

ميناء هاينان للتجارة الحرة، منصة معارض دولية للتجارة الإلكترونية والتقليدية

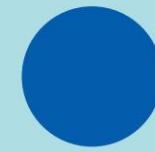
—استناداً إلى المعرض الدولي الذي يقام على مدار العام في هاينان، والذي يخدم جميع أنحاء البلاد والعالم.

ورقة تخطيط المشروع

المقدم: شيه ليانغجن

محتوى

سجل



مقدمة المشروع
مقدمة المشروع



تحليل السوق والمنافسة
Market and competition analysis



نماذج الأعمال والتسويق
Business models and marketing



الإطلاق والتوقعات المستقبلية
Launch and future prospects



• 01

الفصل الأول: مقدمة المشروع

قدّم بإيجاز موضوع المشروع ومزاياه ووحدات تنفيذه.

المبادئ التوجيهية الاستراتيجية

واسع النطاق، متعدد، طويل الأمد

تم تنفيذه في:

شركات خدمات المعارض عبر الإنترنت وخارجها؛ تكامل الموارد؛ تعبئة الجماهير وتشجيع المشاركة على الصعيد الوطني.

عناصر تفاعلية؛ تشغيل غرف التجارة الأجنبية؛ نماذج ربحية متعددة؛ تخطيط طويل الأجل متعدد الأبعاد.

مقدمة المشروع : ثلاثة جوانب رئيسية: الأساس السياسي، وموضوع المشروع، ومزايا النموذج.



تماشياً مع الاستراتيجية الوطنية

مقرنا في هاينان، ونقدم خدماتنا لجميع أنحاء البلاد والعالم.

مع توفير الدعم السياسي كأساس، تتوفر إعانات متنوعة. يحتاج ميناء التجارة

الحرّة إلى جذب الاستثمار؛ فأين ينبغي أن يجذب الاستثمار؟

ما العمل؟ يتماشى ذلك مع الاستراتيجية الوطنية: التوسع.

أساس متين. مثل شنتشن في ذلك الوقت.



موضوع المشروع

يقع مركز المعارض الدولي الدائم في ميناء هاينان للتجارة الحرّة.

تقدم هونغ كونغ خدمات الاستيراد والتصدير للشركات العالمية.

خدمات متكاملة للمعارض والتجارة عبر الإنترنت وخارجها. (غير متوفر)

لن يقتصر هذا على الصادرات فحسب، بل سيشمل الواردات أيضاً.

تُتاح المنتجات للجمهور العام من خلال سلسلة متاجر منتشرة في جميع أنحاء البلاد.



النموذج والمزايا

معرض وتجارة متكاملان عبر الإنترنت وخارجة + سلسلة سلع أجنبية

تخطيط متجر الأقفال الذي يراعي احتياجات العملاء + ابتكار داخلي وخارجي فريد

نموذج التسويق الأجنبي + استخدام غرف التجارة الأجنبية كـ

التركيز التشغيلي + الترويج القائم على المجموعات + الوضع الحالي

البقرة الذهبية + منصة نظام بيئي صحي

بدءاً من الخدمات السكرتارية للاجتماعات والمعارض والدعوات.



بالنظر إلى السياسة الخارجية للصين: فإن تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية مع دول العالم، والتعايش السلمي، وتعزيز التنمية المشتركة للحضارة الإنسانية تحظى بأولوية قصوى.

مقدمة المشروع : الهيكل الرئيسي والتطوير المستقبلي

"المعرض الوطني للمنتجات الشهيرة" -قاعة عرض دائمة غير متصلة بالإنترنت



قاعة العرض الدائمة الفريدة "المعرض الوطني للمنتجات الشهيرة" بالإضافة إلى المعارض الصناعية المنتظمة تحقق

فوائد فورية، وإمكانية الوصول المباشر إلى الأسواق الدولية، ودعم حكومي وإعانات، مما يجذب الشركات

تؤدي قاعة المعارض غرضين: فهي بمثابة مكان ومنصة في آن واحد. وبموقعها في هاينان، تستضيف معارض على مدار العام، مما

يجعلها مساحة مكتبية مركزية لغرف التجارة الأجنبية، وتستفيد استفادة كاملة من مزايا ميناء هاينان للتجارة الحرة.

يمكن للعملاء الدوليين الدخول والخروج بحرية لمدة تصل إلى 30 يومًا في كل مرة بدون تأشيرة!

منصة 3E للتسوق الإلكتروني بين الشركات



الإعلان العالمي لجذب الزيارات والاستفادة من موارد الاستثمار غير المتصلة بالإنترنت لإثراء المنتجات عبر الإنترنت.

بدورها، تُفيد المنتجات والعضويات الشركات التقليدية. وتُعَوِّض المزايا المعلوماتية للمنصات الإلكترونية عن أوجه

القصور المعلوماتية في المنصات التقليدية، مما يؤدي إلى تأثير تآزري بين المتاجر الإلكترونية وصلات العرض التقليدية الدائمة.

لتحقيق التآزر وتقديم خدمات ذكية للتجار المحليين والدوليين.

外国土货连锁店

تكامل الموارد والاستخدام المتعدد: في منافذ خدمة المؤسسات في جميع أنحاء البلاد

انطلاقاً من (متاجر الخدمات)، سنطبق مبدأ أن "المستقبل لا يقتصر على الصادرات فحسب، بل يشمل أيضاً..."

يتعلق الأمر بجعل المنتجات المستوردة أكثر سهولة في الوصول إليها وبأسعار معقولة من خلال متاجر السلسلة المنتشرة في جميع أنحاء البلاد.

خطة تطوير. إنشاء سلسلة من "متاجر المنتجات الأجنبية المتخصصة" و "القهوة البرازيلية الأصلية".

تمتلك الشركة علامات تجارية لسلاسل مثل "Guan" و "Nordic Original Bar" بالإضافة إلى العديد من الكيانات المستقلة المدرجة في البورصة.

مقدمة المشروع: وظائف وأهمية الوحدات النمطية المتصلة وغير المتصلة بالإنترنت

وحدة تعليمية عبر الإنترنت



1. يشعر البائعون بالقلق بشأن عرض المنتج: خدمات الترويج للمؤسسة والمنتج؛

2. قضايا الثقة في عمليات البيع والشراء: العقود الإلكترونية وتتبع الطلبات، وضمانات الطلبات الكبيرة؛ 3. حواجز

اللغة في التجارة الدولية للشركات: النشر بعشر لغات (باللغة المحلية)؛ 4. مسار نحو جودة عالمية عالية وعلامة

تجارية مميزة للشركات: خدمات الملكية الفكرية؛ 5. حاجة الشركات إلى التطوير الابتكاري: إنشاء منصة شاملة

لتكامل الموارد والاستخدام متعدد الأبعاد.

وحدة غير متصلة بالإنترنت



1. صالة عرض فريدة تعمل على مدار السنة: تعلم عبر الإنترنت وجذب على أرض الواقع لزيادة الثقة؛

2. المتاجر الصغيرة ذات الأسعار المعقولة التي تقدم خدمات تجارية، ومستقبل المتاجر المتسلسلة أيضًا: نماذج ربح متعددة

3. دمج الترفيه والمسابقات الرياضية مع الترويج التجاري: التخصيص والتمايز

4. الترويج القائم على التجمعات: تقديم خدمات وتوصيات المعارض العالمية للشركات؛ 5. المعارض المنتظمة +

المعارض على مدار العام: حل مشاكل القيود المالية، وقضايا الثقة، ونقص تأثير العلامة التجارية، وعدم القدرة على

المشاركة في المعارض الدولية للشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتجه نحو العالمية.

معالجة التحديات مثل التصفح؛ بصفتي ممارسًا لإدارة حركة المرور بقيادة الحكومة: ما الذي أوصي به وأين أوصي به؟



مقدمة المشروع، والتقنيات الداعمة، ووصف المشروع

01

لا يعتمد على اللغة: يدعم 11 لغة لكل من الواجهة الأمامية والخلفية.
يمكنك النشر بأي لغة أصلية.
أفضل عشر لغات عالمية. أعمال تجارية عالمية حقيقية بين الشركات.

03

تكامل الموارد: 1. التكامل السريع لوحات خدمة المؤسسة
1. التأكد من وجود فريق خدمة المشروع؛ 2.
تُمكن وحدة العلامة التجارية الشركات من تطوير عملياتها الدولية.

05

مركز التحقق من النوايا الحسنة: رقمنة المشتري
تحديد الشركات الجديرة بالثقة والمهنية وتعزيز تنمية الأعمال.
استخدم خدمات المنصة بنشاط والتزم بالقواعد.

02

مشاكل الثقة: تجربة المنتج الشخصية في صالات العرض الفعلية،
تُعد المشاركة في المعارض المادية أكثر فعالية من المشاركة في المعارض الإلكترونية فقط.
إن وجودها بحد ذاته رمز للقوة والعلامة التجارية.
يُتاح السفر إلى هاينان بدون تأشيرة للأشخاص من 88 دولة حول العالم.
يسمح المبنى التجاري الحر بإقامة واحدة لمدة تصل إلى 30 يومًا.
المشترون والمصنعون هم المساعدة الحقيقية.

04

عبر الإنترنت وخارجه: تعرف على المتاجر الإلكترونية والمتاجر التقليدية...
تفضل بزيارة قاعة المعرض لتجربة عملية ومناقشات تجارية. ستوفر
لك زيارة قاعة المعرض فهمًا أعمق للمنصة، بالإضافة إلى توفير
أنشطة ترفيهية ورياضية وتنافسية، وذلك بالتزامن مع الفعاليات الوطنية للمنصة...

التسويق الدولي للتوطين وتحويل أدوار العملاء

استراتيجية قادرة على تحقيق نتائج لا تُنسى.



للاطلاع على المزيد من الابتكارات على المنصة الإلكترونية، يرجى الرجوع إلى "الأولويات الثلاث عشرة لشركة 3Eye".

إن الجمع بين الأساليب الإلكترونية وغير الإلكترونية في تقديم المشاريع له أهمية كبيرة.

!!

فهم كيفية توليد الزيارات عبر الإنترنت: تُعدّ المتاجر الإلكترونية منصات إعلانية فعّالة، ويُشكّل توليد الزيارات وظيفةً أساسيةً لهذه المنصات. وتُحقق تقنيات وقواعد تحسين محركات البحث الفريدة فوائد جمة.

حركة مرور طبيعية. تجربة أصيلة غير متصلة بالإنترنت ("معرض وطني للعلامات التجارية الشهيرة" صالة عرض دائمة + معارض صناعية منتظمة): عرض قوة العلامة التجارية والسماح للعملاء بالحصول على المنتجات والخدمات المادية.

نُقدم تجربة عملاء حقيقية؛ ونُعالج مشكلات الثقة؛ ونُعزّز ولاء العملاء للمنصة. نستفيد استفادة كاملة من مزايا ميناء هاينان للتجارة الحرة، مما يُتيح للعملاء الدوليين الإقامة في هاينان لمدة 30 يومًا بدون تأشيرة في كل مرة! من

الإنترنت إلى الواقع: نُحوّل التجارة الدولية من مجرد الوعي والإعجاب إلى الطلب والثقة؛ ومن الواقع إلى الإنترنت: نُزيل القيود الزمنية والجغرافية! تعاون وتفاوض طويل الأمد.



• 02

الفصل الثاني: تحليل السوق

مقدمة عن حجم السوق والمشهد التنافسي

تحليل السوق والقدرة السوقية





لا تملك منصة Zhonghong Tianrui الرقمية المغلقة أي وسيلة لجذب المستخدمين.

تركز مجموعة الخطوط الجوية الألمانية على المستهلك، وهي أشبه بمنصة حكومية.

تركز شركة كوسكو للشحن على الخدمات اللوجستية.

تركز شركة هاينان هايتشاو على الفنادق وخدمات الطعام، مع نموذج عرض رئيسي.

تحليل عالمي

وفقًا للمعلومات المتاحة للجمهور، قد تبدو متشابهة للوهلة الأولى، ولكنها في جوهرها نماذج محلية للتجارة الخارجية. (O2O)



مجموعة Dalong.com



شبكة غوماو السحابية



TradePoint.com



معرض هونغوي

تستخدم الشركتان الأوليان نموذج الترويج المحلي والدولي المتكامل، (O2O) وهو نموذج مضمون الربحية. لا تعتمدان على المعارض الإلكترونية، بل على المعارض التقليدية فقط، مع تواصل إلكتروني مشابه لاستخدام تطبيق WeChat.

يستخدم موقع TradePoint.com التحقق عبر الإنترنت، بينما يركز موقع Hongwei على معارض التجارة الخارجية (معرض كانتون).



لا يوجد منافسون؟



لماذا لا يوجد منافسون متطابقون تماماً؟ الأسباب

ما هو؟ إذا تبنت شركات مماثلة نفس نهجنا...

إذا استخدمنا نفس الأساليب، فهل هناك أي أرض خصبة لبقائنا؟

ما الذي يميزنا؟



أوجه التشابه



عندما واجهوا منافسين أقوياء، لجأوا إلى القنوات غير المتصلة بالإنترنت.

لقد فتح هذا الإنجاز ثغرة، وشقاً من أجل البقاء.

03

الفصل الثالث: نموذج العمل

نماذج الأعمال ومنطق التسويق في مراحل مختلفة



التكامل بين المعارض والتجارة عبر الإنترنت وخارجها

نموذج الربح: على المدى القصير، يُعتمد مزيج من المعارض والتجارة لضمان البقاء والتطور. أما على المدى الطويل، فسيتم تطبيق استراتيجيات تجمع بين التسويق الإلكتروني والتسويق التقليدي.

يقدم "المعرض الوطني للمنتجات الشهيرة"، الذي يركز على خدمات المعارض، خدمات الأجنحة على مدار العام من خلال باقات

العروض والعضويات ، بالإضافة إلى رسوم كبار الشخصيات عبر الإنترنت، ورسوم الإعلان، وغيرها من المنتجات المشتقة مثل السلع والخدمات الأجنبية.

متاجر سلسلة الخدمات (متجر بضائع أجنبية، مقهى برازيلي، بار نورديك).



نموذج ترويجي فريد قائم على التجميع

نموذج التسويق: "الترويج على نمط المجموعات" + "الترفيه والمنافسة الرياضية"

"مدمجة في كامل عملية العمل والمسيرة المهنية والأعمال" + "غرف التجارة الأجنبية"

"التعاون" + "تكامل الموارد الإثاري"

ابتكار استراتيجيات تسويقية شخصية ومتميزة تلبي احتياجات العملاء في الخارج، والترويج لـ...

في عصر أصبحت فيه الاتصالات أكثر تعقيداً، يمكن وصف هذا بأنه اتباع نهج فريد!



قيمة للمشتريين

1. المعارض التي تُقام على مدار العام تُفني عن الحاجة إلى السفر وتتيح لك زيارة وتجربة منتجات من مصنعين ذوي سمعة طيبة في مكان واحد ؛ 2. يمكنك أن تكون مشترئًا وبائعًا في نفس الوقت؛ 3. المعارض عبر الإنترنت غير محدودة بالزمان أو المكان.

القيمة بالنسبة للبائع

1. معرض وتجارة متكاملان، مما يوفر الوقت والجهد؛ 2. من خلال قنوات الإنترنت والقنوات التقليدية... زيادة الانتشار؛ 3. تجنب المنافسة على الشبكة وتحسين تجربة المستخدم.
4. **التغلب على حواجز الثقة؛** إظهار القوة وبناء العلامة التجارية.



قيمة قاعة عرض المنصة

قيمة هذا الرابط: من معلومات الشبكة إلى وضع عدم الاتصال بالإنترنت الترويج "على غرار المجموعات" للمعارض المادية +على المستوى الوطني **القجارة الدولية هي "جسر ثقة ورسول تقارب".**

قيمة قاعة عرض المنصة اثنان

القيمة في هذا الرابط: يوفر برنامج Bridger+ للمؤسسات ما يلي: خدمات ذات قيمة مضافة أعلى، تعمل كـ "سمكة سلور ديناميكية" للمؤسسات "السماك" يجعل الشركات الدولية والمحلية أكثر تنافسية.

بناء العلامة التجارية



عبر الإنترنت وخارجها



باقة العضوية



تسويق يراعي احتياجات الناس



تجمع المنصة الإلكترونية بين نشر المعلومات وحركة المرور والإعلان مع الترويج "على غرار التجميع" للمنتجات المادية في صالة عرض دائمة غير متصلة بالإنترنت، إلى جانب نموذج ترويجي فريد ونموذج تفاعلي لاكتساب العملاء.

04

الفصل الرابع: الواقع والمستقبل

تمويل الشركات الناشئة والتوقعات المستقبلية



الأهداف في كل مرحلة

أهداف السنة الأولى: من 10 ملايين إلى 50 مليوناً من الأرباح، و0006 متجر فعلي، و00002 تاجر عبر الإنترنت، و00002 نوع ونموذج من المنتجات؛ أهداف السنة الثانية: من 100 مليون إلى 200 مليون من الأرباح، ومن 10000 إلى 30000 متجر فعلي، ومن 30000 إلى 100000 تاجر عبر الإنترنت، و000051 نوع ونموذج من المنتجات؛ أهداف السنة الثالثة: من 600 مليون إلى مليار من الأرباح، ومن 30000 إلى 60000 متجر فعلي، ومن 100000 إلى 200000 تاجر عبر الإنترنت، و000003 نوع ونموذج من المنتجات؛ أهداف السنة الرابعة: تحقيق أرباح تتراوح بين 2 مليار و 3 مليارات، وعدد متاجر فعلية يتراوح بين 60,000 و 80,000 وعدد تجار إلكترونيين يتراوح بين 200,000 و 500,000 وأنواع ونماذج المنتجات يتراوح بين 500,000 ومليون.

تستند الخطة التالية إلى جدول استخدام لمدة عامين للتمويل الأولي البالغ 50 مليون يوان. وسيتم استخدام أي تمويل إضافي بالكامل للاستثمار "المعجل" في المرحلة الأولية من مشروع "المعرض الوطني للعلامات التجارية الشهيرة"، مع التركيز على "استقطاب العملاء والمنتجات"، وضمان نجاحه.

صالة عرض مساحتها 34000 متر مربع، بتكلفة سنوية قدرها 15 مليون (بما في ذلك 5 ملايين لتجديد السنة الأولى).

تم تخصيص استثمار بقيمة 10 ملايين يوان لجذب الاستثمار (بشكل رئيسي لرواتب موظفي الاستثمار والتسويق).

صيانة منصة الهيكل التنظيمي 5 ملايين

تمويل المشاريع

تتضمن المرحلة الأولى بيع 15% من الأسهم؛ سيستثمر المستثمر الرئيسي 50 مليون (10%)

للإطلاق غير المتصل بالإنترنت؛ وسيستثمر المستثمر الثاني 150 مليون.

سيتم تخصيص 5% بالكامل لتسريع نمو الأعمال. محجوز

مع تخصيص 30 مليون يوان كصندوق احتياطي للمخاطر، يمكن للمرء أن يشعر بالراحة لوجود أموال كافية.

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；

0 1

حلم 3E

بالاستفادة من الدعم السياسي لاستراتيجية ميناء هاينان للتجارة الحرة الوطنية والسياسة الوطنية الجديدة بشأن إدراج شركات الإنترنت (والتي تنص بوضوح على تجنب تفويت شركات مثل علي ليبيوتج أول ش.ركة سط صة جاهدريه لقياء أمركم الفئة أولي للمعيار وفي غضون 5 سنوات (إذ يمكن أن يكون إدراج أسهم الفئة أ تأثير إعلاني هائل)، وجعل 3E عملاقًا دوليًا في مجال الإنترنت يدمج المعارض والتجارة عبر الإنترنت وخارجها.

خلال السنوات الخمس إلى العشر القادمة، سنواصل توسيع شبكة شركائنا من التجار وخطوط منتجاتنا، وسنطلق عدة اكتتابات عامة أولية لسلاسل متاجر السلع الأجنبية، مع التركيز على الاستهلاك المحلي الواسع. لقد رُشخت **معارضنا الدولية المتميزة** وتجارنا الدولية بين الشركات مكانتنا التنافسية الفريدة. وسنبني على منصتنا الثلاثية (3E) لتعزيز التميز والنزاهة.

نسعى جاهدين لتحقيق المثل العليا العالمية للحضارة الحديثة، بما في ذلك حماية البيئة والحضارة الإيكولوجية.

0 2

التخطيط متوسط وقصير الأجل

العمل باستمرار على تحسين المعروضات ومنتجات المبيعات.

تحسين أداء الشركات المصنعة الشريكة باستمرار؛ 2

3. تحسين أساليب العرض؛

4. نموذج "التوسع العالمي"؛

5. تعزيز التعاون مع غرف التجارة الأجنبية وتشجيع "الإيثار".

تكمّل الموارد الجنسية ؛

نموذج سلسلة متاجر/مكاتب محلية صديقة للناس، 6

0 3

شكراً لكم على مشاهدة برنامج "وجهة نظر الاستماع".

NDLIBWATG

يرجى الرجوع إلى المرفقات ذات الصلة للاطلاع على سيرة المؤسس والتقييم الشامل الذي أجره نموذج الذكاء الاصطناعي للمؤسس والمشروع.