

LIN 领袖品牌项目 87



项目计划书是我人生经历拥有的知识，技能，谋略，经验一字一句写出来的，我本人是设计师和运营师出身，有十年的设计师两年的阿里国际站 1688 经验，设计师进过初赛，当时太年轻了，自己还不会打版，车缝就没再参赛，现在服装设计打版到车缝一条龙都全会了，运营曾一个季度能拿到 5 万的提成，十七岁出来社会工作，做过机绣，八岁会绣花绣珠，二十二岁自己积攒钱读完培训学服装设计开始工作，立志将来要成立品牌，开始有目的地去品牌公司学习工作，中间还试过溜去当地连锁店生意最好的品牌学销售，熟场，熟货，熟客，熟技，四大法则也学了很多销售技巧，试过考试进工厂学 6s 流水线车缝，原来 6s 流水线是这样设计的，第一次创业，因为不懂运营，失败了我就去学运营攒钱再创业，第二次创业发现没有资金是成不了大事的，所以我来到了投融界！

一. 品牌的宗旨和目标

中华民族伟大复兴已经是大势所趋，中国正在构建人类命运

共同体，现在是创业出海的最好的时机，一带一路，中国带着我们走出国门，走向世界，我们将用科技和天地人网打造企业品牌，我们的使命是引领中国文化走向全世界，让东方时装走进全世界，让中国文化成为一种潮流，虽然现在的服装仍是西方的西装为主，我们的努力就是一步一步让东方时装中国文化被世界所认识，让东方中国文化时装成为世界的主流，让全世界每一个女性都爱上 LIN 领袖服饰，让全世界每一个女性的手机都装上领袖 GAP (AI 科技 GPT 和 APP 的结合)，目前的目标是占领全世界的女装市场，这是我们的使命宗旨也是我们的梦想目标，我们将世代为我们的使命宗旨梦想目标所奋斗，我们将向世界展示中国的民族文化国粹（汉字图腾<例世界和平，前兔无量这些超于价值的祈愿>诗词，国画<梅兰竹菊>青花瓷<十二种蓝色的图案动物花纹文字>，刺绣<可用于礼服，电脑绣花轻工一些用于日常装，专卖店播放中国风音乐）各国友好共繁的各国语言文字。。。。。把东西方的文化着落于设计，把全球的文化联系起来！引领国风走向世界！让全世界都来学习中国文化！让中国文化赢得世界的尊重认可和喜爱！这是我们奋斗的至高宗旨和目标。我们只卖国民好货，国民买得起的产品，我们不遗漏世界上任何一个国家，我们会根据每个国家的经济，人类的体型，去定制价格，码数符合各国人民的产品，我们为全人类，为社会，为人民服务。我们的目标是赚到钱后，为国家，为社会，为全地球人类做贡献，改变人类命运建学校，救灾扶贫做公益。让全人类过上

幸福无忧的生活。

二. 公司概况描述

中国现在是以制造业为核心的国家，这是一个科技网络（电商，智能）制造业时代，我们是有创新灵魂精神的科技制造业，是民族文化品牌，我们要打造的是一个先进科技智能世界级品牌企业。公司将座落于中国汕头外砂，这是一个沿海港口侨胞贸易城市，有着良好的发展条件，资源丰富，外砂是一个羊毛衫基地，所以存在着夏天春天就会有产品的淡季，到了秋冬主打就是毛衫外套，我们做服装在这里刚好可以有市场缺口可以和商家互相补给。我弟弟沈乐锋就是外砂小有名气的羊毛衫零售电商（淘宝周大大自制就是我弟弟的店），公司会 GAP 天地人网线上线下外贸批发零售专卖都做，自产自销，有自己的工厂，刚开始先有车间，如果发展得好再成立自己的布厂，布厂这一块如果成立，将来也有很大的利润空间。

三. 品牌的成名和广告方案

我们的宗旨使命是就是让中国文化国粹服饰走向国际，引领世界潮流！我们会参加巴黎时装周，品牌会努力在巴黎时装周一炮成名，打开知名度，让中国潮流文化赢得世界的尊重认可和喜爱！

品牌的广告方案：认知+共情+价格+活动。

广告语是：科技智能，东方设计，中国品质，地球家人共情！
亲爱的兄弟姐妹们，我们同频共振了吗？请下载 GAP：领袖，
LIN，更多超智能 AI 等你来体验！
品牌会从设计，版型，品质做到退货率低于 10%，这个是我们有
别更强大过别的品牌和渠道商能成名的根本。

四. 市场调研

先打下和我们有合作的一带一路国家市场 59%，再打下国
内市场占全球的 19%，再打下世界 GDP 排名前十市场 6%，（政
治原因），再来打下政治上难合作的欧美市场（考虑政治因
素）。

五. 公司的发展领域和产品类目

公司原本是有打算从纺织布业，生产车间，销售平台，专卖
店，GAP 从头到尾一条龙都自己做的，但是考虑纺织布业这块也
需要工厂，专业人才，投入也很大，所时暂时把精力放在品牌成
立，先从柯桥和中大进纺布来做，等公司品牌成立站稳后来自
行生产。设立自己的设计灵魂纺织布业来更好地成就品牌，如
果需要设计感强的图案就先找面料商合作，我们出设计，让他们
帮我们生产。品牌服饰是自产自销。

产品类目为全品类：

1 连衣裙 2 棉 T 3 上衣 4 裙子 5 裤子 6 礼服 7 外套 8 套装

9 马夹 10 毛衫

六. 公司的发展渠道

现在是科技(电商, 智能)制造业时代, 做生意要能看到最远处, 引领时代, 才能挣到大钱, 淘宝是 20 年前有, 那时候只要谁做都挣钱, 可现在做就落后挣少了, 直播短视频是 2016 年有的, 再火也就三五年, 十年走一次大运, 现在已经开始出现 AI 智能 GPT 风口了, 未来有 10 年可火, 现在网络数字网购 AI 智能 GPT, APP 已经成功地成为人们的习惯, 我们大胆的用科技去创新, 我们要做一个 AI, GPT 与 APP 的结合, 叫 GPTAPP, 简称 GAP, 电商智能只会越做越好, 因为人只会往越来越好的方向发展, 不可能走回老路了, 大势所趋, 我们的目的是让全世界的女性甚至所有人以后买衣服都只用领袖 GAP! 引流成功后就是注册会员, 下载 GAP 注册会员, 带动餐饮, 因为餐饮是强项, 利润丰富, 我和家里人都会做, 所以是有备而来的。饰品和餐饮会视送的效果来启动, 如果生意很好送得很多, 会启动品牌关联饰品和餐饮两个行业。

GAP 科技功能强大, 装上 GAP 后, 会让客户输入喜欢的风格, 类目, 码数, 会自动出现扫描录入身材和脸蛋, 扫描正面, 侧面, 背面, 根据身材脸蛋和以上的数据, GAP 会精准自动不停地为客户推送更好衣服, 会分析数据文字给客户听, 让客户按 APP 科技 AI 推的去更好更精准地选择, 还有千人千面, 这大大

地促成了交易，还有 GAP 本身具有的智能 AI 功能，解答，对话，写文案，绘画，设计等等功能，只要一注册会员 300 元就能启动这些科技功能。以后还会按每年 300 元，年费每年收一次 GAP 的功能费用，公司成立后，我们将立刻聘请工程师科技人才来成就领袖 GAP，科技工程部是公司的重点部门。如果暂时招不到工程师，我们会先到外面找专业机构帮我做 GAP。国际站，中国制造网，接着是国内批发，1688 和 17 网，国内外抖音，零售淘宝拼多多，微商，微博，亚马逊，然后是体验专卖店，全部引流来成就品牌独立的网购领袖 GAP，办会员即在手机上装上 GAP，起步是国际站，因为自己从事运营了解过国际站和 1688，所以对国际站还是比较有信心，目前国际站的销售额每年都在翻倍地增长，是一个比较可观的平台，按照国际站的数据显示，目前成绩是占全球出口的 6%，按国际站的速度算，十年内会占全球出口的 50%，但是五年一小变，十年一大变，十年风水轮流转，十年后的事谁也说不准，或许十年后经过我们的不懈努力，十年后百年后一个世纪后世界所有人买衣服都用领袖 GAP 了呢，全世界只要品牌肯创新，科技创新，产品创新，品牌过硬的品质，我觉得完全有可能。西方时装可以，东方时装就越可能胜任！我对我们的民族文化有信心！对我们中国人自己更有信心！做生意要看准时机，时机对了要马上做，趁热打铁，天时地利人和事顺，时机是第一，现在是科技的时代，也正是做生意出海最好的时机，国家都成功地为我们打了十年的一带一路了，企业家也要加油了！

七. 品牌的营销策略及营利

品牌赋能的核心等于流量赋能

网络整合营销分别有：

搜索引擎营销，通过搜索精准关键词，有 SEO 和 SEM 两种，就是付费和免费，有我们的搜索广告就是付费，把商品植入，流量大且精准，能促成百万成交。

新闻营销，要做到具有真实性，新奇性，反差性，共情性，通过各大主流媒体转发能有破千万的流量，我们把商品植入，也能促成巨大成交，

病毒营销，**要点子好**，(例在双十一购物车全免费抽奖)时效短，更新快，利用大众的积极性和社交网络主动传播和扩散信息，在短时间内引发巨大的关注和讨论，点赞、转发。这性价比高，转发量，曝光量，流量大，速度快转播范围广，也能有破千万的流量。

软文营销，其实就是要打破认知，品牌的广告语，这也能成就一个品牌，比如（怕）上火喝王老吉，六个核桃想到的是补脑，而我们主打的是科技智能，东方设计，中国品质，地球家人共情！

微信微博营销，微信有朋友圈，小程序，公众号，微博可以植入引流商品到每条微博里面。

营销是公司的核心部门。部门将会有张琦和诸葛老师做我们

的导师。老师是抖音微信上出名的营销人物！这里先讲几种商业营销策略，后面公司成立还有更多的营销战略制定，
营销战略制定：

充 300 得 300 送 300 返 300

享 8.8 折办会员

我们利用所有渠道营销方法天地人网，先从天网（各大平台渠道）引流来做会员 GAP，我们布的地网（传统营销，门店营销，拜访营销，会议营销）从中国市场开始，人网（利用客户，员工等及其他人脉资源实现传播和裂变，分享，连接）利用天地人网和 AI 科技来成就我们的品牌 GAP“领袖”。

做生意是 引流 → 复购 → 锁客 → 裂变

首先我们要有价格策略，锚定贵锚策略加引流策略，这是第一种策略。

只要引流第一次要买品牌所有的产品都会跳到（减免多少钱）办会员

棉 T, 上衣, 连衣裙 6.9-12.9 元 四季引流产品

全品类 69--1000 元 利润产品

礼服 300-3000 元 品牌产品

9501192456 元 九十五亿零一百一十九万两千四百五十六元

这是公司单单以引流，锁客，复购，裂变四大营销策略策划所得的营利（利润）

以最低充值一次，保底消费，一年的利润收入

全球 80 亿人*0.2 女性=16 亿女性, 我们这里只有约 0.07 亿的女性, 所以客户客人市场还有待开发

活动策略, 品牌视情况而定还会不定期举行活动

1 元一件衣服多买多送引流策略 (满 100 元依然可以送 10 币礼品) :

盲盒效应长期活动 (每买一件衣服就会送一个抽奖红包 100% 中奖率)

折扣活动 (不得已不采用的活动)

八. 公司股权结构与资金偿还

资金方 15

沈逸乔 85

资金方列为公司的股东, 享受 3 年的股权分红。沈逸乔在头三年内须全额向资金方支付完资金方的投资。3 年后沈逸乔将收回资金方 15% 的股权。

也可由资金方提出, 面议。

公司 20% 的分红要拿来做储备金, 可以应不时之需, 也可以当公司的发展基金和社会的公益基金。

九. 公司各管理部门和核心部门

公司采用主动做功方式让员工保持活力, 让团队各自为战, 可以是多人一团队, 也可以单人一团队, 只要有业绩。

持开放系统用耗散结构，每年都会淘汰 10% 业绩不好的，聘请更优秀的人材，公司以人为本，视人材如宝。

在科技的年代，公司时刻保持智能化。公司赞同员工学习，打开眼界和认知！进阶。 我们是自强不息奋进的企业，不招把工作当打工的员工，我们要招的是把公司事业当自己事业去奋斗的同事，我们让同事享有分红权，我们有经验没经验都可招，求能人志士！公司有一大堆让员工学习的资料方法，本人也有知识技能谋略经验都有可带新人，接受当代毕业生。

1. 研发部（设计师 3 人+版师 1 享有分红权+排版放码烫衣+剪布+两个车工师傅）

灵魂部门 $5000 \times 3 + \text{提成} + 7000 + 4000 + 3000 + 5000 \times 2$

2. 程序工程师 IT 部

(GAP 的软件工程师，享有公司极高的分红权。我们会使用云计算，GPT 智能，数据挖掘：用模式规律看趋势和客户购买历史需求和爱好，采用 AR VR 技术)

科技智能血脉部门 20000

3. 运营+营销部门

精英部门！享有分红权。10 个平台，19 家店，提成不封顶！！年入百万！！底薪 $4000 \times (3 \text{ 专卖} + 3 \text{ 零售} + 3 \text{ 抖音} + 4 \text{ 批发})$

4. 生产车间

(流水线生产 5-50 人日产量 2500 件，工人以计件方式，保底收入 2000 元)

5.前台文员

3500*1 人

6.厂长 享有分红权

7000*1 人

7.货仓

3500*1 人

8.布仓

3500*1 人

9.辅料仓

3500*1 人

10.QC

4000*1 人

11. 杂工

3500*1 人

12.后道包装与打包

3500*4 人以上

13 财务

4500*1 人

14. 宣传部 (平面设计师+摄影师 享有分红权)

8000 元+4500

15. 烫熨

3 人 计件 保底工资 2000

十. 公司优势说明

在别人看来一个公司的老板最重要的能力是：找人才，找资金，定方向，而我如果身为老板，是让人才，资金自己来找我，我们的员工分红权管理模式，现在写的计划书不就证明了这点吗，定方向，一定要看到最远，能赚最近的钱，看到最远的路，什么是最近的路，就是地球的生态，我们赖以生存的大计，所以将来我们纺织工厂是一定要建的，但要做到环保生态化。所以公司成立后，就算我一个人我也可以带全公司所有的新人。给员工分红权我们是一支共同创造拼搏事业的奋斗的团队！我们能看到趋势，中国风已经是一种潮流，随着中国的崛起，中华民族伟大复兴，已经势在必得，我们只是把我们的文化顺应世界，带给世界，未来十年二十年，中国必将成为世界大国，大家说的都是中国话，用的都是人民币，服装不也应该是东方中国时装吗？

我们走的是品牌路线，做的是中国核心智能制造业，我们的企业自产自销，有生产能力，有销售能力，资源丰富，这里是毛衣基地，这里有加工厂，这里是海口城市，贸易出口方便，我们有人才，本人是设计师出身，现有 70 件样衣可上新，本人做过运营，曾经每月一家 1688 店铺都保持 70 万以上的营业额成绩。我弟弟沈乐锋也是做零售网店的佼佼者，淘宝上的周大大自制就是我弟弟的店，每天出单 700 件以上，如果有我弟的帮助，那批发和零售就都有人才了，本人懂一点营销，当然商业模式还有很多，

我们也会为这份事业终身世代学习进步！！这是中国人做人做事的根本！

十一. 需投入的资金及用途

平台费：220000

推广费用：576000

人员工资一年：2286000（可商议）

车间机器：共 149500

裁床设备：5000

装修水电：400000

电脑公用手机设备：45000

租用：50000 元

伙食：370000

水电：80000

生产备货：500000

流动备用资金约：250000

共 4931500 元

十二. 社会回报及公益

成大事都必借众生愿力！发大愿，借众生相助，投资方如果也愿意，就一起做公益，如果觉得投资不是做慈善，那就等我们把资金全还完投资方，把股权收回后，我们再去建学校。

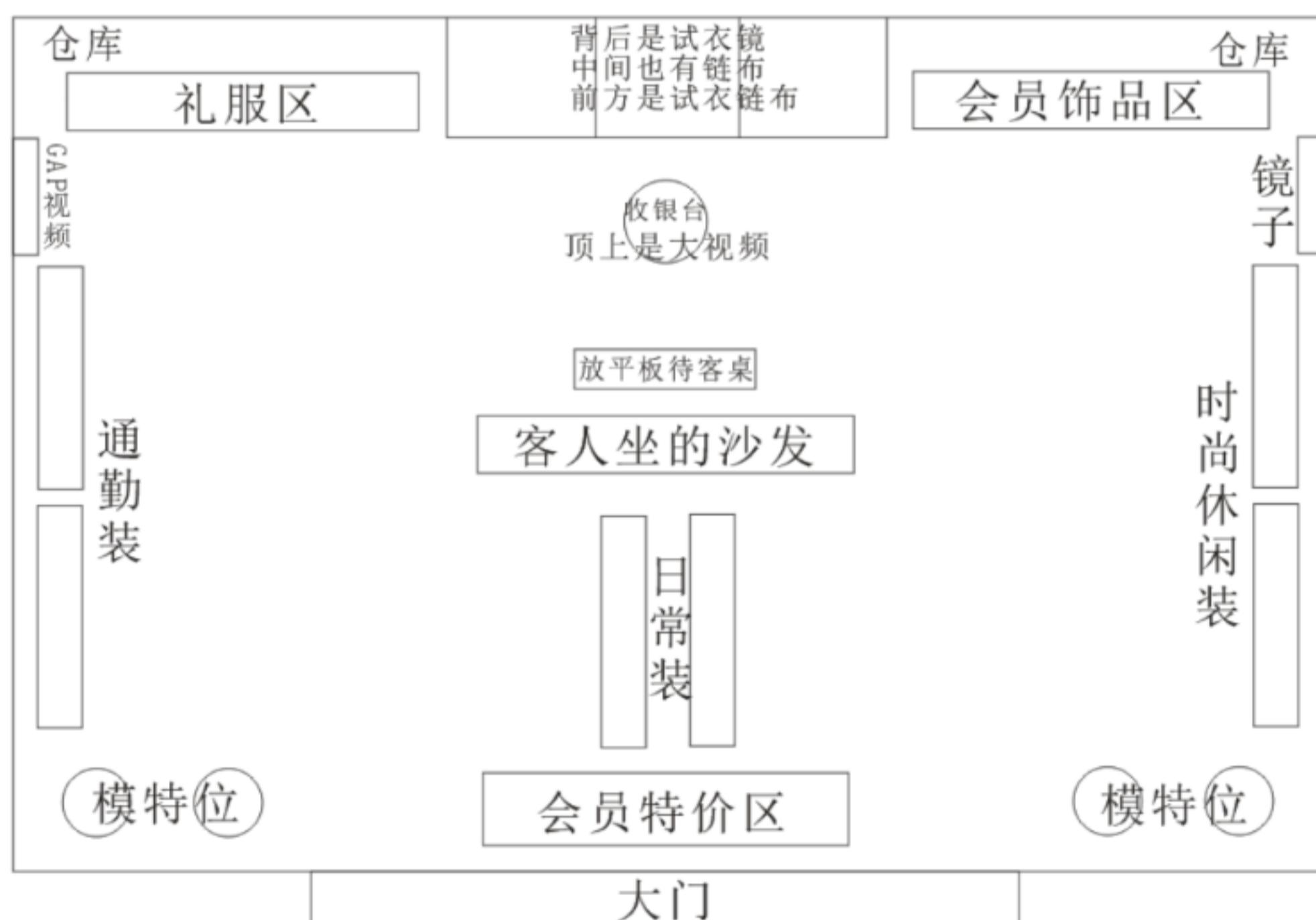
知识改变命运，希望全世界的人都能过上幸福的日子，
勇敢追梦！！！

以后品牌独立了，在世界每年每一个国家最少要建学校一座，所属国民读书一生免费。世界上有 197 个国家，希望在我的带领下，这辈子能建完 197 个国家，能为人类办多少福祉是多少，尽力而为，最少一定要让中华民族伟大复兴的中国梦实现！让全世界都有中国人的学校！全世界都来学习中华民族五千年的文化！中国人！加油！！！世界同心同德，世界大团结！人类命运生生不息！追远流长！宇宙万岁！！！人类万岁！！！地球平安喜乐！！！



欢迎来到 LIN 领袖世界。

品牌店面平面图



本人还有 70 件样衣的部分图片和手稿和当年入初赛作品，70 件

样衣修改一下便可上网站和 GAP 卖, 立即可启动项目了。我们会一并发给资方您! 谢谢观看! !