

全国体系重建暨新集团公司筹备

工作简报

（第四期）



我们是谁



这曾是一个激情满怀，努力拼搏，有着世界“互联互通”情怀的群体

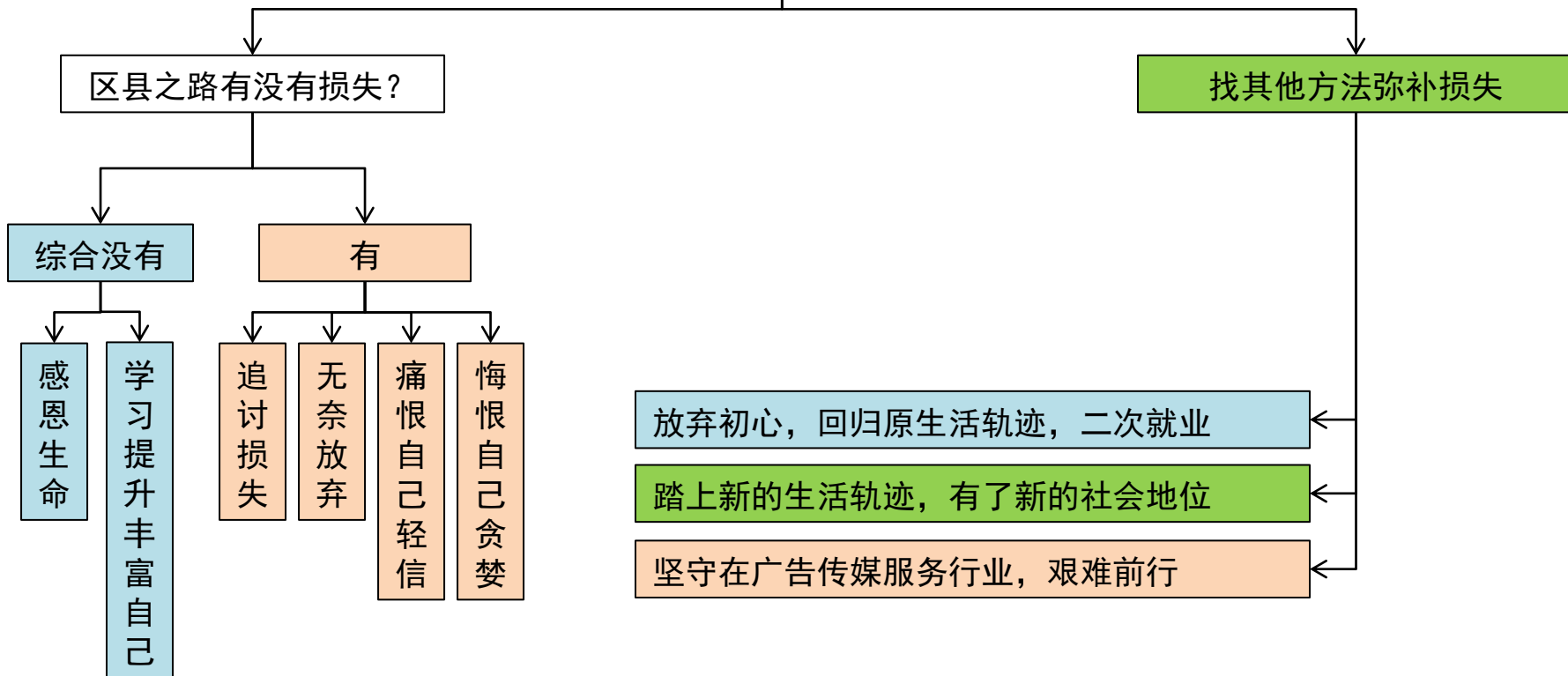
现如今却因种种原因，中途搁浅……

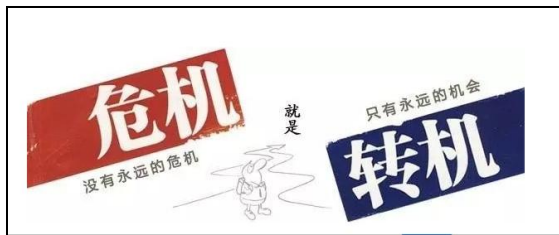




多么痛的领悟
80% OFF

原区县联盟运营商的想法





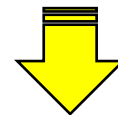
如今 他们团结一心，再度出发

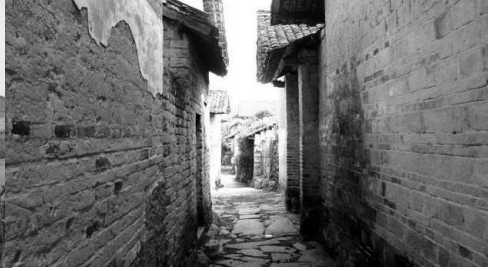


不是 喜欢标新立异
只是
不甘心盲从平庸



我们要做什么





成都郫县青杠树村

杭州富阳东梓关

山东威海海洋牧场



旧貌换新颜 (实景案例)



村庄变景区 (实景案例)



你看到了么？

大变局

无限钱景
无限商机



我们要怎么做

一、发展战略

I

2019-2021

以农产品流通（第一产业）为**切入点**
建立**稳定、持续的利润点**，形成**高效、高价值**的经营利润支撑。

II

2022-2023

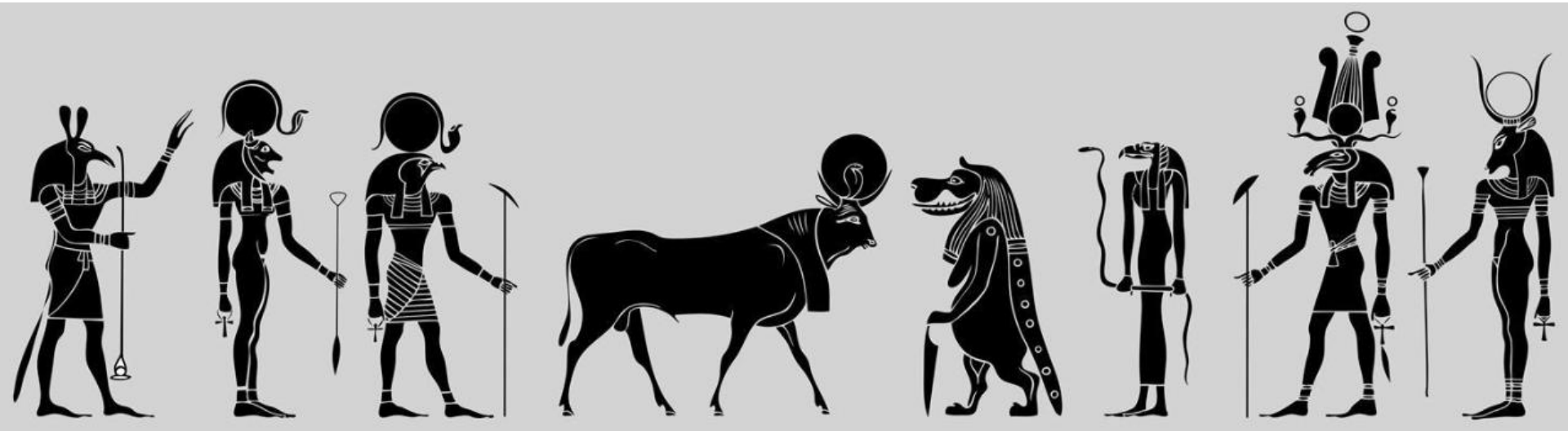
以农副产品、产品深加工、非物质文化遗产（第二产业）为**支撑点**
涉足**新的赢利点**，一方面增加整体经营利润，另一方营造足够的社会影响力。

III

2024

以民宿开发、文旅导流、住宿休闲服务（第三产业）为**基点**，延伸**衣、食、住、行、游、购、娱**七大行业，健全**资本介入通道**，服务国家“乡村振兴”宏观战略。集团上市，角逐资本市场





二、执行策略（一）



I 商务合作洽谈环节

指挥中心承担各类费用，全国统一调度、集结体系中**顶尖商务精英**，针对目标区域的合作商家（客户），拟定优势合作方案、制定谈判策略，打造**3-5**例经典样板案例。



“集中优势兵力，各个歼灭”
——毛泽东

II 商务洽谈支撑环节

指挥中心统一调度全国数百上千个区县公司，通过远程现场连线，形成**100:1**甚至**1000:1**的强大站台团队。

通过大数据云计算，现场领取合作商家产品（服务）全国（指定区域）分销数量指标，协助商务精英，将合作方谈判条件压至最低。



“万众一心，人民战争汪洋大海”
——毛泽东

二、执行策略（二）



III 高效流通环节

指挥中心统一调度运力资源，优化线路，车队沿干线高速直通各目的地。

沿途服务区各地市、区县站组织人员、车辆候站，“蚂蚁搬家”接力式分拨，打破物流省会分拨“潜规则”，保证物资最快、最便捷抵达各目标区域。



IV 产品分销环节

指挥中心协同各区县建立的“美丽乡村万里行”（暂命名）志愿者组织。

实现产品（服务）的订单式采购、销售，确保产品（服务）“进的来、散的开、出的去”。



二、执行策略（三）

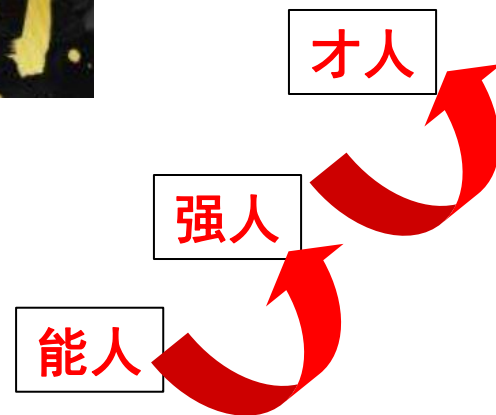


V 实时反馈

“志愿者”对产品（服务）的评价，通过专属客户端进行大数据分析，形成市场消费报告，**二次销售**给合作商家，便于产品（服务）的迭代升级。

合作商家支付的款项及销售营业额，通过指挥中心与“第三方支付机构战略合作签署的**金融收付协议**，

“T+0”按比例直接分配给全国体系各个区县网点，保证各区县网点日常经营收益，实现全国一盘棋的**“躺赚”**模式。



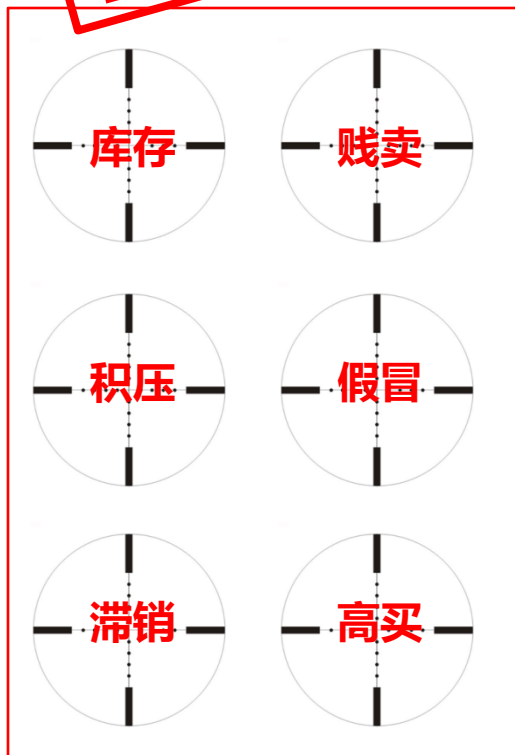
团队内部，根据“能人、强人、才人”的晋级顺序，进行人才专业性或综合能力评定，进行团队内部人力资源优化调度与晋升。

集聚全国运营体系各项资源，根据各地综合条件，按先后顺序，逐个扶持各地域运营商，成为本地各界争相结识**“拥有巨大能量、雄厚资金、全国庞大人脉”**的精英代表，获取对应政治身份、地位。

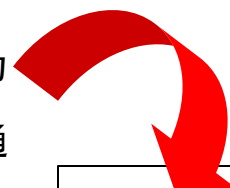
二、执行策略（四）



重拳
出击



全国 **2868** 个渠道终端协同发力
跨省区大范围进行消费者、商品机动流通



盘活一座**城**

支持当地**人**



你就是他们眼中的……

神

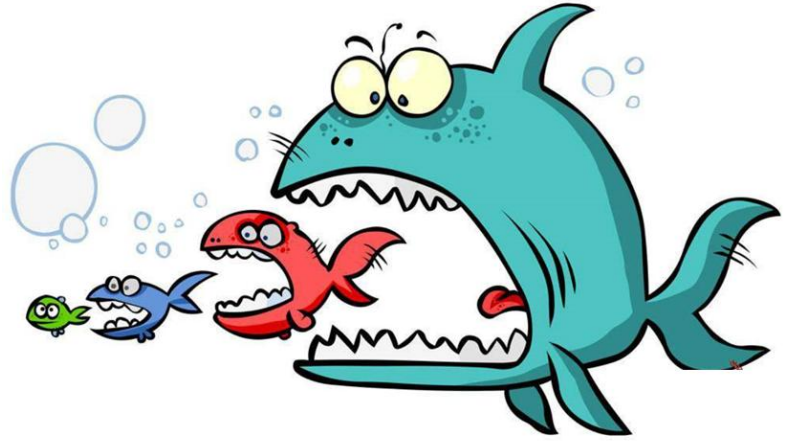
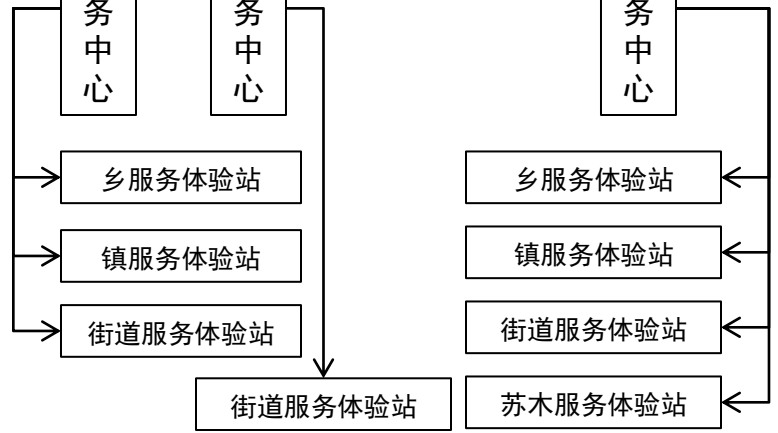
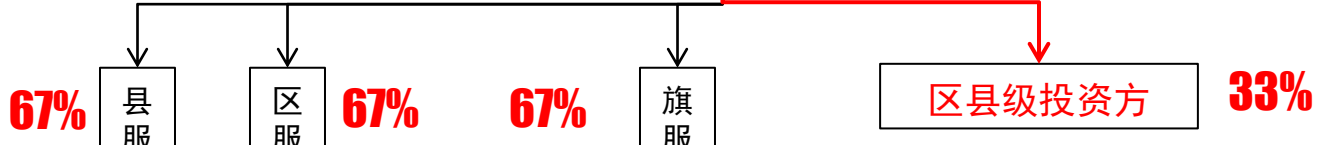
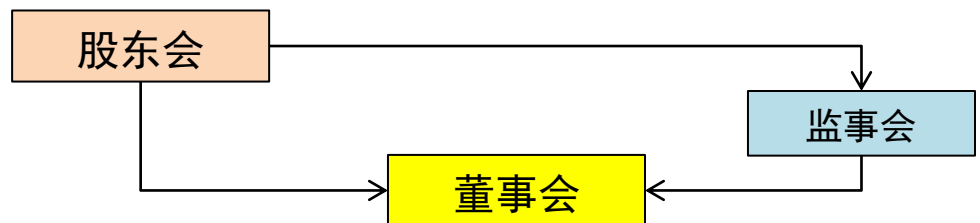
三、股权关系



为人民服务 毛泽东

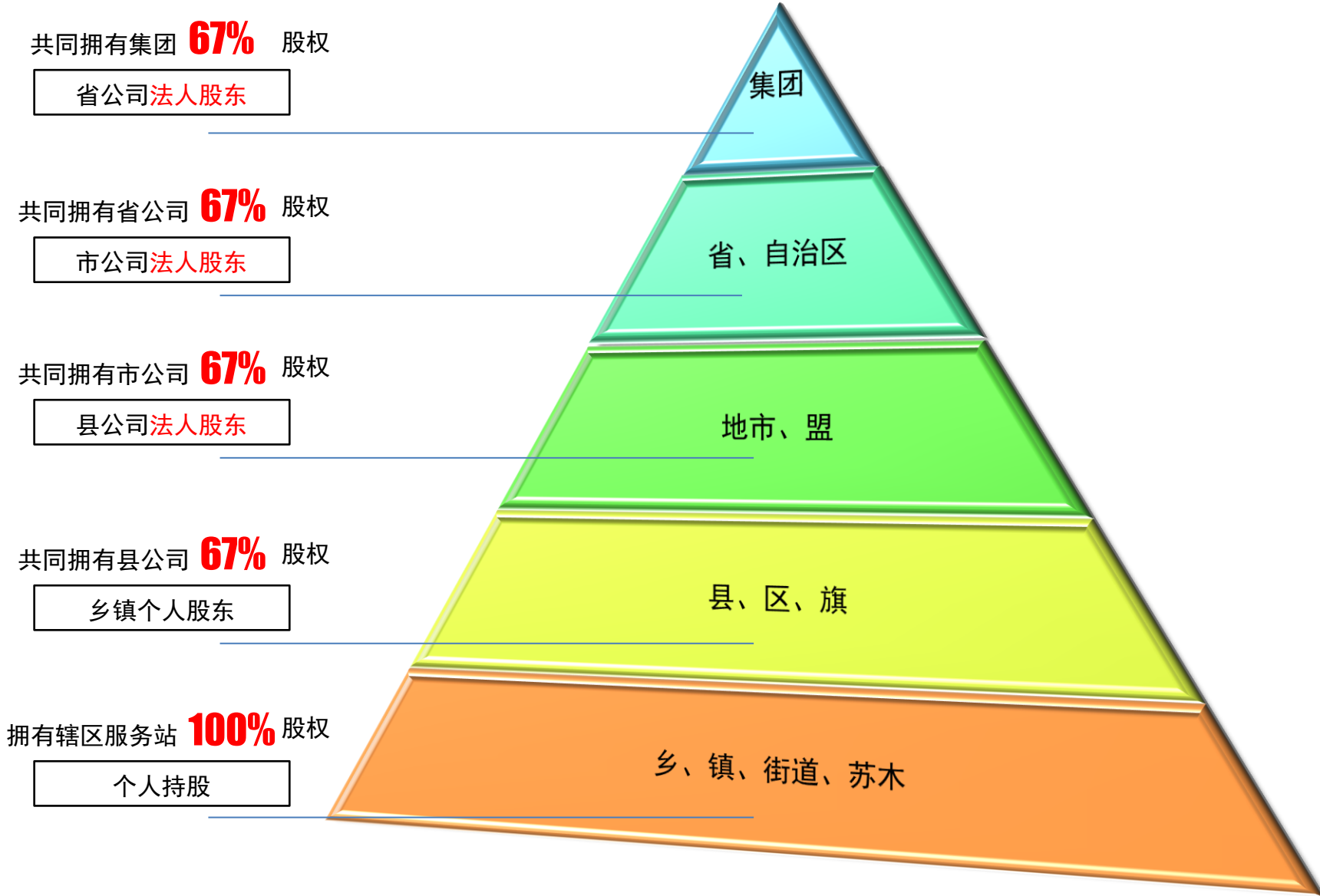
四、股权比例例举

(初期不含港澳台地区)



五、全员控股示意图

(防资本恶意并购)



六、利润共享示意图

各类资本保驾护航

投资占股不得超过**集团**总股份 **33%**

集团合伙人/团体

投资占股不得超过**省公司**总股份 **33%**

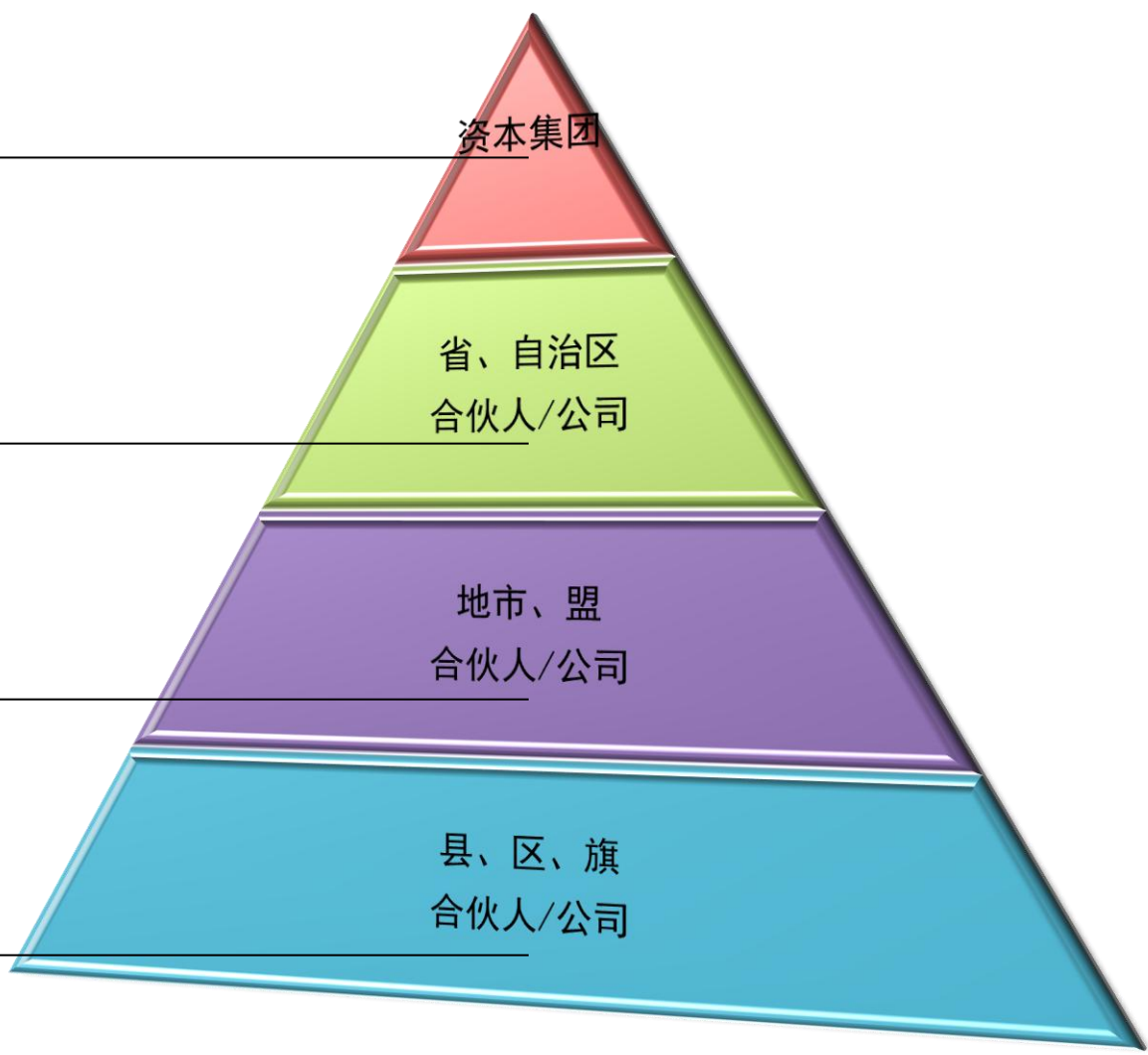
省级合伙人/团体

投资占股不得超过**市公司**总股份 **33%**

市级合伙人/团体

投资占股不得超过**县公司**总股份 **33%**

县级合伙人/团体



七、筹备权益保障示意图

参与筹备各级人员，
在团队工作期间，享受此待遇，
离开团队，待遇终止

集团营业额 **1-3%** 团队奖金

集团中层及以上岗位

总控团队

省公司营业额 **1-3%** 团队奖金

省公司中层及以上岗位

省级联络员

市公司营业额 **1-3%** 团队奖金

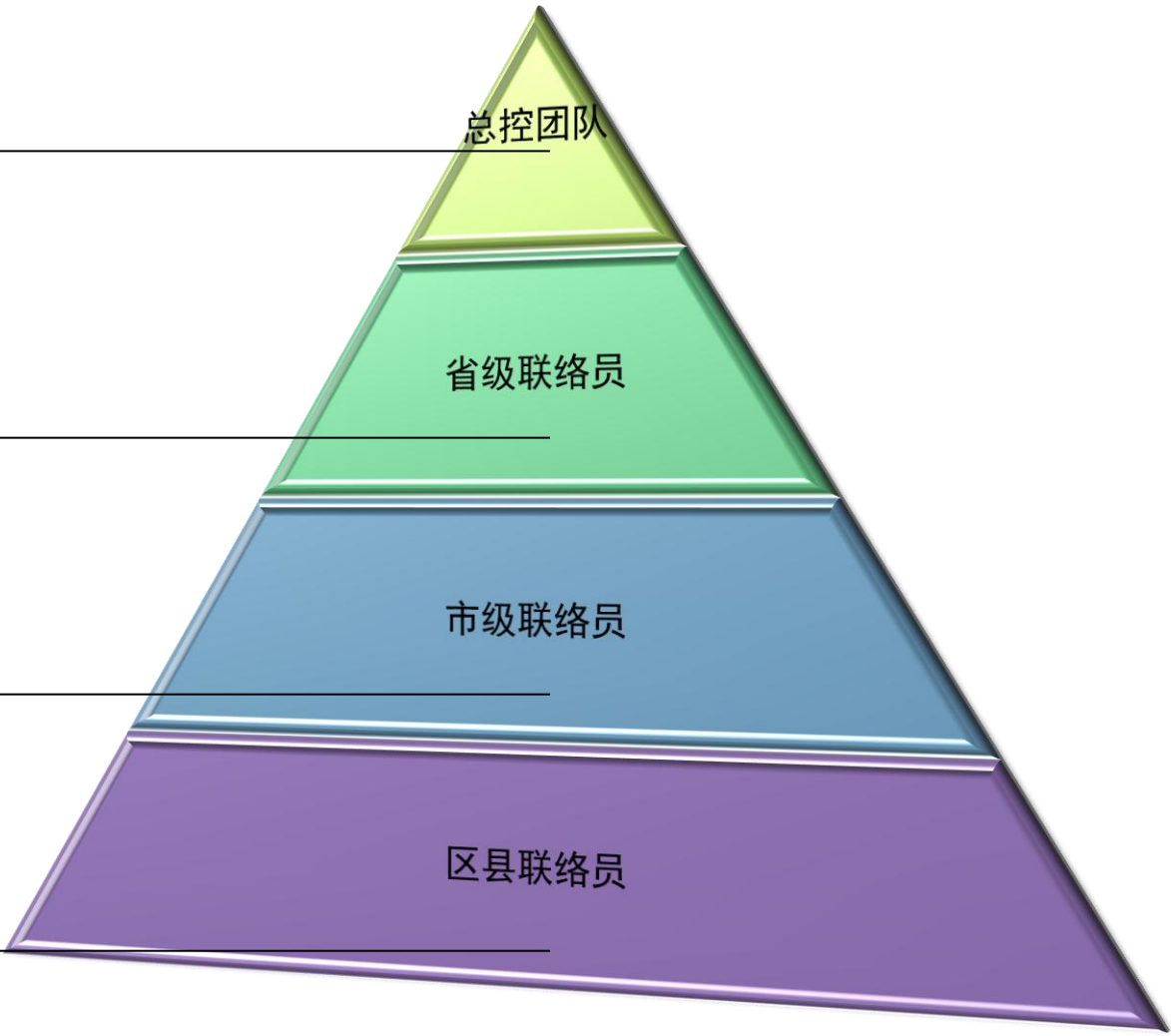
市公司中层及以上岗位

市级联络员

县公司营业额 **1-3%** 团队奖金

县公司中层及以上岗位

区县联络员



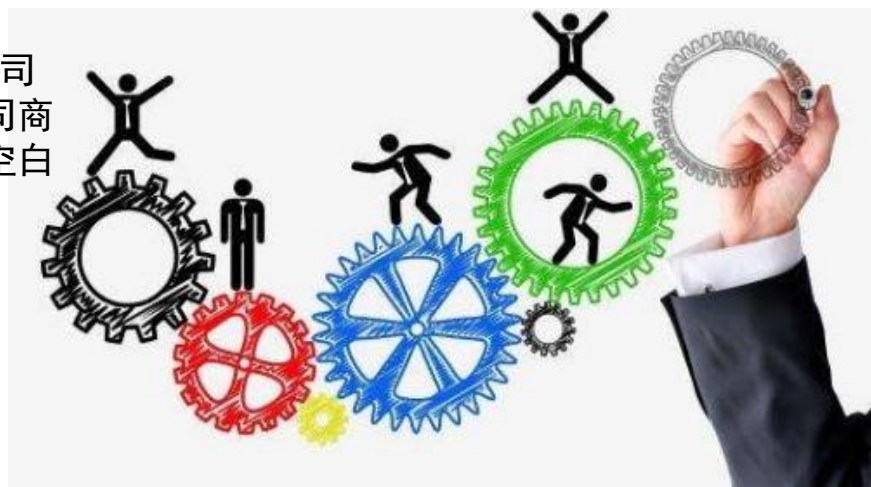
八、区县级联络员暂行办法

（一）原入围体系运营商待遇

- 1、原入围体系运营商划定归属地，与本体系组织架构无关。
- 2、原入围体系运营商，经省公司核实名单并综合素养考评合格，报备集团本部通过后，直接纳入 **本人现所在地** 市公司储备干部序列。
- 3、储备干部根据个人意愿与特长，安排对应岗位的工作。
- 4、结合个人意愿与工作能力，储备干部考评通过，报备省公司通过，委任为集团区县联络员，出任区县公司第一责任人。

（二）非入围体系运营商

- 1、未覆盖及失联区县，视同未开发区县。
县级联络员由集团统一调度，省公司督导，市公司具体实施，采取朋友推介、个人邀约洽谈、现有公司商务合作等方式，进行人员遴选、报备、委任，填补空白区域。



九、筹备路径（一）

（一）建立全国临时指挥中心，以“管理咨询”公司形式，接受各地公司临时托管，进行人力资源调度、资金集聚等集团公司筹备工作。

（二）“管理咨询”公司，设东北、华北、华中、华东、华南、西南、西北**7**大临时事业部。

（三）事业部下，设立**31**个省级联络处（初期不含港澳台），设置**31-62**名（兼职）省级联络员。

（四）根据总体规划，**31**个省级联络处（初期不含港澳台），进行各自省区共计**337**个市级联络处联络员的确认协调与工作部署。

（五）以市级联络处（市支公司）为骨干基础，在省级联络处（省公司）协助下，完成本辖区各区县级联络处（区县公司）搭建，负责遴选、推荐各区县公司负责人（法人），省级联络处核准后，完成本市辖区各区县级领导干部报备工作。



九、筹备路径（二）

（六）区县级联络处（区县公司），在市级联络处（市支公司）协助下，完成本辖区各乡、镇、街道、苏木事业合伙人的遴选、推荐，完成后续辖区事业合伙人的建档、报备工作。

（七）依据国家国务院审批的标准行政区划，每完成一个区域相关负责人集聚，该区域成立对应级别的公司，统一以“经营托管”的形式，暂由“管理咨询”公司垂直管理，按行政区划统一建档、实施调度、指挥。

- （八）1、地区完成所有区县公司设立，注册市支公司；
- 2、地区完成所有市支公司设立，注册省分公司；
- 3、全国（初期不含港澳台）完成所有省分公司设立，正式注册集团公司



发展期，基于商业战略隐蔽性考虑，各上下级公司之间，除**股份关联、统一被委托管理**外，名称不限。



- （九）集团公司正式开展业务前
- 1、统一所有公司VI\CI体系
 - 2、终止各公司“经营托管”关系，注销“管理咨询”公司。
 - 3、召开全国股东大会（股东代表大会），选举监事会、董事会；委任集团高管；进行各级公司领导班子任命。
 - 4、初步完成各级股权收益激励体系；初步完成各级收入分配体系；初步完成集团组织架构；初步完成各项事务工作流程

集团筹备过程中，群策群力，“比学赶帮超”，对保质保量完成进度的各级联络员，实施**不同比例的公司股权收益激励**，保障前期工作人员切身权益。



合伙人有什么？



新公司团队
(两类人)

0投资+0风险



高级合伙人

事业合伙人

- 1、原始股东身份
- 2、享有集团实时收益分成
- 3、享有集团级福利待遇
- 4、享有集团配股待遇
- 5、享有集团上市**30**倍市值红利
- 6、享有集团内部股份优先认购权
- 7、三年内，享有集团**1**元/股的内部股份认购价

- 1、职业经理人身份
- 2、享有本级公司业绩奖金
- 3、享受本级公司福利待遇
- 4、服务满二年，享有集团**5**元/股的内部认购价。



零风险
投资



一、高级合伙人特权 (1)

(一) 团队背书



作为**商务人士**

面对任何一个客户，在集团大数据实时调度下：

你的，还是**你**的！

他的，也是**你**的！

我的，就是**你**的！

(二) 专业市场团队



作为**幕后掌控者**

业务团队由各专业职业经理人组成，根据客户分级标准，**31**支省级商务团队在集团统一调配下：

常规客户

省级商务精英领衔、市级商务精英地接的业务团队全程对接。

重点客户

集团级商务精英领衔、省级商务精英配合、市级商务精英地接的业务团队全程对接。

一、高级合伙人特权 (2)

(三) 全国畅行的舒适与自由

作为**老板**之一



集团公务商务出行、在全国**2868**个分支机构，提供对等服务。

凭（股东识别卡、密码）可：

1、尊

在医疗、出行等集团战略合作单位，享专属绿色通道。

2、享

救援、餐饮住宿、专属品鉴等各系列免费服务。

3、惠

指定商品与服务，专属品鉴折扣价

(四) 秀美山河的精神享受

作为**旅者**

在旅行途中，根据股东会制定的股东权益保障标准，由数以万计的专业服务人员共同组织的**股东保障服务网络**，将提供对应级别标准的配套服务。

梅里雪山



西湖断桥



额济纳沙漠



香格里拉



霞浦海滩



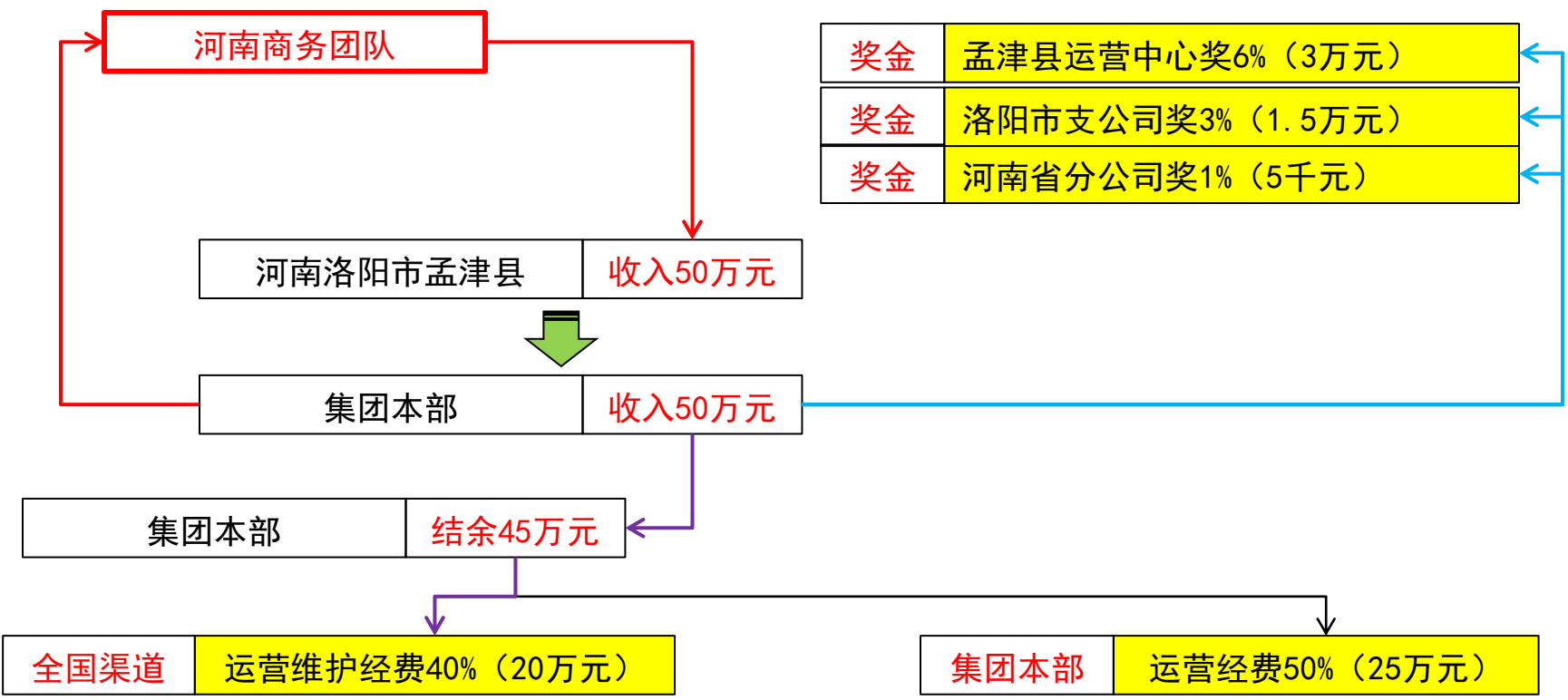
千岛湖



一、高级合伙人特权 (3)

(五) 合伙人“躺赚”分配机制 (草案)

业务收益，全国分享
背景、站台也有功劳



- 1、各省分公司 (薪酬、业务经费)
- 2、各市支公司 (业务经费)
- 3、各县运营中心 (业务经费)
- 4、各乡镇服务站 (运营经费)
- 5、渠道福利体系 (学习、培训、度假经费)

- 1、各级会务费
- 2、战略合作 (业务费)
- 3、研发经费
- 4、薪酬体系
- 5、福利体系
- 6、**财务税费缴纳**

二、高级合伙人赢利点

核心商业机密，仅对准股东释解



最重要

$$ROE = \frac{\text{稅後純益}}{\text{股東權益}}$$

1、经营性赢利点



产品流通政策环节
 产品流通运输环节
 产品落地配送环节
 产品交易环节

3、资源性赢利点



消费者定向导流环节
 消费者导流分润环节
 消费者二消分润环节

5、线上线下赢利点



2、品牌性赢利点



产品市场推广环节
 全国渠道嫁接环节
 新品市场试错环节

4、输出性赢利点

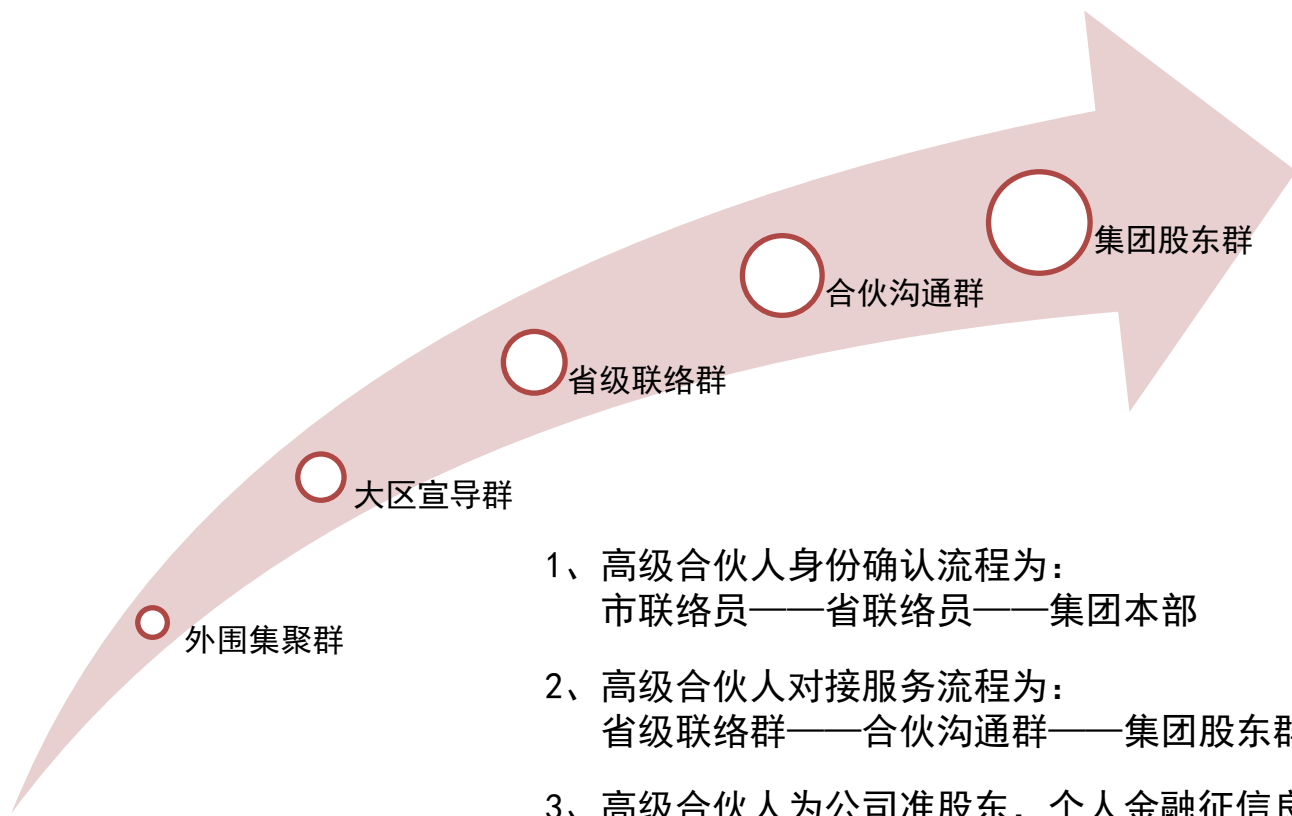


商业精英托管输出环节
 整合营销输出环节
 股份并购输出环节
 资本上市输出环节

第三方平台资金沉淀环节
 会员充值资金沉淀环节
 消费者喜好大数据环节
 消费者习惯大数据环节
 消费者消费能力大数据环节
 消费者评价大数据环节
 产品适用区域大数据环节
 产品客群阶层大数据环节
 产品优化提升大数据环节

三、高级合伙人确认路径图

出于团队利益考虑，为确保集团筹备工作有序推进，**2019**工作简报中，涉及集团商业模式等机密内容，仅对高级合伙人共享。



- 1、高级合伙人身份确认流程为：
市联络员——省联络员——集团本部
- 2、高级合伙人对接服务流程为：
省级联络群——合伙沟通群——集团股东群
- 3、高级合伙人为公司准股东，个人金融征信良好，才具有股东资格。
历史非个人原因造成的征信不良，可委托他人代持股份。

四、成为高级合伙人的方法

(一) 自筹



自己或朋友一起出资

自由选项

(二) 寻找乡镇合伙人



自身努力跑市场，寻找乡镇服务站合作伙伴，分摊出资

重点推荐

(三) 信用贷款



通过良好的信用获得金融机构支持启动资金

自由选项

(四) 政策扶持资金



通过渠道战略合作获得合作方的配套支持资金

集团推进

(五) 资本风投



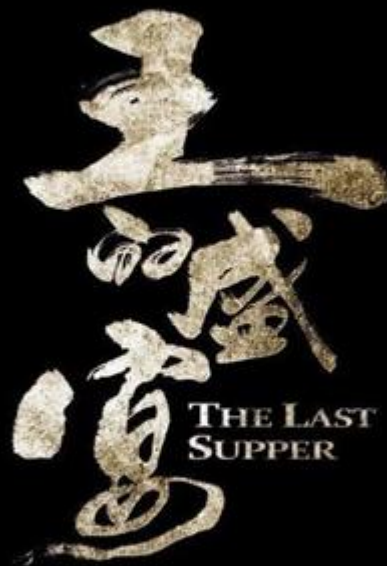
通过团队建设获得资本财团青睐，以集团一定股权，获得免息免本的孵化启动资金

集团推进

六、得到的终极奥义

先得（děi）加入团队，到平台上来。

才能得（dé）到团队倾力支持，成就非凡人生





- 安徽滁州张云
- 安徽刘安霍山章勇
- 安徽铜陵赖继国
- 安徽铜陵夏海燕
- 安徽铜陵周春山
- 安徽岳西涂春娇 (不清晰)
- 江苏常州武进王瑞生
- 江苏常州张小春 (电子版)
- 江苏淮安高文祥
- 江苏淮安洪泽袁开玉
- 江苏淮安张德军
- 江苏连云港灌云冯光
- 江苏连云港灌云郭根华
- 江苏南通如东贾建兵
- 江苏苏州吴中贾卫政
- 江苏泰州海陵孙正明
- 江苏泰州靖江陈闯
- 江苏泰州靖江唐纪懂
- 江苏徐州丰县刘志品
- 江苏盐城阜宁网季杰
- 西藏日喀则付欣建
- 西藏日喀则刘敏初
- 云南楚雄杨建平
- 云南丽江王涛
- 云南昭通镇雄李和银
- 重庆垫江张全中
- 重庆姜开创 (电子版)
- 重庆秀山张建明
- 甘肃金昌李有文 (刘金)
- 贵州黔南独山刘云木
- 河南洛阳李一宁
- 黑龙江鸡西鸡东宋完山
- 江西吉安峡江谢友华
- 山西垣曲王爱军
- 陕西榆林定边李晔
- 浙江宁波舟山王桂萍 (

- 山东东营彭山
- 山东菏泽张宝良
- 山东济南苗雷平
- 山东莱芜徐海涛
- 山东临沂陈鹤
- 山东临沂孟祥义
- 山东青岛吕鹏远
- 山东日照洪伟 (刘永昊)
- 山东威海张学江
- 山东潍坊高密栾金福
- 山东潍坊孙永双
- 山东潍坊诸城宋杰
- 山东枣庄李方正
- 山东枣庄滕州韩聪
- 山东招远闫学玲
- 上海石永超 (石贝贝)
- 上海苏红兵
- 上海卫国荣 (江苏太仓)
- 浙江杭州吴宁白
- 浙江湖州王磊
- 浙江丽水青田季祖彬
- 浙江宁波邓飞 (模糊重)
- 浙江台州陈慕娟
- 浙江舟山柯伟明
- 甘肃兰州谈小军
- 甘肃兰州永登胡益武
- 甘肃陇南文县屈运鹏
- 宁夏石嘴山陈剑
- 宁夏吴忠李克映
- 宁夏银川张耀斌
- 青海海北张海志
- 陕西延川曹东阳
- 陕西榆林榆阳刘亚梅
- 新疆巴音郭楞库尔勒罗孝忠
- 新疆乌鲁木齐杨玲

- 黑龙江哈尔滨曹张练 (徐州)
- 黑龙江黑河孙吴县杨雷
- 黑龙江漠河张启华
- 黑龙江齐齐哈尔泰来徐宏磊
- 黑龙江双鸭山饶河王海栋
- 黑龙江绥化李先娟
- 吉林辽源石艳明
- 吉林四平闫利
- 吉林通化柳河田久福
- 辽宁鞍山林阁
- 辽宁本溪王友利
- 辽宁本溪张欣夫
- 辽宁本溪邹玉英
- 辽宁阜新张燕波 (不清晰)
- 辽宁葫芦岛吕继明
- 辽宁辽阳王勇
- 辽宁盘锦范玉
- 辽宁沈阳陈宝贵
- 辽宁沈阳奚志森
- 福建福州连江庄裕美
- 福建龚卫忠 (江苏海门)
- 福建泉州胡艳琳
- 福建三明大田章志鹏
- 福建三明林峰
- 福建三明永安詹雁生
- 福建漳州南靖江浩德
- 广东魏俊雷 (河南南阳)
- 广东阳江胡大强
- 广西百色骆福兵
- 广西北海黄建堃 (电子版)
- 广西河池都安石晁武
- 广西河池梁智斯
- 广西隆林蔡银华
- 广西南宁韦加忠 (无记)

- 河南固始经怀红
- 河南洛阳陈志鹤 (待更新)
- 河南洛阳胡行通
- 河南洛阳新安王新卫
- 河南漯河郾城吴东林 (电子版)
- 河南三门峡王耿
- 湖北荆门沙洋吴生舟
- 湖北荆门钟祥黄学武
- 湖北武穴付浩
- 湖南衡阳南岳旷文亮
- 湖南怀化陆友卫
- 湖南醴陵攸县杨伟力
- 湖南岳阳湘阴县陈大军
- 湖南张家界慈利李羿霖
- 湖南张家界李羿霖
- 湖南株洲李开辉
- 湖南株洲周小和
- 江西景德镇浮梁叶冬生
- 江西萍乡孙金根 (电子版)
- 江西上饶周宗军
- 江西宜春万载王德荣
- 贵州安顺谭定洪
- 贵州道真廖国礼
- 贵州贵阳开阳柏启艳
- 贵州六盘水魏兴旺 (刘)
- 贵州黔东南杨欲平
- 贵州黔南张云贤
- 贵州黔西李伟
- 四川阿坝马尔康刘玮
- 四川广安武胜陆杰
- 四川广元青川张朝洪
- 四川泸州李迅
- 四川绵阳三台郑会容 (电子版)
- 四川遂宁陈洪 (不清晰)
- 四川西昌袁诗勇

- 河北保定吴红旭
- 河北邯郸丛台闫守军
- 河北邯郸张洪顺
- 河北廊坊姜紫方
- 河北临漳申文海
- 河北邢台张俊星
- 内蒙鄂尔多斯王金虎
- 内蒙鄂托旗波征信
- 内蒙锡林格勒刘志伟
- 山西大同曹伟
- 山西晋城瑞学风
- 山西临汾安泽刘晓亮
- 山西吕梁刘小芳
- 山西太原阳泉王海明
- 山西阳泉何秋海
- 山西运城崔雪兰 (不完整)
- 山西运城阴青
- 山西长治冯健波
- 山西长治沁县李金刚
- 山西左云万敏
- 天津河东张以收
- 天津王凤芝

迅速推进中……

茶马古道



鸡毛换糖



“不积跬步 无以至千里”

——荀子

学习强国
xuexi.cn

梦想从学习开始
事业从实践起步

绽放过程，**我们**一起参与！





2019 第一季度 重点工作

一、团队建设

- 1、第一步：完成全国**61-68**名省级联络员团队（兼职）组建
- 2、第二步：完成全国**337-674**名市级联络员团队（兼职）组建
- 3、第三步：完成全国**337**家市级“壳公司”组建

二、资金准备

- 1、完成社会游资意向摸排，部分落地
- 2、完成政策性帮扶资金第一轮对接
- 3、完成自筹资金（信用贷款）渠道对接
- 4、完成资本财团第一轮正式商洽对接

三、渠道准备

- 1、通过（政商关系、现有优势）等条件，完成样板示范地区筛选，确定目标合作企业
- 2、完成“志愿者”体系全国组织体系框架设计
- 3、完成公益志愿者组织第一轮合作对接



全国 **2868** 原始席位预约名额 持续递减中……

