

消费扶贫智能柜项目（重庆地区） 招商方案

区域运营商 · 服务商 · 供应商

(2020-03-20)

目 录

一、项目合作招募对象

二、项目背景及目标

三、产品介绍及特点

四、项目市场优势分析

五、项目规划及试点案例分享

六、市场策略及合作政策

项目合作招募对象

项目合作招募对象

1, 4000个网点运营商:

项目拟按照片区集中、辐射周边三公里的原则，以5-15台设备形成1个运营网点的方式提供4000个创业创新运营岗位，面向重庆本地招募智能货柜运营商，为其创业再就业、获取生活来源创造机会；退役军人、残疾人士（但拥有独立简单工作能力）、贫困家庭、贫困大学生、下岗失业者等优先。

2, 项目服务商:

重庆本地专业化仓储物流服务企业及终端零售配送服务企业，仓配体系能够直接触达各类渠道，拥有专业团队、设备、设施；

重庆本地拥有专业化团队，可提供7*24小时客户服务等方面运营支持的客服服务商。

3, 产品供应商:

全国范围内产品符合国家食品质量安全相关规定，品牌、外观、规格统一，符合市场需求和客户需要，有意愿参与并支持消费扶贫工作的产品生产商或供应商。

(注：扶贫产品须符合国务院扶贫办对扶贫产品的界定要求且提供相应证明。)

项目背景及目标

习总书记指出，要切实解决扶贫农畜牧产品滞销问题，组织好产销对接，开展消费扶贫行动，利用互联网拓宽销售渠道，多渠道解决农产品卖难问题。

国家消费扶贫的战略

为彻底打赢中国全面脱贫攻坚战，国家提出“消费扶贫”战略，指出社会各界通过消费来自贫困地区和贫困人口的产品与服务，帮助贫困人口增收脱贫，是社会力量参与脱贫攻坚的重要途径。

国家消费扶贫的方法

动员社会各界扩大贫困地区产品和服务消费 —— 动员民营企业等社会力量参与消费扶贫

大力拓宽贫困地区农产品流通和销售渠道 —— 打通供应链条、拓展销售途径、加快流通服务网点建设

消费扶贫专柜是拓展扶贫产品销售渠道、推动社会各界参与消费扶贫、实现线上线下销售相结合的一项创新举措，重庆是该项目全国首批试点城市。2020年全国计划投放100万台消费扶贫智能柜。重庆市采取试点先行、分步推进的方式计划2020年度先期投放1万台消费扶贫智能柜。

项目目标

贯彻习近平总书记在解决“两不愁三保障”突出问题座谈会上的重要讲话精神，坚持精准扶贫精准脱贫基本方略，积极创新扶贫方式，以消费扶贫行动为抓手，计划按照“试点先行、分步推进”的方式于2020年度先期投放1万台消费扶贫智能柜，力争2023年前完成5万台消费扶贫智能柜投放。

预计2020年项目将实现销售额5.4亿元，至2024年销售额将实现30亿元以上，直接带动就业超过4000人，带动10万脱贫人口增收，在拉动重庆农业、食品产业发展的同时，成为重庆地区抗击疫情、保障社会供给的重要力量。

产品介绍及特点

消费扶贫智能柜介绍



消费扶贫智能柜（重庆区域）是按照精准扶贫精准脱贫方略的要求，消费扶贫专柜项目落户重庆，由重庆中科锐星科技有限公司开发建设，重庆农投良品有限公司作为战略合作伙伴全面合作运营。

定位：以城市社区、高校、交通枢纽等为主要场所，布局东部沿海发达地区大中城市和中西部省会城市，通过无人零售的方式，全力推进贫困县乡村优质农产品直接进入消费流通环节，为广大城市消费者提供特色、优质优价、安全的扶贫产品和服务，通过前沿科技扶贫带贫。

消费扶贫智能柜造福社会价值无限

缩短供应链带来的连锁优势，造福全社会
全面助力消费升级，更方便、更优质、更健康、更经济。

智能售货柜与商品制造企业协同
大幅压缩中间环节，并实现F2C智能决策
为全社会带来福祉

- 减少资源消耗
- 降低污染制造
- 提升产品品质
- 助力行业升级

- 消费需求（区位个性化、时间碎片化）获得最大满足
- 缩短供应链，更低价格，更健康新鲜，更优商品
- 助力消费升级（更丰富、更高性价比、更优质、更及时的商品服务）

智能售货柜平台
终将造福社会，助力实现大众消费升级。





消费扶贫智能柜实现“从田间到餐桌”最短供应链

居家养老社区食堂 —— 保温饭菜 餐餐都有
便民生活大众菜篮 —— 产地直达 绿色新鲜

以最短供应链
向消费者提供

“从田间到餐桌”
“产地直达 绿色新鲜”

成本最低、最新鲜、最健康的
食材及加工食品

以最少农产品销售中间环节
实现生产、流通、消费多方共赢



项目特点-商家

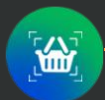
集成最前沿科技 管理便捷



视频监控



扫码开门 身份绑定



商品识别



UPS/湿度
及设备状态

3 大商品识别引擎

- RFID无线射频传感识别
- AI 图像摄像视觉识别
- 微重力传感商品识别



动态广告屏



人脸识别



自动结帐
(微信、支付宝)



重量探测



项目特点-商家

手机智能化运营，操作简单

交易时时掌控

库存一目了然

缺货补货智能提醒

设备实时监控、故障远程排除、数据智能分析



管理



状态



检测



日志



报表



设置

项目特点-客户

极简购物流程 客户无阻体验

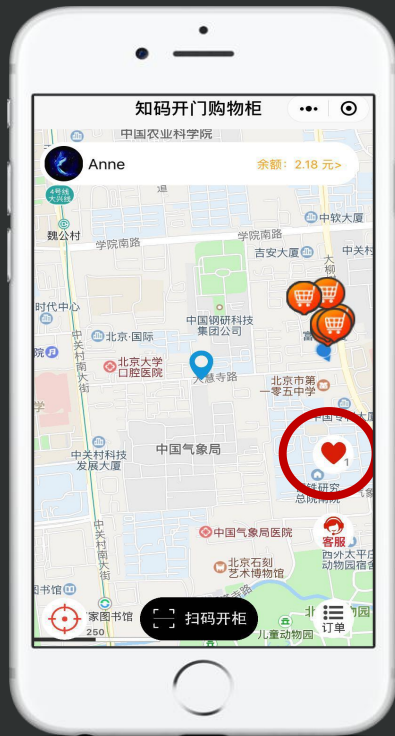
三步购买：扫码开门、自由选购、关门自结



项目特点-客户

买卖互动 智慧零售

根据每一台货柜的消费者不断提出的心愿，画出“人·货·场”画像，算出该货柜用户的最大需求商品，以此优化商品配备，做到“千店千面”精准销售。



知码开门, 想要就有!

点击“心愿单、订购单”

提出想要商品

根据消费者的需求配备商品
让消费者心愿达成!



项目特点-客户

消费过程全程监控，确保购物绝对安全



异物探测感应
语音自动报警



智能磁铁压力门
自动关闭和提醒



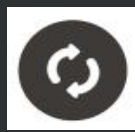
大品牌商用柜体
10万次无故障



4K高清摄像头
24小时安防监控



UPS不间断电源
停电不受影响



无氟风冷循环
安全环保、无水无霜

1. 360度摄像头无死角，实时监控和录像上传云端；
2. 消费者实名认证，并验证消费信用情况；智能监控模块实时记录每一件商品的动态变化；
3. AI 智能探测感应模块能感知恶意投放或更换柜内商品的异常情况；
4. 柜内出现异常，语音自动报警并自动锁柜，保障后续安全；
5. 异常事件立即启动应急响应管理，警告并记录到黑名单；

项目特点-设备

设备冷藏、保温、常温模式自由组合

夏天可享受冰爽冷饮，冬天可喝到温奶热茶；
零食、特产、糕点、简餐、下午茶、夜宵.....应有尽有；



保鲜单门柜参数

机柜尺寸 (mm)	675*615*2160mm
识别设备	重力+动态视觉
耗电量	2.8KW.H/24H
温度范围	0-10℃（远程可调）
容积/重量	397L/120kg
电源	AC220V
广告屏幕	23寸液晶屏
UPS	UPS断电保护
监控	24小时实时监控
层架	5层+自重滑轨
制冷方式	风冷
加热模式	PTC低温加热，可加热到20度

项目特点-产品

产品供应品类丰富,更新快

项目由重庆农投良品有限公司运营，将整合集团内部、重庆各区县、兄弟垦区和海内外优质产品资源，将提供共计16大类，2000+商品，适应不同场景需求。

商品品类规划为特产、饮料、咖啡、牛奶、调料、蔬菜、盒饭、熟食、零食、粮油、水果、干果、日用品、酒水、生鲜、禽蛋等，并随时更新动态。



农投良品



项目特点-品质

食品安全， 国企保障 农投良品五大品控体系

准入

全面从严考察入库产品，优选“三品一标”和拥有各项管理体系认证的产品，对供应商资质进行准入初审、现场审核，对产品质量进行全指标检测。

入库

不合格不准入库,品质管理和库房管理专业人员对产品进行入库管控，定期对产品的农药残留、兽药残留、重金属、致病菌等各项指标进行抽样检查。

储存

专业的食品仓库管理，监控设施全覆盖，先进的管理系统，多位温湿度环境监测，实时监控仓库环境、库存产品，确保食品储存安全。

出库

确保出库产品合格，严控产品生产日期，包装破损及不洁产品立即退库隔离。

物流

确保产品安全送达，运输，装卸全程标准化作业，防止产品二次污染，专业物流配送团队、专用食品配送车。

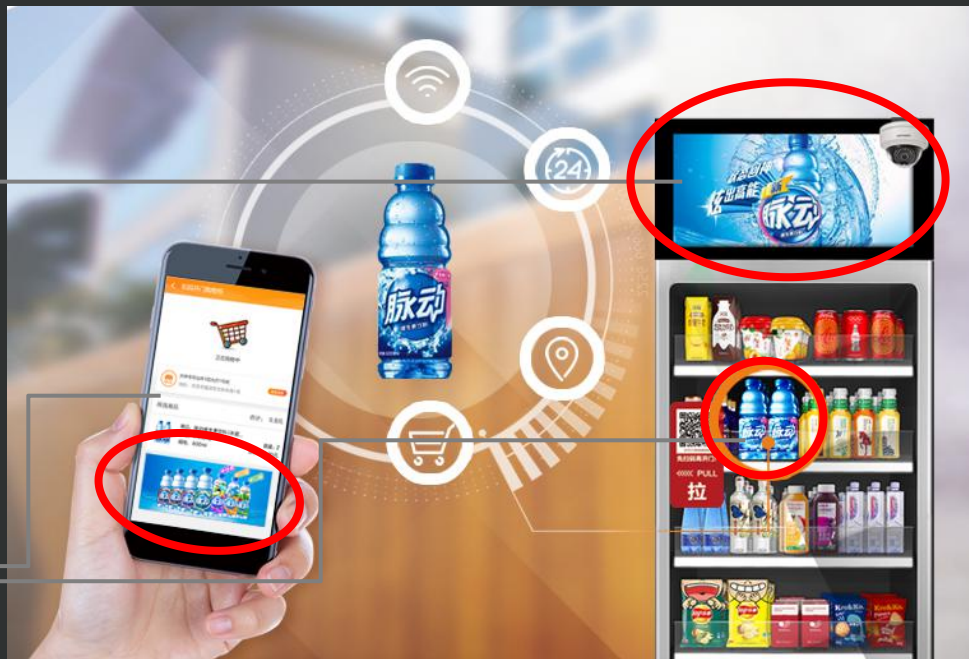
项目特点-营销

三体联动高效营销 平台统一管理

货柜商品+货柜屏幕广告+手机推送 —— “三体联动”
最直接推广，产生最快速消费行为。

平台数据分析
商品智慧优选
促销智能决策

商品大屏手机
三位一体联动
促销随时协同



项目特点-营销

平台战略营销策略制定

1, 制造“网红爆款产品”

通过影响力新媒体如腾讯、微信、微博、微淘、微视、头条、抖音、快手、小红书等新媒体渠道，策划创意短视频，推出网红爆品，以爆品带动消费者关注及联动购买。

2, 假日营销、时令营销、气候营销、大数据营销、故事营销... ..

根据节假日、时令、节气、销售关联产品

根据天气如下雨、刮风、雾霾等，销售雨伞、口罩、口服液等

根据智能货柜“人·货·场”画像，调配点位消费者购物偏好商品

借势社会热点话题、制造热点关键词、制造传说、利用故事、明星... ..

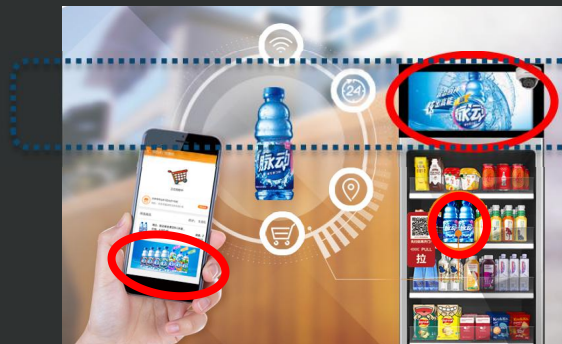
3, 普通柜与扶贫柜组和经营

刚需商品（如饮料、快餐、零食、方便食品）与扶贫商品（原生态绿色健康食品、地方特产）组合销售

4, 促销活动

满足消费者永恒买的不是便宜，而是“占便宜”，推出黄签促销价格、买赠活动等。

货柜上方液晶显示屏、货柜内商品、消费者手机端可联动展开扶贫商品大力宣传促销活动



项目特点-营销

品牌宣传 扩大消费者影响力

品牌策划 —— 提升项目认知、好感度、亲密度

根据地方人群习惯，将【消费扶贫智能柜】的名字和口号“人间有爱，扶贫有我！”进行本土更接地气的优化修改，如“帮红色老区 享绿色食品”，“好日子 好生活”，“心连心 人暖人”，“扶贫从我做起”等等。

推广活动 —— 增加曝光机会，提升项目形象

组织策划【消费扶贫智能柜】新闻发布会
组织扶贫产品经销商大会
组织策划贫困地区下乡、扶贫产品义卖等公关宣传活动
组织策划丰富多样的软性公关宣传活动，如扶贫推广竞赛、爆品销售王等等为扶贫产品销售助力。



项目特点

农投运营中心保姆式帮扶政策 开店无忧

设备维护、技术支持

日常设备维护、技术支持即时到位，解决运营过程中遇到的难点。

物流、仓储

农投良品运营中心在重庆设置总仓库，并拥有自身完善的物流体系，保障产品及时送达指定仓库。

客服管理

运营中心专人在线，及时处理运营商的各类问题，保障运营。

其他配套管理

协助智能柜铺设选址

公司已通过调研，设定十大消费场景，并对智能柜的铺设提出建设性意见。

选品、产品更新、保质安心服务

根据不同场景推荐单品选择，并利用自身资源不断更新商品库，提供优质、品质产品。

学习、培训

统一对区域运营商进行学习培训，了解产品情况及传达政策文件。



项目市场优势分析

市场空间需求巨大 —— 市场优势

保守估算，未来5年，中国对智能售货柜的需求量是 **1000-2000万台**，市场潜力巨大。



伴随着社会富裕程度和劳动力成本日益提高，无人服务设施将得到广泛普及。

无人货柜与社会富裕程度和人工成本成正比

	人口 (亿)	无人售货柜总量 (万台)	每台服务人数
中国	13.7	23	6500
美国	3.1	700	45
日本	1.2	600	24
欧洲	7	300	43

发达国家劳动力昂贵，无人售货柜大行其道，中国廉价劳动力充足，所拥有的无人售货柜，不论从绝对数量还是从相对数量都远远落后于发达国家。

据统计，人均 GDP 达到一万美元时，消费者对自动售货机需求将迎来爆发。2015 年，中国 3.9 亿人口覆盖的地区已经达到此水平，滞后于整体零售环境的自动售货机正迎来爆发期。保守估算，2019年，中国5亿富裕人口，按发达国家标准，中国需要1000-2000万台。

按富裕达标 人口推算	人口 (亿)	无人售货柜总量 (万台)	每台服务人数
中国	5	1000-2000	50-25

突破商品限制，拥有极佳体验——竞争优势

传统设备 VS 智能专柜



- ❑ 可售商品种类和规格有限;
- ❑ 人货隔离，不可随意挑选;
- ❑ 先付款后拿货，无法退换货;
- ❑ 空间使用率低，占地面积大;
- ❑ 品类限制多，怕摔商品不能售卖;

- ❑ 突破商品种类和规格限制;
- ❑ 人货接触，可自由挑选和对比;
- ❑ 货柜空间使用率高，占地小;
- ❑ 自由选购模式，体验感极佳;
- ❑ 开门自取，怕摔商品可以售卖;
- ❑ 购物极简，开门选购、关门自结。



智能“贩卖机”



智能“微缩超市”

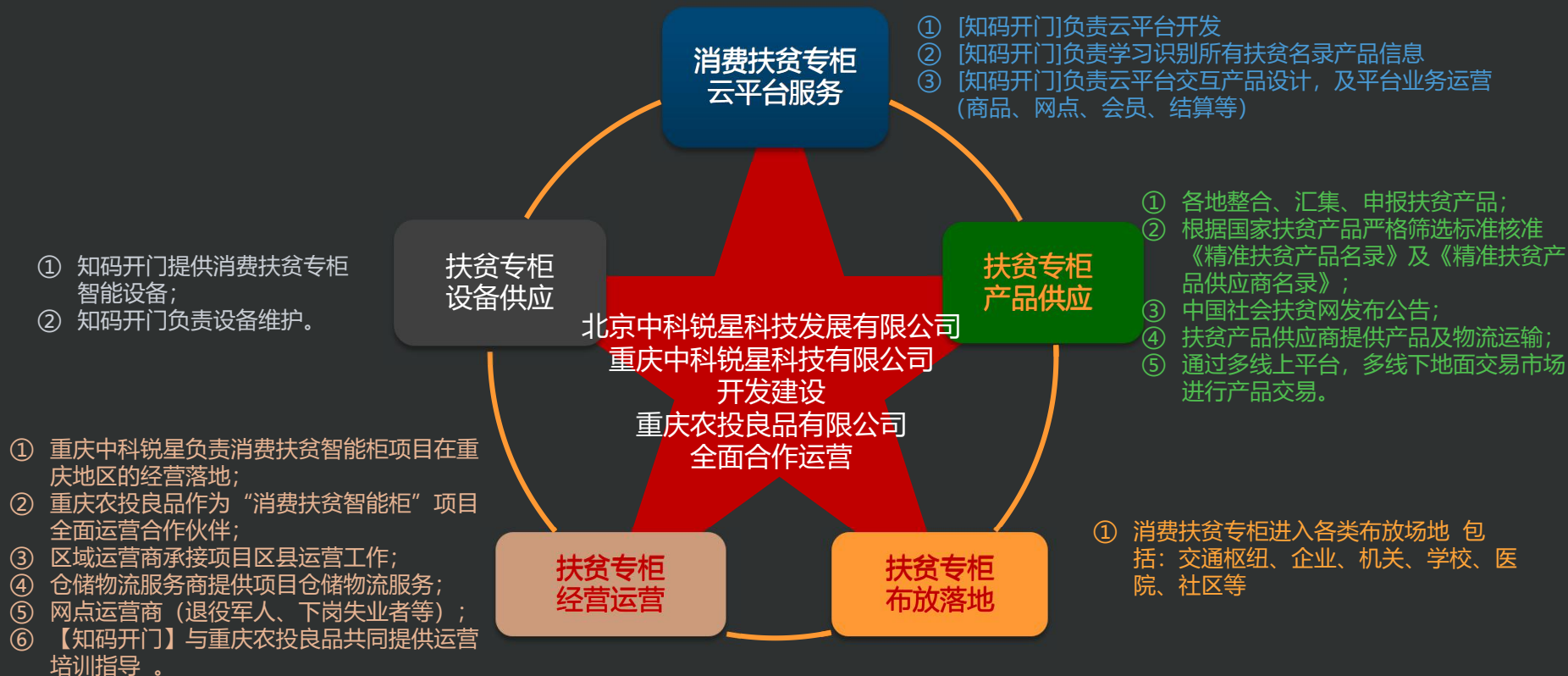
场景多样

项目适用于社区、学校、医院、商业中心、旅游景区、地铁站、写字楼大堂、公司办公区内、工厂、园区等多种场所。



项目规划及试点案例分享

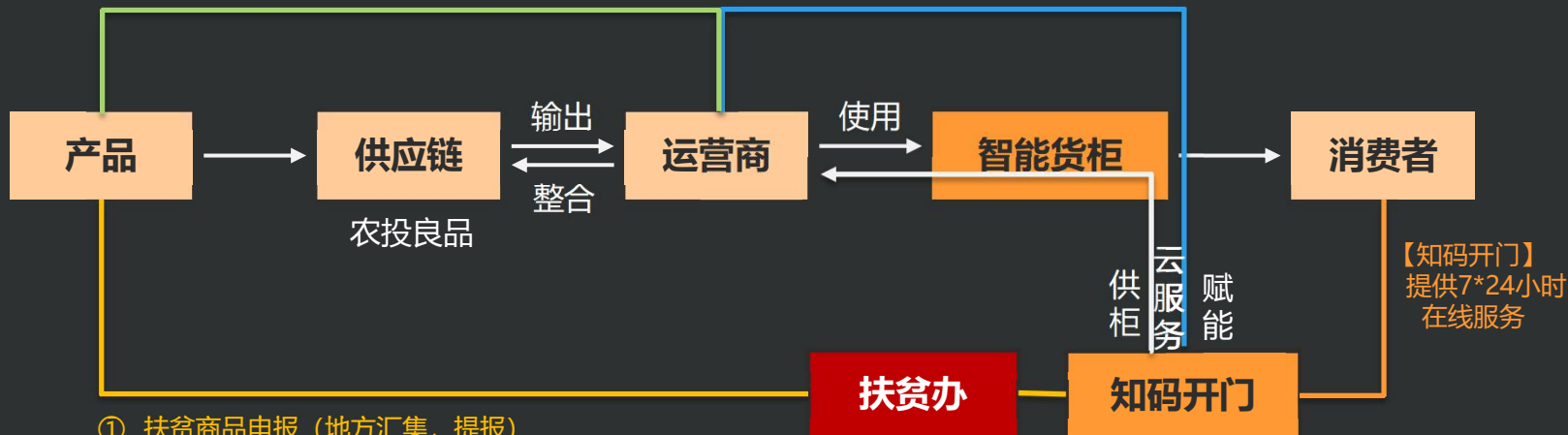
项目落地协同及分工



项目落地整体运营框架

- ① 线上多平台（如淘宝、京东、拼多多...）产品供应商自由选择，农投良品统一规划物流
- ② 线下多市场（地方行政区内地面农产品交易市场扶贫产品批发中心），货柜运营商自采

- ① 货柜运营商与重庆中科实行联营模式
- ② 货柜运营商向重庆中科支付智能货柜联营合作保证金（每台3000元，可退还）
- ③ 重庆中科向运营商提供智能货柜（运输、安装调试、培训、维护）
- ④ 重庆中科提供智能货柜商品交易云端技术支持（商品、会员、结算、网点...）
- ⑤ 重庆中科提供基于大数据分析结果的赋能支持（优化运营货柜经营）
- ⑥ 重庆农投良品提供品质安全、种类丰富、配送及时的供应链及运营支持
- ⑦ 重庆农投良品提供7*24小时 在线客服，时时处理货柜经营问题

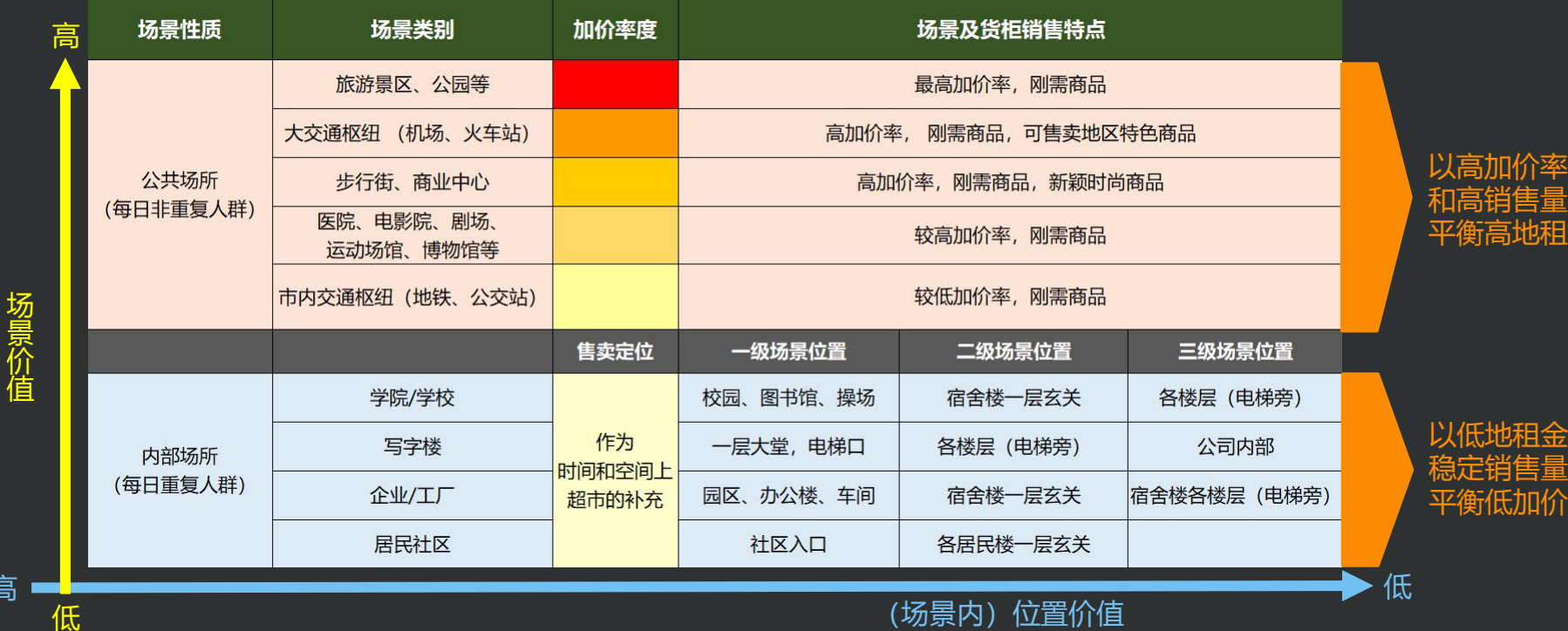


- ① 扶贫商品申报（地方汇集，提报）
- ② 扶贫办社会扶贫司核准、审批，通过后进入扶贫商品名录
- ③ 中国社会扶贫网对外公示发布（不断更新）
- ④ 【知码开门】后台学习识别所有名录中扶贫产品信息（不断更新）

消费扶贫智能柜布放场景调研

—— 未来，有人的地方就有知码开门消费扶贫智能柜。

从景区到校园，从车间到楼道，无孔不入，无处不在。



重庆市布放场景及落地点位测算

编号	主要场景	场景容量估算	市场容量
1	大中专院校	按2018市教委发布了《重庆市2016-2017学年高等教育本科教学质量分析报告》指出，全市高等教育在校生规模达到104万人，按最低标准每200人高校在校生一台智能扶贫专柜的市场容量来算，重庆高校智能扶贫专柜的市场容量就为5200台左右。	5200
2	医院	重庆各类医院总共473所，按最低标准每所医院平均5台智能扶贫专柜的市场容量来算，重庆的医院将能容纳2300多台专柜。	2300
3	交通枢纽	重庆有126座地铁站，按每个地铁站4台统计，可容纳504台；重庆有5座火车站、7个长途汽车站，按每座车站10台计算，至少有120台的容量；重庆现有3座机场，按每个机场平均20台的容量计算，至少有60台的容量；综合统计最低680台的容量；	680
4	商场及购物广场	重庆市内的各类大型购物商场及商业广场等场地，如解放碑商圈的新世纪百货、重百商场、太平洋百货、美美百货、王府井百货等，上规模的大型购物场所不下100家，按最低每个大型购物商场10台智能扶贫专柜计算，至少有1000台以上的市场容量。	1000
5	工业园区及中大型工厂	重庆工业很发达的。大型工业园区大概有40多个，年销售2000万以上的上规模企业有7000多家，甚至几万人的大型的企业也不少，优选其中的10%的优质大型国有工业企业，也必将获得巨大的扶贫效应。按每个工厂20台计算，至少能够容纳1400台设备以上。	1400
6	景点及公园	重庆的公园景区资源非常丰富，其中共有自然、人文景点300余处，其中A级景区200多个，5A级景区8个。按每个公园景区平均容纳5台智能扶贫专柜计算，200多个公园景区至少可以容纳1000多台智能扶贫专柜。	1000
7	机关办公楼及商业写字楼	重庆的写字楼资源非常丰富，近150米以上的甲级写字楼有110座，仅仅计算国有的优质写字楼资源，粗略估算数量也是非常惊人的，算上机关办公大楼，以保守估算，布放1000栋优质写字楼场景是非常容易的，按每栋2台设备计算，就有2000台以上。	2000
8	大型居住小区	重庆市有3000千多万人口，主城区常住人口有1000多万，重庆有200多个办事处，按每个办事处5个社区计算，至少有1000多个社区。其中按每个社区平均优选1个小区布放智能扶贫专柜，优选出的小区内布放2台扶贫专柜计算，也将容纳2000台以上的扶贫专柜。	2000
总计			12180

项目合作商户经营收入测算

(以10台货柜为一组，按日销售额200元，35%毛利的经营测算)

商户自营【知码开门】（15台为一组，日均200元销售额，35%毛利）财务测算			
日 月 年			
一、总收入（自营15台）			
销售额（按日均销售额200元计算）	3,000	90,000	1,080,000
销售毛利（按销售额的35%计算）	1,050	31,500	378,000
总收入	1,050	31,500	378,000
日 月 年			
二、总支出			
经营支出			
1) 人工成本（1人，5000/人，负责上货和库房管理）	167	5,000	60,000
2) 电动送货车成本（1台，8000元/台，3年折旧）	7	222	2,667
3) 电动车耗电成本（充电1次，10元/日）	10	300	3,600
4) 智能售货柜耗电成本（每台每天2.5度电，每度电费1.5元）	56	1,680	20,160
平台合作支出			
1) 技术平台支出（销售额的10%）	300	9,000	108,000
2) 场地费支出（销售毛利的20%）	210	6,300	75,600
总成本（元）	750	22,502	270,027
毛利润（元）	300	8,998	107,973
销项税（6%）	18	540	6,478
净利润（元）	282	8,458	101,495

一个运营商

原则上负责5-15台智能柜的布设、运营等工作；**预计平均月收入5000~10000元，年收入预计可达10万元以上。**

特别提示：此计算仅按日销售流水200元做的计算，目前已有一些货柜日销量已达到500-1100元（某大学校园），如日均流水达到600元，智能柜运营商的收入将再放大**3**倍。

智能货柜落地分布图

已覆盖全国40余城市



智能货柜未来布控占比预期

一线城市

50%

二线城市

30%

三线城市

20%

当前单台货柜日均流水在百元以上

知码开门

北京中科锐星科技发展有限公司

市场策略及合作政策

市场开发规划

快速融资，快速布局

着力打造重庆样板市场，充分积累无人货柜运营经验

充分提升消费扶贫专柜项目营业水平

摸索出典型场景商品、货品陈列、会员营销、进销存管理、设备监控维护

上货作业优化、终端问题及时解决，以及服务追踪等各方面经验和规律

培养出一支拥有丰富实战经验的种子团队

打造成功的重庆典型场景运营样板

项目运营策略

项目运营的核心是消费场地的获取，支持专柜设备进入理想的场地资源，包括各地的大中专院校；交通枢纽（包括机场、火车站、高铁车站、地铁车站，汽车站、轮渡口等）；公共场所（包括医院、银行、商场、体育场、图书馆、健身中心、加油站等）；各地国有大中型企业、中央直属企业、各地机关企事业单位、开发区、自贸区的办公楼、家属区、宿舍、食堂等，以及各地商业条件成熟的社区里弄等。

商品运营层面，项目制定了组合搭配的战术方向，即通过一台扶贫商品智能柜加一台传统商品货柜的双柜组合，或者在一台扶贫智能柜内合理规划扶贫商品专区的方法，按场地需要灵活组合，在增加商品丰富度的同时，通过快消品柜吸引流量，同步带动扶贫产品的销售。



把握时代机遇 携手合作共赢

重庆中科锐星科技发展有限公司
重庆农投良品有限公司

