内贸项目推介会会议纪要

**一、服装贴牌（OEM/ODM）项目推介**

项目主要人员:陈爱娟、项心愉

（一）项目描述

考虑品牌的门槛更高，创建和运营一个品牌是一项长期的艰巨任务，并且需要具备非常高的产品开发能力，并且能保证可以长期且稳定的推出新款，因此从服装贴牌开始，从而达到厂商互补；

（二）项目分类

1、OEM—现有客户上海的AngIe，其自身有一定的设计能力，旗下有自身的淘宝店，后续也会开实体概念店，合作方式为：客户提供设计，我们为客户提供打样以及生产支持，目前把所有的成产成本分摊下来，基本要按照成本乘以1.6的系数报价；

2、ODM—现有的代销机构主要是各类直播平台，分别有惠源、圣堂天空、同泰传媒等；合作方式为：我们为客户提供款式，目前除惠源可以承担一半库存以外，其他客户都不承担库存，订单发货后经买家确认收回的退款订单需要支付佣金，目前是以拿货价乘以1.2的系数报价；

**会议沟通：**

①在内贸成长初期，为吸引客户，为客户提供OEM贴牌生产中，建议按照成本的1.3倍进行报价（适用于上海AngIe），公司愿意承担“成长期摊销成本”支持内贸发展；

②后续内贸通过各申报项目进行独立理论考核；

③鉴于内贸大部分都通过现金流转，在报价时要根据实际是否含税进行报价；

④许厚华要多寻找低成本面料，比较好/比较有优势的低成本面料，比如库存面料、吸引人的面料、便宜的面料都可以先采购；

⑤项心愉采用库存面料/便宜面料/吸引人的面料等套用在公司现有的外贸款式中，形成系列款式面料册，如有合适机会，则大范围的向外推广；

⑥前期内贸生产需要借助外贸工厂的资源；

⑦内贸账务暂用道同，未来上轨以后可以成立个独；

⑧沈秋娟负责在全公司拟定资源推荐公告，并通过各种途径进行宣传。

（三）客户开发

1、传统展会推广

（1）通过展会能了解更多的收集客户或供应商信息，整合内贸行业的更多资源；

（2）2020年9月23-25日期间，上海将举办中国国际服装服饰博览会秋季展，已经确定一个9平方米的展位，展位费为21800元。

（3）2020年11月25-27日期间，第22届深圳国际服装供应链博览会，已经报名18平方米的展位，展位费27000元。

2、通过微信公众号和微信社群营销引进客户资源

（1）下周开始完善公众号的服务功能，通过微信内容营销可以逐步积累有深度，有粘合度的粉丝资源，微信的粉丝流量转化为销售；

（2）希望通过微信社群营销带动淘宝的流量和销售；

**会议沟通：**

①展会参展固定人员是许厚华和朱旭明，其他还需要参展人员暂定是陈爱娟、项心愉；

②展会之前翁宇辰负责了解《质检证书》如何获取，争取在展会前完成（可以咨询刘晋）；

③展会上可以使用电脑/投影循环播放的形式播放宣传视频（道同现有宣传片）；

④展会前还需要准备参展道具以及产品册，在展会前需要进行详细的策划；

⑤展会前邀请刘云琴/蓝佳佳进行展厅接待系统培训，包括商务谈判、宣传沟通话术；

⑥展会也是一种吸引客户的重要渠道，后期定展位要可以选择大一点的，至少两个标准展位的大小；

⑦微信社群营销建议产品组织能够后续接上定期推送的情况下再操作，如果内部有比较好的计划方案时再审核确定；

⑧要求朱旭明收集一些比较好的微信/淘宝引流方案，为内贸后续的微信宣传提供参考；

⑨要求朱旭明从外面介绍一下好的人才（如美工、淘宝运营人员等）；

（四）产品组货

1、现有供应链资源联系组货；

**会议沟通：**

①外贸的设计开发款要放在公共盘内，内外贸资源共享相互支持；

②通过执行内部买手制考核，鼓励内部人员提供产品供应链资源；

③每个项目小组负责人如有产品组货需要，要实时在内部进行任务布置，通过整合各方资源形成所需产品，但对于产品定位方面，一定要相对统一。

**二、网红项目推介**

项目主要人员：戚建红、朱旭明、翁宇辰

（一）项目描述

当下时互联网网红时代，通过和各大网红机构和MCN机构合作，资源互补实现资源和利益最大化；

（二）项目分类

1、中低端客户—现有资源如涵、道越、有播以及其他MCN机构，如涵旗下有很多的网红资源，通过网红选款直播，帮我们的淘宝店铺进行引流，按点击量进行收费；有播平台有数千个素人网红，可以把产品上传搭配平台的资源库，供网红直播；

2、高端客户—现有客户有MOSS烨和悠得时装公司，MOSS烨专做意大利产品比较有设计元素，产品价格带主要是500-1500元，特点是客户粘性非常好，衣服库存普遍深度不高；悠得时装公司专注天然面料，打造中高端品牌，其拥有强大的营销能力，拥有实体店与线上店铺，其在秋冬款资源方面拥有强大的设计生产能力，但在轻薄料服装方面的设计与生产能力有所欠缺，因此我们可以给其供款，并在生产方面提供帮助；

3、库存成衣和库存面料销售，公司库存衣服以及库存面料以成本价的5折给到我们团队；

**会议沟通：**

①如涵按照点击率收费要控制转化，转化率低尝试几次如果还是效果不好及时暂停；

②直播间设计方案已经确定，汪栋要负责后续跟进，要求于8月5日完成装修，若延迟完成，延迟一天完成处罚500元/天，延迟三天以上处罚1000元/天；

③淘宝店运营和装修打包给第三方完成，之前了解的代运营公司服务费是三个月付款，每个月的服务费为2万元，前期与第三方的沟通由朱旭明和翁宇辰负责完成，店铺的审美由项心愉负责确定；

④像如涵、有播的产品价格都不是很高，但是内贸就是有很多的低价销售的服装，可以提供典型的工厂，安排许玲拜访工厂学习内贸的生产形态；

**三、会议沟通其他事项**

（一）与刘云琴交接一下沟通的细节情况，确定火丁需要我们提供的帮助是什么；

（二）需要跟进工作整理如下：

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 具体工作内容 | 工作性质 | | | | 计划情况 | | |
| 工作分类 | 一般重要 | 缓中急 | 工作状态 | 计划完成时间/周期 | 第一责任人 | 其他配合人 |
| 1 | 展会之前翁宇辰负责了解《质检证书》如何获取，争取在展会前完成（可以咨询刘晋） | 临时工作 | 重要 | 紧急 | 未完成 | 8月31日 | 翁宇辰 | 无 |
| 2 | 展会前还需要准备参展道具以及产品册，在展会前需要进行详细的策划 | 临时工作 | 一般 | 中 | 未完成 | 9月3日 | 项心愉/沈秋娟 | 方霞 |
| 3 | 展会前邀请刘云琴/蓝佳佳进行展厅接待系统培训，包括商务谈判、宣传沟通话术 | 临时工作 | 重要 | 缓 | 未完成 | 9/20 | 沈秋娟 | 方霞 |
| 4 | 要求朱旭明收集一些比较好的微信/淘宝引流方案，为内贸后续的微信宣传提供参考； | 日常工作 | 重要 | 中 | 持续 | 持续 | 朱旭明 | 无 |
| 5 | 要求朱旭明从外面介绍一下好的人才（如美工、淘宝运营人员等） | 日常工作 | 重要 | 中 | 持续 | 持续 | 朱旭明 | 无 |
| 6 | 直播间设计方案已经确定，汪栋要负责后续跟进，要求于8月5日完成装修，若延迟完成，延迟一天完成处罚500元/天，延迟三天以上处罚1000元/天 | 临时工作 | 重要 | 紧急 | 未完成 | 8月5日 | 汪栋 | 朱旭明 |
| 7 | 淘宝店运营和装修打包给第三方完成，之前了解的代运营公司服务费是三个月付款，每个月的服务费为2万元，前期与第三方的沟通由朱旭明和翁宇辰负责完成，店铺的审美由项心愉负责确定 | 临时工作 | 重要 | 紧急 | 未完成 | 7月31日 | 翁宇辰/朱旭明 | 项心愉 |
| 8 | 像如涵、有播的产品价格都不是很高，但是内贸就是有很多的低价销售的服装，可以提供典型的工厂，安排许玲拜访工厂学习内贸的生产形态 | 临时工作 | 重要 | 中 | 持续 | 持续 | 许玲 | 方霞 |
| 9 | 与刘云琴交接一下沟通的细节情况，确定火丁需要我们提供的帮助是什么 | 临时工作 | 重要 | 紧急 | 未完成 | 7月24日 | 沈秋娟 | 无 |
| 10 | 后续内贸通过各申报项目进行独立理论考核 | 日常工作 | 重要 | 中 | 待定 | 待定 | 沈秋娟 | 无 |
| 11 | 许厚华要多寻找低成本面料，比较好/比较有优势的低成本面料，比如库存面料、吸引人的面料、便宜的面料都可以先采购； | 日常工作 | 重要 | 紧急 | 持续 | 持续 | 许厚华 | 无 |
| 12 | 项心愉采用库存面料/便宜面料/吸引人的面料等套用在公司现有的外贸款式中，形成系列款式面料册，如有合适机会，则大范围的向外推广； | 日常工作 | 重要 | 紧急 | 持续 | 持续 | 项心愉 | 无 |
| 13 | 沈秋娟负责在全公司拟定资源推荐公告，并通过各种途径进行宣传 | 临时工作 | 重要 | 中 | 持续 | 持续 | 沈秋娟 | 无 |