



# 柚见你

一站式玉环文旦柚电商小程序

——打响地方特产，助农兴村便民



# 项目概况 —— 主营业务

IP形象-文小旦



为入驻的农户提供信息销售渠道，降低传统电商的信息差和高额平台抽成费用

柚农智连模块

农副产品  
销售

“你的柚”小游戏

用“玩”吸引用户  
用“认领一棵树”的模式留住用户  
用奖励机制培养用户  
用实际优惠回馈用户

以内容创作模式满足用户的交互体验，增加用户黏性，促进产品宣传

用户社区

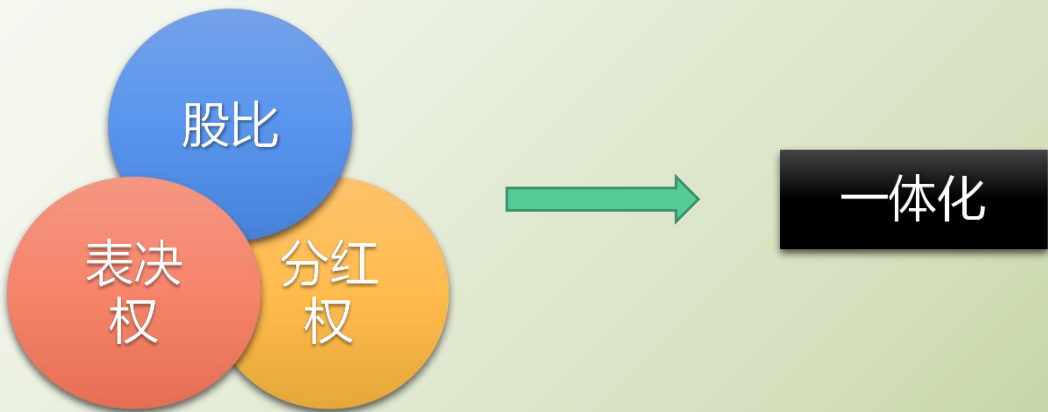
广告投放

作为平台，制作广告位  
作为广告主，在各平台宣传“柚见你”



# 项目概况 —— 股权结构

## 一元股权结构



创业初期，股权分配采用集中制，以保证决策效率和创始人话语权。

创业长期，为长期维护创始人的话语权，将采取投票权委托的措施。

持股人	分配比例
王宇涵	34%
许佳静	20%
王浩然	13%
李芮	12%
梁凯奕	11%
预留股权池	10%

创始人股权退出机制：

按照创始人股权购买价格的一定溢价回购。





## 产地考察



与经营“老爸家的果园”的个体农户孙凤梅取得联系并达成初步合作意向

2018年9月5日，中华人民共和国农业农村部正式批准对“玉环文旦”实施农产品地理标志登记保护。目前，全市玉环文旦种植面积已达3.2万亩，常年产量为3.5万吨，产值2.6亿元，是玉环农业经济的支柱产业和特色产业。

玉环当地有众多文旦村，本项目合作果园位于樟岙村，后续将与该村其他果园以及其他文旦村联系取得合作。



# 目录

C O N T E N T



01

市场分析



02

产品介绍



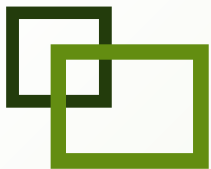
03

运营分析



04

团队介绍



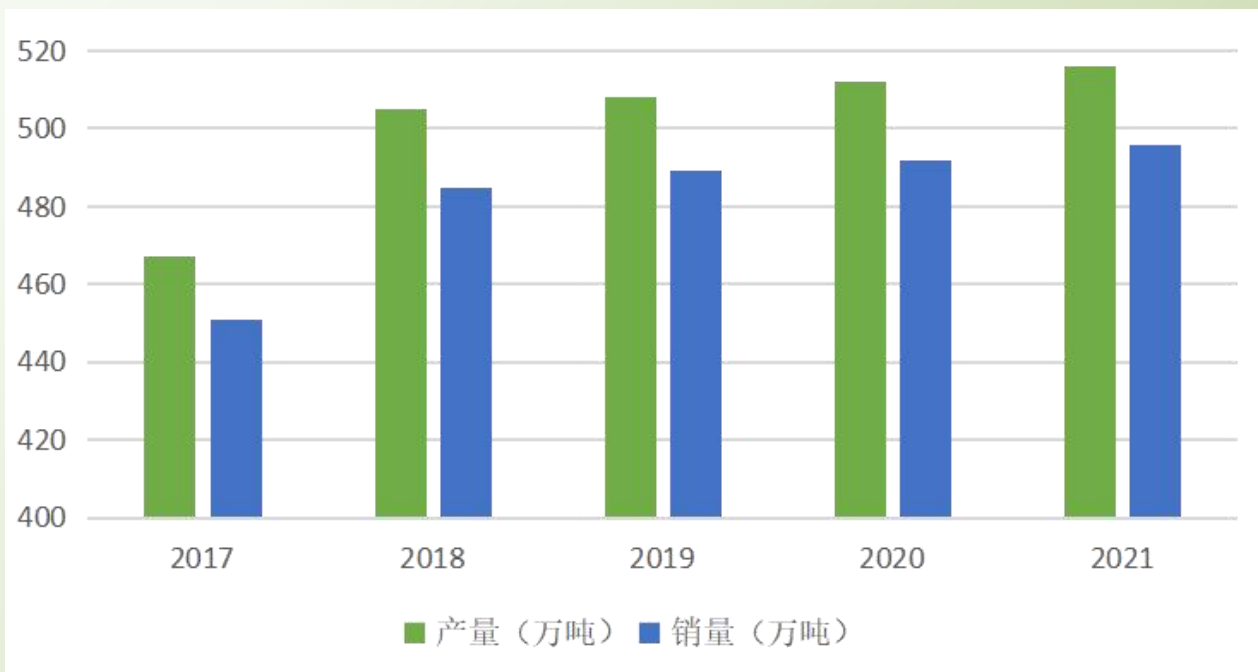
## 市场分析 —— 行业形势研判

柚子行业市场规模同比增长2.42%

产量↑

销量↑

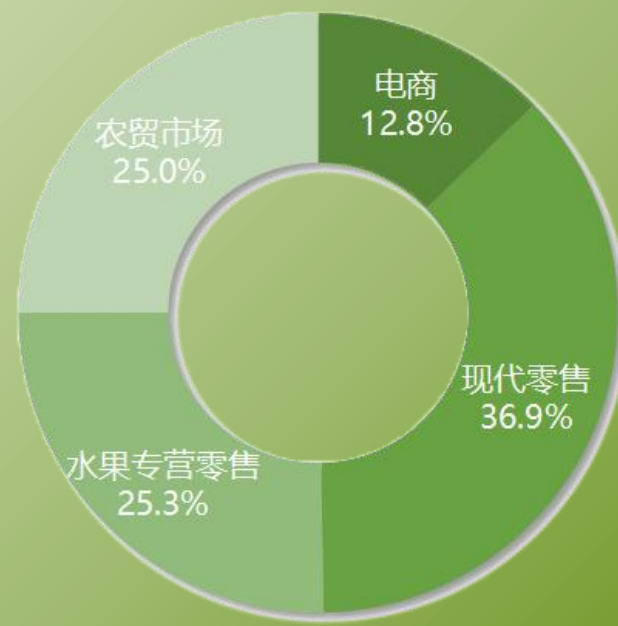
柚子加工产品市场规模同比增长13.58%



2017-2021年我国柚子产销量情况

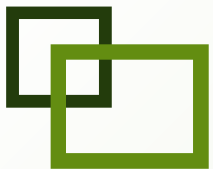
水果零售市场占比仍是大头

电商渠道发展空间极为广阔



2021年我国柚子行业下游渠道分布 (单位: %)





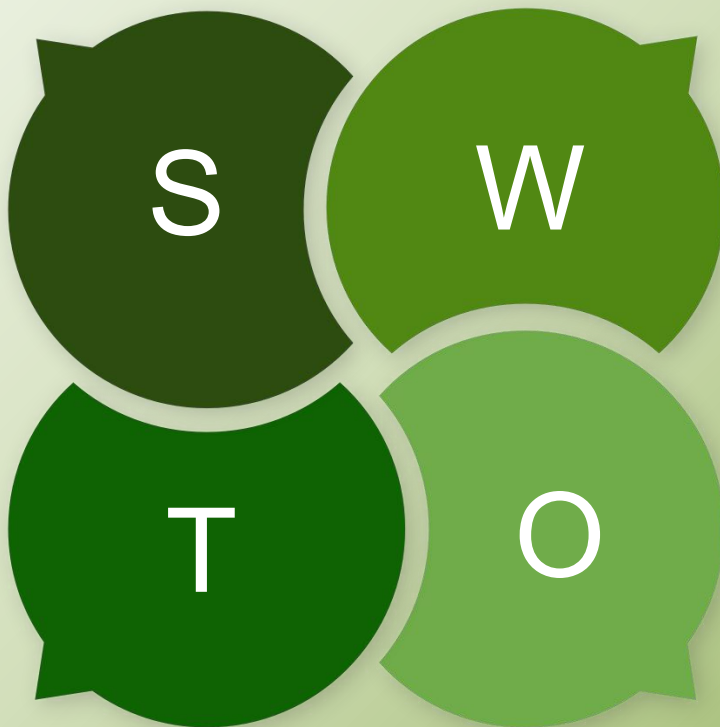
# 市场分析 —— SWOT分析

## 优势

产业基础雄厚；国家政策支持；  
农民积极性高；市场前景广阔。

## 机会

绿色经济和健康经济的热潮；  
果茶果汁行业的流行；  
“轻食”概念的广泛传播。

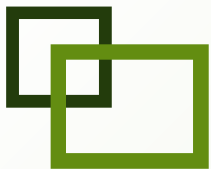


## 劣势

自然灾害的不确定性；  
水果赛道的竞争激烈；  
宣传营销难度较大。

## 威胁

国内的柚类竞争对手；  
疫情放开后外国竞争对手加入赛道。



# 市场分析 —— 竞品分析



易失水，保鲜短  
采收期早，9-11月  
果肉细长松散



平和蜜柚（红柚、白柚）

水分充足✓  
果肉不易发干✓  
采收期晚，10-12月  
错峰上市✓  
可长期存放且风味不减✓  
果肉更实✓  
附加值高✓



游戏交互，娱乐性✓  
社区运营，黏性高✓  
拼团功能，优惠多✓  
副产品多，选择多✓  
产业链短，效率高✓  
直接入驻，抽成少✓



文旦电商小程序



# 产品介绍——概念图



模块分明  
一目了然

爆款单品  
种草前线

拼团功能  
优惠价格  
裂变获客

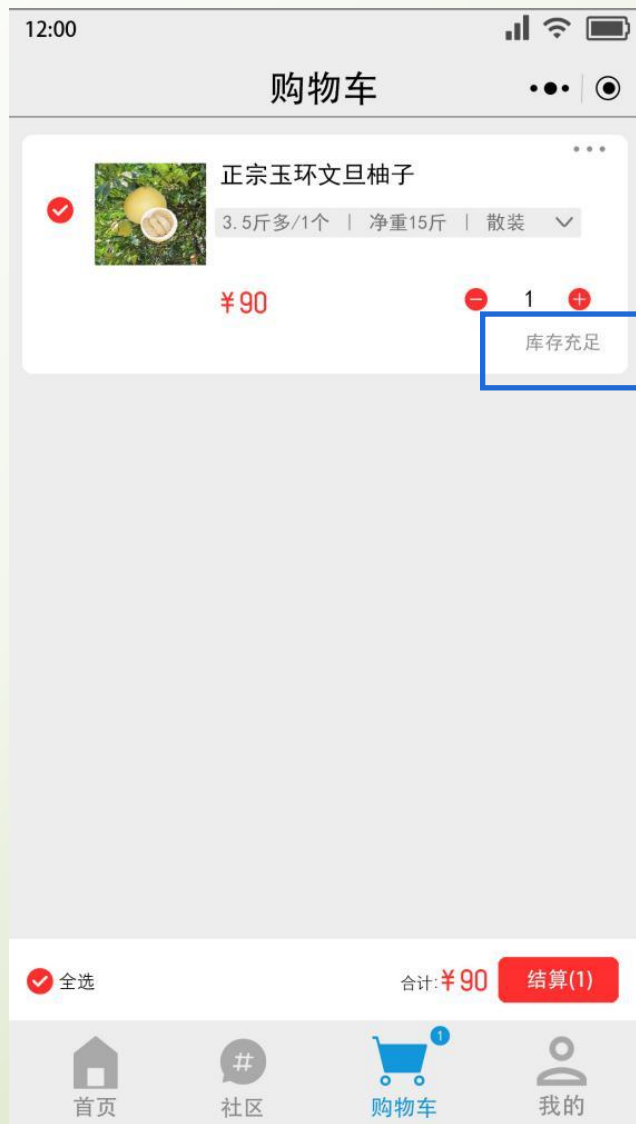


满足交互需求  
官方宣传功能

自发讨论  
真实评价



# 产品介绍——概念图



库存显示  
细节拉满

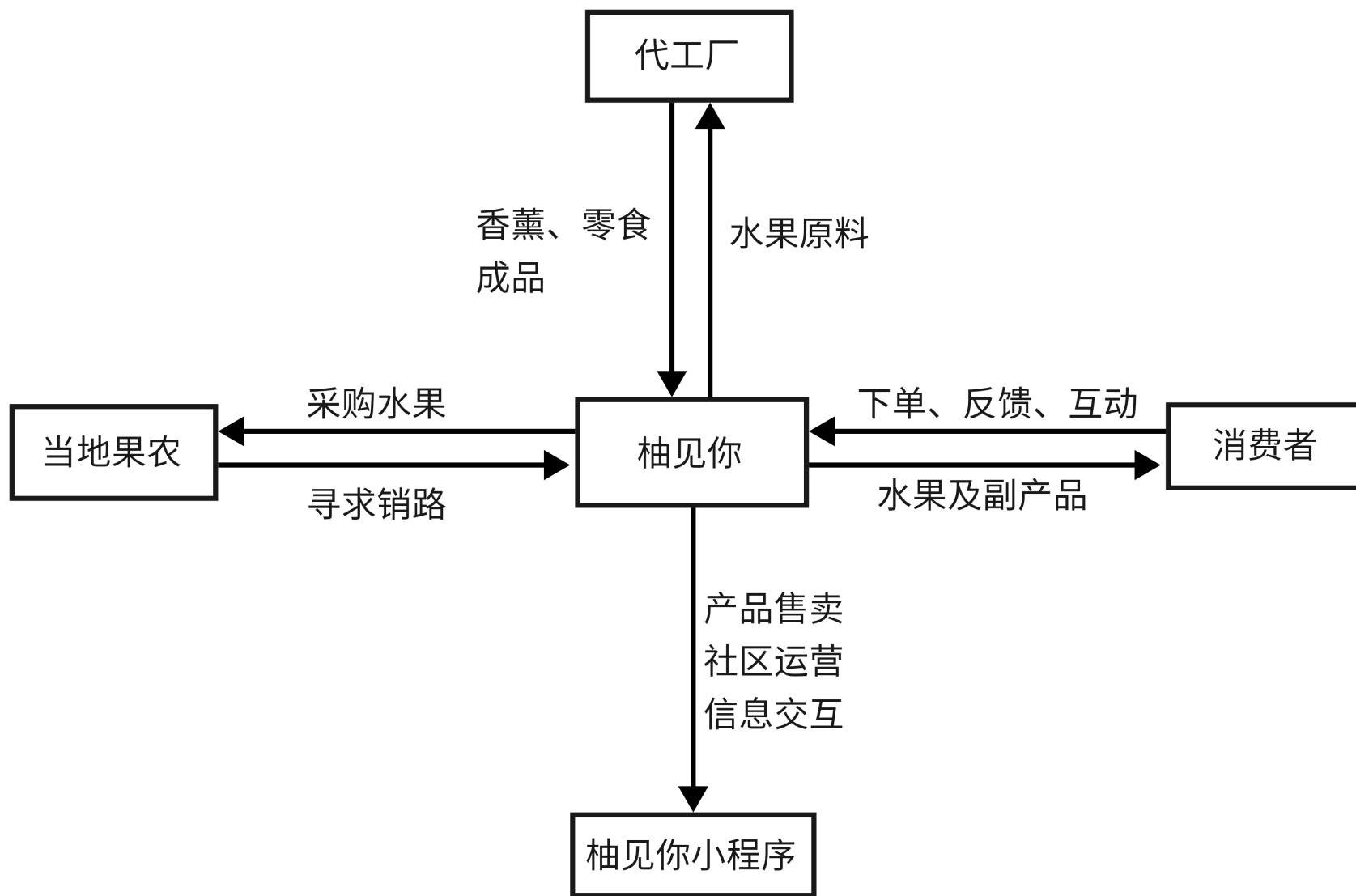


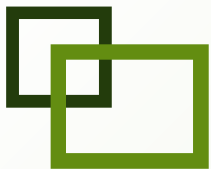
“认领一棵树”  
优惠获取方式

果农入驻  
助农助销



# 产品介绍——商业模式





# 产品介绍——优势

## 响应政策

呼应**乡村振兴政策**和**助农风向**，争取政府政策支持，在与传统电商平台的竞争中可以通过更少的平台抽成等费用来增加果农们的经济收益，吸引更多果农进驻。

## 互联网+

为互联网平台与农业之间搭建新通道，使得浙江农业生产者借助互联网与中国13亿人的大市场产生关联，促进农业与新电商的模式深度融合。**农产品孕育新电商，新电商反哺新农业。**

## 交互性

相较于传统电商销售类小程序，“柚见你”中的“你的柚”模块兼具了**宣传功能**以及**交互娱乐功能**，在独创性上避免与其他小程序陷入同质化，且满足了当下年轻人**“悦己”**和**“独特”**的市场需求，更具有活力气息和市场。

## 易推广

小程序的形式相较于传统APP更加轻巧便捷，小程序的**开发成本更低、更易推广**，微信本身已有强大的用户群体，可以极大的发挥微信**自带的社交属性**。

## 高品质

有**“中华第一柚”**的美称深受消费者喜爱。集结高品质的玉环当地的文旦柚，形成规模集群效应。





# 运营分析 —— 营销及盈利

起步期

先通过发布小游戏广告及购物优惠券的方式进行病毒式传播。

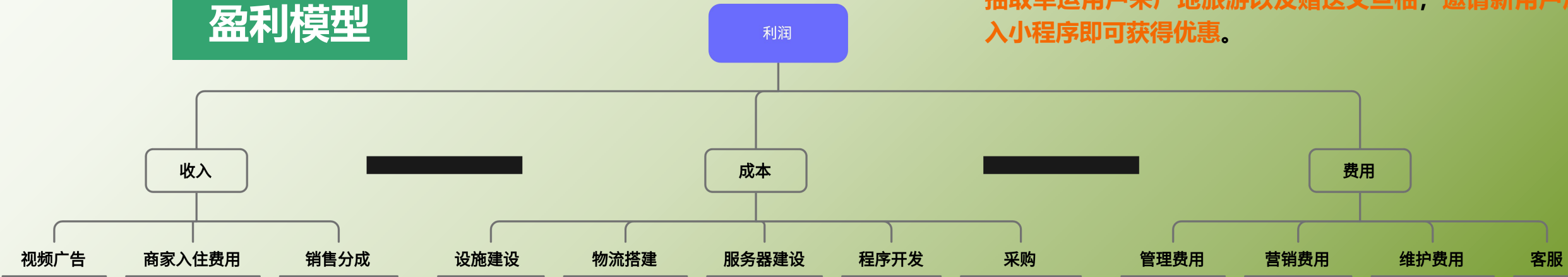
发展期

购买热搜进行用户积累。  
“拼多多”式邀请好友砍价方式吸引用户。  
发布文旦柚公益广告。  
联动知名果茶/饮料品牌。

稳定期

发布个体零散户入住通道。联系各方媒体对此内容进行报道。  
邀请网红KOL进行工厂参观以及产品推广内容。  
发布年终总结内容。  
抽取幸运用户来产地旅游以及赠送文旦柚，邀请新用户加入小程序即可获得优惠。

## 盈利模型



采用随行就市定价法，将自身的价格保持在市场平均价格水平上。  
采用产品差别定价法，只收取少量手续费与分成的方式。

与现存物流公司合作，获得物流低成本。

自建以村为点的采购体系，将采购产品集中在县城或城市中进行下一步处理。  
农产品（如柚子糖），与周围厂家谈好合作，进行农产品的加工。



# 优势分析

在社媒平台进行与kol、koc合作的短视频宣传以及公益广告传播，随后将流量导向小程序，形成私域流量

## 出圈手段

由小商户提供水果，打造垂直供应链，进行产地直营。借助小范围的区域经济，打破大型电商平台因推荐机制造成的束缚，给农民创造机会。

## 商业模式

## 市场优势

文旦柚水分充足，果肉不易发干，果肉更实味道好，可长期存放风味不减。

结合文旦柚10-12月才进行采收的特点，对文旦柚进行错峰上市，让文旦柚填补市场的空缺期，吸引消费者的购买与小程序的引流。

## 营销优势

2021私域流量白皮书中提到，私域市场对振兴乡村有帮助。私域电商可“和用户建立关系”，打造内容社区，吸引用户加入私域流量池、推动用户持续活跃，是私域运营的关键。



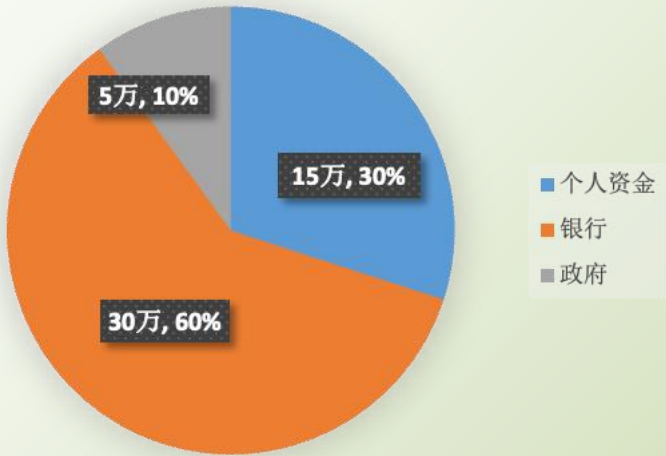
# 运营分析 —— 风险分析与控制

风险分析与控制		
方向	风险	应对方案
技术	小程序开发与服务器建设，可能会遇到服务器出错以及程序错误。 低温冷藏、运输保证品质，可能会在储存、运输过程中出现水果腐烂变质等现象。 农产品开发，可能会遇到厂家更换，不能保持品质。	要求存有备份。  要求做好危机预案，出现及时应对。  要求找到稳定可靠的厂家，同时与不同厂家合作以防供应链出错。
管理	大量产品采购收集集中储存，可能会出现人手不够以及负责人责任心不强的问题。	要求对每次对接流程做好记录，做到及时检查以防出现问题，员工上岗前进行培训，后采取老员工带新员工熟悉的模式。
市场	市面上柚子种类繁多，文旦柚作为单一品种的柚子，在全国知名度并不算高，如何打出知名度，将文旦柚推广到全国范围内。	需要多次营销活动才能缓慢提高知名度。
消费者	全国各地消费者对小程序购物平台熟悉程度不足，更喜爱在各大大型电商软件上购物。	可在最初登陆大型电商软件，后续引流到自建内部小程序。



# 产品介绍——融资

资金来源（万）



在成立初期，我们主要以个人投资和政府、学校投资为主，在后期企业发展较为成熟时引进1-2家风险投资共同入股，以利于筹划，化解风险。

股本规模	股本来源	政府资金入股	自有资金及银行贷款入股
金额		5万元	45万元
比例		10%	90%

资金去向	具体用途	估算金额
营销广宣费用	1.建立微信、微博、抖音小红书账号等 2.在微信朋友圈、微博论坛、抖音、小红书等社交平台发布相关广告 3.制作文旦柚公益广告，在公交站牌、地铁口等公共场所投放 4.与其它品牌联动营销、邀请网红进行宣推、联系媒体扩大曝光等相关合作费用	10万元
固定资产费用	1.果园与加工工厂场地承包 2.办公场地租赁 3.相关办公、种植、加工设备	20万元
管理费用	1.相关农业种植、产品加工、物流运输等人员薪资 2.线上销售、客服等管理人员薪资 3.广告营销活动的跟进与后期维护	15万元
无形资产费用	1.小程序认证、域名服务器注册 2.经营权、商标权、专利权 3.小程序开发与后期优化等	5万元
总计		50万元





# 产品介绍——财务业绩与预测

## 财务业绩与预测

### 1. 主要财务假设

- 税率
- 税率
- 税收减免
- 盈余公积
- 固定资产折旧
- 无形资产分三年摊销
- 贴现率

产品价格目录

现金流量表

未来三年企业净现金流量趋势

### 2. 投资收益

投资净现值

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{(CI - CO)_t}{(1+i)^t} \quad NPV = 21.553 \text{ (万元)}$$

考虑到目前资金成本较低，以及资金的机会成本和投资的风险性等因素，i取10%（下同），此时，NPV=9.681（万元），大于0，计算期内盈利能力良好，投资方案可行。

投资回收期

用过净现金流量、折现率、投资额等数据用插值法计算，投资回收期为2.63年，项目可行

内含报酬率

$$IRR = r1 + \frac{(r2 - r1) \times (|b| + |c|)}{|X| \times |b|} \quad IRR = 18.4\%$$

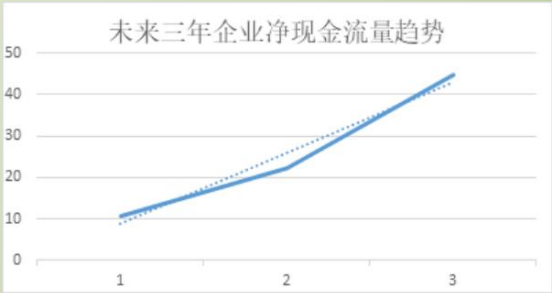
可见项目内部报酬率大于最低报酬率10%，项目可实行高

产品名称	销售单位	单价 (元)	成本 (元)	利润 (元)
玉环文旦柚（散装）	15斤/袋，含4只中果	90	50	30
蜜柚干零食	250g/罐	24	15	9
蜜柚香薰精油	100ml/支，10支装	48	30	18
玉环文旦柚（礼盒装）	16斤/盒，含4只大果	109	65	44
...	...	...	...	...

初期产品目录如上，后续产品待研发持续推进

现金流量表（单位：万）

	初期	第一年	第二年	第三年
固定资产投资	20	...	...	...
无形资产投资	15	...	...	...
流动资金	15	...	...	...
营业收入	...	30	50	80
变动成本	...	5	8	10
固定成本	...	15	15	15
税前利润	0	10	27	55
税收	...	...	5.4	11
税后利润	0	10	21.6	44
折旧	...	0.2	0.2	0.2
无形资产摊销	...	0.5	0.5	0.5
净现金流量	-50	10.7	22.3	44.7



未来三年企业净现金流量趋势



## 团队介绍 —— 团队负责人

- 男，19岁
- 中国传媒大学广告学（数字营销方向）专业学生
- 擅长数据分析、竞品分析、掌握pr、ai等技能
- 负责市场概况分析，行业形势判研，竞争分析



王宇涵



## 团队介绍 —— 主要成员



许佳静

- 女, 21岁
- 中国传媒大学广告学(数字营销方向)专业学生
- 擅长市场分析, 掌握PS等软件
- 负责产品前端开发, 美工



王浩然

- 男, 19岁
- 中国传媒大学广告学(数字营销方向)专业学生
- 擅长统筹规划、市场调研
- 负责产品的财务规划和整体运营



李芮

- 男, 20岁
- 中国传媒大学广告学(计算广告双学士学位复合人才培养项目)专业学生
- 擅长营销策划, 数据分析
- 负责商业模式与实施方案, 风险分析与控制



梁凯奕

- 男, 20岁
- 中国传媒大学网络与新媒体(智能融媒体运营方向)专业学生
- 擅长社区运营, 用户策划
- 掌握数据分析技能





# 谢谢！

——不忘初心，助农兴村