**易趣客(eachke.com) - BP执行摘要**

## 产品定位

**易趣客** 致力于做中国最大的，专业，高端，好玩的以物易物平台。

服务宗旨：**用你所有，换你所需，让天下没有闲置的物品。**

## 市场定位

**易趣客** 定位于产能过剩的企业、社区、校园货品交换的蓝海市场。

## 投资亮点

**易趣客** 为企业及个人用户提供了专业的，个性化的以物易物（B2B，B2C，C2C）平台，解决了用户对于通过互联网达成以物易物的需求；易趣客 提供了对于闲置物品处置方法的另一选择，解决了闲置物品二手出售价值折损严重的问题，以物易物相对折价出售可以是升值的过程。

## 产品及服务

**易趣客** 将为企业提供“易物清库”、“易物采购”、“易物营销”等营销服务，为企业寻得新的合作伙伴打开新的道路；同时，对于企业信息的严格审核以及产品质量的严格把控，保障B2B以物易物的安全可靠。

**易趣客** 对个人将提供个性化、有趣的易物平台，让每个物品的价值都大放光彩，而不是仅仅是折价出售。易趣客将针对社区，高校，同城提供完善、详尽的服务。另外，易趣客将引入大量可信赖的二手行入驻将让用户可以换购到满意的物品。在保障用户权益方面，易物押金、易物保险还将保证用户在易物过程中受到全面的保障。

**易趣客** 将提供闲置物品捐赠服务。让用户手中的闲置物品可以帮助到更多人。

## 市场机会

**针对企业：**当前传统企业面临营销短路，库存积压，资金周转不灵等问题，急需新的营销方式解决，以物易物正是其中一种见效快速的新方法，让营销变得简单、直接、高效。

**针对个人：**

* 3C产品的更新速度导致大量过时的产品成为闲置物品；
* 一、二线上班族更换住房，出现大量闲置物品或搬运成本大于市价的物品；
* 其他原因导致无法发挥实用价值的物品被闲置；

但是，多数闲置物品被二手出售，价值亏损严重，成交的交易价值远低于物品的实用价值；以物易物是一种对于用户更加有益的处理方式，可以有效地解决用户亏损、搬运及时间成本问题。

## 商业模式

**易趣客** 通过对企业提供完善的易物营销服务以此来收取企业服务费用。

**易趣客** 对于物品的交换，将在押金池中收取很低比例的服务费用。另外，平台采用虚拟货币作为交换、抵押的介质，虚拟货币的充值、提现存在的时间差，为平台提供了庞大的现金流，同时，易物保险也是平台另一大现金流来源。运用共享经济理念，通过以物易物的方式盘活企业和个人闲置的资源。

## 市场营销

1. 搜索引擎优化，百度，360，搜狗等引擎；
2. 地推部队线下暴风雨式推广，迅速吸收用户，之后将用户转到线上，占据市场一席；
3. 大力开展慈善募捐，树立关心慈善形象；
4. 专注校园，社区开设服务站点，深入基层打下群众基础；

## 竞争优势

目前，国内物易物的较为知名的互联网产品有：易物天下，易物网，上海换客易物网。其中，易物天下是直接竞争对手，知名度及产品服务远超过其他两家。与易趣客一样，易物天下在B2B业务上专注于解决企业之间易物，但相比易趣天下，易趣客的信息审查及质量把控将更加完善。

在个人易物方面，易趣客严谨却又有趣、个性化的易物流程，及可操作性，利益保障上，相对易物天下具备较为明显的优势。

## 预计财务收入

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2016底预计 | 2017底预计 | 2018底预计 | 2019底预计 | 2020底预计 |
| 企业用户数 | 100 | 2,000 | 50,000 | 80,000 | 120,000 |
| 个人用户数 | <100万 | 300万 | 900万 | 2000万 | 3500万 |
| 营业额 | 100,000 | 15,000,000 | 45,000,000 | 100,000,000 | 250,000,000 |
| 净利润 | -20,0000 | 4,500,000 | 15,000,000 | 35,000,000 | 100,000,000 |

**未来愿景： 未来三到五年，打造中国第一闲置物品及以物易物平台，减少资源浪费，提高重复利用，让超过10万家企业，3千万用户都享受到以物易物的优势及好处。**

## 融资计划及用途

## 核心团队

经历：2015年，CEO余明辉发起“为家乡做个靠谱的门户网站“项目，团队成员在业余时间工作，目前已经完成了黎川的门户网站哎呦稀客[www.ciicoo.com](http://www.ciicoo.com)。目前该站点已成为黎川地区地区性质网站中的翘楚。

成员介绍：

余明辉，CEO，在研发前线有两年的研发经验，对互联网有敏感嗅觉，对完美有几近偏执的态度；

陈智全，COO，在TCL的工作经验锻炼了一身运营、管理的经验技能，有很好的创新基因；

姜茂山，CTO，14-15年供职于世界500大企业神达集团，15-16年供职于中国索尼研发中心，有丰富的创业经验，具备非凡的科研能力。