**南小时尚-创业计划**

1. 市场痛点

大学生从服装相对单一的高中走向较为自由的大学生活，对于提升自我形象、追求潮流、走入职场、恋爱交友等多个方面有着对于时尚建议的需求。但大学生群体预算有限，追求时尚在兼顾美观潮流的同时，需要考虑到市场上许多知名品牌定价较高，大学生难以承担。

1. 主要服务

以微信公众号、小程序联动自创APP，为大学生提供合适的时尚建议和服务。微信公众号追求打造爆款文章和阅读量，建立**粉丝和社群的私域流量基础**。逐渐向APP和微信小程序导流，主要提供对于时尚建议交流的**活跃社区**，大家可以po出自己的穿搭并提供建议，包括评论、点赞等；同时还提供公众号推荐的**商品购买渠道、海淘聚便宜渠道（海淘拼单）、二手置换社区（地域性）**。

1. 主要创新

小程序和APP内购买采用针对大学生群体的买手店模式，价位主要集中于500元以下的平价优质服饰，确保提供大学生能够消费得起的、时尚的服饰美妆等用品。微博、公众号全方位推广为品牌造势，引导用户消费。另一方面，通过海淘、二手置换市场和穿搭讨论社区培养用户粘性，成为一个全方位为大学生群体提供时尚建议和服务的综合性平台。在具有一定规模后，考虑在主要城市的大学城内开设线下店铺，线上线下结合促进销量。

平台与国内年轻优秀的淘宝店和设计师进行合作，帮助这些年轻的国产/非国产品牌提升知名度、快速成长的同时，将培养自有品牌，累积在年轻消费者中的口碑、信誉度并获取有关大学生群体时尚类消费习惯的数据，在这一代大学生成长为消费主力军后，南小将进一步成长为塑造一代人时尚消费观的综合性时尚平台。

1. 盈利模式

社区广告+社群宣传+公众号软文+销售额平台分成

1. 实施中的关键问题

* 平台和公众号前期运营造势+积累粉丝需要大量资金投入—
* 与多家品牌代理合作，可能在品牌和客户方面两方出问题，如何谈出优惠的进货价格和确保产品质量是重要问题。也许要到后期才会建立自有仓库，前期可能是客户订单直接由品牌方直接发货，有可能出现质量不过关影响声誉等问题。
* 海淘服务可能在税务和法律方面遇到问题
* 二手置换市场中是否为客户交易提供担保