



阿拉丁玛特  
ALDMT

# 阿拉丁玛特 O2O 便利店

Aladdin Matt Network convenience store



北京一里网络科技有限公司



# CONTENTS目录



## 公司简介



北京一里网络科技有限公司是一家从事网络销售与线下配送的新型电子商城联盟公司。公司成立于上海爱登堡产业孵化园，上海爱登堡产业孵化园为紫竹创业办公公司以紫竹创业专项基金运作管理的专项授权项目，注册资本3个亿。2015年公司在北京成立分公司，主要致力于打造集虚拟的电子销售平台与实体的社区型配送网点于一身的全方位电子商城联盟集团。

“阿拉丁玛特网络便利店”是一里网络科技有限公司旗下品牌，将互联网思维与传统零售业营销特点相结合，服务社区、商圈，提供商品服务、便民服务的新型O2O商业模式，打造中国本土社区便民服务的综合性O2O服务平台及快消品零售业平台，打破传统零售业现状，开启全新零售业新格局。

公司本着为消费者实际解决网上购物“送货难”、“维权难”问题的宗旨，以直营及加盟的方式在全国范围内铺设社区配送网点，以期使公司电子商城的消费者真正享受







到“极速配送”、“即订即送”、“实体售后”的全方位服务，实现网上购物最后一公里的迅速送达。同时，为杜绝假冒伪劣产品，确保公司电子商城所有销售商品的优良品质，公司统一接洽供货企业，严格筛选把关。公司现已合作的供货企业全部为拥有合法合规资质、在业内享有广泛知名度的品牌生产厂商。公司直接接洽供货企业，最大程度上免去了商品在销售，物流中转环节产生的成本，真正让利于消费者。基于此，我们郑重承诺：本公司打造的全新电子商城联盟能够让消费者真正体验到互联网购物的方便、实惠、快捷的同时，也能买得放心、买得安心，实现公司与消费者的双赢。

国际接轨的优质服务，世界美食的尊贵品尝，

您正在了解一个带您走向世界的网络连锁企业。

阿拉丁玛特：解决您生活的燃眉之需、让生活更优质，更便捷。



# 阿拉丁玛特

[ 独、新、快 ]





# 项目简介

阿拉丁商城项目是我司旗下最高端、新型的电子商务项目。

该项目是一个将线上网络销售与线下定点配送完美集合的新型电商项目，它完美解决了市场上现有的电子商务所固有的三大弊端：

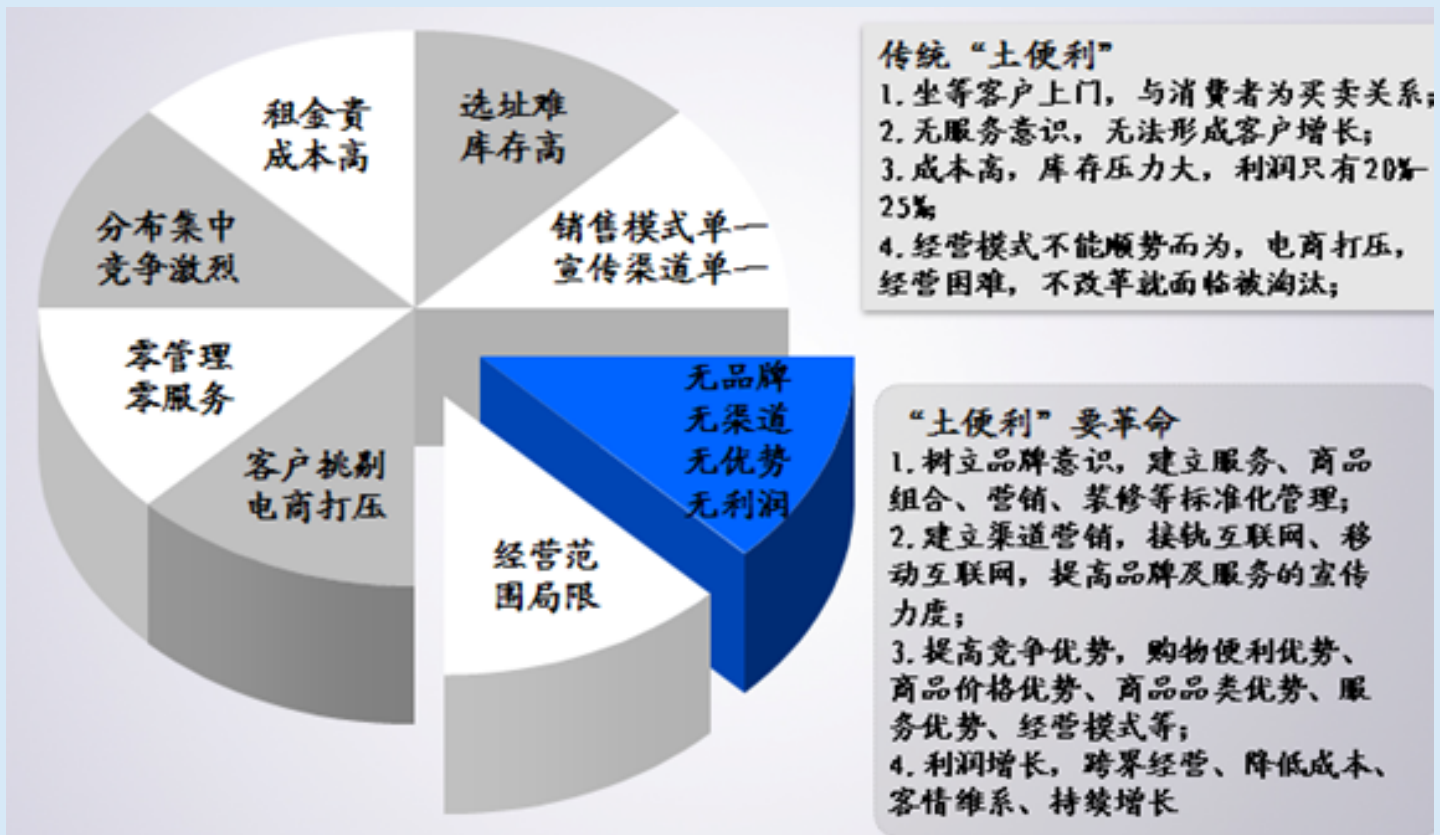
- (1) 参差不齐的商品质量——绝对正品
- (2) 飘忽不定的配送时间——社区里的直属配送网点
- (3) 形同虚设的售后维权——稳固的退换货机制及专业的售后客服团队

该项目拥有与生产厂商直接链接的供货通道，最大程度上降低了商品成本，真正做到了让利于加盟合作者、让利于消费者！价格优势也更有效提高加盟合作者盈利范畴、吸引更多的客户，实实在在提高收入。

## 仓库展示



## 中国传统便利店现状分析（简图）



## 阿拉丁玛特便利店





# “阿拉丁玛特”网络便利店定位：

## 市场定位：

中国传统便利店转型、实体线下与互联网 / 移动互联网线上相结合，改变传统土便利店现存在的“成本高、竞争大、利润低、消费者挑剔、产品单一、经营模式单一、收入单一、无形象、无品牌、无服务”等一系列问题。

## 项目定位：

便利店 + 互联网，配送 1 公里商圈范围的垂直性零售 O2O 电商平台。将传统便利店与互联网结合，锁定商圈、深入社区，实现 10 秒下单，半小时送达的即买即送服务。

## 商品定位：

国内外快消品 / 特色商品 / 进口小食品 / 全球创意商品。

目标客户定位：

习惯网购、喜欢网购、忙碌、宅、懒的人群。

## 服务方式：

消费者根据所在地区选择已有的“阿拉丁玛特网络便利店”，通过电脑 / 手机均可进入店铺选择自己购买的商品或需要的服务，提交订单，“阿拉丁玛特”半小时即可送货上门，货到付款或快速提供服务，充分实现既想既买，既买既得。

## 服务定位：

平台商品管理、下单管理、用户数据管理、开店运营管理、快消品零售、便民服务、异业联盟、跨界经营。

## “懒人”经济下的 O2O 商业机会

### “懒人”产生的经济：

“懒人”经济中的懒人是收入颇丰的勤奋型“懒人”，他们消费能力强，消费理念新，注重产品品质和服务质量；他们易接受新事物、新观念。现在的“懒”人们更多是由于快节奏的生活状态所迫，工作之余希望用“懒”来换取更多的时间去读书、健身、社交、休息等等。随着这个群体的不断扩大，“懒人”已经成为越来越多商家新的目标消费群体，商家千方百计满足懒人们“懒到底”的要求，准备从他们身上挖出点金子来，“懒人”经济也就随之诞生。



### “懒人”的生活要求：

便捷、快捷、体验感佳，用手指在手机或鼠标上点一点就可以选择自己要的商品和服务，市场有这样庞大的需求，我们就要竭尽一切的满足这样的需求，这就是机会，“懒人”经济下的 O2O 机会。





## 现在是市场细分的时代，快便利店为什么要结合 O2O 模式才能盈利？

1. 电商的兴起改变了消费习惯、改变了市场行为、改变了商业模式。
2. 物价、房价上涨，所有成本增加，实体店利润降低。
3. 电商的价格冲击，实体店消费人群减少，生意难做。
4. 消费者的需求增加，不再只是单纯的买卖关系，他们需要消费顺心、消费乐趣、花钱买服务、买便捷、买乐趣。。。。。多元化的消费需求使传统便利店显得“一无是处”。
5. 国家大政策，支持互联网、移动互联网发展，保护线下实体，提倡线上与线下相结合。
6. 消行业的便利店服务于社区、商圈，拥有最直接的消费群体，可以成为最有效的线下体验店，通过便捷的购物方式、快捷的送货服务、物美价廉的商品、全面周到的服务、多元化的服务内容、用户体验度和用户粘性高的电商平台、使消费者充分体验：既想既买，即买即送的服务，唯有选择 O2O 商业模式。



# 什么是 O2O 商业模式？

O2O（online to offline）即线上与线下相结合的一种商业模式，主要体现在线上选择商品、服务，线下消费商品、享受服务的过程，O2O 的商业模式使很多传统行业都有了转型的机遇，举例：按摩、美容、干洗、足疗、美甲等服务业，都拥有自己的线上平台，消费者可以通过线上预约美容师、按摩师、足疗师、美甲师等上门进行服务，从而使这个行业的开店经营成本降低，各个技师可以通过线上平台推荐自己，拥有更多的客户群体。O2O 餐饮，如：饿了么、到家美食汇，经营模式主要为资源整合，将所有已有的参观信息整个在自己的平台上，可供消费者下单参考。O2O 便利店：阿拉丁玛特网络便利店，开传统便利店、想开便利店人群，通过 O2O 电商平台，将线下的商品放到线上展示，消费者通过电商平台锁定离自己最近的店，进店选择所需商品和服务即可。这样的模式通过服务周围社区、商圈，可以做到让消费者便捷购物、快捷购物，达到购物不出门、结账不排队，既想既买，即买即达的购物体验，同时在自己的网铺里可以增加社区服务信息，如：家政、保洁、开锁、取件等商家信息，满足消费者日常所需。简单一句话概括：阿拉丁玛特网络便利店，便利的购物方式、标准的服务方式、统一的管理流程、多元化的经营内容、多元化的收入来源。

## 阿拉丁玛特网络便利店 O2O 优势

### 1. 平台优势：

- 1.1. PC 端 O2O 电商平台。
- 1.2. 移动端 APP 电商平台。
- 1.3. 移动端 web 电商平台。
- 1.4. 卖家版移动端 web APP 接单管理平台。
- 1.5. 管理系统。
- 1.6. 线上线下同步收银系统。
- 1.7. 进销存系统。
- 1.8. 商品图片库，一键上传，无需自己找图。
- 1.9. 总部运营分析管理平台。
- 1.10. 微电商平台。

### 2. 模式优势：

- 2.1. 定位快消品，快速消费、重复性消费高。
- 2.2. 立足社区、商圈，客户稳定、收入稳定。
- 2.3. 服务差异化：除零售，还可发布广告、异业联盟、跨界经营，收入多元化。
- 2.4. 产品差异化：除经营国产快消品，还可以经营进口快消品、全国特产、全球创意商品，产品层次提高。
- 2.5. O2O 电商平台：服务档次提高，线上选择，线下消费，送货上门，货到付款，用户体验度高，满意度提高，凸显竞争优势。
- 2.6. 成本降低，利润提高：阿拉丁玛特 O2O 模式在一定程度上降低了商家对店铺地理位置的依赖，减少了租金方面的支出，大幅度降低了租金成本，利润自然提高。
- 2.7. 消费者体验度高：消费者可以通过手机 / 电脑进入阿拉丁玛特可送货上门的便利店，选择所需商品，下订单，半小时送货上门，货到付款，消费者不需亲自到店购买，节省了出行成本和出行时间，方便快捷的购物方式是年轻的消费者所需求的。
- 2.8. 消费者 / 用户购物行为分析：通过阿拉丁玛特 O2O 电商平台，可以帮助卖家分析出哪类客户对哪些商品有意向，消费习惯是什么等一系列的购物行为，帮助卖家可以针对性的营销和推送商品。



2.9. 店家活动线上线下同步进行：线上活动的影响力及影响维度比线下要广泛很多，通过线上关注、分享，店铺信息推送效果增强，宣传效果增强。

2.10. 双线营销：线下引流至线上，增加用户量和线上消费，线上引流至线下，消费者进行消费、体验，双线营销模式，增加店家的销售渠道。

## 3. 产品优势：

3.1. 进口商品系列：休闲零食、特色酒水饮料、特色冲饮、凉果干果、肉脯、饼干曲奇、糖果巧克力、调味品、洗护用品、日化用品等。

3.2. 进口商品百分之百原装进口，手续齐全，假一罚百。

3.3. 价格优势明显，利润优势明显。

## 4. 合作优势

4.1. 进货额不限制。

4.2. 进货量不限制。

4.3. 资金实力不限制。

4.4. 店铺面积不限制。

4.5. 地理位置不限制。

4.6. 生意经验不限制。

## 5. 支持优势

5.1. 货源支持：进口商品一手货源，百分百低成本，百分百纯进口，百分百手续全。

5.2. 渠道支持：进口商品货源渠道、特色商品货源渠道、国内外快消品货源渠道。

5.3. 技术支持：O2O 电商平台、APP、手机移动电商平台、技术维护、技术培训、网铺装修。

5.4. 专业支持：选址评估、商圈评估、消费群体评估、配货标准评估、配货比例评估。

5.5. 宣传支持：线下开业活动策划、线下促销策划、节假日活动策划、线上活动策划、线上推广策划等。

5.6. 运营支持：店铺管理培训、店员管理培训、客情维系培训、统计分析培训、微营销培训等。

5.7. 形象支持：统一门头、宣传品、服装、装修、海报等设计。

5.8. 区域保护支持：保障每一个阿拉丁玛特都有自己独立的经营地盘，严格执行区域保护管理。

5.9. 品牌支持：合作伙伴享有品牌使用权，并颁发“授权书”，可使用【阿拉丁玛特】的品名、LOGO 及其他形象 VI 系统和口号。

5.10. 贴心支持：不会、不懂、不清楚、不愿意、不能够的情况，请交给阿拉丁玛特。

# “阿拉丁玛特”网络便利店

## 欢迎有志人士的加入！



咨询热线：

北京一里网络科技有限公司

项目部：“阿拉丁玛特”网络便利店

联系人：

联系电话：

地址：北京市西城区广安门外 168 号朗琴国际大厦 B 座 1512A