

# 金羽杰O2O探索之路

金羽杰-范皓

58323218@qq.com

# 目录

- 思考 互联网+
- 金羽杰O2O探索实践

# 了解金羽杰



11年专注 羽绒服 研发创新 分销零售  
定位 平价奢侈品



时尚羽绒服行业的领跑者



开创 多彩羽绒服  
时尚羽绒服 引领潮流品类

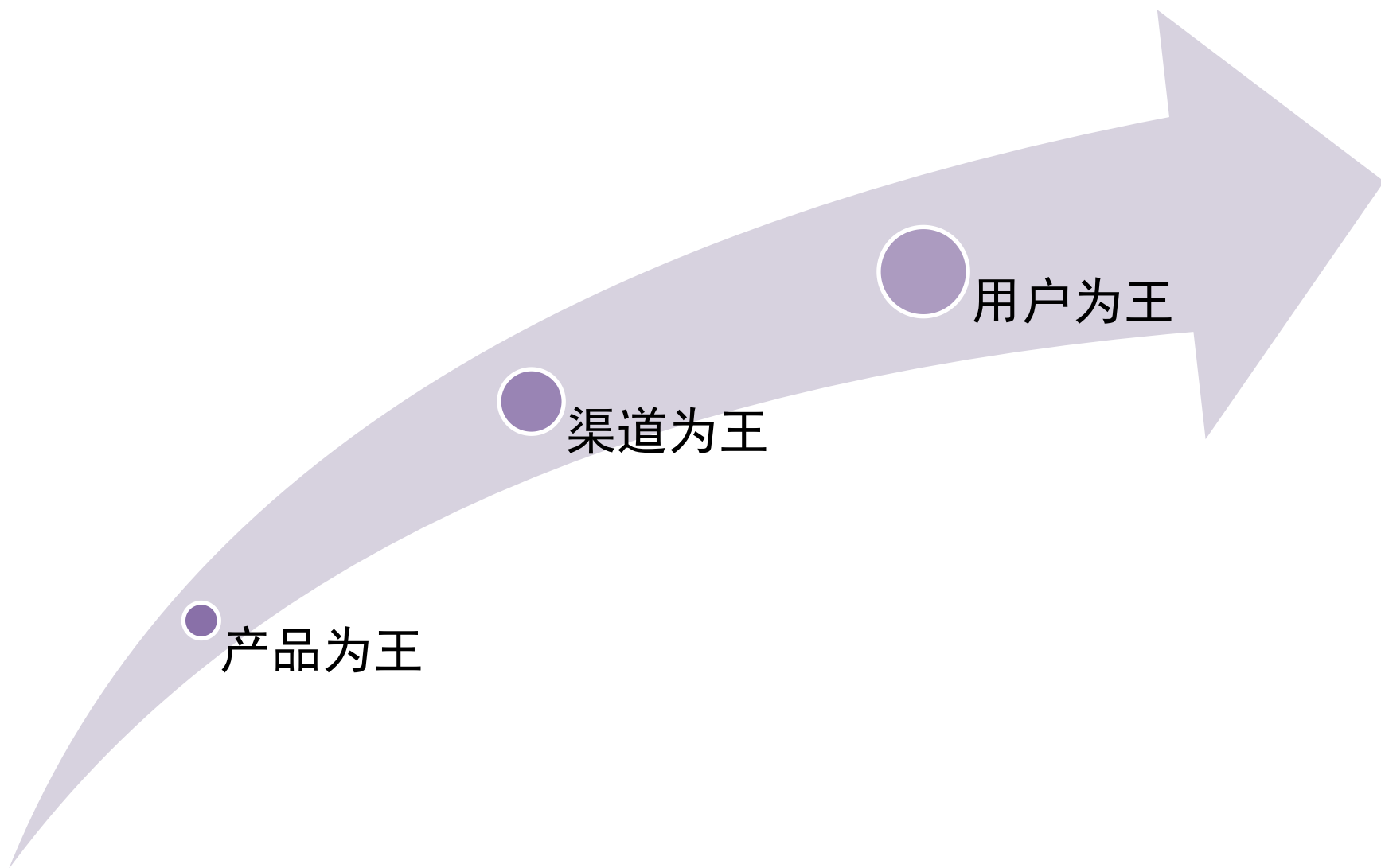


独特设计  
精细工艺 臻选原料



品牌起源北京，全国千余家门店  
覆盖23个省市 代理加盟

# 金羽杰发展轨迹



产品为王时代

20年前的需大于供的时代

刚需

有量

有利

空白

多彩羽绒服一炮走红

## 渠道为王时代

- 店铺形象升级
- 分公司化
- 直营店

联想，典型的渠道为王时代的产物

经营产品→经营用户

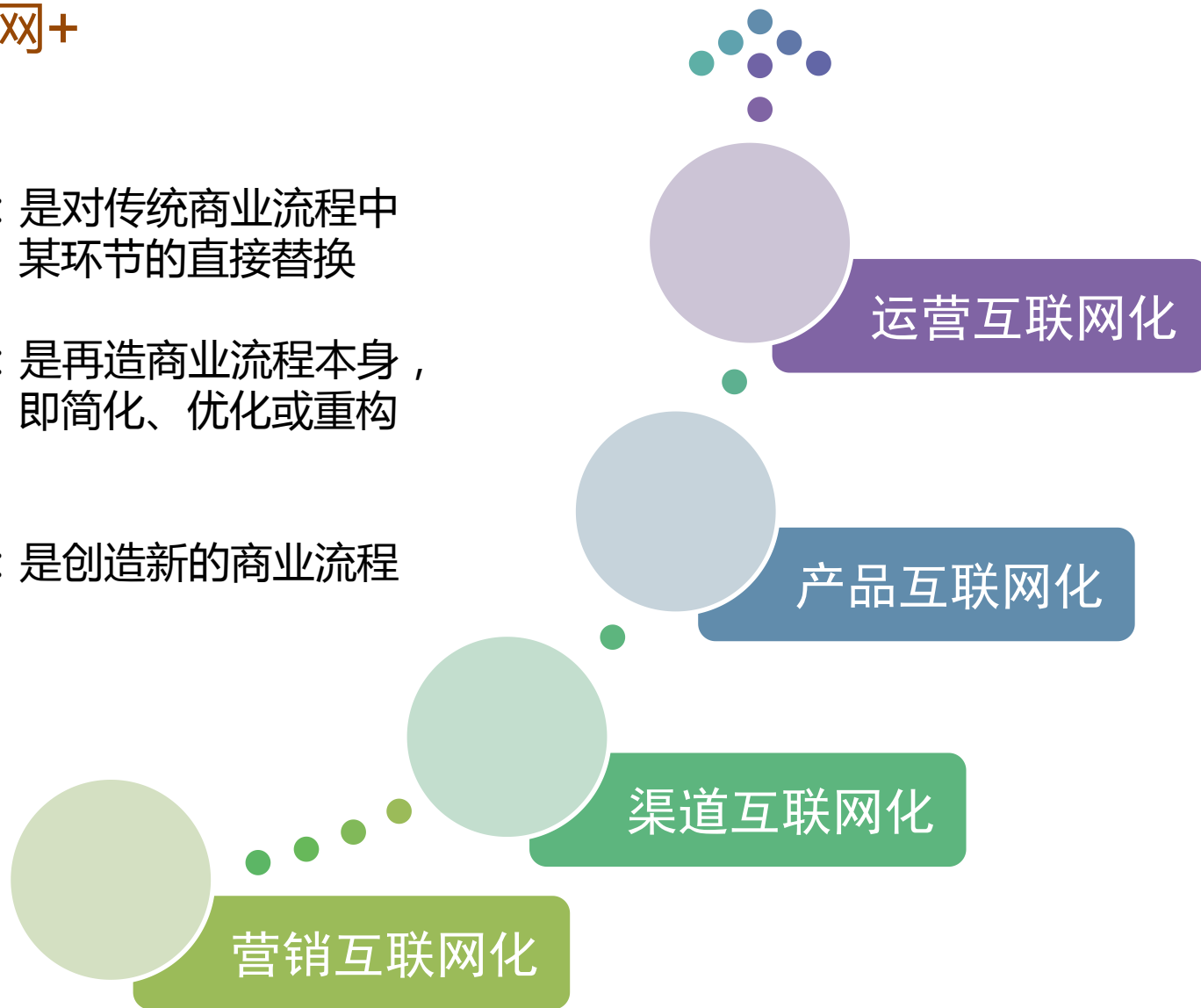
- 产品售卖→用户运营
- 经营产品→经营用户
- 资源导向→数据驱动

# 互联网+

替换：是对传统商业流程中某环节的直接替换

优化：是再造商业流程本身，即简化、优化或重构

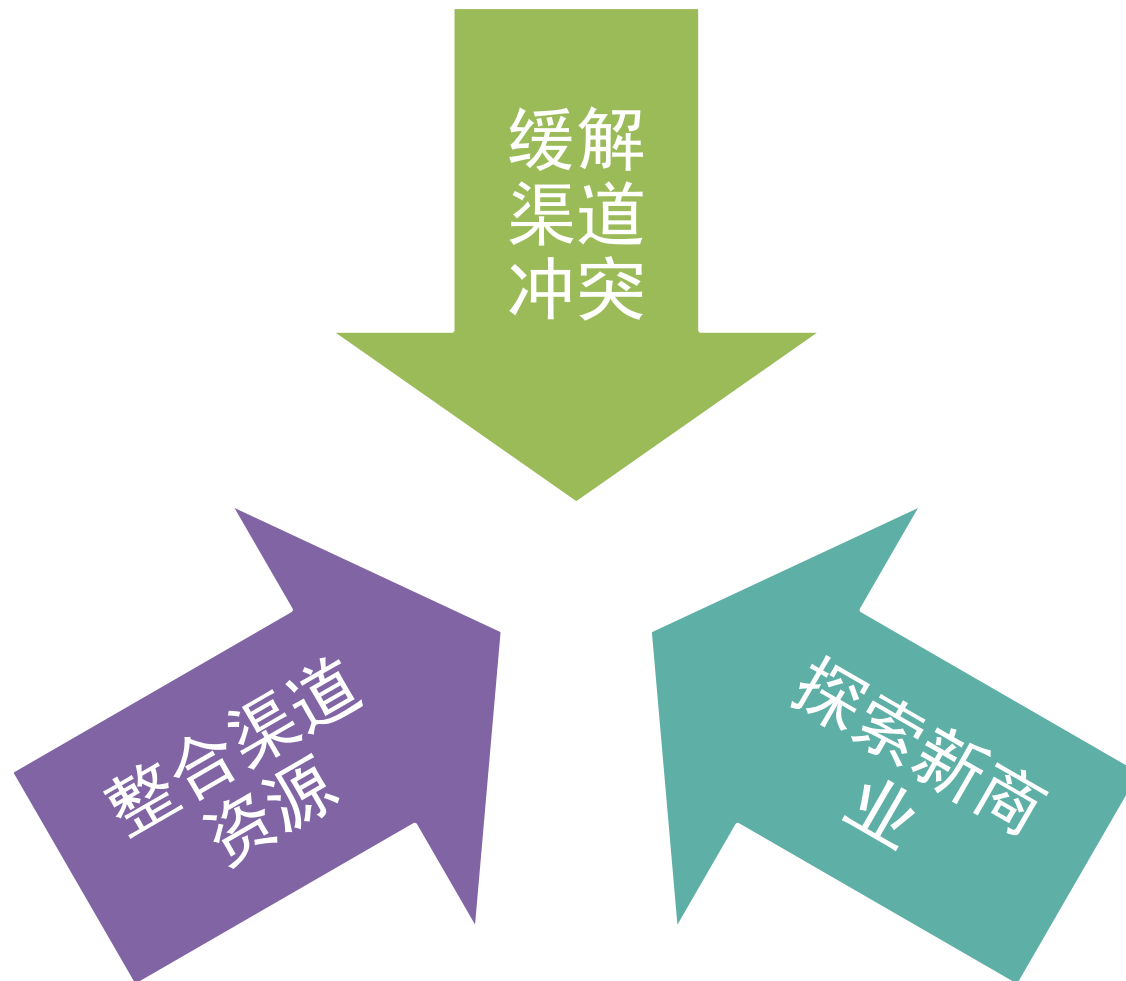
创新：是创造新的商业流程



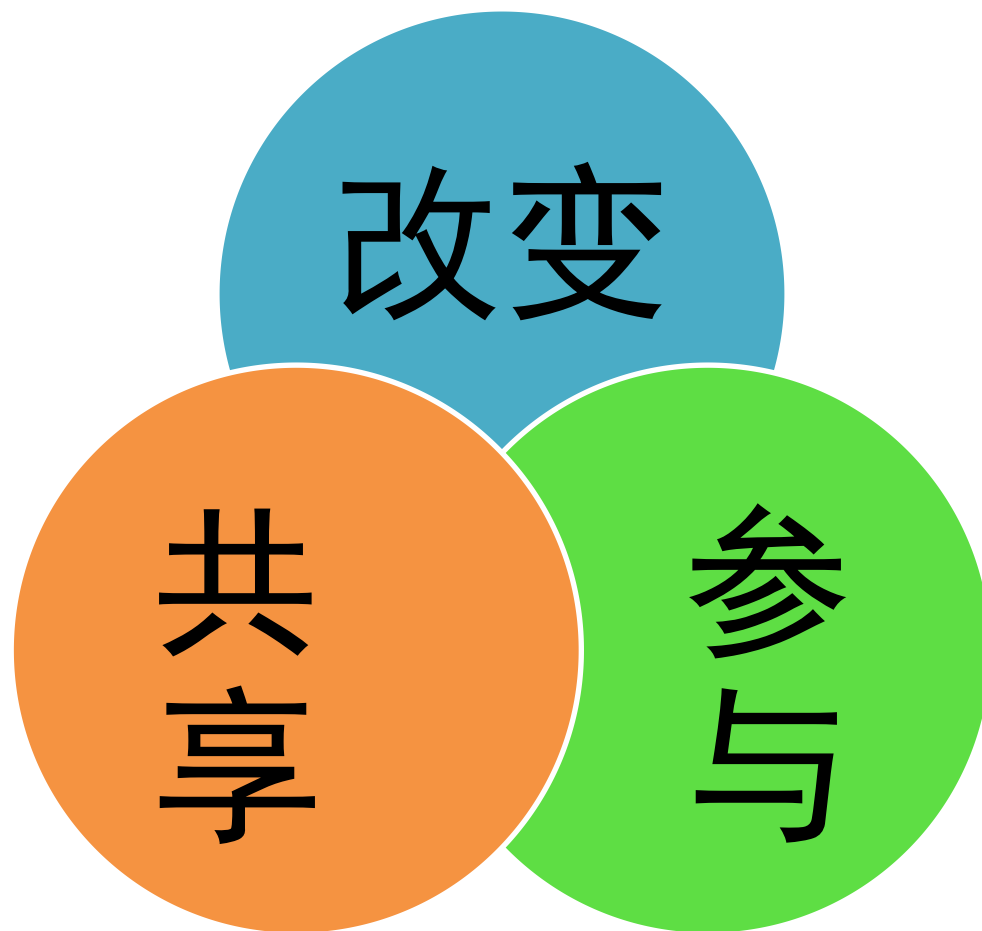


# 金羽杰020探索

# 为什么要O2O



# 如何开始



# 改变

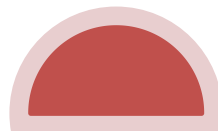
调整定位



设立规则



改变意识



# 改变电商的定位



**电商不备货，货都是线下的**

打通货品与商品

**电商不卖货，卖的都是下线的**

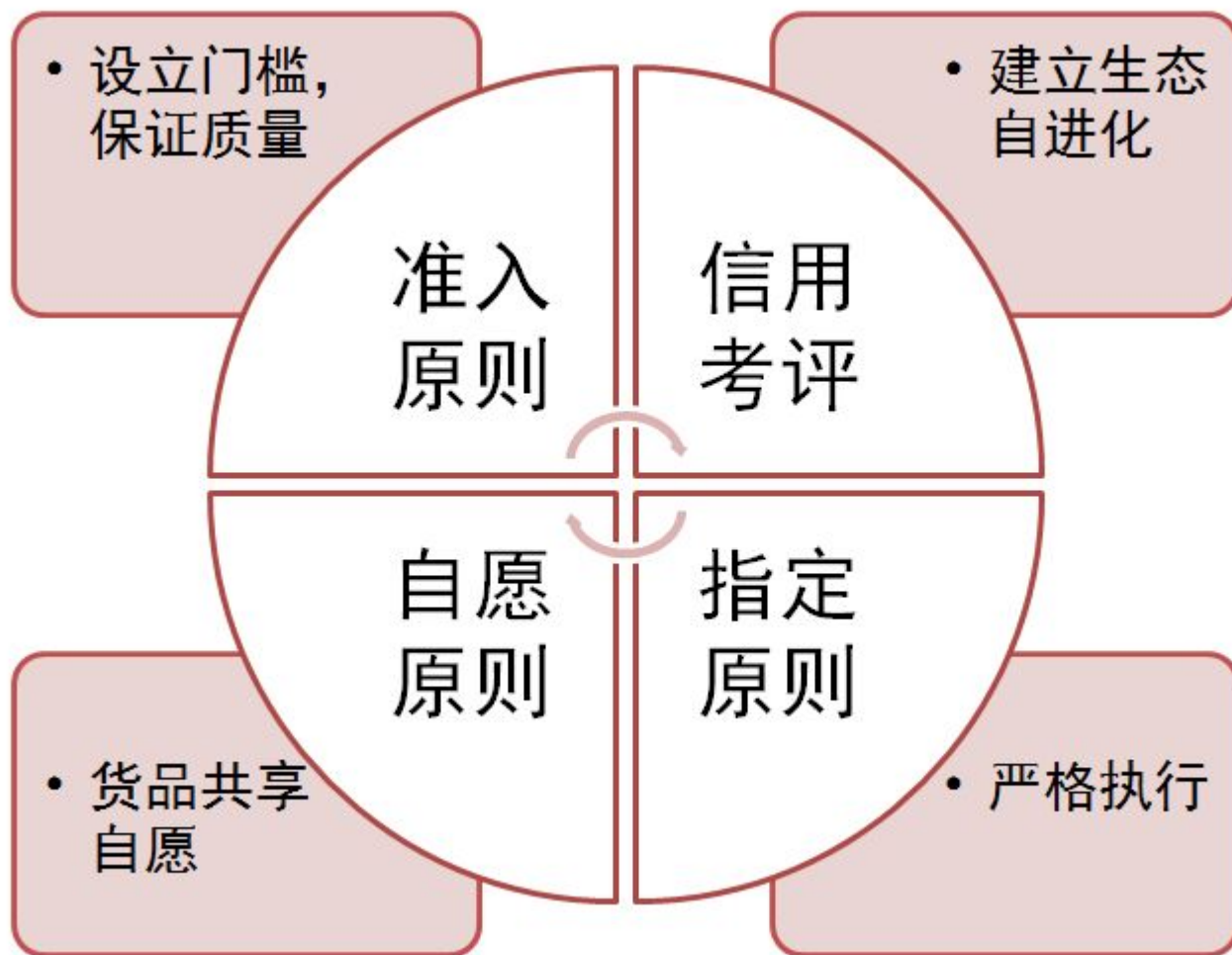
打通营销与利益

**电商不发货，线下来发货**

打通物流与仓储

## 服务 > 销售利润

# 建立基本游戏规则



# 新的游戏规则



# 协作意识

意识先行



大会小会  
逐级宣导



设立标准  
层层筛选



自我的改  
变

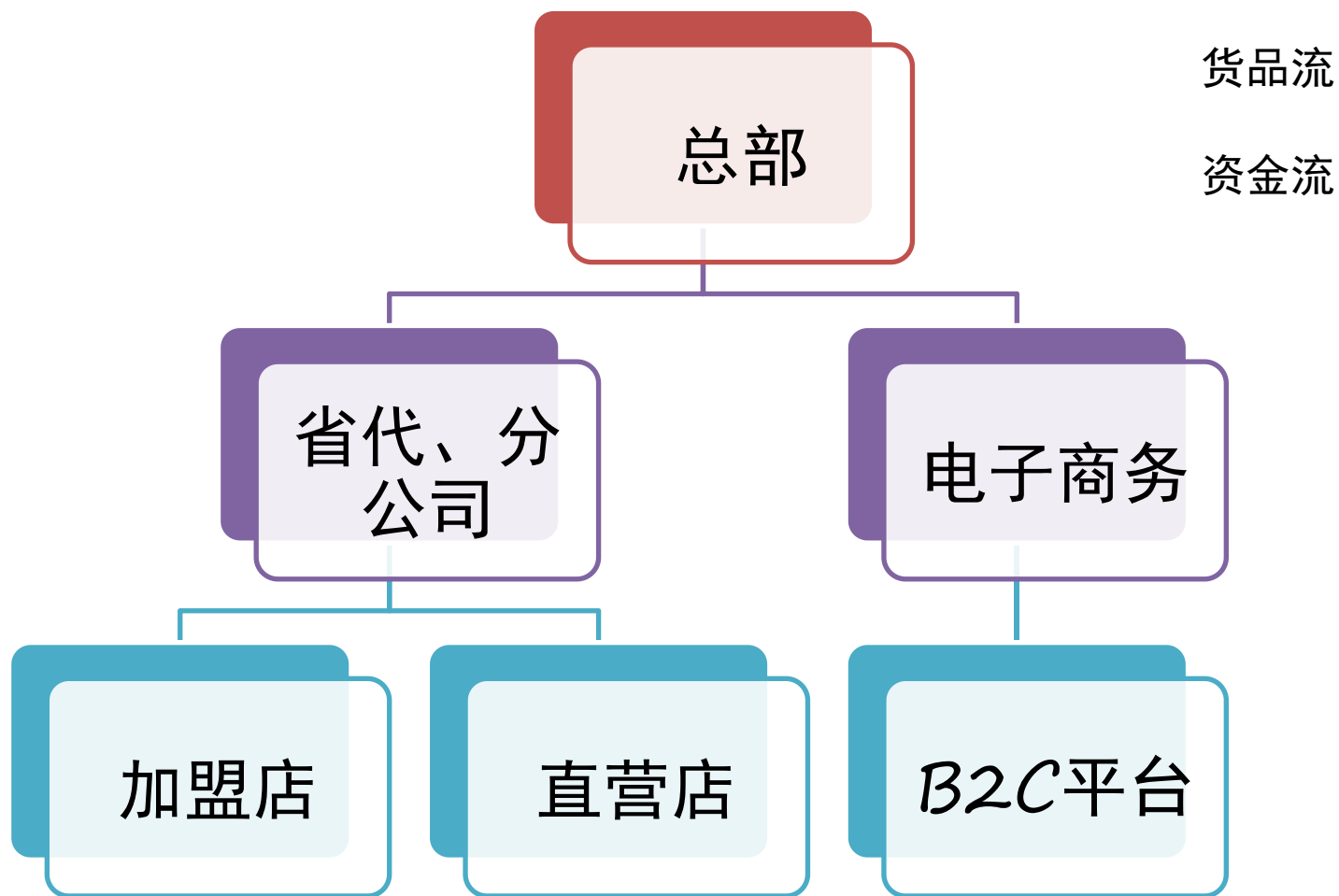




# 第一阶段三个场景



# 渠道结构

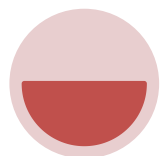


# 库存共享方案

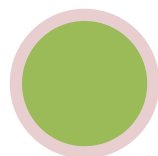


# 共享原则

指定商品 自愿上报



日常销售  
共享原则



大促活动  
独享原则

# 利润共享机制







# O2O的价值

解决了推广效果量化的难题，让  
低成本乃至零成本推广成为可能



**更省钱**

加快(商品)流转、减少(服务)资源  
闲置和浪费，有效提高传统商业  
的运营效率

**更高效**



**更合理**

降低企业与客户的沟通成本，并  
按照不同产品对应的群体实行差  
异化营销

**更便捷**

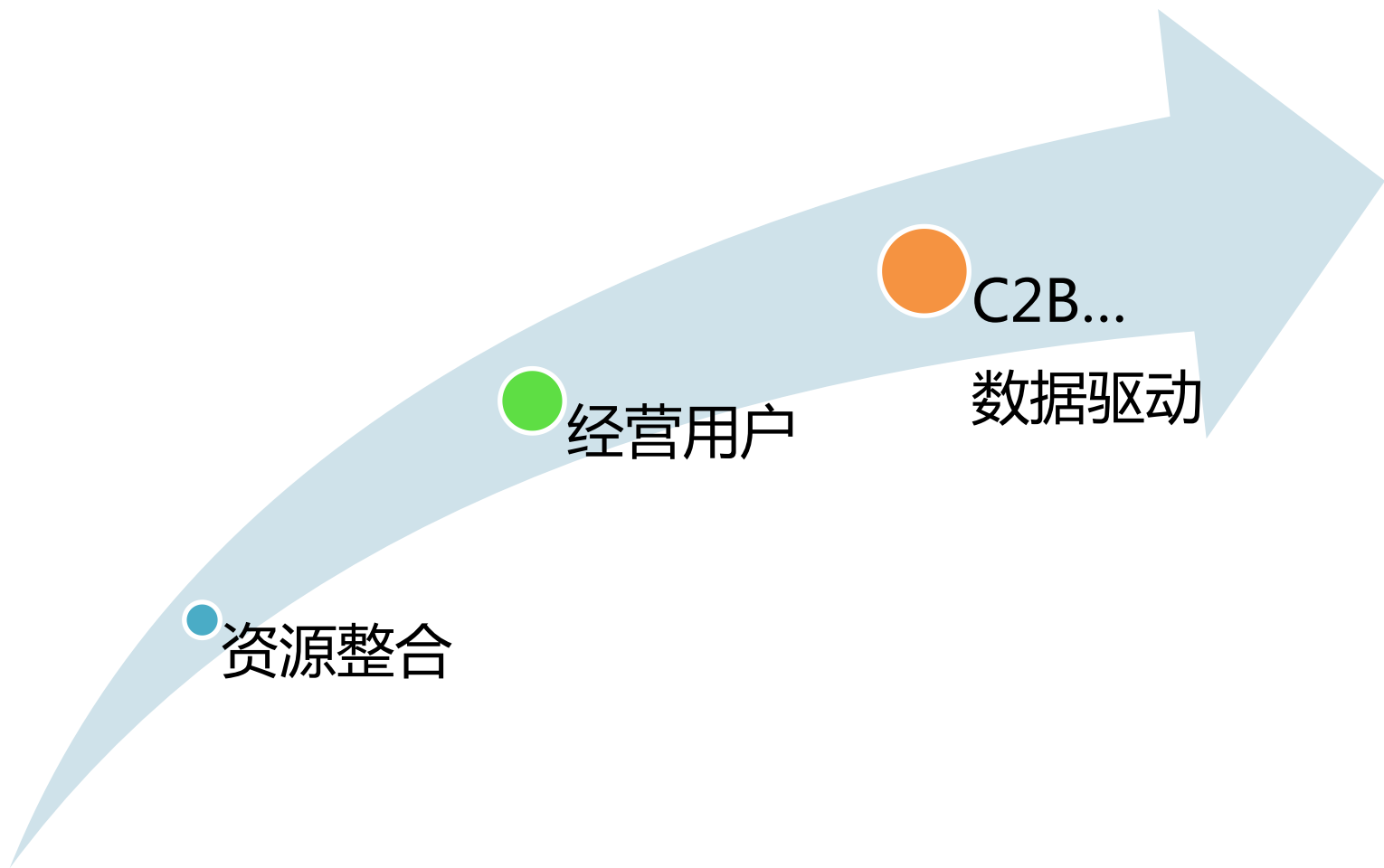


方便客户及时、便捷地搜索优惠  
券和折扣进行消费。

## 价值

- 一定程度缓解线上线下渠道间冲突
- 抢占市场份额
- 库存优势

# 金羽杰O2O的分段



## 问题

- 账面赔钱，种子业务
- 经销商库存深度不一，接单量差异大，带来配合积极性问题
- 场景真的适合你吗
- 规则与系统的迭代
- 增量经济与存量经济

道

术

器

用

谢谢