年里，全球服装市场规模年复合增长率为17.7%，预计未来十年拥有1700亿美元的增长规模，欧美、中东等市场的服装电商渗透率仍有提升空间。越南、墨西哥、印度等新兴发展中国家，流量成本较低，支付系统较完善，未来服装电商市场年复合增长率将保持在30%—60%，提前布局有机会享受其市场快速增长的红利。

### 资本市场情况

“资本市场发展指数”显示，党的十八大以来，中国资本市场实力整体呈现明显的上升趋势。31个区域在2012年的平均得分为25.1分，2017年上升至33.9分，2018年小幅下滑至33.3分，随后重拾升势，2020年突破前期高点，2021年升至35.1分，比2012年提升约四成。

分维度指数来看，除资本利用效率外，机构实力、上市公司和挂牌公司实力、资本集聚能力、资本市场活跃度均呈现出上升趋势。

截止至2022年12月19日，服装B2B行业共发生投融资事件729起，其中发生的A轮投资事件最多，达到254起，其次为种子天使，达到252起。



### 社会环境情况

现代社会，人们的体验、知识、设备、穿着，甚至是生活方式和日常用语，只要稍微喘口气，就马上会变得落后过时。在这种情况下，人们被逼迫着要不断追赶他们在社会世界与科技世界当中所感受到的变迁速度，以免失去任何有潜在联系价值的可能性，并保持竞争机会。

作为社会中流砥柱的年轻人正背负着极大的社会压力。一方面是来自社会方面的压力，另一方面则来自同龄人之间的内卷竞争。在如此压力巨大的环境之中，如何快速地获取适合自己的穿搭成为一大难题。我们考虑到当前社会节奏速度快这一大环境，努力缩减用户的时间投入并保证获取资源的有效性。

### 技术环境情况

从二十世纪八十年代互联网引入中国，迄今30余年间，中国的互联网基础设施日渐完备，基础资源日渐充实，无论是网络设备、光缆线路长度等硬资源，还是IP地址、域名、网页、国际出口带宽等软资源，都实现了快速增长，极大的满足了互联网行业发展的需要。

互联网普及方面，得益于基础设施建设的持续推进和经济高速增长，国内网民规模实现较快增长，截至二〇二〇年底，网民数量达9.89亿，越来越多的人能够享受互联网带来的便利，互联网的普及也为人民生活水平的提升创造了条件。

平台基于目前国内成熟发展的互联网技术，通过自主设计的个性化数值匹配算法为用户提供优质随心的使用体验。

## 中观环境分析

### 用户特征分析

### 苦于搭配或者选择困难的普通群体

##### 性别画像

男性群体一直是穿搭领域的蓝海。男性相对来说不愿意在穿搭方面花费太多时间，尤其容易排斥逛街等活动。但是许多男性又有通过穿搭来提升自身气质、吸引力的需求，他们只是缺少一个在时间、专业性、成本、舒适度的权衡上能提供高性价比的平台。

女性群体往往拥有更强的自主选购意识，且对穿搭有自己的判断。但仍会尝试一些看上去完美的穿搭。此类群体对自己穿什么衣服好看有自己的判断，可能会愿意接受别人的种草和推荐。有较强的分享欲，同时对服装搭配有更高的需求。

##### 年龄画像

24岁及以下的群体主要职业为学生，且自身没有稳定的收入来源。需求主要为寻找时尚的穿搭且价格不能过高。该群体对新鲜事物的接受能力较强，且更愿意接受同龄人的建议。25-35岁主要为刚踏入职场的青年人，在穿搭方面仍有自己的需求（不愿意穿过于老土的衣服），且自身有一定的收入来源，愿意在服装上投入资金。35岁及以上的群体主要为已经成家立业的中年人，有一定的财富积累且家庭组织完备。该群体往往不再需求时尚潮流，而是关注于服装本身的舒适性。

##### 城市画像

受疫情影响，不少中小城市或县城的居民由于收入不稳定，就业市场环境动荡等原因消费欲望降低。而在后疫情时代，中小城市和县城的居民往往存在“报复性消费”心理，购衣欲望强烈。但由于收入和当地环境等原因，消费水平仍不如大城市。

##### 职业画像

主要职业为在校大学生，有自身独立收入的职场青年人。

##### 困难和需求

* **获取穿搭：通过社区的数值匹配算法发帖求助并获取适合自己的穿搭。**
* **节约时间：通过定制化匹配算法收到有意义且高效的回答，从而节省自己挑选穿搭的时间。回答者也可以通过浏览提问者提供的详细的信息，节省自己回答的时间花费。**
* **分享穿搭：用户可以在圈子中分享自己的穿搭，满足自身的分享欲**

### 愿意分享和展示穿搭的各类博主

#### 性别画像

由于女性群体的高分享欲，拥有对穿搭的主见等特征，各类服装博主主要以女性群体为主。值得关注的是近几年由于男性群体对穿搭意识的觉醒，不少男性博主涌现并收获众多男性群体的支持和青睐。

#### 年龄画像

各类穿搭博主主要以青年人为主，同时存在部分主打中老年人穿搭分享的高年龄博主。

#### 城市画像

由于大城市的高消费水平和信息的高流通性，以及互联网行业的普遍存在于大城市的特征，穿搭博主主要集中于各类大城市当中。

#### 职业画像

不少穿搭博主以网红的身份在互联网上向其他用户分享自己的穿搭 ，有不少职业带货博主将穿搭分享作为自己的职业。同时也有许多各行各业的普通人以分享自己的得意穿搭为兴趣爱好。

#### 困难和需求

* **分享平台：博主需要一个稳定的分享平台以向其他用户分享自己的穿搭内容。**
* **群体认可：博主需要通过分享自己的优质内容以获取其他用户的认同，通过社区升级等方式经营账号并收获荣誉感。**
* **内容反馈：当进行分享后，博主希望能拥有一个稳定的途径以获取其他用户的反馈内容。**
* **创作激励：当创作优质内容并进行分享后，博主希望能通过优质内容获取平台的创作激励或收到其他用户的打赏。**

### 现有竞争者分析

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 产品名称 | 产品描述 | 产品优势 | 产品劣势 | 适用场景 |
| 小红书 | 一个生活方式平台和消费决策入口，通过机器学习对海量信息和人进行精准、高效匹配 | 用户规模较大；  时尚领域丰富 | 社交属性相对缺乏；局限于被动获取信息 | 追求时尚潮流；获取时尚界和流行信息 |
| 知乎 | 中文互联网高质量的问答社区和创作者聚集的原创内容平台 | 中国标杆性问答平台 | 问答内容杂而乱 | 需要获取各种方面的信息 |

### 合作伙伴分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 合作方 | 需求 | 创造/提供 | 获取 |
| 签约博主 | 获得收入；分享穿搭内容  得到用户认可；收获粉丝 | 优质穿搭内容；优质穿搭分享 | 影响力；粉丝；平台收入 |
| 云服务器商 | 获得订阅服务器收入 | 稳定的云服务器平台；移动在线平台 | 平台稳定性；收入 |
| 品牌方 | 在高人气平台上获取推广；推广出自己的品牌产品 | 合作资金；部分服装津贴；知名度 | 知名度；平台津贴；用户福利 |

## 微观环境分析

### 优势分析

#### 符合市场趋势：后疫情时代经济逐步复苏，群体对服装的消费欲望增加。迎合大众消费需求推出穿搭推荐平台。

#### 拥抱技术趋势：互联网迅猛发展，网商平台已经成为主要服装消费方式。我们迎合互联网消费主流，致力于解决用户在网购时出现的信息不对等等问题。

#### 社区社群构建：通过构建充满活力的穿搭分享社区，满足用户的穿搭需求的同时为用户提供较高的归属感，同时为穿搭博主账号经营提供了奖励性。

#### 用户粘性较高：本产品面向苦于搭配或者选择困难的普通群体，致力于打造优质定制化穿搭分享社区，用户群体聚焦，用户粘性较高。

### 机会与威胁分析

#### 机会

* **穿搭话题热度火爆，流量巨大。**以目前最大穿搭分享平台小红书为例，小红书最新数据显示，目前小红书有超2亿月活用户，其中72%为90后，50%分布在一二线城市，共有4300万+的分享者，其中男女用户比例已升至3：7。
* **男性有很强消费潜力。**男性相对来说不愿意在穿搭方面花费太多时间，尤其容易排斥逛街等活动。但是许多男性又有通过穿搭来提升自身气质、吸引力的需求，他们只是缺少一个在时间、专业性、成本、舒适度的权衡上能提供高性价比的平台。
* **现有穿搭平台在技术上投入不足。**因为资源过于分散，一些有必要长期建设的能力，也没办法得到很好的投入。例如技术，小红书数次因为系统崩了上热搜，内容审核上也时有漏洞发生，这些问题的背后都是技术能力的欠缺。
* **现代人渴望定制化内容以节约时间成本。**现代社会节奏加快，使得人们在工作之余留给自己的时间越来越少。客户更加需要在短时间内获取自己想要的穿搭，并期望获取的穿搭适合自己而无需进行调换。

#### 威胁

* **疫情仍是最大威胁。**互联网行业由于疫情的冲击力度相对实体行业较小，而且互联网产业潜能充足、覆盖广泛，因此整体资本市场是活跃的，融资相较一些传统产业也比较容易。但是疫情影响仍不容小觑，近年来互联网投融资难度正不断上升，无论是案例数还是总额都有所下降。由于市场的收缩，新兴互联网企业的发展与融资会遭遇一定阻力，需要更鲜明的个性和更强大的实力来面对。
* **算法瓶颈。**数据匹配算法在平台营业初期能够满足基本需求，但随着平台规模的增长，算法性能需要不断优化至算法瓶颈，此时业务性能将无法急需提升。

# 营销计划

# 团队介绍

# 投资估算与资金运用

# 财务计划与预测

# 风险与控制