



# 上下网云平台 商业计划书

奥托兰科技有限公司

# CONTENTS

01

上下网项目概述

02

商业模式及优势

03

财务前景

04

融资要求



# 上下网项目概述

01

## 零售商超产业现状



### 纯电商

用户体验度低，配送需要一定时间、即时性差



### 便利店

产品品类少、无法满足客户的多样化需求



### 社区超市

产品类目相对较多，但部分类别因为滞销而品质较差



### 社区团购

垂直类目、选择范围有限、体验差



## 导致传统便利店经营困难的原因



在来自各方面的多重打击下，传统实体零售经营状况每况愈下，销量下滑明显。



## 传统零售业态经营痛点

### 痛点1

无法解决入户到家

“配送最后100米”



### 痛点2

无法解决货源管控

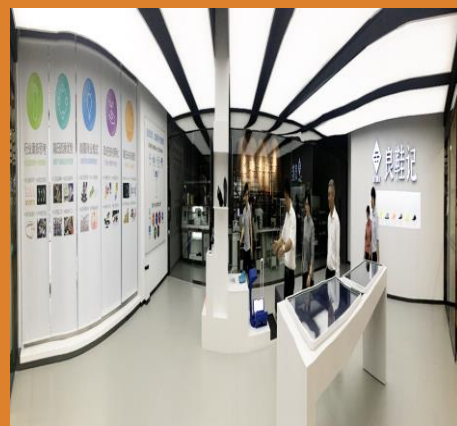
“货源管控难题”



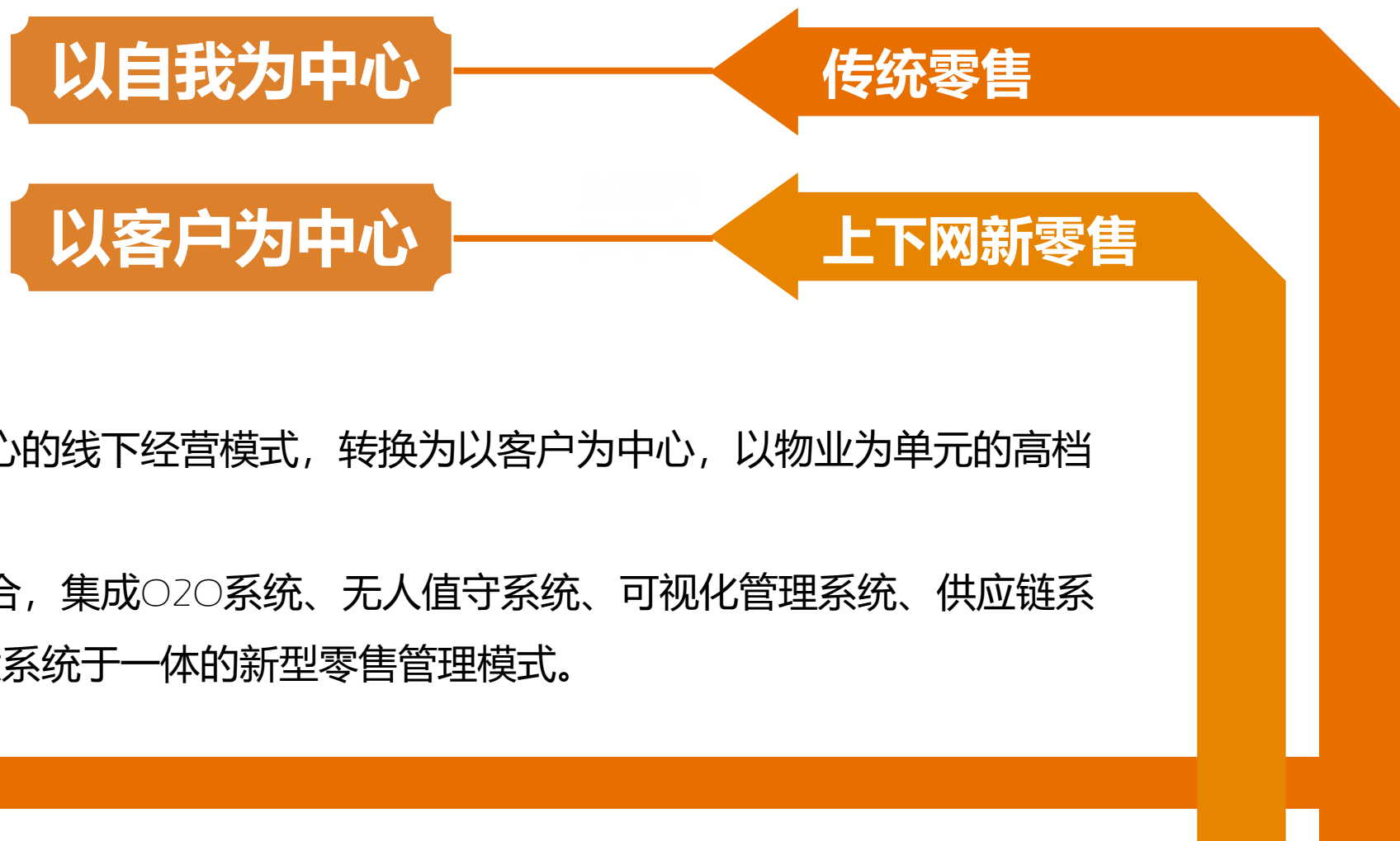
### 痛点3

无法解决一站式开店

“一站式开店”



## 前置仓云平台是什么？



告别传统以自我为中心的线下经营模式，转换为以客户为中心，以物业为单元的高档社区新零售服务模式。

兼具线上、线下相结合，集成O2O系统、无人值守系统、可视化管理系统、供应链系统、会员运营系统，五大系统于一体的新型零售管理模式。

## 上下网云平台是什么——项目定位

01

项目定位

- ✓ 一家以物业为单元的高档社区新零售服务提供商。
- ✓ 兼具线上线下相结合，拥有多功能展示、销售、仓配、提货。
- ✓ 解决客户从选品、下单、送货到家的全过程中各个环节的问题。



## 上下网云平台是什么——目标客群

02

目标客群

- ✓ 南京集中度比较高的高净值、高收入社区人群。
- ✓ 对生活品质（食品、用品）有一定要求。
- ✓ 逐步向全国高净值社区复制。

## 上下网云平台是什么——基础资源

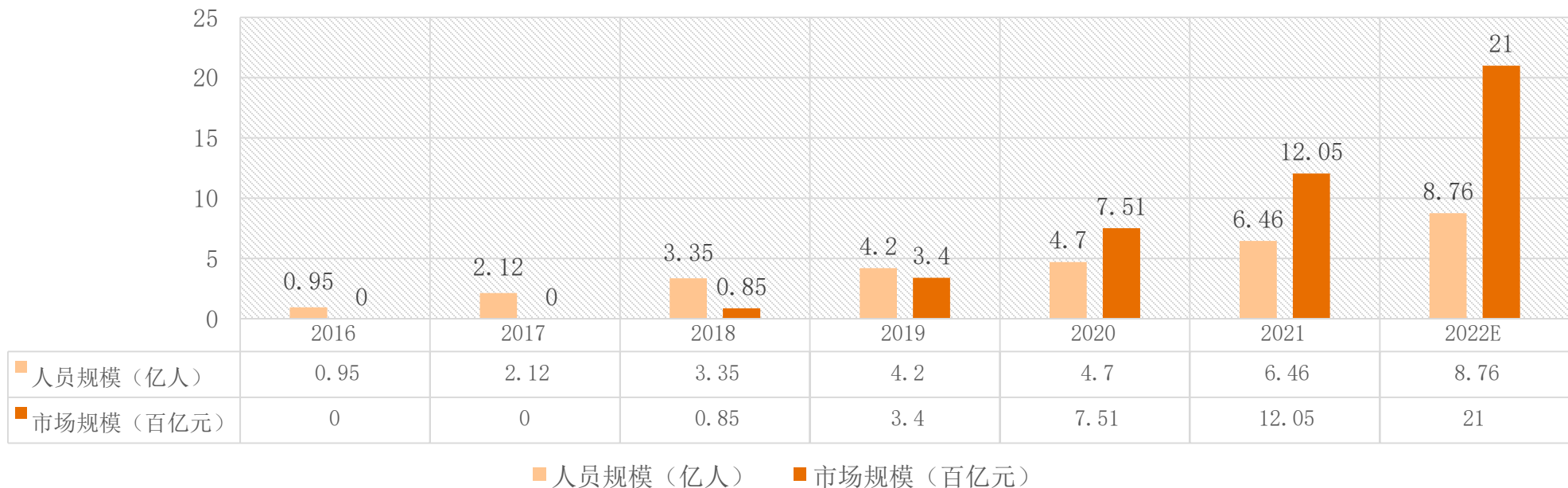
03

基础资源

- ✓ 南京范围内拥有200个高净值业主社区作为前置仓提供优质的客源。
- ✓ 20000个社区智能交互屏作为广告宣传平台。
- ✓ 规模在1000人以上社区服务管家负责配送、维护，建立牢固的情感纽带。
- ✓ 定向设置，一个社区配备一个前置仓，200个社区前置仓，覆盖超过100w+用户。

## 行业发展分析

### 2016-2022年中国社区新零售用户/市场规模趋势预测图



- 从2018年到2021年，社区新零售飞速发展，市场规模快速增长，预计2022年中国社区新零售市场规模将突破**2000亿元**。
- 近年来，社区新零售发展迅猛，用户规模持续增长。2021年社区新零售用户规模6.46亿人，预计2022年用户规模将增至**8.76亿人**。



## 商业模式及优势

02

## 商业模式

### C2b2B

客户可以在线下或线上下单，用户或管家上下网提货

### 货源管控

所有上下网商品必须统一采购

### 上下网

上下网不但提供现货交易，也可以上新、销售爆款



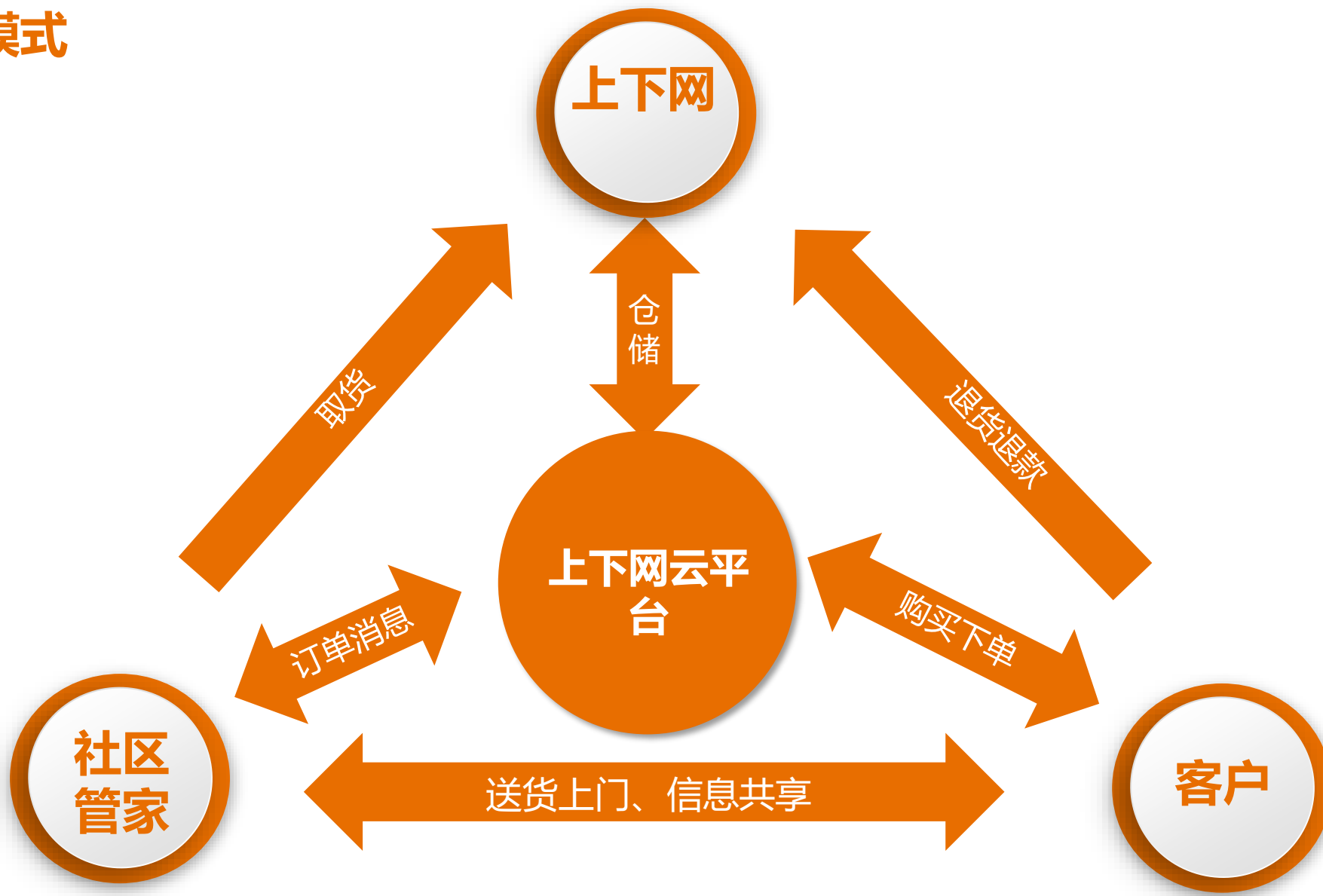
### 连锁品牌加盟

- 1、上下网门店由加盟商自行运营
- 2、连锁品牌建设由总部管理
- 3、商品采购、价格由总部提供
- 4、总部维护一套供应链体系

### 社区管家

通过社区管家的贴心服务，增加了客户在平台下单量，建立了社区人群粘性，完善了社区零售的供应链，抢占社区流量入口，并实现了精准营销，提升了盈利能力

## 商业模式



## 盈利模式

### 供应商入场费用

供应商按照合同规定交纳平台入驻费用。

01

### 增值服务

会员增值服务、其它产品的引流服务费用。

05

## 我们的总收入

02

### 产品销售利差

点商品销售过程中产生的利润，销售额的10%结算。

04

### 广告收入

社区终端屏广告费用。

03

### 周边收入（前置仓）

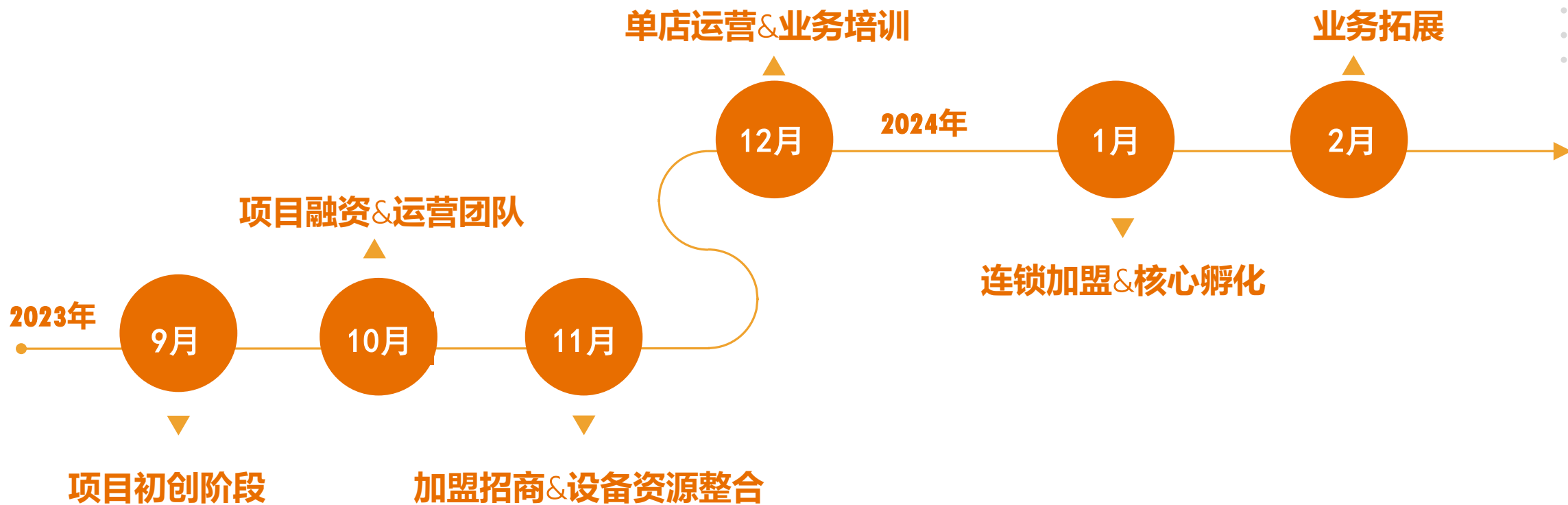
前置仓装饰费用以及营销活动。

## 盈利模式





## 项目研发周期时间轴





## 我们的优势

01

**开创“无忧加盟”新模式：**整店输出，整套体系、标准、装修方案，轻松复制。打破以往加盟品牌后必须经历的选址、装修、选货、招聘、拓客的痛苦过程，让开店变得更简单。

02

**快速抢占高端社区流量红利：**国内尚无针对高端业主创建的社区型新零售项目，谁先人一步，谁将占有资本。

03

**供销体系形成可控闭环：**上下网云平台在货源管控、加盟体系、客户流量、配送服务体系、宣传渠道等方面形成闭环，统一管理和调度。

## 我们的优势

04

**数字化平台+五大系统打造新的技术壁垒：**以数据做支撑的技术平台让经营更科学有效。五大系统亦可实现单独嫁接传统便利店，实现某一个功能板块的升级，创造新的盈利点。

O2O  
系统

帮助传统便利店，实现了线上门店的一键搭建，让店家相比以往多了一个手机线上店。

无人值  
守系统

可以让传统便利店摇身一变成时下正火的“无人超市”。

可视化  
管理系统

实现大数据的精细化管理，包括精细化盘点、销售业绩、补货、会员数据等。

供应链  
系统

打开了传统便利店产品差异化经营的大门。

会员运  
营系统

为传统便利店增开了无数条自动“售货”渠道。

## 核心团队



王永龙

CEO&产品总监

12年新零售行业经验  
15年互联网经验



马亮

COO

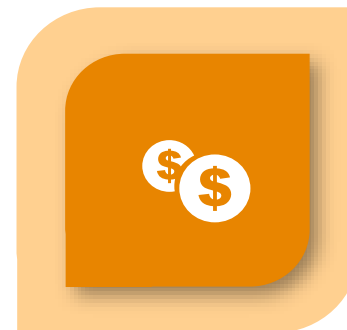
20年投融资经验  
15年互联网经验



XXX

CIO

18年投融资经验  
10年互联网经验



甘红梅

CFO

20年投融资经验  
18年互联网经验



财务前景

03



## ➤ 加盟商收益估算

1、上下网云平台：招商加盟，供应链，日常平台运营（商品、订单、广告、推广）。

2、2023年9月-2024年12月项目启动&研发阶段，2024年2月起每月新增1家加盟商，2024年底达成约11家加盟商，团队规模16人。

3、月流量50w+，月订单10000笔，月销售额60w+，客单价50-60元；10家供应商，sku数量2000个，已购选品数量占比5.1%，商品毛利率23%。**月利润6w+，加盟商经营6个月回本。**





融资要求

04





# 融资要求



项目预期：**估值1亿元**



首轮融资需求：**500万元**



股份出让：**5%**

谢谢大家，携手共创美好未来