

每一件 都用心。

一家 5000m² 的运动品牌折扣奥莱。

货架上的每一件商品,都有一张自己的身份证。

地点

天津 · 国家会展中心 国展天地 2-3F

规模

5000 m² · 九大主题馆

状态

2026.07.15 试营业中

08.21

2026 正式开业

缘起

折扣店这三个字, 在很多人心里是「捡剩的」

断码、货不对板、真假存疑、堆在筐里自己翻。

但它本不该是这样。**折扣的本质是渠道效率,不是品质打折**——同一双鞋,在正价店和在奥莱,应该是同一双鞋。

我们在运动品牌流通行业做了十余年,太清楚顾客在折扣货架前的犹豫。

所以我们换个做法:**把「用心」拆成一件件可以被验证的动作**,而不是印在墙上的一句话。

现在

天津国家会展中心 配套商业 2-3 层

地铁 1 号线「国家会展中心站」上盖,步行 370 米。

不做仓储式货筐,做九大经营主题馆;

不做一次性清仓,做每周上新的常态折扣。

5000_{m²}

建筑总面积

2-3_F

双层经营空间

9_馆

经营主题馆

370_m

至地铁 1 号线站口



我们的答案

一物一证

折扣店最大的问题是**不透明**——这件从哪来?有没有瑕疵?码全不全?是不是真的?

我们的做法很笨:**货架上的每一件商品,都有独立编码和一份档案。** 扫码就能看到它的来源、验收记录、质检结果,以及买手为什么选它。

不是抽检,不是按批,**是每一件。**

对顾客:买得明白

哪来的、谁检的、什么状态,扫码一次看清——折扣照打,该知道的一样不少。买手还在证上写下选它的理由:一个懂行的人告诉你,他为什么挑了这件。

对品牌方:卖得干净

每件编码意味着每一件卖到哪去了都有记录——**货品流向逐件可查、可核对**,是一份可核查的渠道纪律,不是口头保证。



NO. 2608-0421-0037

奥莱酷动城 · 商品身份证

品牌	NIKE 耐克
品名	男子梭织长裤 DD7033-010
尺码	XL · 同款在店 5 码齐
来源	正规渠道采购 · 批次 2608-A
验收	✓ 逐件核对无误 · 2026-08-04
整備	✓ 除菌消毒 · 逐件整備完成
检查	✓ 针线、辅料、印标 逐项通过
买手note	基础黑,梭织不起球;主力码齐,适合日常通勤与训练两用。



扫码查看这一件的完整档案
入库 · 验收 · 质检 · 上架 · 售出 全程可追溯



▲ 凭证式样(功能演示图,非真实商品凭证)

一件货进店,要过五道关

01

到货签收

核对货号、数量、批次,整箱拍照存档,与采购单逐项比对。

02

逐件验收

开箱逐件过手,尺码与实物核对,断码与瑕疵当场登记。

03

除菌整备

逐件除菌消毒;针线、辅料、印标、包装逐项检查。

04

逐件制证

分配独立编码、拍照、写明状态与买手选它的理由,生成二维码。

05

上架开售

进入对应主题馆货架,顾客扫码即可查验全程记录。

关于「整备」这一关

上架前逐件除菌消毒,并检查针线、辅料、印标,配齐原包装与吊牌 —— **货架上看到的,就是可以直接穿出门的状态。**

关于「齐码」

进货即按严格的齐码标准筛选,主力码不齐的批次不进主货架 —— **顾客看中一款,大概率有他的码。**

关于「新鲜」

每件商品上架即计时,到期必上新替换 —— **每周四固定上新,货架常逛常新,这次不买,下次未必还在。**

货龄时钟 · 每件商品上架即开始计时

第0天

上架开售,该件的货龄时钟启动

第80天

进入清货期,价格逐级下调

第90天

强制清空,不留隔季库存

地铁上盖 370 米, 咸水沽商圈唯一的地铁上盖商业

15.6万

3 公里内人口

50万

5 公里内人口

20万

海教园办学规模

锚 点	距 离	说 明
地铁 1 号线 国家会展中心站	0.37 km	步行 5-8 分钟,E 口最近
国家会展中心公交站	门口	202 / 224 路直连海河教育园区
咸水沽镇中心	约 2 km	津南区政府驻地
海河教育园区	约 6.6 km	13 所院校

三股客流,时段互补

学生盘	海河教育园区 13 所院校,含天津大学北洋园、南开大学津南校区。 202 / 224 路公交直达本店。运动鞋服核心客群,对折扣敏感。 工作日 + 周末全时段
本地家庭	津南区政府驻地咸水沽,镇区常住人口基本盘。 童装童鞋与家庭休闲为主。 周末为主
会展客流	我们就在国家会展中心的配套商业里。 展期客流集中、消费力高、停留时间长。 按展会排期,脉冲式

年轻中产为主,会展 + 海教园「科教双引擎」是这个商圈区别于普通郊区商业的根本。

价格

折扣是常态,
不是活动

3—5折

零售价格带

3.5折

主力档位

每周四

固定上新

90天

货龄清货机制

品 牌

名品 + 折扣,不是杂牌 + 便宜

NIKE	adidas	PUMA	UNDER ARMOUR	SKECHERS	VANS
NEW BALANCE	ASICS	CONVERSE	Columbia	The North Face	MLB
CROCS	Champion	Timberland	探路者	安踏	李宁

以上为主要经营及在谈品牌,含自采买断与品牌联营寄售两种模式;实际在售品牌与款式以门店当期为准。

货从哪来

自有采购 + 品牌联营寄售双线并行,货源以**品牌方、品牌经销渠道及可追溯的供应链伙伴**为主。 **所有商品要求提供可核查的来源资料。**

凭什么拿得到

团队深耕运动品牌流通十余年,公司五年连锁运营过**19 家门店** —— 渠道关系是一店一店攒下来的。**这门生意的门槛从来不在开店,在拿货。**

怎么保证是真的

逐件验收、逐件建档、逐件可扫码追溯。 **对品牌方,这是一份可核查的渠道纪律承诺** —— 每一件卖到哪去了,都有记录可查。

九大主题馆,各有各的盘

201-204 活力主场 运动主力 · 鞋服全品类	205 潮搭集物 潮牌 · 联名 · 街头	207 绅士风尚 男装 · 商务休闲
209 自在天地 户外 · 露营 · 机能	210 尚品优价 高性价比专区	301-304 乐在童行 童装 · 童鞋 · 亲子
306 动享生活 运动生活方式	307-309 都市机能 通勤 · 机能穿搭	310 优享甄选 买手精选

为什么按主题馆,不按品类

顾客不是按「鞋履 / 服装 / 箱包」在想事情,他们按场景在想 —— 上班穿什么、跑步穿什么、带孩子出门穿什么。**分区跟着顾客的脑子走,不跟着仓库的分类走。**

四处共用同一套名称

实体店导视、系统商品分类、小程序一级分类、导购话术,用的是同一套馆名。**顾客在店里听到的、在手机上看到的、在小票上读到的,是同一个词。**

让「用心」可执行、可核查

业务总控、逐件建证流水线、六渠道打通与 AI 经营层,全部由我们自己开发 (底层进销存基于成熟开源底座深度集成)—— 六条渠道:门店、小程序、微信小店、服务号、企微私域、电商平台, **一套系统、一盘货、一个价。**

0 1

奥印 ERP

商品、库存、订单、会员、财务一体。 **线上线下一盘货**,同一件商品只有一个真值。

0 2

一物一证

逐件建档与二维码凭证, **来源、验收、质检、售出全程可追溯**,顾客扫码即查。

0 3

AI 经营助手

AI 问数只取系统真值、不编造; **自研选品智能体**辅助商机调研与货盘决策。

0 4

同行情报监控

每小时扫描同业与同城动态, AI 分级研判, **只有真正要紧的才推送。**

三条通路,同一套库存

线下门店(九大主题馆)· **微信小程序商城**· **企业微信私域**,另有微信小店已通过品牌认证。
三条通路共用同一份库存与同一套商品档案 —— 不会出现「线上有、线下无」。

为什么这对合作方重要

逐件可追溯意味着**每一件**的来源凭证、验收过程与流向都有记录。 对品牌方,这是渠道纪律的可验证承诺;对供应商,这是一个透明的出货口 —— **每一件卖到哪去了,都能回答。**

我们不是从零开始

2021.11	成都奥印商贸成立(注册资本 1,000 万);吉林榆树「奥印奥特莱斯」开业,连锁起步
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
2024	战略聚焦:以成都为轴心布局中部,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 —— 新店型全流程定型
2026.07	7 月 15 日天津国展店试营业;全套自研系统上线、小程序商城发布
2026.08	8 月 21 日正式开业

崇州店完整验证了这套模式:选品、验收、陈列、售后全流程跑通。 天津旗舰店把它升级为完整体系 —— 把周转做成机制,把用心做成档案。

自营门店

成都崇州店(2025 年 1 月开业,圣沅唐人街购物广场)· 天津国展店(2026 年,旗舰店)

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 —— 长期协同的品牌专卖与折扣门店伙伴,货源互通、行情互通

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
主营:线下连锁零售 · 线上多渠道 · 跨境电商
商场合作模式:按营业额抽成,无固定租金

先把一家店做透,再谈第二家

第一步

2026 — 2027

跑通单店模型

用天津国展店验证三件事:一物一证顾客买不买账、九大主题馆的动线是否成立、**货龄机制能不能守住周转。**

第二步

2027 起

京津冀复制

系统天生支持多店:一盘货、多门店、分权限已经建好。**复制的不是装修,是那套跑通的运营方法和数字化底座。**

远景

长期

把一物一证做成标准

当足够多的店在用同一套逐件溯源,它就不再是一家店的做法,而是**折扣零售的一种信任基础设施。**

我们不追求最快开满一百家店。 折扣零售的胜负手从来不在门店数量,而在**货源效率与周转速度**——这两样都需要时间和真实数据去磨。所以我们选择先把一家店做到能说服自己,再去说服别人。

每一件,都用心。

项目	奥莱酷动城·天津国展店
地址	天津市津南区咸水沽镇国展大道 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
开业	2026 年 8 月 21 日

合作联系	孙鹏
手机 / 微信	15043181166
邮箱	sunpeng@aolaikudongcheng.com
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

本材料引用的行业数据来自公开报道;商圈距离与门店数据为项目实测,数据核对日期 2026 年 7 月。
第 4 页商品凭证为功能演示图,非真实商品凭证。© 2026 成都奥印商贸有限公司