

- 
- Онлайн и офлайн выставочная платформа для международной торговли в свободном торговом порту Хайнань

—Основано на круглогодичной международной выставке Хайнаня, которая охватывает всю страну и весь мир.

ПЛАНИРОВОЧНЫЙ ДОКУМЕНТ ПРОЕКТА

Ведущий: Се Лянген

глаз
Содержание

записывать



Введение в проект

Введение в проект



Анализ рынка и конкуренции

Анализ рынка и конкуренции



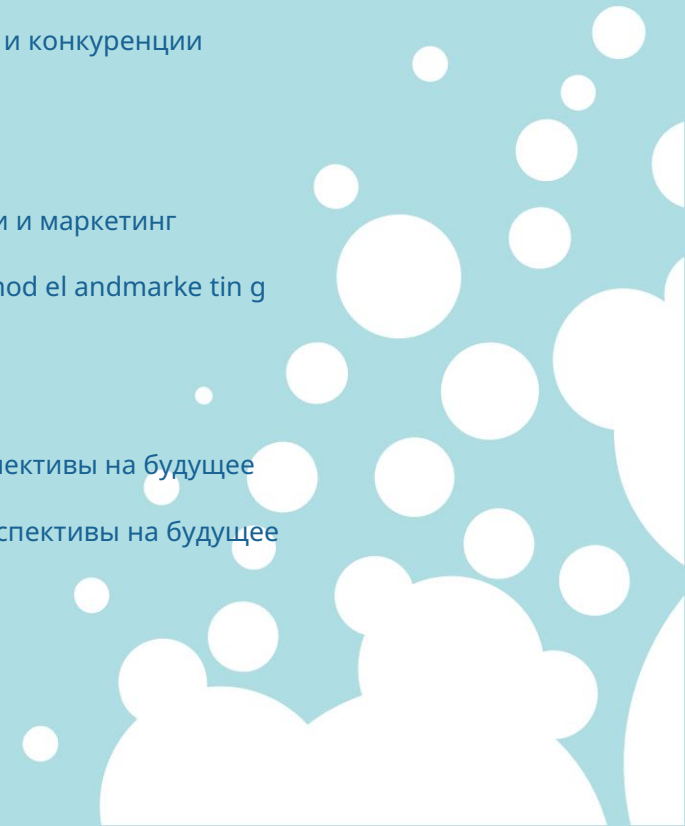
Бизнес-модели и маркетинг

Это было essmod el andmarke tin g



Запуск и перспективы на будущее

Стартап и перспективы на будущее



01

Глава 1. Введение в проект

Кратко опишите тему проекта, его преимущества и модули реализации.



Стратегические руководящие принципы

Обширные, многочисленные, долговечные

Реализовано в:

Компании, предоставляющие услуги по организации онлайн- и офлайн-выставок; интеграция ресурсов: мобилизация масс и поощрение участия на национальном уровне.

Интерактивные элементы; функционирование зарубежных торговых палат; множественные модели получения прибыли; многомерное долгосрочное планирование.



В соответствии с национальной стратегией

Компания базируется на острове Хайнань и обслуживает всю страну и весь мир.

При поддержке государства доступны различные субсидии. Свободный торговый порт должен

привлекать инвестиции; куда же следует направлять инвестиции?

Что делать? Это соответствует национальной стратегии: расширяться.

Основа для становления сильным. Как Шаньчжэнь в те времена.



Тема проекта

Постоянный международный выставочный зал расположен в зоне свободной торговли Хайнань.

Гонконг предоставляет услуги по импорту и экспорту для международных компаний.

Комплексные онлайн и офлайн услуги для выставок и торговых ярмарок. (Недоступно)

Это коснется не только экспорта, но и импорта.

Продукция становится доступной для широкой публики через общенациональные сети магазинов.



Модель и преимущества

Интегрированная онлайн и офлайн выставочно-торговая сеть + **цепочка поставок зарубежных товаров**

Удобная планировка магазина Locksmith + уникальные внутренние и внешние инновации

Модель зарубежного маркетинга + **использование зарубежных торговых палат в качестве**

Оперативная направленность + продвижение по кластерной модели + **текущая**

Золотая корова + Платформа Здоровая экосистема

Начиная с секретарских услуг по организации встреч, выставок и рассылке приглашений.



Введение в проект : основная структура и перспективы развития.

«Национальная выставка известных товаров» — Постоянный выставочный зал (офлайн)



Уникальный постоянный выставочный зал «Национальная выставка известных товаров» в сочетании с регулярными отраслевыми выставками позволяют достичь следующих результатов:

Немедленные выгоды, прямой доступ к международным рынкам, государственная поддержка и субсидии, привлечение бизнеса.

Выставочный зал выполняет двойную функцию: он служит одновременно и местом проведения, и площадкой. Расположенный на Хайнане, он принимает выставки круглый

год, являясь центральным офисным пространством для иностранных торговых палат и в полной мере используя преимущества Хайнаньского свободного торгового порта.

Иностранные клиенты могут свободно въезжать и выезжать из страны на срок до 30 дней каждый раз без визы!



3E Онлайн B2B Торговая платформа

Глобальная реклама для привлечения трафика и использование офлайн-инвестиций для повышения качества онлайн-продуктов.

В свою очередь, товары и членство приносят пользу офлайн-бизнесу. Информационные преимущества онлайн-платформ компенсируют

информационные недостатки офлайн-платформ, создавая синергетический эффект между онлайн-магазинами и постоянными офлайн-шоурумами.

Достичь синергии и предоставлять интеллектуальные услуги отечественным и международным торговым предприятиям.

外国土货连锁店

Интеграция ресурсов и их многократное использование: в корпоративных сервисных центрах по всей стране.

Основываясь на опыте работы сервисных центров, мы будем реализовывать принцип: «Будущее – это не только экспорт, но и...».

Речь идёт о том, чтобы сделать импортные товары более доступными и недорогими через общенациональные сети магазинов.

План развития. Создание сети магазинов «зарубежных специализированных товаров» и «оригинального бразильского кофе».

Компания владеет сетевыми брендами, такими как «Guan» и «Nordic Original Bar», а также различными независимыми компаниями, акции которых котируются на бирже.



Онлайн-модуль

1. Продавцов беспокоит узнаваемость продукции: услуги по продвижению бизнеса и продукции;
2. Вопросы доверия при купле-продаже: онлайн-контракты и отслеживание заказов, гарантии для крупных заказов; 3. Языковые барьеры в международной торговле для предприятий: публикация на десяти языках (местный язык); 4. Путь к высокому международному уровню качества и брендинга для предприятий: услуги в области интеллектуальной собственности; 5. Потребность предприятий в инновационном развитии: создание комплексной платформы для интеграции ресурсов и многомерного использования.



Автономный модуль

1. Уникальный круглогодичный шоурум: обучение онлайн и получение опыта в офлайне для повышения доверия;
2. Доступные по цене небольшие магазины, предоставляющие корпоративные услуги, а также будущее сетевых магазинов: различные модели получения прибыли.
3. Интеграция развлекательных и спортивных соревнований с продвижением бизнеса: персонализация и дифференциация.
4. Кластерное продвижение: предоставление глобальных выставочных услуг и рекомендаций для предприятий; 5. Регулярные выставки + круглогодичные выставки: решение проблем финансовых ограничений, вопросов доверия, недостаточной узнаваемости бренда и невозможности участия в международных выставках для малых и средних предприятий, выходящих на международный рынок.

Решение таких проблем, как поиск информации; как специалист по организации дорожного движения в рамках государственной программы: что рекомендовать и куда рекомендовать?



01

Поддержка 11 языков: поддерживает 11 языков как для фронтенда, так и для бэкенда.

Вы можете публиковать материалы на любом родном языке.

Top-10 мировых языков. По-настоящему глобальный B2B.

03

Интеграция ресурсов: 1. Быстрая интеграция модулей корпоративных сервисов.

1. Обеспечьте наличие команды специалистов по обслуживанию проекта; 2.

Модуль брендинга позволяет предприятиям повысить уровень своей интернационализации.

05

Центр проверки доброй воли: цифровизация покупателей

Выявляйте заслуживающие доверия и профессиональные компании и содействуйте их развитию.

Активно используйте сервисы платформы и соблюдайте правила.

02

Проблемы с доверием: личный опыт ознакомления с продукцией в физических выставочных залах.

Участие в физических выставках эффективнее, чем чисто онлайн-выставки.

Само его существование является символом силы и бренда.

Безвизовый въезд на Хайнань доступен для граждан 88 стран мира.

В зоне свободной торговли допускается однократное пребывание сроком до 30 дней.

Реальную помощь оказывают покупатели и производители.

04

Онлайн и офлайн: узнайте об онлайн-магазинах, офлайн-магазинах...

Посетите выставочный зал, чтобы получить практический опыт и обсудить деловые вопросы.

Посещение выставочного зала позволит глубже понять платформу, а также предложит развлечения,

спортивные мероприятия и возможности для соревнований в рамках национальных мероприятий платформы...

Международный локализационный маркетинг и преобразование ролей клиентов.

Стратегия, способная принести незабываемые результаты.



Сочетание онлайн- и офлайн-методов при представлении проекта имеет большое значение.



Понимание генерации онлайн-трафика: Интернет-магазины также являются мощными рекламными платформами, и генерация трафика — важнейшая функция этих платформ. Уникальные методы и правила SEO приносят огромные преимущества.



Естественный трафик. Аутентичный офлайн-опыт (постоянный выставочный зал «Национальная выставка известных брендов» + регулярные отраслевые выставки); демонстрация силы бренда и предоставление клиентам возможности приобрести физические товары и услуги.

Обеспечьте подлинный клиентский опыт; решите проблемы доверия; повысьте лояльность к платформе. Полностью используйте преимущества Хайнаньского порта свободной торговли, позволяя иностранным клиентам оставаться на Хайнане до 30 дней без визы!

От онлайн к офлайну: трансформация международной торговли от первоначального знакомства и симпатии к заказу и доверию; от офлайна к онлайн: устранение временных и географических ограничений! Долгосрочное сотрудничество и переговоры.



Учитесь онлайн



Офлайн-опыт

02 •

Глава вторая: Анализ рынка

Введение в анализ размера рынка и конкурентной среды.

Доля экспорта составляет 28 триллионов, общий объем импорта и экспорта — 50 триллионов.

У Alibaba 150 миллионов зарегистрированных пользователей, и компания ежедневно получает 300 000 запросов. Годовая чистая прибыль Made-in-China.com составляет 438 миллионов юаней. Чистая прибыль за 25 лет увеличилась на 45,9%.

В 2024 году 600 000 частных предприятий достигли экспортных показателей.

В Китае насчитывается 6,03 миллиона производственных предприятий.

Более 200 стран и регионов по всему миру, 25 лет

После 18 декабря безвизовый въезд будет доступен для посетителей из 86 стран.

Хайнань. Вы можете попасть прямо в наш выставочный зал на Хайнане.

Размер рынка и ВОЗМОЖНОСТИ

1. Проект возник в результате безвизовой политики зоны свободной торговли.

Это предоставляет редкую историческую возможность для отраслей, связанных с внешней торговлей.

2. Рынок испытывает практически ненасытный спрос на участие в международных выставках.



Закрытая цифровая платформа Zhonghong Tianrui не имеет способов привлечения пользователей.

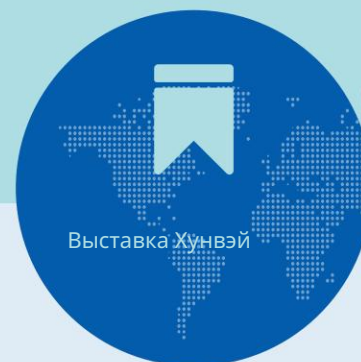
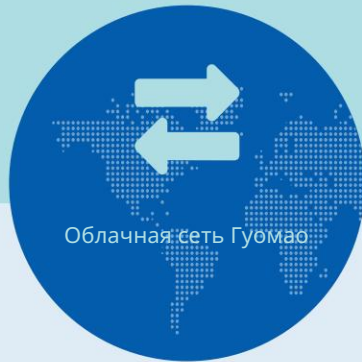
Группа немецких авиакомпаний ориентирована на потребление и больше похожа на государственную платформу.

Компания COSCO Shipping специализируется на логистике.

Выставка Hainan Haichao специализируется на гостиничном и ресторанном бизнесе, используя модель основной экспозиции.

Глобальный анализ

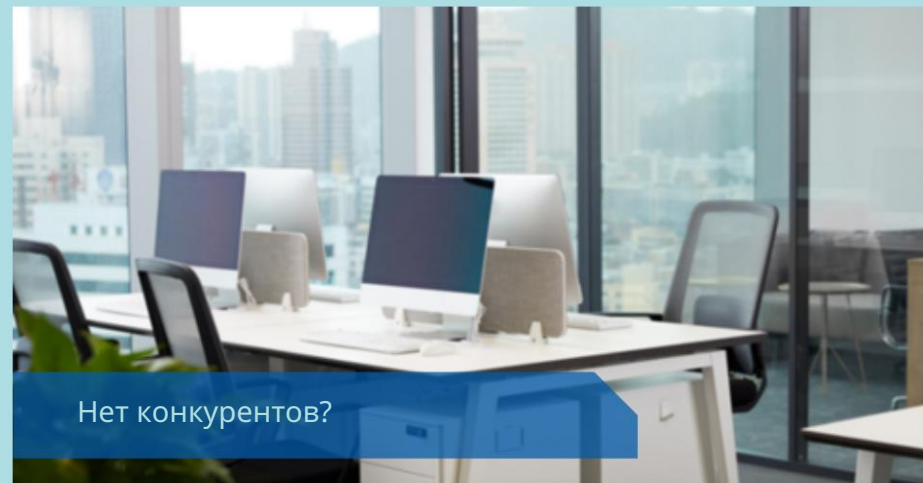
Согласно общедоступной информации, на первый взгляд они могут показаться похожими, но по сути это локализованные O2O-модели для внешней торговли.



Первые две компании используют модель продвижения за рубежом (O2O), которая, несомненно, будет прибыльной. Они не используют онлайн-выставки, а проводят исключительно офлайн-выставки, а онлайн-коммуникация аналогична использованию WeChat.



TradePoint.com использует онлайн-верификацию, в то время как Hongwei специализируется на выставках внешней торговли (Кантонская ярмарка).



Нет конкурентов?



Почему нет абсолютно идентичных конкурентов? Причины.

Что это? Если аналогичные компании примут тот же подход, что и мы...

Если мы будем использовать те же методы, появится ли благоприятная почва для нашего выживания?

В чём наше конкурентное преимущество?



общие черты



Столкнувшись с сильной конкуренцией, они обратились к офлайн-каналам.

Этот прорыв открыл трещину, пролом, обеспечивающий выживание.

03 •

Глава 3. Бизнес-модель

Бизнес-модели и маркетинговая логика на разных этапах



Интеграция онлайн и офлайн выставок и торговых площадок



Модель получения прибыли: В краткосрочной перспективе для выживания и развития используется сочетание выставок и торговли. В долгосрочной перспективе будут внедряться онлайн- и офлайн-стратегии.

Основная деятельность "Национальной выставки известных товаров" заключается в предоставлении выставочных услуг. В течение всего года предлагаются услуги по аренде стендов в рамках пакетных предложений и членства, а также онлайн-VIP-тарифы, рекламные сборы и другие сопутствующие товары и услуги, такие как зарубежные товары и услуги.

Сети магазинов услуг (магазин иностранных товаров, бразильская кофейня, скандинавский бар).



Кластерная модель + уникальная модель продвижения

Маркетинговая модель: «Кластерное продвижение» + «Развлечения и спортивные соревнования»

«Интегрирован во весь процесс работы, карьеры и бизнеса» + «Зарубежные торговые палаты»

«Сотрудничество» + «Альтруистическая интеграция ресурсов»

Разрабатывать персонализированные и дифференцированные маркетинговые стратегии, отвечающие потребностям зарубежных клиентов, и продвигать...

В эпоху, когда коммуникации становятся все более сложными, это можно охарактеризовать как уникальный подход!



Ценность для покупателей

1. Выставки, проводимые круглый год, избавляют от необходимости путешествовать и позволяют посетить и ознакомиться с продукцией известных производителей в одном месте ; 2. Вы можете быть одновременно и покупателем, и продавцом; 3. Онлайн-выставки не ограничены временем или пространством.

Ценность для продавца

1. Комплексный подход к организации выставок и торговых площадей, экономящий время и силы; 2. Использование онлайн и офлайн каналов...
1. Увеличьте охват аудитории; 3. Избегайте конкуренции в сети и улучшите пользовательский опыт.
4. Преодоление **барьеров доверия**; демонстрация силы и создание бренда.



Ценность выставочного зала на платформе

Ценность этой ссылки: от сетевой информации к офлайн-режиму.

«Кластерный» подход к продвижению физических выставок + национальный уровень

Международная торговля — это «мост доверия и вестник взаимопонимания».

Платформа, выставочный зал, ценность два

Ценность этой ссылки: Bridger+ предоставляет предприятиям

Более качественные услуги, выступающие в роли "динамичного сома" для предприятий.

«Рыба» повышает конкурентоспособность международных и отечественных предприятий.

Пакет членства



Онлайн-платформа сочетает в себе распространение информации, привлечение трафика и рекламу с «кластерным» продвижением физических товаров в постоянно действующем офлайн-шоуруме, а также уникальной моделью продвижения и интерактивной моделью привлечения клиентов.

Онлайн и офлайн



Создание бренда



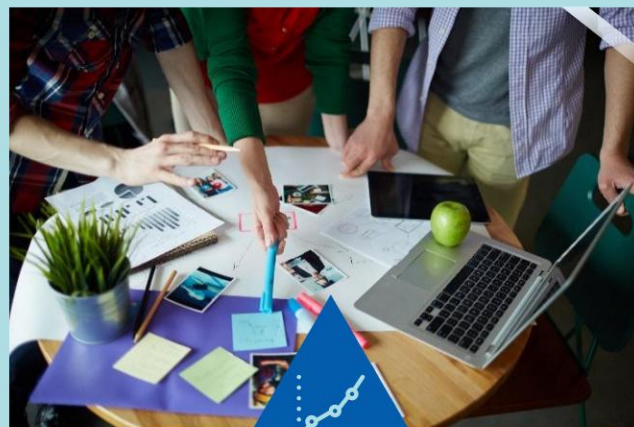
Маркетинг, ориентированный на людей



04 •

Глава четвёртая: Реальность и будущее

Финансирование стартапов и перспективы на будущее



Цели на каждом этапе

Цели на 1-й год: прибыль от 10 до 50 миллионов долларов, 6000 офлайн-магазинов, 20 000 онлайн-продавцов и 20 000 видов и моделей товаров; Цели на 2-й год: прибыль от 100 до 200 миллионов долларов, от 10 000 до 30 000 офлайн-магазинов, от 30 000 до 100 000 онлайн-продавцов и 150 000 видов и моделей товаров; Цели на 3-й год: прибыль от 600 миллионов до 1 миллиарда долларов, от 30 000 до 60 000 офлайн-магазинов, от 100 000 до 200 000 онлайн-продавцов и 300 000 видов и моделей товаров; Цели на 4-й год: прибыль от 2 до 3 миллиардов долларов, от 60 000 до 80 000 офлайн-магазинов, от 200 000 до 500 000 онлайн-продавцов и от 500 000 до 1 миллиона наименований и моделей продукции.

Учитывая будущие потребности в финансировании, небольшие инвестиции приносят прибыль.

Проектное финансирование

Первый этап включает продажу 15% акций: ведущий инвестор вложит 50 миллионов (10%) на запуск в офлайн-режиме; второй

инвестор вложит 150 миллионов.

5% будет полностью направлено на ускорение развития бизнеса. Зарезервировано.

Имея 30 миллионов юаней, отложенных в качестве резервного фонда на случай рисков, можно быть уверенным в наличии достаточных средств.



Шоурум площадью 34 000 квадратных метров, ежегодные затраты на который составляют 15 миллионов (включая 5 миллионов на ремонт в первый год).



Для привлечения инвестиций было выделено 10 миллионов юаней (в основном на оплату труда инвестиционного и маркетингового персонала).



Организационная структура, обслуживание платформы, 5 миллионов

Предложенный план основан на двухлетнем графике использования первоначальных 50 миллионов юаней финансирования. Любые дополнительные средства будут полностью использованы для «ускоренного» инвестирования на начальном этапе проекта «Национальная выставка известных брендов», с упором на «привлечение клиентов и продукции» и обеспечение его успеха.

Большие дела в настоящем и будущем начинаются с малого.

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 2

Среднесрочное и краткосрочное планирование

профессионально оптимизируйте выставочные стенды и продаваемую

2. Постоянно оптимизировать работу партнеров-производителей;

3. Оптимизировать методы проведения выставок;

4. Модель «Выход на глобальный рынок»;

5. Укреплять сотрудничество с зарубежными торговыми палатами и продвигать «альтруизм».

Интеграция сексуальных ресурсов

6. Удобная для людей модель местной сети магазинов/офисов,

0 3

0 1

Мечта ЗЕ

Опираясь на поддержку государственной стратегии развития свободной торговли Хайнаня и новой национальной политики в отношении листинга интернет-компаний (четко указывающей на необходимость избегать упущенных возможностей, как у Alibaba и Tencent), мы стремимся в течение 5 лет превратить Международный выставочный центр ЗЕ в **первую в Китае частную компанию, акции которой котируются на бирже класса А** (листинг на бирже класса А может иметь огромный рекламный эффект), и сделать ЗЕ международным интернет-гигантом, объединяющим онлайн- и офлайн-выставки и торговлю.

В течение следующих 5-10 лет мы будем постоянно расширять сеть торговых точек и ассортимент продукции, а также проводить многочисленные IPO сетей магазинов, торгующих иностранными товарами, с упором на внутреннее массовое потребление. **Наши уникальные** международные выставочные залы и международная торговля B2B обеспечили нам беспрецедентную конкурентоспособность. Мы будем развивать нашу платформу ЗЕ для продвижения превосходства и честности. Мы стремимся к **глобальным идеалам** современной цивилизации, включая защиту окружающей среды и экологическую цивилизацию.

Спасибо за просмотр программы Listening View.

БЛАГОДАРИТЬ ЙУФО

RWATC

ХИНГА

НДЛИСТ

КОНЕЦ

Пожалуйста, ознакомьтесь с соответствующими приложениями, содержащими биографию основателя и всестороннюю оценку основателя и проекта, проведенную моделью искусственного интеллекта.