

# 非商天下

中国式移动商店

## 简介

非商就是解决商品最终路径 直接快速到消费者手里

互联网时代商品销售最佳解决方案，适应所有人群

采用区域划分模式，将区域内的适用商品及时送达

淘宝，天猫，网上商城采用同等模式，但时间长，物品容易损坏，无服务

# 目的

打造具体的区域移动商店，主要产品选用境外日化产品，利润高，保质期长。利于存放  
国内人群对日韩等日化产品关注度高，适合东方人体质，安全性高

在客户端和商户端下载APP，自动派单到最近的商户和指定商户，由商户完成商品派送

# 商户解决方案

商户自备车辆（电动车等）用于接单送货。每单送货补贴3元，商品在公司早期备货至商户（5000元）个人或加盟店中，就近下单，商品利润率可达40%（全部进口商品）

50元起送，APP买货可优惠（2-5%），支持当天或次日到货

提高商品流转率，解决客户来源，APP自动派单。

## 市场解决方案（痛点）

淘宝做大，解决了客户直接买卖商品到手，但送货不及时，产品质量参差不齐。服务不见面，不能保障。

滴滴做大，解决了出行问题，但服务车辆品质不一，服务不同质。

非商做大，解决商品直接到客户手中，送货及时，产品选用国外质量最佳的产品，服务是就近商户，服务优质。

# 服务方案

我们在厦门做试点，为全国第一个服务城市加大力度打造非商平台。

在厦门自贸区打造一个仓储加展示 贩卖的场所，（筹建中）提供多种适应市场的产品，主要以国外及港台区域的日化产品为主，因政策原因，具有价格优势

APP接单后，迅速由后台指定非商终端提供商品派送，预计可在两小时内送达

## 团队介绍

杨东平 CEO 擅长企业管理，互联网推广

杨乐 市场策划 擅长市场规划

缪枫垚 市场推广 擅长市场推广

王晓晓 互联网经理 擅长互联网推广

王茂 企业管理专业 擅长活动策划

刘丹 经理互联网 擅长财务规划

# 企业发展规划

- 企业实体店以完成选址和产品规划 选择市场先从大学和现有便利店开展合作
- APP开发马上进行 预计可在九月采用。
- 本年度在厦门开展业务，同时考量青岛，汕头，大连等经济较好，城市范围具备一定规模城市。
- 2017年布局10-15 个城市，逐步展开发展至2020年达200个城市并准备冲击资本市场力争2021年上市成功。



# 融资计划

引进战略投资人 首期出售公司20-30% 股份，  
预计融资200-400万 主要用于开发完善APP功能  
广告和推广

进行A轮融资2017年底 完成1000万融资，进行  
推广和宣传出让15%股份

进行B轮融资 2018-2019 完成3000万融资，完  
善功能，推广宣传。增发和出让10%股份。

## 退出计划

本公司预计2021年走向资本市场 前期投资股东可择机退出，也可在公司上市中转让卖出股份转让 让早期的投资人进行机构对接，也可选择2019年公司溢价回购。