



由 Foxit PDF Editor 编辑
版权所有 (c) by Foxit 公司, 2003 - 2010
仅用于评估。

桃瓣美妆

一款专注美妆的移动美妆工具App

pre-A 商业计划书

产品介绍

需求和痛点

妆容不易学
妆品不安全
信息获取慢
品牌信誉低

解决方案

花瓣变美计划
产品安全数据
达人分享社区
新品试用活动

目标人群

16~25岁女性
高中、大学生
初入职场白领

专注

更专业的工具，
更纯粹的社区，
让美丽来得更
容易些！

功能介绍

桃瓣变美计划

根据用户场景、护肤目的、水平等级编排各种训练计划，5分钟也可以完成一次美丽训练，所有动作均配有视频，标准的动作演示和精确的语言描述带你快速入门；权威美妆、护肤专家把控内容，为每个人制定科学的变美计划。

化妆品安全数据库

当你想知道你现在涂抹在脸上的这些瓶瓶罐罐是否安全的时候，我们建议你使用“桃瓣化妆品安全数据库”，它是一个宝贵（和十分全面的）化妆品安全数据库，你可以在那调查每一种产品上的成分，并得到关于它的事实，而不是谣言

达人互动分享社区

专业化妆师云集的美容品消费交流社区，和大家一起分享你的美丽心得，结识更多志趣相投的桃伴，更能让你获得不一样的乐趣。提供美容、护肤、彩妆、瘦身、保健等女性用品的产品信息、导购资讯和用户讨论，帮助时尚女性正确选购适合自己的美容用品和服装服饰。

新品大牌试用活动

以化妆品试用与评测，体验团招募与运营为基础，通过评测频道、试用频道，为化妆品品牌商家和达人/个人消费用户搭建一个沟通交流与互动分享专题



桃瓣APP展示

美丽计划

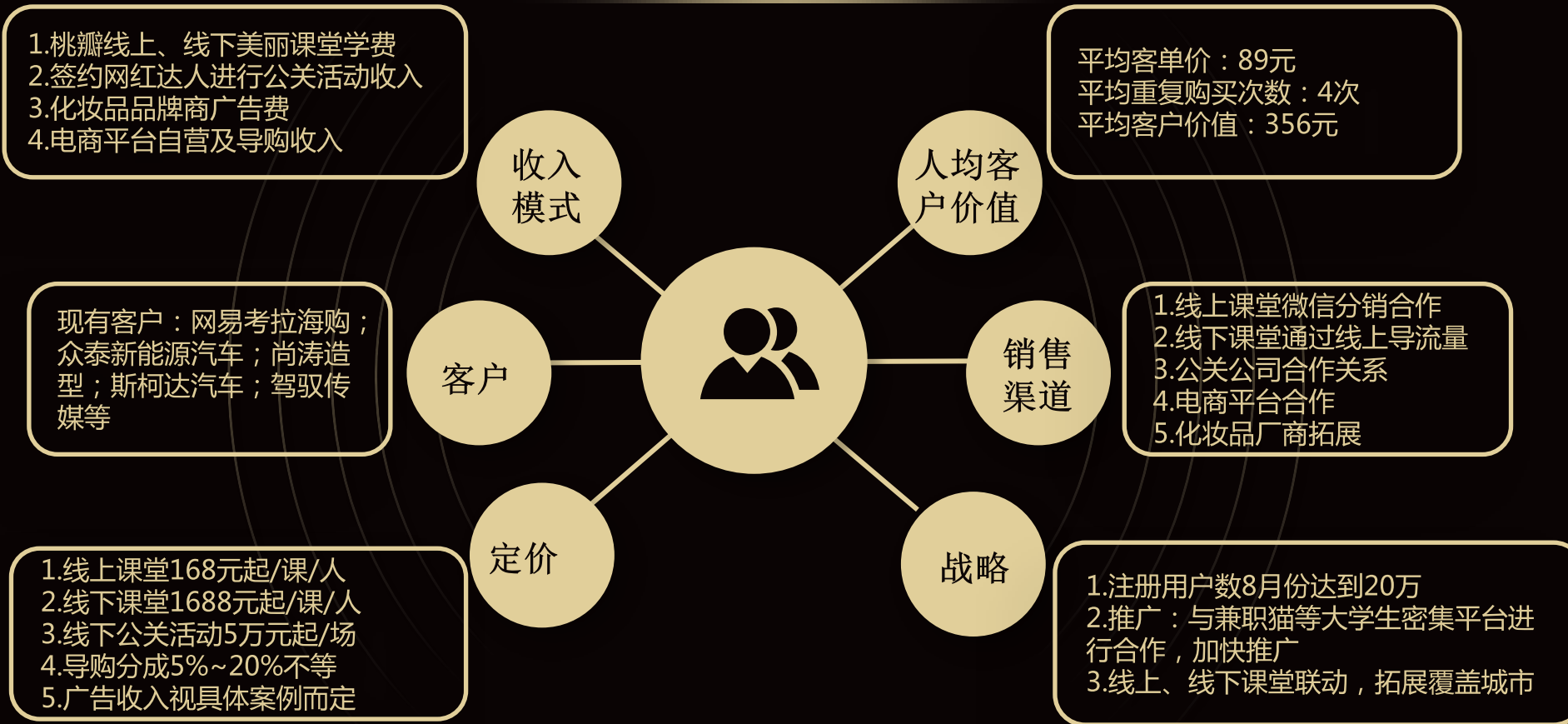
安全数据库

桃瓣社区

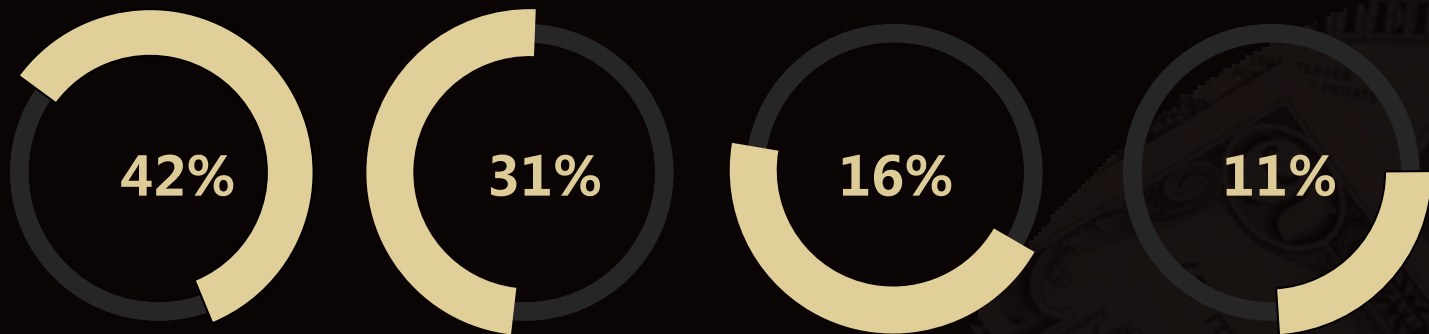
试用活动



商业模式



盈利能力



美妆课堂培训收入

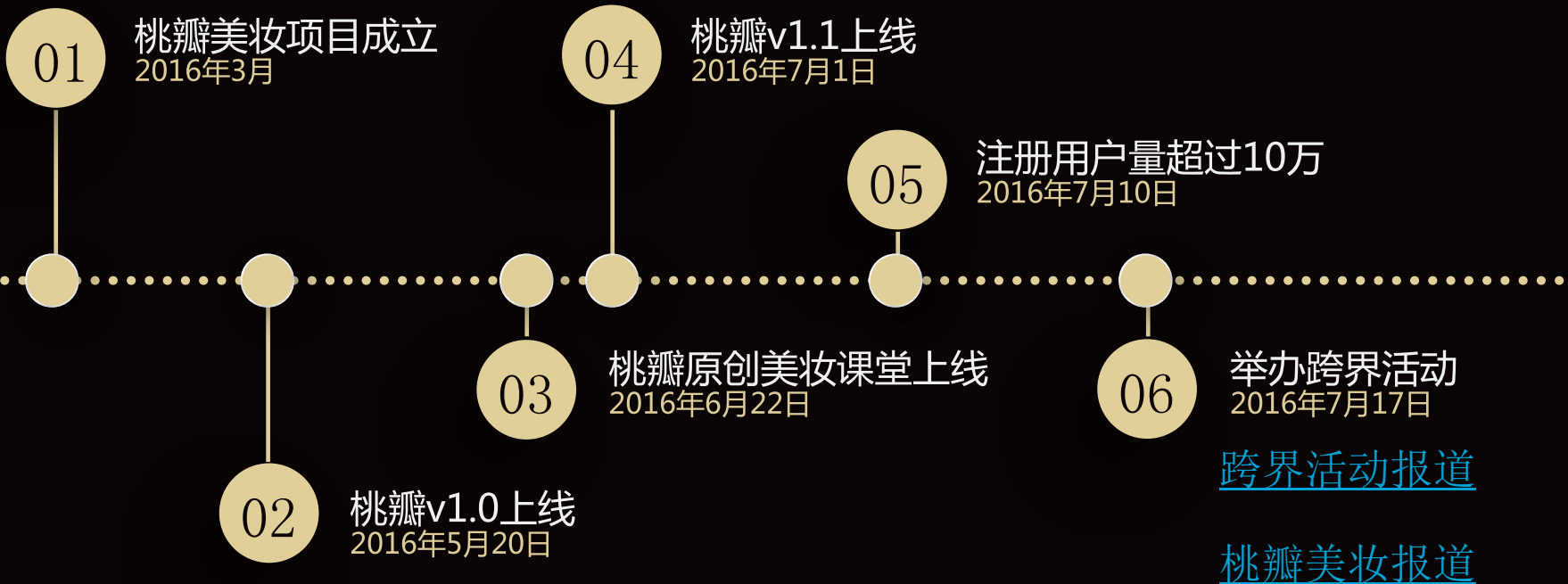
美妆达人公关活动收入

内容导购收益

品牌商宣传费用

单个注册用户获客成本为2元，周留存为20%，月留存为10%，用户的购买转化率为40%，重复购买次数为4次

里程碑



未来一年规划

完善产品功能

增强产品的社交属性，
打造达人互动专区，
丰富化妆品安全数据库

实现弯道超车

利用产品特性，使用
户数量、用户活跃度
超越竞品美妆类APP



美妆课堂收费

利用线上、线下课堂
名师资源进行报名课
程培训

拓展渠道资源

建立专业化的高校推
广团队，拓展全国范
围内至少20所高校，
并形成自己的推广网
络

跨界合作

异业联盟合作20家
企业，将网红达人
资源结合传统企业
需求，打造新跨界
合作新模式

市场和行业分析



针对市场以及潜在用户：

高校女大学生及初入职场女性的化妆品消费市场

据统计：2015年 全国高校共有4018.1万人，其中女大学生 人数约为1647万人，毕业生为749万人。

伴随着电子商务的发展，化妆品内容及产品消费群体年龄段不断下沉，根据调研：

一线城市高校女大学生月均花费800元在化妆品行业

市场竞争情况如何



有几家在做？

直接竞品：快美妆、美课美妆、美狸美妆

间接竞品：闺蜜美妆、美妆心得

潜在竞品：抹茶美妆、美啦



行业和市场的细节是什么情况？

美妆行业内互联网平台多产生于2013年~2014年间，核心人群定位主要因素是根据消费能力来判断，所以偏于年龄成熟群体，电商占主流。



为什么现在切入时机正好？

热爱美妆的女性逐渐年轻化，以高校女生为代表，随着大学生消费能力上升，美妆行业已经进入下一个发展机会，大量空白的高校女性群体需要去开发。

我们如何来行之有效的做市场



团队介绍



CEO 王禹

南开大学研究生
前飞轮互联创始人
车语互联 创始人
擅长战略分析，具备市场洞察力，积累了专业的产品策划经验，市场推广能力，在互联网商业模式上，有独特的方法论和创新力



技术总监 李娜

北京理工大学研究生，10年技术积累，技术团队管理方面具有丰富经验，曾任新浪新闻技术总监
曾任飞信移动端负责人
曾担任易试驾项目技术副总裁



运营总监 彭丹

毕业于北京林业大学，资深自媒体人，时尚美容类百万博主，曾任Young美妆联合创始人，微博拥有16万粉丝，与众多一线品牌商有过多次合作经验



产品总监 张德浩

毕业于首都经贸大学，8年产品策划经验，FWG网站早期核心成员，晶核思动早期核心成员，KABAM高级产品经理，自主创办星游工作室，担任创意总监，多款千万流水项目操作经验

融资需求



资金用途

人力成本

40%

高等人才引进
团队成员薪水

渠道拓展费用

20%

品牌商的开发
异业跨界合作伙伴的开发



运营成本

22%

原创内容制作成本
公司基础运营固定成本

推广费用

18%

用户获取成本
内容宣传成本
品牌宣传成本