



项目发展报告

——融资说明摘要

2016.7



合和农场
HEHENONGCHANG

- 第一部分 项目概况
- 第二部分 下游与上游
- 第三部分 推广与粘性
- 第四部分 仓储与配送
- 第五部分 团队配置
- 第六部分 发展空间
- 第七部分 融资计划



合和农场
HEHENONGCHANG

第一部分 项目概况

项目概况

致力打造：

一低两高三省（低价格、高品质、高服务、省钱、省力、省心）的

一站式购齐、放心食材配送平台！

餐馆不再“**难**”开、到处都有“**放心**”饭！



痛点分析

中小
餐饮商户

贵：采购量小，议价能力弱，采购成本居高不下；
累：每天3-4点起床采购，异常辛苦，不能一站式购齐；
差：和商贩博弈，服务差、缺斤短两、以次充好；
管：采购人员不能有效管控，食品安全无法保障等。

食材厂商

传统销售渠道，中间环节多；
小规模采买无法实现配送；
提升产品竞争力的方式受局限。

菜农

担心蔬菜卖不掉；
种植品类无计划。

餐饮行业
专属销售渠道

项目概况

合

- 整合 农副产品及品牌食品渠道资源，直接抓住产品源头；
- 整合 产、供、销、送全业务环节，建立由产到用的完整链条；
- 集成 基于农副产品及品牌食品的B2B与B2C运营体系，全方位的打造“由田园到餐桌”的服务模型。

和

- 抓住产品源头，减少农副产品及品牌食品销售的中间环节，打造更 和谐、亲民的、优于传统采买渠道的价格体系；
- 通过对产品品质的把控来保障食品 安全，为和谐社会添砖加瓦；
- 建立安全、及时、稳定的 服务 标准，让客户再无后顾之忧。



项目概况

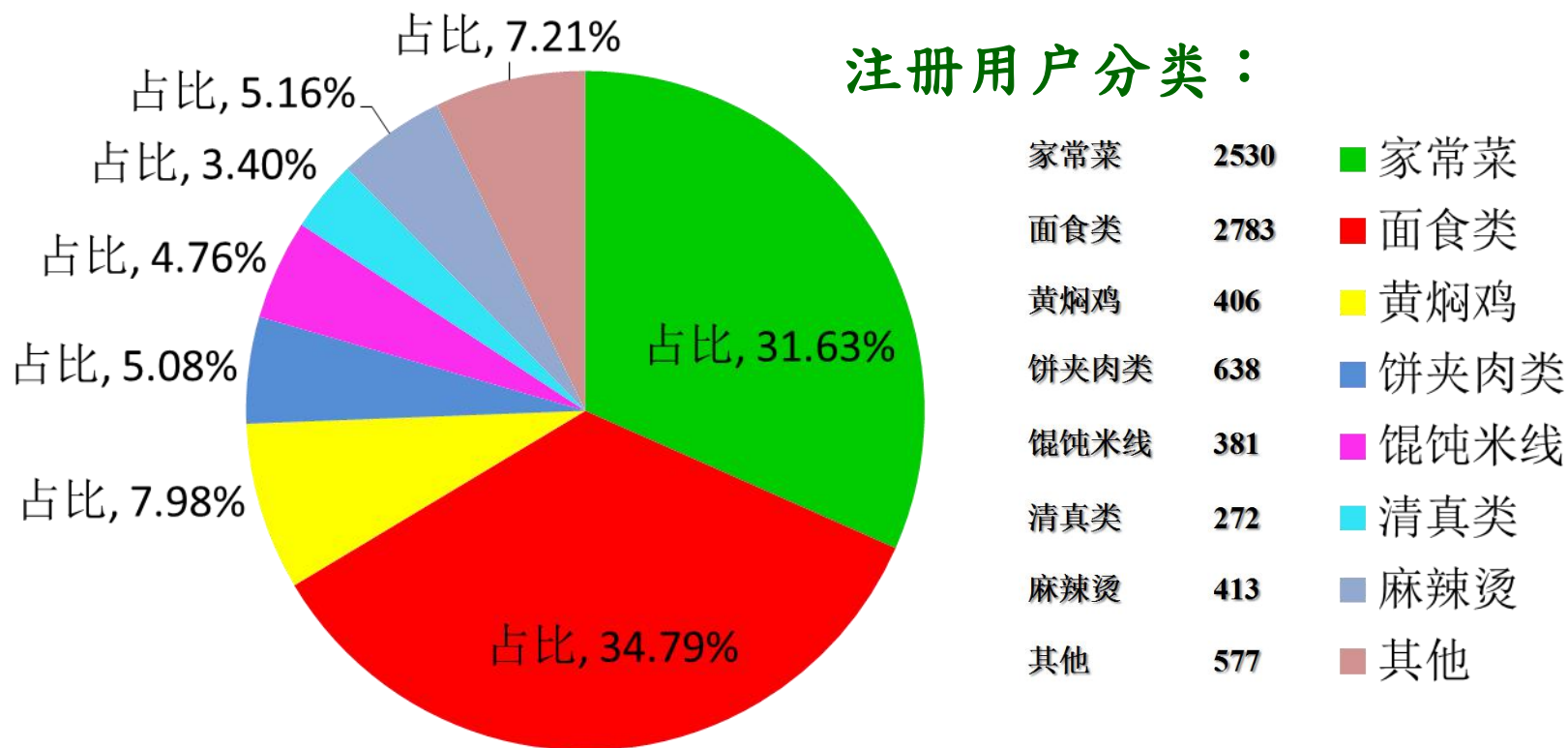




合和农场
HEHENONGCHANG

第二部分 下游与上游

下游市场



石家庄市三环内有22000家中小型餐饮商户，
目前平台注册用户8300多家。



合和农场
HEHENONGCHANG

下游市场



部分注册商家区域分布

现日订单商户：300家

现平均订单金额：300元

日均新增订单商户：20家

2016年石家庄市场目标：

日均订单商户：1500家

日销售额：50万元

2017年石家庄市场达到日销售额100万元！



部分主打产品

商品名称	商品规格	传统采买价	平台配送价	优势获取方式
五得利富强粉	25公斤	78	77	五得利参股平台，战略合作
五得利产品	
带皮前膀肉	1斤	12.5	10	千隆厂家战略合作，独家线上销售权，自主分割
带皮后座肉	1斤	13.2	10	
排骨	1斤	19.8	16.5	
带皮前膀肉	1斤	12.5	10	
各猪肉类产品	
蔬菜类	散装		平均低2角/斤	大棚直采，批发商集采
鸡蛋	斤	3.6	3.3	鸡场直采
合和农场情怀酒	12瓶/箱	——	144	山庄老酒—合和农场专供
...	...	优势品类增加中。。。		

- 1.平台上线所有产品，售价全部低于餐饮商户传统渠道采买价格，且有10%-20%的毛利率。
- 2.每笔订单加十元运费配送到店，配合主打产品制定满免运费活动。
- 3.每天都有促销，样样都很实惠。

计划开发的优势品类：

消费频次高、价格敏感度高商品

- **青岛啤酒**：在石家庄餐饮商户中销量大、品牌认知度高，是迅速扩大销量及拓展新商户的撬棒，以**大批量采购**，提升议价能力；
- **惠发冻品**：在麻辣烫、火锅类、黄焖鸡米饭类商家中认知度较高的商品，**对接厂家**，减少中间环节，利润较高；
- **白条鸡**：在石家庄引入**整鸡分割合作伙伴**，提高鸡肉类产品利润率；

计划开发的优势品类：

消费频次高、价格敏感度高商品

- **冻肉进口商**：进口冻肉价格低、利润高，与各大冻品厂家达成深度合作，获取独家代理权，降低采购成本；
- **家乐调味品**：品牌知名度高，调味口感认可度高，用量大，厂商备货入库，降低风险，低成本促进高销量；
- **大米类**：黑土地珍珠米、信益长粒香等，对接源头厂家，批量生产入库，减少物流成本，以优势价格占据市场。

平台价值与合作基础：

直接对接下游客户；

改善传统销售模式；

提升产品竞争力；

提高市场占有率。



合和农场
HEHENONGCHANG

第三部分 推广与粘性



新用户推广

地推团队为主，配送司机及商户推荐为辅

地推团队以高性价比优势品类、平台服务优势开发新商家；

司机配送过程中发展新商家，完成下单，给予司机一定的推广奖励；

商户推荐其他饭店，由客服生成推荐码，给予老用户推荐奖励。



新用户推广

宣传

- **车体广告：**配送车辆粘贴合和农场标识及二维码，近距离接触客户，视觉感强，便于快速注册。
- **商品广告：**所有出库商品均贴有合和农场独有标签，显示商品基本信息，便于商家快速验收商品，节省物流时间。
- **服装广告：**司机均配置统一服装和工牌，成本低廉，节省能源，吸引眼球，社会效应明显，树立良好形象。



激活已注册用户

➤ 专业外呼服务中心

接收客户反馈，精准搜集客户需求，为优势品类开发计划提供数据基础；

推广公司优势品类，将公司促销活动政策通知用户，促成用户采买。

➤ 地推团队

面对面沟通，对比市场采买与平台采买价格，客情维护。

➤ App、微信、短信

促销活动政策即时信息推送。

以优势品类，全方位、立体式信息轰炸



用户粘性

- 越来越丰富的优势品类
- 针对性的促销活动
- 专业的服务、仓储与配送体系
- 光大、交通、渤海银行合作信用卡业务，实现账期、充值促销

一低两高三省、一站式购齐，改变用户采买习惯！



合和农场
HEHENONGCHANG

第四部分 仓储与配送

由平台的业务定位可知：库存周转率非常快

配置常温库、保鲜库、冷冻库，产品按规定利润率采购入库，按订单出库、分拣、上车。

随着平台订单量的增加，利用上游厂商的账期，减少流动资金压力，提升采购规模，增加平台利润率。

配送

研发滴滴送货app，采用抢单模式，有效控制物流成本



点击隐藏已抢订单

全部仓库

全部区域



查看详情



一键导航

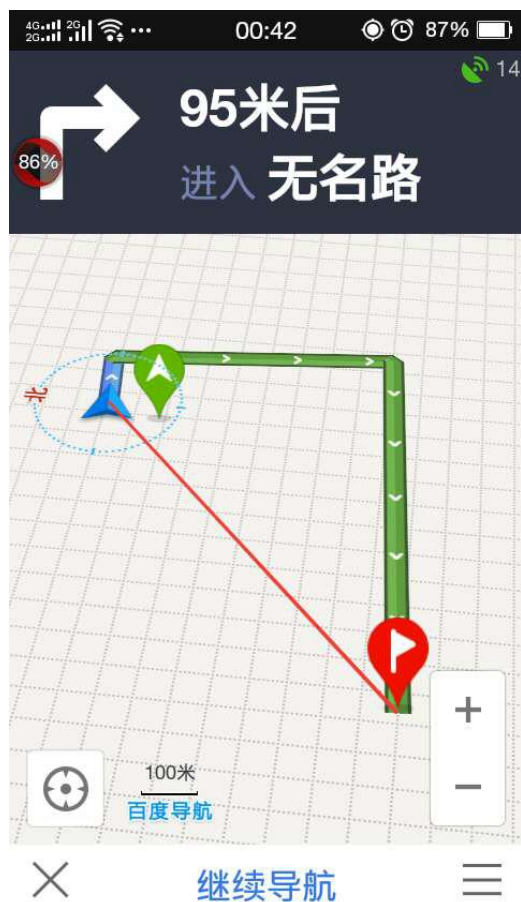
查看详情

取消取货

确认取货

配送

研发滴滴送货app，采用抢单模式，有效控制物流成本





配送

该app具有接单、取货、导航、签收、查看及评分等功能

1. 抢单、指派

出库专员按订单商户所在商圈集中度，将订单分成若干物流单，指派给司机。

2. 取货

司机凭app物流任务单到库房取货，获得取货码，确认取货，完成出库处理。

3. 签收

司机送货到达商家，商家确认商品无误后，输入收货码，完成签收。

4. 评价

商家收货后对服务评分，平台评分情况，考核并发放物流费用。

5. 查询

司机可以使用app查看任务单信息、评分结果、未结算的费用。



合和农场
HEHENONGCHANG

第五部分 团队配置



管理团队

CEO--杨威

河北十分便利网络科技有限公司创始人，旗下独立运营合和惠众电商平台、合和农场电商平台及河北农产品交易网（与河北省农业厅合作）。

2010年前，通过10年经营传统领域企业完成原始积累后，2年学习深造，对互联网电商梳理出个人见地，2013年本着对国力增强，提高效能，洗掉虚拟GDP的初心，致力于电商行业的发展。

2014年9月创建了省内首个餐饮互联网平台，被评为“河北省企业家学会”领袖之一。付出巨大的时间，用胆识、智慧、正能量传播农业互联网知识，为农业互联网的发展播下火种。



管理团队

C00—张聚豪

上海益盟操盘手软件（腾讯控股）河北区培训师、渠道总监、话务中心主管，申万宏源经纪业务、东北证券业务团队管理工作，销售管理工作经验丰富；北京凤博汇富投资管理公司风控总监，参与投资50余家新三板项目，对国内一、二级市场均有深入研究。

CTO—秦晓辉

具有19年在世界一流高科技公司从事支付行业、互联网行业从业经验，电子支付专家，需求分析师，架构师。在高并发性、高效性、高安全性大型综合电商平台设计、开发方面功力深厚、成绩卓著；富有远见的平台架构设计者；出色的技术团队管理者。

CFO—张莉

税务会计师、高级总监管理师，七年审计经验及企业财务经验，具备出色的财务管理技能，实现企业内控管理及风险控制，建立成套的全面预算体系，从财务监督、控制、支持的角度为企业的重大决策提供准确、完整的财务数据和分析意见。

研发团队

平台研发部门设在北京，由一支长期从事金融支付、第三方支付、电商业务的研发团队组成，拥有Unix C、Java、Andriod、iOS技术研发能力，团队主要成员共事三年以上，拥有六年以上工作经验，拥有交易中间件技术及手机app开发框架，曾经共同开发过首付通预付卡收单系统、首付通单用途预付卡系统、首付通移动支付前置、梅泰诺移动信息M-PAY移动支付卡券平台。



团队配置

市场团队

以总公司整体战略目标为前提，制定市场销售计划，定位市场。运用优势的产品营销策略，积极开拓市场，解决采购难、成本高等问题，确保市场占有率，大力推广合和农场品牌。

客服团队

基于CTI技术、充分利用通信网和计算机网的多项功能集成，并与企业连为一体的一个完整的总和信息服务系统，客户服务中心利用电话、微信、QQ、多客服、系统后台客诉处理功能等先进的通信手段，有效地为客户提供高质量、高效率、全方位的服务。

仓储部

根据当地市场的情况，编制畅销产品的储存计划，满足商家购买需求。按照“货物出入库标准”执行产品“收、发、存、出”全过程的有效性管理，保证储存物资安全，真实，有效，将库存控制到最低。

物流部

独家整合物流配送体系，Uber订单抢单分单系统，快速规划司机路线，在高效率低成本的规划路线下，以优质便捷的司机评分系统，完成每单送货流程。



团队配置

财务团队

由一支高级、中级会计师组成，拥有熟练的财务专业知识，完善的财务结算系统。根据公司经营战略规划，资金运作情况，通过预算管理来进行各部门成本分析与控制，谨慎合理调配资金，以最小的支出获取最大的收益。

人事团队

根据公司战略意图，执行并完善公司的人事制度及发展计划。评估并制订相应的合理配置劳动岗位，控制劳动力总量。结合实际情况制定员工完善的薪酬体系。



合和农场
HEHENONGCHANG

第六部分 发展空间



发展空间

保定、唐山、邯郸...全国

石家庄市场完善、成熟后，利用平台厂家对接的优势品类，拓展保定、唐山、邯郸等市场，逐步整合当地的生鲜产品，实现平台交易额的稳步、快速增长。

以廊坊为基础，逐步布局京津地区的外环商家。

以京津冀为基地打造优质农产品电商品牌，
最终辐射全国市场。



发展空间

依托B端辐射C端市场

基于B2B业务的农产品资源及商户资源，推出**B2C自提业务，手机个人版App已研发完成**。

商户作为B2C业务的自提点，个人用户在手机app下单并指定自提点，由司机配送至商户，个人到自提点完成提货处理。

B2C业务的优势

商户：**获取8%-10%收益**，同种商品在2C业务中的售价高于2B的售价，平台将这部分差价作为收益，返给商户。

个人：获得了低于市场价格同品质的商品，**省时、省力、省钱**。

公司：充分利用用户资源，**增大销量，提升品牌竞争力**。



合和农场
HEHENONGCHANG

第七部分 融资计划



融资计划

日期	融资金额	投前项目估值	资金用途
2016年10月前	1000万元	1亿元	补充流动资金、调整资产结构
2017年3月前	1000万元	1.5亿元	改制、新三板挂牌
2017年12月	2000万元	3亿元	开拓河北省内新市场
2018年6月	3000万元	5亿元	开拓国内新市场

本轮以老股转让方式融资1000万元，对赌2017年12月31日前完成挂牌并挂牌估值不低于2亿元；或2017年净利润400万元人民币，未完成则大股东按照年化10%收益率回购。

回购保证：大股东价值1200万北京个人住宅房产他项抵押。



合和农场
HEHENONGCHANG



感谢您对合和农场的关注！