



爱否商城

高品质二手商城

www.aifou.cn Feb / 2017



Business Model

商业模式

线上回收

全国二手产品邮寄到爱否商城检测中心
进行评估作价，同意即回收

上架销售

在商城网站 (aifou.cn) 销售，并支持7天
无理由退货和180天质保等服务



检测维修

商城对二手产品进行精心检测，排除暗
病，修复细小故障，美容清洁。

描述分级

根据每一台二手产品的使用程度进行严
格分级，清晰拍照描述，真实反映产品

Right Time

二手行业正当时

市场

新品手机、相机、镜头、笔记本都是4000亿以上市场，无人机、VR等智能硬件市场不容小觑，这还不计算奢侈品和汽车

规律

历史规律显示：新品市场饱和后，二手市场开始爆发

观念

国内经济和收入增长持续放缓，消费越来越谨慎，也逐渐接受二手

产品

消费升级，致产品品质、单价、生命期提升，有利于二手交易

年轻人

95后年轻一代对物质生活的追求是刚需

High Profit

二手行业毛利率相对较高



爱回收回收价¥1720 闲鱼平均成交价¥2200 ↑ 28%*

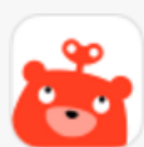
二手产品高毛利原因：

1. 同一物品对 出售者 价值 低 对 购买者 价值 高
2. 每台二手产品情况各有不同，非标产品无比价性

Competition

竞争及行业痛点

竞争



转转优品



有得卖



痛点

混乱、灰色、不透明、充满欺骗

C2C模式，非标准化、信息不对称、无售后保障

基本只收不卖，因为流量掌握在别人手里

最重要的竞争对手

Who Are We 我们是谁



彭林

CEO & Founder
原任同方电脑消费产
品事业部总经理



王亮

Co Founder
原任一加手机BD市场
负责人，资深媒体人

2011

1

创立科技视频评测媒体
爱否科技 (FView)

2012

2



获创新工场天使轮投资

2014.12

3



获网易 preA 轮投资

2015.4

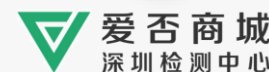
4



爱否科技成为口碑和质量
第一的视频评测媒体

2015.8

5



爱否商城上线

Business Data

公司运营业绩



运营数据要点:

1. 公司团队目前27人
2. 毛利数据包含商城销售毛利和媒体广告收入
3. 媒体广告收入不稳定，最高月度未超过8万
4. 目前网站流量来源全部自有媒体，从未买过外部流量
5. 团队已实现盈亏平衡

Advantage

我们的优势



自媒体内容创业

自带流量和粉丝忠诚度，没有冷启动困难，流量获取成本可控



丰富的运营经验

创始人管理过庞大业务资金盘，对库存、流水、毛利、人工产出、损耗等关键指标极为敏感，使得爱否商城产品价格极具竞争力，平均比转转及京东二手低5%~10%



品牌有诚信属性

做媒体以来，坚持客观公正，从未与厂商有任何利益往来。粉丝认可的是品牌背后的请诚信理念。这正是二手交易中的最大痛点，而且沉淀愈久愈显珍贵。



专注二手销售

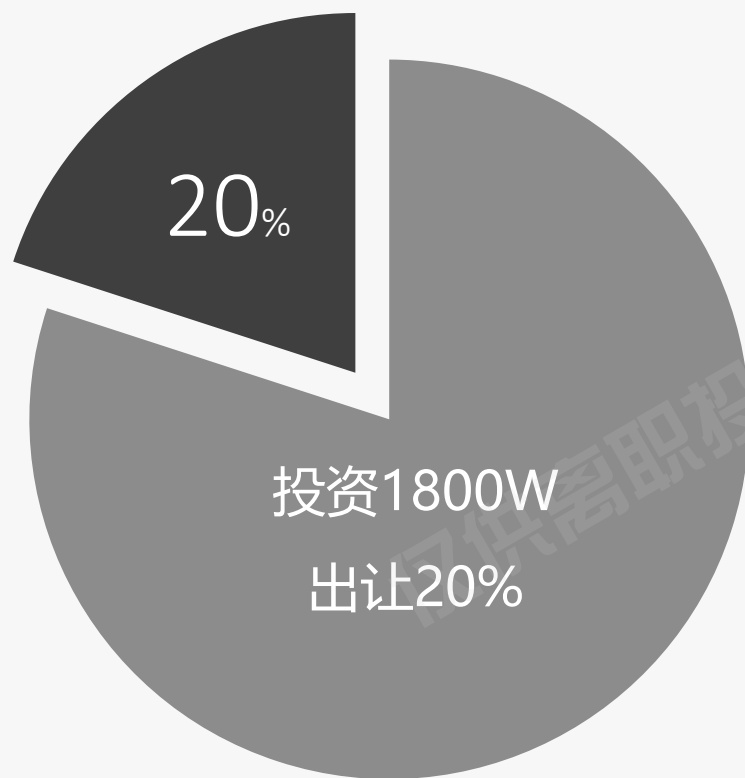
二手的用户需求与新品有较大差异，电商的形式不能沿用传统，必须创新。爱否商城运营一年来积累了大量独创销售经验，能以最好的方式服务用户。

The Future

未来计划

- 专注二手电商，买靠谱的二手产品去哪儿？ 民众还未形成第一意识，要先入为主。
- 产品品类、受众群及销售渠道还有很大的扩展空间
- 二手销售 + 回收 和「租」只隔一线；而「租」和金融产品只隔一线
- 评测同样可以成长为中国第一的 第三方产品评论媒体，控制话语权

Financing Plan 融资计划



估值9000W的A轮融资

需要资金1800万，主要用于

- 商城和媒体的多渠道推广
- 电商网站iOS、Andriod、小程序的产品开发和升级
- 品牌形象的提升

2017

THANK YOU



扫码直达
爱否商城



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：查若溪 | 电话：18321959809 | 微信：18321959809

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](#)