



CSA神农优谷智能共享米栈 军创项目商业计划书

社区支持农业 助力乡村振兴



2021年2月



目 录

一、项目概要

二、市场规模

三、商业模式

四、竞争市场

五、盈利模式

六、执行团队

七、融资规模





一、项目概要

项目发起方-米总管（上海）农业科技有限公司，由国有控股企业投资设立，位于上海市嘉定区小美科技园，是一家致力于智慧农业、物联网、智能应用、农业品牌孵化的科技型农业公司，公司与中储粮、橙智农业、有米优谷从设备研发、生产、稻米供应链的打造进行深度融合，形成集团化、全产业链的运营模式。

智能共享米栈采取了**CSA**（社区支持农业）的发展模式，采取现碾+智能模式，将古法现碾技术与智能终端结合起来，连接土地和人；同时由太平洋保险对产品进行承保，为广大用户提供更新鲜更放心的产品，这不仅颠覆了大米传统生产、销售模式,而且还实现了食物从田间到餐桌大米消费的新方式。



神农优谷智能共享米栈版块

神农优谷共享米栈是国家高科技企业橙智科技与米总管联合打造的智慧农业项目。



中储粮
SINOGRAIN



太平洋保险
CPIC

CSA智能共享米栈是基于物联网+人工智能技术下“社区支持农业”的发展理念，是集智能碾米机、自助碾米系统、智能售卖系统、社区流量系统、社区商城等五位一体的社区新零售创业模型。市场布局通过米东家、米管家、米掌柜三级运营架构，实现自上而下的市场管控格局。





智能共享米栈：一个适合退役军人创业项目

智能共享米栈项目作为军创项目的优势

1、投资小，无忧创业

投资39800元租赁一个智能共享成为米掌柜，每年完成总部的目标，可以按照每年20%返还米栈租金。做到无忧创业。

2、轻运营，做甩手掌柜。总部给每个米掌柜设计好米栈运营落地方案，同时定期在米掌柜社群里开设运营培训和指导，每个米掌柜只要执行即可。这特别符合具有超强执行能力的退役军人。



CSA智能共享米栈的三大创新亮点

1、流通加工模式创新

大米的消费，除了产地之外，影响大米口感的还有一个关键因素，那就是加工与流通方式。传统的流通模式是农民、农场的稻谷集运至粮食市场，由碾米厂采购、加工成大米后再集运至粮食市场以及其他渠道，再分销于居民食用。这一过程中，稻谷经过在碾米厂的机械化、连续化生产，营养成分29%的果皮、66%的胚芽被去掉，只保留营养价值5%的米胚，就是通常意义上的大米。这样精加工、长时间的流通方式影响了大米的营养和口感，也容易引发食品安全问题，比如陈化粮、毒大米等。现碾米模式就是解决了这一痛点。同时，与中储粮合作，进一步打通了产地和物流环节。

2、技术迭代创新：

设备从有人值守向智能模式的1.0到7.0的迭代，解决大米消费升级问题。借鉴日本的糙米流通和社区现碾米服务站模式，结合中国大米消费行为的现实，将加工场景前置到消费环节，在消费终端设置碾米机实现现碾现卖的模式，构建了智能共享米栈的社区新零售模型。随着技术的升级，智能米机可实现糠层和胚芽的不同保留程度，最大限度地满足了人们对大米营养的摄取。同时开通了微信、支付宝、米卡等多种支付方式，不用走出社区就可以轻松消费。

3、利益共享模式创新

CSA智能共享米栈遵循“社区支持农业”的发展理念，精心设计食物体系，实现消费了从田间到餐桌的场景。一方面我们加强与水稻等农业种植产地的合作，同时通过社区智能共享米栈和稻田的认租，社区流量系统预售等形式，让社区消费者吃到原生态安全的食材。通过社区共享创拼的模式，参与各方实现利益共享，打破原有的大米流通体系，切实让生产者得到收益，让消费者可以免费吃产品。

我们要做什么？

what are we going to do

—— 中国农业军创品牌 行业独角兽企业 ——

Unicorn enterprise of Chinese agricultural national brand industry

1. 从退役军人创业市场作为突破口，打造市值千亿智慧农业上市公司。
2. 践行CSA社区支持农业的发展理念，推动田间到餐桌计划。
3. 共享经济实践者，共享米栈、共享农场，共享商城，共享军创园等生态圈。



二、市场规模

1、中国大米消费市场



大米是世界上一半以上人口的主食，仅在亚洲，就有20亿人从大米及大米产品中摄取60%~70%的热量和20%的蛋白质。



中国居民每年对大米的消耗量在1.90亿吨左右，有60%以上的人口以大米为主食。每天约有52万吨大米被消耗掉，每天至少有23亿元的现金流动，是一个庞大的市场。



2、胚芽米消费市场

根据国家油粮信息中心数据显示，韩国现碾米消费占比超过63%，日本现碾米消费占比超过55%，而国内现碾米消费市场占比不到1%，市场空间非常巨大！



胚芽米市场缺乏品牌




胚芽是稻谷的“营养宝库”

1粒胚芽活米满足人体所需的多种营养要素

营养价值

- (1) 能排泄体内的有毒物质。
- (2) 辅助其他营养素的吸收。
- (3) 培育对人体有益的细菌。
- (4) 合成维他命。
- (5) 抵制对人体有害的恶菌。
- (6) 缩短粪便通过肠内的时间（解除便秘）。
- (7) 减低大肠的内压。
- (8) 降低胆固醇与中性脂肪的血中浓度。
- (9) 预防与改善肥胖。
- (10) 使血糖值正常化。



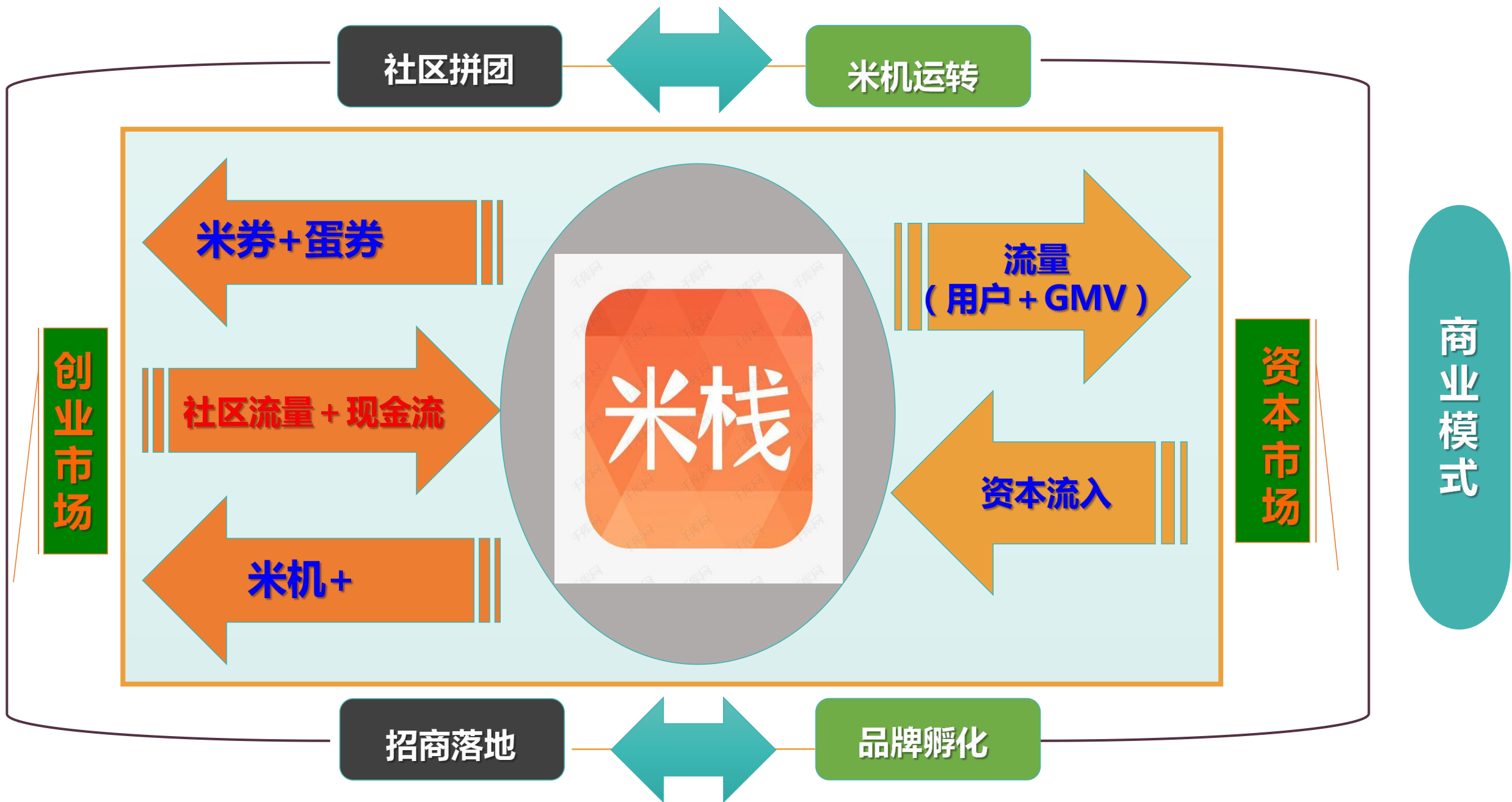
2、退役军人自主创业需求大

目前，中国退役老兵人数已高达4000多万，并以每年50万左右的数量在增长。在国家和社会的不断倡导下，企业针对于退役军人开设的岗位虽不多增多但仍供不应求，大部分退役军人从事于薪酬低、社会地位低、劳动密集型岗位，甚至还有很大一部分的退役军人处于待业失业状态。虽然一系列扶持退役军人就业创业等相关政策的出台，而大部分退役军人因为面临创业经验、资源、资金、渠道等多重压力，而无法走上创业之路。

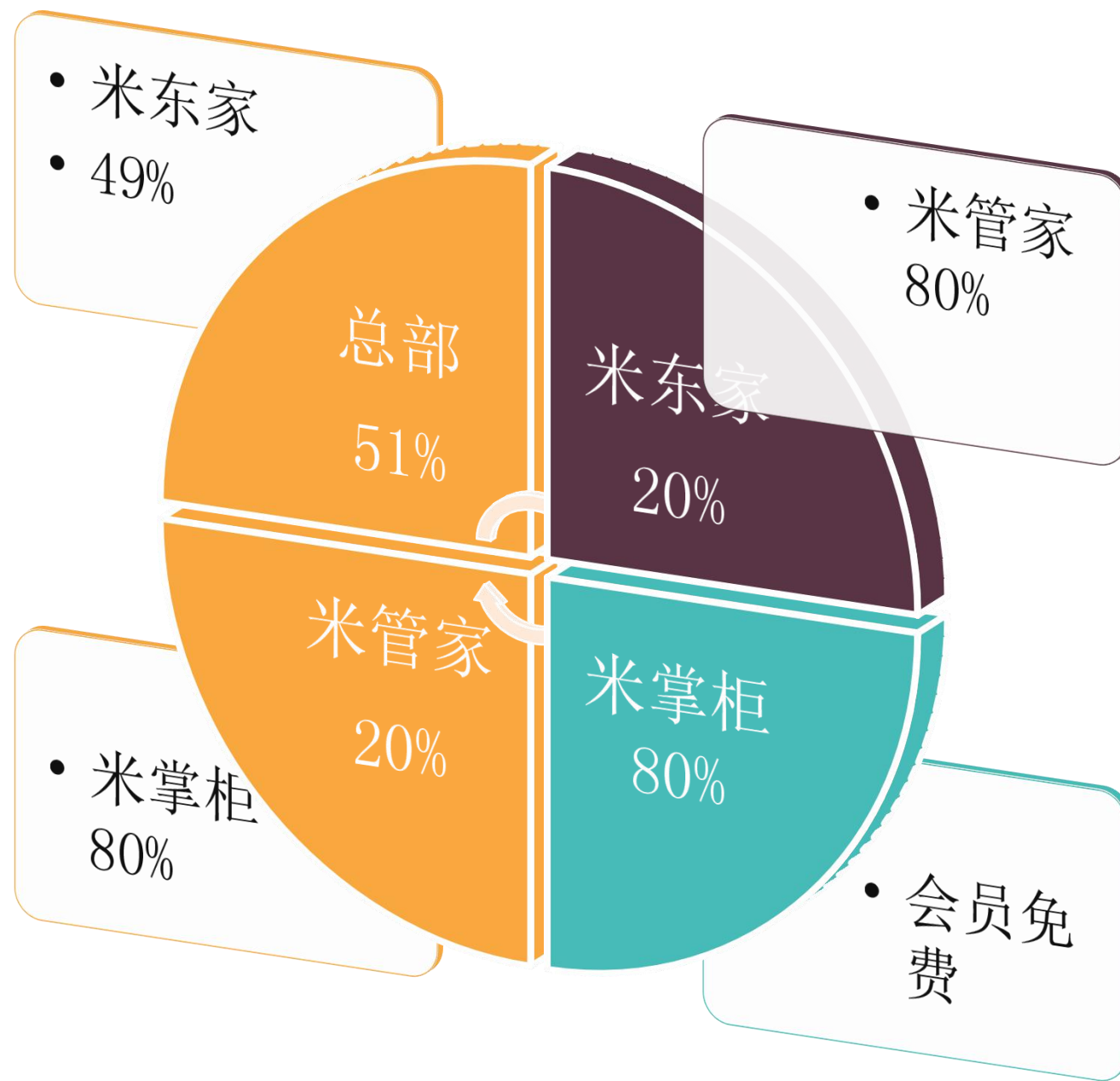
围绕退役军人设计的创业项目，不仅可以得到国家政策的大力扶持，一个特适合退役军人创业的项目在解决退役军人创业痛点的同时，还带来巨大的经济效益。



三、商业模式



运营架构





四、竞争市场

项目的竞争格局

1、智能碾米机市场从2015年前后出现了第一批的先行者，先农氏、艾雷特、禾奇宝等但第一批先行者因为对市场的认知偏差、运营缺失和对设备技术及市场对胚芽米的认知等多种原因基本以失败告终。同时，也因为碾米机单机盈利能力弱，导致第一批碾米机成了一堆废铁。

在第一批的少数的先行者如先农氏等在不断摸索的基础上，2018年先农氏拿到了亿元的融资，进一步催生了智能碾米机市场。从2019-2020年开始，出现了第二波机会，以北大荒集团、娃哈哈旗下宗盛智能为代表的智能碾米机以无人超市、社区店的形式开始进入社区，掀起了第二波浪潮。目前市场从事智能碾米机销售的企业有近百家，但形成规模效应的目前还没有。

原因有三：

- (1)、厂家卖产品思维：重研发和生产，卖设备的思维，市场运营缺失，导致设备投放下去无法正常运行；
- (2)、快招公司割韭菜思维：重招商轻运营甚至无运营，割完韭菜换项目，招得快，死得快。
- (3)、全产业链的运营思维：重视研发、生产和稻谷供应链，重视落地运营，因在招商方面短板，导致走得慢。如米总管、先农氏等

2、破局之道

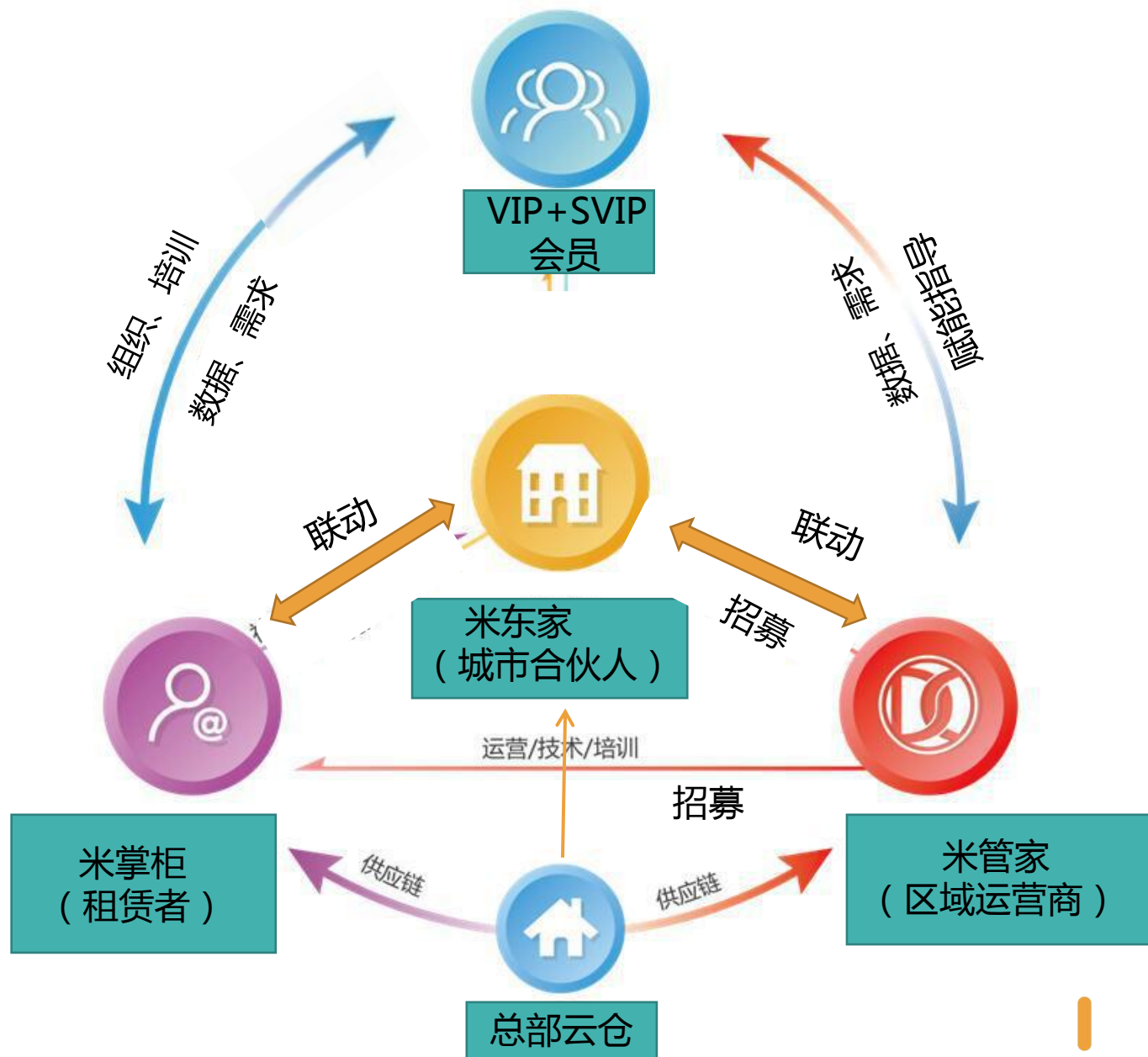
以我们米总管为例，先从退役军人创业为突破口，在退役军人创业市场上做出规模，然后在辐射其他市场。


针对目前单机盈利能力弱和无运营的市场痛点，米总管的五位一体的创业型项目创新了目前竞争市场上独一无二的模式，线上拓客，先为米掌柜解决流量的模式，用社区拼团模式赋能每个米掌柜赚到钱。



五、盈利模式

盈利模式





本项目赢利点分析（加盟项目的赢利点分析不在此中），第一年保守预估有5000万利润

1、卖地图：以城市为单位，划分不同区域，对不同区域确定并卖出市场预期权益：5万、10万、20万、30万、50万。

第一年预计完成30个城市招商，预计权益收入500万。

2、租赁收益：米掌柜出资39800元，租赁米栈，租期5年。

从退役军人创业入手，第一年预计3000个共享米栈，设备利润在3000万。

3、稻谷供应收益：利润在5-10%。按照3000个米栈每年销售5万元计算，稻谷销售达1.5亿，保守利润在1000万左右。

4、胚芽米品牌产品销售：利润为20-50%，第一年预计2000万销售，利润在500万以上

5、社区商城销售提点，计划商城的流水为1个亿，按照3%扣点，收入为300万。

7、设备广告收益，在3000个米栈基础上，设备广告收益也是不必不菲的收益。

8、退役军人创业培训补贴，每个省的政策不同。我们计划针对3000个退役军人米掌柜进行创业培训，政策补贴平均按照每人3000元计算，培训收益在900万。

9、农机补贴：按照3000台设备计算，每台设备补贴5000元，农机补贴1500万。

10、军人创业项目落地后，还可享有国家免税、项目政策补贴等多项政策帮扶。



六、执行团队

核心团队



端木云天

项目发起人、创始人

资深投资人，策划人，深耕市场20年，专注于股权投资与商业模式设计。亲临一线为超过200家企业提供投资咨询、项目投资及投后管理、品牌孵化等专业服务。曾先后获得中国十大营销策划专家、中国十大投资策划专家等多项荣誉称号。



张磊

品牌顾问

泰迪熊集团品牌中心总经理，做过甲方企业营销高管多年，乙方营销服务顾问多年，熟悉企业快成长条件要素；善于企业增量模式设计，并多年带领招商执行团队帮助企业实现一年数百家代理商，业绩倍。



马毅

招商总监

企业一线营销实战十余年。专注于企业战略规划、OTO渠道模式规划、加盟连锁体系、渠道招商实战、爆品打造，咨询辅导数百家企业全国渠道的迅速建设，帮助企业在逆势之下，实现渠道倍增和业绩翻番。



刘永清

联合创始人

刘永清，中国双拥2018年度人物，退役军人，徐州市爱国双拥促进会副会长，军创徐州退役军人创业服务有限公司董事长，米总管联合创始人。




丁磊

新媒体总监

丁磊 知名导演。1979年5月，毕业于英国曼切斯特大学MBA，2004年回国工作于浙江大学城市学院，担任国家级动画产业基地办副主任。军创园项目执行人。



七、融资规模



融资规模及资金用途

1、融资规模500万，出让10%股份。

2、资金用途：

- (1)、针对徐州、西安、天津三个市场，先期投放200台设备，需要300万设备购置；
- (2)、市场推广，在百度、抖音、今日头条等平台投放100万的宣传，增加品牌曝光度。
- (3)、招商团队扩容至20人，需要留足半年时间工资，预计在的需要有100万。

米总管



社区支持农业
助力乡村振兴