—月 来 月 暖—

月来月暖

高校女生用品与服务订制平台

创始人：王美夷

时间：2017.10.14

目 录 /contents

- 项目简介
- 项目特色
- 市场战略
- 成果与目标

—月 来 月 暖—

PART 01

项目简介

理念定位

月来月暖，高校女生的闺中密友。

创意来源

月来月暖

主营业务

线上：

销售高质量的生理期用品

销售人性化的生理期服务

线下：

配送全部商品至宿舍或教室

提供 Warmer痛经蜡疗上门服务

设立Warmer经期体验店

搭建女生线上、线下交流平台

平台截图

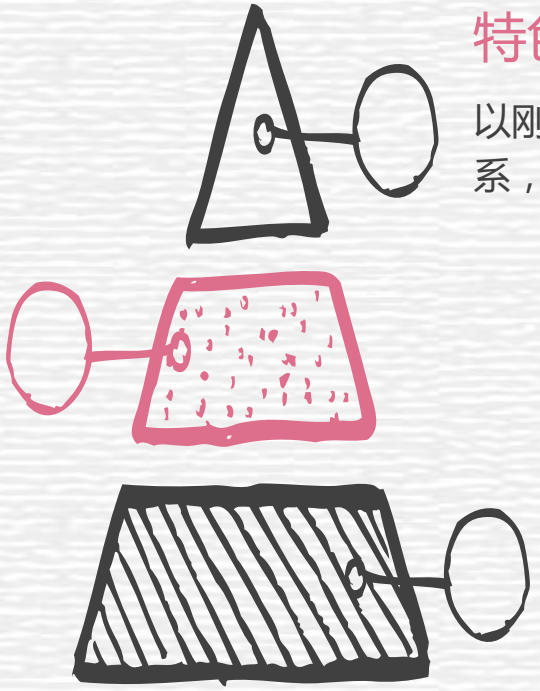
中国移动 4G 15:39 64%
返回
店铺主页- 月来月暖
Warmer
—月 来 月 暖—
正品保证 | 私密发货 | 当日必达 | 送货上门
GO TO SHOPPING
¥5
无门槛优惠券
点击领取
¥10
满89元可用
点击领取
¥20
满169元可用
点击领取
搜索商品
小暖推荐
每月必备
护肤精选
积分商城
幸运大抽奖
大牌口红等你拿
订单加急
1小时内送达 目前仅限天津财经大学
立即加急
全部商品
福利专区
个人中心

中国移动 4G 15:39 64%
返回 关闭
会员主页- 月来月暖
Warmer
—月 来 月 暖—
尊贵的 159****9088
您拥有本店积分： 57
待付款
待接单
待发货
已发货
已完成
全部订单
我的购物车
我的会员卡
我的礼品卡
我的积分
我收到的礼物
全部商品
福利专区
个人中心

PART 02

项目特色

三大特色



特色盈利模式

以刚需切入，与用户建立闺蜜式关系，销售在校女生其他用品盈利。

特色商城功能

室友团购　每月计划　礼品卡片
自动标签　分组推送　精准营销
数据分析　用户来源　页面监控

特色温情服务

急单模式　私密送达
男友关怀　私人订制

PART 03

市场战略

项目运营4大步

推广 -> 转化 -> 复购 -> 转粉

◆ 第1步 推广（财大试点）

场景	方式	描述	预计吸引客户（人）	平均获客成本（元/人）	总获客成本（元）
线下	饮品（购物）扫码立减	与“菜园自留地”饮品店、物美超市某一线下流量合作，线上预告宣传，线下购物扫平台二维码立减0.5-5元	500	2	1000
	线下地推（曝光）	扫码送暖宝宝，抽大牌口红	2000	3	6000
	场景传单（加深印象）	宿舍洗漱台、宿舍单元门	80	2.5	200
线上	“水果来了”大号导流	软文推广，关注有礼（送5元无门槛优惠券）	1000	（5）	（5000）
	积赞送礼品	转发积赞18个、28个赞送礼品	500	6	3000
	软文推广（征集）	免费试用面膜征集种子用户	20（300）	（3.1）	（1000）
	帮你了心愿	每月30号抽奖1人，满足心愿	300	1	300
	秒杀引围观	每周六晚8点，秒杀产品	300	1.7	500
合计	/	/	3000-4700	（3.6-5.7）	（17000）

◆ 第2、3步 转化

赚钱公式：销售额= **客单价** X 流量 X **转化率**

赚钱公式：销售额 = **客单价** X 流量 X **转化率**

- **三种理性定价技巧（99.8元/盒）（6片/盒）**

a. 非整数法：把商品零售价格定成带有零头结尾的非整数。让消费者在心理上存在零头价格比整数价格低的感觉。

b. 敏感数字定价法：每一个数字对于消费者来说都有一定的敏感性，使用敏感性较低的数字更能让消费者接受。

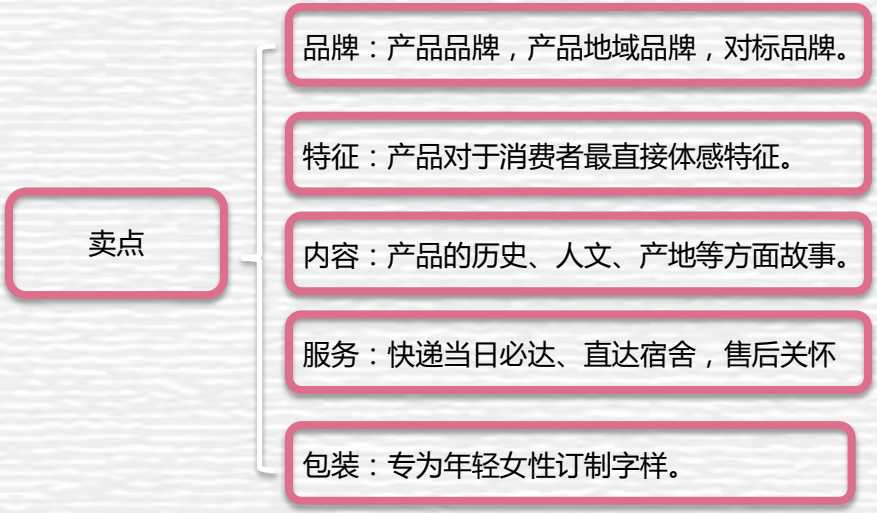
c. 价格分割法：化整为零，造成买方心理上的价格便宜感。

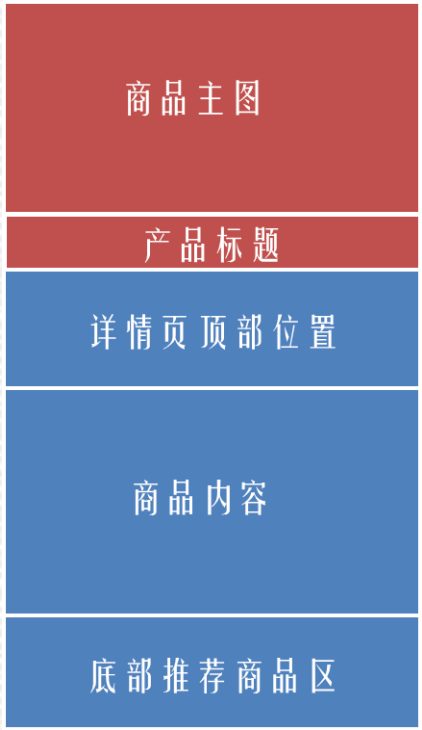
- **多样化促销策略**

策略	策略描述	客单价（元）
满减策略	满200减20	180
两件打折策略	购买2件打9折	180
团购策略	室友拼团享团购价79.8元/盒	319.2

赚钱公式：销售额 = **客单价** X 流量 X **转化率**

- **展示：打造完美详情页，实现商品页面流量价值最大化**
- **展示：深度挖掘卖点、抓住包装细节**





赚钱公式：销售额 = **客单价** X 流量 X **转化率**

➢ 多样化促销策略（初次下单）

赚钱公式：销售额 = **客单价** X 流量 X **转化率**

➢ 多样化促销策略（2次转化）

方式	载体
关联商品推荐4-6个	平台详情页关联推荐
每月计划产品提前购	平台功能“周期购”
老顾客享二次折扣购	售后卡、微信通知、模板订阅消息

➢ 专题活动

活动	活动描述	备注
面膜体验价	面膜首片享体验价2元	无
体验店（迷你小店）	日本产品迷你小店	每高校创业团队承包运营
集齐徽章兑换6种口味面膜	徽章藏在教室角落，用户搜集寻宝，兑换6种口味面膜	无
圣诞、万圣、元旦节日主题	如圣诞老人送礼物	节日前2周做好策划、预热
内容运营	起好标题，挖卖点	好标题：与我们有关系的；能给我们好处的；其他地方没看到过，头一次看到
女生沙龙活动	专属女生的体验茶话会	每月一次，每学期一次品牌沙龙

◆ 第4步 忠诚度计划

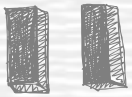
用户积分规则

用户行为	赠送积分（个）	积分兑换
首次关注	10	100积分兑换朝日面膜一片 200积分兑换国产卫生巾一个月使用量（2包） 300积分兑换花王卫生巾一个月使用量（2包） 500积分兑换朝日面膜一盒（6片）
签到	1	
下单	10	
商品评价	5	
软文评论	5	
种子用户分销	5	

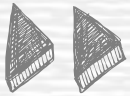
◆ 第4步 忠诚度计划

粉丝池 ←

当日必达的配货理念


精准贴心的用户经营

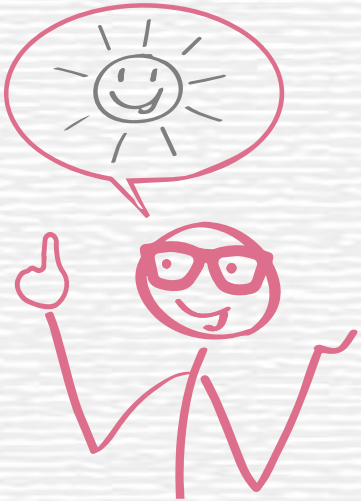
按学期订购的每月计划


免费提供体验店

PART 04

成果与目标

现有成果



- 注册成立天津沁茉清科技有限公司（2016年12月）
  完成第一轮天使投资（由富沃资本提供）（2017年9月）
- 注册商标“月来月暖”、“Miss泶丝”（2017年10月）
- 与日本朝日商事护肤厂家达成战略合作，生产日本制自有产品
- 与青海脊峰生物科技有限公司合作，拿到痛经食品“脊峰宫宝”的线上独家销售权
- 结束试运营阶段，完成项目平台“Warmer月来月暖”的搭建，已正式上线运营
- 项目获得6项创新创业大赛奖项，累计获得奖金补助7万元
  参展2016年天津创新创业成果展洽会
  荣登2016年中国创新创业大赛天津赛区创业英雄榜

未来目标

2017年9月-2018年1月

天津财经大学运营

吸引用户3000-4000位

转化用户1000位

2018年1月-2018年3月

完成项目第二轮融资

为拓展其他高校市场做准备

2018年3月-2018年12月

探索天津其他高校市场

布局各大高校运营团队

开展自主品牌女生沙龙

打造人人皆知高校品牌

—月 采 月 暖—

感谢聆听

汇报人：王美表

时间：2017.10.14