

大灣區時代移動互聯網創業機會與實踐

江海濤

澳覓APP創始人兼首席執行官

一、移動互聯網下半場的最大機遇 — 出海

把中國內地經過市場驗證的成熟的移動互聯網商業模式帶到周邊市場，比如澳門、香港、台灣及東南亞地區。

- 澳門擁有強大的內生消費市場及遊客消費市場
- 澳門缺少互聯網技術及運營人才
- 可通過珠澳合作機制來補足

二、澳覓APP戰略規劃 — 超級APP

● 小市場的決勝策略 = 低毛利 + 鎖供應 + 基礎設施化 + 服務多元化 + 滲透產業鏈

- 基礎設施建設：澳門最大的同城即時物流配送體系
- 基礎設施建設：澳門最完善的本地及跨境移動支付工具
 1. 與工銀澳門儲蓄卡及信用卡的快捷支付對接，正在推進與本地其他三家主流銀行的儲蓄卡及信用卡快捷支付對接。
 2. 與微信境外支付完成對接，推出整合了本地及跨境移動支付的“銀行快捷支付”產品1.0版本。
 3. 目前主要為澳覓體系提供支付服務，後期逐步向市場開放。

（一）鎖優質供應：澳門最大的智慧餐飲管理系統生態

- 與屏芯科技、商米科技合作定制澳覓版商戶餐飲管理系統

- 餐廳管理：點餐、外賣、團購、收銀、連鎖經營管理
- 運營輔助：針對商家運營現狀，提供智慧分析和運營指導
- 會員行銷：留存消費資訊，針對性行銷
- 收費模式：首年軟硬體費用：10000元
第二年開始收取年費：4000元

（二）業務規劃—服務多元化

1、與澳門人生活相關的、剛需的、高頻的、有交易屬性的生活服務全面覆蓋。

2、運營數據（2017.8-2018.3）：用戶數量、總訂單量、團購交易額、外賣交易額均增長上升。

3、註冊用戶數量、增長率增長，活躍度及用戶價值增大。

4、財務數據（2017.8-2018.3）：核心業務團購、外賣收入在2018年3月均實現突破性增長，2018年收入目標為8000萬元。

（三）核心團隊介紹

核心團隊人員均來自於美團點評、騰訊及百度等國內一線互聯網公司

二、總結

用三句話總結澳覓APP：

- 澳門版（大眾點評+美團外賣+滴滴出行+本來生活+安居客+58到家+……）
- 商業模式的本質：低成本流量+多業務長尾變現
- 一群合適的人幹一件合適的事

讓大家在澳門生活的更好

Help People Live Better in Macao