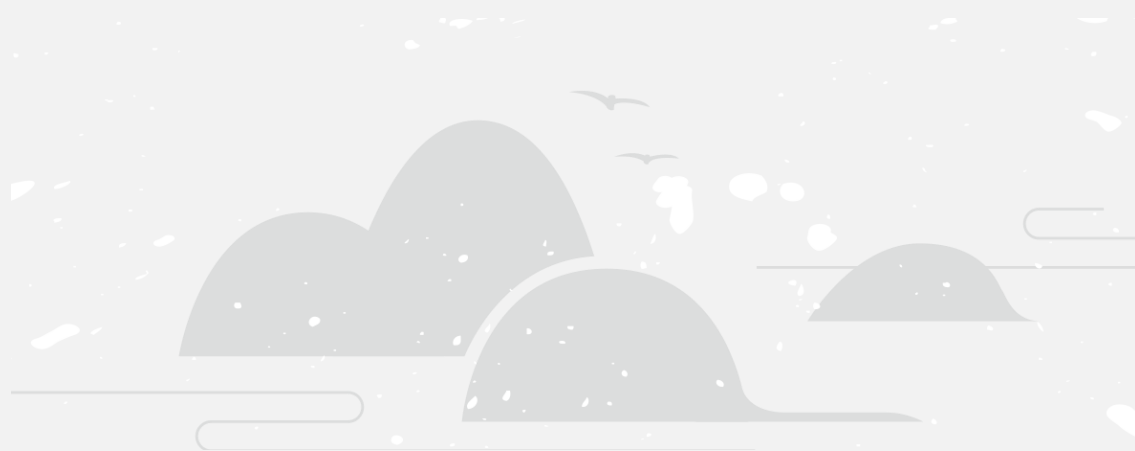




特 色 乡 村 心 入 口



田觅觅项目介绍 [运营合作伙伴]

项目定位



人类、生物与万物，皆源于、生于水、山、天、地与自然。人类的社会文明也始于社群和村庄。

田觅觅——特色乡村心入口

带城里人**寻觅乡村**，寻觅美好，回到山、水、天地与自然的归宿。

引领人们享受**自然和自在**，唤醒身心本能的需求，吸收最原始最纯净的生活源素。

释放城市人的压力、负能量和治愈人们的亚健康，感受真正幸福的生活，身心灵的**治愈之旅**。

田觅觅在做什么

What to do ?

农旅一体化O2O平台，为城里人寻找特色乡村和健康美食，
带领他们回归自然，享受自在，治愈身心。



特色乡村心入口



内容

content

内容代表田觅觅的价值观和态度，从环境、人文、健康、公益等方面提出我们的观点和主张，通过公众号、自媒体等平台进行传播，为田觅觅系统平台引流。



环境

挖掘山水田园、美丽乡村、古村落、古镇、特色村寨



人文

传扬手作、民俗、民间故事、非物质文化遗产、自然教育



健康

倡导健康美食（食谱、食材）、有氧运动、阳光心态

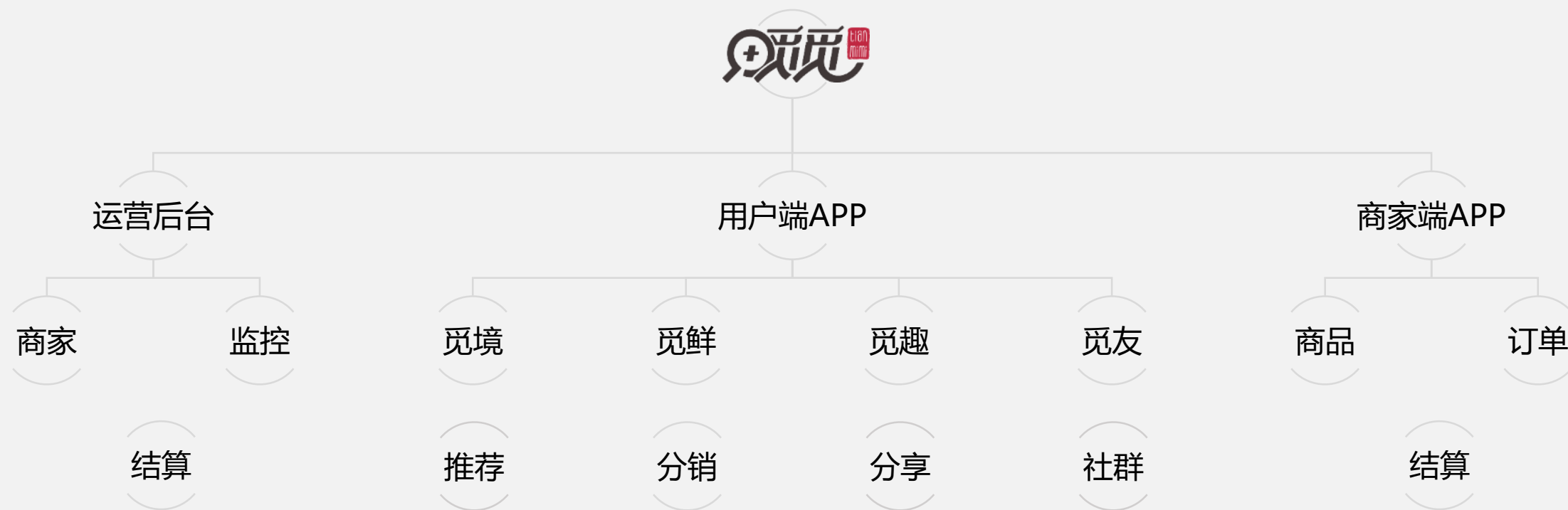


公益

呼吁人们关注美丽风景背后的凄凉、关注贫穷、帮扶致富



系统是田觅觅与用户的连接，商家通过APP快速入驻平台、发布商品、管理订单和快速结算账款；用户可以通过APP获取特色商品和景点信息，可以在线订购和分销（分享）平台的商品和景点线路，可以自己发起线路和管理活动。





为会员提供特色景点、美食、民宿、特产等产品，让用户享受特色体验，
形成田觅觅商品体系的核心价值。



景点



民宿



美食



特产





极致的服务体验是品牌粘性的核心保障，为田觅觅会员提供标准化的服务流程、定制化的服务内容和人性化的服务体验，注重跟用户接触的每一个细节。

客服

售后

地陪

保险

用车

物流

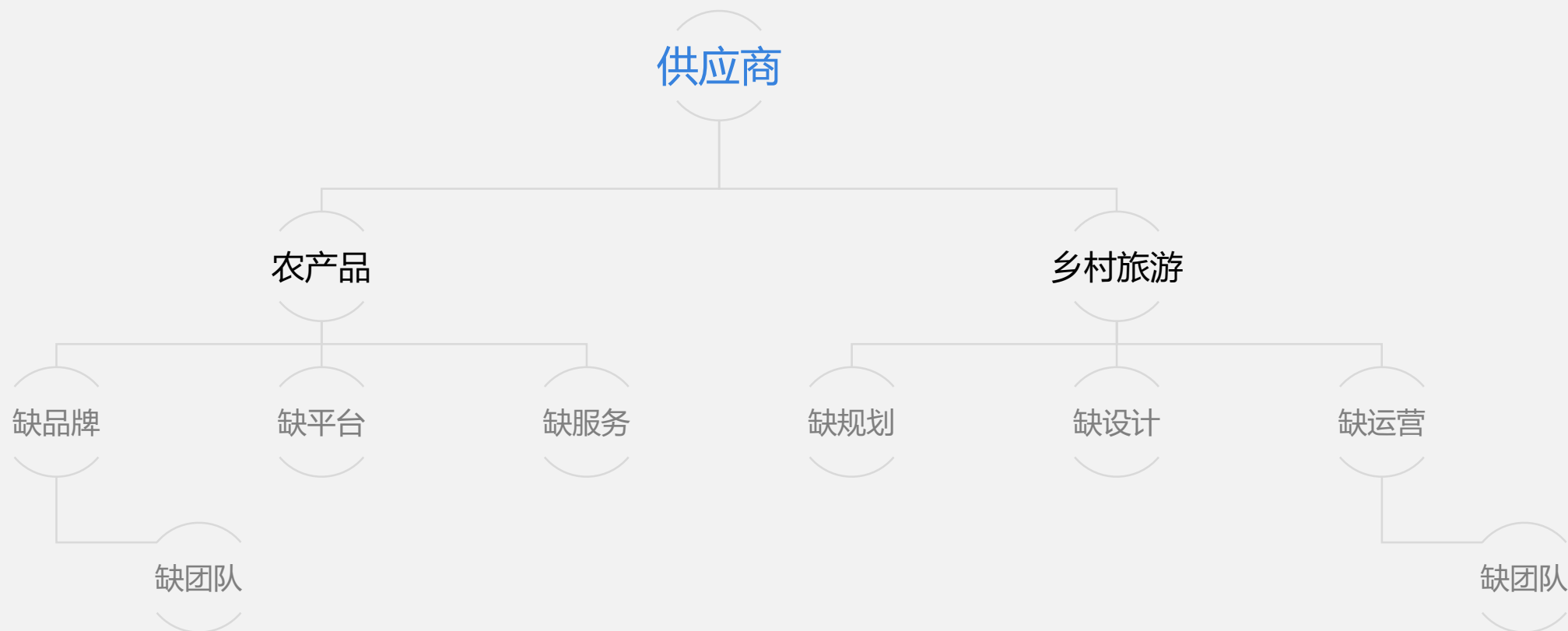
圈子

项目前景

商家需求

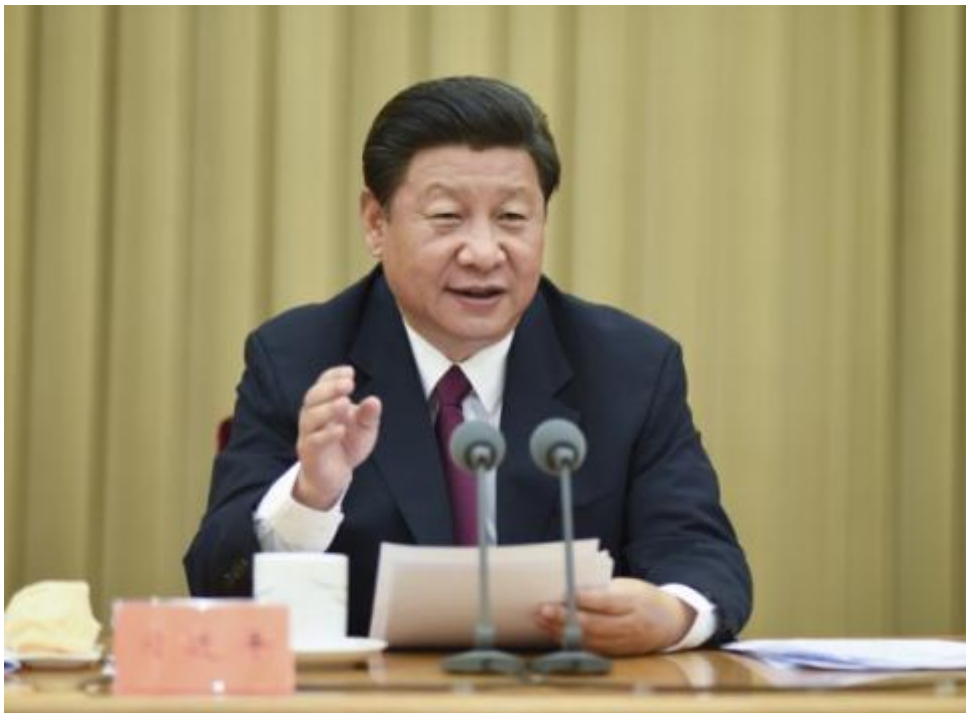
Business needs

全国2800多个县，在品牌建设、供应链体系建设、渠道建设等方面存在较大的提升空间。在乡村旅游规划、设计、运营和服务能力上也存在严重不足，而这两方面最大的问题在于人才的缺乏和团队能力的严重不足。



领导人关注

Focus



习近平考察浙江和贵州
提出“既要绿水青山，也要金山银山”
强调着力发展乡村“美丽经济”



李克强主持国务院常务会议
大力推进“互联网+农业”，深化农村改革和
农产品营销

政府动向

Government trend

- 2015年7月，农业部和国家旅游局下发了根据《农业部国家旅游局关于继续开展全国休闲农业与乡村旅游示范县、示范点创建活动的通知》。按照3年创建100个示范县和300个示范点的目标，2015年认定约35个全国休闲农业与乡村旅游示范县、约100个全国休闲农业与乡村旅游示范点。
- “十三五”时期，中国计划通过发展乡村旅游带动17%的贫困人口实现脱贫。预计2015年到2020年，全国要通过发展旅游将带动约1200万贫困人口脱贫。
- 县级政府在电商、旅游扶贫等方面缺乏适应本地发展的成功模式、人才队伍和互联网平台。

政策支持

Policy support

《关于加大改革创新力度
加快农业现代化建设的若
干意见》

《关于积极推进“互联网
+”行动的指导意见》

《关于进一步促进旅游投
资和消费的若干意见》

2月

5月

7月

8月

9月

《关于大力发展电子商务加
快培育经济新动力的意见》

《关于加快转变农业发展方
式的意见》

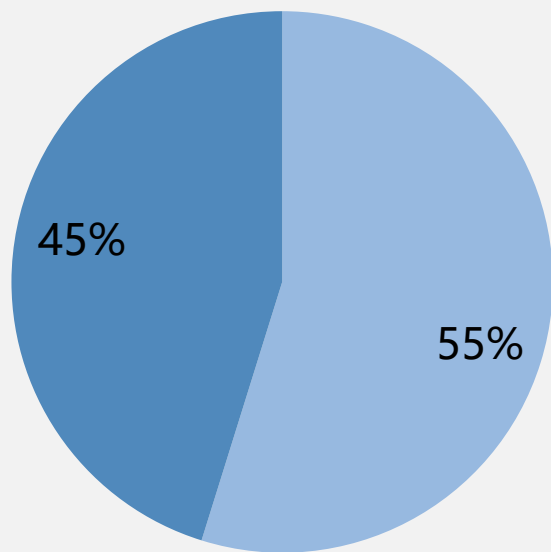
互联网+旅游
互联网+农业

市场规模

market size

中国人口占比

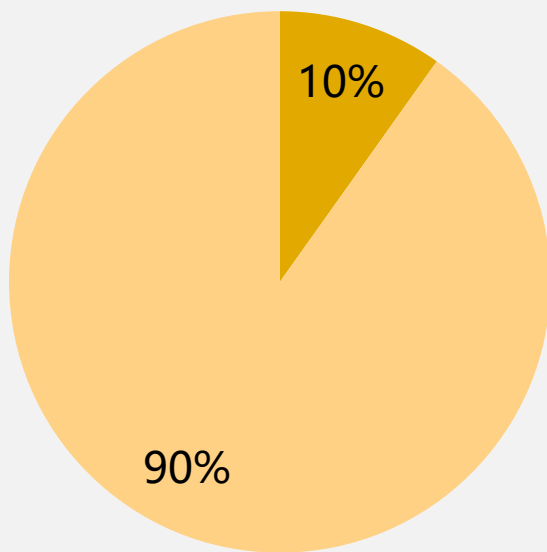
■ 城镇人口 ■ 农村人口



2014城市人口7.4亿

中国旅游收入

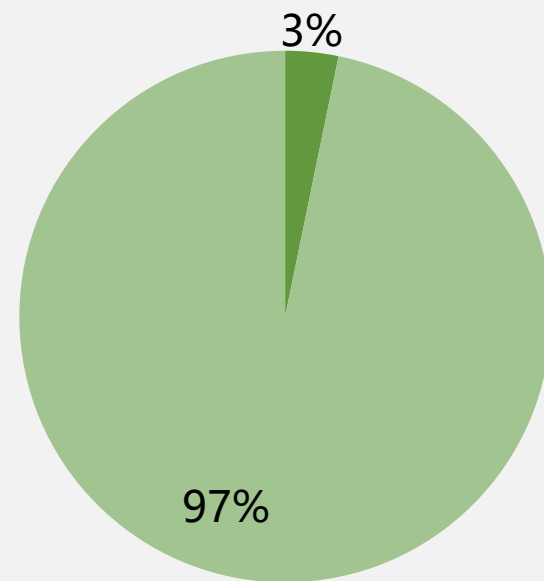
■ 乡村旅游 ■ 其他旅游收入



2014乡村旅游收入3200亿

中国农产品交易额

■ 网上农产品 ■ 线下农产品



2014网上农产品交易额1000亿

增长趋势

increasing trend

随着中国经济发展和居民收入增长，消费结构转型升级加快，中国乡村旅游发展态势迅猛。据统计，2010-2014年，全国通过发展乡村旅游带动了10%以上贫困人口脱贫，旅游脱贫人数达1000万人以上。



特色乡村
10万



经营单位
200万个



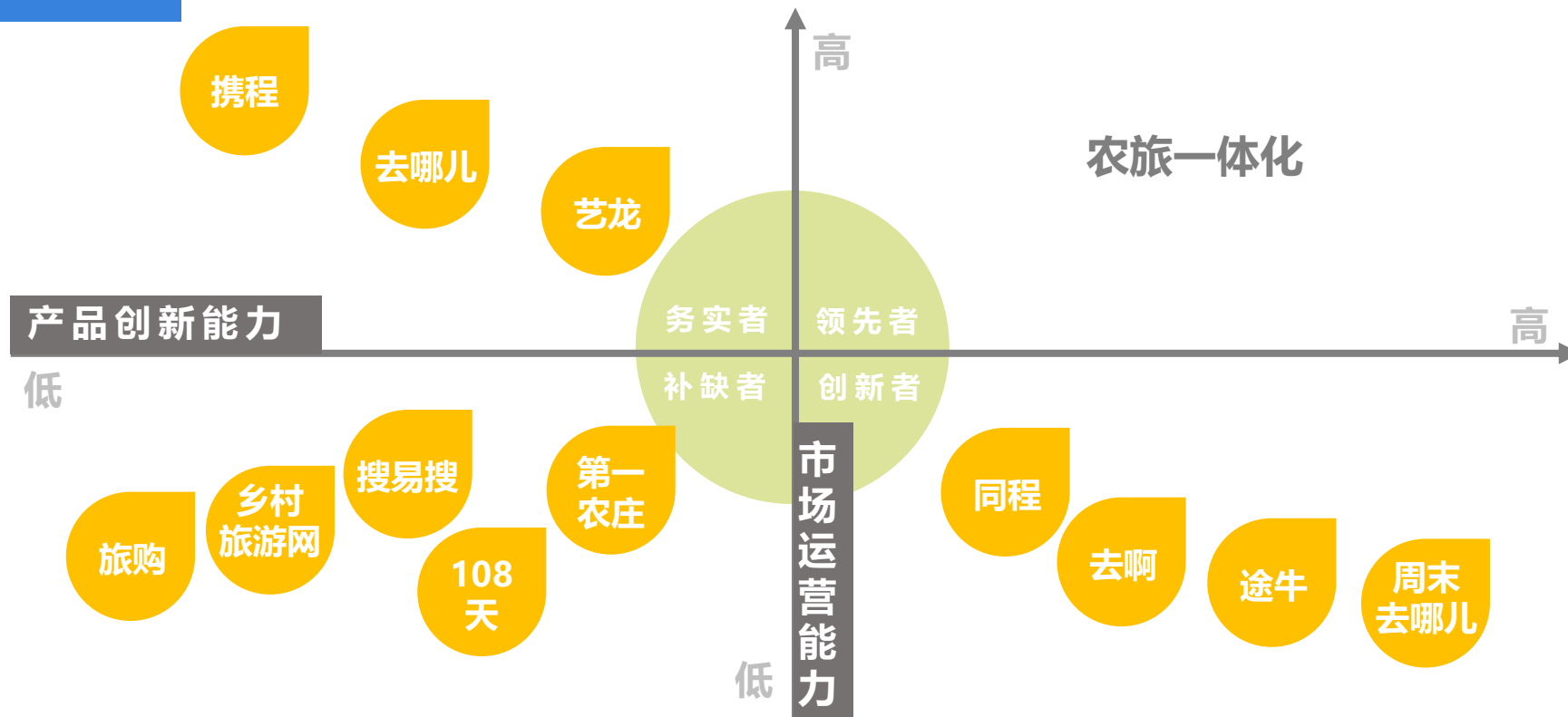
游客
12亿人次
占全国旅游人次的30%

预计到2020年，在全国形成15万个乡村旅游特色村，300万家乡村旅游经营户，乡村旅游年接待游客超过20亿人次，收入将超过1万亿元，受益农民5000万人。

竞争态势

Competitive situation

在线旅游市场竞争态势



- ① OTA向MTA转型，焦点仍在一线旅游资源；
- ② 乡村旅游专业门户网站运营仍处在初级阶段，没有移动端产品；
- ③ 同程、去啊、周末去哪玩等创新产品重视周边游和亲子游，盈利模式和业务方向不同；
- ④ 旅购、屯亲等APP主要以购物为主，且运营仍处在初级阶段；

项目模式与现状

生态圈建设

development

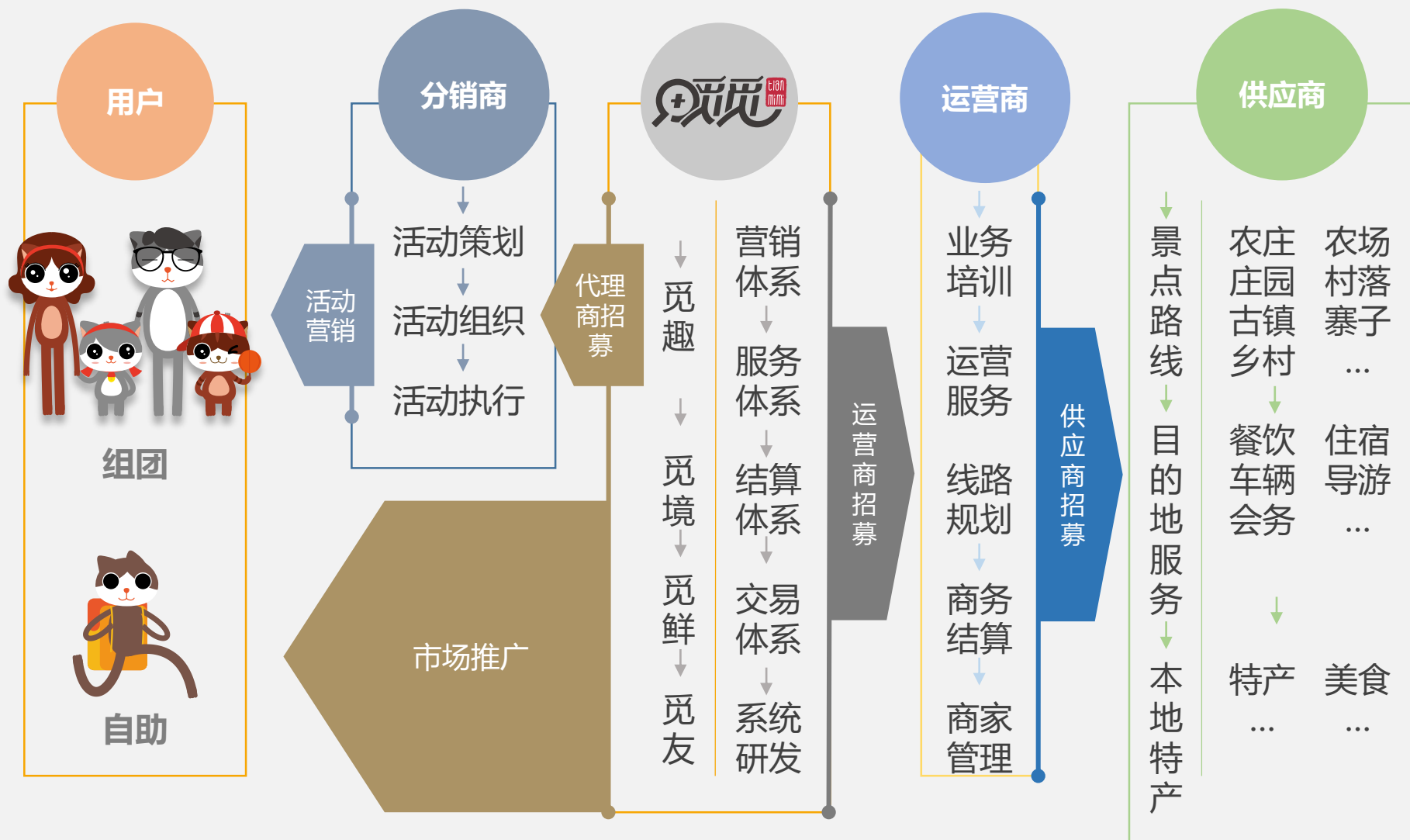


整合资源为县域提供农旅一体化O2O解决方案

1. 政府提供基础建设，创业环境和生态资源，给予政策支持；
2. 供应商，提供旅游资源、产品内容及相关服务；
3. 运营商，招募、管理、培训和服务区域内供应商；
4. 创客、媒体，宣传分享线路和产品，引流；
5. 田觅觅，构建系统平台，建立信息标准体系，帮助各角色实现信息流、资金流、物流的打通。

业务模式

Business model

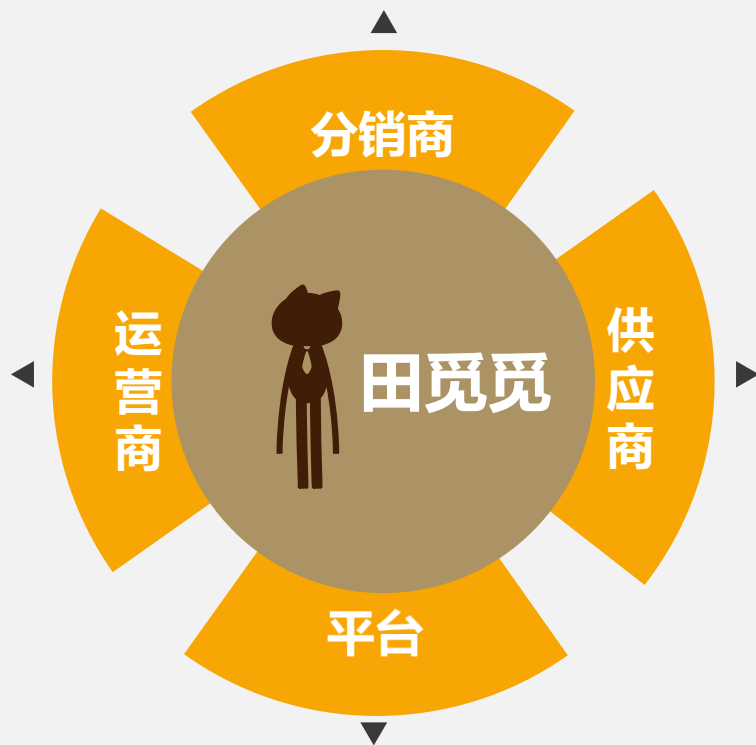


盈利模式

profit model

- 1、根据规则与平台进行分润；
- 2、提供增值服务后的活动溢价利润

- 1、招商收入；
- 2、根据规则与平台进行分润；
- 3、为本地商家提供增值服务的利润；
- 4、广告分成；
- 5、项目收入及其他；



- 1、吃、住、玩的利润；
- 3、本地服务利润；
- 4、农产品销售利润；
- 5、广告收益；

- 1、平台收取加盟商端口接入费、技术服务费、保证金；
- 2、平台统一从商家扣点，通过系统与服务商、活动组织者、加盟商根据规则自动分润；
- 3、综合排名、广告费等；
- 4、项目收入；

营销策略

marketing strategy

品牌营销

目的

传播品牌及文化理念

载体

官网、微官网、公众号、文库、知识库、视频等

渠道

SEO(百度、360)、展会、视频网站、新闻媒体、政府等

平台推广

目的

推广引流

载体

APP、公众号、官网、微官网、二维码、宣传物料

渠道

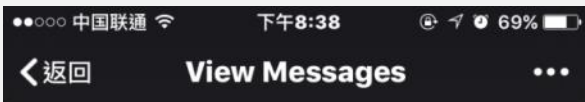
线上：SEM、软件应用平台、微信、微博、社区论坛、QQ群、朋友圈

线下：第三方活动组织、消费者用户、农庄、分众、小区及园区物业、其他
O2O平台、展会、政府等

■ 通过大数据对用户数据进行分析，精准推送文章内容和景点、活动、农产品信息



■ 通过微信公众平台影响C端，组织线上线下活动及宣传田觅觅平台



2015年10月19日22:47

热河行宫觅史之旅 | 爸爸去哪儿体验版即将上映

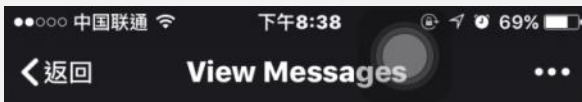


本次活动由田觅觅团队独家策划，与来自北京的五组家庭将通过镜头分享这一趟独特的亲子旅行。著名主持人高铭一路随行，超豪华摄制组全程跟拍，真实的记录出寻常百姓家的旅行体验。视频将在《优酷网》进行联合首播哟~

Read more

2015年9月16日19:28

柒零玖零CEO冷万达：为四川平武电商发展出谋献策



2015年12月22日02:46

冬至 | 脚尖舌尖皆不负



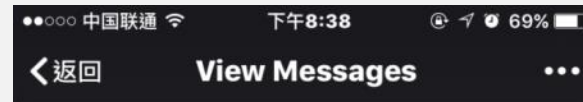
冬至，有着独特的节令食文化，诸如饺子、馄饨、汤圆、赤豆粥、黍米糕等都可作为年节食品.....今年的冬至不妨走南访北，让脚尖与舌尖一同感受着节气文化。

Read more

2015年12月11日10:16



【倒计时2天】员工底价大抢购



2015年12月11日10:16



活动回顾 | 年度最佳“虐恋剧”！美食和吃货之间居然隔着1.8m桌！

【倒计时2天】员工底价大抢购，百元红包等你抢！

觅食惠

2015年12月6日18:05

觅食会 | 南方大雪里的一场吃货盛宴



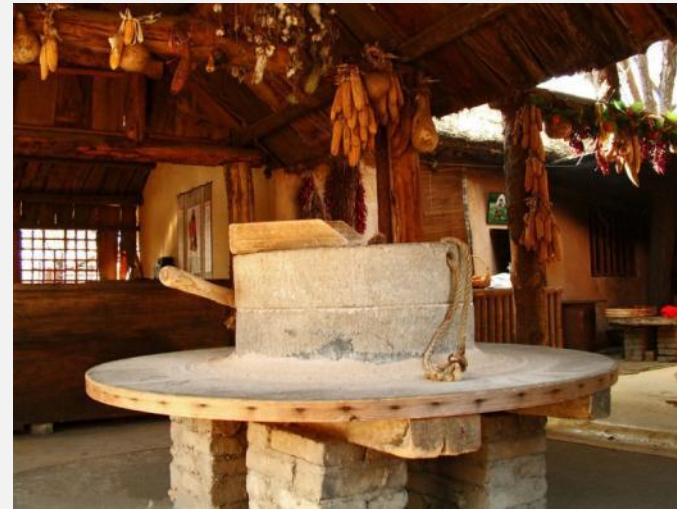
【觅食会 第一期】大雪节气里的吃货盛宴，别问我什么人可以参加，主要看气质！

Read more

■ 样板市场主打广东、四川，精品线路10余条，商家30多个



四川赵家休闲庄



四川磨房里休闲居



四川向阳居



深圳观澜版画村

■ 已开发来自广东，福建，广西，贵州，四川等省市二十多家优质农产品供应商，近百个优质农产品



清远鸡



百花蜂蜜



羌家山珍特级野生竹荪



特级白花菇

项目合作

合作模式

Cooperation mode

- 1、授权成立“田觅觅运营中心”
- 2、合作区域：县或市
- 3、资格要求
有当地政府资源，认可田觅觅理念，关注地域电商和乡村旅游发展
- 4、合作内容
开发所辖农产品和乡村旅游资源，发布在平台上
辖区农旅供应商/代理商招商、活动策划、流量推广
当地农旅项目实施
- 5、合作周期
1年，到期后，如续约，提前1个月洽谈合作
- 6、合作费用
2016年内，加盟费、保证金，全免

合作收益

return of Cooperation

政府项目类：

为县域政府提供农旅一体化电子商务整体解决方案

承接地方政府电子商务、创客等培训项目

承接地方农旅类活动或节庆策划、组织

区域市场招商类：

供应商开放招商，收取年度费用

智慧景区电子屏广告招商

流量类：

平台流量产生的消费

团队需求

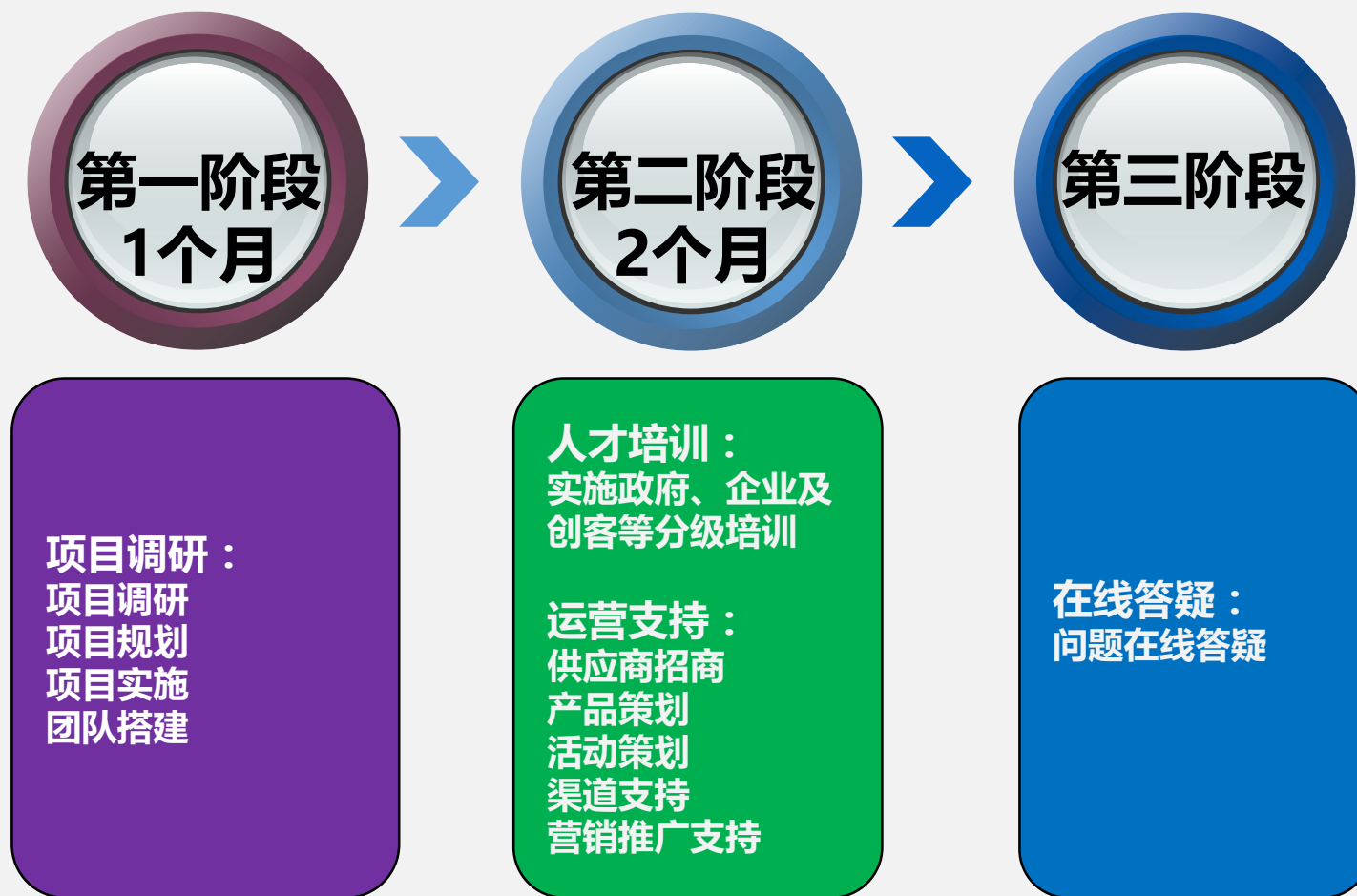
Team needs



样板市场阶段，田觅觅将有2-3人当地驻点培训，针对内容包装、上线、活动策划、营销推广等方面，予以协助，帮助运营商快速上手

落地支持

Landing Support



培训服务

Training service

培训
服务

1 政府官员

- 县域规划设计
- 投资运营
- 市场拓展

2 农产品企业

- 农特产品牌打造
- 农特产营销
- 田觅觅平台

3 创客

- 移动互联网营销创业
- 移动互联网营销推广
- 田觅觅平台

合作流程

Cooperation process

Step1
洽谈 签约

Step2
培训
开发、签约供应商

Step3
产品上线
营销推广

Step4
订单服务
分账

合作案例

■ 筹建运营中心及线下实体体验店

田觅觅与**九州田园**战略合作，在广东、贵州、广西、重庆等地，以农业示范园区带动农业产业化，开设实体店，在城市中形成消费生态好产品的健康生活典范



运营中心



线下实体体验店

■ 进行政府培训、高峰论坛、考察访谈、会议展览，传递企业文化及价值



为平武电商发展出谋划策



实地走访古村落



与诏安县领导交流



应邀考察县域知名企业



承德农域电商金秋高峰分享会



贵州遵义考察

■ 积极策划展开第三方品牌合作，如《爸爸去哪儿》体验版，影响目标消费人群



■ 组织各类社群进行线上线下活动体验



■ 各级领导对田觅觅的关心和支持



公司背景

公司介绍

company introduction

田觅觅科技有限公司，成立于2014年9月，专业为县域农业和旅游业提供农旅一体化O2O解决方案，为县域农产品品牌商家和旅游公司提供系统建设、品牌包装、人才培养及网络分销等服务，帮助传统农产品企业和旅游公司实现互联网+的转型。主要业务结构如下：

渠道层	UGC	SEO	社区电商	社群组织
系统层	田觅觅 (用户端APP)	田觅觅 (公众号、微网站)	田觅觅 (商家运营平台)	智慧景区系统
服务层	品牌包装	活动策划	人才培养	网络分销
资源层	农产品资源	服务资源	旅游资源	

集团优势

Group advantage



目前，集团业务已经落地浙江、河北，江西，江苏，黑龙江等近20个省，200个县域，并设立分公司或运营服务中心，农村网点近万个。中信资本、阿米巴、北京华睿、启赋资本等投资机构先后投资超1亿人民币。

动态集团简介

动态科技是一家基于移动互联网平台开发运营的电商科技公司，集团总部位于深圳南山区，现集团旗下“淘实惠”农村电商平台，“田觅觅”农旅一体化平台，“乡味”农产品精品反销平台等多个业务品，并形成了以服务“城乡和农村”的战略布局，集团已建立了自身互联网平台，并涵盖网络分销、互联网培训、供应链金融、信息系统、仓储物流、农产品反向销售和互联网信息化建设服务。



团队成员

Team member



冷万达 田觅觅CEO/动态联合创始人

- ◆ 田觅觅项目负责人，擅长网络运营、团队培训、商业规划、互联网营销等领域
- ◆ 8年项目管理经验，6年电商运营经验
- ◆ 曾任海乐淘电商总经理、华强电商运营总监、顺丰速运研发高级经理等职；
- ◆ 曾成功组织实施了物流宝华南仓、顺丰集团运营平台、健力宝集团运营平台等项目以及双喜电器、MOVEUP等品牌的电商运营项目

研发（运营）总监 尹杰



工作职责：主要负责产品研发整体工作，制定产品战略、规划部门职责，建立并优化产品研发流程，对产品研发结果负责。

工作经验及优势：10年互联网行业产品管理、项目管理、团队管理经验。3年移动互联网产品设计、产品&项目管理、企业经营管理经验；曾担任动机科技总经理、古谷科技产品总监&项目总监等职；组织和策划、研发动机市场、动机桌面、趣网吧等多款移动互联网产品，产品涉及工具、搜索、o2o等多个领域。

团队成员

Team member

陈云岗 首席战略顾问



香港城市经营研究院院长，东方小镇投资（中国）有限公司董事长，红品牌孵化器发起人，创客公园主持人。

陈云岗先生在发展战略、总体规划、产业升级、土地开发、文化旅游、品牌管理等领域拥有逾20年的服务经验。矢志培植“中国思想的市场”，于云南省普洱市、西双版纳、贵州黔南州、陕西宝鸡、湖北宜昌、江西吉安、福建云霄、福建诏安、宁夏石嘴山、广东深圳等地各级政府提供外脑服务。熟谙小镇开发、古镇保护、历史文化街区、创意产业园、文化旅游综合体等类型项目的全案操盘。著有《深圳经验》等十多部专著，《云手》《县策》《旅游世界观》2016年出版。

团队成员

Team member



瑞华 田觅觅品牌顾问

品牌实战营销专家，国家注册高级品牌管理师，国家注册高级营销师。十余年的品牌行销实践生涯，主要服务于房地产、快消品、服装、珠宝、家居、科技等领域，服务过上百知名品牌，精于操盘全案项目的顶层设计、品牌构建、营销策划与社会化传播推广。2007年首创中国珠宝行业第一个俱乐部直销商业模式，为西藏政府、河南省宣传部、甘肃吴起县、深圳梧桐山艺术小镇、周大福、华润集团、星河地产、万力轮胎、左右沙发、雅兰集团、幸福西饼等地区及众多品牌企业的顾问与操盘人，是具备将品牌的高度战略进行完整实现的实战型品牌营销专家。

团队成员

Team member



市场总监 王小红

工作职责：负责田觅觅项目品牌规划和推广，建立项目招商标准与流程，实现运营商招商目标

工作经验与优势：10年媒体市场、会员和团队管理经验，3年旅游行业策划、运营管理经验。曾担任经理人传媒社区执行总经理，会员中心事业部总经理，一行文化旅游网运营总监等职，组织和策划多场中高端消费人群定制游主题游活动。



运营经理 王虬

工作职责：负责公司内容产品的规划和运营；组织协调资源管理产品设计，开发，测试、上线过程，保证产品内容开发的工作进度及工作质量。

工作经验及优势：6年互联网项目运营及管理经验，3年电商项目管理经验，4年海外留学经验；擅长电商服务类产品内容设计及管理，企业经营管理等；曾担任动态电商顾问部总监，深圳柒零玖零电子商务有限公司运营中心总监等职。

团队成员

Team member



首席UI设计师 周晓溪

工作职责：贯彻产品整体产品规划思路、创意产品整体艺术风格、对整体用户体验及视觉体验结果负责。

工作经验及优势：深大设计专业毕业，8年创意设计、用户体验设计、视觉设计经验，对移动互联网产品用户体验、视觉设计有着深入而广泛的研究，精熟Android / iOS体系下主流机型设计规范。



研发经理/架构师 马晓松

工作职责：负责产品底层架构设计，对底层架构安全、扩展等基础属性品质负责。负责贯彻产品研发流程，管理研发部门日常工作，对产品研发结果承担责任。

工作经验及优势：8年C/C++/C#/OC开发经验、2年产品管理经验、数据库开发经验、iOS研发经验，擅长数据结构设计及底层框架搭建，曾任驱动人生 移动客户端研发部门技术负责人、动机科技研发部经理/架构师、拾叁意强者 底层架构师 后端研发负责人。

加入我们
Join us

王小红

13590121395

0755-36632174

用户端下载



商家端下载



关注微信端

