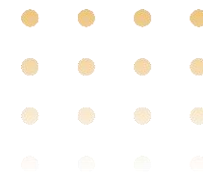




区域头部供应链平台投融资方案



CONTENTS

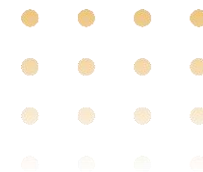
目录

01 | 项目概述

02 | 项目环境分析

03 | 项目痛点及解决方案

04 | 项目业务流程



CONTENTS

目录

05 | 资金收益分析

06 | 资金安全保障

07 | 项目总结与展望



01

项目概述

项目一句话介绍



核心业务模式

整合市场现有超市资源，提供统一商品配送服务，并通过线上线下运营赋能合作超市，构建区域头部供应链平台。



项目核心目标

依托资源整合与运营优势，打造区域内领先的供应链服务体系，成为服务中小超市的头部供应链平台。



项目关系方

资金方

负责根据超市订单支付货款，掌控现金流，通过超市销售额分成获取收益（按销售额0.5%-1%分成），并保障资金安全。

超市方

提供现有场地、设备、人员等资源，使用供应链方配送商品及收银系统，获取销售毛利，需满足尽职调查条件（无欠款等）。

供应链方

整合商品资源（如与河北天奕集团合作解决全国采购能力），负责商品配送、运营赋能及处理亏损停业超市的剩余商品。





02

项目环境分析



合作超市优势

现有超市的痛点分析

当前市场上大量中小超市存在规模不足、资金短缺、管理不规范等问题，难以在市场竞争中独立生存。

超市的固有条件优势

中小超市拥有地理位置优势，具备现成的场地、装修、设备与人员，无需额外投入即可开展业务。

合作带来的成本优化

与供应链平台合作后，超市可省去商品采购的资金成本压力，无需再进行大资金投入，有效降低运营风险。

行业竞争与发展趋势



01

区域头部供应链格局形成

未来每个省或区域将仅存少数头部供应链公司，集中服务区域内的中小超市，形成规模化竞争优势。

02

中小超市的生存挑战

中小超市因体量小、管理不规范，在市场巨头竞争中难以独立存活，亟需借助外部力量提升竞争力。

03

集中化合作的核心价值

中小超市通过联合加入大供应链平台，可依托平台体量获得采购成本优势，并借助自有品牌实现商品差异化竞争力，从而实现可持续发展。



03

项目痛点及解决方案

项目核心痛点



商品货盘差异化需求

吸引现有超市合作需具备核心竞争力，商品货盘差异化是关键，这依赖于全国商品的采购能力。

商品价格竞争力需求

相同商品需有价格竞争力，而价格优势的获取需要全现金采购的资金实力作为支撑。



痛点解决措施



全国商品采购能力合作解决

已与河北天奕集团合作，解决了全国商品的采购能力，为商品货盘差异化提供保障。



外部资金支持获超市认同

为超市提供外部资金，超市无需额外投入且可收回原先投入的商品资金，易获得认同，能快速扩展市场，为供应链金融做铺垫。



04

项目业务流程

商品流流程



订单发起环节

由合作超市方向供应链公司发送商品采购订单，明确所需商品品类、数量及规格。

货款支付环节

资金方根据超市方发送的订单金额，直接将对应货款支付给供应链公司。

商品配送环节

供应链公司在收到资金方支付的货款后，负责将订单商品准确配送到超市方。



现金流流程

收银系统对接

超市方必须统一使用我方提供的收银系统，确保每日销售额数据实时同步。

销售资金归集

超市方每日销售额通过收银系统实时划转至资金方指定账户，实现资金集中管理。

毛利分配与成本留存

资金方每日将超市经营产生的毛利额转给超市方，同时保留商品销售成本，用于超市方下一次订单的货款支付。





05

资金收益分析

资金使用协议核心条款



销售分成比例

超市方与资金方签订协议，核心条款为按超市方销售额的0.5%-1%进行销售分成。



分成计算基准

分成金额以超市实际销售额为计算基准，确保收益与经营业绩直接挂钩。



资金方收益测算

单店月销售额假设

以每个超市每月100万销售额为预算基础进行收益测算。

单店月收益金额

按销售额1%的分成比例计算，单个超市可为资金方带来每月1万的收益。

收益测算逻辑

销售额与分成比例直接相乘得出收益，100万销售额×1%分成比例=1万/月收益。





06

资金安全保障

现金流掌控机制



订单资金直达供应链方

超市方发送订单后，资金方根据订单金额直接将货款支付给供应链方，商品由供应链方配送至超市，需求现金不经过超市方。



销售额实时归集资金方

超市需使用我方收银系统，每日销售额实时进入资金方账户，确保资金流转全程可控。



本金循环用于后续订单

资金方每日将毛利额转给超市，商品销售成本（本金）保留在资金方，用于超市下一次订单支付，形成闭环资金流。

合作协议违约条款



日常营业资金到账要求

协议核心条款：超市正常营业期间，若当日资金未按时到账即构成违约。

违约处置措施

一旦发生违约，资金方依据协议获得超市所有权，通过法律约定保障资金安全。

亏损停业商品处理



供应链公司负责打折处理

超市亏损停业时，剩余商品由供应链公司统一进行打折销售，快速回笼部分资金。



剩余商品折价退回机制

未售罄的剩余商品按7-8折退回供应链公司，降低库存损失风险。



不足部分资产与现金补充

若退回商品价值仍有不足，差额部分通过超市资产折算及现金补充方式弥补。

合作前期尽职调查



供应商货款结清要求

调查条件1：超市未拖欠任何供应商货款，确保无历史债务纠纷。

场地租金支付情况

调查条件2：超市当前无租金欠款，租赁关系稳定。

员工工资发放记录

调查条件3：未存在拖欠员工工资情况，避免劳动纠纷风险。

水电等基础费用缴纳

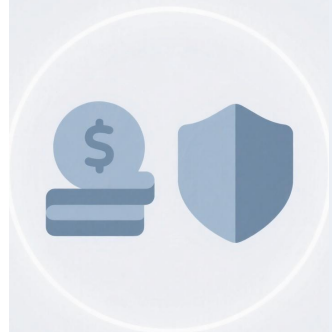
调查条件4：超市无电费、水费等基础运营费用欠款，保障正常经营资质。



07

项目总结与展望

项目核心价值总结



资金方：稳健收益与风险可控

按超市销售额0.5%-1%收取分成，单店月销100万时月收益约1万；通过掌控现金流、协议违约条款及尽职调查，保障资金安全。



超市方：零资金压力与竞争力提升

无需投入采购资金，原有商品资金可收回；借助供应链平台获得差异化货盘与价格优势，同时享受线上线下运营赋能。

供应链方：规模扩张与业务增值

整合大量超市资源，提升商品采购与配送规模；通过为超市提供供应链服务及处理剩余商品，实现业务量增长与收益多元化。



多方共赢：构建区域供应链生态

资金方、超市方、供应链方形成闭环合作，资金方获收益，超市方降本增效，供应链方扩大市场份额，共同打造区域头部供应链平台。



THE END
谢谢

品牌介绍: galingas.com
招商合作: 400-077-0083
投诉建议: market@guoming.net