

Don't be the most innovative in the world.
Be the most innovative in History.

Gabrielle Chanel 1883~1971

NEXT  AI
T & PUS

Don't be the most innovative in the world.
Be the most innovative in History.



★ CEO MESSAGE



我司F&PLUS于2019年1月
在中国上海成立，
是一家专注服饰行业的AI咨询公司。

从2010年开始，我们搜集了
数千万张商品图片和消费者的反馈，
集中进行大数据的机器学习。

**目前，我司服饰分析深度(Depth)
已达到世界较高水平。**

我司F&PLUS通过3大服务体系

1. F&PLUS A.I 系统
 - 2.商品图库
 - 3.战略咨询
- 致力于提升贵司核心战略。

公司名称：F&PLUS CO.,LTD / 肆嘉（上海）商务咨询有限公司

公司地址：Room 076, Unit 8R, Building C, No. 900,

Yishan Rd, Caohejing Development District, Shanghai

中国上海徐汇区宜山路900号C幢8楼优客工场8R076

代表联系：(KOREA) +82 070-8064-0891 (CHINA) +86 158-0097-4241

目录

0. F&PLUS CO., LTD & CEO简介

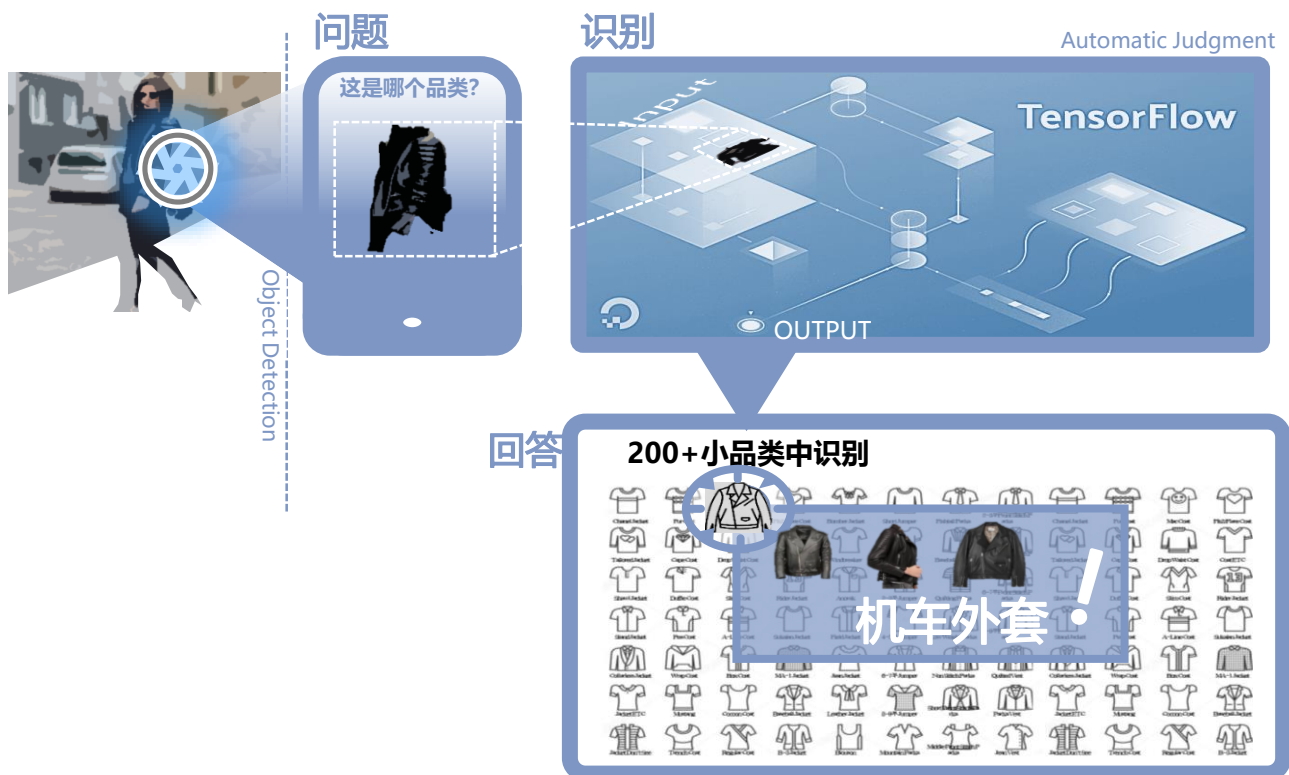
▶ 1. F&PLUS A.I. 系统

2. 图片抓取、分析案例

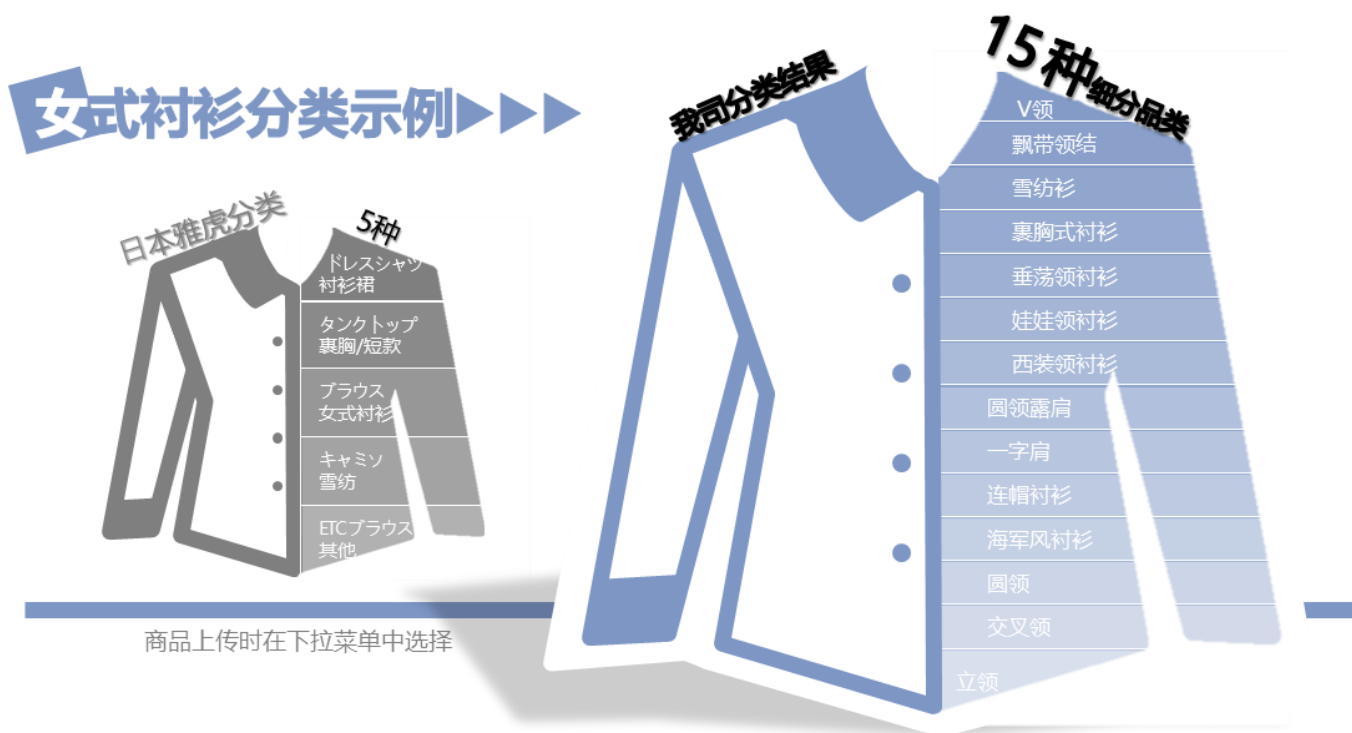
3. 品牌服饰 & 系统服务

A.I. 商品分类

F&PLUS 商品分类与以往传统分类相比，更强调品类细分。
通过人工智能系统自动识别200多个小品类即Specific Item。



A.I.类目表(LABEL)



我司A.I. 系统分析深度取决于机器学习数量。

我司F&PLUS 研究室5年间积累了6千万街拍数据。


并通过线上数据强化机器学习(Machine Learning)。

我司F&PLUS商品大类可细分为200多个小品类(Specific Item)。
个别中品类的小品类可细分成50-100个，如外套->大衣类->皮夹，
可细分成200个+小品类 "... ->皮夹->机车类" ...

现今顾客在购物方面越来越精明，各个app搜索，对比购买。
我司致力于挖掘买家深度需求，逆向提案帮助贵公司提升业绩。

商品数据分类系统


(强化搜索)



入驻品牌 DB			中心DB		品类		
款号 商品ID)	品牌	链接	UV	广告 投放	T1	T2	T3 Specific Item
AD2011	LIPHIP	HTTP://	德国	CPC#1	上衣	女式 衬衫	V领 衬衫
SD1123	LIPHIP	HTTP://	德国	CPC#1	上衣	女式 衬衫	雪纺 衬衫
SDFA11	LIPHIP	HTTP://	德国	Null	上衣	女式 衬衫	荡领 衬衫
DFA110	Halfnatic	HTTP://	德国	Null	上衣	女式 衬衫	娃娃领 衬衫
FAWW1	DAY1	HTTP://	德国	CPM#2	上衣	女式 衬衫	西装领 衬衫
DFA110	DAY1	HTTP://	德国	Null	上衣	女式 衬衫	立领 衬衫
ADFASR	LookGirl	HTTP://	德国	CPM#2	上衣	女式 衬衫	海军风 衬衫
...

品类
增加

选项
整理
*开发新功能



我司F&PLUS A.I.技术可快速识别贵司品牌数据库。一天可自动分类几万张，包括商品

图片，网络图片等；可按照贵司需求，增加颜色、流行元素等维度分析。

线上掌柜可实时关注在线商品销售变化，卖家可快捷、精准地查询所需商品。

入驻品牌查看实时销售数据，可按照商品大小品类一目了然找到问题。

品牌商品反馈

电商和品牌管理者可实时查看各细分小品类(Specific Item)销售情况
并获取顾客购买趋势变化进行营销。

比如，春季(花季) 大型活动中准备入库的衬衫，

①小品类趋势和浏览量分析 ②近期Best Item和设计对比

F

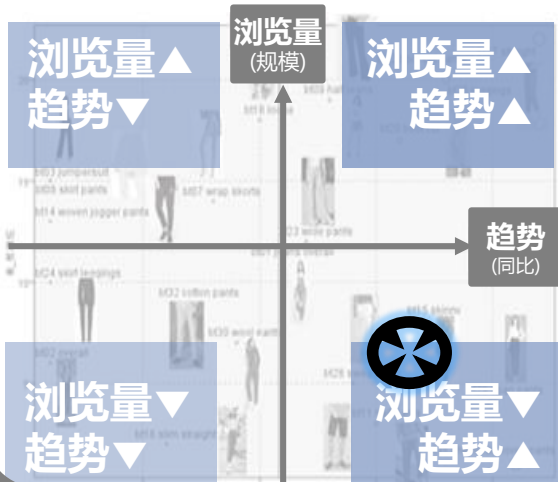
MARKETING CENTER (F线上入驻品牌案例)

商品详情



商品名	马卡龙天蓝色 修身款 V领 上衣		
状态	● 抢购中		
流行款式反馈	★★★★☆ (4.2点, 衬衫内 4th)		
<ul style="list-style-type: none"> 商品趋势 商品频度 	▲ 3.2点	(15 th vs 1 st : 1位 4.9星)	
	● 4.5点	(3 rd vs 1 st : 1位 4.6점)	
设计流行度 (VS BEST商品)	77%	同一趋势内 点击量 1位	
热搜词(#TAG)	#绿色 #下身效果#柔弱		

4象限商品命中率分析

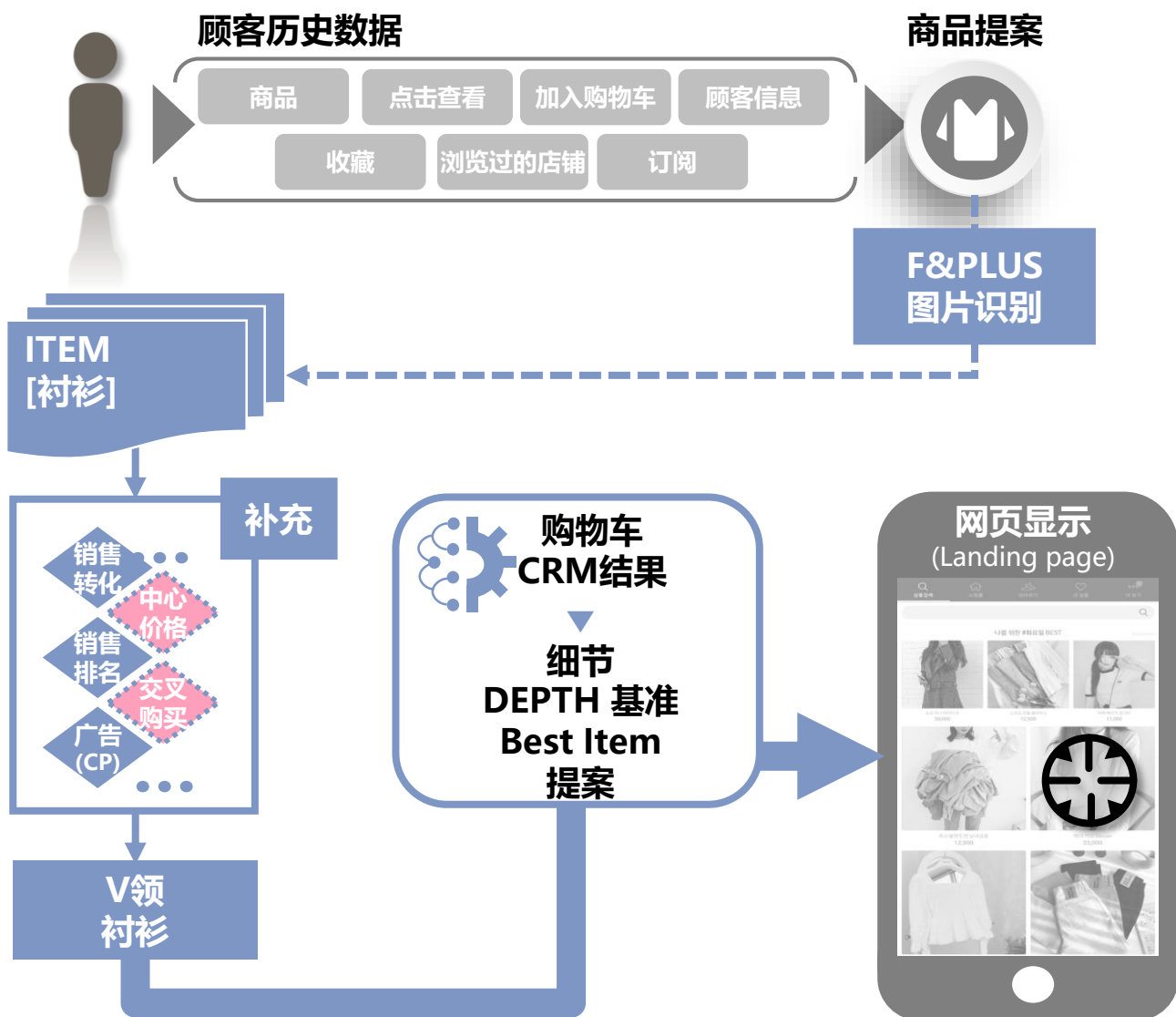


项目	上衣			
	衬衫	● V领 吊带		
在售商品数	35	20	3	5
流行趋势	3.8	3.6	4.2	3.5
<ul style="list-style-type: none"> 商品趋势 商品浏览量 	3.3	3.7	3.2	3.4
	4.3	3.5	4.5	3.6
设计重合度	72%	65%	73%	55%

客户登录页面设置

电商平台基于客户CRM信息,根据客户需求定制登陆页面
一般由于3个问题很难做到。

- ① 已有商品分类(DEPTH)基准导致结果模拟两可
 - ② 商家有意填写错误信息 ③ 商品名系统自动以TXT形式统一,
- 买家即使按照商品名进行搜索, 出来的结果基本也是无关信息。
登录页面后台中新增图片商品分类, 就能解决此类问题。



30小时内更新网络热搜词



F&PLUS

新增搜索词(A.I.算法)程

序可在30小时内完成。

随着市场环境快速变化,

为Item营销急需新增标

签时, 我司30小时内即

可快速生成。

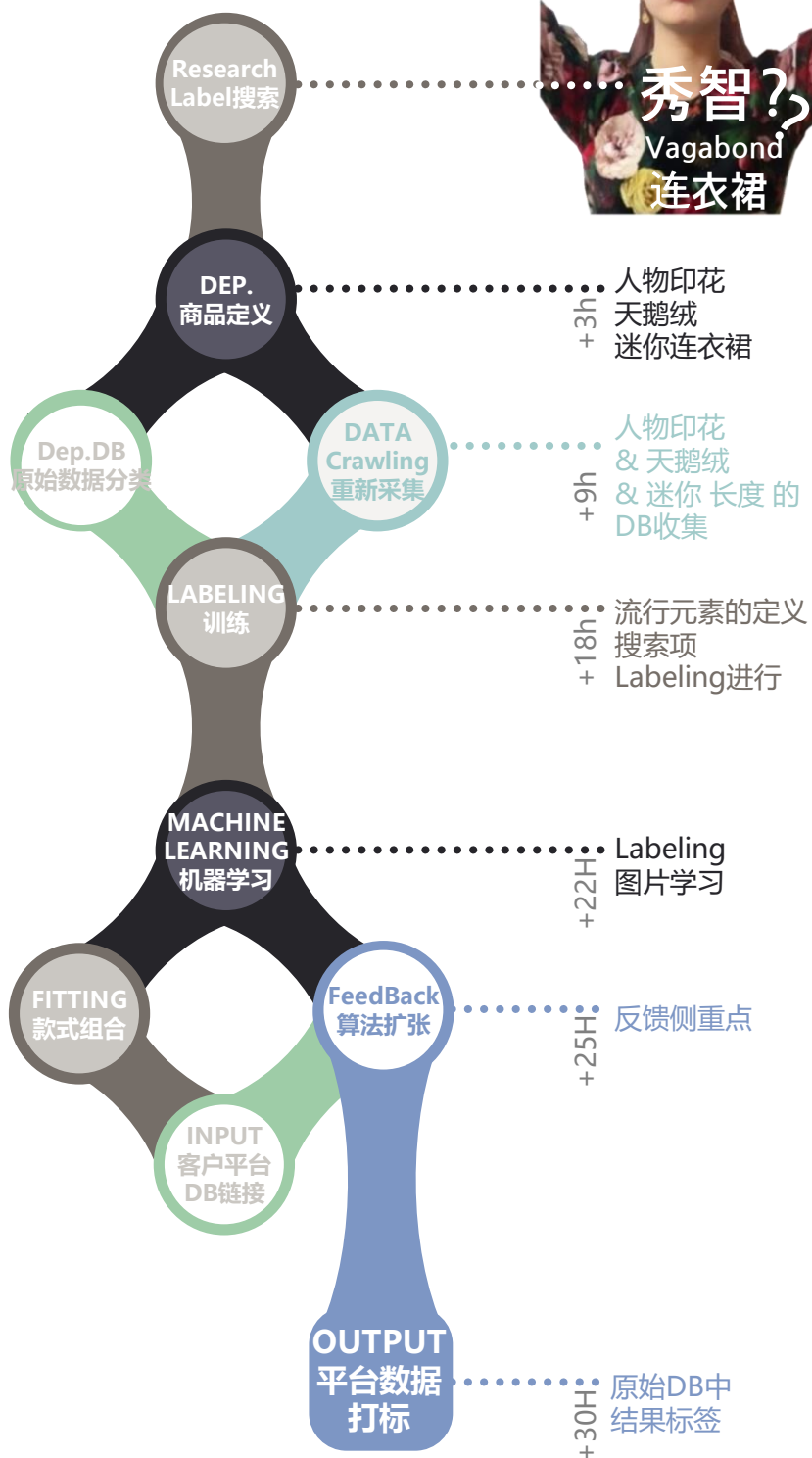
为什么短时间内能做到?

①多年时装经验

②机器学习技巧

③现代化低成本

F&PLUS仅有的服务。



Contents.

0. F&PLUS CO., LTD & CEO简介

1. F&PLUS A.I. 系统

▶ 2. 图片抓取、分析案例

3. 品牌服饰&平台咨询

商品 & 客户数据 & 图像采集

国内1线城市
街拍数据
2012~18년

10 Million



天猫(阿里巴巴)
200多个核心品牌
图片数据
2016~2019年

45 million

5 Million

亚马逊, 日本雅虎
韩国Naver等平台
商品图片数据



商品图片
趋势分析
(TOOL)

电商数据采集

(淘宝、天猫数据采集案例)

天猫

图片



商品信息

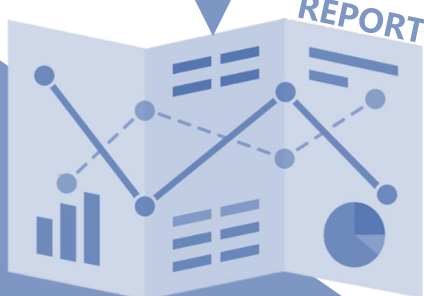
¥199.00
每400减50
女装 精纺美利奴罗纹两翻领针织衫(长袖) 418673 优衣库UNIQLO
总销量: 8 | 评价: 0

销售

DATA BANK

ANALYSIS

REPORT



电商/各大网站买家可见的
商品和销售数据采集。

F&PLUS集中采集200多个品牌每周商家在线的6万多条商品数据。

(约1W张/小时)

以往历史销售基本是非公开的，近期国际网站为了可视化运营和顾客购物便利，开始尝试公开销售数据，才可采集竞品的销量和其他外部数据进行分析。

小品类分析 ①TAG监测

买家可见的全部信息都可抓取并加工给到入驻商户。

下图是国内某电商女装品牌的数据分析案例。

2019 10月 Tag 监测 Outer→Jacket→Blazer

品牌	销量	品牌	销量	品牌	销量	品牌	销量				
品牌A	522	品牌B	24,659	品牌C	3,250	品牌D	16,795	品牌E	1,568	品牌F	3,046
T 5	100	T 5	3,917	T 5	863	T 5	1,701	T 5	805	T 5	548
品牌	19%	品牌	16%	品牌	27%	品牌	10%	品牌	51%	品牌	18%
T 5	157	STY数	133 上货	STY数	1,416 上货	T 5	972	T 5	836		
品牌	30%	最低价	164.1 元	最低价	101.3 元	品牌	62%	品牌	27%		
品牌	133 上货	实售	371.2 元	实售	294.3 元	品牌	188 上货	品牌	472 上货		
品牌	164.1 元	原售价	858.4 元	原售价	557.2 元	品牌	113.8 元	品牌	101.3 元		
品牌	371.2 元	最高价	1,298.0 元	最高价	849.0 元	品牌	208.0 元	品牌	212.6 元		
品牌	858.4 元	折扣率	45%	折扣率	55%	品牌	412.2 元	品牌	321.5 元		
品牌	1,298.0 元					品牌	599.0 元	品牌	599.0 元		
品牌	45%					品牌	40%	品牌	30%		

销量Best商品	1위. ONLY	品牌	销量	品牌	销量	品牌	销量	品牌	销量
款号	ONLY	品牌A	799.00	品牌B	599.00	品牌C	309.00	品牌D	699.00
原Tag价	699.00	品牌A	368.50	品牌B	537.68	品牌C	204.17	品牌D	362.97
实际售价	363.14	品牌A	4.5折	品牌B	9折	品牌C	6.5折	品牌D	5折
折扣率	5折	品牌A	313,596	品牌B	245,720	品牌C	165,785	品牌D	156,077
月销售额	531,274	品牌A	851	品牌B	457	品牌C	812	品牌D	430
月销量	1,463	品牌A	19-08-08	品牌B	2019-06-16	品牌C	2019-04-14	品牌D	2019-08-2
上架时间	N/A	品牌A	Blazer and Traditional Jacket	品牌B	Blazer and Traditional Jacket	品牌C	Blazer and Traditional Jacket	品牌D	Blazer and Traditional Jacket
Item名	Blazer and Traditional Jacket 西装	品牌A	599765749890	品牌B	http://item.taobao.com/item.htm?id=596379735956	品牌C	http://item.taobao.com/item.htm?id=591708686471	品牌D	http://item.taobao.com/item.htm?id=6009691782
URL	http://item.taobao.com/item.htm?id=600396244273	品牌A	3	品牌B	4	品牌C	5		
		品牌A	7254237675	品牌B	599060709830	品牌C	600101365780	品牌D	6024039561
		品牌A	299.90	品牌B	300.00	品牌C	299.90	品牌D	299.90
		品牌A	145.96	品牌B	286.53	品牌C	149.67	品牌D	157.08
		品牌A	5折	品牌B	9.5折	品牌C	5折	品牌D	5折
		品牌A	146,101	品牌B	61,030	品牌C	57,923	品牌D	57,807
		品牌A	802	品牌B	213	品牌C	387	品牌D	368
		品牌A	N/A	品牌B	N/A	品牌C	2019-08-07	品牌D	2019-09-0
		品牌A	Blazer and Traditional Jacket 短外套	品牌B	Blazer and Traditional Jacket 西装	品牌C	Blazer and Traditional Jacket 西装	品牌D	Blazer and Traditional Jacket 西装
		品牌A	http://item.taobao.com/item.htm?id=583803789080	品牌B	http://item.taobao.com/item.htm?id=597254237675	品牌C	http://item.taobao.com/item.htm?id=599060709830	品牌D	http://item.taobao.com/item.htm?id=600101365780

入驻商家选定竞品小品类(Specific items)进行监测。

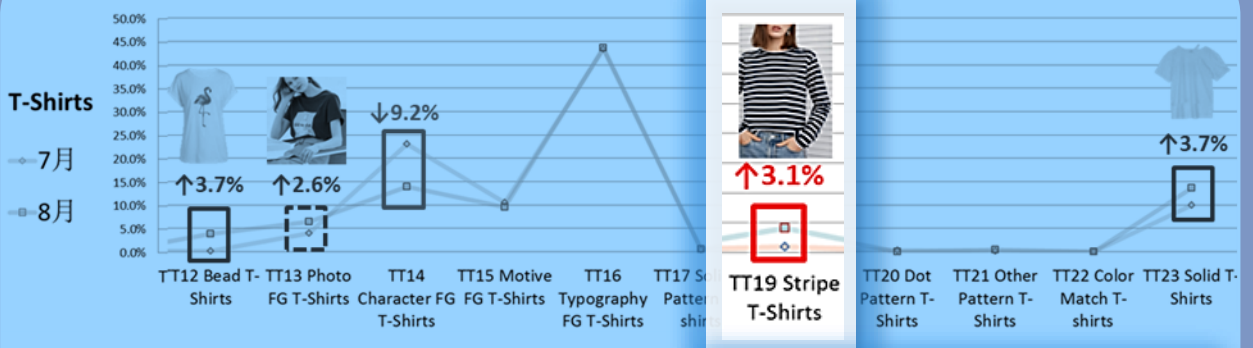
电商运营可通过我司系统，实时掌握竞争品牌商品优劣势。

①在线商品数 ②价格、折扣 ③设计角度反馈和运用。

小品类分析 ②时间维度

我司F&PLUS通过机器学习环比，同比的占比变化，
抓住小品类(Specific Item)趋势给出提案。

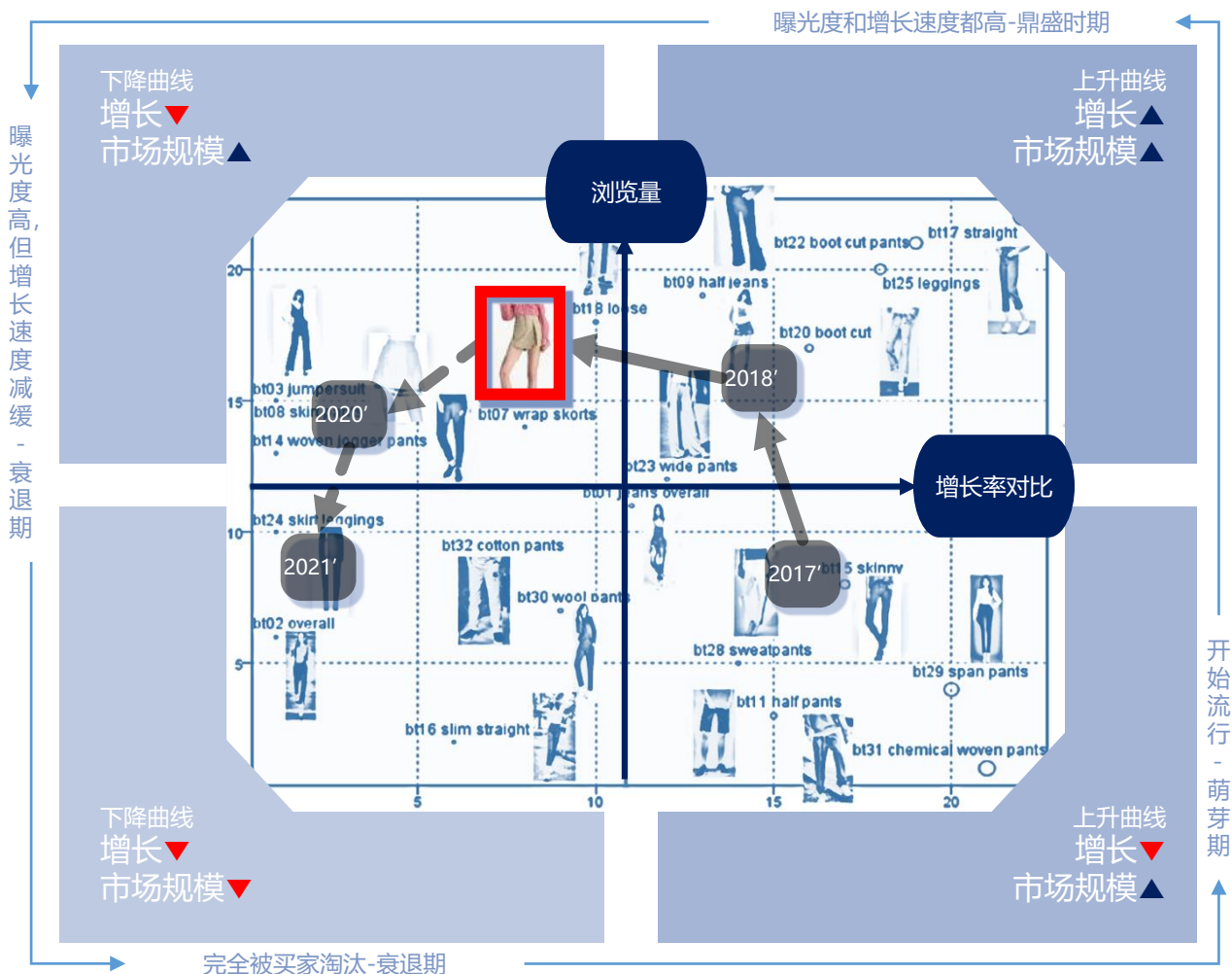
T恤小品类(Specific items) 月报



竞品小品类(Specific Item)趋势分析和销售反馈可随时随地监测，

实时掌握客户商品运营的 ①滞销款 ②定价 ③ 快返QR等战略决策。(附A司案例)

小品类 ③ Big Trend Report



以往没有销售信息时，仅通过商品图片即可预测流行趋势。

一,单一图片可通过A.I.系统,将图片细分成小品类(Specific items)。

二,小品类3年以上频率的变化,以BCG Matrix的形式体现,
从增长和规模两个方面看可一目了然。

※ 前端 Matrix : Wrap Skirt(裙裤)是TMALL分类中,

女装-裤子中17年开始流行的款式, 现在已到达最高点, 21年将回落。

和其他“Bottom→Pants→wrapskirt/...etc” 等小品类可对比进行分析判断。

目录

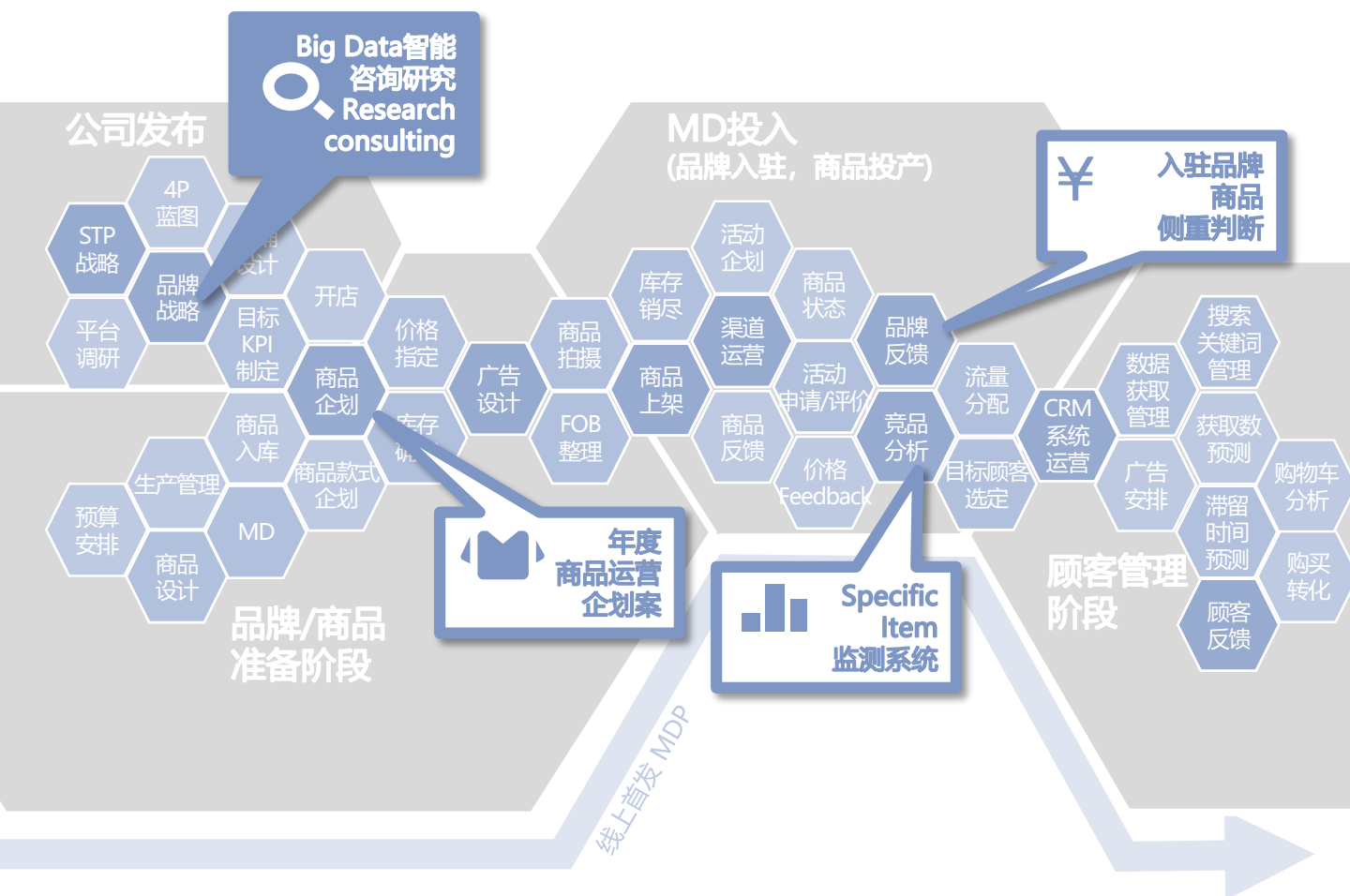
0. F&PLUS CO., LTD & 成员介绍

1. F&PLUS A.I. 系统

2. 商品图片抓取和分析

▶ 3. 品牌服饰&平台咨询

A.I.技术战略分析



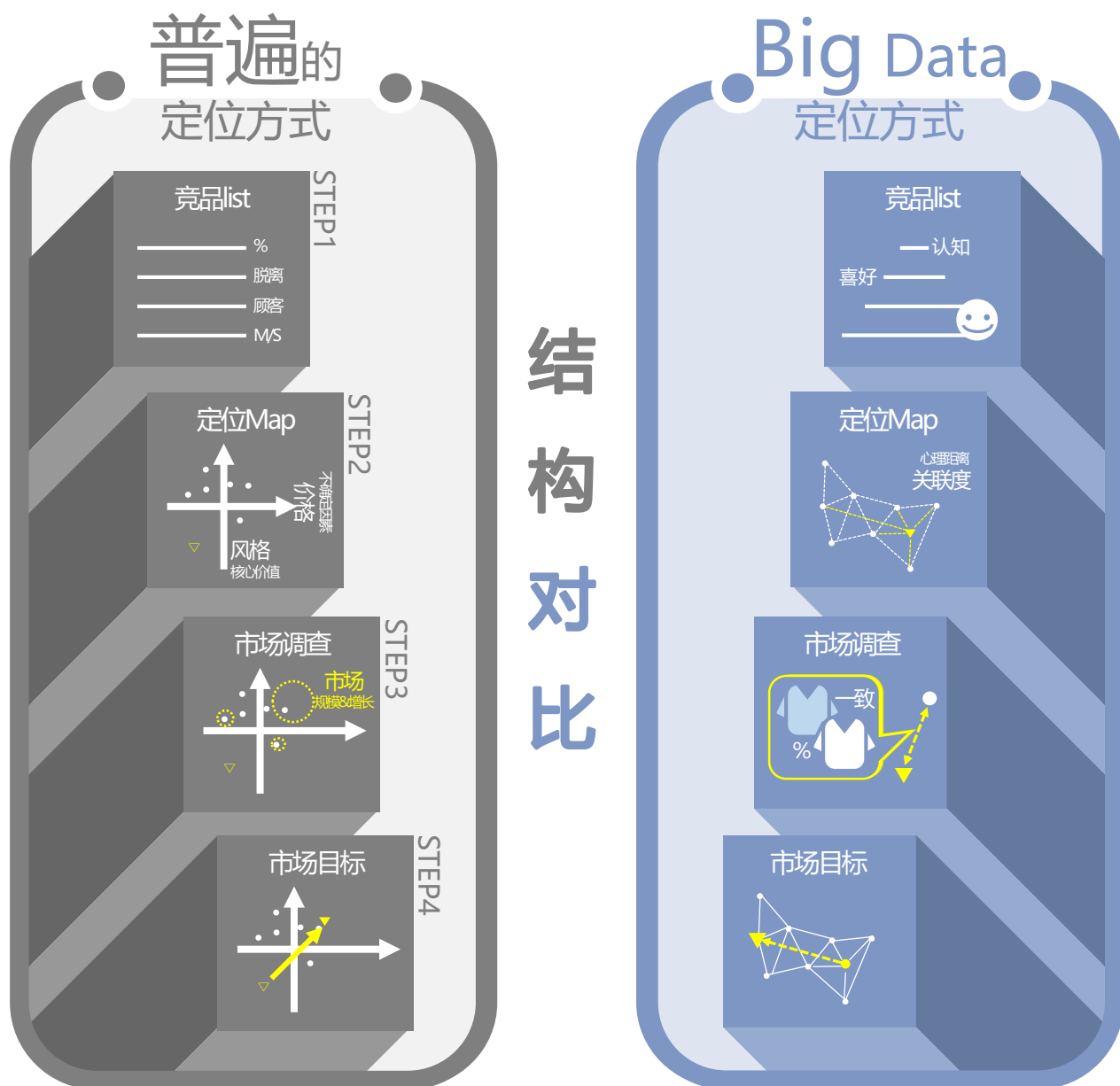
我司F&PLUS咨询服务主要是平台管理和入驻品牌的特色服务，
为挖掘买家深度需求的全局性战略服饰MDP。

BIGDATA 战略定位 #1

品牌新品发布，相比越来越被重视的

扩散性趋势市场，主题为“竞品与构思”的战略定位更应注重美观。

“比A品牌便宜20%，比B品牌质量好 20%”等相似的对比，
在服饰市场中，通过片面的价格、品质的对比方式进行定位已经落后...



我司F&PLUS大数据分析可通过战略定位找出

原始研究方式中无法识别的新兴竞争品牌和市场消费群体。

BIGDATA 战略定位 #2

我司F&PLUS 大数据战略分析主要分为3个阶段。

STEP 1. 竞争品牌关系图谱(Mapping)

STEP 2. 顾客感知重合度高的品牌定位图(Locating)

STEP 3. 品牌公司SWOT和市场目标指定(Targeting)

BigData 定位图



Brand Map

Step1

- 网站搜索
指数相关分析
→ A Brand(公司)
买家感知度高的
品牌间潜在关系



3大相似度

Step2

- 重合度指标分析
- ① 顾客: 年龄,职业,薪资...
- ② 商品: 图片AI相似度
- ③ 价格: 折扣,价格区间

step3

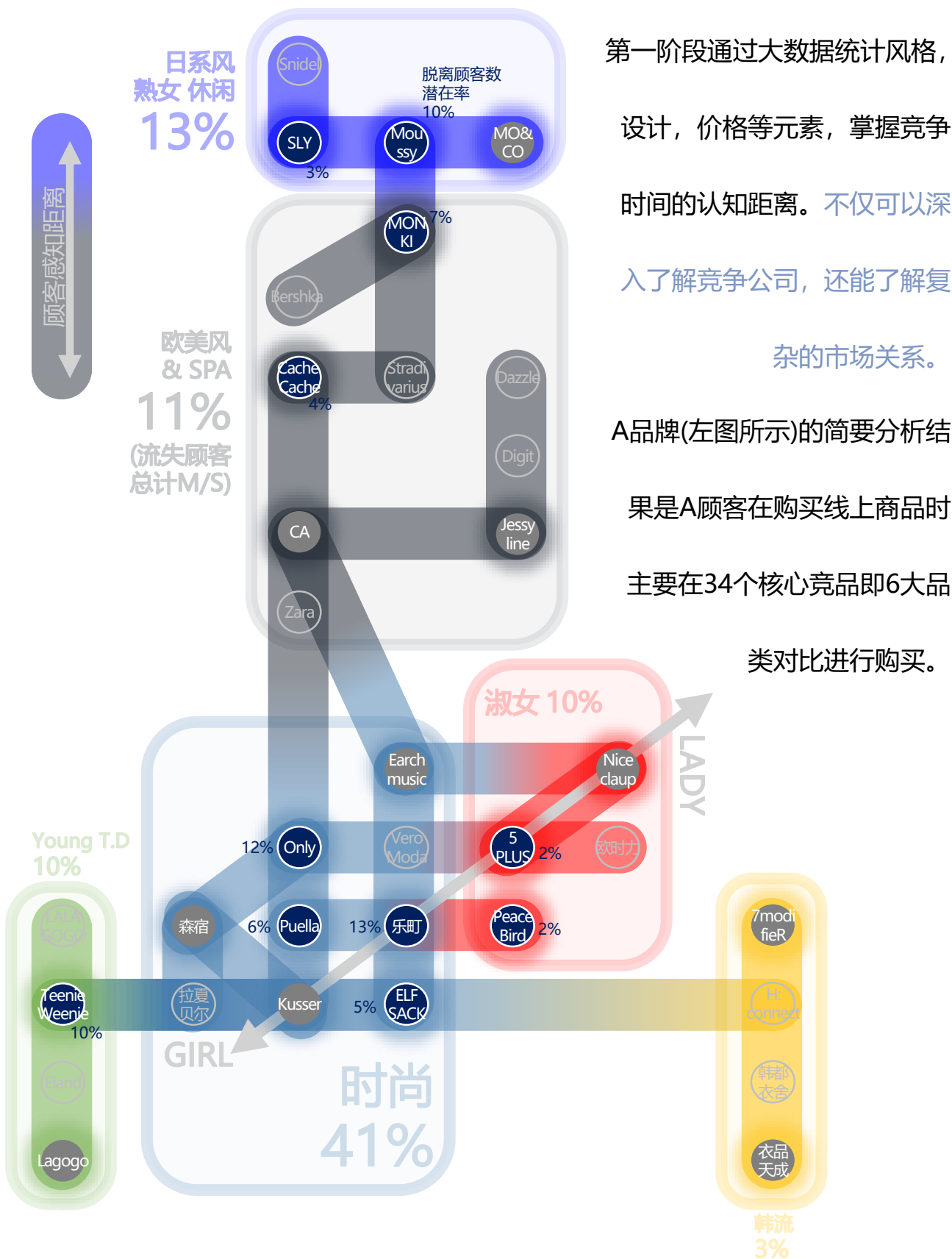
- 竞争强度、入驻阻力
竞品定位选择



Targeting

BigData 战略定位案例

Step 1. Brand Mapping



第一阶段通过大数据统计风格，设计，价格等元素，掌握竞争对手的认知距离。不仅可以深入了解竞争公司，还能了解复杂的市场关系。

A品牌(左图所示)的简要分析结果是A顾客在购买线上商品时主要在34个核心竞品即6大品类对比进行购买。

Bigdata 战略定位分析

Step 2. 3大相关性(Locating)

第二阶段相关性评价目的是品牌所处位置。

总计3方面的顾客观点中，①设计的商品图片重合度 ②顾客画像重合度
③Item价格分布的统计性重合度评价。通过此分析，
在买家的立场找出商家最需要考虑的问题和买家心中所处的位置。

① 商品相似度

顾客
STY#00
长款卫衣
连衣裙



商品图片
重合度 79%



竞争公司T品牌



E公司



M公司



N公司

60%

43%

20%

② 顾客相似度

流失
顾客数

E公司 1位

M公司 4位

P公司 9位

年龄
相似度

2位

4位

9位

职场
相似度

1位

7位

9位

关注的
关键词

1位

2位

7位

3大相似度

价格

③ 价格相似度

S司

95%相似

A客户
品牌

75%相似
L司

最低价

349

实际售价

524

正常价

775

最高价

898

7折

299

513

689

898

130

227

451

629

¥

Big Data 战略定位分析案例

Step 3. 明确市场目标(Targeting)

第三阶段，在市场竞争下的各大行业中衡量该公司影响力（力量）和确定定位目标。

如左图，A司主要是

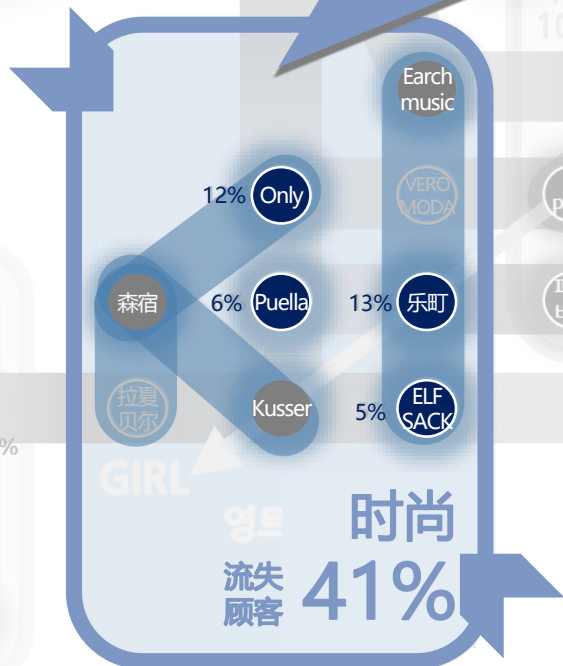
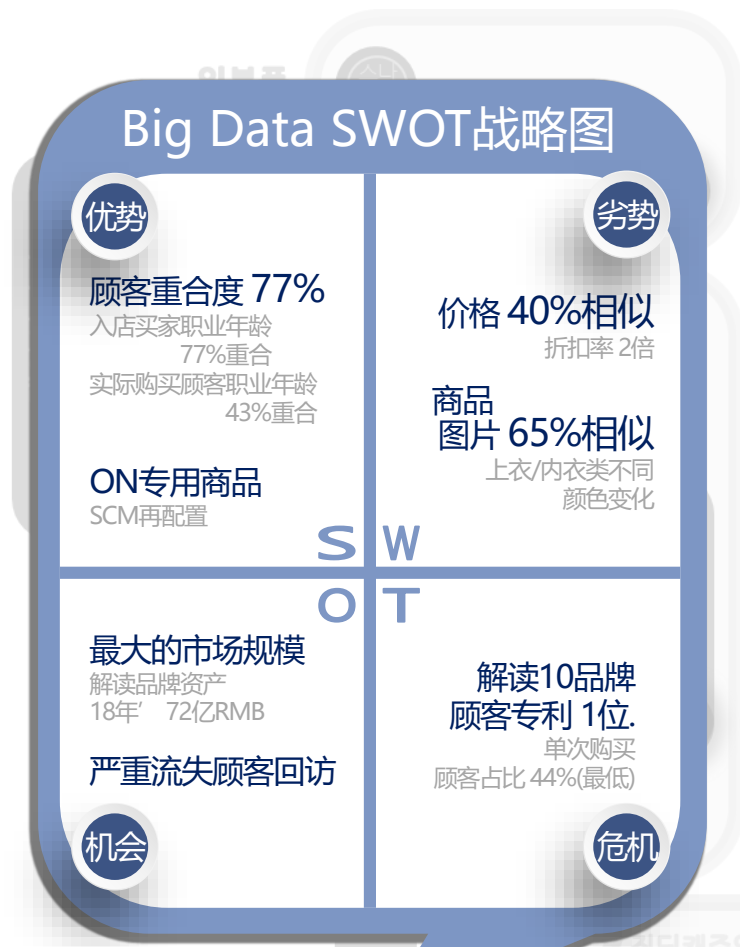
“买家集中20出头的学生 ≠ 实际购买的是20岁末的职场人”

品牌发布新品需要考虑的是以20出头的买家为对象，还是以购买实力强的20岁末的职场人作为对

象来抓取？通过多维度分析判断，可以确定设计和顾客TPO层面有

较大差别。我司F&PLUS后期的战略提案规划中,贵司可以通过年

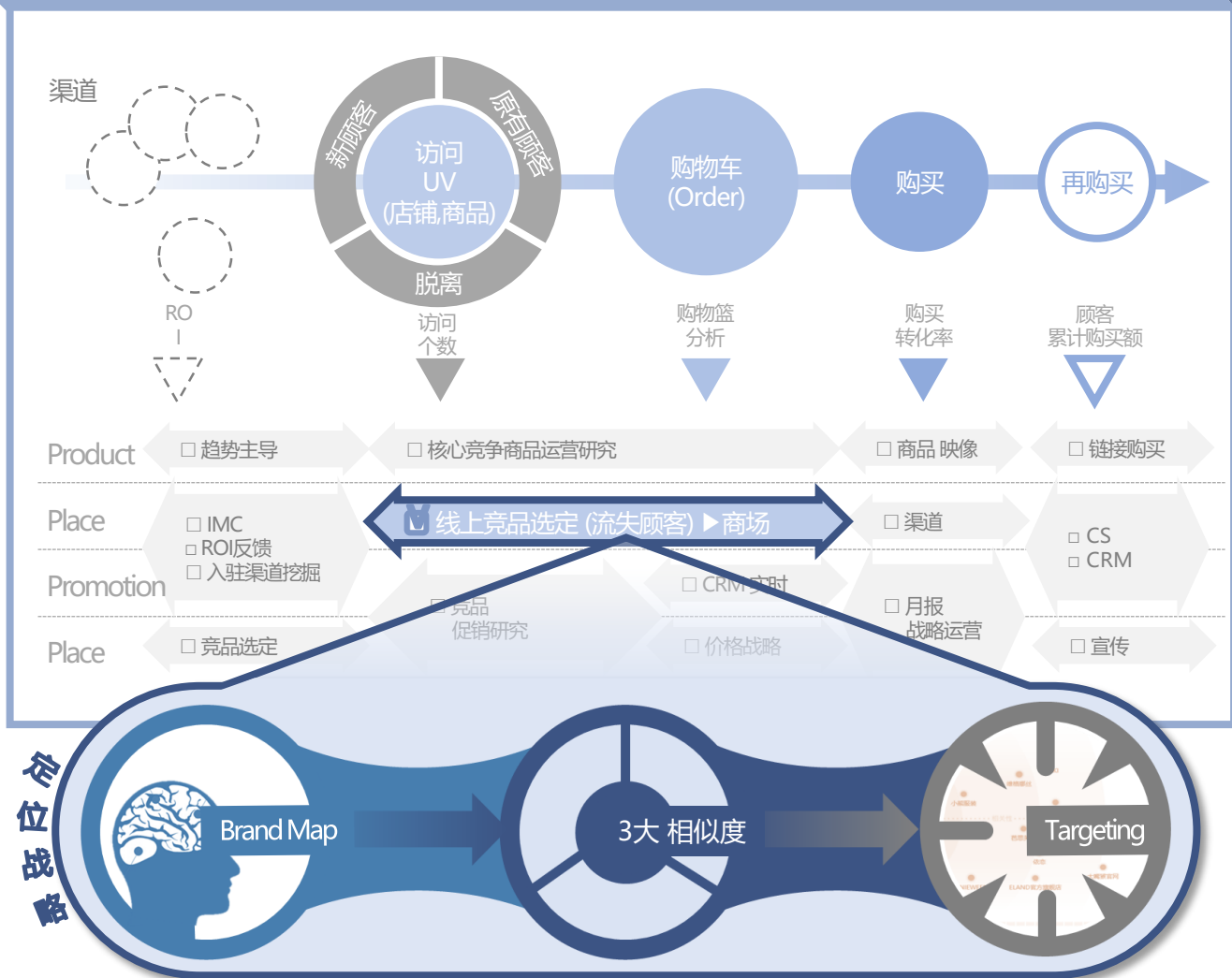
龄层热销线上专用商品QR和TPO对接进行营销。



BIGDATA/A.I 战略合作

前面介绍的“品牌图→3大重合度→市场目标3阶段战略定位”是 F&PLUS的品牌战略咨询中品牌诊断中的一部分。

■ F&PLUS 咨询服务list



我司F&PLUS咨询服务优势是

从“顾客的定义▷定位”的基本型问题诊断过程中因大数据实时反馈，看到的立体性顾客诊断结果。其中包括商家急需的解决方案，并以后续实时跟进方案作为长远目标。

Don't be the most innovative in the world. Be the most innovative in History.

CEO 愿景 :

第四次产业革命以物联网、人工智能、数字创新、AR, 区块链 .. 等技术快速迭代, 并主导引领各大商业核心技术。生命进化的历程中, 由寒武纪 **“眼的诞生”** 而爆发的生物物种的增加和捕食者的初次出现, 由于电脑图形运算处理的发达, 近期A.I.技术种类突增和第四次产业革命进程而出现的 **“电脑眼的诞生”** 令人惊奇。我司 F&PLUS在看到精美服饰初期, 就致力于把被称为完美女性的 **“审美眼”** 运用到电脑上。 **“Put yourself on customer' s shoes.”** ,我司 F&PLUS愿景是希望贵公司通过我们的技术。100%全心全意站在顾客的角度, 用顾客的视角审视商品。

团队愿景 :

团队成员都拥有服饰、电商10~20年商品企划, 营业, 趋势研究, CRM, 战略部门等经验且能力突出的实力派。服饰行业中有很多无法解决却急需解决的问题? 那就不用A.I来解决吧。我司的服务从贵司开始...

更多信息和DEMO在

www.FPLUSAI.com

上可以查看



钟蓉

Zoe, Zhong

市场开发部 经理

Market Development Manager

M: (CHINA) 158-0097-4241

E: zhongrong1988@naver.com

A: 中国上海徐汇区宜山路900号C幢8楼优客工场8R076

Room 076, Unit 8R, Building C, No. 900, Yishan Rd,

Caohejing Development District(Xuhui District), Shanghai

T: (KOREA) 070-8064-0891



F&PLUS

肆嘉 (上海) 商务咨询有限公司

AI Technology Development company