我的一个创业想法

## 生活启发

当我打开壁橱时，发现壁橱里堆满了许多闲置的衣服，但即使我有很多我不能穿的衣服，我仍然无法控制自己追赶潮流的步伐，不断想买新的衣服。面对闲置的衣服，我不愿扔掉它们，但实际上很少穿，我经常穿的衣服只占我衣柜的1/3。

然后我发现阿里巴巴下面有一个可以解决我的问题的应用程序，名为闲鱼。但是当我使用这个平台后，我发现只有当买家来买我的衣服时我才能实现我的收益。通常置换周期会很长。如果我的衣服在一个季度后仍未被买家购买，那么明年更不会有人买了。

对我来说，最好的结果是有人拿走了我的衣服直接给了我一笔钱。

对于追随潮流的人们来说，如果他们能以很低的价格穿上不同风格的衣服，那就很划算了。

## 我的目标人群

都市丽人和追求潮流的学生群体

## 我创造的价值

1.帮助目标人群降低时尚投资成本，同时满足他们对于时尚的需求

2.减少不必要的服装生产和销毁造成的地球资源浪费和污染，提高环保意识。

## 商业模式

我创建了一个类似于衣物回收箱的地方，鼓励人们将所有闲置的衣服放在我的平台上。然后筛选这些衣服，将轻奢类衣物（入流的//限定品牌的）放入平台B，其余的放入平台A（租不出去的//不入流的）。

* + **A平台——类似于咸鱼的P2P交易平台**

我帮助卖方挂卖衣物，交易完成后，收取一定比例的佣金

* + **B平台----服装租赁平台**

有两种模式：

1．客户仍然保留衣服的所有权，出让一段时间的使用权，他们可以自由选择租赁时间，然后通过转让使用权获得相应的利益。

2．卖方转让衣服的所有权并与我进行买断交易。我直接给他们现金，然后出租这些衣服。

## 实施中的关键问题

**A.信任问题**

【对于提供衣物的人来说，最担心的问题是：租出去的衣服会不会被好好对待。

对于租衣服的人来说，最担心的问题是：借到的衣服是不是如你所描述的那样。】

**B.如何识别衣服的品牌和折损**

AI物联网技术

**C.清洗问题**

1. 是否能保证洗干净？管理层面问题
2. 这样合作可以降低运输成本、机器成本、场地成本

**E.文化问题**

中国人是否能接受穿借的衣服？

需要有一个教育用户的过程，做好广告宣传，打环保理念