# 衣通品牌介绍 FASHO

The user can demonstrate on a projector or computer, or print the presentation and make it into a film to be used in a wider field. Using PowerPoint,



### CONTENTS

#### 01 02 03 04 05 06 07 08 09



发展趋势

行业痛点

收益模型

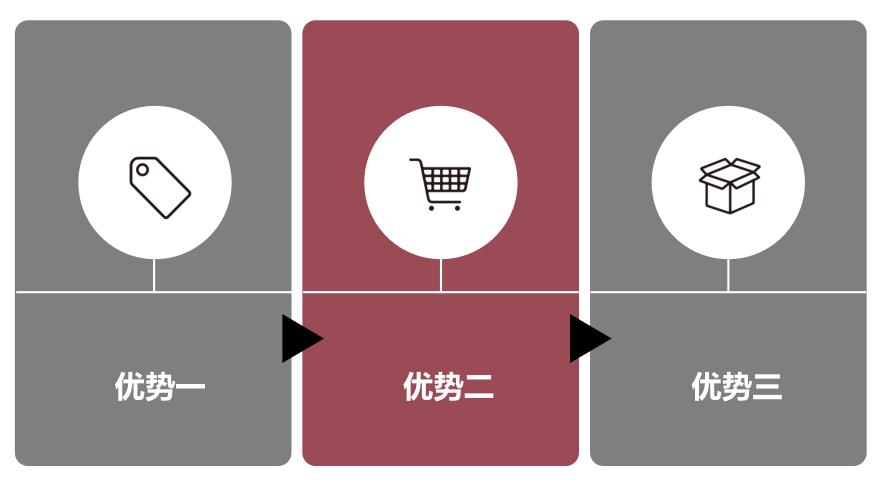
合作计划

合作流程

长远规划







为店铺定制多单品爆款的极致性价比组货方案

整合服装行业各单品头 部供应链资源 帮扶政策,从进、销、 存各环节全方位服务广 大零售商







#### 回顾当前现状:

•经营模式的变化

•获取资源的渠道更加短平多样 •各类形式让人眼花缭乱、无所适从

#### 展望未来趋势:

•仍需回到商业本质 •让零售成本更具竞争力 • 让流通更加高效通畅 •去库存直至零



03

INDUSTRY PROS AND CONS







大量周转资金 档口及人员费用不断攀升

经销利润越来越低 经营要求越来越高 库存积压严重 应收账款高居不下





•做深度、做规模 •压缩流通及管理成本 •提高市场占有率 化解方向

• 库存积压严重 • 应收账款高居不下





# FASHION

坐落女装一级产地杭州,由多位深耕行业的服装大佬们联合创办, 在供应链实力上有着得天独厚的优势。









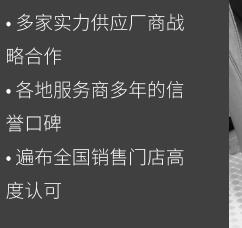
#### 价格 •同类产品低于市场

进价约10%





渠道





产品

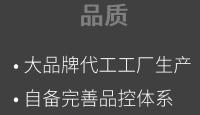
•集中市场主流爆款

• 第一手信息来源



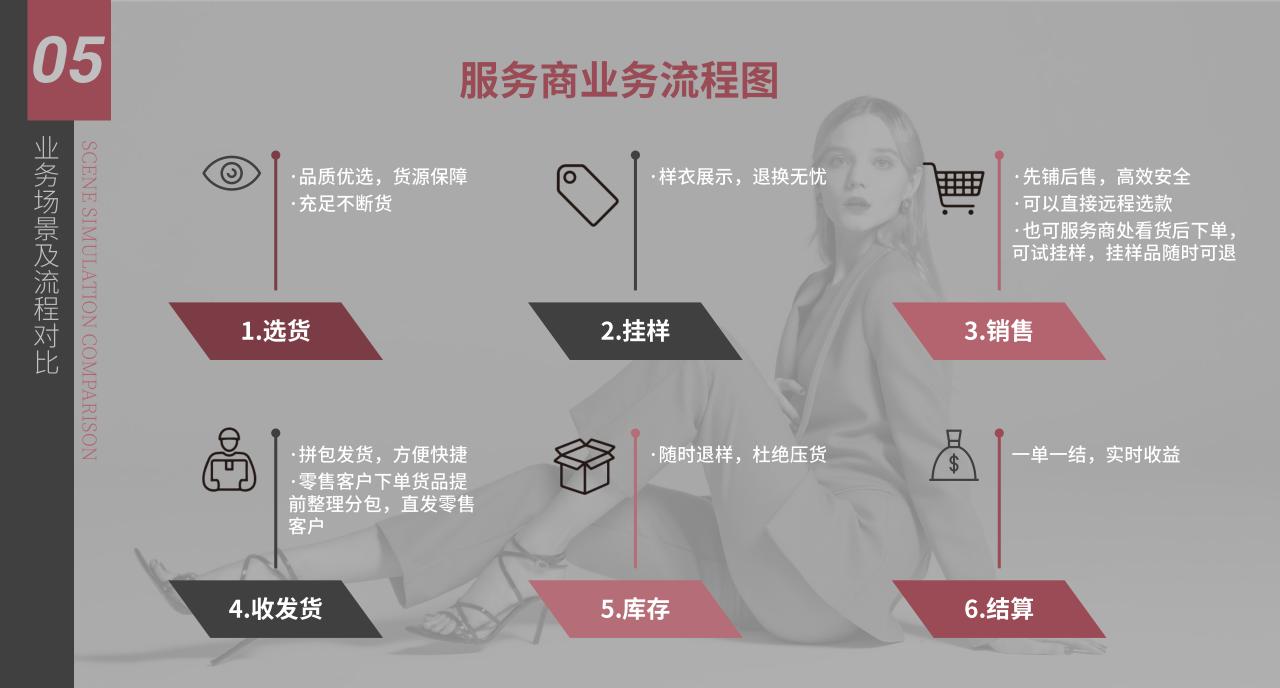
#### 政策

- •保障服务商利益
- 深化服务职能
- •打造零成本、零风险 经营
- •保护服务商客户
- •帮助服务商引流
- •进、销、存,全方位
- 帮扶,更高效经营











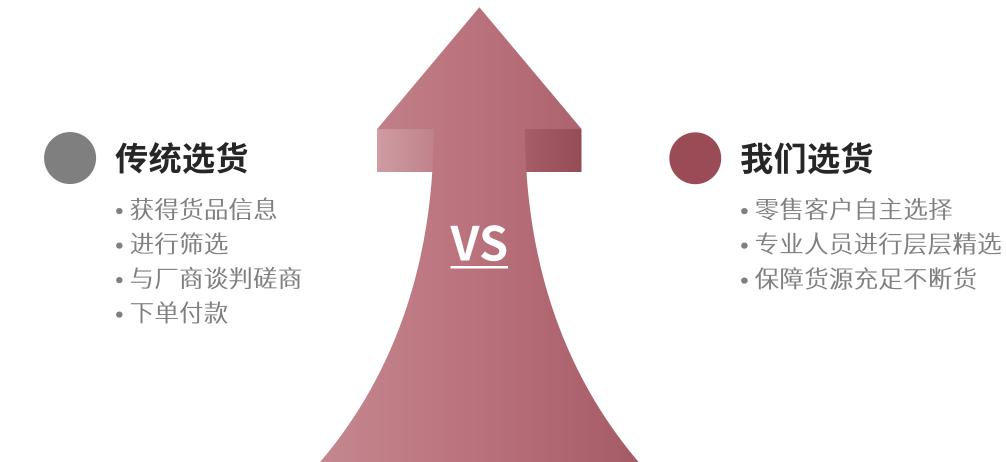
SIMULATION COMPARISON

业务场景及流程对比

## FASHION

#### 场景一:选货

传统选货方式"耗时、耗力、耗财"。相比较而言,我们的选货方式则更加"省心、准确、且有保障"。





SIMULATION COMPARISON

场景二:进货

传统进货方式"高起点、高风险、低可控"。相比较而言,我们的进货方式则更"无压力、无风险、 更自由"。

VS



·以量获得议价权
·低价买入加价售出
·需代理商自付资金
·遇到积压或价格波
动只能自己买单



- •无需直接进货
- 仅需申请样衣至档口展示
- •选好货品直接下单即可
- •样衣随时可退,无压货及 资金风险



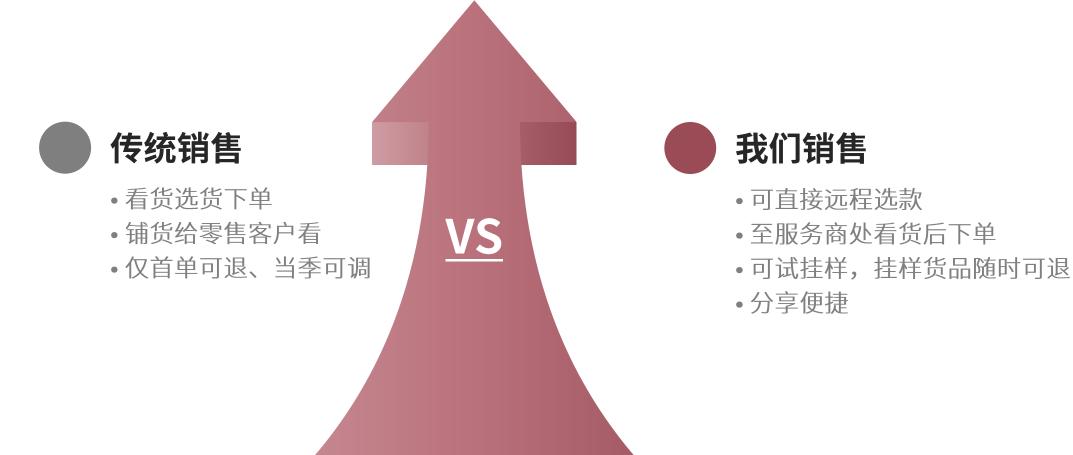
SIMULATION COMPARISON

业务场景及流程对比

## FASHION

场景三:销售

传统销售方式"获客难、水分大、难支撑"。相比较而言,我们的进货方式则更"多样化、政策好、 引流快"。

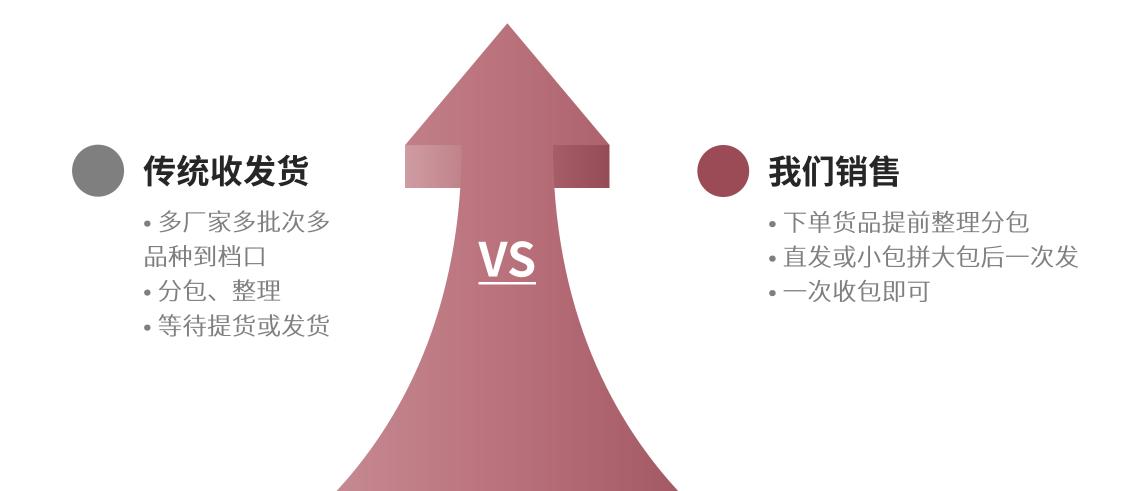




SIMULATION COMPARISON

#### 场景四:收发货

传统收发货"杂乱、费力、易出错"。相比较而言,我们的收发货方式则更"整洁、精细、高效率"。





SIMULATION COMPARISON

#### 场景五:库存

传统库存"高库存、高压力、无对策"。相比较而言,我们库存则是"无库存、全纯利、轻松赚"。

VS



多厂家多批次多品种到档口分包、整理等待提货或发货



•季末清算,服务商退回过季 样衣继续展示新一季的样衣•零售客户退完挂样,一件老库 存都没有

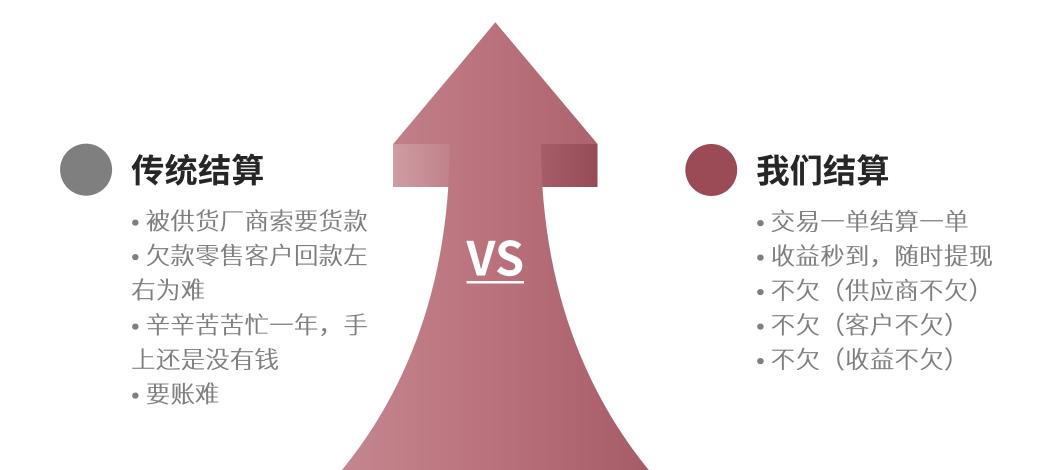


SIMULATION COMPARISON

## FASHION

#### 场景六:结算

传统结算"欠我款、我欠款,永远还不完"。相比较而言,我们结算则是"三不欠,重要事情说三遍"。



业务场景及流程对比





INCOME MODEL AND EXAMPLES



#### 收益组成





#### 销售收益

•直接零售客户:获得进 货额的5~10%
•介绍零售客户:获得进 货额的5~10%—介绍费

#### 服务收益(客流)

直接零售客户至服务 商提货,增加客户粘性
介绍零售客户归属服 务商,上门提货增加客 流



•公司阶段性政策奖励



收益举例

1、以冬季羽绒服单品为例,每个零售客户进货75件,直接零售客户100家, 介绍零售客户300家,羽绒服进货均价500元/件,服务商综合收益比例8%,客户介绍费1%
•直接客户收入:100家\*75件/家=7500件,7500件\*500元/件=375万元,375万元\*8%=30万元
•介绍客户收入:300家\*75件/家=22500件,22500件\*500元/件=1125万元,1125万元\*(8%-1%)=78.75万元

•合计收入: 30+78.75=108.75万元

2、全年全品类,最少以羽绒服收益2倍计算,全年净收入200万元以上



W益数据模型及举例



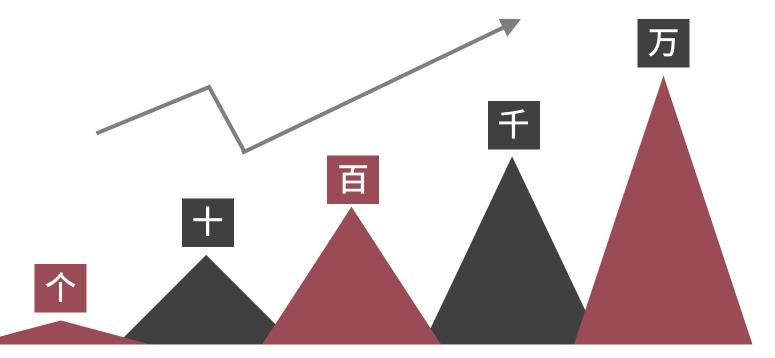


DEVELOPMENT PLANNING

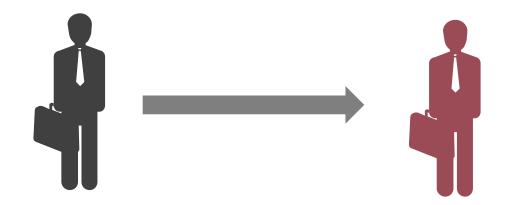
#### 公司发展规划

2020年,实现【个十百千万】计划 •一个衣通

- •十位实力大佬
- •百名金牌合伙人
- •千座覆盖城市
- •万家零售终端



•	合伙人晋升规划
•	区域服务商
•	大区分公司







PROJECT COOPERATION PLAN



#### 服务商招商计划

- •华北区域:郑州、徐州为中心,计划招商5~8名
- •华南区域:株洲、武汉为中心,计划招商5~8名
- •西南区域:成都、重庆、贵阳为中心,计划招商5~8名
- •西北区域:西安为中心,计划招商3~5名
- •北方区域:北京为中心,计划招商3~5名
- •华东区域:三省一市,计划招商5~8名

# FASHION



PLAN

08

#### 服务商要求

- 批发市场中具有较高的知名度和影响力
- •直接合作零售客户大于300家以上,且与本项目匹配
- 缴纳合作保证金10万元
- •认同公司经营理念,遵守合作约定,积极配合公司各项 政策和工作,能够与公司及项目共同成长

# FASHION

**08** 

# PROJECT COOPERATION PLAN



## FASHION

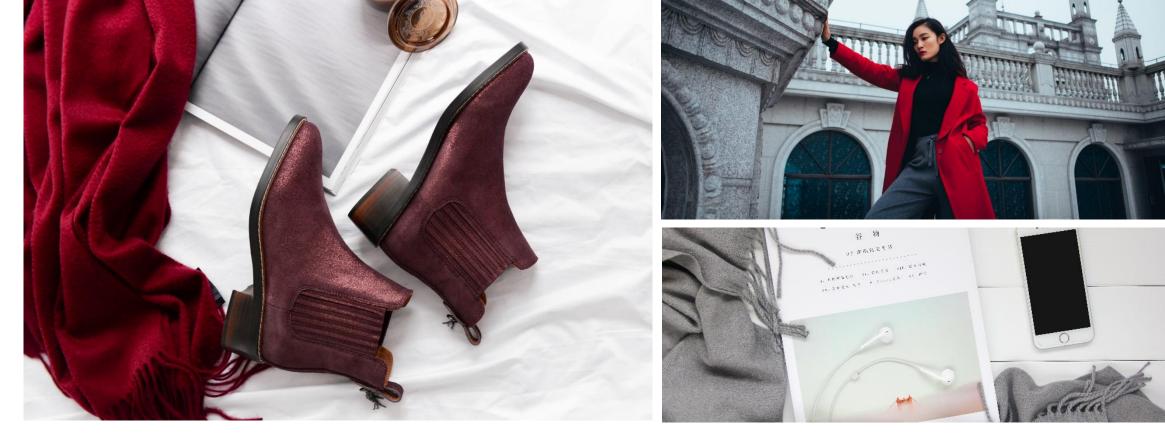
#### 服务商权益

•根据服务商自身情况确定可授权直接零售客户数,范围100~200家 •直接零售客户介绍其他零售客户加入上限为3家/月,指标次月发放不累计 •根据服务商的业绩情况,获得相应级别的销售收益及样品权益

•业绩优秀的服务商公司给予额外奖励



# **08** PROJECT COOPERATION PLAN



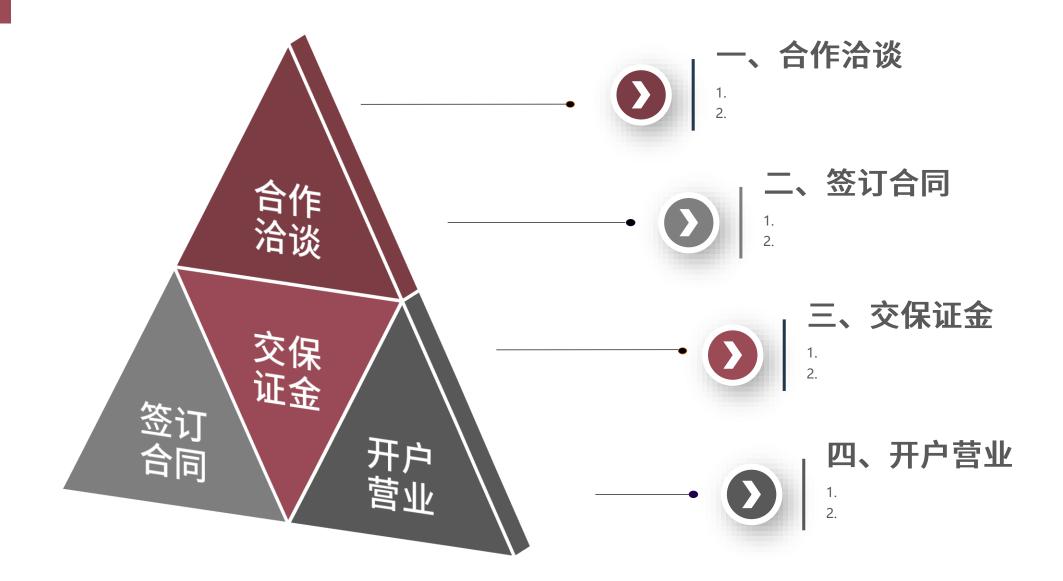
# FASHION

#### 服务商进退机制

- •公司对服务商进行各项考评及筛选后确定资格
- 缴纳足额保证金加入本项目
- •根据协议规定进行考核,依据考核结果作出对应奖惩
- •服务商未达年度合作要求,公司有权取消下一年度合作资格
- •协商一致后,服务商可提出退出,公司按约定退还保证金







# 谢谢您的观赏 **THANKS**

The user can demonstrate on a projector or computer, or print the presentation and make it into a film to be used in a wider field. Using PowerPoint,