



朋友生活圈有限公司

**網上商道聯盟
策劃方案**

創意品牌 | 網上整合互聯 | 迎來創新機遇

朋友生活圈是一個已建立的網上平台
並具備一個 2,800 呎的實體營運店



1 網上商店



2 各類課程

(一)
平台內容



6 食通天



5 生活錦囊



4 直播室



3 綜合服務

(二) 發展目的

- 1 促進傳統產業 ——
轉型、升級、革新
- 2 推動創新產業文化
- 3 從此網上營商不孤單



(三) 項目定位

- 1 以創新智慧型商業模式為核心
- 2 在功能上形成網上產業聯盟
- 3 互動推廣宣傳



(四) 中央運營中心

1 中央運營管理

2 a. 倉存

b. 物流

c. 共享多元化 IT 團隊

(廣告制作、設計、攝影、直播、網上推手……)



(五) 主題風格定位

主題定位

優質生活綜合服務領頭羊

全港商圈 共享經濟新領域

智創高地同行



風格定位 互聯消費返利

主題定位 整合各行業網上互聯、宣傳

文化內涵 言之有悟 創造典範

平台優勢 中央運營管理

平台類型：共享商圈，互惠共贏客群

定位：所有產品及服務行業

規劃特色：以人為本，貼心為用

規劃策略：品牌形象 — 省時省力省錢

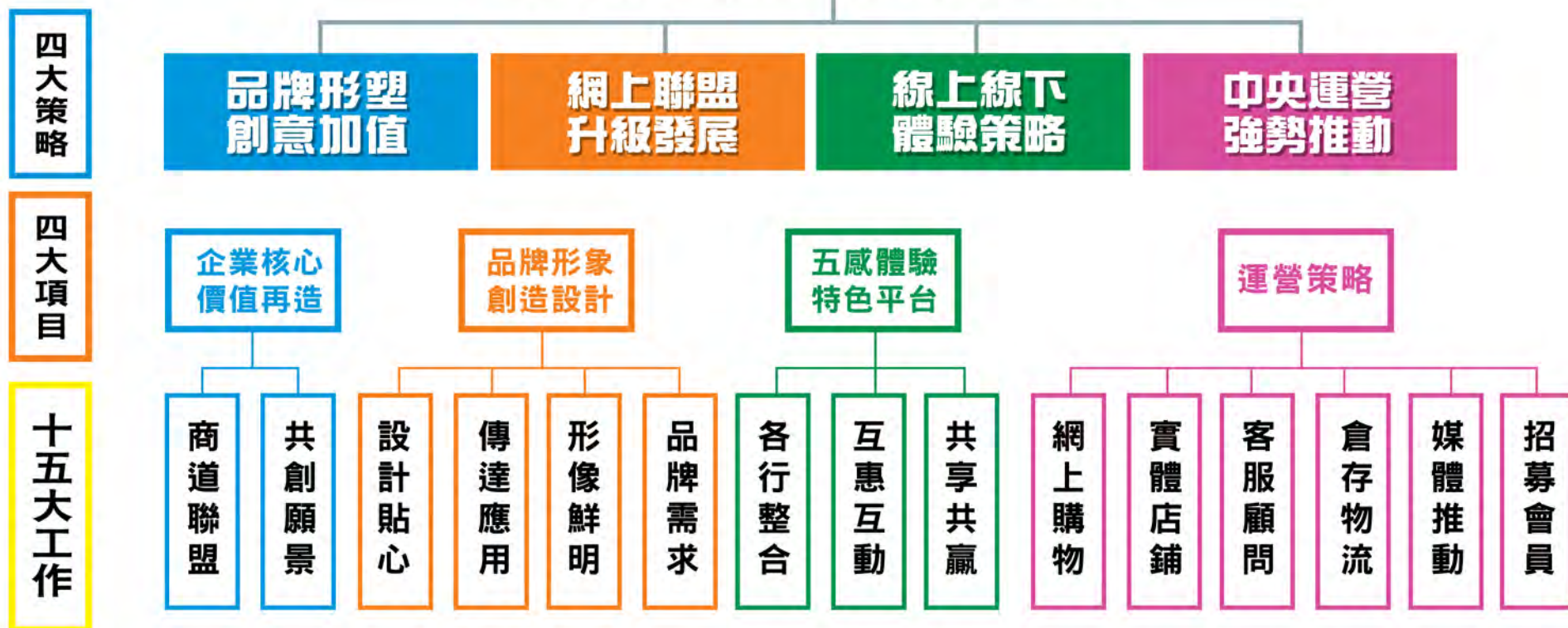
平台策劃 — 產品安全

服務貼心

(六) 產品與服務計劃架構



朋友生活圈有限公司



(七) 朋友生活圈現有平台資源

1. 2,800 呎全新裝修活動中心
2. 內包含一個 1,000 呎超市實體店
3. 地址位於紅磡恆豐工業大廈
4. 網上平台現已建立



(八) 發展構想



朋友生活圈
免費提供場
地平台

發放整個平
台盈利 40%
給總裁會員
(按投資金
額比例攤分
計算)

總裁會員須
投資 \$ 10,000
以上

資金主要用
作招聘員工
用途

運營模式符合
理想發展，總
裁會員可優先
選購原始股權
，進入資本市
場

(九) 運營模式

1

招收會員

(商會社團是最容易聚集會員)

會員推動

2

招攬本地旅遊團

- 糕點製作
- 產品示範及試食
- 手信購物

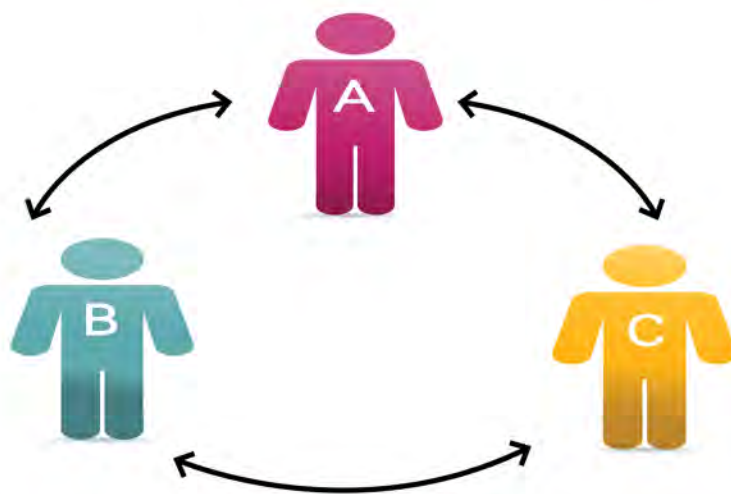
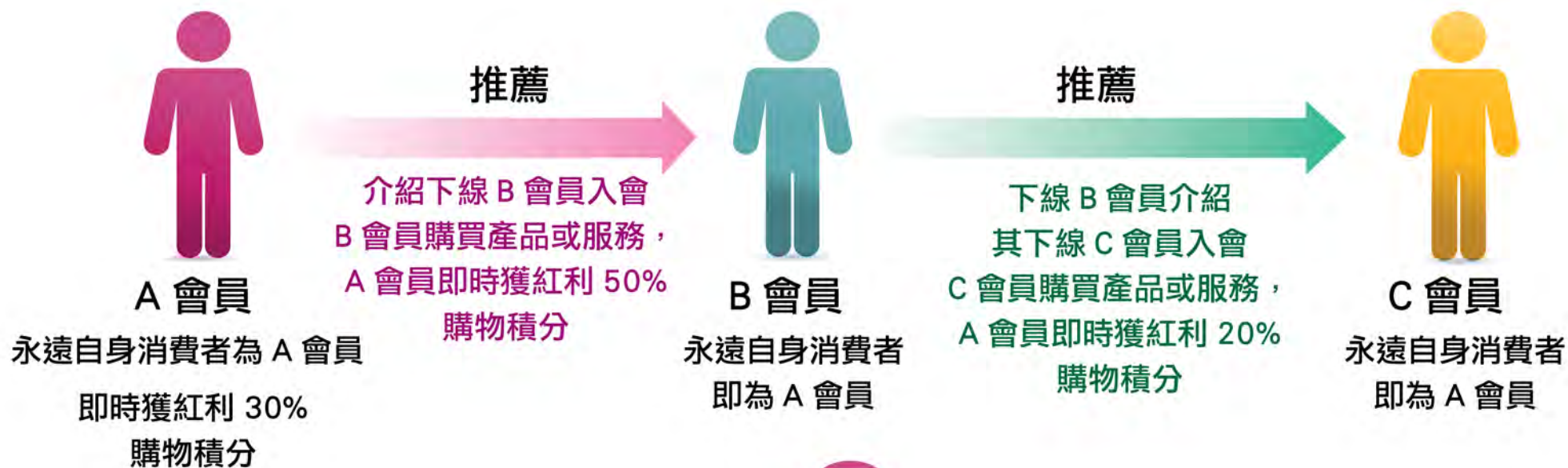
3

網絡媒體推廣 Facebook, Instagram, QQ, 網紅, 微商城, 微信號, Twitter 等互聯轉發

4

傳統推廣 —— 街頭路演, 派發單章, 商舖合作, 展覽會, 發佈會, 社團互動, 年宵, 商會活動, 各類活動。

(十) 會員福利——免費入會、會員紅利 2 級制



永遠自身消費者為 A 會員（按此推算）

例（服務） 課程、裝修、風水、美容等服務現提供 10% 返利給平台

假設「永成裝修公司」接獲 200,000 元裝修工程項目



會員在平台購買現金優惠代用券面值 20,000 元，但只須現金 10,000 元購買
即平台毛利 10,000 元，派發紅利 5,000 元



A 會員消費

A 會員佔 5,000 X 30%
= 1,500 購物積分



B 會員消費

A 會員佔 5,000 X 50%
= 2,500 購物積分



C 會員消費

A 會員佔 5,000 X 20%
= 1,000 購物積分

**** 自身消費者永遠屬 A 會員，按此類推 ****

例 (產品) 保健產品返利 40% 給平台



保健品價值 1000 元



(1,000 X 40%)
400 元 返利給平台



平台實質毛利 400 元 會員紅利 30% = 120 元



A 會員消費

A 會員佔 120 X 30%=36 分



B 會員消費

A 會員佔 120 X 50%=60 分



C 會員消費

A 會員佔 120 X 20%=24 分

積分換算表

1 購物積分 = 1 元平台消費金額

200 積分換 100 元大公司現金禮券

(十一) 具體工作



- 1 各類商品實體店超市
 - a 倉庫 —— 貨品倉存進出記錄，執貨及上架管理
 - b 物流 —— 編排運輸配送
- 2 場地租用 —— 烘焙教學，派對，課程，講坐，路演，產品示範
- 3 網上媒體 —— 商品拍攝描術，平面廣告，影片廣告，網上排板，直播室
- 4 客戶服務 —— 積分管理，解答查詢
- 5 本地旅遊 —— 帶團烘焙教學，產品講解，產品試食，購買產品及手信
- 6 企業培訓 —— 員工培訓，會員講座
- 7 外判服務 —— 支援跟進外判服務

(十二) 管理架構



(十三) 投資預算

預計項目支出

- 聘請三位員工
- 每月薪金支出約 60,000 元 / 月
- 水電、網絡、文具等雜費支出約 5,000 元 / 月

總裁會員投資費用

- 投資單位最少為一萬元
- 首階段投資金額一百萬元起動
- 投資持份者按其投資比例分享員工技術支援
- 建議五十名以下投資者（總裁會員）

走進資本市場

運營模式符合理想發展，總裁會員可優先選購原始股權，進入資本市場



(十四) 發展前景

透過打通行業上下游產業鏈，進行各行業網上資源整合，聯營產業鏈之公司商品與服務，賦予傳統模式革新的內涵，中央網上平台運營管理，互惠互補，使其盈利能力，品牌價格大幅提升，樹立實務貫通互聯消費返利積分的創新發展方向，消除行業壁壘，促進傳統產業轉型升級，共同打造平台利益、命運及責任共同體。

(十五) 社會經濟效益

透過社團商會及本地旅遊團的多元人脈網絡，創造其個人互聯消費額外收益，本項目將成為傳統產業轉型升級的典範，帶動行業走上輕鬆網上營商之旅，共享環境資源，啓航各行業可持續發展之康莊大道。