**Executive Summary**

针对网络购物买服装难以试衣服导致部分人频繁退换货，或者干脆只在网络挑选然后去实体  
店购买的问题，我们小组想出了一种很好的解决方案，不仅能推进电商化，还能带来更大的  
效益。

问题：纵然目前淘宝，京东的广告已经上山下乡，不过如果回家问一问自己的长辈，相信70%  
的人都选择实体店去挑选，因为看不到穿上身的效果。据我们小组的前期调研，95%的用户都有过退换货经历，其中97%的商品是衣服。87%的用户都会在下单前选择多次，99%的原因是难以选择。这就是我们要解决的问题

解决方案：目前存在一些解决方法不过都不太合理。例如，就有厂商造出过一种试衣镜，方便试衣服的，但是这种方案存在以下缺点，1.小商店用不起，价格太高了2.维护不方便，数据的更改的有专业人士负责3.主要还是价格太高。我们的方案就是，把这个试衣镜搬到网上，让全部的网购人员在家就能试衣服。

这样做的优点有：

一，数以亿计的用户共享一个试衣镜成本不高。

二，小商家根本不用考虑“网络试衣镜”的维护，它们要做的只是把商品数据传给我们，这样实用性高。

三，对用户而言，这可以方便他们的购物。

具体来说我们的做法是：

1，建立一个网站，用户可以输入自己的体型数据和照片，网站根据这些数据建立一个虚拟的人物3D模型。

2.用户可以将要买的商品链接发过来，网站根据商品信息为3D模型添加服装，给用户以直观的感受。

3.网站可以请专业的穿衣搭配方面的专家来运营，给我们的用户做搭配规划。

4.网站的功能同样包含主流的社交分享功能，这样做有利于我们项目的发展。

5.网站后期可以做为电商平台的导入口。

6.或者可以直接与商家合作做一个电商的服务平台，管理网购的前半部分。

机会：目前电商非常火热，淘宝上市马云都成为了中国首富。然后市场上并无类似产品，而且问题确实存在，试想一下用户下单前都来网站逛一逛，市场巨大。然后社交，和专业的搭配建议，网站的发展一定是爆炸式的。

竞争优势：我们是最早做的，我们拥有优秀的团队成员。我们的方案确实解决了用户的痛点。而且作为第一个进入市场的，我们会首先拥有庞大的用户数据，这是后来的模仿者不可能的到的。

商业模式:我们获利的途径前期在于穿衣指导的部分，当网站做大后，我们可以通过与商家合作来获利。网站也可以成为淘宝，京东的导入口。

团队：我们团队拥有最为顶尖的人才，你们加起来一共有30年的软件开发经验。各个方面的软件人才都有，后台方面的尤为突出。

财务承诺：项目可以在5年内覆盖淘宝个京东85%以上的用户。盈利目标至少上千万。