



快消互联



北京快消互联科技发展有限公司

快消品供应链项目说明书



我为什么要创办这家公司

行业
辛苦

收入
不高

竞争
无序

维权
困难



让消费者生活更安心更便利
让快消品企业没有难做的生意

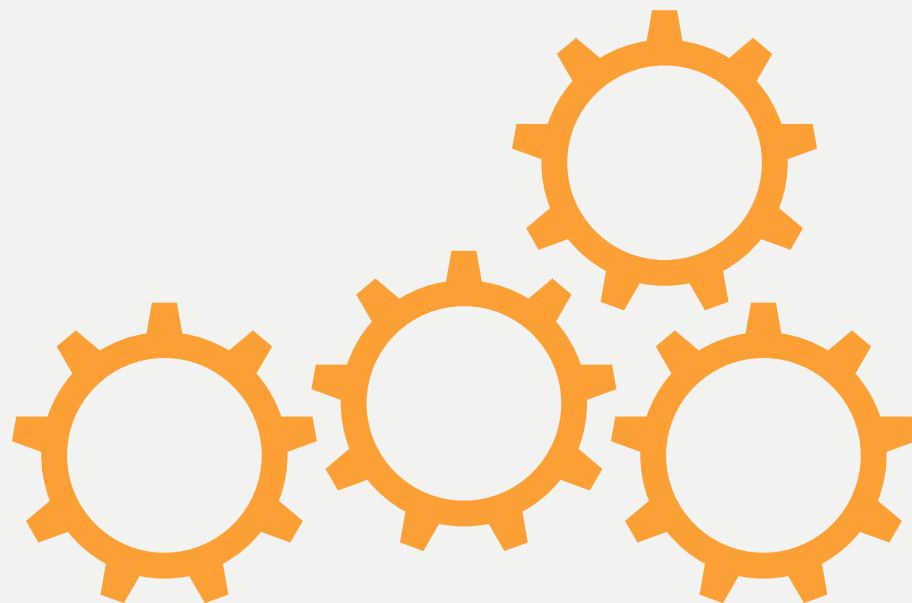




Contents

目录

- 01 公司与团队
- 02 项目介绍
- 03 运营策略
- 04 前景与未来
- 05 融资计划



01

公司与团队 · 公司简介



北京快消互联科技发展有限公司总部坐落在首都北京经济技术开发区，是一家专注于快消品互联网电子商务的科技公司。旗下拥有：快消易购电子商务有限公司、快消易购供应链管理有限公司、快消到家科技发展有限公司等多家企业。

快消互联集团定位于“专注快消、全球互联”，以“让快消品企业没有难做的生意为使命”利用先进互联网理念帮助传统快消品行业拥抱“互联网+”为己任，打造最具价值的快消品供应链平台。



01

公司与团队 · 团队介绍

我们是一支专业的团队。

我们的成员拥有多年的快消品及互联网电子商务技术背景。

我们是一支年轻的团队。

我们的平均年龄30岁，充满了朝气和创新精神。

我们是一支专注的团队。

我们坚信，通过我们不懈的努力一定能完成让快消品企业没有难做的生意的公司使命。

我们是一支有梦想的团队。

我们来自五湖四海，因为一个共同的梦想：成为快消品行业的阿里巴巴。

专业

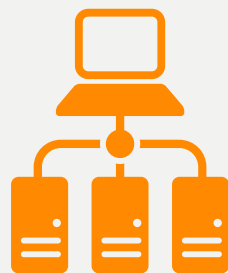
年轻

有梦想

执行力强



供应商

快消网批
集中仓储配送中心

零售终端

快消网批
www.kxp1688.com快消网批——
专业的同城快消品网上批发市场

平台定位

- ◆ 专业的同城快消品网上批发市场
- ◆ 做快消品厂家和经销商拥护的B2B电商平台
- ◆ 超市采购，上快消网批就购了

功能定位

- ◆ 经销商老板的经营管理辅助工具
- ◆ 业务人员的销售辅助工具
- ◆ 中小超市老板的采购优化工具



目前快消品流通多以传统方式为主，其效率低、费用高、联动性差。主要有以下突出问题：



供应商的困扰

- 市场开发维护成本高
- 业务人员流动大
- 订单分散，人为失误多
- 零售终端覆盖率低
- 新品推广慢
- 开拓市场投入大、速度慢

零售商的困扰

- 商品分散于多个供应商
- 中间环节多，价格高
- 批发市场挨个比价
- 售后服务无保障
- 管理不正规 业务员加价
- 反馈不及时，信息不准确



零售商的困扰

- 创业成本高
- 客户资源相对固定
- 经营技能缺乏
- 行业传统、扩展性差
- 利润低、销量增长困难
- 大量空余时间被浪费



消费者的特性

- 追求便利性
- 追求生活品质
- 追求性价比
- 追求服务质量
- 生活节奏加快
- 眼见为实耳听为虚

问题就是机会！

- 快消互联将为整个供应链带来更多的销售额、更低的费用、更多货源、更多选择、更高盈利





项目介绍 · 核心竞争力



1

多年快消品实战经验



2

更低的运营成本
更快的复制能力



3

直击行业痛点
全产业链整合



4

更灵活的合作模式
更广阔的发展空间

最懂快消品的人做最靠谱的事



03

运营策略 · 城市合伙人计划

2856个
县级行政
区划单位

数万家优
秀渠道商

因地制宜
特色经营

提供
O2O服
务工具

引入城市合伙人机制

风险公担、利益共享、快速推广

通过设计多样化的股权结构、提供多元化的O2O运营平台，吸引全国有实力、有意愿的优秀合作伙伴共同打造新型、高效的快消品流通供应链





03

运营策略 · 运营预测

以一个人口在50万以上的县、区、市加盟快消网批平台为例

上线筹备期一个月

主要工作：

- 供应商招募，商品上传，商户注册
- 入驻供应商100家以上
- 入驻采购商户1000家以上
- 入驻供应商商品条码数3000个以上
- （以上工作三个月内达成）

正式上线

- 第一个月交易额100万元人民币以上
- 第二个月交易额200万元人民币以上
- 第三个月交易额300万元人民币以上
- 第一年交易额4000万元人民币以上
- 第二年交易额7000万元人民币以上
- 第三年交易额1亿元人民币以上





运营策略 · 盈利模式



平台加盟费



利润分成



物流服务



推广服务



大数据开发

金融服务、社区服务



还有更多拓展空间

只要**方向正确** 模式是**做**出来的





前景与未来 · 发展规划



04

前景与未来 · 行业现状



2013年5月上线
经历**2轮**融资
估值高达**数亿**美金

达晨创投、金浦投资，中信基金、浙商创投、盛希泰等A轮投资**近亿美金**，人众金服投资**20亿人民币**



2014年9月上线
截止目前**3轮**融资
估值高达**30亿人民币**

贝塔斯曼亚洲、源码资本、景林资产、光源资本、元生资本，**累计融资4.5亿人民币**。



成立**2年**时间
经历**2轮**融资
估值高达**数亿**美金

阿里湖畔山南资本谢世煌、华夏钰生分别投资**A、B轮**，A轮投资**亿元**级别，B轮额未对外公布



2014年5月上线
16个月时间
经历**4轮**融资
估值高达**数亿**美金

红杉资本、清流资本、高瓴资本、钟鼎创投、等著名投资公司投资超过**1亿美金**。



A

融资金额

投资金额将根据投资方希望该项目做多大而定！

寻找投资伯乐

希望能做 $1+1>2$ 的事！

（能达成共同愿景和观念的机构和个人）

B

C

项目目标

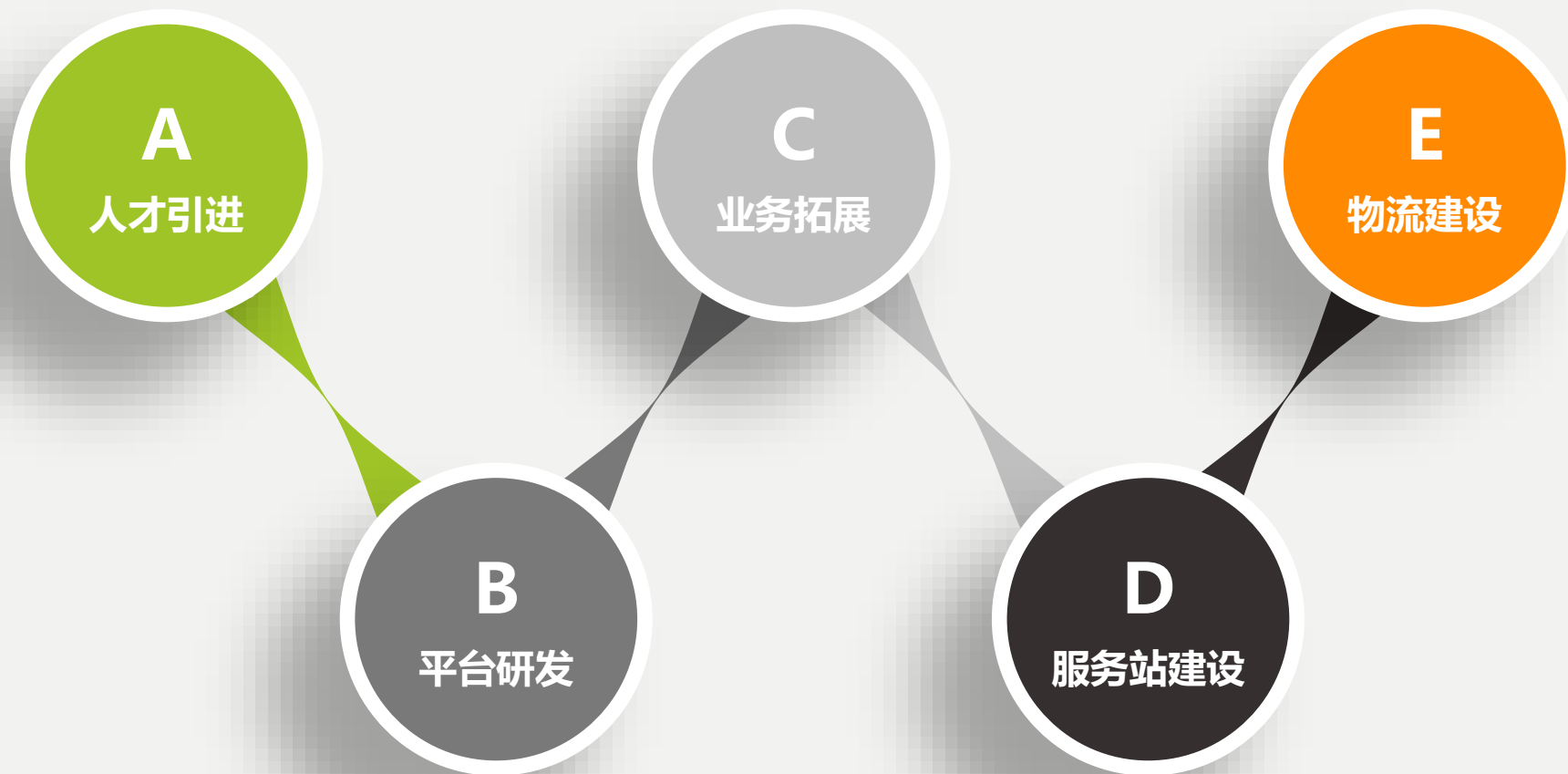
平台年销售额百亿至几千亿！





05

融资计划 · 资金用途





薛世林先生

北京快消互联科技发展有限公司	董事长
湖北嘉之源供应链管理有限公司	董事长
中国小微企业创新发展协会	常务副会长
湖北省个私协会省直分会	副会长
武汉市副食品商会	副会长

- 拥有20余年快消品贸易、物流、电商、金融等相关管理经验
- 拥有丰富的企业知识产权、投融资、网络营销等管理经验
- 拥有优秀的企业运营实战经验及管理体系构架能力

Thanks !



2512139209@qq.com

18600219089

北京市经济技术开发区
地盛南街9号

