



火办网经销商网店 数字经济发展机会

苹果VS诺基亚： 数字化程度决定企业成败

iOS操作系统：为开发者提供丰富的应用开发平台

App Store：提供大量的应用程序选择

云服务：轻松存储和同步用户的数据



数字经济将成为企业的基本生存方式

数据已经成为最重要的生产要素，
数字技术被视为最具活力、最强大的力量，
在颠覆着这个世界的同时，也重塑着这个世界

很多机构预测，到2035年
超过60%的工作岗位将会部分或者全部被机器替代。
数字技术淘汰低效者是一个基本趋势，并且在加剧发展。

数字技术革新对办公用纸市场的长期、确定趋势影响

18-22年安兴集团商务用纸吨位达成分析



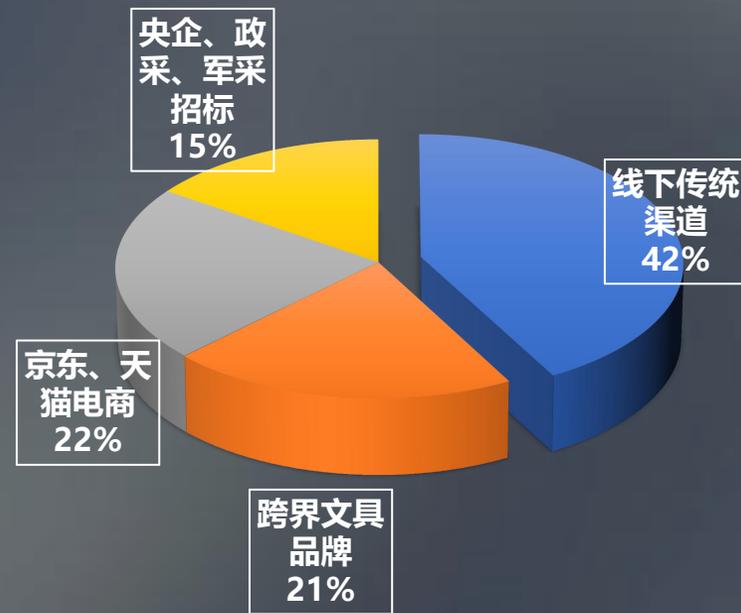
2018-2022年，安兴复印纸销量从11.56万吨下降至8.06万吨，下降比例超过30%

18-22年T2批发商采购安兴品牌吨位达成分析



2018-2022年，T2批发商采购安兴品牌复印纸从2.3万吨下降至1.2万吨，下降比例接近50%

全国复印纸市场300万吨市场份额占比分析

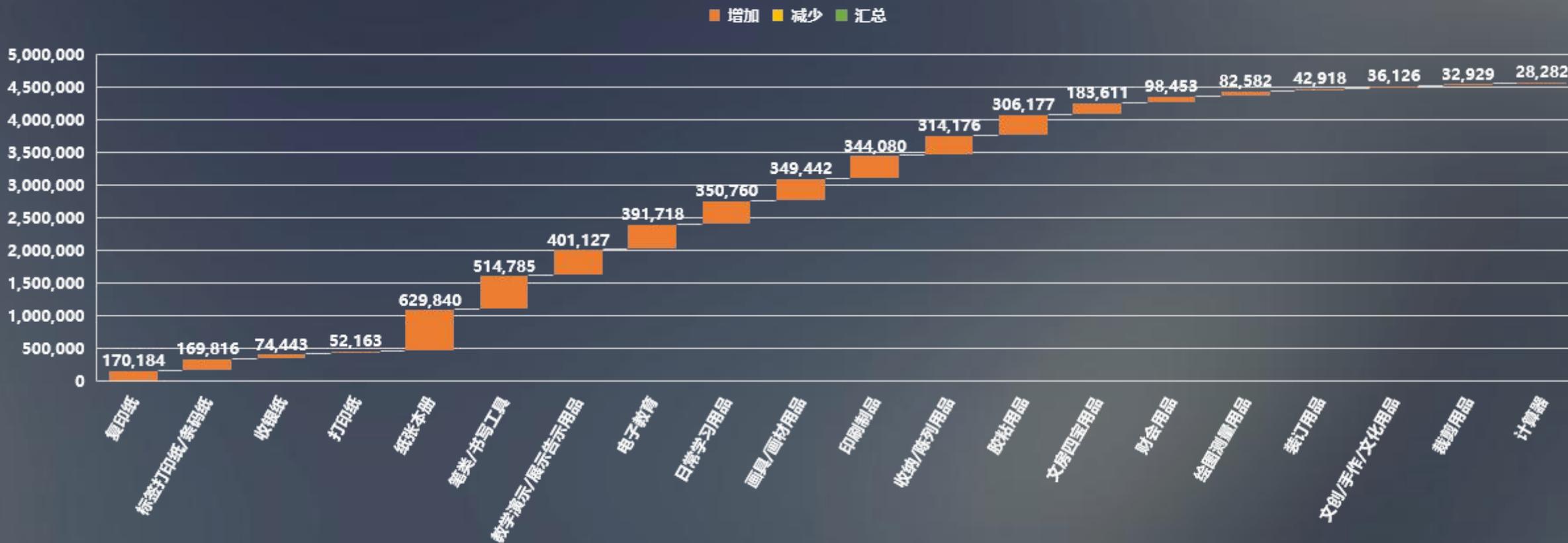


天猫、京东通过线上销售占有22%的市场份额
办公文具品牌通过零售渠道占有21%的市场份额
央企、政采、军采通过招标占有15%的市场份额
线下传统渠道市场份额下降近50%

随着互联网技术和人工智能的数字技术的发展，纸张用量持续减少；随着电商发展，用户采购复印纸的渠道从线下转为线上

2022年淘宝办公用纸、办公文具市场总量分析

2022年淘宝办公用纸、办公文具总销量统计



- 1、2022年淘宝办公用纸、办公文具销售额457亿元，对比同期增长18%
- 2、2022年中国社会消费品零售总额为440823亿元，其中网上零售额为137853亿元，占社会消费品零售总额的比重为29.8%
- 3、办公用品行业电商化、数字化是企业未来转型的大方向，大趋势

主流电商平台：经营办公用纸投入产出分析

淘宝复印纸

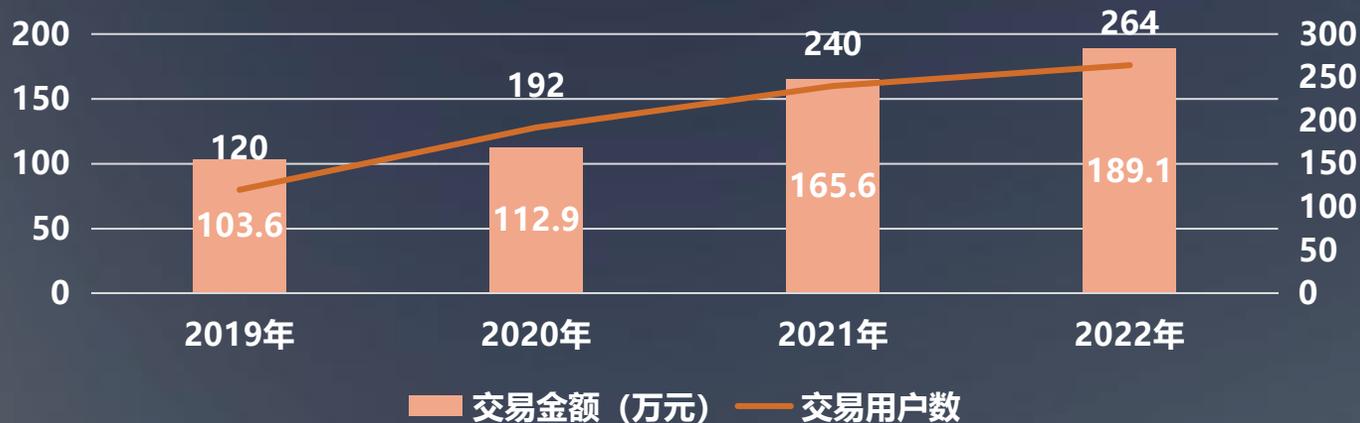
云年品牌复印纸

- 1、在主流电商平台开展业务，需要投入推广费用提升流量，低价销售维持转化率
- 2、消费者再次购买时会选择更低价格的链接，复购率不足10%
- 3、在流量为王，头部效应的推动下，在主流电商平台开展办公用品业务，能盈利的企业不到10%

淘宝复印纸投入产出分析		
项目	金额/比例	金额/比例
销售价格(5令/箱)	79	79
产品成本	60.4	60.4
毛利率	24%	24%
线上推广费用	3%	3%
线上运营人员费用	1%	1%
线下运营人员费用	1.2%	1.7%
仓储租金费用	0.3%	0.3%
物流费用	15%	18%
费用合计	21%	24%
净利润率	2.25%	0%

火办网经销商网店：复庆协经营数据增长分析

2019-2022年火办网经销商网店销售额、交易户数增长分析



2019-2022年火办网经销商网店交易品牌数、交易SKU数增长分析



复庆协网店经营品牌



- 1、复庆协与安兴合作3年，销售额增长82.5%，销售的品牌数增长45.3%，销售的SKU数增长53.4%
- 2、火办网经销商网店，赋能经销商将私域流量数字化，实现销售收入、经营利润持续增长。

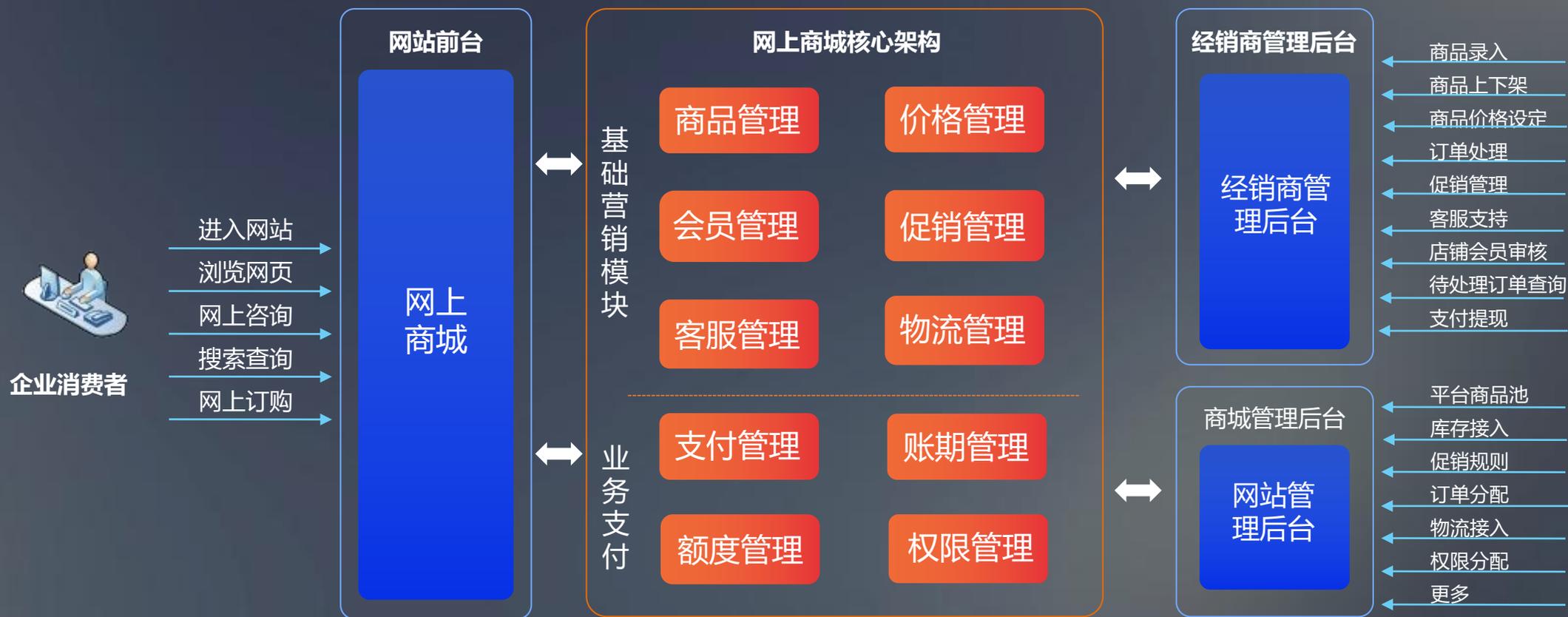
数字化成为企业的基本生存方式

技术迭代带
来效率提升

合作伙伴相互赋能

为满足企业用户
需求持续变革

火办网经销商网店运营



- 火办网经销商网店，为经销商提供免费开设网店的机会，优化经销商用户的采购体验
- 借助火办网网店，经销商可为企业用户提供个性化的产品与服务，提升经销商的流量、转化率与客单价

- 办公用纸
复印纸 电脑打印纸 彩色复印纸
- 办公文具
书写工具 桌面文具 文件管理
- 办公耗材
打印机耗材 硒鼓 墨盒 色带
- 电脑数码及通讯
整机 存储产品 电脑配件 通讯
- 办公设备
打印机 行政设备 财务设备
- 生活用纸
抽取式面纸 擦手纸 大卷纸
- 办公生活
一次性用品 清洁工具 护理用品
- 食品饮料
酒水饮料 咖啡及冲调 休闲速食



您好, 欢迎光临!

注册会员

登录

- 专属会员价
- 售后无忧
- 新人礼券
- 账期权益
- 订单查询
- 专属客服

- 多 品类齐全 一站采购
- 快 快速响应 极速送达
- 好 流量品牌 正品好货
- 省 运营省心 服务全包

精品定制

限时优惠, 每日必抢



精选爆品系列



普洱茶, 定制品牌logo

¥ 30.58 抢购

具体折扣



各类包装礼盒定制

¥ 40.99 抢购



各类水晶奖杯定制

¥ 76.25 抢购

具体折扣



名酒专属logo定制

¥ 100.00 抢购



保温杯定制logo

¥ 78.69 抢购

限时折扣9.5折

火办网网店后台功能演示

火办网网店后台功能演示：后台首页

火办网网店后台功能演示：商品管理

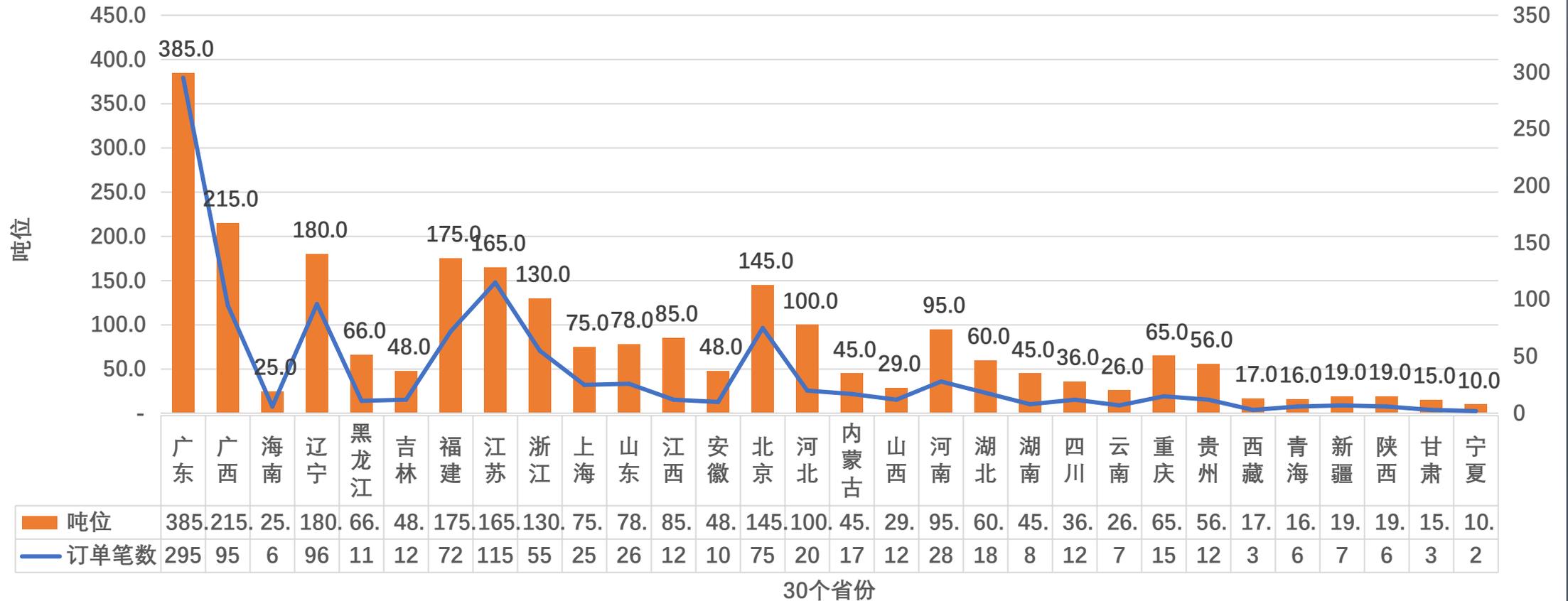
火办网网店后台功能演示：客户管理

火办网网店后台功能演示：订单推送

- 通过火办网网店，数千个品牌、数万个SKU直送1个工作日，代送2个工作日的供应链交付体系唾手可得；
- 通过火办网网店，用户的大数据帮助火办网洞察用户需求，提升产品开发的效率。

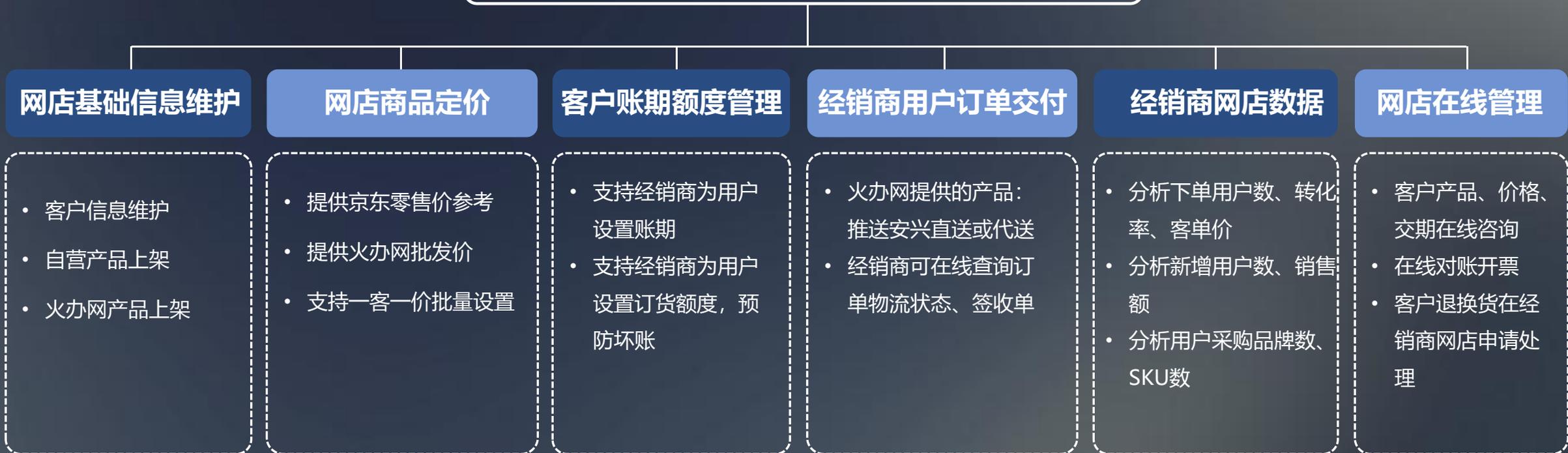
经销商中标订单全国代运营 (中广核订单火办网供应链效率案例)

经销商**核电中标订单全国代运营



- 火办网支持经销投标订单全国交付，经销商提供全国投标项目的产品需求、服务网点、配送时效
- 火办网通过WMS、TMS系统分析与用户网点匹配的服务商，系统通知供应商将产品送货至服务商仓
- 经销商收到用户订单，通过火办网网店推送区域服务商，按配送时效送达，将物流次数从4次减少到2次，物流费用降低50%

火办网经销商网店：订单运营方法



网店运营专员效率培训考核计划

50分钟	60分钟	10分钟	20分钟	10分钟	10分钟
一次性	持续	持续	月	月	持续

- 火办网经销商网店的上线、运用，由安兴提供运营专员的一次性8小时培训、全年免费复训。
- 经销商在运营过程中的任何问题，由安兴IT部、销售团队提供免费的指导和问题解决。

**4 数字化的本质是连接，通过连接各种技术，
把现实社会到虚拟世界中重建
它的三个特征是连接大于拥有，现实世界与数字世界融合，
过去和未来都压缩在当下，
在线化、数字化，从企业经营的可选项，今天已变成必选项**