

一个做服装外卖的网站

《良品天下》商业计划书

线下服装C2B购物导流平台



项 目 简 介

良品天下是一款C2B服装导流购物商城，通过LBS定位搜索，为用户展示附近相应的门店商品信息，可线上引流线下购买体验，也可以线上支付同城配送到家。



一个做服装外卖的网站

市场现状

- 1、全国服装品牌店持续关店中，整体关店在一万间左右。
- 2、网购体验差，中高端客户回流线下寻求服务与体验。
- 3、线下门店流量靠自然导流，缺少平台导流、购买、留存、运营。



一个做服装外卖的网站

线下购物的痛点

工作忙、时间紧、没空逛街

出行累、停车难、距离远

天气寒冷、炎热
雾霾天不想出门

线下优惠信息
无法及时获知

消费者艰难抉择

线上购物的痛点

质量不达标
会出现假货

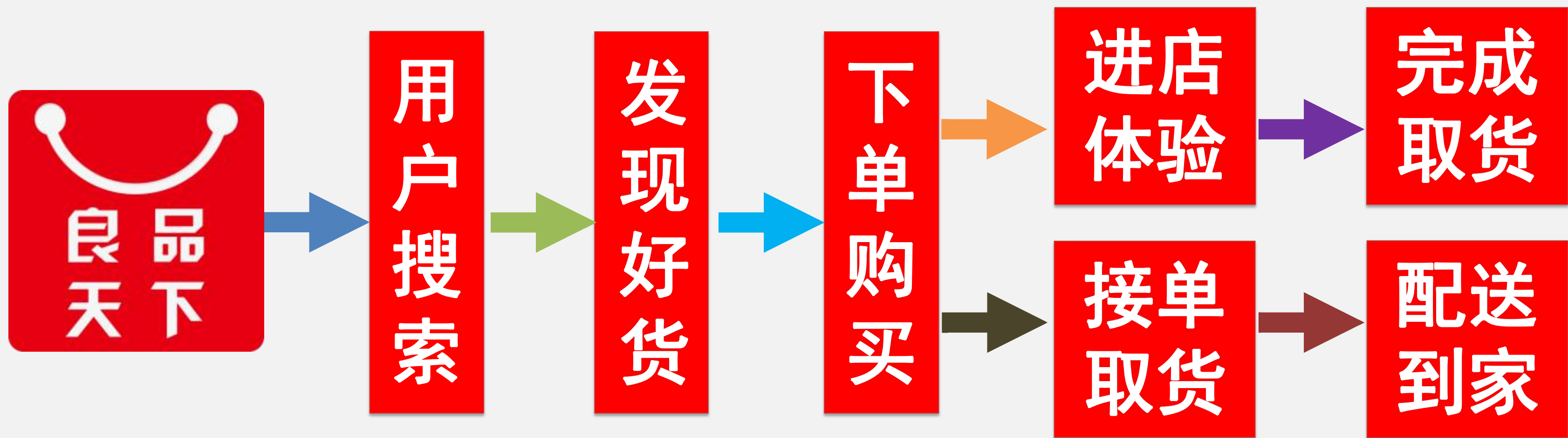
收货有周期
三四天到货

尺码不合适
颜色有色差

无法试穿
体验一般



购物流程图



政府支持—国务院在11月11日发表了实体零售创新转型意见



国务院办公厅关于推动实体零售 创新转型的意见

国办发〔2016〕78号

各省、自治区、直辖市人民政府，国务院各部委、各直属机构：

实体零售是商品流通的重要基础，是引导生产、扩大消费的重要载体，是繁荣市场、保障就业的重要渠道。近年来，我国实体零售规模持续扩大，业态不断创新，对国民经济的贡献不断增强，但也暴露出发展方式粗放、有效供给不足、运行效率不高等突出问题。当前，受经营成本不断上涨、消费需求结构调整、网络零售快速发展等诸多因素影响，实体零售发展面临前所未有的挑战。为适应经济发展新常态，推动实体零售创新转型，释放发展活力，增强发展动力，经国务院同意，现提出以下意见：

一、总体要求

（一）指导思想。全面贯彻党的十八大和十八届三中、四中、五中、六中全会精神和国务院决策部署，牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，着力加强供给侧结构性改革，以体制机制改革构筑发展新环境，以信息技术应用激发转型新动能，推动实体零售由销售商品向引导生产和创新生活方式转变，由粗放式发展向注重质量效益转变，由分散独立的竞争主体向融合协同新生态转变，进一步降低流通成本、提高流通效率，更好适应经济社会发展的新要求。

（二）基本原则。

坚持市场主导。市场是实体零售转型的决定因素，要破除体制机制束缚，营造公平竞争环境，激发市场主体活力，推动实体零售企业自主选择转型路径，实现战略变革、模式再造和服务提升。

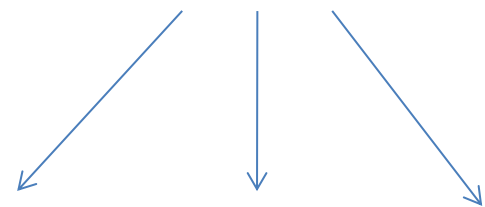


文件宗旨：促进线上线下跨界融合，引导实体企业向信息化、智能化、网络化发展。
帮助解决：实体零售企业线上线下融合，发展粗放、供给不足，运营效率不高问题！

市场前景



食



美团网

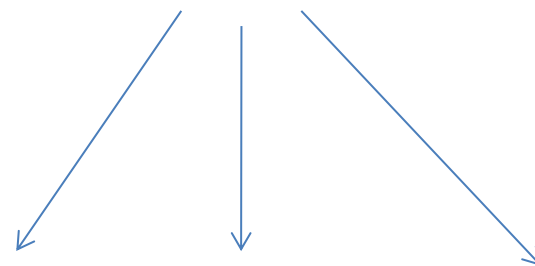


饿了么



糯米

住



携程网

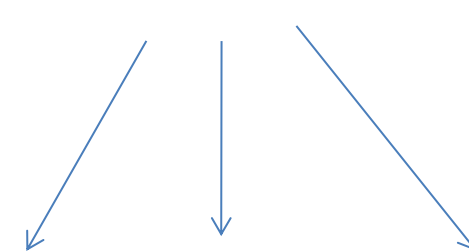


去哪儿网



美团网

行



滴滴打车



共享单车



膜拜单车

衣



良品天下

O2O



新零售

合作品牌



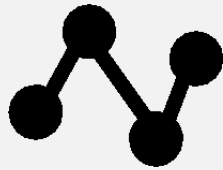
 李宁	 安踏	 特步	 鸿星尔克
 361° 361°	 唐狮	 森马	 以纯
 美特斯·邦威 美特斯邦威	 潮流前线	 真维斯	 佐丹奴

以上中端服装品牌中，六家已经达成合作入住商城，其他品牌循序渐进，合作进行中。

 优衣库	 耐克	 阿迪达斯
 HM	 马克华菲	 热风
 ZARA	 杰克琼斯	 ONLY

将来，我们会切入中高端品牌市场，以上品牌是我们将来主要合作的对象

项目远景及未来规划



线下店面
类型扩充

将尝试其他类型店

化妆品/珠宝/
母婴/零食等



粉丝经营
盘活用户

将重点开发营销功能

会员管理/客户数据



硬件结合
虚拟试衣

尝试和虚拟试衣合作

虚拟试衣引流和
留存数据



店即站点
同城配送

店即仓库/快速发货

和第三方物流合作



平台营销
增值服务费



不仅解决交易问题，更解决了店面营销问题，线上导流-信息传输-刺激购买-留存运营等



交易佣金/保证金
服务费收益

服务费、保证金、佣金采用正常的5%-15%佣金制度，根据不同品类佣金不同。

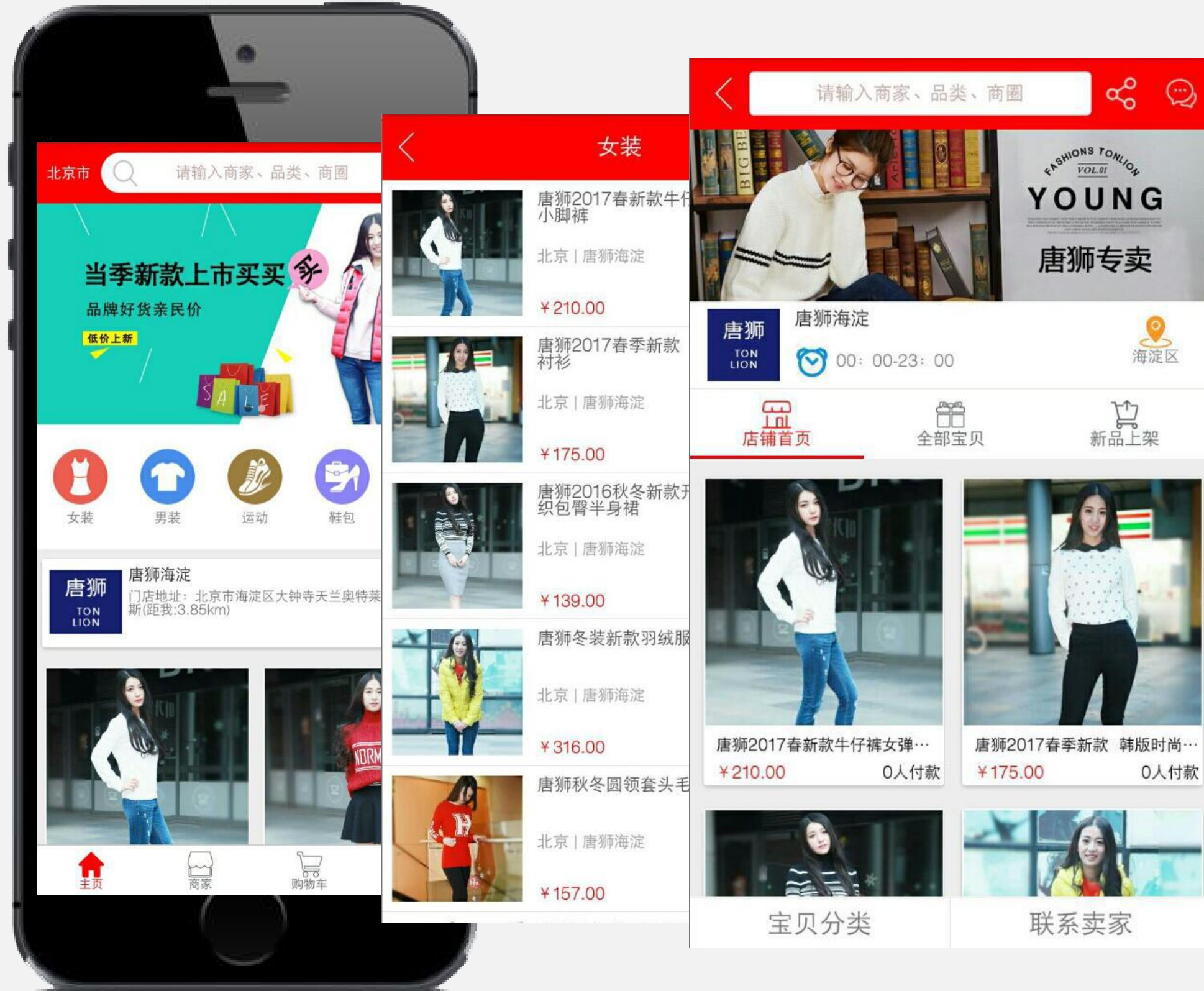


平台广告收入



普通电商的广告品牌置顶-优先推送-个性推荐发现等广告形式

UI界面（场景操作解析）



- ✓ 商家后台管理
- ✓ 后台数据分析
- ✓ 商家营销管理
- ✓ 附近客户数据留存
- ✓ LBS营销；附近活动提醒
- ✓ 新品发现
- ✓ 附近店面实施动态
- ✓ 用户线上办理店面会员

核心团队成員



创始人 苏存良

✓ 互联网10年从业经历，8年以上团队管理经验，有较强的执行力和领导力，主要负责B端品牌招商合作



合伙人 房钊

✓ 毕业于保定学院，PHP研发工程师，4年工作经验，参与过多个大型商城平台和p2p等项目



合伙人 王明明

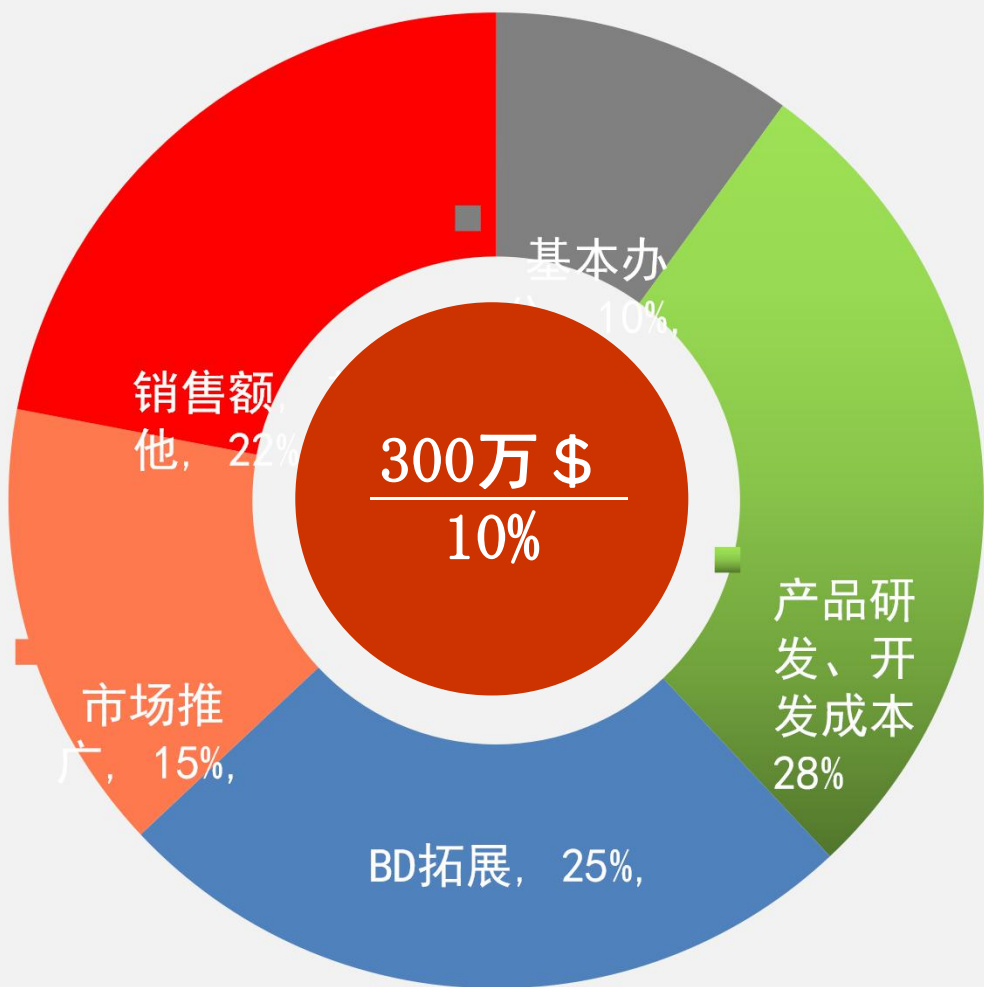
✓ 毕业山西农业大学计算机系，原山海树集团任产品经理3年，参与过多个百万级用户项目



融资需求与规划

融资需求-300万元，出让10%

融资详细说明



- 基本办公
- 研发成本
- BD拓展
- 市场推广
- 其他

估值 估值3000万元

目前签订入驻商家30多家

需求 天使融资300万

出让股权10%

用途 主要用作产品研发和入驻和推广

目前产品研发成功，签订品牌商家30家