

# 安装-维修-服务-键呼

020 电 商 平 台 项 目 计 划 书

# 目录

市场分析

1

2

项目介绍

项目实施

3

4

投融资与  
财务分析

# 市场分析—背景分析

互联网+ 延展到安装、维修、服务领域已成必然趋势

互联网+安装、维修、服务目前仍无领先电商企业

中央及各级政府纷纷出台互联网+ 扶持计划、政策



# 市场分析—市场规模

20000亿

16336亿

7660亿

3000亿

800亿

200亿

2亿

2015或2016年各行业市场规模

家政服务市场

IT咨询  
培训  
维护

汽车后  
服务市场

家电后  
服务市场

法律咨询  
服务市场

手机后  
服务市场

搬家  
市场

.....

# 市场分析—市场痛点

## 市场痛点

信息不对称，用户  
找不到最合适的商  
家提供服务。

## 市场痛点

服务质量  
良莠不齐  
服务品质  
无法监控

## 市场痛点

服务商条块分割  
用户众多需求无  
法在单一服务商  
下满足

## 市场分析—市场现状、竞争对手分析

购物及生活信息发布平台  
淘宝、QQ、58赶集……

内容繁杂、无法聚焦，定位不准确或仅为信息发布平台

### 行业APP

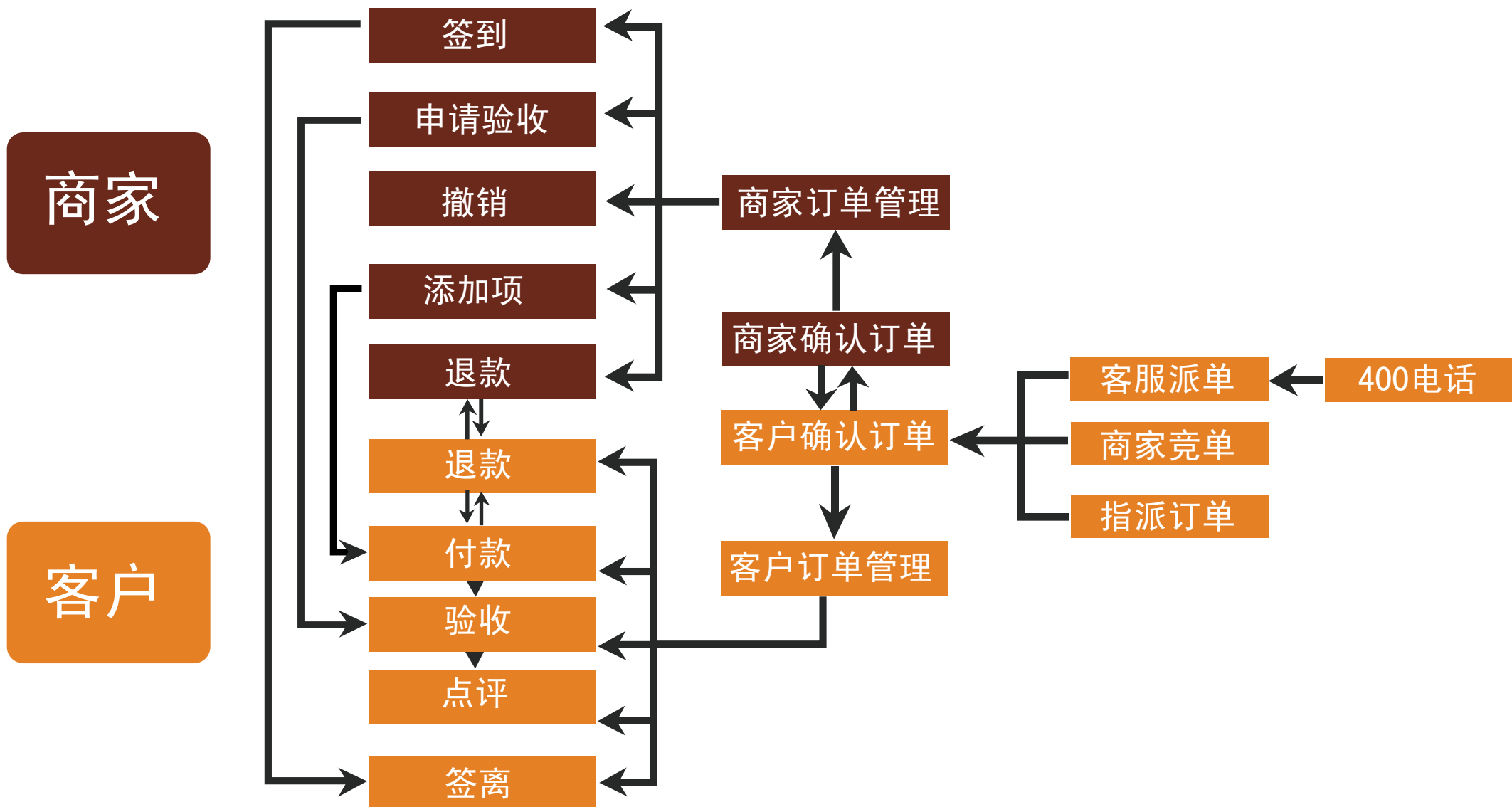
家政行业：e家政、阿姨帮  
家电行业：轻松家电、唯修汇  
洗衣家纺：e袋洗、泰笛

客户群窄、无规模效益、运行成本高  
客单频次低、客户下载使用率低

综合性O2O安装、维修平台  
1号师傅、文钱网……

仅限于家电、水暖、IT、开锁等行业，  
限于资金、技术、团队原因目前国内尚无领先平台

# 项目介绍—业务流程



## 项目介绍— 创新亮点

- **客户端、商家端APP二合一**，自动导流，整合两端资源。
- **企业商家PC管理后台**方便企业商家管理客户、客服、“师傅”及订单管理。
- **灵活的派单模式：**电话、APP、微信派单；指派订单、商家竞单；标准价、出价、竞价。
- **灵活的支付方式：**线上支付、线下支付；支付平台、支付商家；预付、到付、验收后付。
- **灵活的运营模式：**自营、区域或行业代理；部分自建服务团队、整合社会商家资源或接入第三方垂直O2O平台
- **多业务版块：** O2O版块、网上商城、二手市场





# 项目介绍—目标市场、市场定位



**目标市场：** 强弱电、 IT、商务服务、家电、家政、 教育培训、水暖、开锁、搬家、……

**市场定位：** 以企业市场为基点并外延个人家庭市场的安装、维修、服务一键呼020电商平台。

# 项目介绍—商业模式



## 产品模式

客户、商家APP二合一；  
企业管理后台；派单、  
定价、支付结算灵活，  
可根据不同运营模式灵  
活调整。



## 用户模式

定位企业，以企业客  
户为基点并外延家庭  
个人客户。



## 推广模式

树立标杆、点突破；  
整合营销、快速推进；  
确立标杆、快速复制。



## 赢利模式

收费模式：先期免费、后期收费。  
赢利点：商家佣金、客户服务费、  
会员费、区域（或行业）代理费、  
软件租售收入、广告收入、网上  
商城及二手市场交易费（后期）、  
教育培训（后期）。

# 项目实施—推广策略

1

## 集中资源、点突破

选择一个合适的市场集中资源、点突破，树立一个样板、标杆。

2

## 整合营销、快速推进

整合各种与营销有关的资源（包括媒体特别是自媒体），以“人人皆为营销员”的理念，充分调动平台员工、代理商、客户、商家的积极性，打市场营销的组合拳。

3

## 确立标准、快速复制

在样板市场初步运作成功后，快整复制到其它市场，每选择一个市场都需在拓展前准备充分，拓展过程中快速推进。



# 项目实施—项目规划、进度

3个月内

完成标杆城市市场的成功拓展，  
注册用户**30万**；

一年内

完成10个一、二线城市的拓展，注册用户**300万**；

二年内

完成25个左右的一、二线城市的拓展，注册用户**1000万**；

三年内

完成全国市场的大体覆盖，注册用户**3000万**；

# 投融资与财务计划—投资估算、预期收益

类 型	一个月	二个月	三个月	一年	二年	三年
	重庆			10城市	25城市	60城市
运营人数（预估）	17	45	50	300	750	1800
筹备费用（设备）	20	15	3	228	570	1368
工资成本	9	23	25	750	2100	3150
场地租金	2	2	2	150	375	900
办公费用	2	2	2	132	330	756
推广费用	70	60	55	1500	3750	6000
招待费用	2	2	2	132	330	756
费用总计（万）	105	104	89	2892	8205	14730
预期收益（万）	0	0	0	900	3000	15000

**THANK YOU**