

成都奥印商贸有限公司

「奥莱酷动城」品牌运营方 · 每一件,都用心。

运动品牌折扣零售连锁 · 曾同时运营 19 家门店 · 自有商标 · 业务系统自主研发

线下旗舰门店 + 自营小程序 + 微信小店及多平台电商,六渠道一体经营

2021

公司成立 · 注册资本 1000 万

AOLAI KUDONGCHENG / 01

19家

连锁鼎盛期同时运营门店

5000m²

天津旗舰店(2-3 层)

08.21

天津旗舰店正式开业

五分钟,认识我们

01 **公司概况** · 我们是谁

02 **发展历程** · 五年,从一家店到一个体系

03 **主营业务** · 三条业务线

04 **门店网络** · 自营 + 合作

05 **数字化底座** · 六渠道一体 + AI

06 **运营模式** · 怎么做生意

07 **核心优势** · 凭什么

08 **未来规划** · 往哪走 / **09 联系我们**

五年连锁经验的运动折扣零售运营商

成都奥印商贸有限公司成立于 **2021 年**, 注册资本 **1,000 万元**, 专注运动品牌折扣零售。从吉林榆树的第一家奥特莱斯起步, 五年间在内蒙古、吉林、黑龙江、重庆等地运营过 **19 家门店**(专卖店 / 折扣店 / 集合店)。

2024 年起**战略聚焦**: 以成都为轴心布局中部, 收拢分散品牌与门店, 统一整备为自有注册商标**「奥莱酷动城」** —— 把五年连锁攒下的供应链、运营方法与团队, 灌进一个品牌、一套自研系统。

母公司 **成都奥印商贸有限公司**(签约主体 · 商标持有 · 注册资本 1,000 万)

天津公司 **奥莱酷动城(天津)商业管理有限公司**(全资 · 属地运营)

定位

名品 + 折扣, 不是杂牌 + 便宜

耐克、阿迪达斯、安德玛、斯凯奇、亚瑟士、彪马等国际品牌及头部国产品牌, 专柜吊牌 3-5 折常态销售 —— 真实来源、真实吊牌、真实折扣, 并以采购凭证和逐件档案接受核查。

5年

连锁运营史(2021 起)

19家

曾同时运营门店数

1000万

注册资本(实体经营主体)

6渠道

自研系统一体打通

五年,从一家店到一个体系

2021.11 公司成立(注册资本 1,000 万); 吉林榆树「奥印奥特莱斯」开业,连锁之路起步	2021-23 北方连锁扩张:内蒙古、吉林、黑龙江、重庆等地,鼎盛期同时运营 19 家门店 (专卖 / 折扣 / 集合)	2024 战略聚焦:以成都为轴心布局中部; 收拢分散品牌,统一为注册商标「奥莱酷动城」;11 月 VIS 品牌体系定稿	2025.01 成都崇州店开业,「奥莱酷动城」新店型定型,全流程验证	2026.07 天津国展店试营业; 全套自研系统上线 ;天津子公司投入运营	2026.08 8 月 21 日 天津 5000m² 旗舰店正式开业
---	---	---	--	--	---

这条曲线的含义:我们不是新玩家,是打完上半场、带着经验开下半场的连锁团队 —— 上半场跑出规模与渠道,下半场把它们灌进一个品牌、一套系统,做得更深。

三条业务线,一盘货经营

业务一

线下折扣零售

天津 5000m² 旗舰店(九大主题馆)+ 成都崇州店。
运动鞋服为主(鞋约四成、服装五成、配件一成),
专柜吊牌 3-5 折,每周四固定上新。

门店按场景分馆:活力主场、绅士风尚、乐在童
行、都市机能等 九大主题馆,顾客按生活场景逛,不
按品类找。

业务二

线上多渠道

自营小程序商城(与门店同价同库存)+ **微信小店**
(自有商标已通过平台品牌认证) + 服务号 + 主流
电商平台及跨境电商。

企业微信私域会员体系:一对一导购、每周上新预
告、会员专场 —— **线上与线下同货、同价、同库
存,并行经营。**

业务三

零售数字化能力

自研总控系统 + AI 经营层(详见第 05 节)。

为连锁化预留的能力底座 —— 未来向新店与合作
伙伴输出整套系统与运营标准,让每家店轻装上
阵。

自营两店,协同一张网

天津国展店 · 旗舰

位置	国家会展中心(天津)国展天地 2-3 层 · 津南区国展大道 888 号
体量	总面积 5000m²,双层经营空间,九大主题馆
交通	地铁 1 号线「国家会展中心站」上盖,步行 5 分钟
商圈	覆盖咸水沽镇区与海河教育园区(13 所院校),202 / 224 路公交直达
状态	2026-07-15 试营业,2026 年 8 月 21 日正式开业

成都崇州店

2025 年 1 月开业(圣沅唐人街购物广场),「奥莱酷动城」品牌新店型的验证田——选品、验收、陈列、售后全流程在此定型。

合作门店网络

四川绵阳三台奥特莱斯 · 成都春熙路三分仓 · 河北保定高碑店北库奥莱 · 北京石景山 —— 长期协同的品牌与折扣门店伙伴,货源互通、行情互通。

此前连锁期(2021-2023)在内蒙古、吉林、黑龙江、重庆等地运营的 19 家门店,已按战略聚焦规划有序整合——其供应商关系、会员与运营方法沉淀至现有体系。

六条渠道一套系统, AI 已经进了日常

六渠道一体, 业务层自主研发

自主研发的业务总控同时打通**线下门店、小程序商城、微信小店、服务号、企微私域、电商平台** 六条渠道 —— **一盘货、一个价、一套商品档案**, 任何渠道卖出一件, 全渠道库存实时同步。(底层进销存基于成熟开源底座深度集成)

数字资产	自研 ERP 总控 · 自营小程序 · 微信小店(品牌认证) · 服务号 · 官网及 ICP 备案 · 企微私域体系
逐件管理	一物一证建档流水线 : 凡进入零售货架的商品逐件编码、拍照、结构化质检字段, 扫码全程可溯

AI 深度融合, 不是概念是日常

AI 问数	经营者用自然语言直接问经营数据, 答案取自系统真值并标注出处
AI 选品	自研选品智能体辅助商机调研与货盘决策, 买手判断 + 数据验证双轨
行业情报监控	每小时自动扫描 同业与周边商圈动态, AI 研判分级、每日简报推送 —— 单店拥有集团级信息视野
AI 商品与服务	商品档案 AI 文案、线上 AI 导购客服, 全部接入自有系统

这些不是采购的软件拼盘, 是为「**逐件管理 + 一盘货**」这套打法专门开发的 —— 市面上没有现成产品能这么做。

双轨供货 · 一盘货 · 三个机制

供货双轨

联营寄售 货权在品牌方 · 按周期结算 · 未售商品按约退回 —— 供方低门槛试销

批次买断 整批拿、货款两清 —— 帮品牌方快速出清回笼

一盘货

六渠道共用同一份库存、同一个价格 —— **同一件商品只有一个真值**,顾客在哪儿买都一样,合作方对账清清楚楚。

三个自建机制

一物一证 凡进入零售货架的商品,逐件建档:来源、验收、检查、买手理由扫码全程可查 —— 对顾客是确定感,**对品牌方是可核查的渠道纪律**

价格围栏 零售价锚定市场可比价、三要素价签(现价/吊牌/折扣)、线上线下同价 —— **不乱价、不砸牌**

库龄闹钟 每件商品上架即计时、到期必换新 —— **货架常逛常新**, 现金高速周转,是能长期持续吃货的渠道

四张牌,张张是实的

01

连锁经验与货源

五年 19 店连锁运营史沉淀的供应商网络, 货源覆盖品牌经销渠道与可追溯的供应链伙伴——**这门生意的门槛在拿货,我们拿了五年。**

02

自研系统 + AI

六渠道一体总控、AI 问数、选品智能体、行业情报监控——**为自己的打法专门开发,市面上买不到现成的。**

03

一物一证

每件商品可扫码溯源——顾客买得放心, 品牌方看得清楚,合作方查得明白。**信任是我们最大的差异化。**

04

场方与政府支持

国家会展中心配套商业,与场方为流水分成的深度绑定; 项目获得属地支持,**2026 年 8 月 21 日正式开业。**

四张牌合起来是一句话:**我们不是又一家折扣店,是一套「经验 + 渠道 + 系统 + 信任机制」的完整零售体系——体系可以复制,这正是下一页的事。**

先做透一家店,再复制一张网

第一步

2026 - 2027

天津样板

把天津旗舰店做成标准样板: 经营模型、运营流程、系统能力全部在真实经营中打磨定型。

第二步

2027 起

京津冀复制

以样板店为模板在京津冀布局 —— 复制的不是装修, 是**整套跑通的「模式 + 系统 + 供应链」**, 我们复制过 19 次门店,这次带着系统复制。

远景

长期

连锁体系

建设仓配与数字化中台, 向连锁门店与合作伙伴输出标准 —— **让每家店轻装上阵。**

我们对增长的态度写在发展历程里:**每一步都踩实了再走下一步。** 正在寻找同样看重长期的品牌方、供应商与合作伙伴。

每一件,都用心。

经营主体 成都奥印商贸有限公司
奥莱酷动城(天津)商业管理有限公司

旗舰店 天津市津南区国展大道 888 号
国家会展中心(天津)国展天地 2-3 层

交通 地铁 1 号线「国家会展中心站」步行 5 分钟

合作联系 孙鹏

手机 / 微信 15043181166

邮箱 sunpeng@aolaikudongcheng.com

配套材料 《项目介绍》《需求与合作方式》
深度合作方可索取《模式白皮书》(47 页)

