



扫描二维码
关注我们吧

公司名称：大农科技股份有限公司

公司地址：湖南省长沙市芯城科技园1期3号楼1楼

联系电话：18673133213 400-7671226

公司网址：<https://jituan.96459.com/>

大 农 科 技 股 份 有 限 公 司



(新鲜)

DIRECT-PICKING FRESHNESS
产地直采 品鲜质优



打造中国最值钱的生鲜门店

CREATE THE MOST VALUABLE FRESH FOOD STORE IN CHINA.

大农科技股份有限公司

加盟/配送: 186-7313-3213 400-7671-226



01
/
08

公司介绍

COMPANY INTRODUCTION

- 公司简介
- 团队架构
- 综合实力
- 六大板块

09
/
12

品牌愿景与战略规划

BRAND VISION AND STRATEGIC PLANNING

- 品牌愿景
- 品牌优势分析
- 品牌发展战略规划
- 未来市场拓展计划

13
/
17

核心竞争力分析

ANALYSIS OF CORE COMPETITIVENESS

- 与传统菜市场对比
- 与其它生鲜门店竞争优势
- 衍生服务之单位福利
- 核心竞争力总结与提升

18
/
20

保障措施与运营支持

SAFEGUARD MEASURES AND OPERATION

- 库存保障措施
- 高校物流配送体系保障
- 法律风险防范
- 智慧农业技术

21
/
23

单店案例分析

CASE STUDY OF STORE STORESTORE

- 成功案例
- 千万门店打造路径
- 真实业绩
- 复制成功经营

24
/
32

加盟政策与流程介绍

JFRANCHISE POLICIES

- 三权分利模式概述
- 加盟政策
- 大农超配
- 大农仓配

公司介绍 COMPANY PROFILE

公司简介

大农科技股份有限公司于2015年底在长沙成立，为非上市股份有限公司，是在2007年成立的长沙群凡信息技术有限公司的基础上进行改制成立，主要从事食材供应链管理及团餐服务，以信息技术为抓手的发展宗旨，在数字化大背景下从事监狱系统、学校、医院、企事业单位、商超、社区团购等企事业单位食材配送、智慧农场、电子商务、数字乡村、低空物流的信息系统及供应链管理系统、团餐服务系统的开发与服务。目前主要服务监狱系统的供应链、罪犯购物、配送服务、智慧农场、单位团餐、供应链管理等。

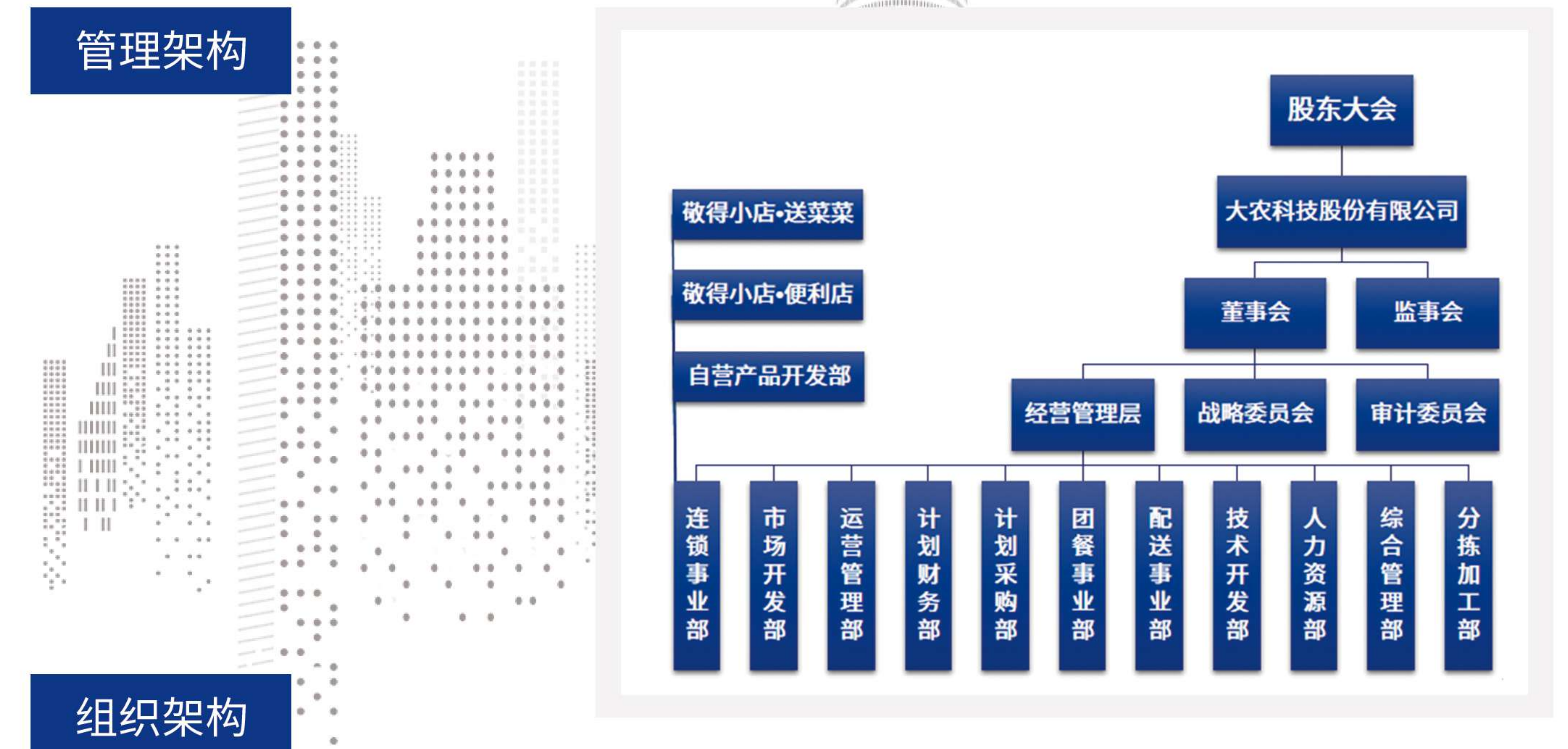
目前主要客户有：广州、番禺、明康、清远、乐昌、韶关、揭阳、梅州、增城、东莞、江门等监狱，湘潭钢铁、湖南航天、湖南农业大学、湘潭城建学院、湖南医药职业中等专业学校、湖南交通工程职业学院、长沙民政职业技术学院、湖南日报集团湘报严选、长沙轨道交通集团、部分中小学等，旗下有全品类品牌“敬得小店”。



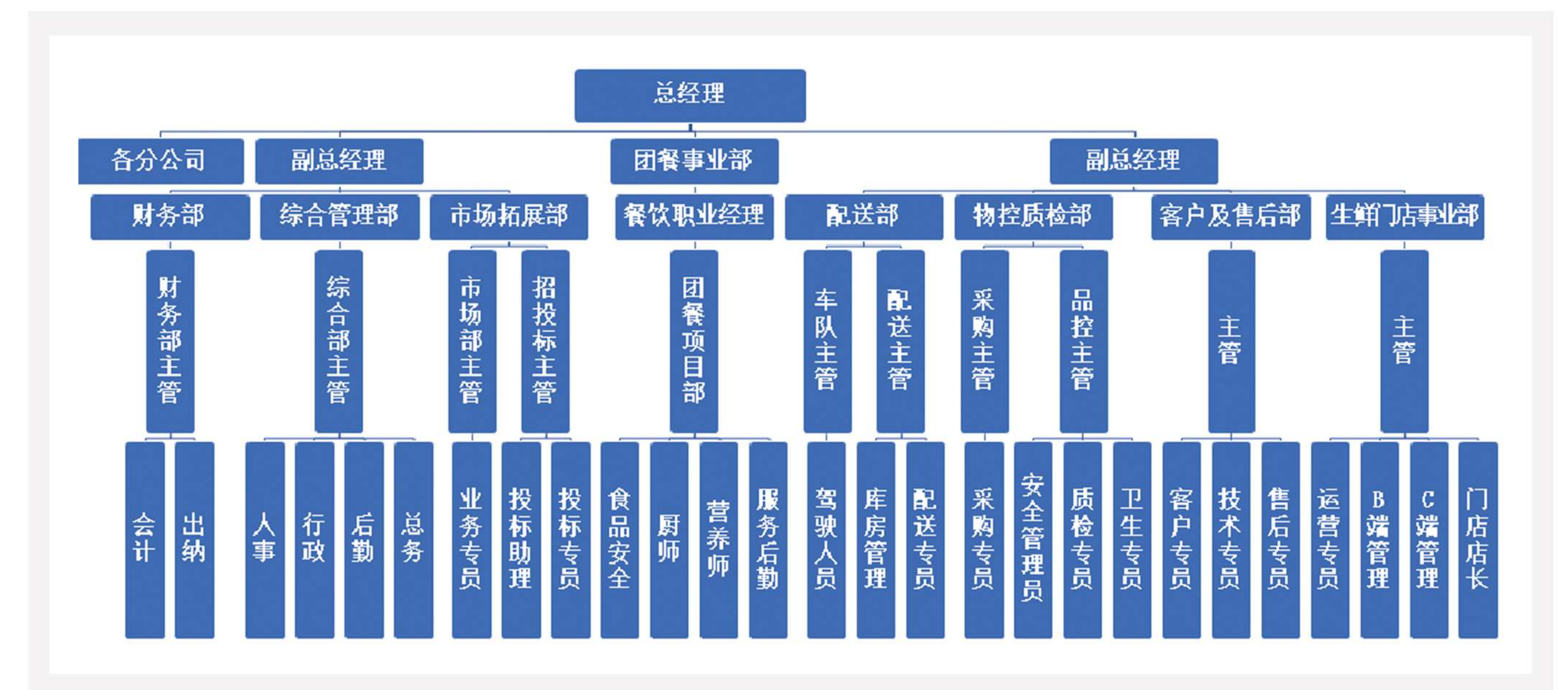
团队架构

公司目前拥有博士研究生1人、硕士研究生4人，注册会计师1人，软件工程师4人，高级工程师1人，行业高级职称4人，跨境电商资格证4人、食品安全管理师2人、食品安全员8人、中式烹饪师3人、中式面点师2人、公共营养师6人，高级人力资源管理师3人、医疗从业资格1人，60%的职员大专以上学历。

管理架构



组织架构



综合实力

我司持有：互联网医疗信息服务资格证、电信增值业务服务许可证、第三类互联网医疗器械经营许可证、出版物经营许可证、广播电视节目经营制作许可证、海关报关单位备案许可证、道路运输经营许可证（冷链）、信息系统安全等级保护（二级）资质2个。获得： AAA 级企业信用等级企业、AAA 企业资信等级企业、AAA 重合同守信用企业、AAA 忠 服务守信用企业、AAA 诚信供应商企业、AAA 诚信经营示范单位、AAA 重质量守信用企业、AAA 信用企业单位证书。



营业执照、食品经营许可证、道路运输经营许可证



敬得小店、送菜菜 商标注册证



专利登记



企业认证证书



食品安全管理

HACCP认证

重要产品信息

生鲜农产品

武装装备质量



绿色供应链

供应链安全

职业健康安全

质量管理

环境管理



售后服务

信息安全管理

诚信管理

信息技术服务

商品体系管理系统



采购管理系统

下单应用管理系统

扫码识别系统

分拣称重系统

分拣流水线系统

敬得小店® | 蔬菜
特许经营备案号: 0430100212400491
/配送: 186-7313-3213 / 400-7671-224
大农科技



品牌荣誉 实力认证

BRAND HONOR STRENGTH CERTIFICATION

企业保密资质

特许经营许可证



企业荣誉证书





01.

大农配送

采取“基地集采-中央分拣-冷链配送-终端”的供应链模式，开展集约化供餐，提升餐饮服务质量安全水平

02.

大农团餐

全面制定档口运行方案，提供VIP包厢接待服务，严格把控卫生质量，完善人员配置、特色服务、应急预案及售后处理

03.

数字农业

利用计算机、通讯和网络、自动化等高新技术与农学、生态学等学科有机结合，实现智慧种植、流程化生产管理

04.

智能设备

人工智能技术飞速发展和“互联网+”深度融合，实现食材全自动清洗、加工，智能烹饪、自助结算等创新技术

05.

敬得小店

敬得小店·送菜菜定位为社区生鲜零批，采取“线下直营+线上平台”模式，全方位服务社区消费者

06.

单位福利

拥有完善的福利供应链管理体系，可根据福利产品季节性、周期性因素，帮助学校、企事业单位制定合理的采购计划，满足线上+线下采购需求

品牌愿景与战略规划 BRAND VISION

品牌愿景 — 敬得小店·送菜菜

品牌定位

敬得小店是大农科技股份有限公司旗下的社区生鲜品牌，致力于为消费者提供新鲜、便捷、安全的生鲜产品，和高品质、高性价比的商品和贴心的服务。

品牌特色

以“新鲜、健康、便捷”为核心，为消费者提供一站式生鲜购物体验。

品牌愿景

成为中国最好的社区生鲜品牌，通过科技赋能，提供极致的生鲜消费体验，为消费者打造健康、便捷的生活方式。我们致力于构建一个覆盖全国的社区生鲜网络，通过高效供应链和优质服务，赢得广大消费者的信赖和喜爱。



品牌优势分析



● 商品优势

源头直供，品质保证。大农敬得小店坚持直供模式，与农户或品牌供应商建立紧密合作关系，确保所有农产品均为新鲜采摘，无添加、无污染。我们严格筛选供应商，对每一批产品进行质量检测，从源头上保障了产品的纯净与健康，让消费者吃得放心。



● 服务优势

个性化服务成为新的增长点。大农敬得小店提供定制礼盒、节日特供等个性化服务，满足不同消费者在不同场合下的需求。同时，我们重视与消费者的情感交流，通过线上线下活动，拉近与消费者的距离，建立深厚的情感链接。



● 管理优势

拥有专业的运营管理团队，具备丰富的行业经验和敏锐的市场洞察力，能够迅速响应市场变化，不断优化经营策略。

品牌发展战略规划



市场拓展

加大品牌宣传力度，提高品牌知名度和美誉度；积极拓展线上线下销售渠道，扩大市场份额



商品创新

不断研发新品，满足消费者日益多样化的需求；优化商品结构，提升商品品质和附加值



服务升级

持续提升服务质量，加强员工培训，提高服务效率和专业水平；推出更多会员服务 and 增值服务，增强消费者忠诚度



未来市场拓展计划



地域扩展

计划在未来几年内，将敬得小店从湘江新区拓展至全国各大城市，提高品牌影响力和市场占有率。



渠道拓展

线上线下渠道双管齐下，实现线上线下融合发展；同时，积极探索新零售模式，提升消费体验。



国际化战略

国际展望：着眼于国际市场，未来十年逐步建立全球销售网络，将敬得小店打造成为国际知名品牌。

核心竞争力分析

CORE COMPETITIVENESS

与传统菜市场对比分析

EXPERIENCE

购物体验

敬得小店提供线上线下一体化购物体验，方便快捷，满足现代消费者需求。

PRICE

价格优势

敬得小店通过优化采购、仓储和物流环节，降低成本，从而在价格上更具竞争力。

QUALITY

产品品质

敬得小店有严格的品控标准和采购渠道，确保产品新鲜安全，相比传统菜市场更具优势。

HEALTH

卫生条件

敬得小店注重门店卫生和商品陈列，为消费者提供舒适的购物环境。

与其它生鲜门店竞争优势剖析



门店特色

敬得小店打造独具特色的购物环境和服务，提升品牌形象，吸引更多消费者。



创新能力

敬得小店注重技术创新和模式创新，不断提升核心竞争力，与竞品形成差异化竞争。



营销策略

敬得小店采取精准营销策略，通过会员制度、积分优惠等方式，提高消费者忠诚度。



服务质量

敬得小店注重员工培训和服务质量提升，为消费者提供更优质的服务体验。



供应链优势

敬得小店通过自建供应链，确保商品品质和价格优势，同时提高供货效率。



仓储物流

敬得小店拥有完善的仓储和物流体系，保障商品新鲜度和及时送达。



线上线下融合

敬得小店实现线上线下一体化经营，满足消费者不同场景下的购物需求。



数据分析能力

敬得小店具备强大的数据分析能力，可以精准把握消费者需求和市场趋势。

敬得小店·衍生服务之单位福利篇



“内部采购、团购平台、定制礼品、员工自选”

作为专业的单位福利供应商，我们致力于为事、企、校单位提供多元化的福利供应渠道，帮助各单位建立完善的福利体系，提升员工的工作积极性和满意度。

“线上线下相结合的提货方式可以为消费者提供更便捷的购物体验，同时也能满足不同消费者的提货需求。”

线上预订，线下提货

消费者在线上平台选购商品后，可以选择线下指定门店提货。这样既能享受线上购物的便利，又能在需要时及时拿到商品。

线下购买，即买即走

消费者可以直接在实体店面使用提货券，当场刷卡支付，无需等待邮寄或配送。

线上线下结合

通过线上线下相结合，提货券的销售范围可以更广泛地覆盖不同的消费群体。

长沙穗城轨道交通单位福利提货券（示例）



01/ 核心竞争力总结

敬得小店在商品品质、价格优势、购物体验、卫生条件、仓储及物流配送、线上线下平台渠道、营销策略和服务质量等方面均具有明显优势，同时注重技术创新和模式创新，市场前景广阔，发展潜力巨大。

02/ 提升策略

未来，敬得小店将继续加强供应链建设，拓展商品种类，提升服务质量，加强数据分析能力，不断提高核心竞争力，以应对市场变化。

保障措施和运营分析

SAFEGUARD MEASURES AND OPERATIONAL ANALYSIS

库存保障措施

库存管理系统

采用先进的库存管理系统，实时监控库存状态，确保商品数量和品质。

库存预警机制

设置库存预警线，提前制定补货计划，避免缺货或积压现象。

库存优化策略

根据销售数据和市场需求，定期调整库存结构，优化商品组合。

高效物流配送体系保障



物流合作伙伴

与知名物流公司建立合作关系，保障货物的快速、安全送达。



配送网络覆盖

建立广泛的配送网络，覆盖全国各地，满足不同区域的需求。



实时物流跟踪

提供实时物流跟踪服务，让客户随时了解货物运输情况。



法律风险防范与合规经营保障

合法经营资质

确保所有商品均具备合法经营资质，遵守国家法律法规。

合同签订与审核

规范合同签订流程，严格审核合同条款，防范法律风险。密切关注相关法律法规的变化，及时调整经营策略。

知识产权保护

加强知识产权保护意识，确保商品来源合法，避免侵权行为。

智慧农业技术应用与保障



板块架构

智慧种植软件架构
智慧农场管理系统
智慧化种植大数据分析



大农智慧农场SAAS平台

从种植-加工-生产-销售-餐桌
实现全程智能化管理
减轻农业劳动量



美好愿景

希望农业现代化能让土地更加增值，
能让更多年轻人回到农村，做新型农民、创业农民、产业农民

JING DE
XIAO DIAN



单店案例分析 CASE ANALYSIS



成功案例概述及经验分享-梅溪湖华府店

选址策略

在人流密集的中高端社区开设门店，对标目标消费群体。

商品策略

根据市场需求和消费者喜好，提供高品质、高毛利的商品。

营销策略

采用线上线下相结合的营销方式，提升品牌知名度和销售额。

运营管理

建立完善的运营管理体系，确保门店高效、稳定运营。

千万门店打造路径

门店选址

选择人流量大、消费能力强的商圈或社区，确保门店的客流量和销售额。

商品策略

根据市场需求和消费者喜好，优化商品结构，引进高品质、高毛利的商品。



服务质量

提升员工服务意识和专业技能，为消费者提供优质的服务体验。

营销活动

积极开展线上线下营销活动，吸引新客户、留住老客户，提升品牌知名度和美誉度。

华府店零售+配送真实业绩(毛利月月攀升直达25%以上)



复制成功经验，快速扩张



经验总结

提炼成功门店的选址、商品、营销和运营管理等方面的经验，形成可复制的模式。



培训支持

为门店长提供全面的培训和指导，帮助他们快速掌握成功门店的运营精髓。



拓展策略

根据不同地区的消费特点和市场需求，制定有针对性的拓展策略，实现快速扩张。

加盟政策与流程介绍 FRANCHISE POLICIES

三权分利模式概述



所有权归公司

01 品牌统一保障

公司持有店铺所有权，确保品牌形象的统一性和标准性，为顾客带来一致且高质量的购物体验，强化品牌识别度与市场份额。

02 长远发展规划

基于所有权，公司能够对店铺进行长远规划，包括市场拓展、产品创新等方面，从而保障品牌的持续发展和加盟商的长期利益。

03 资产安全保障

公司严格履行所有权的责任和义务，确保店铺资产的安全和完整，防止任何可能损害品牌形象和加盟商利益的行为发生。



经营权委托给专业店长

01 运营经验丰富

专业店长凭借丰富的运营经验，能够精准地把握市场趋势和消费者需求，为店铺制定出一套高效的运营策略，从而提升店铺的竞争力和业绩水平。

02 专业技能卓越

店长在门店管理、销售技巧、客户服务等方面具备专业技能，能够确保店铺的日常运营高效顺畅，为顾客提供优质服务，增强顾客忠诚度和满意度。

03 团队协作强化

店长负责组建并管理高效的团队，通过明确的职责划分和有效的沟通协作，激发团队成员的积极性和创造力，共同为店铺的成功贡献力量。



加盟政策

一次性投入

加盟商只需一次性投入15万元，即可轻松开启加盟之旅，享受品牌带来的市场影响力和收益分成。



托管运营无忧

客户加盟后，日常运营托管给公司，无需亲自参与。轻松享受投资回报，无需担忧市场波动，公司专业团队全权负责，确保店铺持续盈利。



安心经营

客户选择加盟，即意味着将繁琐的日常运营事务交付给公司，自己则专注于更广阔的商业版图拓展或享受轻松生活，实现财富增长与事业成功的双重目标。

收益权归加盟商



01 稳定收益保障

加盟商享有店铺的收益权，确保稳定的经济回报。这为加盟商提供了基本的财务保障。

02 财富增值机会

通过收益权，加盟商能够实现财富的不断增值。随着店铺业绩的稳步提升和市场价值的增长，加盟商的投资价值也将不断增加。

03 激励投资热情

收益权明确界定。清晰看到投资与回报成正比，激励其放心投入，携手公司共创店铺发展新局面。

整店输出优势、稳定收益

整店输出

设计、装修、设备、软件、系统以及人员、物流成本，公司一揽子全包，加盟商无需额外投入。

收益稳定

加盟商只需投入15万，合同期3年，每天拿营业额4%。收益稳定可观，轻松实现财富增值，是值得信赖的长期投资选择。

全方位支持

公司提供的全方位支持，如同坚实后盾，让加盟商投资无后顾之忧，能够更专注于自身业务发展，从而实现事业的成功与财富的增长。

低风险高回报

门槛低，期限短，每日分红。稳定收益，低风险高回报，为加盟商提供安全可靠的财富增值路径，实现资产持续增长。

T+1收益分配模式



日结收益

托管商每天可获得店铺营业额4%，收益按日结算（T+1），确保加盟商能够每日看到经营成果，轻松实现财富积累。



稳健发展

我们承诺为加盟商提供稳健的发展环境和运营管理，确保加盟商能够获得长期稳定的收益，实现财富增值。



共赢未来

通过合理的收益分配模式和有效的运营，我们期待与加盟商共同创造更加辉煌的业绩和未来发展。

收益保障承诺



01 三年目标

我们承诺在三年内确保加盟商能够获利30万元。若实际获利不足，公司将通过加大促销、拓展渠道、有利的政策倾斜等多举并措补齐差额。

02 互利共赢

我们坚信通过公司的科学运营，加盟商一定能够达到甚至超越这一收益，公司也能实现品牌快速扩张的战略目标，双方共同创造更加美好的未来！

敬得超配(200-1000 m²)

县域核心店，覆盖全品类生鲜与生活刚需品，承担县域网点发展指标并服务辖区内网点(主要功能是零售、30分钟到家、团购+预售、单位福利集采、落地本地标的的服务的作用，发展本地乡镇网点，负责培训、管理等)。

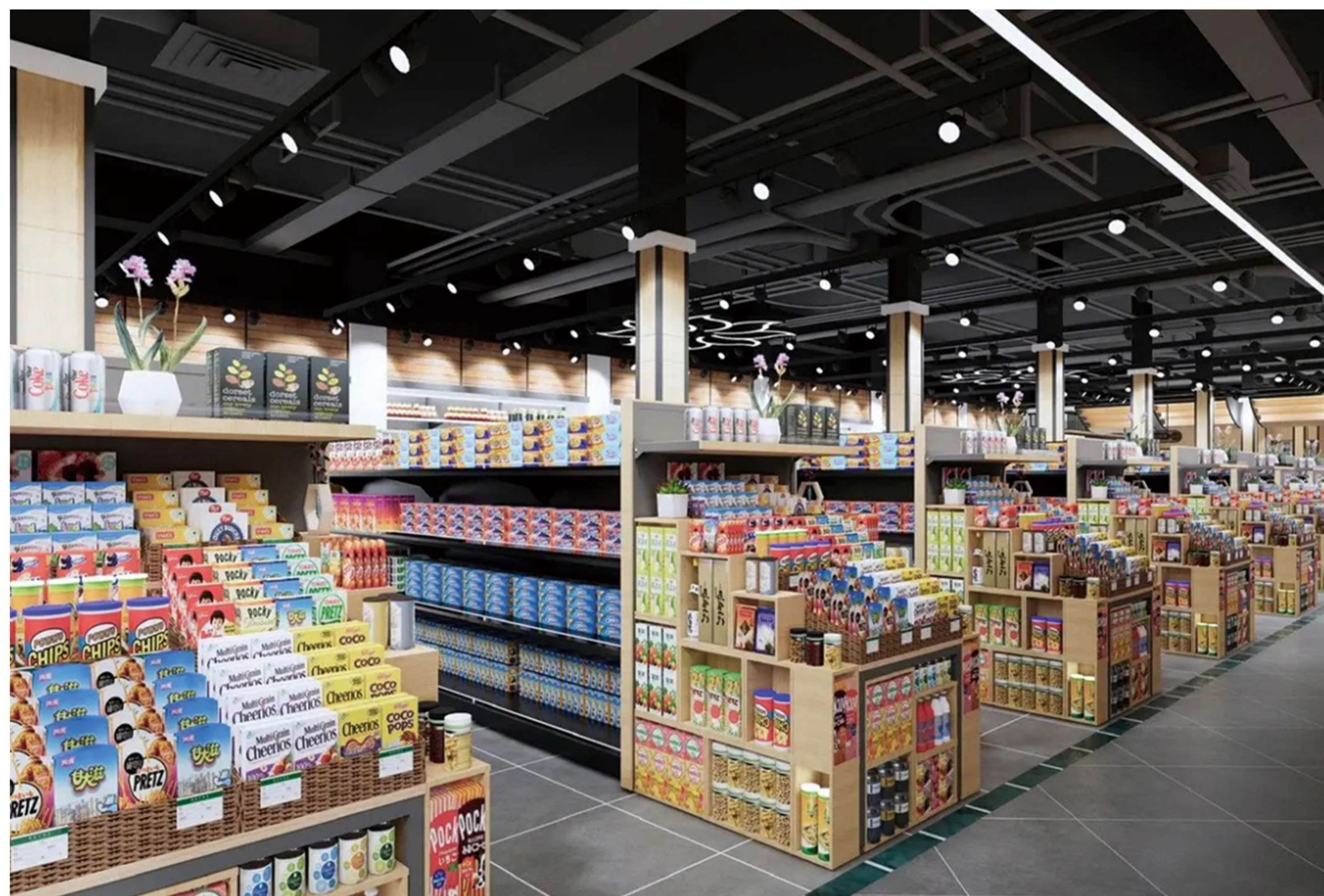




大农仓配($\geq 1000\text{ m}^2$)

市级中枢，承担区域仓储、分拣与冷链集散功能(主要能是负责仓半径1.5小时内的配送，包括门店配送、批发、分拣、配送、净菜加工业务时提供网购、网店、一件代发、与带货大咖合作，同时探索净菜加工方向)。





加盟流程

JOINING PROCESS

01

咨询了解

通过官方网站
或咨询热线了
解加盟政策和
流程。

02

实地考察

前往总部进行
实地考察，了
解品牌实力和
运营情况。

03

提交申请

填写加盟申请
表，提交相关
资料和证件。

04

审核评估 签订合同

总部对加盟商
进行审核评估
，确认合作意
向、签订合同

加盟渠道

扫描图中二维码 添加微信



加盟敬得小店
开启财富之旅

☑ 联系电话：18673133213 4007671226

☑ 电子邮箱：danong@vip.123.com

大农科技股份有限公司