



由米定制

产品定制垂直服务商

项目概况

由米定制定位于基于数据分析的产品定制垂直服务商



上游依托于定制链为核心整合
成品供应商和加工厂实现标准化

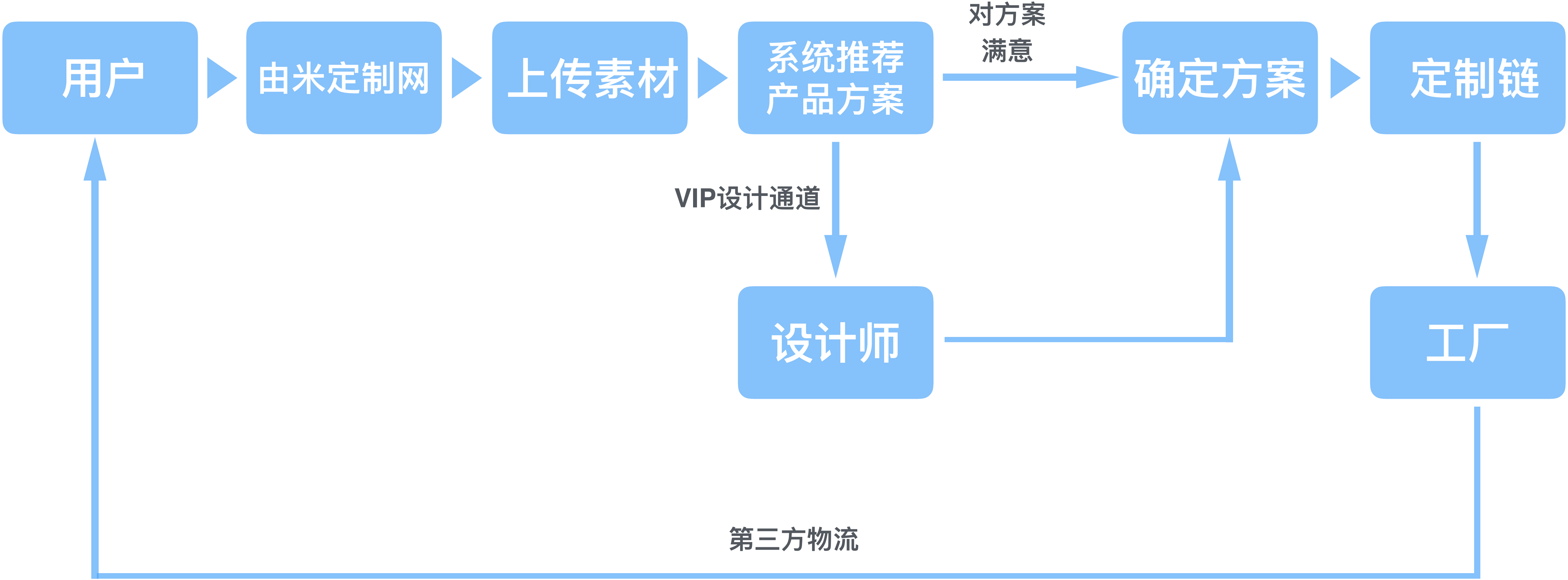


下游依托于由米定制网给企业和
校园提供模块化的定制服务

提供多品类产品定制: 服饰类 礼品类 办公用品类

产品服务流程

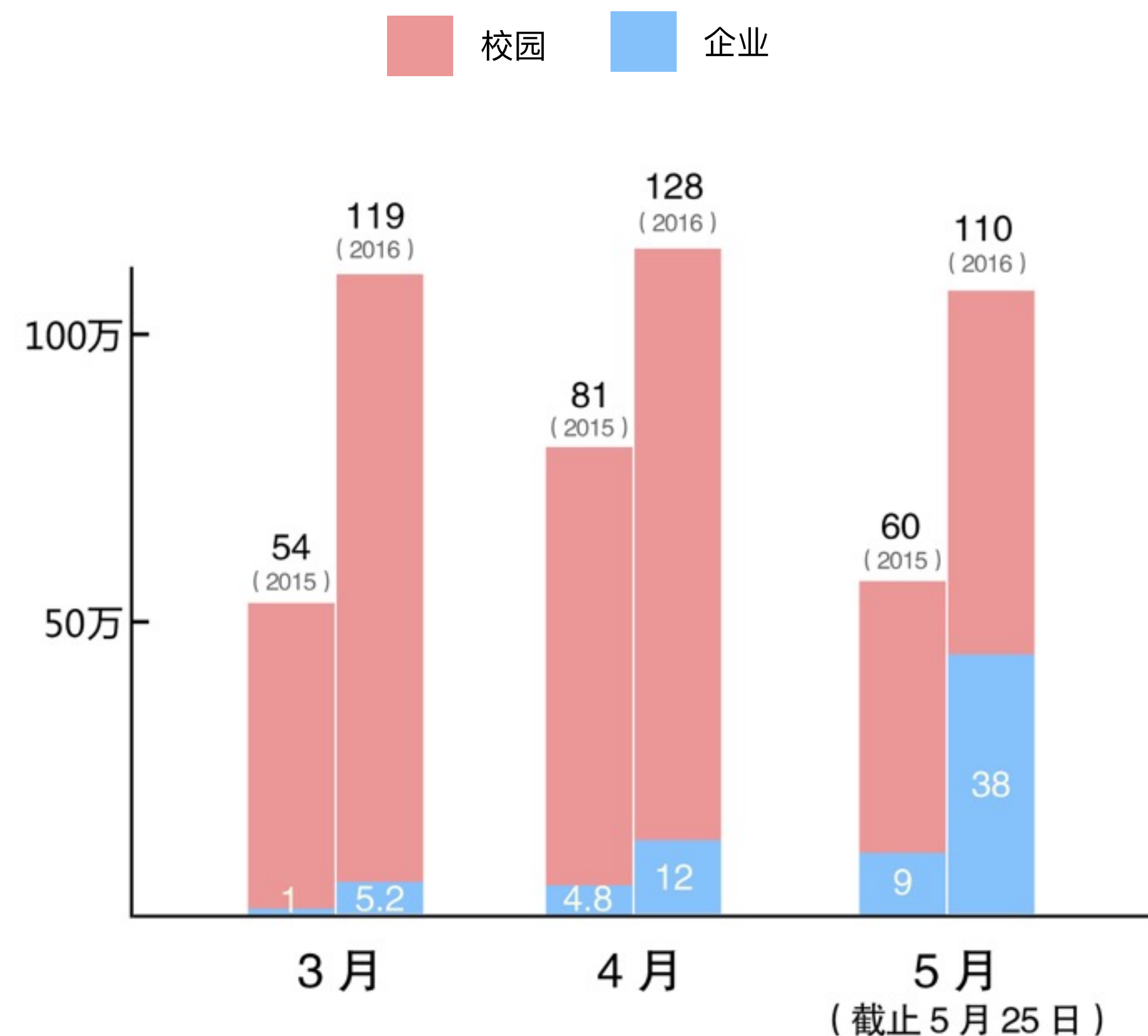
一站式服务



运营成果

预计2016年突破1500万

15、16年3月-5月营业额对比



服务企业与机构

300+

跟谁学 新浪湖北
车来了 百度糯米
诸葛io 极验验证
58到家 等

产品供应商

12+

12个服装供应商（李宁、
海澜之家、美邦代工厂）
和华中最大礼品供应商
翠园礼品

已接入平台

5+

金柚网 改图网
觅能 简寻 等

分析结果：企业订单同比与环比增速接近400%，总营业额也保持稳定同比增长速度。



2015年全国中小企业大概有**3000万个**

中小企业年消费在**1万左右**

中小企业每天增长**1.2万个**



中小企业具备易于标准化、高利润、弱关系等特点

服务于中小企业提供一站式产品定制

前期以华中地区为主，后期扩展到全国

表象

定制简单 / 门槛低

交易

对接流程复杂
管理供应商复杂

缺乏集成化产品供应

定制服务

服务复杂
设计个性化

缺乏标准化规范引导

生产管理

工艺简单

生产协作管理混乱

真相

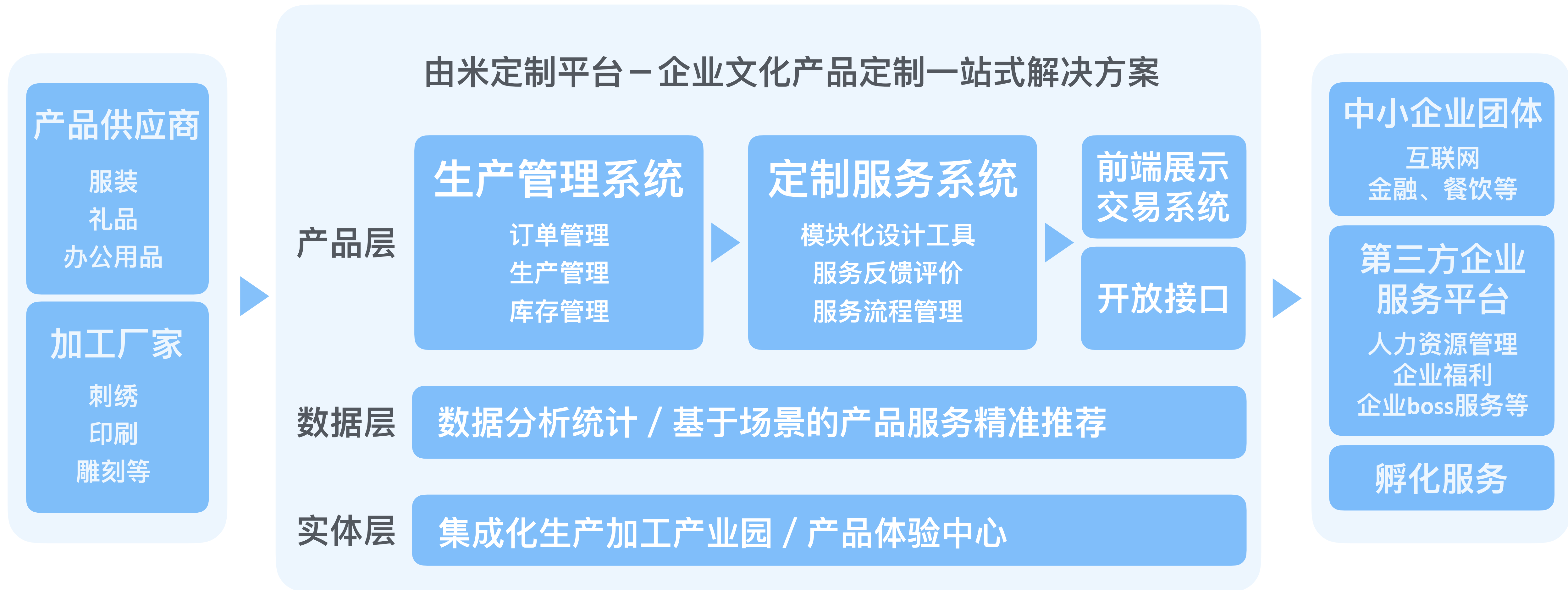
定制流程复杂 / 管理
混乱 / 不标准

产品定制行业的痛点在于“不标准”

我们通过模块化设计系统和生产协作软件，
实现设计标准化、生产自动化，最终降低边际成本。

商业模式

通过数据分析和系统工具链接定制供应方和需求方



- 以数据为核心，打造标准化定制服务，实现从前端定制到后端生产的数据化和标准化；
- 通过数据分析技术，给用户推荐产品和设计方案，优化生产供应链，实现基于数据分析的响应式生产，降低库存和出错率，加快生产响应速度。

竞争格局

玩家在增多 / 市场在增长 / 行业和互联网经验兼具者少

1

地域性综合企业服务商

优易办公，企业办公全服务，
6年3000万营业额，增长缓慢

分析

品类没有中心点、不专注、落地服务重

2

T恤定制

创艺T社，T恤兴趣社群定制，
切入增量市场，年营业额百万级别

分析

中国市场增量少、切入点是刚需

3

传统垂直团体定制

同衣网，团体服装定制，
年销百万级别，信息化进展缓慢

分析

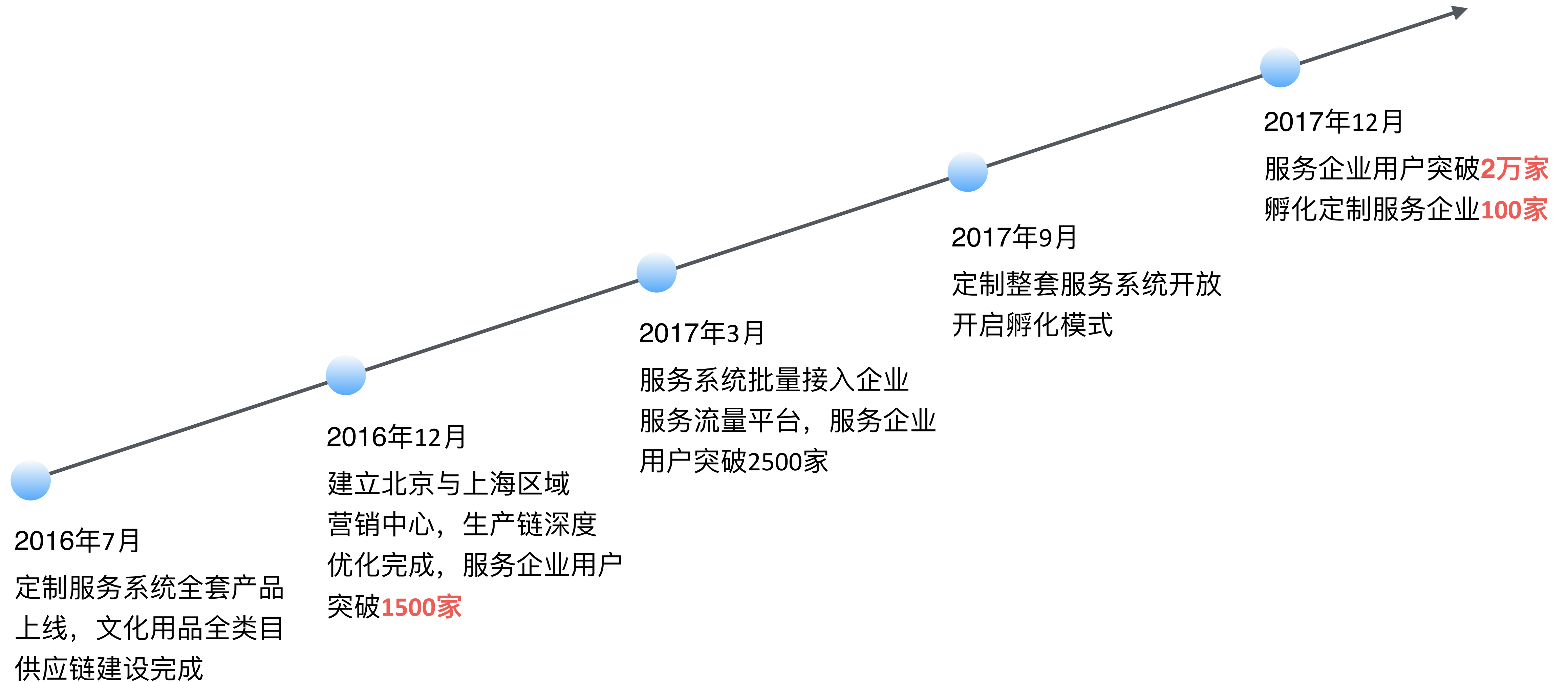
思维传统、生意模式、无工具
降低边际成本



1. 专注于企业VI体系的整套文化产品;
2. 通过标准化服务切入企业千亿刚需市场;
3. 利用互联网工具深度整合定制服务降低服务边际成本;

未来规划

短期成为企业定制最优服务商 / 长期成为定制行业基础设施



团队介绍

特点：行业经验丰富 / 韧性足 / 团队完善



CEO — 苏超超

- 4年连续创业者
- 2012年在校开展服装定制业务
- 2013年校园服装定制实现百万营业额
- 2014年开发两版“由米定制网”做线上团体服装定制商城
- 2015年开发“由米”个性定制App，广深驻扎3个月打通定制供应链，并开发“定制链”生产协作系统
- 2016年企业市场增速明显，月均营业额破100万，开发集展示交易系统、标准化设计模板、生产协作系统于一体的企业定制服务系统，并开启“自营+API接口+孵化”于一体的定制行业解决方案



COO — 油源海

- 联合创始人、连续创业者
- 3年定制行业运营经验，多次成功运营经历，负责由米战略协调和整体运营



供应链总监 — 鲁梦柯

- 联合创始人、连续创业者
- 4年定制产品供应链管理经验，在服装等加工厂、供应商有丰富的人脉积累，可保证由米定制供应链的整体告诉运转



技术总监 — 王磊

- 5年工作经验，精通于信息化行业开发、ERP系统开发，技术全面



由米定制

让定制变简单

由米通过互联网工具解决行业问题，成为定制行业的基础设施

