



新西兰应乎InfoSite，
用信息构架起新西兰与中国的桥梁。

目录



简介	1
业务模式	5
盈利模式	7
国内市场需求	10
中新合作共赢	11

新西兰

- ◆ 超过17万居民讲中文；
- ◆ 到2020年，这个数字将达到30万；
- ◆ 每年迎来约31万中国游客。

对于新西兰的本地商家而言，中文客户群中蕴藏巨大商机。

谷歌（Google）、脸书（Facebook）和视频网站YouTube——这些海外商家惯常使用的线上宣传渠道，在中国都无法使用。信息无法顺利传播，再好的市场都难以开拓。

**新西兰应乎InfoSite，
用信息构架起新西兰与中国的桥梁。**



应乎

应乎InfoSite成立在新西兰汉密尔顿市，是一个基于新西兰本地信息并即时发布的线上平台。

一年多来，应乎InfoSite，成为了集合购物、美食、旅游、商业信息及生活资讯的一站式综合信息平台。



70K

平均每天高达70,000的点击率



55%

55%的浏览者阅读我们的中文页面



88%

88%的浏览者来自中国以外地区



新西兰应乎InfoSite本站，是建立在新西兰的第一个O2O（线下对线上）多语言平台，商业性广告以及信息可中英双语展示，无缝切换。

FOODIES

A PROUD PRODUCT OF INFOSITE

新西兰应乎InfoSite旗下的“美食家”（Foodies）是InfoSite出品的一款服务于餐饮业经营者与美食爱好者的网络平台。

使用“美食家”Foodies，语言不再是美食的障碍：食客可轻松阅读中英菜单、价格或最新餐厅特价；而餐饮业经营者也能及时得到食客的反馈报告。

Store

新西兰应乎InfoSite旗下的电子商务平台“私淘”（Store）也正在最后调试中，即将携手众多新西兰本地商家隆重登场。在“私淘”（Store），用户界面、产品介绍与商家信息皆可实现多语言显示，语言不再是海淘的障碍。

.....

更多新项目，将在未来不断推出。

我们的忠实客户:



... ..不断增长

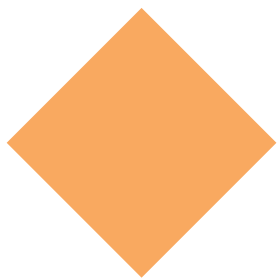
我们的战略伙伴:



技术支持:

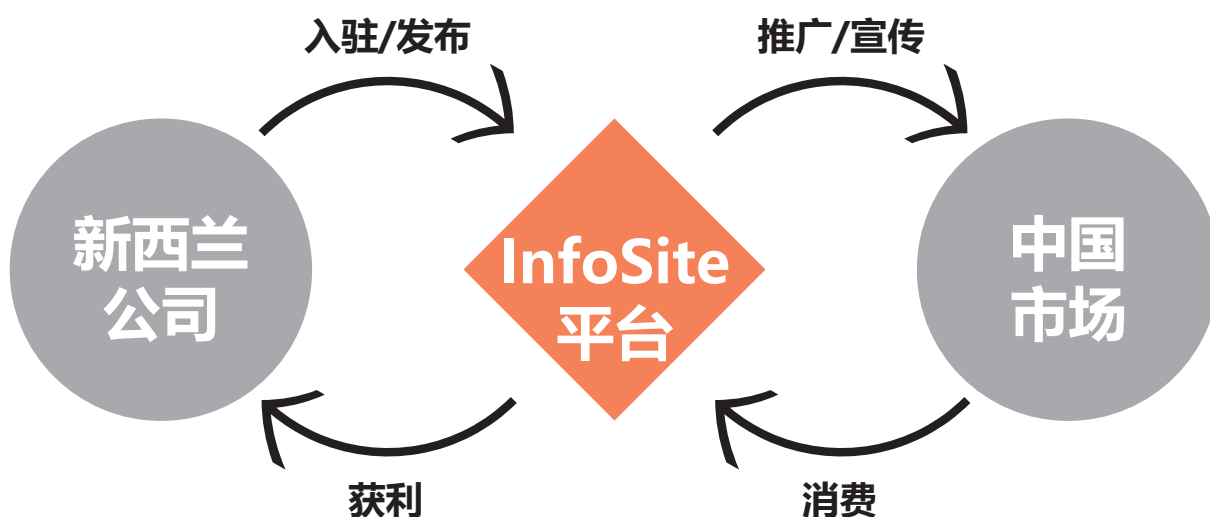


同应乎InfoSite合作，您将与新西兰424万居民、Facebook上的14亿用户以及中国微信端的550万用户轻松对接。



业务模式

InfoSite平台基于商务平台模式，以B2C为主要业务模式。随着市场不断发展，平台也做了进一步的改革、延伸与拓展。



新西兰本地企业在InfoSite平台上做特价以及信息推广，由InfoSite推送给新西兰本地市场和中国市场。InfoSite作为中间媒介，利用信息技术优势，赚取中间利润差。

目前，InfoSite面临以下优劣势、机遇和挑战：

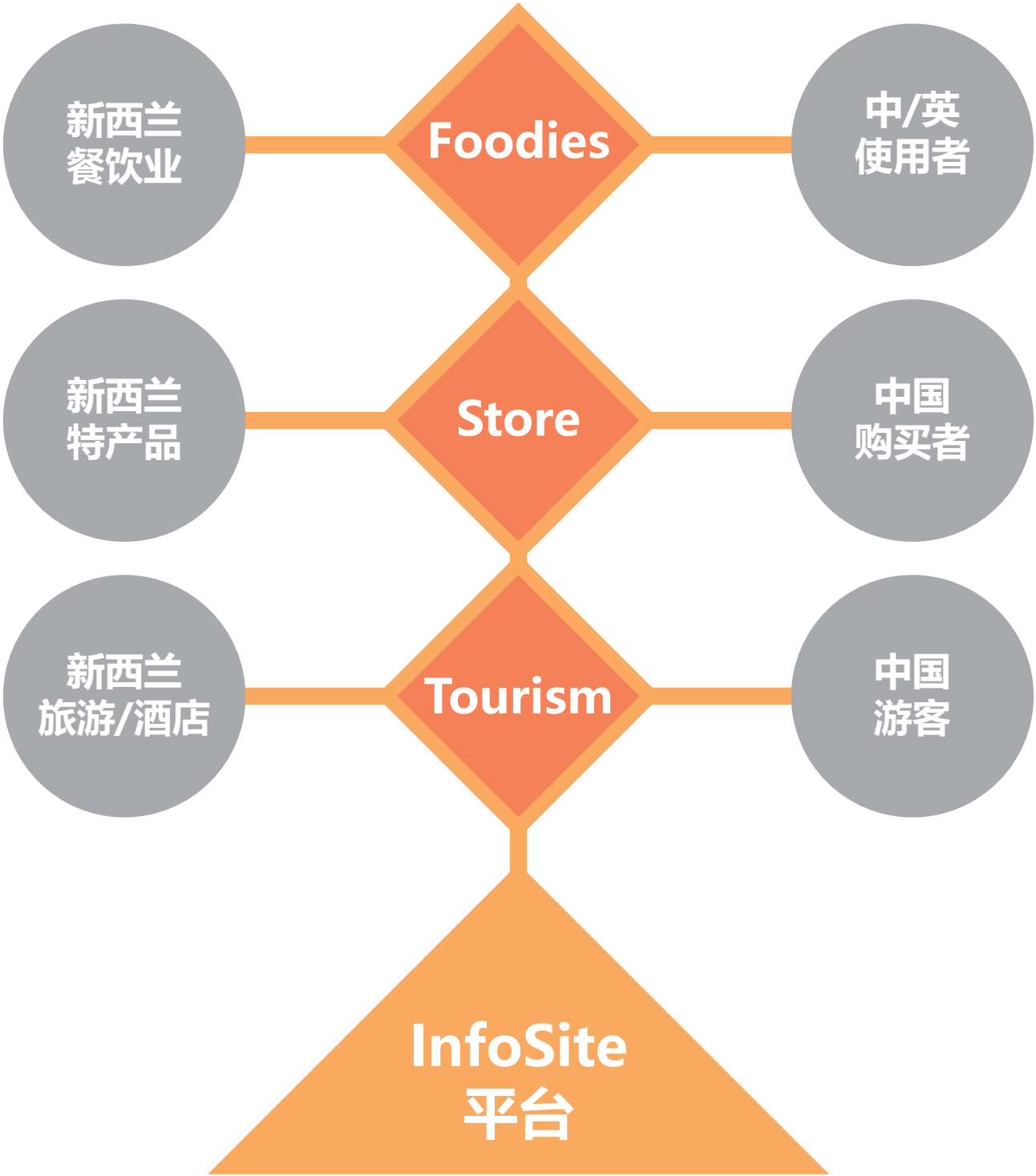
基于新西兰本地的电子信息商务平台，在新西兰本地名气越来越大。	中国市场却一直没得到很好开发。B2C竞价明显。
优势	劣势
新西兰本地商家需要进一步扩充中国市场；InfoSite需要进一步扩大业务，提高盈利。	传统电商运作平台越来越多，市场竞争激烈；网上购物安全问题。
机遇	挑战

在此基础上，InfoSite开始全新改版。

- 1

由传统B2C模式变为B2B2C模式：随着目前来新西兰旅游的人数越来越多，新西兰特产品保健品开始进入热销模式。
- 2

分设保健品特产品分销渠道Store、餐饮信息聚集平台Foodies、游客以及潜在消费者引入渠道Tourism。三个平台相辅相成，互相促进，形成新西兰与中国进一步的商业融合以及文化交流。





盈利模式

InfoSite 本身与新西兰最大团购平台GrabOne 合作，共筑中文平台GO China。强大的新西兰境内精准引流，强大的顾客群带动销量。

拥有Soda孵化器项目强大的技术以及商业培养支持，InfoSite可以轻而易举占有新西兰境内重要商户人脉等。

广告

InfoSite平台信息发布以及微信公众号推送。包括文字广告、图片/动图广告、视频广告等。根据客户需求定制相关费用。



搜索

Store关键词竞价排名，客户通过搜索关键词得到的排名，热点词汇直达商铺或企业网站。



自有产品销售

InfoSite自有Store保健品仓库，位于新西兰第4大城市Hamilton，交通、资讯便利。

自有设计部门可为各入驻商家提供线上店面装修服务。

此外合作伙伴BRAINJAM视觉文化工作室为商家提供打印设计服务，涵盖线上与线下不同市场营销推广需求。各方客流云集，互相引流。



交易

1、交易佣金。商家入驻Store及Foodies均需要交纳技术服务费以及入驻费用。

2、支付服务。针对新西兰本地商业情况，InfoSite平台包括Store交易需要信用卡支付服务，商家可选InfoSite 此项支付服务，交纳支付服务费。因为信用卡支付服务申请周期较长，大部分商家选择用InfoSite提供的此项服务。

3、网上业务中介。给各个商家提供便利桥梁，互相搭建商机。

4、物流服务。为新西兰本地商家提供直邮中国的快递服务。InfoSite设置中转仓，物流更加安全便利。



增值服务

1、为客户提供前沿资讯短信服务和邮件服务。

2、组织搭建商会收费服务。

3、电子商务以及各行业发展报告。

4、网站数据分析报告。

5、市场以及技术专家在线指导服务。

6、店铺主题设计服务、美工咨询服务。



线下服务

1、网络营销策划。同Store经营者沟通，针对中、新市场的不同特点，为经营者特价促销等提供策划服务，配合在InfoSite平台进行广告推送。

2、培训。如何操作Store和Foodies，需要InfoSite派专员进行培训。

3、展会。出席三峰会谈等中新商业展会，InfoSite帮助搭建人脉。

4、组织各个商家进行商业研讨会，收取相关服务指导费用。

5、团购。根据Store 和Foodies商家要求，举行不定期团购、定时秒杀等联动活动。



商务合作

- 1、政府、行业协会合作（如奥克兰市议会、汉密尔顿商业联合会等）
- 2、网站合作，形成广告联盟等。
- 3、媒体合作（如BizHamilton半月刊杂志，新西兰电视台TV33等）
- 4、企业合作（如GrabOne，微软）





国内市场需求





中新合作共赢

合作企业

需要找到优秀合作方，最好是在本地区甚至全国有影响力的团体。微信公众号合作，迅速积累人气，推进扩散力，创造品牌价值以及扩大影响力，建立良好的公关系统，做好公司及网站的公关，让品牌更好的展现在大众面前。

对方公司与InfoSite公司合作，或双方法人合资联合开办公司，共同开发扩展，与下属行业或上层行业合作共赢。

合作企业

与国内大型旅游网站洽谈相关业务，推动旅游项目板块的进一步发展。旅行社提供优质客源，或者与部分旅行社合作旅游套餐。

寻求国内推广支持，如SEM、SEO、对外合作、社区推广、网盟、代理写字楼群体宣传册或优惠券宣传推广或者娱乐场所投放的广告牌，主要针对大型企业、酒店、单位、房地产开发商等。

与航空公司合作，机舱投放新西兰相关项目宣传手册，直击目标人群。

仓库筹建

InfoSite独家或者合作国内仓库，可进行现货快递及派送。

Email: info@infosite.co.nz

电话：+64 21 263 4172（新西兰）

介绍页面请见：about.infosite.co.nz

