## 全城逛街

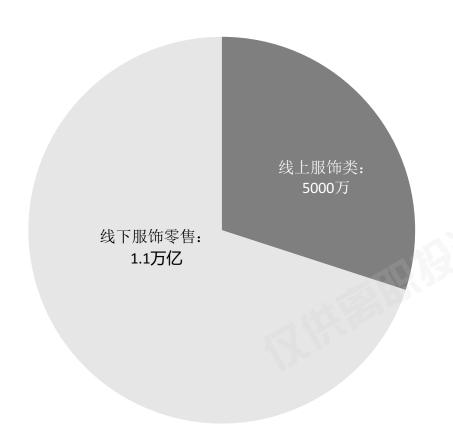
您掌上的逛街购物新体验

上海鑫邑信息科技有限公司



## 零售市场巨大,线下消费升级趋势明显

#### 2015年服装行业零售划分



■线上零售 ■线下实体

数据来源:中国国家统计局2015年

#### 7000亿元由百货、购物中心贡献

今后5年内预计以15.39%的年复合增长率进行增长

#### 消费者理性回归线下

对货品的"品质""性价比"追求高于"价格",追求更好的体验和服务

## 用户痛点:强信息不对称+体验升级

#### 解决方案

#### 消费者版APP

#### 营业员版APP

#### 逛前信息需求无法满足

实体商圈信息无法获取 有限时间内无法了解实体店的活动和商品 选择成本过高

#### 消费体验有待优化

购买的安全感和信赖感 购买时的情感联系











到店试穿体验 营业员就近送货上门



- 北上广500+商场、6000+品牌,折扣、优惠、活动,货品信息
- 品牌新品及时更新
- 根据个人喜好,推荐定制内容,直播视频,导购品牌货品
- 实体店电商化管理 , 打通ERP
- 店员即时上传门店优 惠信息、商品信息
- 享受营业员"搭配师"咨询和预 约服务

## 商户痛点:信息精准传达+零售工具升级

#### 解决方案

#### 零售运营模式固化

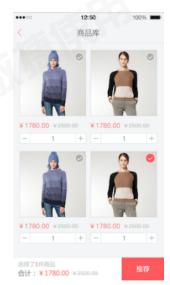
导购销售人员缺乏销售工具,回购率低 大量冗余人力和仓储资源 数据沉淀利用性差

#### 缺乏信息宣传渠道

实体零售商品信息、折扣优惠信息没有有 效的宣传渠道传递给受众消费群体









- 实体店电商化管理,打通ERP,完备商品库进行数据匹配推荐
- 销售工具,方便营业员以更直观的方式, 直接抓取消费者,并推荐货品
- 分级式后台管理,方便品牌不同层级进行分析,管理和使用运营数据

### 盈利模式

信息推荐(广告费)

品牌专 日学购 (销售分成)

6000+品牌信息数据

覆盖北上广500+大型商场

156万商场或品牌消费购物人群沉淀

1.2万营业员为核心用户以及流量获取源

LBS精准推送+场景化的数据分析

200+品牌开通线上售卖

独家价格优势

10%-30%的销售抽成

日均订单 500+

核心竞争力:1)已建立共享平台,拥有丰富的零售终端资源(品牌、系统对接、零售导购)

- 2) 以线下资源为杠杆,获取低廉的有效消费流量
- 3)专业内容导购团队

#### WHY US



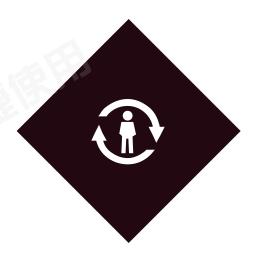
### 商场关系

- 家族企业 郁金香传媒的商场资源优势
- 覆盖近100个城市,279个商 圈的商圈媒体



#### 品牌关系

4000+个品牌客户资源,为快速达成品牌合作,形成品牌优势规模,奠定了基础



#### 管理团队

团队兼具品牌商户拓展、10年以 上时尚内容运营、大数据运作的 丰富经验

### 竞争格局



#### 阿里喵街

- 以商场智慧化系统建设切入(wifi,找店, 找车位,排队等),后转变为社区模式, 由店主进行门店动态上传
- 受到线下阻力,城市、商场拓展缓慢,模式不清(淘宝BD)



- 借助强大的线下实体存量,向万达会员提供除万达系商场信息内容以外,数量繁多的生活类功能
- 功能较多,不够垂直,以服务万达消费者为主,其他主流商场比较反感





#### 容易逛

- APP模式几经转换,目前为买手进行本土 奥特莱斯代购,仍在摸索阶段
- 以奥特莱斯商场为切入点,货品容易和特 卖网站重复

#### 名品街

- 整体商业模式以特卖和团购券业务为主, 拥有一定的特卖品牌资源
- 人群以特卖为主,无法打通线下闭环



### 核心团队



16年以上品牌营销、新媒体、大数据工作经验。曾任赫斯特中国集团(12家杂志,如ELLE,嘉人,睿士,名车志等)市场及新媒体总经理。在任职期间,完成所有杂志的互联网化,创建PC端和手机端先例。作为创始人创立并运营ELLESHOP-高端时尚导购电商平台,创立并运营服务于奢侈品牌网络营销的NEXTIDEA广告公司。



峰 CTO 2006年加入初创时期的的 PPS,负责**PPS核心开发以** 及后期运营总监;1年时间 视频播放量从之前的日均 300W,增加至日均2000W。 之后,作为联合创始人创立 了创业者社交类APP - "合 伙人"。





毕业于纽约大学,拥有市场营销运营,心理学和教育学三个专业学位,善于分析研究时尚女性用户心理。家族拥有全中国最大的商圈媒体资源:279个商场,4000个消费品牌合作关系。

# 徐力文

联合创始人

#### 高茹

娄建

商务总经理

8年商场开发经验,拥有北上广深成等一二线城市政府及商场的丰富资源。负责全城逛街的商场拓展业务以及地面推广工作。



## 融资需求:A轮

## 2000万人民币

主要用途:

- 1) 系统对接
- 2)人员费用,BD谈品牌和商场
- 3)逐步推广费用

# THANK YOU





#### 本轮融资由以太资本担任财务顾问

约见此项目创始人 点击这里

本项目融资顾问:李竟菖 | 电话:15011521090 | 微信:lijingchang168

以太优选,让融资更高效 覆盖全行业,超过1000个优质项目,等你来查看

访问网页版 下载客户端