

● 海南自贸港国际贸易线上线下展览平台

——立足海南**常年国际展**，服务全国、全世界

PROJECT PLANNING PAPER

汇报人：谢亮根

目 录

Content

1

项目介绍

Project Introduction

2

市场及竞争分析

Market and competition analysis

3

商业模式及营销

Business model and marketing

4

启动及未来展望

Startup and future prospects

01

第一章项目介绍

简要介绍项目主题、优势及实现模块

● 战略方针

广大、众多、长久

落实于：

线上线下展览服务企业；资源整合：发动群众、全民参与、互动其中；外国商会运营；多重盈利模式；多维长远规划。

3E商业帝国建立：以“众多”的社会服务运营机构，打造国际版淘宝、美团、阿里，全面落实“广大、众多、长久”战略，让任何一家小店、小厂都能在平台实现营收。



符合国家战略

立足海南服务全国、全世界。
有政策支持基础,可享受各种补贴.自贸港需要引流,引去哪? 引去做什么?**符合国家战略**是做大做强的基础。如当年深圳。



项目主题

常年国际展厅立足海南自贸港，为全球企业提供进出口线上线下展贸一体服务。未来不仅是出口更将把进口产品以**全国连锁店**形式平民化。



模式及优势

线上线下展贸一体 + **外国货连锁店**亲民化规划 + 独创对内对外营销模式 + 以**外国商会**作为运营重点 + 集群式推广 + **现金奶牛** + 平台良性生态圈
以会议、展览、邀约的秘书式服务起步



纵观中国的对外政策：**发展与世界各国的经贸往来**，和平共处、促进人类文明共同发展放在首位。

“名品国展”线下常年展厅

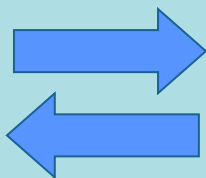


特有的“名品国展”常年展厅+定期行业展会,实现立即收益、直面国际市场、政府支持补贴、吸引商家入驻展厅和平台双重作用。立足海南展厅办常年展览,让展厅成为外国商会办公集中地,充分应用自贸港国际客户可免签证自由进出停留30天每次优势!

3E线上B2B商城平台

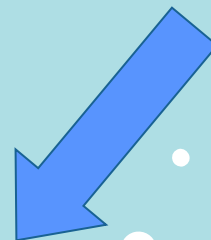


全球广告引流、利用线下招商资源充实线上产品和会员又反哺线下,线上信息优势弥补线下信息短板,起到线上商城线下常年展厅相辅相成同频共振、智能化服务国内国际商家。



外国土货连锁店

资源整合与多重利用:在遍布全国的企业服务网点(服务小店)基础上,将贯彻“未来不仅是出口更重要是把进口产品以**全国连锁店**形式亲民化、平民化”的发展规划。打造出系列“外国土货店”、“巴西原咖啡馆”、“北欧原酒吧”等品牌连锁及各独立上市主体。





线上模块

- 1, 卖家关心产品曝光量: 企业及产品推广服务;
- 2, 买卖信任问题: 线上合同及跟单, 大额订单担保;
- 3, 企业国际贸易语言难关: 本土语发布十大语种;
- 4, 企业高层次国际化的质量品牌路: 知识产权服务。
- 5, **企业需要创新发展**: 做资源整合多维利用综合平台。



线下模块

- 1, 独创的常年展厅: 线上了解线下体验信任倍增;
- 2, **亲民小店**做企服, 亦是未来连锁店: 多重盈利模式
- 3, 娱乐运动竞技与业务推广结合: 个性化、差异化
- 4, 集群式推广: 为企业做全球展会服务和推荐服务;
- 5, **定期展+常年展**: 解决中小企业出海困局的资金紧张、信任难题和无品牌影响力、无法参与国际展览等难题; 作政府引流践行者: 推荐什么推荐去哪?



项目介绍

配套技术及项目说明

01

语言无忧：前后台11个语种，只需任一本土语言即可发布全球十大语种。真全球B2B。

03

资源整合：1，企服模块快速实现项目的服务团队到位；2，品牌模块为企业国际化升级

05

商誉验证中心：买家数字化识别诚信专业商家,促进商家主动使用平台服务遵守规则。

02

信任问题：线下展厅实物体验，参加实物展相对于纯网络展本身就是实力和品牌的象征。这对世界88国可以免签证到海南自贸港单次即可停留30天的采购者和厂商是实质性的帮助。

04

线上线下：线上商城了解，线下展厅体验洽谈,到展厅现场更加深刻了解,同时结合平台的**娱乐运动竞技**等体验,结合平台国际本土化营销与客户角色转化策略,可达**终身难忘的效果**。

“

线上引流了解：线上商城也是强大的广告平台，引流是线上平台重要功能。特有的SEO技术和规则，带来庞大的自然流量。**线下真实体验**（“名品国展”常年展厅+定期行业展览）：彰显品牌实力，让客户获取实物和服务的真实体验;解决信任问题;提升平台粘性。充分发挥自贸港国际客户可免签证到海南停留30天每次优势！

”

线上到线下：让国际贸易从了解到喜欢，到订购，到信任；**线下到线上：**无时间地域限制！长期合作洽谈沟通。



线上了解



线下体验

02 •

第二章市场分析

介绍市场容量及竞争格局



市场分析

海南竞争对手——本质模式并无线上与我们不同



中鸿天瑞 封闭式数字平台，入驻无门。

德航集团，聚焦消费，更类似政府平台。

中远海运，聚焦物流。

海南海潮 聚焦酒店餐饮，主会展模式。

全球分析

据公开可查信息，粗看类似，但本质是出海贸易的本地化O2O模式。



大龙网集团



国贸云网



贸点网



鸿威会展

前面两家都是O2O出海本地推模式，赚钱肯定是不错的，非线上展出模式，是纯线下展出，线上类似使用微信交流。

贸点网的线上属于用网络验证，鸿威聚焦的是外贸展会（广交会）。



没竞争对手?



为什么会**没完全相同**的竞争对手? 原因是什么? 如果同类型公司采用和我们相同的方法参与, 有我们生存的土壤吗? 我们的差异化是什么?



共性



面对强大竞争对手时, 转而从线下寻找突破的口子, 撕开一条生存的裂缝。

03 •

第三章 商业模式

商业模式与不同阶段的营销逻辑



线上线下展贸一体

盈利模式：短期为生存发展采用展贸结合。长远以线上线
下展览服务为核心，“名品国展”常年展位服务**套餐制会
员制**，线上VIP收费、广告费、其他衍生品如国外商品服
务连锁店（外国土货士多店、巴西原咖啡馆、北欧原酒吧）。



集群式+独创推广模式

营销模式：“集群式推广”+“娱乐运动竞技
贯穿于工作事业商务全过程”+“**外国商会
合作**”+“利他性资源整合”

打造符合国外客户需求的**个性化和差异化**营销，在推广
传播越来越卷的时代，可谓独辟蹊径！



于买家价值

1.常年展避免四处奔走,集中参观体验实力厂商产品; 2,不仅可以作为买家也可变成卖家; 3,线上不受时间空间限制。

于卖家价值

1,展贸一体,省时省力; 2,通过线上线下增加曝光量; 3,避免网络内卷打通体验与信任关卡; 4,展现实力与打造品牌。



平台展厅价值一

在该链路的价值：由网络信息到线下展厅实物体验的“集群式”推广+国际贸易“信任桥梁与亲和力使者”。

平台展厅价值二

在该链路价值：桥接者+为企业提供更多增值服务，充当企业“活力鲶鱼”，让国际国内企业更具竞争力。

线上线下

品牌打造

亲民化营销

会员套餐



线上平台是信息传播流量广告平台 + 线下常年展厅实物“集群式”推广 + 独特的推广模式 + 交互融合的客源模式

04 •

第四章现实与未来

启动资金与未来展望

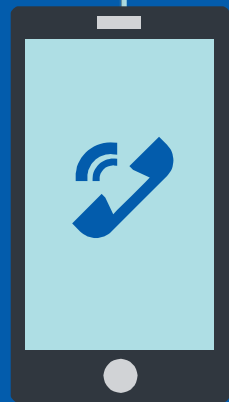


各阶段目标

第一年目标：盈利1000万~5000万，线下0.6万家，线上2万商家，2万种类及型号商品；
第二年目标：盈利1亿~2亿；线下1~3万家，线上3~10万商家，15万种类及型号商品；
第三年目标：盈利6亿~10亿；线下3~6万，线上10~20万商家，30万种类及型号商品；
第四年目标：盈利20~30亿；线下6~8万，线上20~50万商家，50万~100万种类及型号商品。

项目融资

首期出让15%股权：第一领投入5,000万占10%用于线下启动；第二投资人15,000万占5%全部用于业务“加速”投入。预留3000万做风险储备金，“手中有粮心不慌”。



以下方案按到位5000万资金2年使用规划。到位更多资金将全部用于《“名品国展”项目书》起步阶段“聚焦客户和产品到来”的“**加速**”投入,并系上成功安全带.

3.4万平米展厅，年计1500万（含首年装修500万）

招商投入1000万(主要为招商营销人员薪酬)

组织架构平台维护500万

证监会改革上市标准有助于将新兴行业好公司纳入A股，避免错失腾讯、阿里等好公司的前车之鉴，同时表明政府对股票市场的重视和发展资本市场的意愿；

01

3E的梦想

借助海南自贸港国家战略的政策东风和国家对互联网企业上市新政（明确表态以免错失阿里腾讯这样的企业），力争5年时间将3E国际展览中心打造为**中国首家民营展览A股上市企业**（A股上市可以有巨大的广告效应），将3E做成线上线下展贸一体的国际互联网巨头。

经过5~10年时间，不断扩充商家数和产品线，并以内需大众消费为主题打造**多家“外国货连锁店”IPO上市**，与众不同的国际展厅和国际贸易B2B已完全处于谁与争锋之高地。我们将以3E平台为基础，为促进卓越（Excellence）、诚信（Ethics）、环保（Environment）的全球现代文明理想而奋斗……

02

中短期规划

- 1，不断优化展销品；
- 2，不断优化合作厂商；
- 3，优化展出方式；
- 4，走出去模式；
- 5，强化与外国商会合作及“利他”性资源整合；
- 6，亲民化当地连锁店办事处模式，多重收益多维长远规划。

03



谢谢观看聆听

THANK YOU FOR WATCHING AND LISTENING

创始人生平及AI大模型对创始人与项目的综合评价，请参阅相应附件。