融资特刊

民族文化电商科技（AI 智能）
品牌服饰 LIN 领袖项目

联系人：沈逸乔

联系电话：13415112813

领袖

LIN

1.1 创始人自述

这次的项目书是沈女士人生经历拥有的知识，技能，谋略，经验一字一句写出来的，

设计师和运营师出身，十年的设计师，两年的运营师经验，设计师参加过比赛，服装设计打版车缝一条龙全会，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有目的地去品牌公司工作，中间还去过当地连锁店生意最好的品牌专卖店学销售，熟场，熟货，熟客，熟技，考试进工厂学 6s 流水线车缝。。。。。。

第一次创业，因为不懂运营，失败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，所以来到了投融界！

项目介绍

1.2 项目背景

当今天下服饰品牌众多杂而无目的进军领袖，都是一场巴黎或伦敦秀之后就跟风流行，品牌众多又没有世界瞩目的中国品牌。我们的成立就是要引领中国文化走向全世界，让东方时装中国文化被世界所认识，让中国文化赢得世界的尊重认可和喜爱，让东方中国文化时装占领全世界，曾经一个世纪前西方服装西装占领了全世界的市场，我们现在穿的都是西装，现在中国崛起了，未来十年二十年，中国必将成为世界大国，我们的成立就是让世界所有人都穿上东方时装，让东方文化主导引领世界，成立领袖品牌。衣食住行，衣永远排在第一位，先敬罗衣，后敬人，佛靠金装，人靠衣装，服装永远是人类的文化追求，潮流，更是必须品，所以投资服装长远来看永远都是一种最对的选择。尽管现在的服装市场很饱满竞争很大，那都是因为大家就像一只无头苍蝇，没有看到国运，没有做到精中而精。

1.3 项目简介

项目名称：民族文化国粹科技品牌服饰 LIN 领袖项目

项目地址：汕头外砂潮织小镇基地

项目文化：我们是有创新灵魂精神的科技制造业，是民族文化科技品牌，我们要打造的是一个先进科技智能世界级品牌企业。

我们要让全世界的人手机都装上领袖 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！我们是环保企业做服装全品类，毛草不做，暂时牛仔不做。

成名广告：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，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！

市场调研：第一市场是一带一路国家，第二市场是国内市场，第三市场是世界 GDP 排名前十的国家，最后再打下政治上和我们作对的欧美国家。

运营模式：天地人网（天网：电商，阿里巴巴国际站，中国制造网，1688，17 网，淘宝，国内外拼多多，国内外抖音，微信，微博，地网：线下体验专卖店，人网：裂变）做电商，更引流来做自己的 GAP（APP）。

线上线下全部平台引流成为会员成就 LIN 领袖 GAP！让全世界的女性甚至所有人以后买衣服都只用领袖 GAP！

源头工厂，有自己的车间，自产自销。

建立产业链体系：上游体系：研发，车间生产供应链，未来纺织布厂；下游体系：电商平台，线下专卖店，领袖 GAP（APP），小程序。打造私域流量，培训，招聘体系。

商业模式：可扩展的商业模式：引流 → 复购 → 锁客 → 裂变

价格定位：因为我们的第一市场是一带一路国家，国家属于发展期，所以针对这个市场我们有一些价位低一点的，针对国内和欧美市场我们有有相对价格的产品。我们相信价格永远是做生意的第一竞争力，所以价格方面我们会下重点工作。

发展现状：种子期，创始人知识技能谋略经验都有（除了工程师），所以公司成立后，就算一个人也可以带全公司所有的新人。

会从研发，生产，电商，线下专卖店，自立领袖 GAP，营销，物流，培训，招聘，管理打造一个全面完整体系，培养一支优秀团队。

未来规划：成大事都必借众生愿力！发大愿，借众生相助，努力做好世界瞩目的中国品牌。

第一年：从研发，生产，广告，成名，运营，营销，培训，管理做好成立领袖品牌，利润率在 30-50-70%之间。在汕头成立一所免费学校。

第二年：用第一年赚到的钱，成立自己的纺织布厂，实现全产业链自成自产自销自强。在北京建一所免费学校。

第三年：还完资方的投资，实现品牌完全自立。开始在全世界建中国免费学校，让全世界的小孩温饱且有书读，让全世界学习中国文化。

当然如果资方认为投资不是做慈善，也可以三年后还完资方的投资，再去建免费学校。

1.4 核心竞争力

天时优势：随着疫情的散去，全世界的经济才在不断地复苏，通过一年的喘息，今年我们迎来中国龙年的九紫离火运。九紫离火运是一个大变局，是偏好女性，美丽事物的，相信希望我们的服装会走上好运！中国已经为企业家做了十年的一带一路了，所以这是我们想做贸易出海的企业最好的时机！

地理优势：在这个可以出海做生意的海口广东珠江三角区，接近国际香港，有太多的地理优势，1980 年前，汕头的 GDP 是一年 10 亿，那时候广州加上深圳加上珠海一年才 2-3 亿，一个城市是他们的 3 倍以上，潮汕人这个地区人杰地灵，选择家乡的潮织小镇基地更因为这里有太多毛衫商家有商业合作的机会，毛衫有春夏的淡季会需要到我们服装。

团队优势：一个全面完整体系的优秀团队。员工享有分红权，也是老板，为自己的事业工作，那公司就可自动运转了，管理采用员工为公司贡献价值而定，贡献越大，分红越多，职位越高，不设主管。

专业优势：有十多年的经验，创始人又是资深的设计师版师车缝刺绣手工一条龙全会，又有实际运营的经验，深知服装的好坏问题都出在哪，而且每个服装的部门都经历过，是行中行，像退货率高的背后，我们深知大多是因为版形上，很多商家都没有试穿，不懂纸样，做了就生产，我们的服装是要试穿一整天，版形不止要好看，还要有优势，舒适，通过才生产的。

老板优势：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，而领袖品牌创始人身为老板，是让人才，资金自己来找我，我们的员工分红权管理模式，现在写的项目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，什么是最远的路，就是地球的生态，我们赖以生存的大计，所以第二年我们将会建立纺织布业，会做到环保生态化。

创始人不仅具备重要能力，更集知识，技能，谋略，经验于一身。

是大品牌的首席设计师和高级运营师出身。

成立优势：现有 70 款样衣，稍微修改后就可上新店铺启动项目了，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弟弟的店，每天出单

700 件以上。这个项目本身就已经具备成立资本，我弟四人的小公司每年都可以净赚几百上千万。有自己的 GAP（APP），不受平台限制，自立更生。自强不息。

融资规划

1.5 融资方案

融资方式：股权融资

融资金额：500 万元人民币

出让比例：15%

合作需求：项目融资 500 万主要用于品牌企业一年的运作和设备。