创业管理 第一次个人作业

Topic: 线上服装订製媒合平台

Background:

2020年疫情加速了各个产业数位转型，我之前在实习中接触的纺织业也不例外。事实上，传统产业更需要进行积极地数位转型。传统的开發布料商通常只仰赖某些大型运动品牌，但疫情爆發以来，面临那些大品牌因疫情销售下滑的弃单行为，布料商也只能自行吸收损失。为了改变这样的销售型态、不让「鸡蛋放在同个篮子」，我想出的方法是建立一个线上的服装订製平台，让小众品牌、甚至KOL都能在上面与供应商进行媒合，使这件事不再只局限于2B，而可以像线下布料市场一样让一般人也能参与订製选布、推广到2C。

Description:

现阶段，这将会是个三方平台，由供应方、买方、设计师所组成。我们需要足够的买方，买方组成预计会是小众服饰品牌、近期新崛起的电商品牌、网红名人的自有品牌等。由这些买方作为推动来源，需要设计师的在平台上找设计师；需要布料的在平台上找布料商，且一切沟通协作包括付款都能在平台上透过流畅的流程完成操作。

Result:

一、 使布料资源得到最大的利用价值，过往大品牌不要的布会因高昂的仓储成本而被直接销毁，现在这些布可以透过线上服装订製平台销售给其他品牌，不会过度造成资源浪费，供应商也不用承担被大量弃单的风险。

二、 个人设计师品牌或网红名人不必再耗费庞大的时间跟人力成本寻找合作商，在平台上即可轻鬆媒合到适合的布料商。

Problem:

实际上会遇到的问题可能有：

一、 刚建立时无买方使用平台，无法将平台推广出去，也就失去推动平台运作的动力。

二、 大供应商面对小品牌可能仍会有最小开工量的问题，也就是太小的单不接，接了反而不符成本（开模成本过高等原因）。造成小品牌还是得承担销售风险。

三、 设计师在平台上展示自己的设计，可能出现抄袭现象，必须由平台取缔此类行为。

Business Model:

