

商业计划书

Business Plan

一站式包装材料解决方案



B2B_APP

黄小华 18566201028

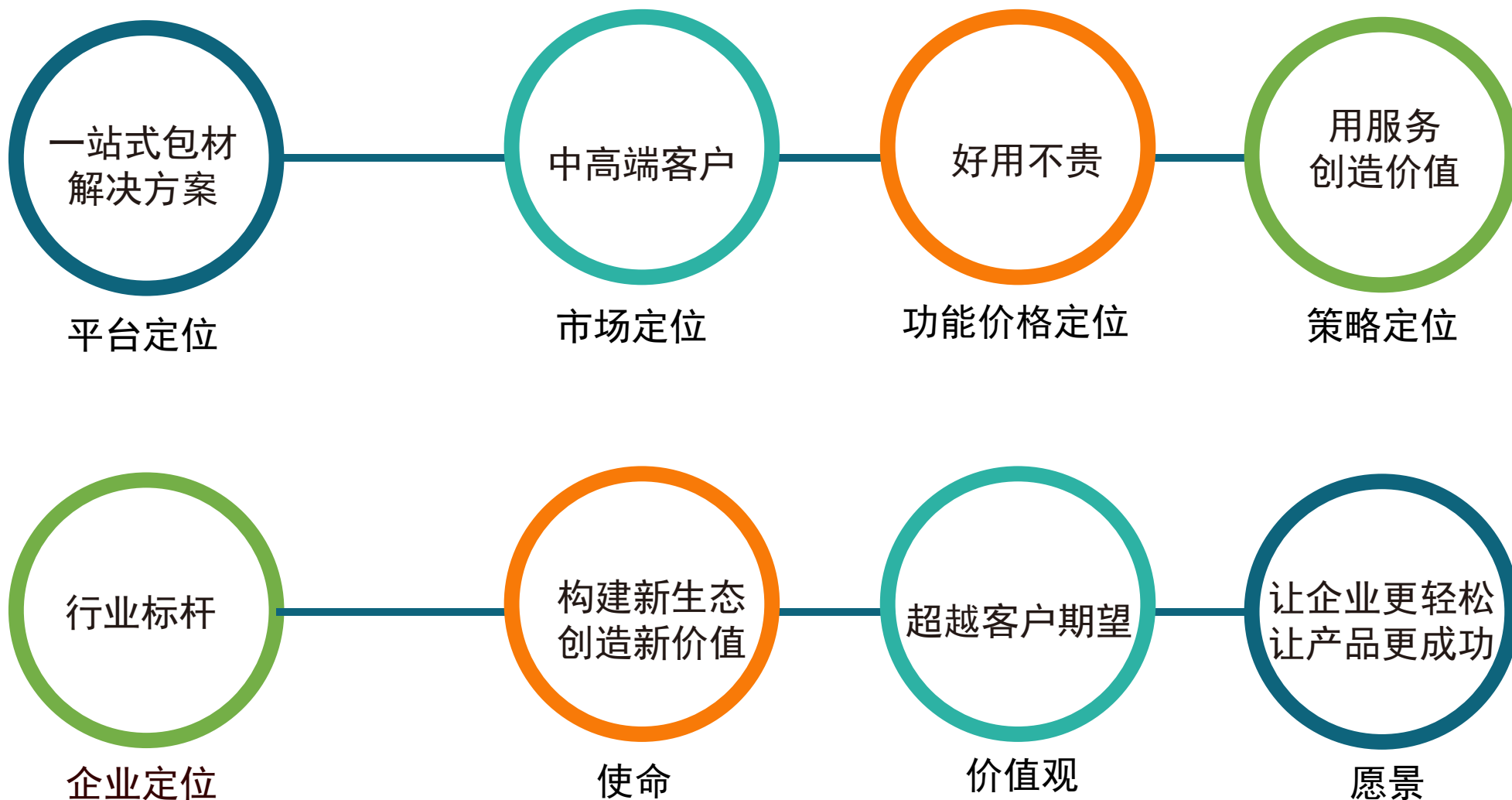
本商业计划书未经同意不得泄密

2020年4月13日

我们致力打造一个以包装材料为核心，
涵盖上游供应商和下游厂家为一体的垂直B2B平台。

平台利用技术和先进的供应链管理系统连接供应商和终端客户，
实现供应链自动化和数字化流程，我们只用轻资产模式即设计，
集中采购，共享仓储和市场推广从而形成B2B包材生态圈。

上游供应商+共享仓储+第三方物流+电商平台+终端客户



市场规模及现状

■ 市场规模

上中下游超20万亿市场规模, 上下游企业高度分散, 品类和定制化多, 平均客单价一般在10元左右。

■ 电商概念

更加依赖线上增值服务。

■ 有类无品

整个包装市场缺乏强势品牌, 尚未有知名的垂直平台, 难以形成足够的用户粘性。

■ 结构错位

现有To B模式平台没能实现流程自动化和营销自动化。

2019-2023年中国包装行业市场规模 (单位: 亿美元)

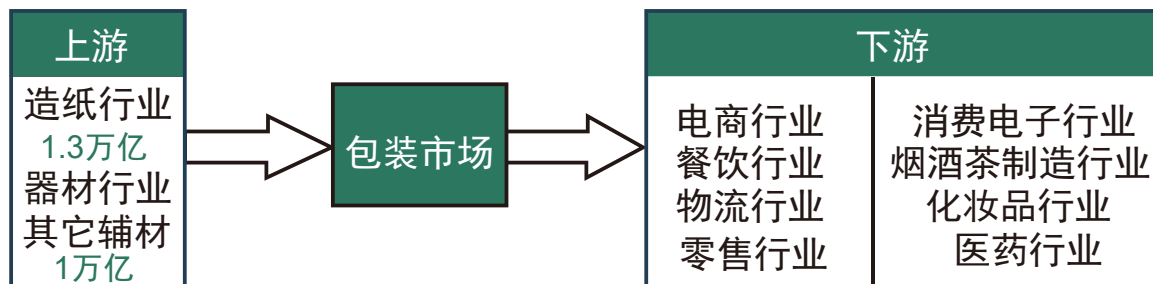
来源: 科尔尼分析

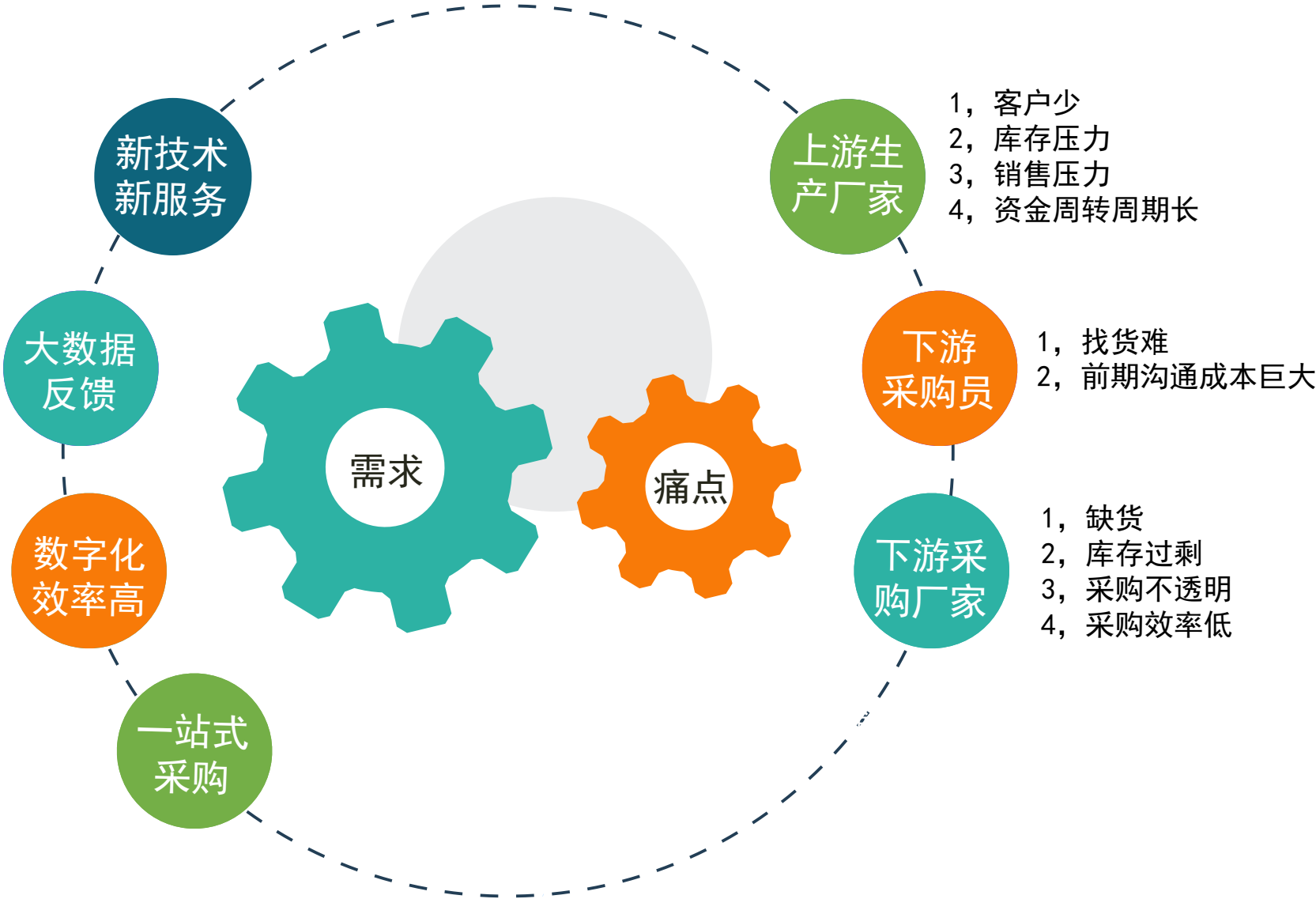


超2万亿

1.4万亿

超15万亿





■ B2B 亨海包装材料

- 1, 上游集中采购, 仓库共建共享及区域协同。
- 2, 平台品类全, 免费增值服务多, 价格低, 产品体验好。
- 3, 配送快, 品质有保障, 售后服务响应快。
- 4, 线上下单, 平台导流, 无库存

■ 供应链管理

- 1, 供应管理。
- 2, 库存管理。
- 3, 物流管理。
- 4, 客户管理。

策略

行业

1, 从3C电子行业切入, 目前这个行业主要是传统印刷厂提供包装印刷厂没有提供设计和其它的增值服务

服务

1, 搭建独立项目组通过线下合作交付之后长期跟随, 锁定客户不同阶段的定制需求, 提供更多有针对性的服务。

运营

1、1000个SKU上架, 内容丰富完整, 日IP 2万 PV 5万 注册商家10 微信粉丝10万

营销

1、线下行业展会, 包装协会, 公关活动, 广告活动
2、不烧钱不玩电商噱头, 先把逻辑跑通, 再跑流量。

母公司	主要产品	客户群体	优势	劣势	我司机
 中浩紫云有限公司	印刷行业B2B2C 销售印刷纸张	印刷厂	公司有钱	只做了信息流 供应链没有打通	1, 行业无寡头 2, 一站式采购 数字化自动供应 链是我们的机会。 3, 集中采购，在 价格占据优势， 企业库存低
 裕同包装公司	云创网印 网络印刷平台	3C电子	有客户基础	局限于印刷不 能满足消费需求	
 美盈森包装公司	实体印刷 生产轻型包装 和重型包装	IT电子 通讯，机电	资质老有 获客优势	渗透力不强	



姓名 黄小华

创始人 CEO

42岁 北京印刷学院 本课
在包装行业工作10年
2013年自己创业成立软银王公司
2015年-2019年找印网CEO
2019年开发B2B包装材料平台，
连续创业。

能力值

创造力

管理能力

协调力

营销力



姓名 张福军

运营总监 COO

46岁 株洲工业学院 本课
在中大包装公司任职20年
负责运营管理

能力值

创造力

管理能力

协调力

营销力



在广东惠州立项



APP进行功能内测



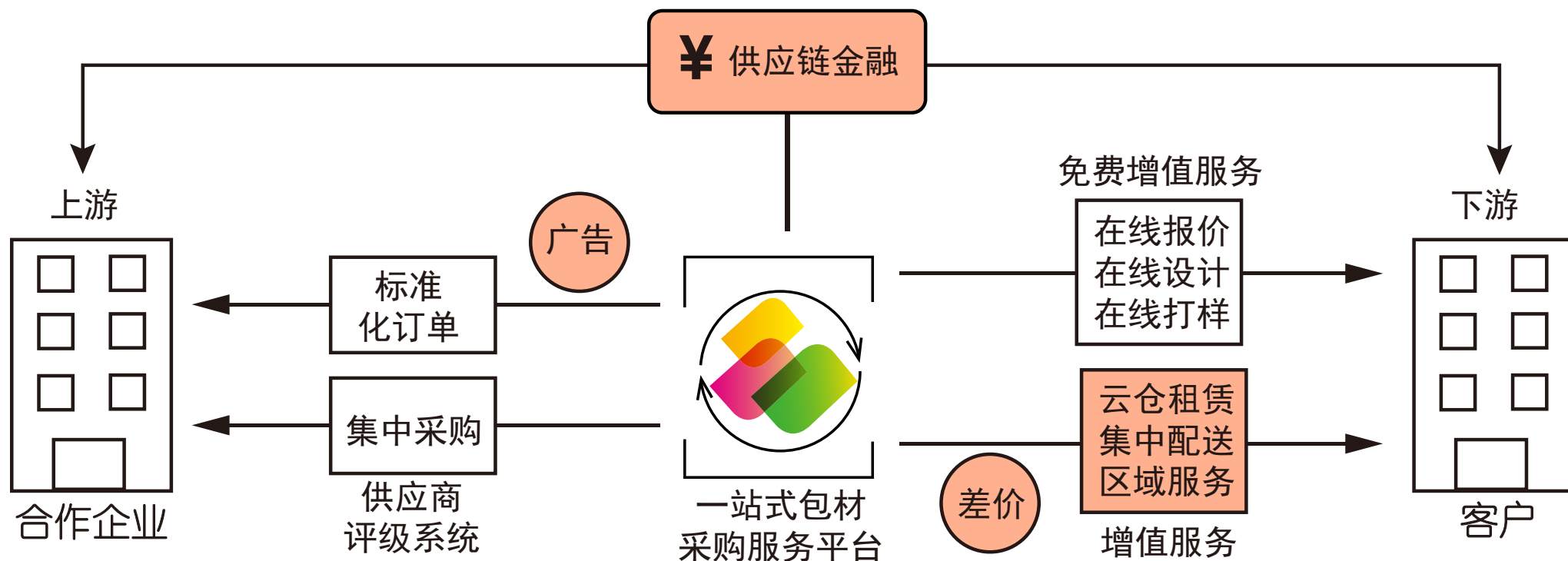
APP正式上线



线上线下一同正式推广



立足广东，布局全国



主要收入来源

商业模式已经在
国外得到了验证

代理产品销售

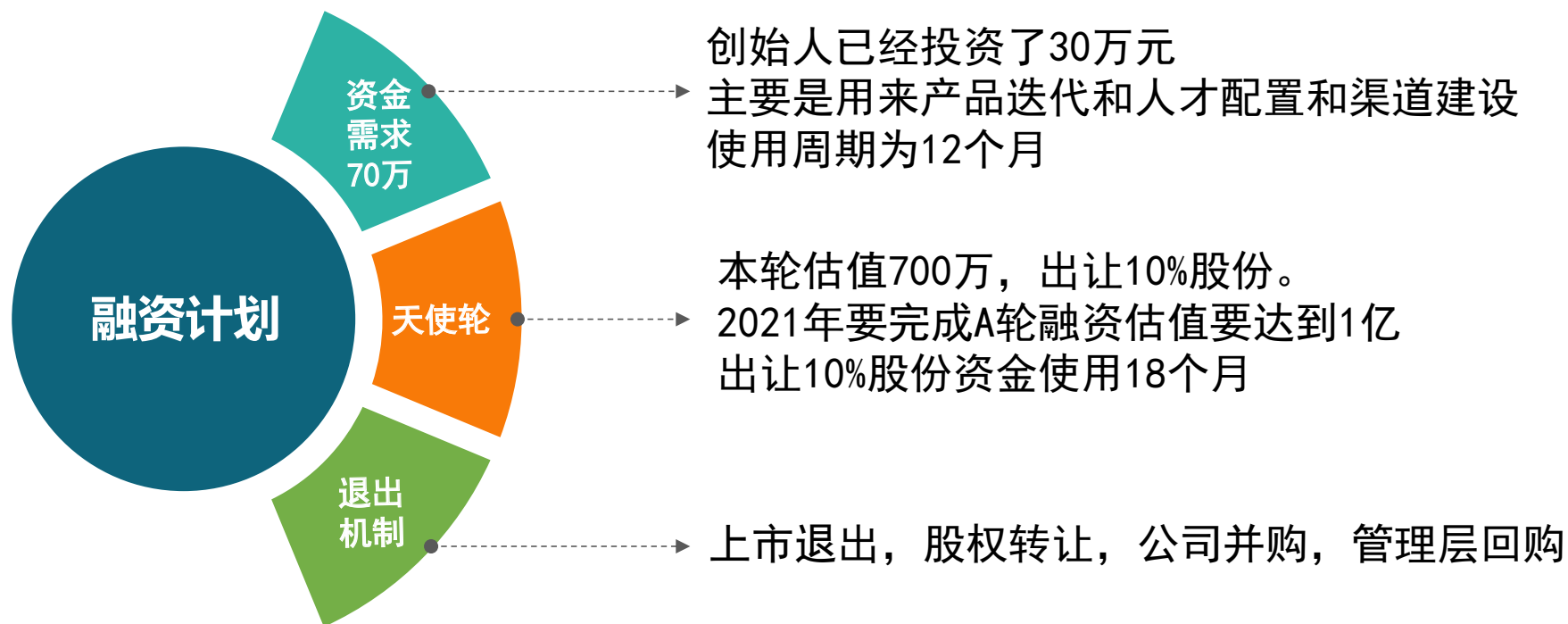
网络渠道预计年销售额在2000万，净利润在160万元

供应商自营

预计年销售额在1亿，净利润在100万元，次年预计利润300万

金融和广告及仓储

预计年销售额在3000万，净利润在600万元，



亭海包装材料APP
 缩略图



Thank you