

包天下皮具联盟：把民族品牌推向世界舞台

徐进希 刘霞

伴随互联网技术的创新发展，电子商务在全球正在以最快的速度、最低的成本，通过最合理的路径，整合最广泛的市场，不断催生新的经济增长点。

而“互联网+”背景下孕育而生的共享经济，已经渗透到各个领域，迸发着强大势能，并改写着中国的经济版图，移动“互联网+”的共享经济，是源于实践下的全新经济模式，其最大价值体现在自然消费领域。

随着经济的发展，人们的生活水平也日益提高，中国人口基数庞大，自然消费市场潜力巨大。面对日常消费的巨大市场，遵循经济规律，广东包天下商城应运而生，构建全新的M2C营销模式。广东包天下颠覆传统经销商代理营销模式，重新定义消费观念，引领传统皮具产业转型升级，利用移动互联网为载体，力争让中国民族品牌冲出亚洲遍及全世界。



世界的皮具

中国造
包天下皮具联盟

既然不能阻止改变
那么就抢在改变之前扬帆
发扬传统产业工匠精神
集结皮具产业联盟
把民族品牌皮具推上世界舞台

广东包天下网络科技有限公司
Guangdong BTX Internet Technology Co., Ltd.

和工艺技术的全流程，培养消费者对国产皮具品牌认可的信心，令皮具产业联盟逐渐做大做强。

而M2C模式也为厂家带来实实在在的好处：首先，可摆脱制造企业过分依赖OEM/ODM贴牌生产的格局，快速建立具有自主知识产权的国际化品牌；其次，快速建立具有国际影响力的全球化销售渠道；第三，快速跨越“中国制造”的微利时代窘迫局面，减少中间环节的层层盘剥；第四，有利于夺回所谓“超级买家”的定价权，有效降低被“无理”榨取的高昂佣金；第五，可实现按订单生产模式，降低在制品库存和淘汰成本；第六，有利于实现按客户要求定制，提供客户适用的解决方案，从而提高客户满意度。

包天下是创新的M2C模式和新零售模式的结合，可以应用在很多场景，其中最值得关注的就是收入较低的生产商，每天忙碌工作，日复一日，年复一年，但是，生产商的劳动成果没有最大化体现，却要承担风险。包天下皮具联盟成立的初衷，就是要为低收入家庭走出现状，重掌话语权，带来创造财富的机会。线上电商平台与线下实体的完美结合，致力于为中国每一个城市，每一个消费者，提供丰富、健康、优质、高性价比的产品。

百城万店，走进生活

曾正鑫的规划是，在不久的将来，包天下皮具生态产业联盟营业收入将达到100亿元以上，线下体验店布满全国各地，让包天下成为传统产业转型升级的标杆。

包天下的目标不仅仅是转型为电商，而是转型成为产业联盟的互联网生态链平台，合理利用用户流量，开发大数据，所以，线下消费商联盟将是包天下平台发展规划里的重要一环，解决老百姓所有衣食住行的生态闭环。打通整个消费生活模式，从基本生活中普及消费商习惯，解决只有线上产品，没有和生活服务产生链接的最大问题，通过百城万店的方式，包天下商城为消费者提供了全面周到的线下售后服务，真正做到了轻松购物，完美服务到每一个消费者。包天下商城完美的产品与服务，使得越来越多的消费者转型升级为消费商，摆脱传统经济，巨大店面租金、仓储、广告费用等压力，消费的同时也可以创收，针对优质产品的简单分享，就可以获得收益，依靠爆发式的口碑效应、爆品效应，与消费者的自发式参与，从而带动线下产品的销量，推动实体经济，为国家增收，从而解决就业。而谈起发展目标，曾正鑫的规划是，在不久的将来，包天下皮具生态产业联盟营业收入将达到100亿元以上，线下体验店布满全国各地，让包天下成为传统产业转型升级的标杆。

行业情结，点燃梦想

40岁本该是一个不再做梦的年纪，而曾正鑫和他的皮具梦想却正是此时开始点燃。经过为期6个月的紧张筹备，属于包天下的M2C新零售模式由此诞生。

包天下创始人曾正鑫，湖南邵阳人，16岁就开始从事皮具行业。30多年来，对皮具行业的热情达到了痴迷的程度，从车间工人开始到企业主的蜕变，中间的过程，可谓是冷暖自知。凭借着多年兢兢业业的付出和不断努力，拥有着前瞻性的布局，曾正鑫收获了属于自己的财富，成功收购美国品牌

登喜·米兰，每年达到上亿元的营业额，在全国开设了600多家线下实体门店。

40岁本该是一个不再做梦的年纪，而曾正鑫和他的皮具梦想却正是此时开始点燃。

闻道有先后，术业有专攻，长期从事皮具行业的曾正鑫对皮具有着严苛的要求，“只为把最好的产品带给客户”成为了他

的座右铭。但是每当看到同胞不惜花几千上万甚至几十万去买个国外的品牌包包，曾正鑫心里陷入了深深的沉思，“为什么我们狮岭的皮具厂家同样有着优质的原材料、优美的设计、高端的技术，却要沦为低端，为什么我们不能把民族的皮具品牌做起来，走出国门，推向世界”。

抱着这样的宏愿，曾正鑫找

到了同样来自湖南商会的老乡龚本文。龚本文在政府、学校、企业都工作过，有着丰富的理论和实践经验，了解国家战略政策和社会发展趋势。当龚本文听完曾正鑫的想法后，深深被曾正鑫的行业情结、民族企业梦所感染，经过为期6个月的顶层战略部署，属于包天下的M2C新零售模式由此诞生。

抱团取暖，逆袭崛起

包天下创新的M2C模式是线上电商平台与线下实体的完美结合，致力于为中国每一个城市，每一个消费者，提供丰富、健康、优质、高性价比的产品。

要想狮岭乃至全国皮具民族品牌冲出亚洲乃至全世界，单凭曾正鑫和包天下团队还远远

不够。想要成功转型，就要形成一个强有力的中国制造界联盟，各展所长，各取所需，资源互换，

形成产业闭环，构建一体化生态产业链。

于是，塑造皮具产业文化，

推广狮岭本土特色行业经济，带动整个花都区提高互联网科技信息水平，让消费者接触生产线