



FREE BEAUTY
自由丽人

战略 蓝海 体系

2020. 10. 广州

Guangzhou October 2020

目前互联网行业

整合趋势分析

国际网→中国互联网

云端网: 1、阿里云 电信云 腾讯云 2、华为云 银联云

金融链: 1、银链 —— 银行 —— 支付
2、企业金融 —— 企业
—— 个人 } 平台 —— 支付
—— 企业-消费者-支付

数据链: 1、商城 2、自媒体 3、产品分享 (BTB) 4、服务、生活

供应链: 1、原料 2、产品 3、设计源-理念
4、产品及服务链、全网、全国及 1.5、15、150km 重叠服务、展示

新闻广告链: 1、头条 2、快手视频 火山视频 抖音视频 小红书 美柚

生活服务链: 1、产品品牌展示应用

2、商家就近展示应用

3、服务展示应用

4、个人生活分享应用

产品链: 1、阿里 唯品会
2、京东 拼多多

自由丽人 1.5、15、150、

300km 的产品及商家服
务视频展示应用, 但具有
数据金融及产品服务共
享生活数据价值

蓝海战略

方向、高度、前瞻性

互联网应用助推

经济的要素：商家展示应用，用户生活分享，品牌数字化营销展示

市场倍增

用户倍增

利润倍增

自由丽人将重塑未来对：

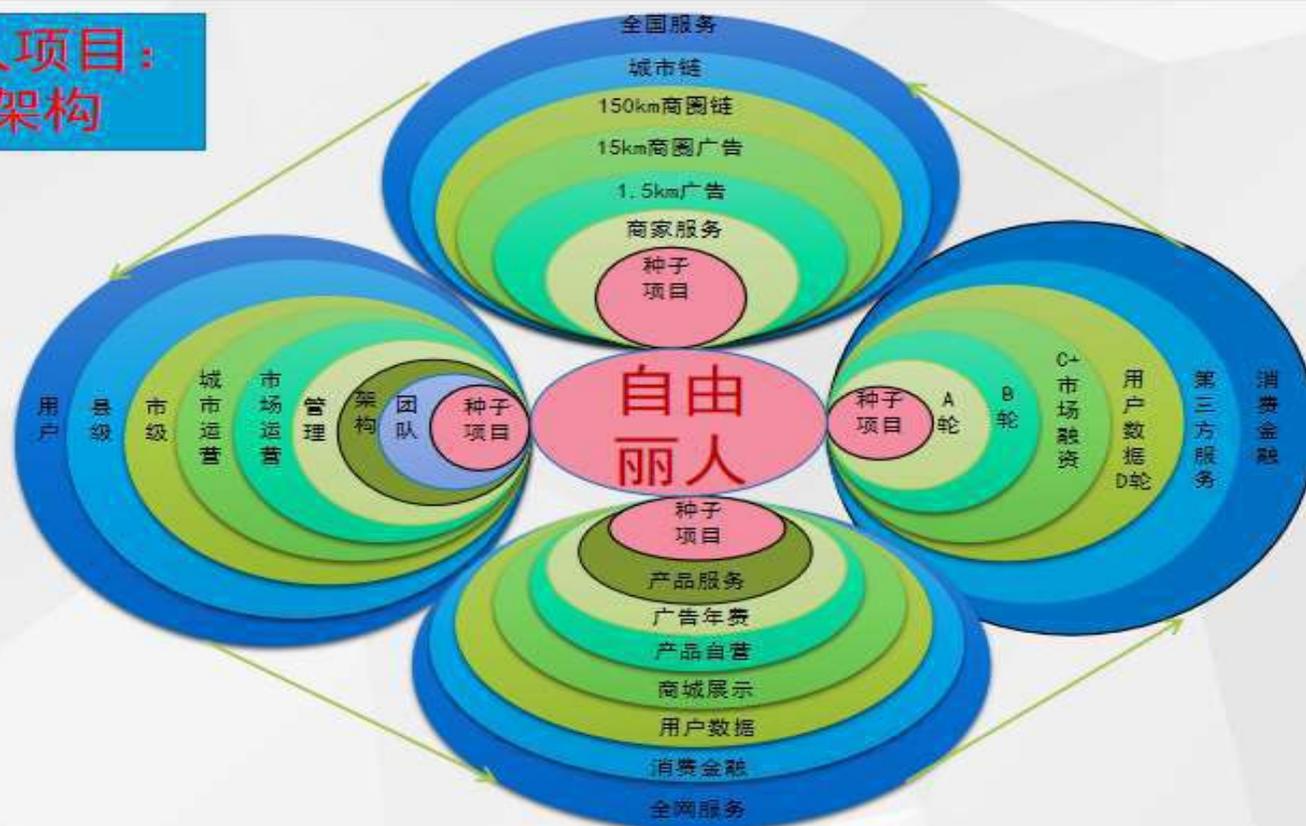
- 1、商家生意方式
- 2、用户消费方式
- 3、品牌经营方式

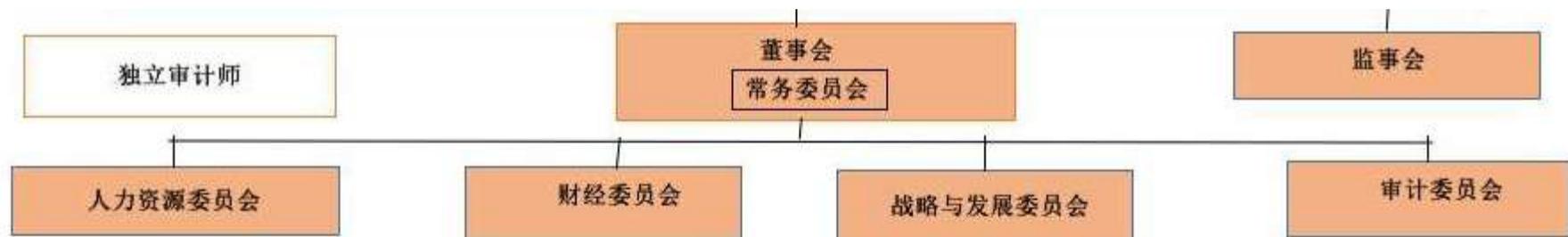
打破现流量垄断地位



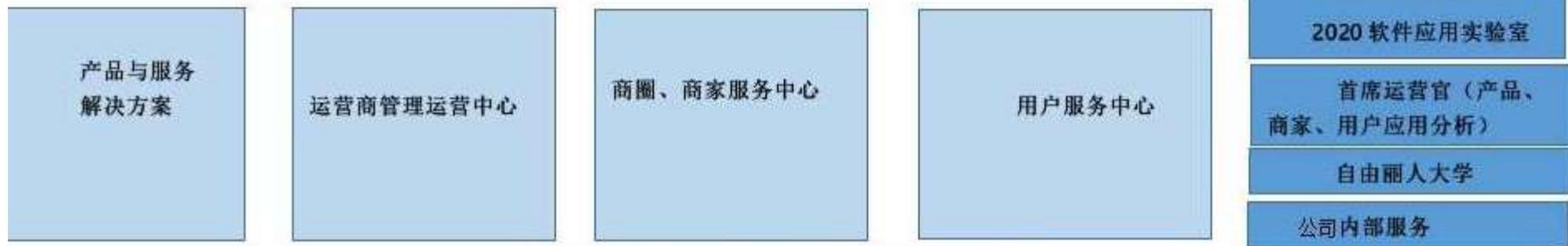
将获取顾客成本零时代

自由丽人项目： 运营架构



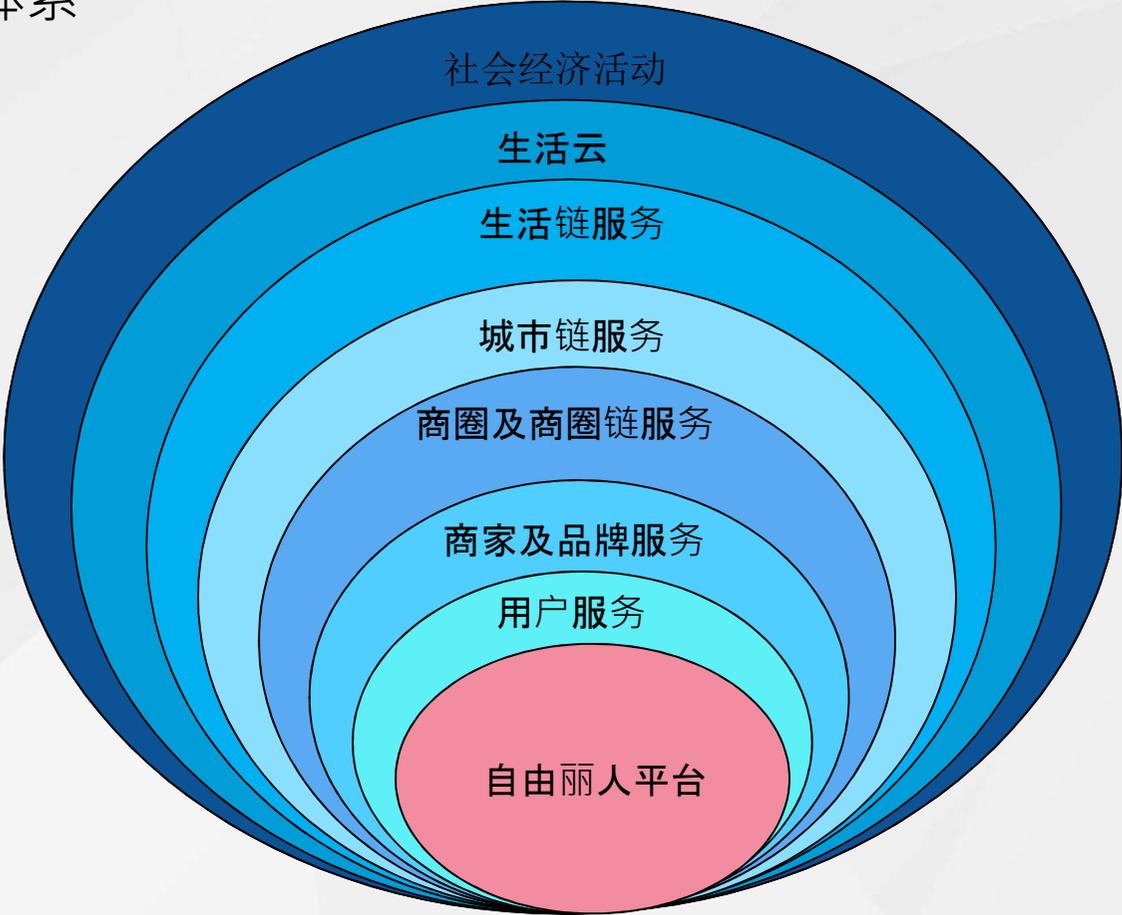


CEO/ 轮值 CEO



城市、区域商圈活动组织 (市场部)

自由丽人体系





FREE BEAUTY
自由丽人

商圈项目讲义

Business Circle Project Presentation

2020. 10. 广州

Guangzhou October 2020

自由丽人商圈共享平台

Free Beauty – Shared Business Circle

商圈项目讲义

Business Circle Project Presentation Content

A

商圈路径-新造蓝海

A. Path – Creating The New Blue Sea

B

商圈解决-三大痛点

B. Solution - 3 Major Issues

C

商圈目标-计划预算

C. Goal – Plan and Budget

D

市场计划-有序推进

D. Marketing Plan – Internet first, then product

自由丽人 商圈共享平台

Free Beauty – Shared Business Circle



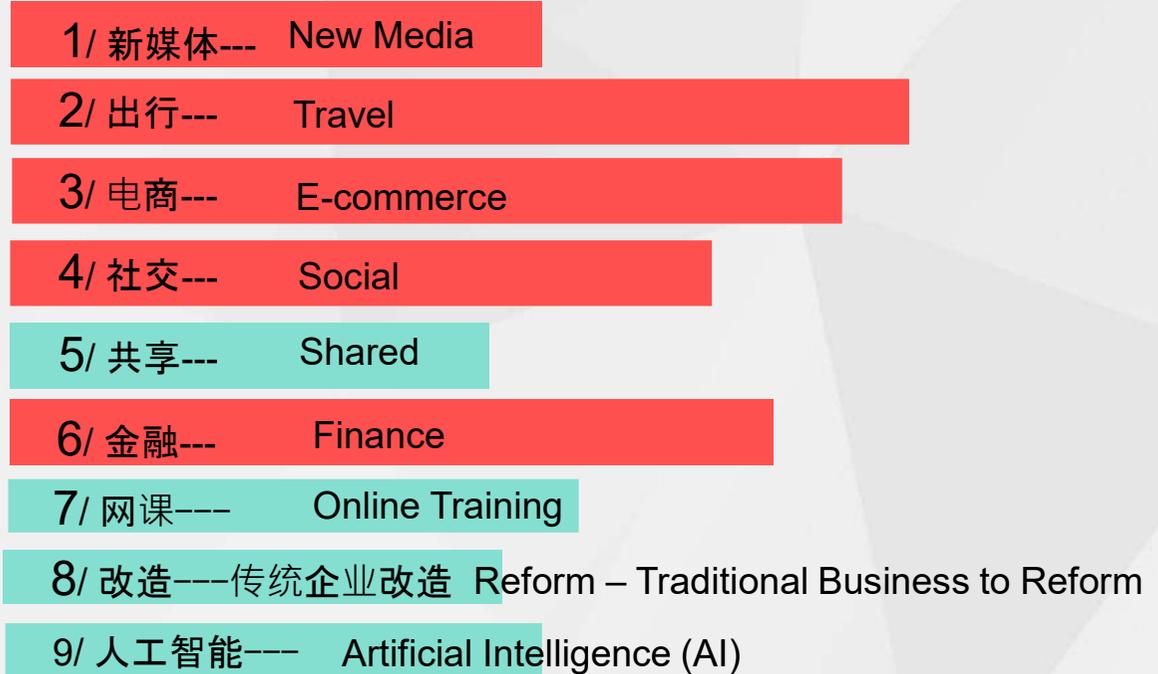
商圈路径-新造蓝海

Path – Creating The New Blue Sea

100%

中国互联网发展的九路径

9 Paths of China Internet Development



自由丽人 商圈共享平台

A

商圈路径-新造蓝海

Path – Creating New Blue Sea

寻找蓝海

Looking for the blue sea



新造蓝海

Creating the new blue sea



寻找船长

Looking for the captain



自由丽人 商圈共享平台



商圈路径-新造蓝海

Path - Creating New Blue Sea

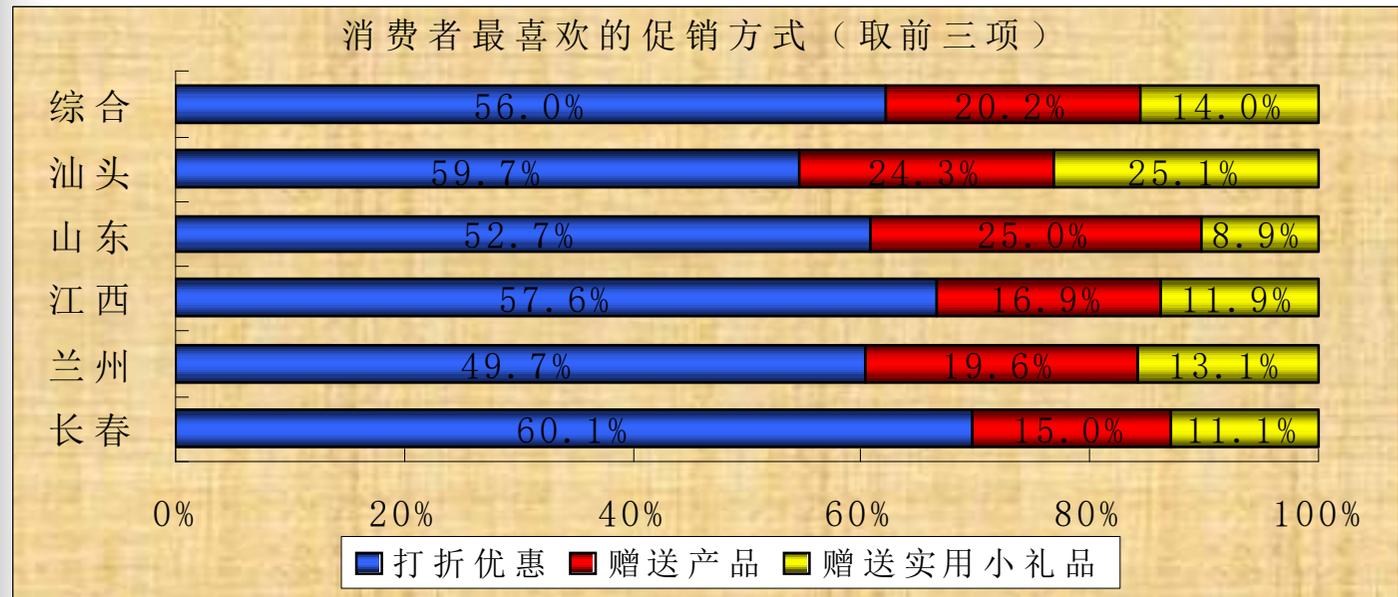
中国城市社区顾客生活轨迹

Daily life of customers who live in Chinese urban communities



中国城市 社区顾客 消费行为

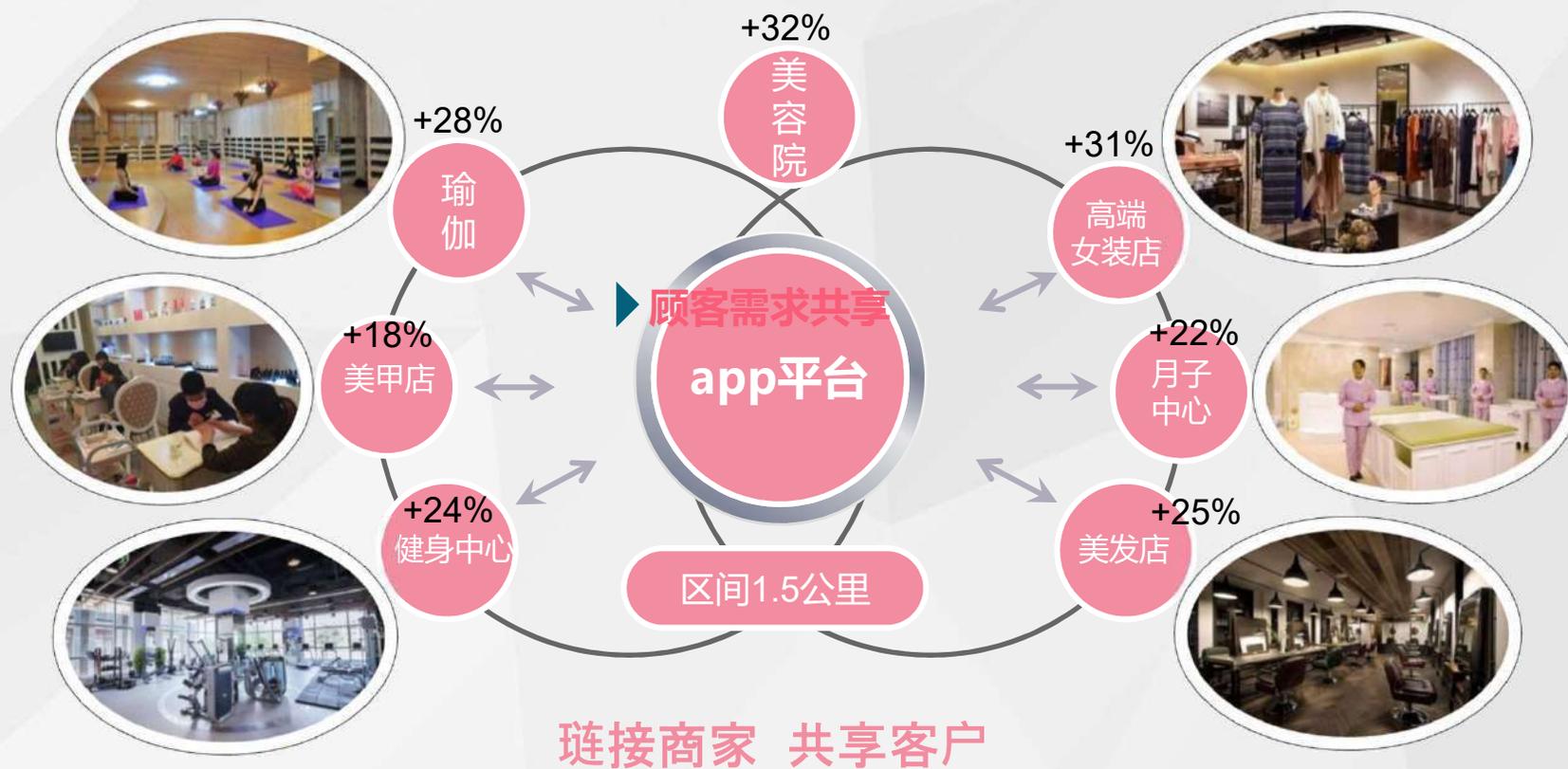
Behaviour analysis
of customer in
Chinese urban
community



◆ 此项分析题，只取前三项选择率最高的项目

◆ 顾客最愿意接受的促销方式依次是打折优惠、赠送产品、赠送实用的小礼品

商圈---用互联网的思维与工具，新造社区实体店铺的集合体。

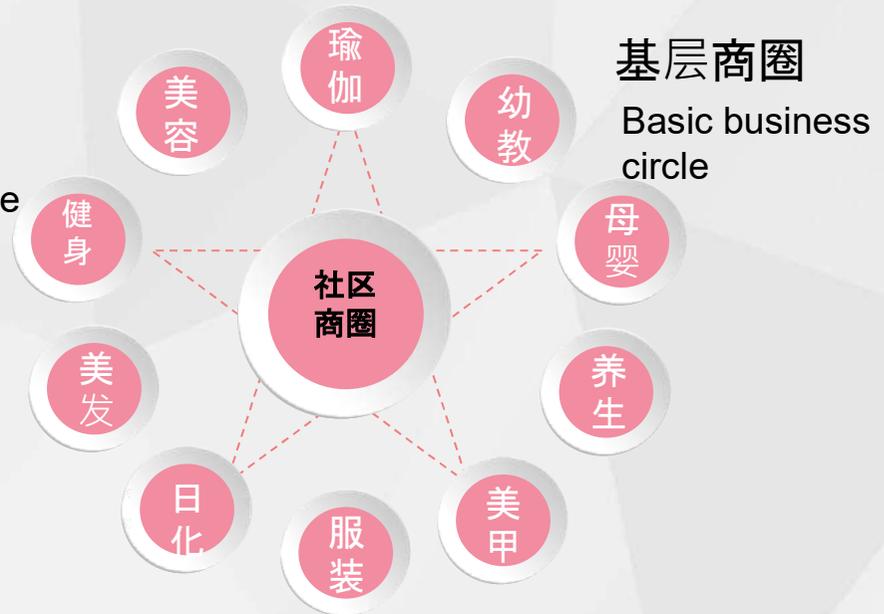
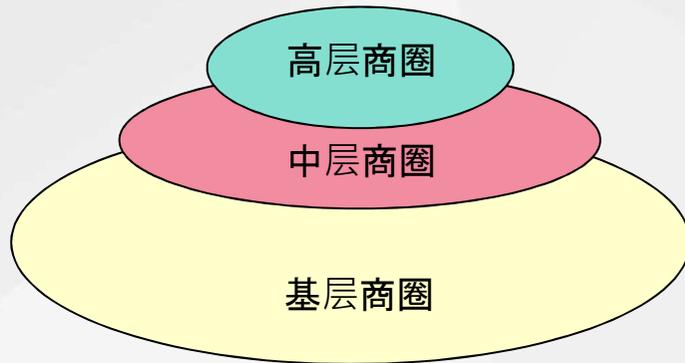


自由丽人 商圈共享平台

A 商圈路径-新造蓝海 Path – Creating The New Blue Sea

中国城市商圈的三层设计
3-layer design of Chinese urban business circle

高中低三商圈对应高中低收入人群
3 layers are designed for upper, mid-class & lower income



自由丽人 商圈共享平台

B

商圈解决-三大痛点

B. Solution - 3 Major Issues

为什么我要加盟**商圈**?
她解决了我**3大痛点**

Reasons you should join the business circle

痛点1/顾客很难增加

1st Issue - hard to grow the customer base

痛点2/供货价格很高

2nd Issue – higher price from suppliers

痛点3/不知经营新模式

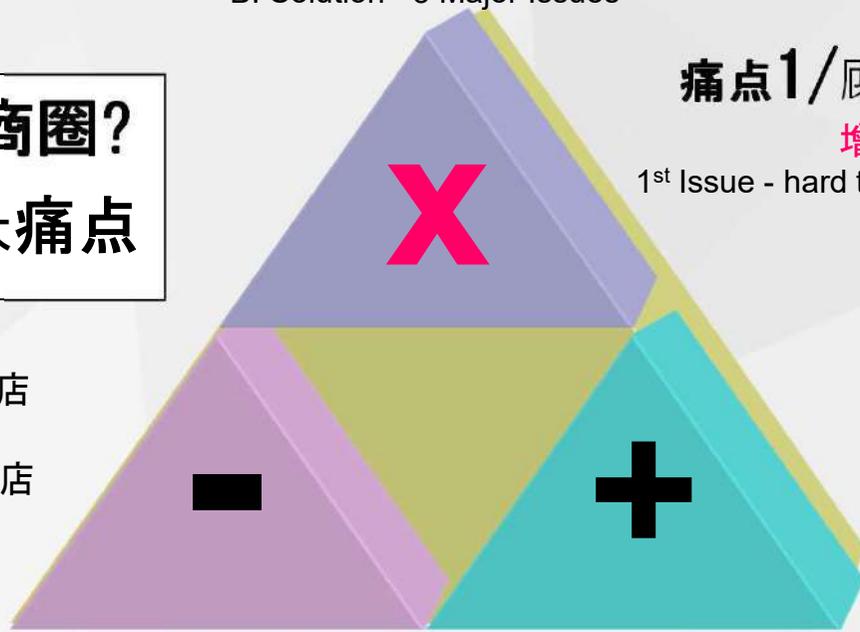
3rd Issue – don't know the new business model

自由丽人 商圈共享平台

B 商圈解决-三大痛点 B. Solution - 3 Major Issues

为什么我要加盟**商圈**?
她解决了我**3大痛点**

12-15家社区跨行异业店
集合，共享会员顾客，
各推荐200位，等于各店
增加10倍潜在顾客。

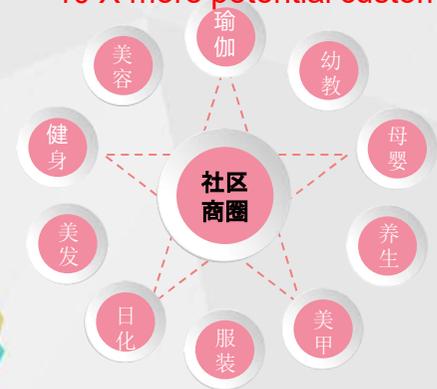


痛点1/顾客很难增加

增加10倍潜在顾客

1st Issue - hard to grow the customer base

10 X more potential customers



自由丽人 商圈共享平台

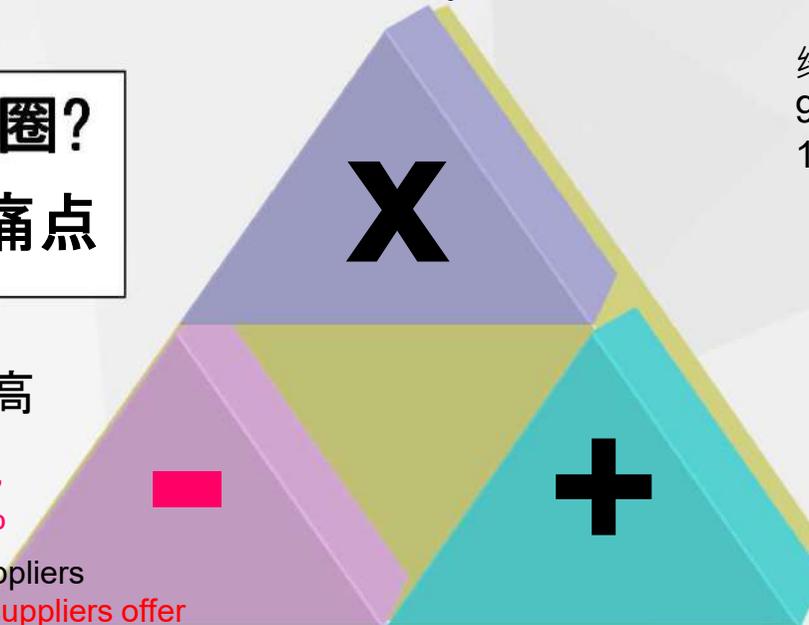
B 商圈解决-三大痛点 B. Solution - 3 Major Issues

为什么我要加盟**商圈**?
她解决了我**3大痛点**

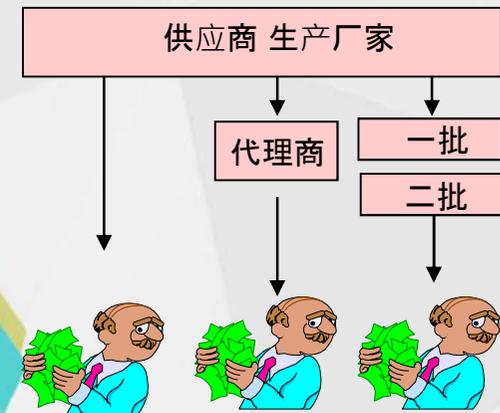
痛点2/ 供货价格很高

商圈组合全国生产商直供,
可降低货品供价20%-30%

2nd Issue – higher price from suppliers
Business circle provided direct suppliers offer
20% - 30% discount



经调查:各地社区跨行异业店
95%为非连锁直供店, 货物经
1-2层代理商批发商加价。

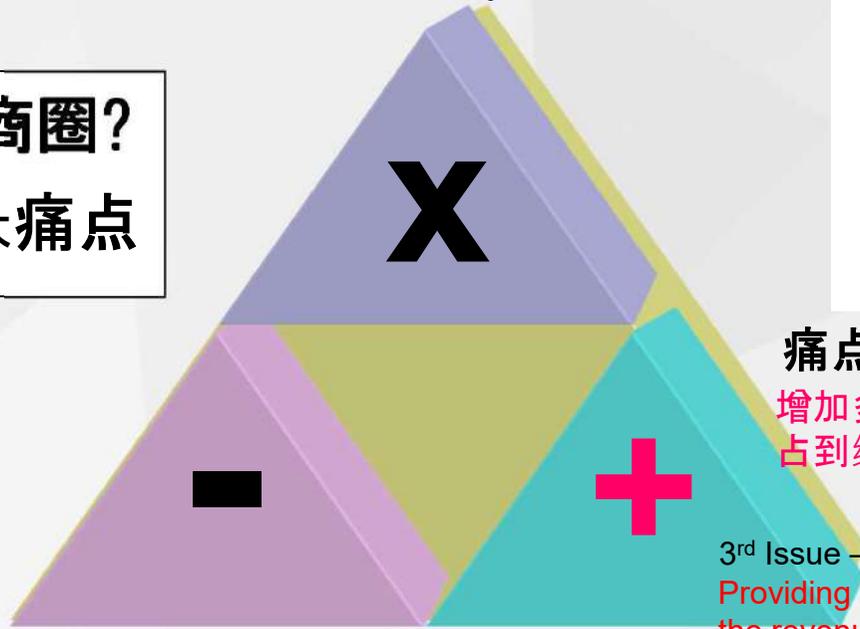


自由丽人 商圈共享平台

B 商圈解决-三大痛点 B. Solution - 3 Major Issues

为什么我要加盟**商圈**?
她解决了我**3大痛点**

- 1+1 模式
- 1+2 模式
- 1+1+1 模式



痛点3/ 不知经营新模式
增加多项潜在项目，使服务收入占到经营收入的30%以上。

3rd Issue – don't know the new business model
Providing optional services, could be 30% + of the revenue.

赣州市区竞争图

- 1:一类店
- 2:二类店
- 3:三类店
- 4:四类店
- 5:五类店
- 6:服务业

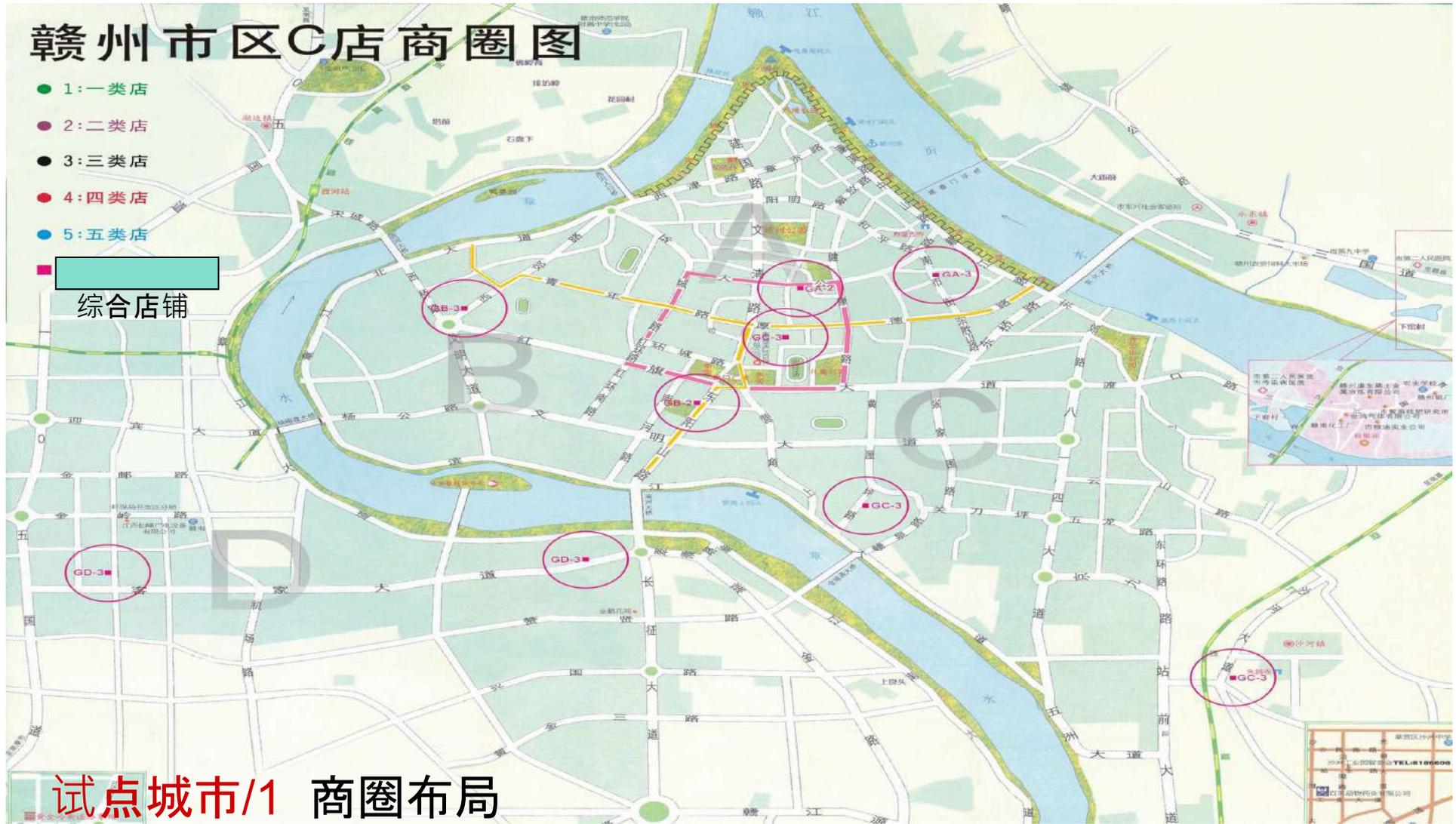


试点城市/1

赣州市区C店商圈图

- 1:一类店
- 2:二类店
- 3:三类店
- 4:四类店
- 5:五类店

综合店铺



试点城市/1 商圈布局

汕头竞争图

- 1:一类店
- 2:二类店
- 3:三类店
- 4:四类店
- 5:五类店
- 6:服务业



试点城市/2

汕头商圈图

广东·汕头

- 1:一类店
- 2:二类店
- 3:三类店
- 4:四类店
- 5:五类店
- 综合店铺



试点城市/2 商圈布局

自由丽人 商圈共享平台

B

商圈解决-三大痛点

帮助店主视野观念跟上时代发展
Help the business owner see the vision and future

商圈经营交流平台

Communication platform

商圈需求对接平台

Supply platform

商圈项目推介平台

Recommended project platform



自由丽人 商圈共享平台

Free Beauty – Shared Business Circle



商圈目标-计划预算

C. Goal – Plan and Budget

商圈目标

长远目标——掌控中国市场重点生活品类

Long-term Goal

上游生产供应商 下游城市社区销售店铺

三年目标——地面推广44个城市 组建 2472个商圈

3-year Goal

101750个店3627万会员 入驻生产商2万家

网上推广125个城市 组建5000个商圈

5万个店 3亿会员 入驻生产商5万家

自由丽人 商圈共享平台

C 商圈目标-计划预算 C. Goal - Plan and Budget

City Category

商圈目标-计划预算



自由丽人 商圈共享平台

C 商圈目标-计划预算

C. Goal – Plan and Budget

经营分析

Operating
Analysis

商圈主要**收入**来源

- 1/ 商圈入驻店加盟费2000元/年
- 2/ 进货交易费 5%
- 3/ 项目交易费 5%
- 4/ 供应商入驻加盟费2-3000/年
- 5/ 广告流量推介费

商圈主要**支出**项目

- 1/ 总部人员薪金社保费
- 2/ 差旅办公管理费
- 3/ 驻各省机构管理费
- 4/ 广告宣传推广费
- 5/ 圈内活动补贴费

自由丽人 商圈共享平台

C 商圈目标-计划预算

C. Goal – Plan and Budget

费用预算

Budget & Cost Estimate

试点阶段一	支出	收入
第一阶段一	支出	收入
第二阶段一	支出	收入
第三阶段一	支出	收入
汇总合计一	支出	收入

自由丽人 商圈共享平台

D 市场计划 有序推进

C. Goal – Plan and Budget

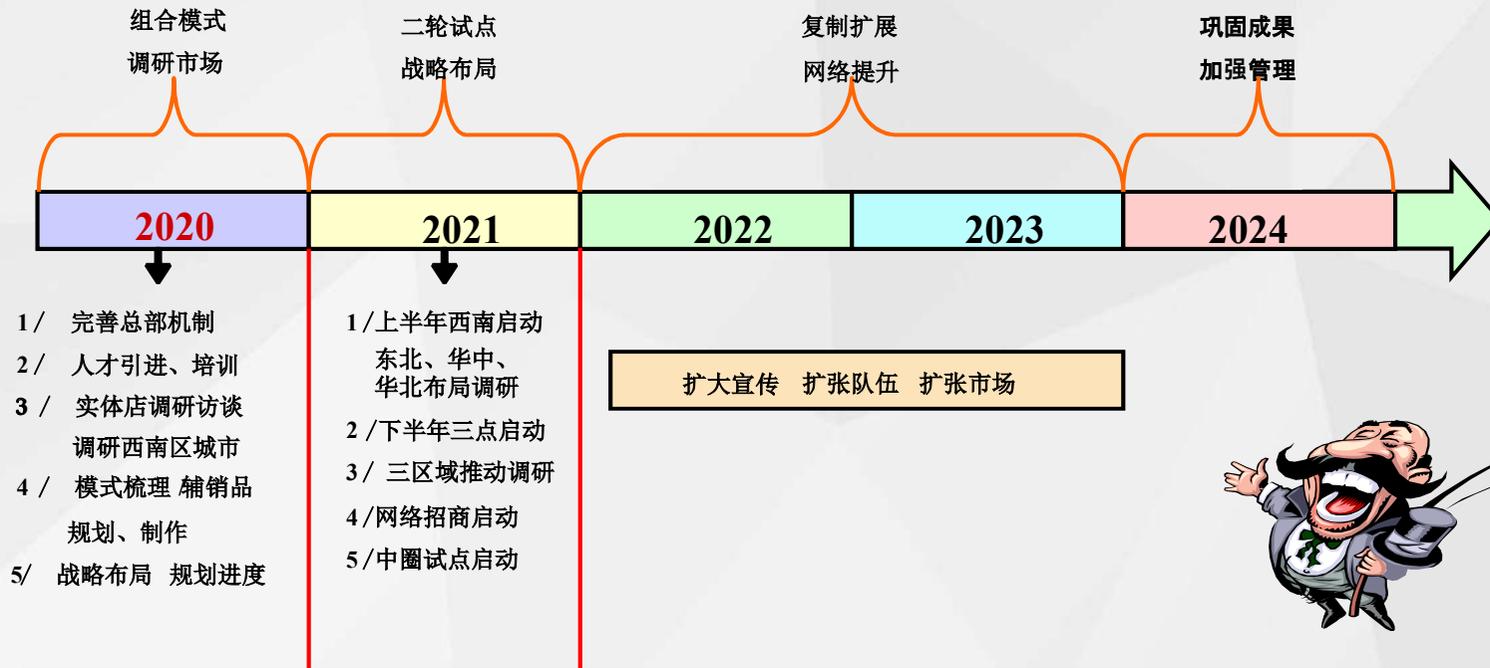
推进计划

Promotional Plan

试点阶段	西南市场	公司总部省级机构
第一阶段	东北市场	华北华中市场
第二阶段	西北市场	华南市场
第三阶段	华东市场	北京上海市场

自由丽人 商圈共享平台

D 市场计划 有序推进





FREE BEAUTY
自由丽人

Business Circle Project Presentation

商圈项目讲义

谢谢聆听! 敬赠意见!

Thank you for taking the time to meet us. We appreciate your comments, questions, and suggestions.

2020. 10. 广州