



私人厨卫定制服务平台

PC : www.cw100.com 移动 : weixin.cw100.com

尚厨卫 · 让家更有情

国内厨卫行业市场现状是什么？

• 行业解读

市场体量

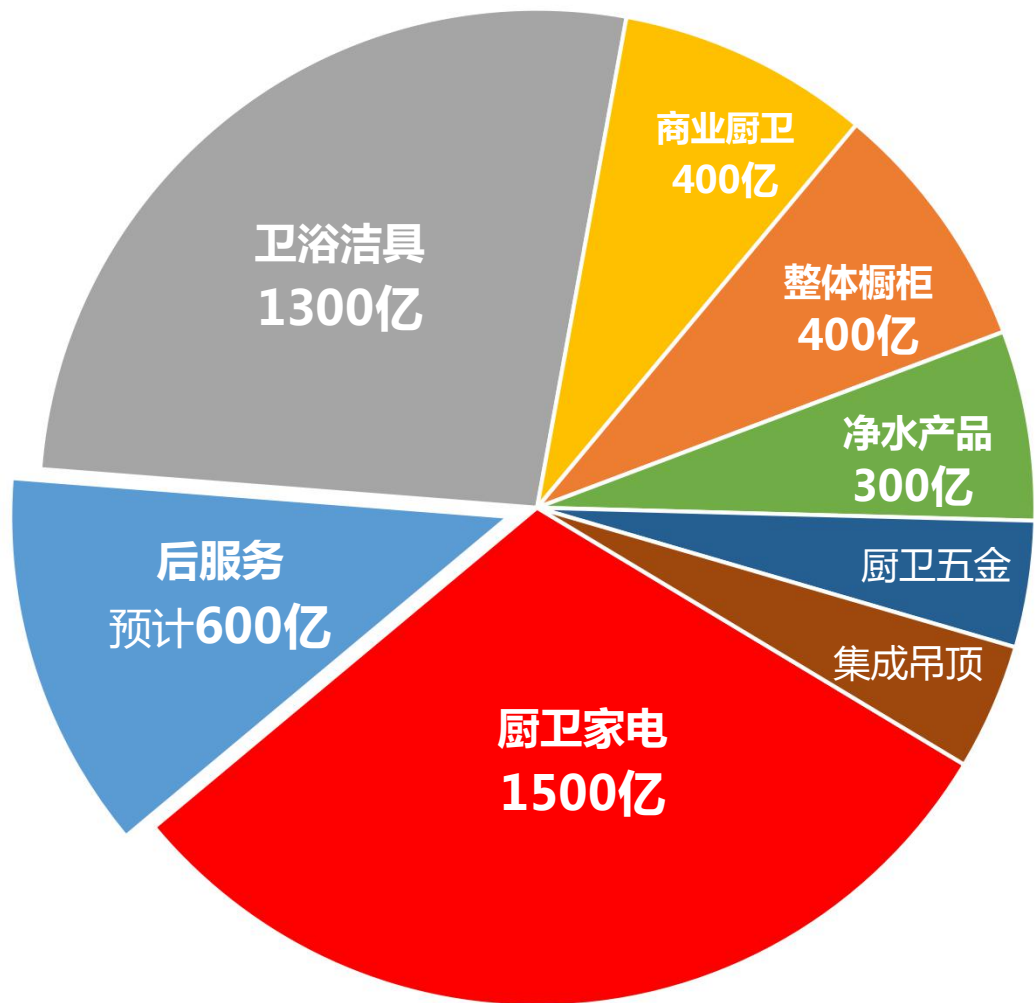
4000亿+

市场商机

中高端非标品

平台现状

没有专业厨卫O2O平台



• 发展趋势

线上蓝海

中高端非标品
线上零售占比少需求在提升



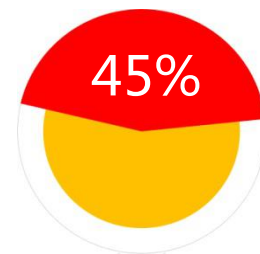
消费升级

城镇化推进
中产阶级消费水平提高



支出占比

城市家庭装修支出
厨卫占45%



• 关于我们

我们
更懂用户

服务过4万+中高端用户
10年线上线下并行运营经验
8年连续年增长率170%并盈利

创新力
前瞻性

我们是首家厨卫O2O平台
我们可望占有15%-20%市场份额

目标
用户

C:中高端非标品厨卫用户（以消费预算分析）
B:厨卫一线品牌实体零售商（高端家居建材卖场|专卖店）

行业痛点形成原因及现状是什么？

消费需求
变了

商家运营
没变

用户 累

- 找靠谱信息难
- 找靠谱商家难
- 问题多解决难

土巴兔
齐家网

红星美凯龙
居然在线

好享家
舒适100

天猫家装

实体零售商 **难**

- 找对用户难 •
- 成功完成交易难 •
- 互联网升级转型难 •

解决痛点的商业模式是什么？

用户
轻松

实体零售商
简单



拥抱
用户

厨卫百分百
以用户思维为商家制造互联网翅膀
让插上翅膀的新实体为用户提供更好的消费体验

助力
商家



我们为什么能够解决好痛点

进驻其他电商平台

类似坐飞机从线下搬到线上
开飞机的是平台，实体零售商即不会开
也无法自由落地，更不知道飞向哪儿



VS



进驻厨卫百分百平台

类似遥控无人机从线下搬到线上，厨卫百分百
教会实体零售商如何开飞机
实体零售商即会开飞机，也知道要飞向哪儿

第1阶段

增值付费服务

以商家刚需（设计、营销等）
提供增值付费服务

类金融

保证金、技术服务费
交易沉淀金

SaaS销售

第2阶段

厨卫大数据

帮用户做决策
为厂家有偿提供高质量厨卫大数据报告
推动行业供给侧升级

后服务市场（厨卫到家）

像滴滴打车一样 提供**高品质**服务

1. 厨卫百分百拥有全生态链大数据
2. 厨卫百分百平台商家拥有完善的服务体系
3. 厨卫百分百能够精准匹配用户需求与服务保障

像滴滴一样，精准匹配需求和服务，厨卫一线品牌实体零售商提供高质量的专业服务，厨卫百分百为服务品质提供担保

我们的竞争策略和风险规避措施是什么？

平台特点	名称	类型	目标用户	赢利点	与其他平台竞争态势	战略地位
	红星美凯龙/居然在线	家居设计O2O平台	中高端	无	无	无
	好享家/舒适100	垂直类O2O平台	中高端	平台与服务商成立合资公司	无	无
	土巴兔/齐家网	互联网家装平台	低端	佣金、广告、类金融	直接竞争	不能主动互补
	天猫家装	综合电商家装频道	低端	佣金、广告、类金融	直接竞争	不能主动互补
	厨卫百分百	重度垂直类O2O平台	中高端	设计制作费、服务佣金 耗材差价、类金融	不直接竞争	能主动互补

竞争策略	一是战略规划	风险规避	资金链	风险	应对
	紧盯中高端非标品厨卫线上蓝海市场 与土巴兔齐家网天猫家装避开直接竞争 在生态链占据主动互补的战略优势地位			公司现阶段现金流 难以支撑项目推进	加快平台造血能力 银行信贷融资、股权融资
	二是服务策略		项目 推进速度	实体零售商惯性思维和 行为习惯，以及对线上 运营的相对陌生，会导致 项目推进效率下降	重视培养双线运营人才队伍； 应用互联网工具，将项目导入优化为 模块化、数据化、公式化，提高项目 推进效率
	整合厨卫一线品牌实体零售商服务体系，像滴滴打车一样 精准匹配供需信息，为用户提供快速、高品质服务 厨卫百分百为服务品质提供担保 打造厨卫细分类领域第一服务平台				
	三是创新策略				
运用大数据，推动厨卫行业创造性应用好互联网技术 持续提升用户体验					

为什么我们是首家

创新力—让我们持续领先

多维度 多层次 持续生态创新



国内首家
自营B2C厨卫电商网站



国内首家
落地PC端\移动端\实体店
三端合一的O2O厨卫生态平台



国内首家获
《国家高新技术企业认证》
《电信与信息服务业务经营许可证》
证书的厨卫O2O平台



国内首家
主流larava技术O2O平台
(PC\微信端\门店)



国内首家
无佣金、无广告费、无刷单的
专业厨卫O2O平台



国内首家
线上线下产品、价格、服务统一
自由选购自由支付的厨卫O2O平台

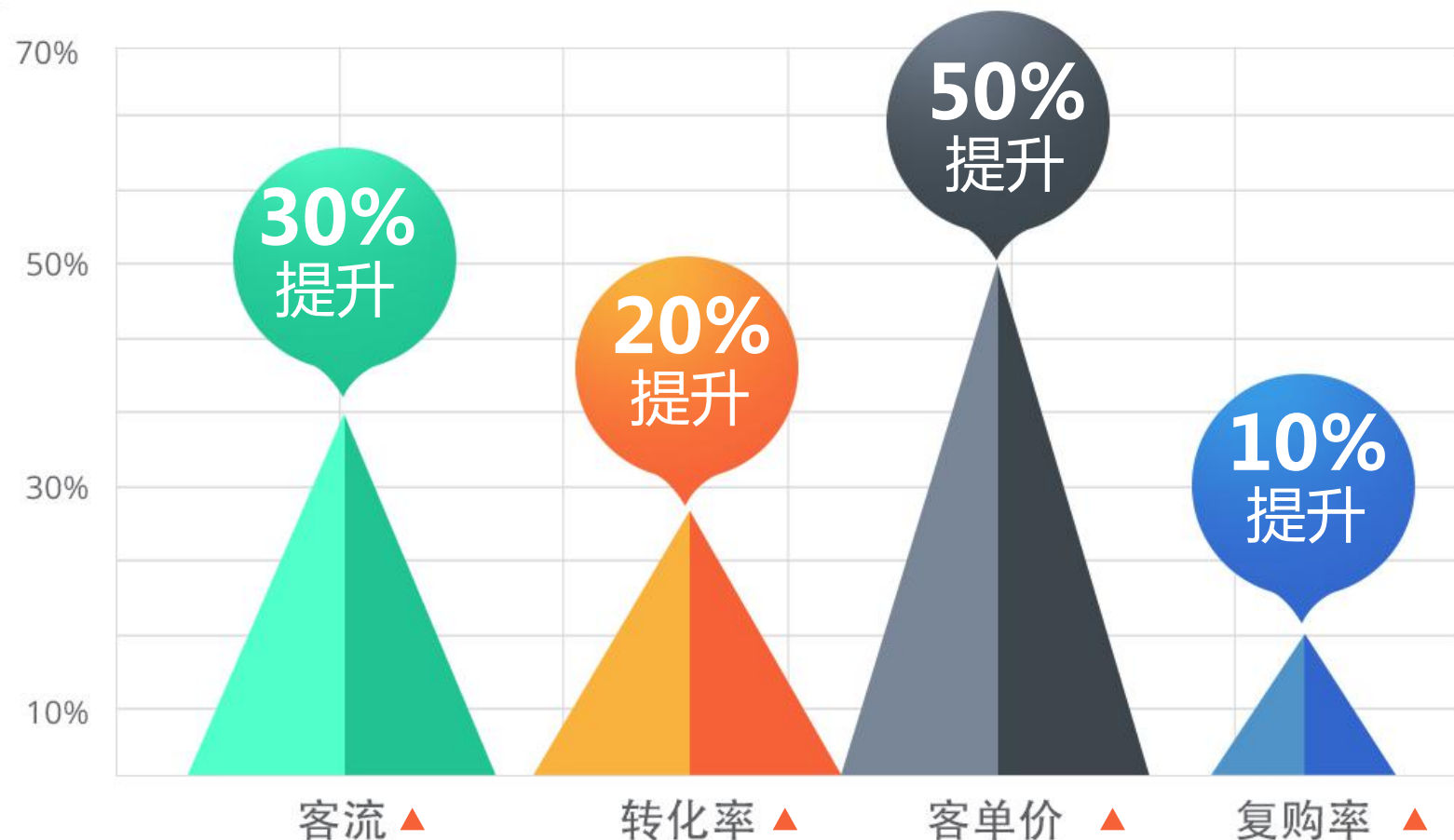


国内首家
厨卫O2O全生态深度协同开放平台
(用户\厂商\服务商\行业从业者)



厨卫行业
唯一具备10年线下门店
8年主流电商平台双线运营经验团队

我们为合作伙伴带来什么价值？



70%



客户流失率
降低70%

50%



店面缩减
成本降低50%

100%



资金周转率和回款安全系数
提高100%

60%



员工潜能释放、主观能动性
价值创造力提升60%

60%



顾客变虚拟绩效官

70%



用户自主查阅了解
到店前预约，节省店面接待成本

我们的融资计划

融资规划							
投资项	资金用途	金额	时间	项目估值			
团队 扩容升级	技术研发（10人） 内容采编（12人） 营销运营（6人） 落地导入（24人） 产品编辑（12人） 视觉设计（6人） 管理人才（8人） 其他（10人）	1000万	2017年	年份	估值	目标依据	
				2016年	1.8亿元	1、公司十年线上与线下双线运行团队及厨卫百分百十年运营品牌沉淀 2、厨卫百分百近四年O2O平台研发投入资金、人力和时间 3、厨卫百分百系统封包而成的SaaS运营资源和模式 4、行业第一的潜能与商机（厨卫百分百PC\移动\微信端\门店 O2O平台已投入运营）	
				2017年	5亿元	1、商家数量150+、 2、门店数量1500+ 3、精准粉丝达到50万+ 4、GMV达到2亿元 5、净利持平 6、成为厨卫o2o流通领域第一股（启动新三板挂牌）	
				2018年	20亿元	1、商家数量400+ 2、门店数量3000+ 3、精准粉丝达到200万+ 4、GMV达到10亿+ 5、净利3000万元 6、在天猫 、京东 、互联网家装等 平台开设厨卫百分百旗舰店	
系统研发	厨卫数据魔方、厨卫超市、厨卫到家、厨卫商学院 海外馆、智能匹配推荐系统、云端监控系统 定制OA\ERP\CRM财务\客服等软件	300万		2019年	60亿元	1、商家数量1500+ 2、门店数量4500+ 3、精准粉丝达到2000万+ 4、GMV达到40亿+ 5、净利8000万 6、赶超尚品宅配、美乐乐 7、厨卫百分百启动IPO	
市场运营	办公环境和硬件升级、服务器\带宽软件升级 知识产权和资质布局和保护、平台交易补贴精准广告投放	700万					
计划融资2000万，出让10%股份							
股权融资		股权融智				资本退出设想	
2000万，增资扩股释放股权：10%		引进管理、技术、内容、营销等高级人才强化资本思维 规范公司管理，加快平台软件与媒体营销等有效资源的接入整合				通过公司发展或后续几轮融资，增值后可选择回购退出或上市退出	

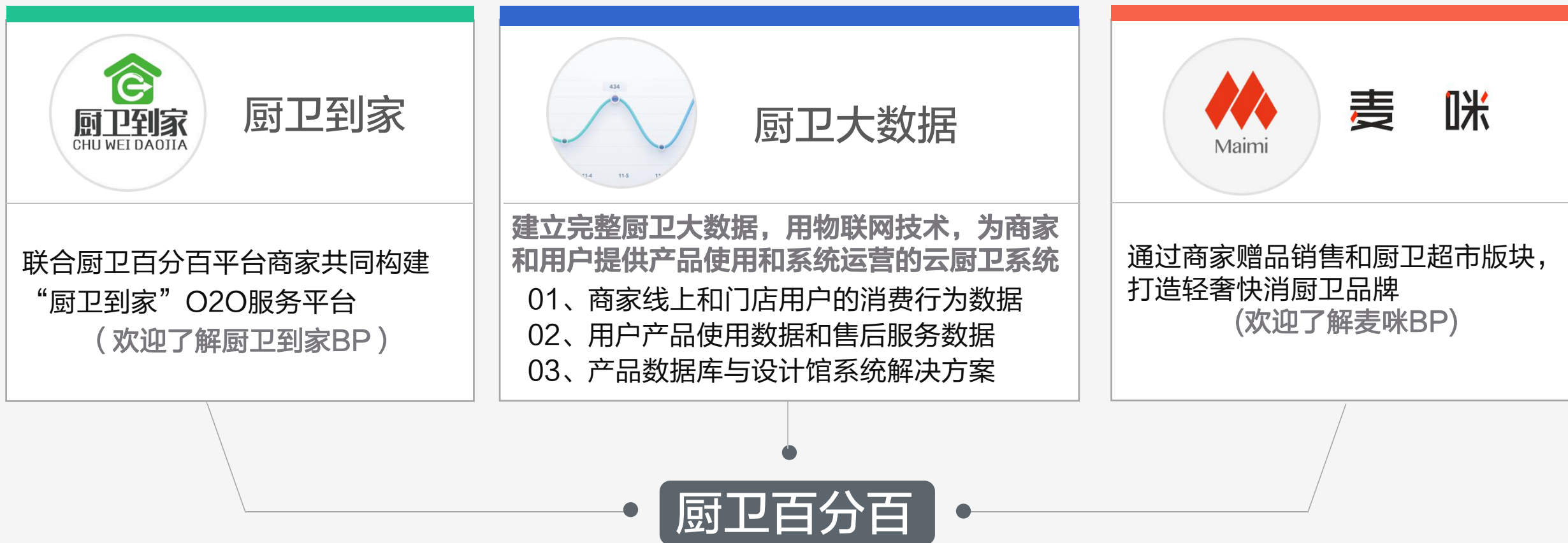
相似项目借鉴

- 1、2015年6月，东易日盛以1280万美元价格获得美乐乐155.92万优先股，占其全部股份的2.25%，美乐乐整体估值为5.69亿美元，美乐乐2014年的营业收入为12.82亿元，净亏损1.33亿元，2015年第一季度营业收入为2.86亿元，净亏损5707万元，2015年的营业收入约15亿元。

2、2015年3月12日，土巴兔获得58同城、红杉资本、经纬创投等机构联合投资2亿美金融资，整体估值16亿美金，日均订单数2万,100多城市站点，600多万用户6万装饰公司商家和60万设计师

3、2015年12月，好享家获得德同资本3000万A轮投资；2016年8月，好享家获得有方正和生领投，弘章资本、富坤创投跟投的1.2亿B轮投资，估值超2亿美金，目前在9个省市有150家入驻服务商。

打造重度垂直领域**营收超百亿、市值过千亿**的厨卫O2O平台



应用互联网工具，助推实体门店转型升级，回归商业本质
以用户思维，应用大数据，精准满足用户需求

核心竞争力和最有价值资产是我们的团队



冯建峰 / CEO

带领团队创造连续8年销售业绩
年均增长率170%并持续盈利的成绩
被业内誉为“厨卫电商第一人”



孙华姨 / CFO

中央财经大学硕士，注册会计师、注册税务师
上市公司独立董事资格、并购交易师，20年会计
审计从业经验，服务过制造业、商业、电商、基金
邮电、铁路等行业，对企业融资、投资、资本运作
企业并购、税务统筹、计划管理等方面经验丰富



唐益民 / FVP

80后IT男，阴差阳错进入厨卫行业近十年
熟知传统零售运营困惑和用户体验痛点，擅长落地
线上与线下的融合推进！



刘刚任 / PM

熟知DT时代的营销趋势
擅长用户需求梳理、产品原型策划



朱希顺 / CTO

资深IT技术男，12年项目开发和
带队经历，为了一个梦想，放下雅虎、
淘宝的技术大咖光环，加入厨卫百分百
一起奋斗！



傅教智 / 营销顾问

《现代家电》杂志总编，全国交电
商品科技经济情报中心站主任，曾
任商业部政策研究室经济研究中心
干部、国内贸易部经济研究中心处
长、副研究员。在家电行业有“营
销教父之美誉”人脉与影响力较广

对厨卫流通领域有感觉和爱，懂中高端用户，知实体零售，会电商运营，有创新力 玩转“门店+互联网”转型升级
应用互联网技术、运营、思维 精准“连接+匹配”用户需求



今天做未来的布局 用未来整合今天的资源



微信
<cw100ceo>



QQ
<434311619>



手机
<139-1068-0334>



邮箱
<fjf@cw100.com>