

滴灌通业务简介

开创收入分成新模式，为实体门店发展注入新活力

■ 不是借贷，不占股权

滴灌通资金不是贷款，不用抵押担保，无需还本付息，无强制到期还款风险。不是股权，不要求股东身份，不会摊薄老股东权益，不会永久参与收入分成。滴灌通无对赌要求，不干预正常经营。

■ 快速出资，便捷对接

首批门店出资快至 1 个月，后续批次出资可快至 2 周，能够实现资金快速、批量落地。

■ 收入分成，简单直接

以品牌门店的投资额、回本期、合作周期等为主要判断依据，约定合作周期内的经营收入分配比例，共享未来收益，到期自动解除合作关系。

■ 合规投资机构，长期稳定可靠

为品牌门店提供长期、稳定、合规的资金支持。滴灌通对门店无固定回报要求，门店无偿付压力。若业务发展大好，不追加分配比例要求。若发展遇到困难，不减资不撤资。

➤ 滴灌通介绍

滴灌通由港交所前行政总裁李小加先生和东英金融集团创始人张高波先生共同创办。公司拥有国际认可的专业背景、商业信誉和雄厚的资金实力。

滴灌通旨在精准投资连锁品牌开店，赋能餐饮、零售、文体、服务领域各种品类的品牌企业和门店创业者。截止 2023 年 2 月 14 日，已合作 31 个省市 160+ 个城市的餐厅、牙科诊所、便利店、美容美发、体育健身、食品用品零售等 70 多个品类 2400 家门店。

声明：门店与滴灌通签署“联合经营协议”，双方合作不属于“合伙、合资或代理关系”，滴灌通不是门店合伙人，门店依然以自身名义对外经营。

➤ 数据试算

1. 假设门店营业额 100 万/月，经营净利率为 15%，基于回本期的营业额分成比例不超过 7.5%，按一共合作 5 年，24 个月滴灌通实现资金回收，则可提供投资额为： $100（万）*7.5\%*24（月）=180$ 万；回本前滴灌通每月分成 $100（万）*7.5\%=7.5$ 万，回本后假设分成比例下降一半，每月分成 $100（万）*3.75\%=3.75$ 万。

2. 投资比例控制在单个门店投资金额的 20%-50%，单个门店投资额上限为 500 万元。

以上仅为举例，具体方案受门店所在行业属性、经营情况等多种因素影响，以提供数据后，针对性地测算结果为准。

➤ 合作流程安排：

- ① 双方初次沟通合作框架
- ② 签署保密协议，确保数据安全
- ③ 向滴灌通提交门店模型相关数据
- ④ 滴灌通安排项目评估，合作方案沟通
- ⑤ 滴灌通内部项目投委会决定
- ⑥ 双方协议沟通（含业务框架协议、门店联合经营协议）
- ⑦ 签约并完成系统对接
- ⑧ 出资

➤ 附件 1: 目标品牌画像

收入/系统	1. 系统可以管控 100%收入数据（加盟模式特别注意）
	2. 必须有明确确认收入规则、制度及数据，系统可以直接导出
	3. 拥有 IT 团队，可自研系统可加分
合规	1. 各门类须有相关相应资质
	2. 加盟类门店，需要特许经营许可备案
	3. 有明确的预收款管理制度，符合国家及地方政府的要求
企业规模	1. 品牌成立 2 年以上
	2. 至少拥有 10 家以上连锁门店，越多越好
	3. 有过融资历史优先
单店模型	1. 单店投资理想区间 20-200 万*，具体据测算确定
	2. 滴灌通出资比例 $\leq 50\%$
	3. 回本期和联营期挂钩

*根据具体情况而定

➤ 附件 2：目标投资标的

