

1.1亿元! 爱便利创本土电商A轮融资新纪录!



近日,爱便利A轮融资已到账,投资方来自于李大学、锴明投资等国内知名天使投资人及投资机构。据悉,本轮融资总金额已达到1.1亿元。除本土消费行业翘楚之外,爱便利核心创业团队名单上更不乏技术合伙人——前京东技术副总裁李大学、市场合伙人——环时互动CKO(杜蕾斯&可口可乐乐呢称瓶操盘者)金鹏远,金融合伙人——前知名投资机构投资总裁李全,招商合伙人——前双汇集团肉制品事业部销售总经理郑明军等国内商业领域知名人士。成立于2012年3月的爱便利,为何备受资本青睐?“这跟爱便利首创的颠覆性商业模式,以及为店主们带来的‘无上限’盈利能力不无关系,通俗点说,我们是跟便利店主的利益捆在一起的。”联合创始人陈盈州这样答道。周华

打破传统采供模式,为便利店成本松绑

传统供货通路,从生产厂家到终端便利店要通过层层利润分成,“生产厂家—省级代理—市级代理—分销商—二批商—便利店”,从B端(厂家)到B端(便利店商家)至少需要6级的传统供销通路,就能看到商品的售价和出厂价能差这么多,这也是便利店店主不挣钱的原因。

通过爱便利订货平台,可以提供给便利店商家一站式服务。爱便利从生产厂家直接进货,直接争取垄断级的定价权,打破层层加价、电话要货、自己拉货的低效、信息不对称的进货采购模式,建立由生产厂家在爱便利集采配服务网站直接卖货、配送到户的第三方供应链和

颠覆传统服务体系,让用户离不开便利店

解决了便利店的一级货源,爱便利不满足现状,更要解决产业链的另一端:抓紧用户不放手,让用户离不开便利店。

除了做专做精的供应链,爱便利更拿到独有的便民服务合作资源:800万张河南一卡通的充值、小额消费独家业务拓展代理权,55个城市通刷,第一期10000家跨行应用(类似香港八达通);50万户IC卡燃气代理缴费权;120万户水费磁卡代理缴费权;350万户有线电视代理缴费权……“便利店便利店,归根

辐射10余个省市 绘就国内消费战略地图

“现在用户只要关注爱便利公众号(aibianli999),就可以在微商城上下单,店主或者配送员就会送货上门,很快APP、PC都会上线。”目前,爱便利已经形成包括爱便利集采平台、爱便利门店管理系统、爱便利连锁店和爱便利会员网上超市的产业链结构,紧紧围绕社区目标消费者的衣食住行玩和油盐酱醋茶等基础性商品SKU运营,致力于全方位满足80%人群的刚性需求。

截至目前,爱便利已成功开发10个省份,半年时间新开业连锁店160余家,加盟店上万家,2015年平台GMV达8.9亿元。“爱便利充分运用众包、共享、网络化、云技术、便民服务、会员体系O2O以及核心的供应链规模优势。”谈起爱便利发展愿景,爱便利联合创始人陈盈州如是说,“在未来5年,爱便利将形成以北京—郑州为中心的省会城市辐射圈,覆盖华北、华中等20余个省会城市,地市县市场利用爱便利门店运营系统(SOMS)和后台超级ERP系统采用城市合伙人制迅速分销,计划实现加盟店铺30万户,连锁店30000家,省地市代理商300家,届时,平台GMV将突破5000亿元。”



爱便利承诺：永久免费加盟

I Believe 爱便利
B2B+O2O / 连锁+周边

1 加盟永久免费

打掉90%以上传统连锁便利店的盈利模式

2 送装修和设备

帮您解决房租/装修/备货等系列开店问题

3 每月现金补贴

打造特展区,每个月500至3000元的补贴

4 尊享VIP价格

80%的商品每件便宜0.5-2元
每年可增收5000-30000元

5 承诺销量增长

旧店改造,承诺增长100%以上,新店承诺保本经营

6 百项便民服务

市民一卡通/充值、水电燃气费、全国话费充值……

7 网上订单店里送货

构建全渠道零售体系,基于手机下单,闪电九分钟,送货到家。

8 总部运营管理

店铺堆头/端架/陈列/广告各种厂家支持的促销活动



爱便利官网

加盟热线: 96533
18639016799(孙)