

微PLACE

商业空间运营平台商业计划书



目录 CONTENTS

01 行业现状

02 行业痛点

03 我们的平台

04 商业模式介绍

05 盈利模式

06 微PLACE的竞争优势

07 微PLACE初创团队

08 融资计划

1、行业现状

商业落地的“最后一公里”

品牌推广

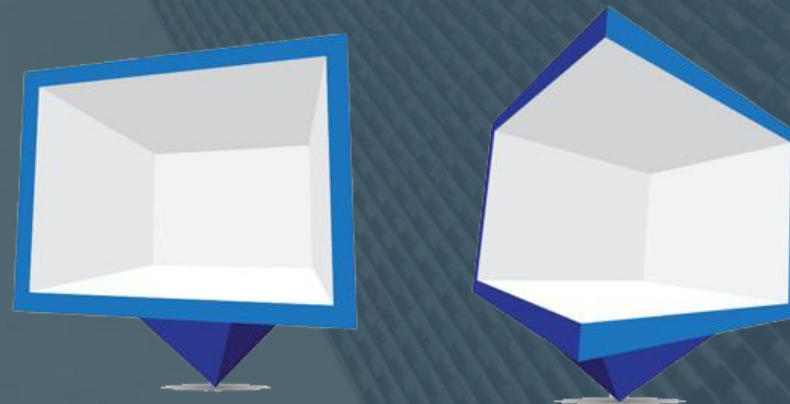
商业促销

产品发布

线下调研

商业落地

社区-交通枢纽-商业中心-校园...



基于线下场地的商业活动，是各大企业的刚需

2、行业痛点

当企业需要找场地进行线下推广时



整个城市一个一个谈？



找活动策划公司合作？

传统交易模式

- 1、耗费人力、物力
- 2、人群定位杂乱
- 3、活动成本过高

行业问题

- 1、场地缺乏统一标准
- 2、活动策划公司合作导致成本过高
- 3、无法获取更多的用户数据

3、我们的平台

微PLACE社区商业空间运营平台

将各类社区的商业用地、活动场所进行整合，并标准化、模块化、数据化运营，为对线下活动有需求的商户提供一站式服务

社区用地参数

小区内分布位置
商家入驻类型
摆设、搭设物料
允许入驻时间

社区周边数据

楼盘入住规模
人群收入水平
楼盘价格、位置
汽车拥有情况
分级分类

活动模块化

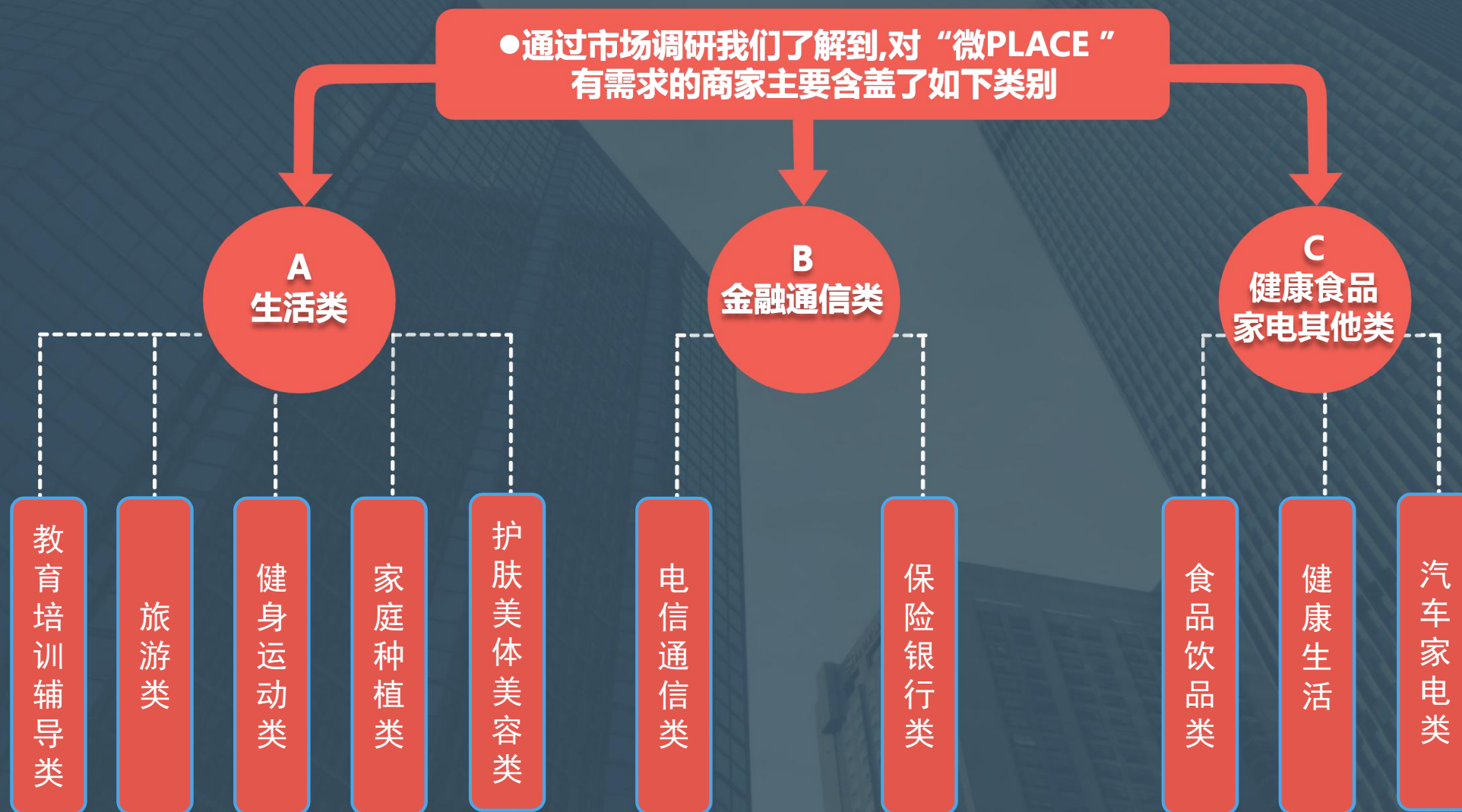
活动分类
每类活动策划模块化
每类活动物料模块化
活动广告模块化

公众号/APP

商业用地在线下单
活动用户数据化
提供线上平台同步
线上线下一站式推广

3、我们的平台

目标客户群-对线下推广场地有需求的商户



4、商业模式介绍

让每一个活动都深入人心



整合

整合线下物业，模块化、标准化包装
周边人流分析，增值服务匹配

引流

增值服务如ibeacon、广告屏，为商户进行推广导流
微PLACE平台为商户进行在线同步推广

分发

标准化的商业空间根据商户需求进行分发
可日租、月租，在线下单，在线交易

构建

线下物业与商户之间共赢，形成企业数据库
帮助商户获取更多用户数据

5、盈利模式

按100块场地为例

场地服务费

收费依据以场地费的20%，
收费基数1000元/次/周，
即每个场地服务费为
 $1000 \times 20\% = 200$ 元/周
按100个场地来计算，
 $100 \times 200 \times 4 \times 12 = 96$ 万元/年

96万

广告位招商费

场地旁有1/3广告位招商
收费依据以每格广告位每周
100元
即 100 元/周 $\times 10$ 格 $\times 4$ 周 $\times 12$
月 $\times 100$ 个场地 $= 480$ 万元/年

480万

线上推广平台招商

线上公众号/APP提供首页广告
收费依据暂定50个广告位
每个广告位500元/月，即50个
 $\times 500$ 元/月 $\times 12$ 月 $= 30$ 万

30万

平台预计年盈利总计：
606万元

5、盈利模式

微PLACE 其余盈利点列表

- 1、物料租金及制作费
- 2、广告画面制作费
- 3、线上广告制作及发布
- 4、线上销售收入（未来配线上商城）
- 5、智能设备进驻
- 6、闲置广告位等

6、微PLACE的竞争优势

现有平台的优势对比

企业	定位	区域	商业模式	服务
微PLACE	闲置物业整合运营	一二线城市覆盖	整合、模块化分发	线上线下推广 场地标准化 增值推广手段
ACEPAC	商铺短租	上海市	只搭建平台	定制装修 活动策划

增值服务

ibeacon全场景嫁接 / AR / VR / 广告互动屏

多点位互动 一场活动，会启动全部社区活动的宣传渠道

持续消费 活动结束后，微PLACE在线推广活动持续进行

6、微PLACE的竞争优势

合作资源

地产物业

VANKE 万科

恒大地产集团
EVERGRANDE REAL ESTATE GROUP

绿地集团
GREENLAND GROUP

保利®地产

碧桂园
COUNTRY GARDEN

万达集团
WANDA GROUP

高校饭堂

全国481家高校饭堂活动场地整合

媒体平台

今喜媒体平台资源 / 高校广告渠道 / ibeacon、AR、VR技术团队

7、微PLACE初创团队



8、融资计划

股权架构



天使轮融资计划

融资金额

300万-500万 元 人民币

出让股份

天使投资 10-20%

资金分配

- 技术开发及场地整合
- 年度销售开发费用
- 标准化物料设计制作费用
- 年度管理办公费用

微PLACE

Thank you for listening

让每一个活动都深入人心