

区域头部供应链平台

投融资方案

汇报人：项目组

2026年6月

目录 CONTENTS

01

项目概述

聚焦项目愿景与创新商业模式，确立清晰的战略发展方向，为后续布局奠定核心基调。

02

痛点与方案

深度剖析中小超市经营困境，针对性提出破局之道，直击市场核心需求与行业痛点。

03

核心竞争力

打造标准化黄金店型，实施精细化区域深耕战略，构建难以复制的市场竞争壁垒。

04

业务流程与收益分析

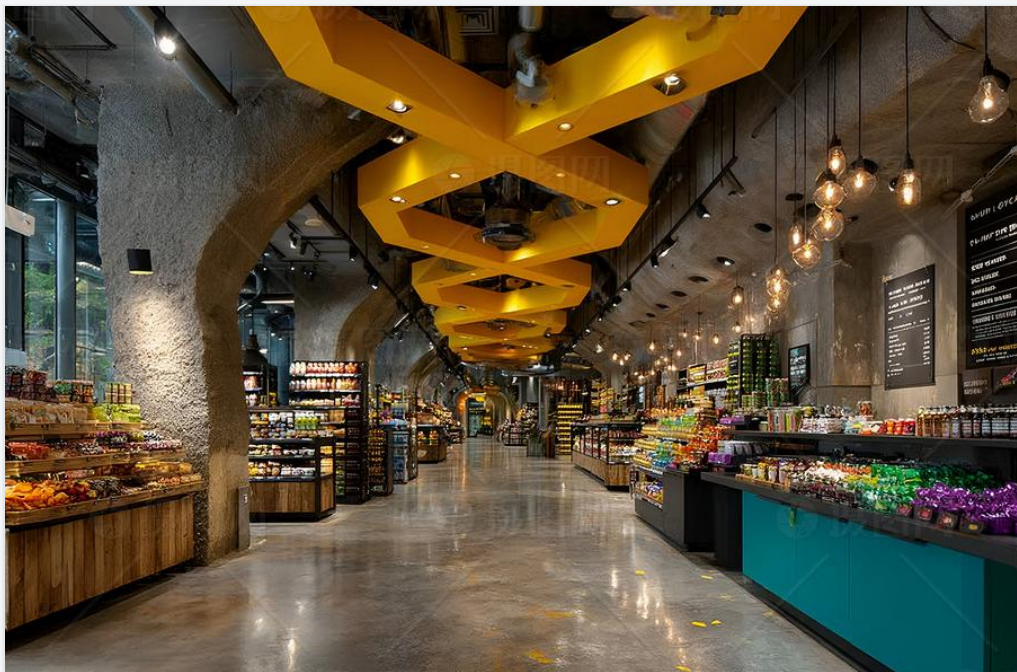
构建全链路闭环业务流程，通过严谨的数据分析与测算，呈现稳健可持续的投资回报模型，保障合作价值。

05

资金安全保障

建立多层次、全方位的资金监管与风控体系，从源头规避风险，为合作伙伴提供坚实可靠的资金安全屏障。

01 项目概述：愿景与核心目标



聚焦社区零售终端，以数字化、标准化、集约化的运营模式，重塑传统超市的消费场景与商业价值，让每一家合作门店都成为区域生态的重要节点。

项目愿景：做零售赋能的核心引擎

致力于成为中国领先的区域零售赋能平台，通过创新供应链金融模式，整合激活万家社区中小超市，不仅做商品的搬运工，更做门店数字化转型与盈利提升的核心驱动力。

核心定位：全渠道供应链整合者

整合市场现有超市资源，提供统一商品配送服务，通过线上线下全渠道运营深度赋能，构建区域头部供应链平台，实现多方共赢。

战略目标：打造区域绝对领导者

构建集采购、配送、技术、运营于一体的全栈服务体系，依托资源整合与精细化运营，成为服务中小超市的首选平台与区域市场标杆。

01 项目概述：创新的三方合作模式

我们构建了由资金方、超市方、供应链方组成的“铁三角”合作关系，三方各司其职、优势互补，通过利益共享与风险共担机制，打造可持续发展的实体零售商业新生态。



资金方 (Capital Provider)

核心职责：提供全额采购资金，掌控项目整体现金流，保障货品持续供应。

收益模式：按超市实际销售额的**0.5% - 1%**进行长期稳定分成。

核心优势：资金安全受多重机制保障，收益直接挂钩实体零售真实业绩。



超市方 (Retail Partner)

核心职责：提供合规经营场地，负责门店装修、设备配置及员工团队管理。

核心价值：实现**零资金投入**的轻资产运营，聚焦终端销售与服务体验提升。

准入条件：需通过严格尽职调查，确保主体资质合规且无历史债务纠纷。



供应链方 (Supply Chain)

核心职责：整合优质商品资源，提供全域仓储物流服务与门店全方位运营赋能。

风险兜底：负责处理经营不善门店的剩余商品，有效降低资金方的资产损失风险。

核心能力：以供应链效率优化整体成本，提升项目抗风险与盈利稳定性。

三方协作的核心逻辑：通过明确分工实现**专业人做专业事**，以利益绑定机制确保目标一致，最终构建“**资金+场景+运营**”的高效商业闭环。

01 项目概述：战略聚焦“黄金店型”



标准化的社区超市实景，通过合理的空间规划与品类布局，实现商品丰富度与运营效率的完美平衡，是我们核心战略的载体。

我们精准锚定500-1000平方米的社区超市作为核心合作对象，将其定义为商业价值最高的“黄金店型”，以此构建稳健的业务基石。



抗风险能力强，构建护城河

规避<300m²小微店型的竞争劣势，通过适度规模形成壁垒，不易受零散摊贩和小型便利店的冲击，经营更具稳定性。



坪效与成本最优，严控ROI

避免>1500m²大店的租金、人力高企问题，以可控成本实现客流与收益的正向匹配，确保每一分投入都能转化为实际商业价值。



黄金区间：一站式需求与灵活运营的完美统一

兼顾商品丰富度与运营灵活性，既能满足社区居民日常一站式购物，又能根据需求快速调整策略，实现最佳投入产出比。

02 市场痛点：中小超市的生存困境

中小超市普遍面临三大核心痛点，这些是单个店主“知道但无法解决”的结构性难题，直接制约了门店的生存与发展。



¥ 痛点一：成本与规模的矛盾

单店缺乏资金与体量，无法实现规模化采购和现金结算，导致进货成本比大型连锁高出**15%-25%**，利润空间被严重挤压。

👤 痛点二：管理与成本的矛盾

无力承担专业的人事、财务及数据团队成本，多数仍停留在家庭作坊式管理，缺乏数据驱动决策的能力，运营效率低下。

📊 痛点三：盈利与定位的矛盾

缺乏市场分析能力，仅凭经验进货导致同质化竞争严重，难以构建差异化的品类组合和清晰的门店定位，盈利路径模糊。

02 解决方案：精准破局，快速启动



河北天奕集团深耕零售市场多年，拥有覆盖区域的成熟采购网络与强大的区域影响力。双方的深度战略合作，为项目提供了坚实的商品资源与供应链保障，是实现商品差异化竞争力的核心基石。

强强联合，构建全域商品采购能力

携手知名零售集团河北天奕达成深度战略合作，共享其成熟的区域采购网络与自有品牌开发能力。为合作超市打造融合**全国性品牌、区域特色及高性价比自有品牌**的差异化货盘，从源头提升商品核心竞争力。

创新资金模式，实现超市零成本接入

引入外部资金方直接支付全部货款，合作超市无需投入采购资金，更可逐步收回原有积压货款。此举彻底盘活超市沉淀资产，解决资金压力，让超市以**零资金成本**获得更强的商品与价格优势，加速市场拓展步伐。

03 核心竞争力：从“知道”到“做到”

我们的核心价值在于，帮助中小超市解决他们自己知道但无法解决的问题，打通认知与执行的壁垒，将经营策略从“认知层面”落地到“实操层面”，实现门店经营维度的全面升级。

降低进货成本

通过全现金采购、规模化集采与自有品牌开发，整合供应链资源，从源头把控商品成本，压缩中间环节损耗。

采购成本降低**15%-25%**，提升利润空间

实现规范化管理

提供人事、财务、稽核、数据、新媒体、仓电一体化及云仓配送的全套管理架构，输出标准化运营流程。

无需高昂成本，即可享受**平台级专业运营支持**

确保差异化盈利

基于精准数据分析，明确门店市场定位，搭配极具针对性的商品品类组合，打造独有的市场竞争优势。

摆脱同质化竞争，构建**可持续的盈利护城河**

03 核心竞争力：区域深耕，抵御巨头



依托密集的网络布局，将本地化优势转化为坚实的区域壁垒。以“毛细血管”般的渗透力覆盖核心生活圈，构建起抵御外来零售巨头的天然护城河，实现区域内的绝对领先。

01. 本地化采购，编织高密度社区网络

紧抓生鲜品类极强的本地化特质，在核心区域人流密集社区进行高密度、网格化布点。以“区域门店数量第一”为战略锚点，形成压倒性的品牌认知与采购规模优势，从供应链源头阻断外来竞争的渗透路径，建立难以撼动的区域话语权。

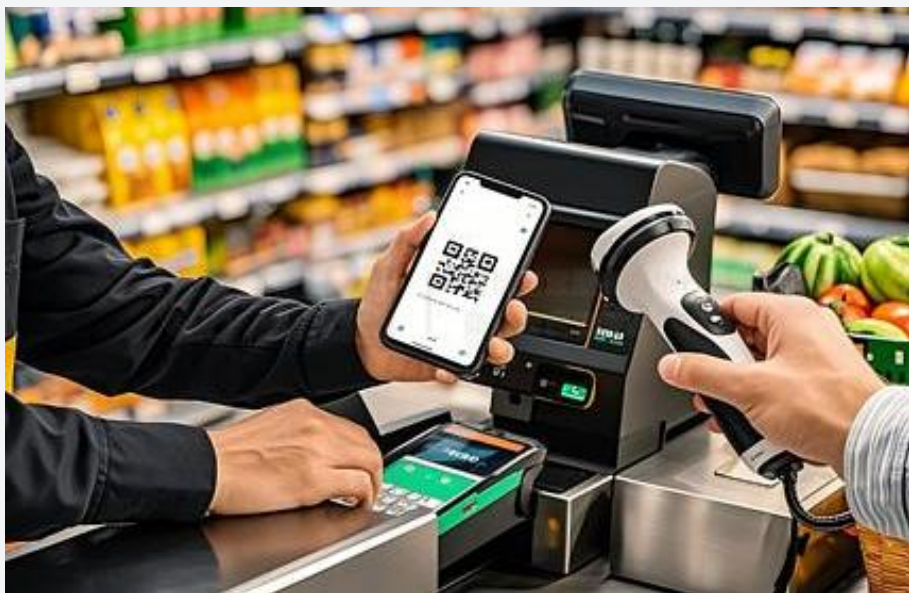
02. 锁定500-1000m²黄金店型，优化成本结构

抗小威胁：摒弃低效小店型，以标准化规模优势整合供应链与服务能力，从根本上规避夫妻店、零散商超带来的价格与品类冲击。

控大风险：拒绝盲目追求大店体量，精准匹配租金、人力投入与营收产出模型，杜绝成本失控，保障每一家门店的盈利稳定性与可持续性。

04 业务流程：商品流与现金流闭环

我们设计了清晰、透明且闭环的业务流程，确保资金流、商品流和信息流的无缝对接与全程可控，实现从采购下单到销售回款的全链路数字化管理，保障每一笔交易的安全与高效。



依托智能收银系统，实现销售数据实时上云、资金自动归集，让每一笔消费都成为闭环流程中的关键节点，夯实数字化管理基础。

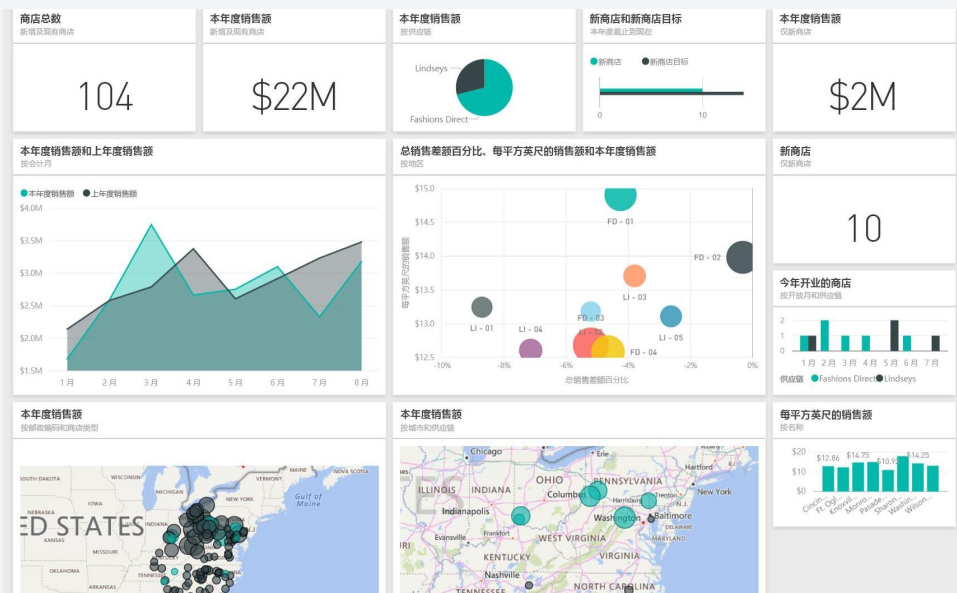
商品流：从智能下单到精准配送的全链路

超市通过智能系统发起订单，资金方实时对接完成货款支付；供应链方确认收款后，即刻调度仓储物流，将商品精准配送至门店，实现“下单即付款，付款即发货”的高效流转。

现金流：从销售归集到毛利分配的自动化

智能收银系统实时同步销售数据，每日资金自动归集至资金方账户；系统自动核算毛利并全额返还超市，本金留存用于下一轮采购，构建安全、透明、可持续的资金循环体系。

04 收益分析：稳健且可观的回报



多情景收益分析（单位：元）

单店月销售额	0.5% 分成 (年收益)	1.0% 分成 (年收益)
80 万元	48,000 元	96,000 元
120 万元	72,000 元	144,000 元
150 万元	90,000 元	180,000 元

销售分成模式

资金方按超市方实际销售额的0.5% - 1%提取收益，合作模式清晰透明。

收益业绩强关联

收益直接挂钩经营业绩，形成利益共同体，有效激励平台全力提升超市销售规模。

05 资金安全保障：多层次安全体系

我们构建了一个多层次、全方位的资金安全保障体系，通过闭环管理、法律约束、风险兜底与前置尽调四大维度，确保资金方的本金和收益万无一失，筑牢资金安全防线。



第一层：闭环现金流掌控

资金从资金方直达供应链方，全程不落地；销售额通过收银系统实时归集至资金方账户，本金始终在安全体系内闭环流转，杜绝资金挪用风险。



第二层：法律效力的违约条款约束

协议约定营业资金未按时全额归集即构成严重违约；资金方有权据此获得该超市的完整所有权，以法律手段为资金安全提供刚性保障。



第三层：亏损停业的风险兜底机制

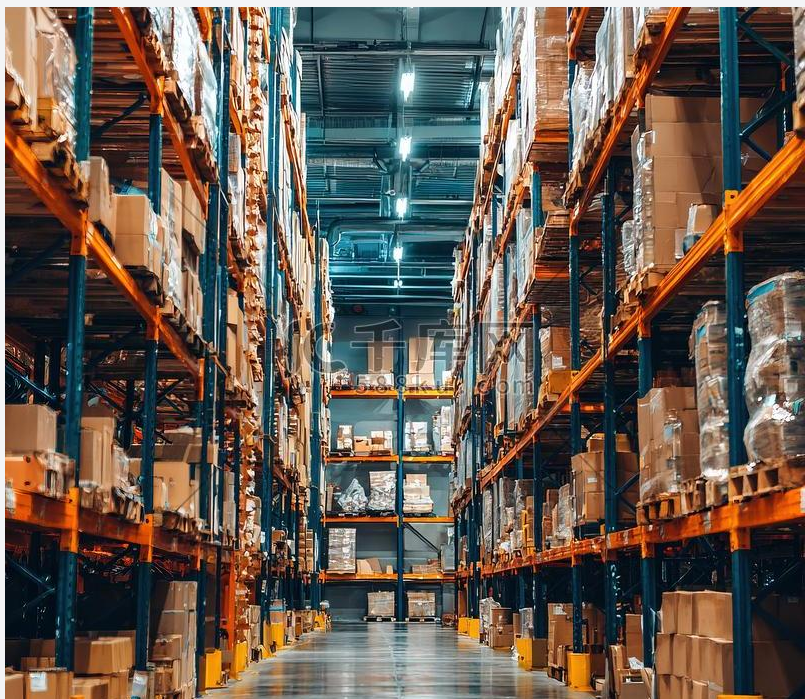
剩余商品由供应链公司按7-8折回收处理；若仍有差额，通过超市资产折算及法人现金补充补足，全方位化解亏损与停业带来的资金损失。



第四层：严格的前期尽职调查筛选

前置排查合作超市的历史债务、租金缴纳、劳资纠纷等潜在风险点，从源头筛选优质、无隐患的合作标的，将风险扼杀在合作之前。

05 资金安全保障：核心保障机制图解



依托大型现代化物流仓储中心的强大供应链实力，为商品流转、资产处置与资金闭环提供坚实的底层支撑，确保全链路资产可视、可控。



闭环现金流掌控机制

采购资金由资金方直连供应链不落地，销售回款通过收银系统实时归集至资金方，实现“信息流、商品流、资金流”三流分离且全程闭环监管。



刚性违约处置机制

若营业资金未按时全额归集即触发违约条款，资金方将依法获得超市完整所有权，通过法律确权与资产管控，从根源上规避资金挪用风险。



阶梯式亏损处置机制

优先通过供应链渠道将剩余商品7-8折折价退回或促销变现；若仍有缺口，启动资产折算与法人现金补充程序，最大程度覆盖资金亏损。

构建多方共赢的区域供应链生态

本项目通过创新的商业模式，成功将资金方、超市方、供应链方的利益深度绑定，打通各方核心诉求，搭建起资源共享、价值共生的可持续区域供应链价值生态体系。



赋能资金方 · 价值稳固

稳健收益与风险可控

获取与实体经济深度绑定的可持续销售分成，依托多重保障机制将投资风险降至最低，实现资产安全增值。

共享平台资本增值红利，依托成熟的商业闭环，让每一笔投入都能转化为长期、稳定的价值回报。



助力超市方 · 降本增效

零压经营与竞争力跃升

彻底摆脱采购资金困扰，盘活沉淀资产；凭借差异化货盘与价格优势，结合专业运营赋能，快速拉开同业差距。

搭乘平台发展快车，从单纯的商品售卖转向系统化、可持续的门店发展，实现长期经营价值的飞跃。



成就供应链 · 行业领跑

规模扩张与多元增值

快速整合区域内海量超市资源，形成集中采购与统一配送的规模效应，实现业务量与服务收益的双重增长。

牢牢占据区域供应链核心枢纽地位，构建行业竞争壁垒，成为连接上下游、不可或缺的关键生态主体。

未来展望：从区域龙头到区域网络



以数字化网络为核心，串联社区零售终端，构建高效、智能的新零售基础设施，实现从单点突破到全域覆盖的战略升级。



短期目标 (1-2年)：夯实区域壁垒

整合核心区域内50-100家“黄金店型”超市，形成区域绝对优势；同时完成商业模式的验证与优化，确保单店与区域整体的稳定盈利闭环。



中期目标 (3-5年)：跨区域规模化复制

深耕本地形成高密度社区网络，抵御行业巨头竞争；将成熟模式复制至周边省份，打造跨区域的头部供应链平台，实现规模化增长。



长期愿景：构建区域新零售基础设施

覆盖区域数万家社区超市，依托真实交易数据，拓展供应链金融、C端会员服务与数据增值业务，成为行业的核心基础设施服务商。

THE END
谢谢

感谢聆听

Q & A | 欢迎各位提问交流，共同探讨未来发展方向

期待与您的每一次思想碰撞，共创更多可能

品牌介绍: galingas.com

招商合作: 400-077-0083

投诉建议: market@guoming.net