
北京蜂鸟万集品牌管理有限公司

供应链直播运营方案

FOOT



01
食品行业消费洞察
798 FOOD LIVE BROADCAST BASE

02
合作企业产品遴选
798 FOOD LIVE BROADCAST BASE

03
直播营销运营模式
798 FOOD LIVE BROADCAST BASE

04
项目数字直播运营
798 FOOD LIVE BROADCAST BASE

05
项目直播分销运营
798 FOOD LIVE BROADCAST BASE

06
联合开品孵化运营
798 FOOD LIVE BROADCAST BASE

PART ONE

食品行业消费洞察

FOOT

蜂鸟万集

食品行业发展

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

以食为天

国民经济第一大产业是食品产业，食品行业规模以上企业36000多家，主营业务销售收入超10万亿，渠道商100多万家，零售终端超500多万家，和14亿消费者息息相关。

◎ 2021年，我国粮油、食品类商品零售类值累计值**16759.1**亿元，较上年增加**1475.7**亿元，同比增长**9.66%**；截止**2021年12月**，我国食品行业规模以上企业数量达到**36000**多家，累计增长**50.6%**；

◎ 中国食品产业链上游为各种原材料，主要包括谷物、肉类、水产品、果蔬、坚果、食品添加剂等；中游为不同种类食品，包括速冻食品、即食食品、罐头食品、方便菜肴、干的或粉状食品；下游通过零售店、电商平台、便利店、商场超市等渠道到达终端消费者；

◎ 新消费成为食品行业持续增长的重要的引擎，包括直播在内新消费带来食品行业迭代、进化的历史机遇，产品、品牌、渠道开始了“重做一遍”的新征程；

蜂鸟万集

食品行业发展

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

数字消费

随着电商快速成长，新型零售业态正面临持续洗牌与更为迅捷地创新迭代，内容电商、兴趣电商等新兴势力开启“以人聚人”新模式，迅速成为食品主力销售阵营

①销售渠道与营销是食品品牌成长的两大核心要素。早期，食品饮料消费的主力还集中在线下，商超、便利店、专卖店为食品饮料的主要销售渠道；近几年，快速崛起的电商平台使得居民食品饮料消费大幅向线上转移；

②**2022**年上半年，食品饮料相关直播场次快速增长，到**7**月达到高峰；下半年，围绕国庆、“双**11**”节日营销活动一定程度上抢占了直播资源，从而使得直播场次出现下滑，但到年底，随着企业营销预算和主播资源的释放，食品饮料相关直播场次迅速恢复到峰值水平；

③在国货品牌发展过程中，抖音、快手、淘宝等直播电商正发挥着“孵化器”和“加速器”的作用，助力新锐国货品牌、老字号不断提升市场竞争力。

蜂鸟万集

食品行业发展

直播选品方向

项目运营模式

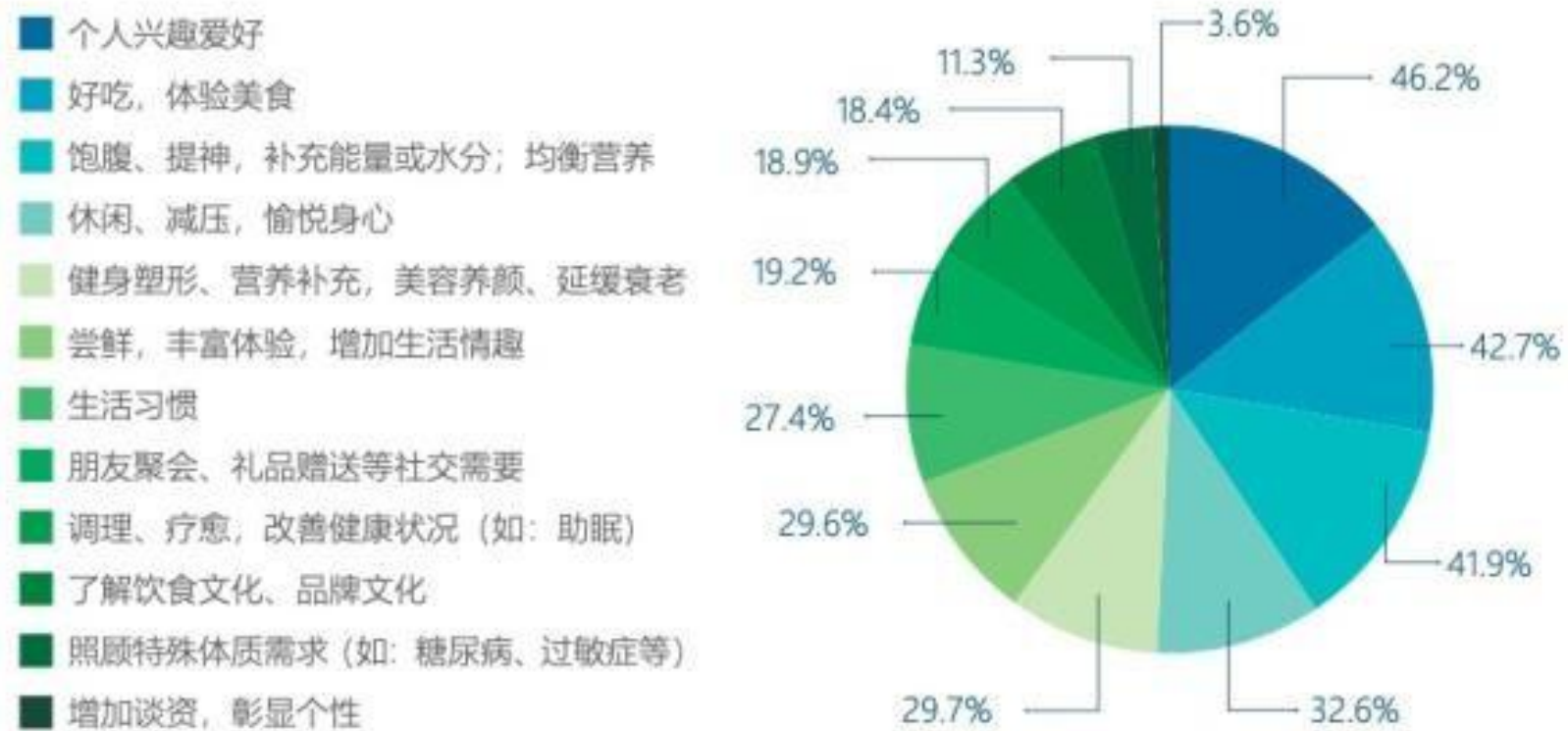
自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

食品饮料消费需求及心理



用户选购食品饮料产品时关注要素 (单位: %)



③用户多元需求在食品领域明显表现, 根据巨量算数数据显示, 健康、美味、尝鲜、方便、满足社交及情感需求都能够成为他们选择产品的重要关注因素;

③随着消费市场的不断扩大、消费群体的代际更迭、技术和品牌创新带来新的消费场景, 各类高品质、高颜值、个性化、高性价比的国货品牌纷纷进入消费者选择。

③新一代消费者对于国货产品的喜爱也是“务实、理性”的。价格便宜已经不再是中国消费者购买国产商品最重要的驱动因素, 国产商品质量可靠的印象已经深深根植于中国消费者的心目当中。

蜂鸟万集

食品行业发展

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

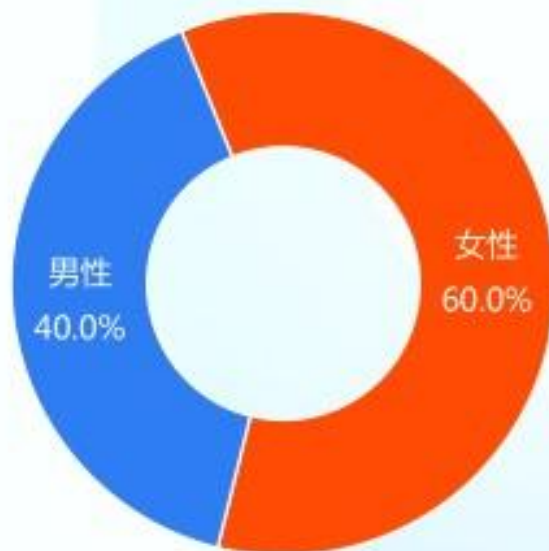
联合开品孵化

项目合作探讨

食品饮料消费用户数性别分布



食品饮料分性别消费金额分布



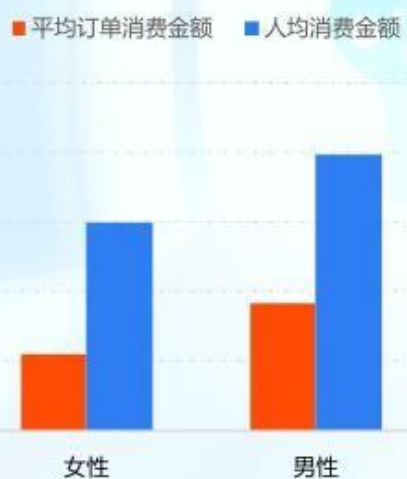
食品饮料消费用户数代际分布



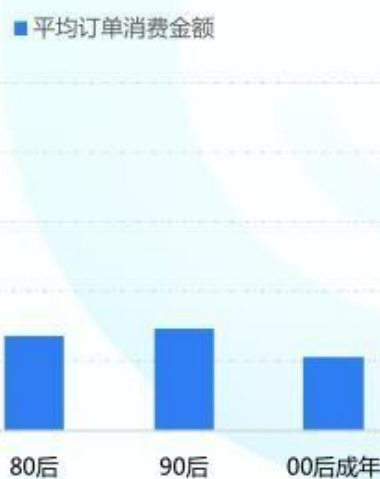
食品饮料消费金额代际分布



2022.02食品饮料分性别消费金额



2022.02食品饮料分年龄消费金额



2022.02食品饮料分城市线级消费金额



- ◎平台前三类目
- ◎女性核心用户
- ◎男性单价用户

蜂鸟万集

食品行业发展

直播选品方向

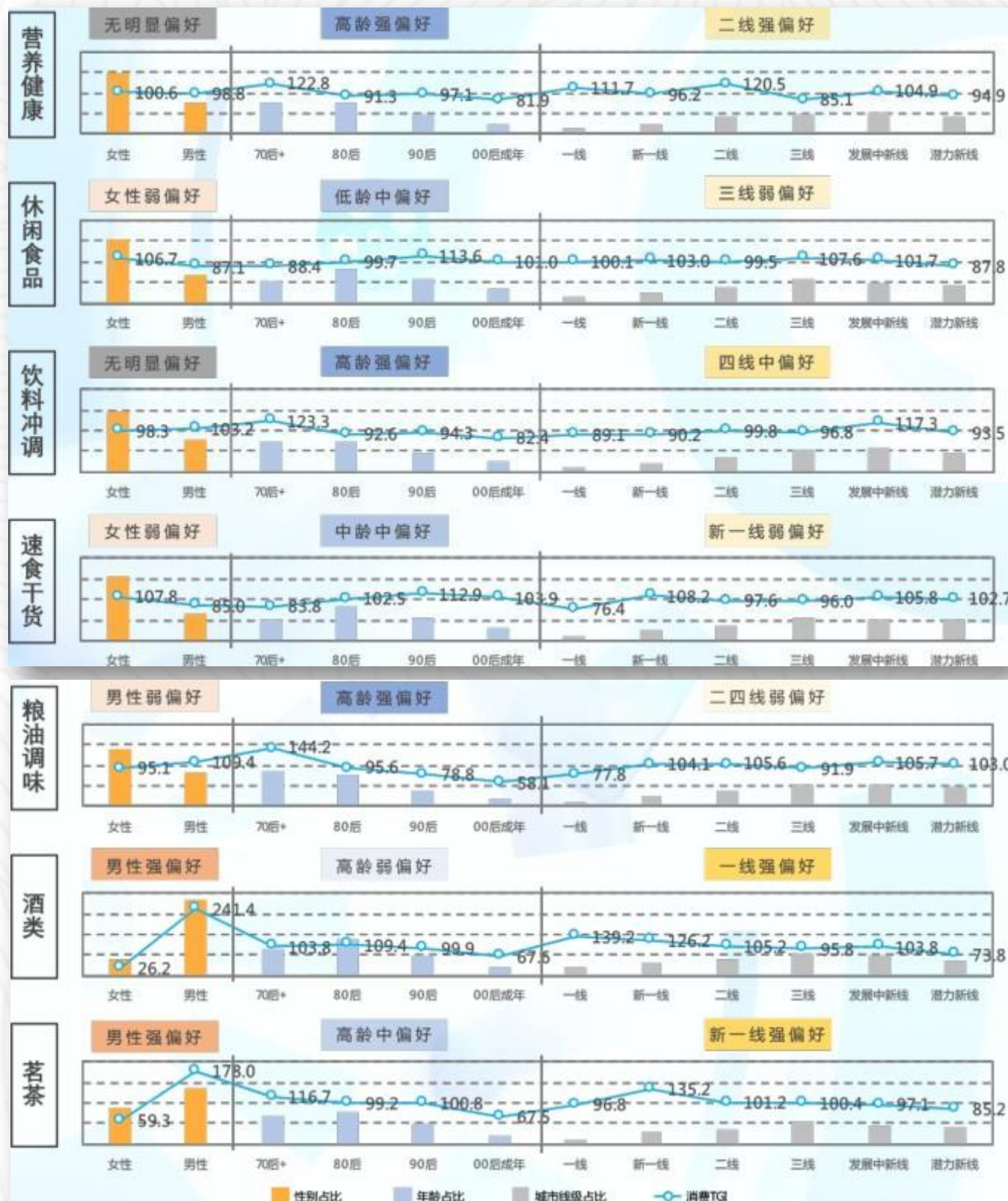
项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨



食品饮料创作者粉丝关注其他创作者分布举例



PART TWO
合作直播选品方向

FOOT



地宝集团
LANDTREASURE GROUP

02

品牌矩阵

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

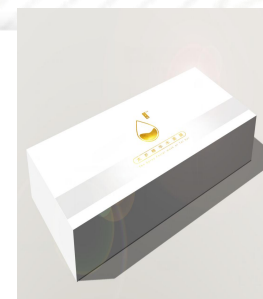
自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

产业·基金·园区·赋能
HDEP·MEDIA·LIVE



案例： 产品+生态系赋能+文化推广



HDEP · MEDIA · LIVE

PART THIR

直播营销运营模式

FOOT

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨



01 | 品牌自播销售

- 平台矩阵——抖音直播、快手直播、淘宝直播、京东直播
- 账号矩阵——三大集团品牌授权直播矩阵
- 直播模式——组建品牌自播运营团队，结合产品线品牌自播

02 | 邀约直播销售

- 平台矩阵——抖音直播、快手直播、淘宝直播、京东直播
- 主播矩阵——内容种草、头部声量、腰部收割、达人分销
- 直播模式——遴选食品类目内容/带货类头、中腰、达人主播分销

03 | 数字选品分销

- 平台矩阵——抖、快、淘、京、拼、腾、苏、红
- 主播矩阵——联合**65**家国内直播基地数字选品
- 直播模式——**65+**直播基地建立三大厂商“数字选品中台”分销

04 | 社团团购直播

- 平台矩阵——团队已构建**3000+**团长、**2W+**社区店覆盖
- 主播矩阵——**3000+**团长本地生活直播、店长/导购自播矩阵分销
- 分销模式——三大厂商全品类供货价现金采购模式

基地上游



基地中游运营承载孵化引进

网红、达人资源

店铺	企业家	明星	达人
品牌			
工厂			
渠道			

MCN机构

798基地中游全域电商中台支撑

社交平台	内容平台	电商平台
		
		
		
		
		

基地下游采购

- 直播供应链选品中台
- 直播供应链选品场馆
- 直播供应链批零社销
- 直播供应链社团驿站

基地功能生态

- 空间直播生态
- 直播服务生态
- 双创孵化生态
- 人货场服生态
- 融媒传播生态
- 造物造节生态
-

基地中游服务承载孵化引进

数据分析	代运营	整合营销	代播	系统	云平台	支付	物流
							
							

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

PART FOUR

项目数字自播运营

FOOT

三大厂商直播电商自播生态

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

数字店铺团队自播



京东直播 京东自营福利官

首农食品集团 点到小厨 点到网美食主播

首农食品 自营专场 各大品牌任你选

满2件打9折 满169减35

- 核心直播平台矩阵
- 核心直播账号矩阵

厂商联动数字自播



铁粉3 亲密度 10000

明晚8:30 明星来了 李一桐

最爱我的领红包

凝***音 正在去买

铁粉3 tb14509623 微雅的女人

挚爱6 t_1490318229011_0244

钻粉2 夏有阡陌 啦啦薇娅

挚爱3 白羊佳佳33 智能消毒刀架

钻粉2 谢丹丹1995 v发到付喜剧发货

- 总裁驻店数字直播
- 厂商联动数字直播

节庆主题自播矩阵



首农食品节

满100减10

首农食品节 2020/12/1 - 2020/12/31

- 造物造节数字直播
- 城店厂人数字直播

社区团长自播矩阵



直播间CDATF

- 社区驿站直播
- 社区节庆直播

人工智能直播间(服务200+品牌方解决24小时直播问题)

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

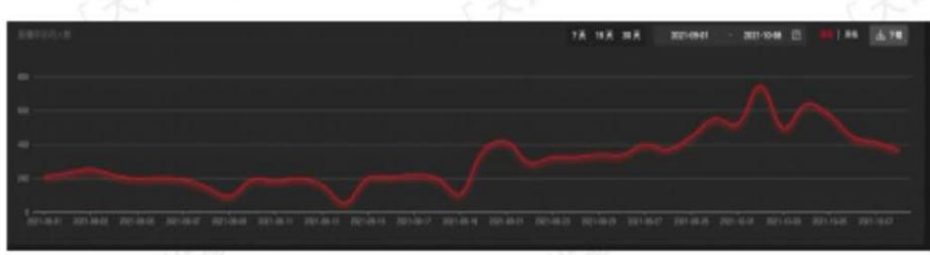
直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

品牌/商家1

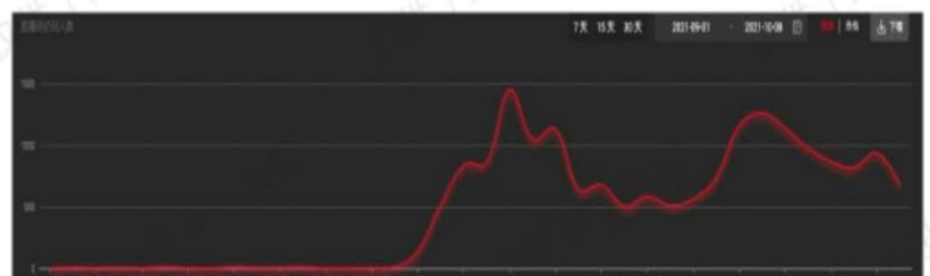
店铺简介: 个护类目, 新锐品牌, 月销售额在40-50万左右, 7月开始使用我们的产品, 持续坚持直播, 目前不管是引流还是销售都在持续稳定的增长, 直播间销售占比在10%左右, 来自直播间的访客占到店铺的30%以上。



直播场次	直播访问量	直播新增粉丝数	种草成交人数	种草成交金额	
9月直播场次表现	2294	7879	37	100	44829.11

品牌/商家2

店铺简介: 天猫国际旗舰店, 进口高端骆驼奶粉, 店铺月销售额在50-60万, 9月17日开始上线直播间, 直播间访客迅速提升, 来自直播间的访客占到店铺的30%以上, 直播带货效果明显(上线后9月日均销售1300元, 10月目前日均已达到3300元)。



直播场次	直播访问量	直播新增粉丝数	种草成交人数	种草成交金额	
9月直播场次表现	13708	10305	67	27	25188.5

产品视频

AI问题回复
(持续自学习)

产品图片

用户提问区域



梅小圆官方旗舰店

梅小圆 9632观看 | 在火星

铁粉2 500

公告

粉丝 多少钱

助理 今天优惠99元3件

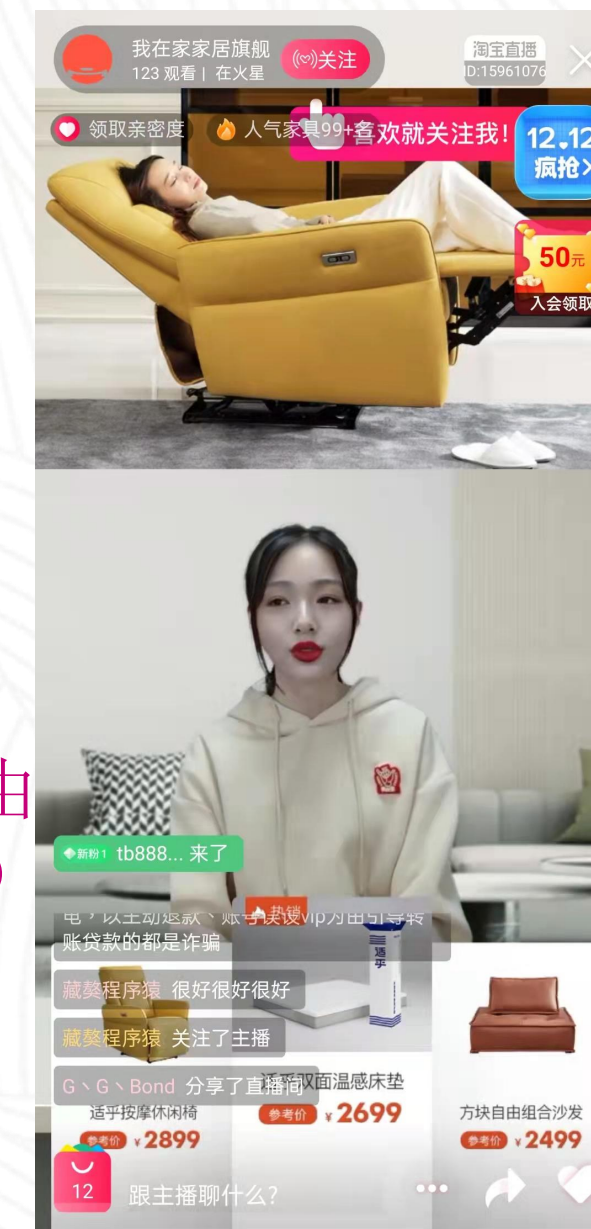
梅小圆 特制杨梅酒 400ML*2 下单立减

原价99元/瓶 直播价 49.9元/2瓶

店铺名称

主播区域
(每帧画面都由生成, 高互动性)

优惠信息



我在家居旗舰 123 观看 | 在火星

领取亲密度 人气家具99+喜欢就关注我! 12.12 疯抢

50元 入会领取

主播: tb888... 来了

电?以主动退款、账号被盗为由引导转账贷款的都是诈骗

藏赞程序猿 很好很好很好

藏赞程序猿 关注了主播

G、G、Bond 分享了直播间: 温暖感床垫 适乎按摩体椅椅

原价, +2899 参考价, +2699

12 跟主播聊什么?

方块自由组合沙发 参考价, +2499

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

客户服务及体验平台

物流仓储平台

直播运营与营销

S 战略规划
数字化战略合作伙伴

PVC 模式升级
数字化创新合作伙伴
Product 产品创新
Identity 品牌定位
Value 价值营销
Omni 渠道协同

T 业务转型
数字化业务运营合作伙伴

策略与数字中心

运营中心

营销中心

直播矩阵

品牌直播、店铺自播、联动直播、仓库直播、社区直播

电商规划、视觉创新、产品运营、数据运维、新品打造、渠道运维、流量运营、全域营销

电商战略规划	视觉创新服务
产品运营规划	数据运维服务
新品打造服务	渠道运维服务
流量运营服务	全域营销服务
商品运营服务	数字营销服务
客户体验服务	用户运营服务

直播电商运营项目生态

- 电商战略规划
- 产品运营规划
- 新品打造服务
- 流量运营服务
- 商品运营服务
- 客户体验服务
- 视觉创新服务
- 数据运维服务
- 渠道运维服务
- 全域营销服务
- 数字营销服务
- 用户运营服务

直播环境	引流邀约	直播互动	直播转化	直播复盘
直播环境: 标准直播, 连屏直播, 互动直播	引流邀约: 公众号推送, 直播预告, 直播分享, 直播报名, 直播邀约	直播互动: 弹幕, 聊天评论, 红包, 红包雨, 红包互动, 打赏, 分享, 点赞	直播转化: 广告位, 商品展示, 文图下载, 优惠券, 优惠券, 优惠券, 优惠券, 优惠券, 优惠券, 优惠券, 优惠券	直播复盘: 直播数据, 直播数据, 直播数据, 直播数据, 直播数据, 直播数据, 直播数据, 直播数据

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

直播电商运营生态

电商战略规划

- 品类数字化战略
- 品牌数字化战略
- 增长战略
- 平台共创
- 业务发展规划

地宝战略

新品洞察规划

- 新品趋势洞察
- 创新概念测试
- 新品上市规划

地宝策划

产品竞争打造

- 竞品环境分析
- 产品主题化包装
- 产品助销品
- 赠品设计
- 消费者交互心智定位
- 电商
- 互联网多媒体化物料

地宝品牌

店铺竞争打造

- 类目环境分析
- 品牌资产梳理
- 店铺定位
- 店铺体验动线设计
- 信息交互系统设计
- 多媒体化店铺建设

地宝媒体

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

直播电商运营生态

全域人群运营

- 人群运营能力模型
- 忠诚度评估模型
- 全域会员体系

地宝运营

全域内容营销

- 营销效果评估体系
- 全域内容营销
- 品牌直播体系

地宝分析

链路营销运营

- 产品决策点梳理
- 媒体矩阵设计
- 全链路多媒体化物料

地宝矩阵

明星单品运营

- 多媒体化店铺
- 产品体验
- 工业设计赋能
- 短视频服务

地宝经济

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

直播电商运营生态

全渠道生意规划

- 全渠道品牌生意规划
- B2B 生意拆解
- B2C 生意拆解

地宝全球

全方面资源统筹

- 流量统筹
- 费用统筹
- 人群资产统筹

地宝流量

全方位优异执行

- 货品规划
- 活动规划
- 店铺体验规划
- 创新提升

地宝活动

全域消费者运营

- 新客招募效率提升
- 老客忠诚度管理
- 会员粉丝维护

地宝拉新

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

选品策略

- 依托平台节奏及月度店铺活动方案针对性规划货品
- 货品标签池管理，货品结构、分层规划
- 用户人群的组货规划



爆品策略

- 结合市场大盘数据及平台数据锁定爆品池
- 结合月度活动规划推广爆品
- 时刻关注品牌货品动向，确保爆品效益最大化



货品效益

- 结合人群关联度及需求进行货品的组合礼包策略
- 结合关联热度品牌定向与品牌提出类目拓展需求



拓展策略

- 设计货品评估字段标准建议数据跟进
- 周度监测跟进货品销售效益

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

全平台问答种草



知乎 首页 发现 等你来答 毕志飞王瑞恩直播辩论

青少年 保健品 保健产品

IPASS不知道是专门为青少年研制的保健品吗？

关注问题 写回答 邀请回答 添加评论 分享

1个回答 默认排序

你的确属于我

韩国正官庄IPASS确实是专门为青少年研制的，青少年专用红参保健品，它可以提高免疫力体力和记忆力。要给青少年买保健品这款可以作为首选

发布于 2020-02-25

赞同 添加评论 分享 收藏 喜欢



IPASS是什么？怎么最近经常听到这个名字？

我来答 分享 举报

1个回答 #热议# papi酱宣布生子，你对她说的哪句话印象最深？

颖小嫩 2020-01-15

你说的是韩国正官庄IPASS青少年专用红参保健品吗？它是正官庄出品的针对青少年研发的可以提高免疫力体力和记忆力的保健品。

抢首赞 评论 分享 举报



悟空问答 搜索你感兴趣的问题 提问 首页 等你来答 答题得红包 登录 注册

姐姐托我给买《A-TEEN十八岁》里面出来的正官庄IPASS，请问这个在哪里可以买到啊？

回答 收藏问题(0) 邀请回答 分享 举报

H B U 66 发表答案

分享你的真实观点和经验，通过认真、熟练的方式撰写的回答将会被折叠

1个回答

是我托单 02-10 15:16

这是一款非常好的营养补品，现在不用去韩国各大免税店了，现在正官庄天猫国际店也有卖。真正的红参作为材料，提升孩子免疫力。

0赞 举报 评论 分享



悟空问答 韩国正官庄IPASS 提问

全部 答题 用户

姐姐托我给买《A-TEEN十八岁》里面出来的正官庄IPASS，请问这个在哪里可以买到啊？

1回答 · 暂无收藏

韩国带回国美食特产？

1回答 · 暂无收藏

正官庄高丽参，天字6年根，15支，大韩国烟草人参公社生产的，600克，铁盒外包装。请问价格多少？

2回答 · 暂无收藏

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

小红书名称	ID	标签	粉丝数	获赞数
 首单优惠套餐 <small>主页</small>	009	不限	0	0
 初级套餐 <small>主页</small>	001	不限行业	5万	10万
 中级套餐 <small>主页</small>	002	不限行业	10万	20万
 高级套餐 <small>主页</small>	003	不限行业	20万	40万
 美妆套餐 <small>主页</small>	004	美妆	3万	5万
 母婴套餐 <small>主页</small>	005	母婴	1万	5万
 生活套餐 <small>主页</small>	006	生活	5万	7万
 脆脆鲨本鲨 <small>主页</small>	1106240080	不限	13	1574
 桃浦兔 <small>主页</small>	2693862367	不限	2	38
 桃之瑶瑶 <small>主页</small>	1164966084	不限	3	50
 岳云鹏、 <small>主页</small>	2658438975	不限	114	410
 小阿庆 <small>主页</small>	2654845397	不限	2	8
 闹腾丸丸子 <small>主页</small>	1102795691	不限	1	14
 格格美少女 <small>主页</small>	2654876261	不限	1	5
 可可爱爱没有脑袋 <small>主页</small>	943208539	不限	1	1
 芋圆啾啾 <small>主页</small>	960171001	不限	66	66
 哪杯是你的茶 <small>主页</small>	1162073025	不限	1	5
 乐乐妈咪育儿 <small>主页</small>	1075202295	不限	3	91

推荐达人 83923位

达人头像	达人名称	达人简介	粉丝数	预期CPM	预期播放量	个人作品互动率
	九叔娱乐	影视娱乐 哈尔滨	62.14w	0.00	21.24w	0.85%
	文峰(手机摄影)	生活 才艺技能 郴州	23.69w	0.00	3.07w	3.69%
	板路王	二次元 汽车 桂林	10.21w	0.00	4.21w	0.83%
	喵喵和小七	颜值达人 情感 成都市	11.16w	0.00	36.22w	3.71%
	德子文化	财经投资 上海	13.33w	0.00	4.79w	3.65%
	青色珠宝	母婴亲子 佛山	11.35w	0.00	6.05w	0.87%
	宇智波胖崽	颜值达人 二次元 柳州	10.12w	0.00	4.81w	19.72%
	人情世故学院	情感 梅州	12.03w	0.00	14.80w	0.74%

小红书种草达人(5万+)

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

选品策略

- 依托平台节奏及月度店铺活动方案针对性规划货品
- 货品标签池管理，货品结构、分层规划
- 用户人群的组货规划



爆品策略

- 结合市场大盘数据及平台数据锁定爆品池
- 结合月度活动规划推广爆品
- 时刻关注品牌货品动向，确保爆品效益最大化



货品效益

- 结合人群关联度及需求进行货品的组合礼包策略
- 结合关联热度品牌定向与品牌提出类目拓展需求



拓展策略

- 设计货品评估字段标准建议数据跟进
- 周度监测跟进货品销售效益

太岁福 - 大数据舆情信息研判平台



基于NLP技术，全方面覆盖国内主流传播媒体与自媒体、超8000万个监测源站点、覆盖文本、图片、视频等传播方式、可自定义监测源站点。



毫秒级监测服务、分钟级更新频率，舆情一出即捕获，进入分析研判预警程序。



基于百度强大的自然语义分析技术、鲸希互动自适应舆情分析系统可不断提高自己的信息研判准确率，系统提供正/负面评判、情感倾向评判、情绪百分比评判等多个标准为客户服务。

全国领先-优势：365*24监测+AI智能语义分析+实时检索并预警+实时舆情处置



365天X24小时不间断监控
全年无休专业线上+线下舆情监控团队，情报分析精准敏锐

数据采集
自主爬虫采集，百度数据推送，第三方数据合作采集点覆盖国内外机房，多机房异步抓取保稳定

文本挖掘
页面内容解析，垃圾信息过滤;自动信息分类，聚类;自动文本摘要



4大搜索引擎算法机制
涵盖96%的媒体、网页、BBS、SNS群内全网内容

流程数据平台
无边界海量数据入库流式平台处理数据，保障数据最高时效性采集、分析、展现

智能分析
事件自动挖掘，脉络聚合 网民观点，自然属性分析 网民行为分析，话题传播分析



5分钟/次强大服务器检索
2小时一次软件预警，3小时一次人工筛检，预警全面及时

全文搜索
数据极速结构化处理支持数据库交叉、标题、摘要、正文、用户名灵活检索

深度学习
智能推荐引擎 账号行为深度学习

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

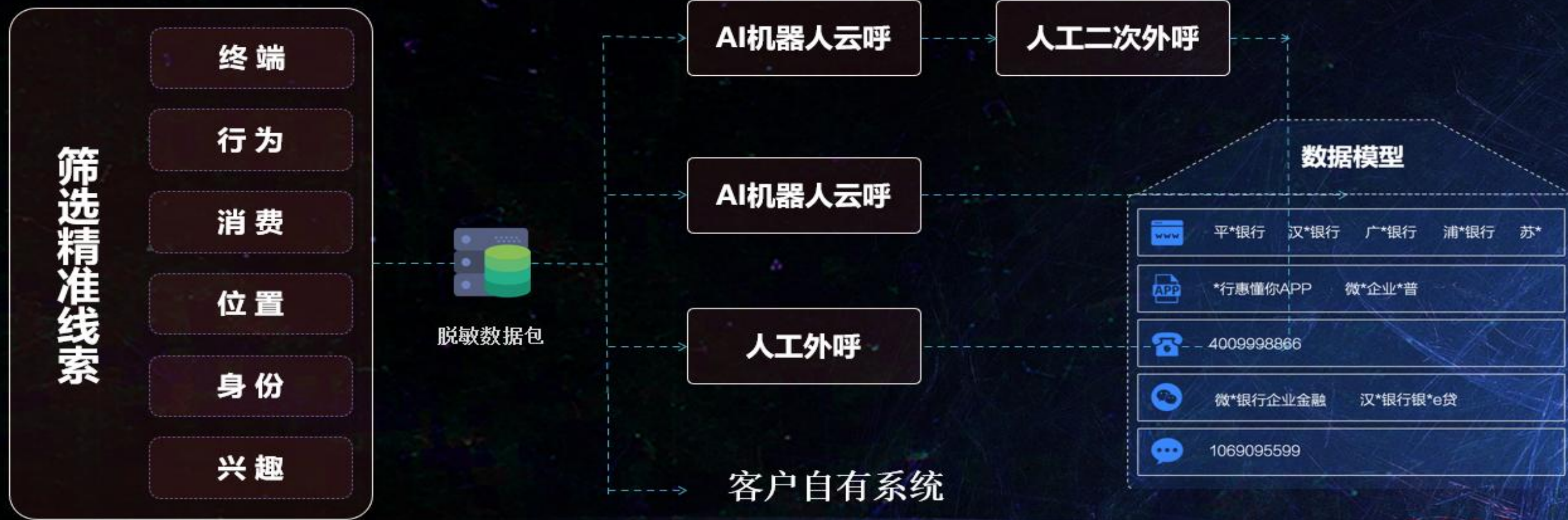
直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

黑科技渠道 - 精准线索外呼宝

从数据建模- AI机器人初步触达客户-专业外呼团队二次转化-交付客户全链路服务, 根据客户需求, 灵活组合, 目前服务于百合网与腾讯等相关平台。
从客户需求出发, 多种合作模式可选



日均挖掘数据: **3000** 条

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

抖音SEO



蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

太岁福 - 百度首页

百度首页霸屏

内容：用户搜索企业品牌词，百度首页出现百度子产品组合、知名媒体报道

方法：百度8大子产品组合+一年SEO优化+百度高收录媒体发布PR稿

效果：企业品牌一年强势霸屏百度首页



百度首页霸屏宝 PK 传统产品

	霸屏宝	传统
百科创建8大子目录	✓	✗
百度收录率100%	✓	✗
百度首页展示1年	✓	✗
百度贴吧吧主申请	✓	✗
每个产品拉取品牌框	✓	✗
百度知道通过并且收率	✓	✗
PR稿确保收录率	✓	✗

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨



蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

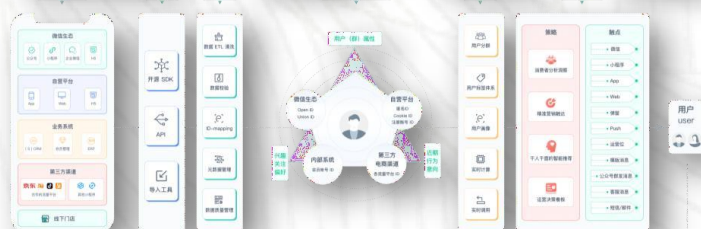
项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨



蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

线下私域销售方式

- 1、代理合作省代，市代，区代
- 2、渠道合作，兼职合伙人合作



蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨



肆拾玖坊：

中国实体众筹第一品牌，中国酒业最大的社群圈层营销平台，中国第一圈层酱酒品牌。2016年入选中国MBA百强案例。目前正从社群品牌向公众品牌高速发展，年均增长率116%，成立五年，营业额突破10亿。

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨



蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

明星带货平台



张兰 176.6W粉丝



表哥覃进展 1759W粉丝



周小闹 1071.9W粉丝



包文婧 439.8W粉丝



董先生 1876.8W粉丝



特别吗啦啦 1273.7W粉丝



国岳 1210.2W粉丝



七阿姨 2642.7W粉丝



涂磊 5141W粉丝



贾乃亮 2437.1W粉丝



杨澜 441.7W粉丝

PART FIV
项目直播分销运营

FOOT

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

合作MCN矩阵（中腰部）供应链直播分销

星蚁传媒	妙人传媒	淘秀光影	虫洞传媒	娱悦传媒	思凯文化	傲娇东南妈
中快传媒	热度传媒	麦芽传媒	白兔传媒	福基文化	叶璇明星严选店	李晨nic
赤道传媒	初新文化	淘极文化	星颜传媒	恩佐在旅行	星罗创想	渔乎
星颜	天下网商	麒麟网络科技	麦朴传媒	时尚星传媒	南夕电子商务	惠迈科技
心鸿传媒	薇龙文化	甘蓝文化	甜野/商道传媒	cola传媒	马涛	千悦机构
奶糖传媒	魔豆传媒	星跳文化	十面魔方	科秒	索星文化	紫苏网络
安康选品	八爪鱼文化	灿辰文化	梦想传媒	华少	远凡传媒	隐善门传媒
阿哈马文化传媒	意时尚	无品优品表哥	煎饼传媒	芬虹文化	集淘	麦空传媒
广州同甘科技	大禹科技	瑾一	七亩田	OST传媒	红人丢丢妈	多红传媒
爱茂新娱	古麦嘉禾	青瓜文化	星有灵犀	秀猪传媒	商聚	无忧传媒
.....						
（共计188家MCN机构合作MCN持续拓展中）						

机构名称	达人名称	圣曼	达人端对接人	达人端地址
邹正方	邹正方	舒陈吉	邹正方	浙江省 杭州市 滨江区云狐科技园5号楼202
朱梓骁	朱梓骁	邹莹	田登登	浙江省 杭州市 西湖区西溪银泰1号写字楼3-南 7楼707
朱小洁	朱小洁	舒陈吉	洋小葱	四川省 成都市 高新区天府四街天合凯旋广场1001选品部
周群	周群	邹莹	陈麒	北京 北京市 朝阳区来广营望京诚盈中心5号楼1307小小视界
钟林	钟林	邹莹	cc收	浙江省 杭州市滨江区 泰安路9号星光中心1201
中国媳妇 韩国婆婆	中国媳妇 韩国婆婆	邹莹	阿斯	山东省 青岛市 城阳区流亭街道星河湾二号园8-1-1302
张琰琰	张琰琰	蒋海斌	卢同学	浙江省 杭州市 滨江区西兴街道江陵路2028号星耀城2期3幢1707
张庭	张庭	陈瑞超	zoey	上海市静安区恒丰路638号苏河1号华森钻石商务广场25楼
张檬	张檬	舒陈吉	阿苦	浙江省 杭州市 余杭区五常街道八方城9幢801
张兰	张兰	舒陈吉	田金鹭	北京 北京市 朝阳区孙河乡泉发花园芳苑132栋
张可馨	张可馨	舒陈吉	吴艳平	福建省 厦门市 思明区体育路116号2603
崽崽顾	崽崽顾	陈瑞超	崽崽顾	北京市朝阳区朝阳北路99号大悦公寓北楼1-1509
媛媛酱	媛媛酱	陈瑞超	媛媛酱	浙江省 杭州市仓前街道余杭塘路2399号五迪中心2号楼7层（不许放丰巢柜）
袁野	袁野	邹莹	胡朔	浙江省 杭州市 滨江区滨江区西可产业园4幢西虹公社608
遇见她	遇见她	舒陈吉	董培川	北京 北京市 朝阳区北苑路86号北美国际商务中心B座盛媒科技
玉米咔咔爱妈妈	玉米咔咔爱妈妈	赵钟玲	凯蒂	上海 上海市 杨浦区延吉中路365弄12号楼802
游三	游三	赵钟玲	阿龙	安徽省 阜阳市 太和县城关镇太和大道与吉祥路交叉口运来金座三楼
游良文化-汪东城	游良文化-汪东城	邹莹	派大星	广东省 深圳市 福田区福田街道岗厦社区福华路350号岗厦皇庭大厦33A 游良文化
游良文化	游良文化	蒋海斌	柏林	广东省 深圳市 福田区福田街道皇庭中心33楼

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

优蜜机构	优蜜机构	付丽	罗万敏	浙江省 杭州市 江干区胜康街68号华铁2号楼2楼
盛衍传媒	颖儿	蒋海斌	天霁	浙江省 杭州市 萧山区博地中心B座
盈公主	盈公主	蒋海斌	招商	浙江省 杭州市 余杭区南苑接到河南埭路108号临平新天地4号楼
应采儿	应采儿	赵钟玲	张湘颖	上海市 松江区 九亭镇涑亭南路108号3幢(顺丰邮寄请备注0516应采儿上海直播样品)
艺博思斓	艺博思斓	陈瑞超	刘森	河南省 郑州市 管城回族区商都路心怡路易元国际大厦B座2033收
衣哥	衣哥	易慧珠	黄开林(峰)	湖南省 株洲市 芦淞区汇通金港三栋八楼
一只小百万	一只小百万	邹莹	余雪苗	浙江省 杭州市 江干区红普路788创智绿谷中心3幢306云品仓
一喜招商部	一喜招商部	邹莹	杜昊袁	浙江省 杭州市 滨江区上峰电商产业园2-2号楼4楼一喜招商部
虎嗅	一诗二画	曾朋	大姑妈	浙江省 杭州市 江干区杭州江干九堡华侨国际c座1106
叶云燕	叶云燕	邹莹	甌	福建省 厦门市 思明区软件园2期8栋中国移动咪咕
奶糖传媒	遥望	陈文鑫	时生	浙江省 杭州市 余杭区仓前街道良睦路蔚蓝中心1号楼遥望直播电商产业基地14楼
火线上星传媒	尧尧很爱笑	蒋海斌	徐小茗	浙江省 杭州市 江干区九环路7号鑫牛大厦801
OST传媒	杨张治	周咪萱	杨某某	浙江省 杭州市 萧山区闻堰镇闻兴路157号众安隐龙湾1幢2单元1001
奶糖传媒	杨童舒	陈瑞超	何家兴	北京朝阳区建国路27号紫檀大厦707好看传媒
央广购物	央广购物	舒陈吉	高建慧	北京 北京市 大兴区星光影视园新媒体大厦17号楼央广购物10层
一诗二画	燕儿姐姐	曾朋	陈女士	江苏省 昆山市 张浦镇顺成名湾37幢
晏大小姐	晏大小姐	邹莹	晏大小姐	湖南省 长沙市 雨花区湘府东路一段989号长沙广播电视大楼12楼中广天择
雪姐减肥日记	雪姐减肥日记	邹莹	王志明	黑龙江省 伊春市 伊春区南郡社区B一区六号楼鸿明实业
新疆小姨妈	新疆小姨妈	舒陈吉	青芒	广东省 广州市 白云区嘉禾望岗新科下村永和南街3号进发创意园D座201
辛选	辛选	张荣	严海燕-美妆护肤	广州市 白云区 黄园路国际单位2期A7501

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

奶糖传媒	心跳百货	邹莹	山草-陶丽	浙江省 杭州市 余杭区欧美金融城T4美国中心
缙苏传媒	谢婷婷	蒋海斌	琳琳收	北京 北京市 朝阳区北京市朝阳区半截塔路53号北京郎园stationA5-6W+club
牌牌琦	小伊伊	蒋海斌	刘轶	浙江省 杭州市 滨江区新联路608号诚高大厦2楼牌牌琦传媒
小瑶	小瑶	陈瑞超	小瑶	北京 北京市 朝阳区市朝阳区新源南路8号启皓北京西塔地下二层
小鸭梨快手	小鸭梨快手	邹莹	小茹	广东省 广州市 白云区均和大道新石路136号骏枫科创园D栋二楼
小小莎老师	小小莎老师	陈瑞超	刘翔	广东省 深圳市 宝安区宝城创业路北侧建设工业园J栋众里创新社区(兴东)706
小小包麻麻	小小包麻麻	陈文鑫	王越	北京市朝阳区酒仙桥路10号恒通商务园B10座西侧5层百宝新媒体
小鹿	小鹿	邹莹	小鹿	浙江省 金华市 义乌市武岩南路609号乐然二楼直播间
小李琳	小李琳	黄懿	阿文	北京 北京市 朝阳区南皋路129号塑三文化创意园美艺学院四楼
全尚传媒	小李朝七阿姨	周咪萱	沈安安	北京市丰台区万丰路316号万开中心A座A326
小饼干	小饼干	赵钟玲	张梦婷	新疆维吾尔自治区 乌鲁木齐市 头屯河区澎湖路云台山街盛达广场写字楼406
一诗二画	小表妹	曾朋	小表妹	广东省 佛山市 南海区里广路恒力大厦7楼
小贝饿了	小贝饿了	舒陈吉	小贝饿了	陕西省 西安市 莲湖区枣园街道汉城北路汉城壹号B区菜鸟驿站
夏台风	夏台风	邹莹	胡婧儿	上海 上海市 闵行区吴中路682号金虹桥广场E座1308室
夏台风	夏台风	邹莹	胡婧儿	上海 上海市 闵行区吴中路682号金虹桥广场E座 1308 室
夏玲	夏玲	陈瑞超	夏玲	湖南省 长沙市 岳麓区滨江路楷林国际A座
西妈	西妈	张荣	西妈	浙江省 杭州市 萧山区宁围街道浙江民营企业发展大厦A座1715室
无忧传媒	无忧传媒	陈瑞超	Wework	上海市 上海市 黄浦区淮海中路138号(靠近金陵中路)上海广场3楼
我是小可爱	我是小可爱	卢晨鹏	选品组	北京市朝阳区金地名京商业街1A203
我是不白用	我是不白用	易慧珠	不白用收	上海市松江区九亭伴亭路488号磊鑫大厦6楼

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

温兆伦	温兆伦	邹莹	潘跃	北京 北京市 朝阳区工人体育场北路甲6号中宇大厦2层0206室
微视直播达人	微视直播达人	邹莹	笨笨	浙江省 杭州市 滨江区江虹路333号研祥大厦A座
微视直播	微视直播	邹莹	笨笨	浙江省 杭州市 滨江区江虹路333号研祥大厦A座
王炸婆婆	王炸婆婆	邹莹	易培超	广东省 广州市 天河区高德置地春广场a座19楼1906
淘秀	王鑫彤	黄懿	甜磕	北京市朝阳区751时尚设计广场E座光影之间工作室
王诺晰	王诺晰	邹莹	淇淇	广东省 中山市 东区街道孙文东路雅苑二期办公楼五楼选品部
王露瑶	王露瑶	舒陈吉	王露瑶	陕西省 商洛市 商州区天骄国际卡卡小区
王丽萍	王丽萍	邹莹	博丹传媒（陈先生）	福建省 厦门市 集美区杏林湾路杏林湾运营中心1号楼1402
汪小洋	汪小洋	邹莹	刘小树	北京 北京市 海淀区田村街道雪芳里3号楼南门快递箱
声动传媒	汪晴	蒋海斌	保吉俊	北京 北京市 朝阳区红庄直播基地
万美汐	万美汐	付丽	萌萌	北京 北京市 朝阳区新源南路8号启皓北京西塔地下二层
万达	万达	赵钟玲	杜娜娜	北京 北京市朝阳区工体北路甲6号中宇大厦27层
婉央	婉央	舒陈吉	吴先生	浙江省 杭州市 余杭区仓前街道文一西路1378号1幢E座506-1室
兔子先生	兔子先生	蒋海斌	路一	河北省 秦皇岛市 海港区首府7栋1单元
田姥姥	田姥姥	沈璐	小胖	辽宁省 鞍山市 铁东区旧堡龙之梦小区
淘内文浩巴巴	淘内文浩巴巴	付丽	蔡文浩	福建省 莆田市 城厢区东海镇东沙村中通快递代收
陶子家	陶子家	舒陈吉	苏媚芝	山东省 临沂市 兰山区临谷电商科技创新孵化园17栋陶子家
陶金	陶金	蒋海斌	招商部-kiki	浙江省 杭州市 滨江区江南大道4760号亚科中心A座702（烦请发出前附上联系方式以及产品明细）
涛儿妈	涛儿妈	赵钟玲	相叔	湖南省 长沙市 开福区洪山街路188号（月湖公园北侧）藏珑花园3-42栋
唐艺	唐艺	蒋海斌	齐畅	湖南省 长沙市 岳麓区后湖国际艺术区B01栋

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

星罗传媒	汤包妈	周咪萱	杨威	湖北省 武汉市 江夏区文化大道联投龙湾一期4栋二单元（星罗样品）
思娴	思娴	邹莹	悠悠	浙江省 杭州市 余杭区五常大道连胜路10号云立方三幢八楼网川大学
时大漂亮	时大漂亮	黄懿	景熙	广东省 广州市 番禺区石碁镇汉基大道7号-半蕊天骄制衣厂4楼
石榴姐	石榴姐	陈瑞超	小石榴直播	江苏省 苏州市 吴中区郭巷街道东方大道1388号双银国际金融城121栋201室
声动传媒	声动传媒	陈瑞超	李英仙	北京 北京市 朝阳区朝阳区朝阳北路红庄直播基地
沈阳天悦直播基地	沈阳天悦直播基地	邹莹	海洋收	辽宁省 辽阳市 灯塔市佟二堡盛盛仓1号楼周小欠18940093444
沈小小	沈小小	付丽	张荣耀	浙江省 杭州市 江干区九堡九和路8号华侨国际新侨创智中心C座909
大眼传媒	尚淼、刘心	蒋海斌	蒋波涛	北京 北京市 朝阳区朝阳区豆各庄镇黄厂路锦珑文创园-5309刘心尚淼
三色联创	三色联创	邹莹	龙井	浙江省 杭州市 华贸鞋城5楼A301
如小果	如小果	邹莹	沐熙	河南省 郑州市 中原区秦岭北路大学科技园16b座0302
如涵	如涵	陈瑞超	苏嘎	浙江省 杭州市 江干区解放东路高德置地广场A塔中楼38f
任志达	任志达	赵钟玲	任志达	黑龙江省 伊春市 其它区伊春市南越橘小区11号楼2单元（鲜烁超市）
人民文旅	人民文旅	曾朋	芥末	北京市朝阳区金盏乡金盏南路701号园区F座
全家	全家	张荣	张杰	上海 上海市 闵行区吴中路1686号B栋10楼
枪枪	枪枪	邹莹	周	江苏省 宜兴市 九龙依云557栋
千颂妮	千颂妮	舒陈吉	样品组	浙江省 杭州市 江干区致应中心5楼508
千惠	千惠	陈瑞超	周妍希	北京 北京市 朝阳区北京奥林匹克花园4期610-2-402
启迪科技	启迪科技	邹莹	王璞	山东省 临沂市 罗庄区通达路与湖北路启迪大厦西座5楼
威殿	威殿	邹莹	张精彩	辽宁省 抚顺市 顺城区抚顺市顺城区恒大华府二号楼一单元501
七婶	七婶	周咪萱	小敏	广东省 广州市 白云区广州市白云区石井潭村三社穗新创意园自编28号三楼

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

PART SIX

联合开品孵化运营

FOOT

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

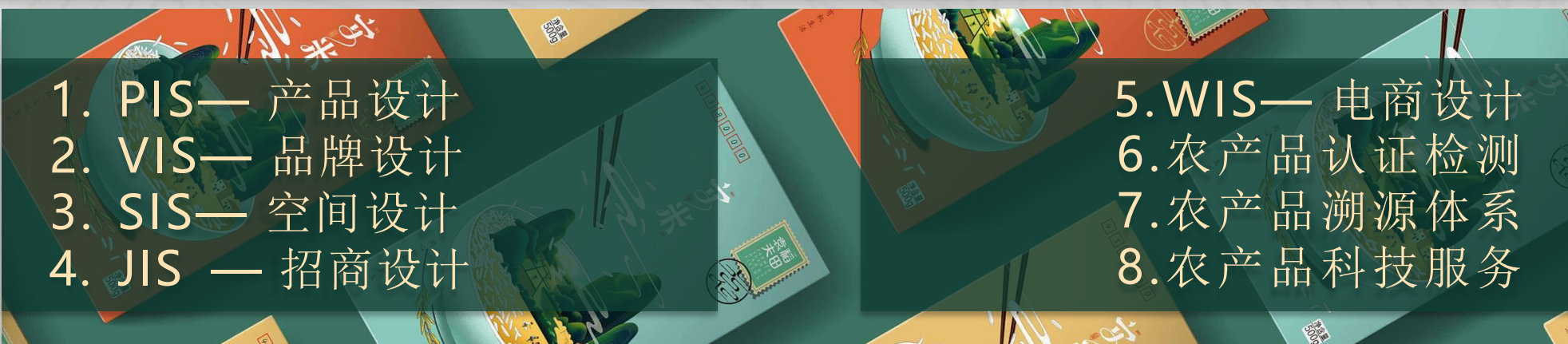
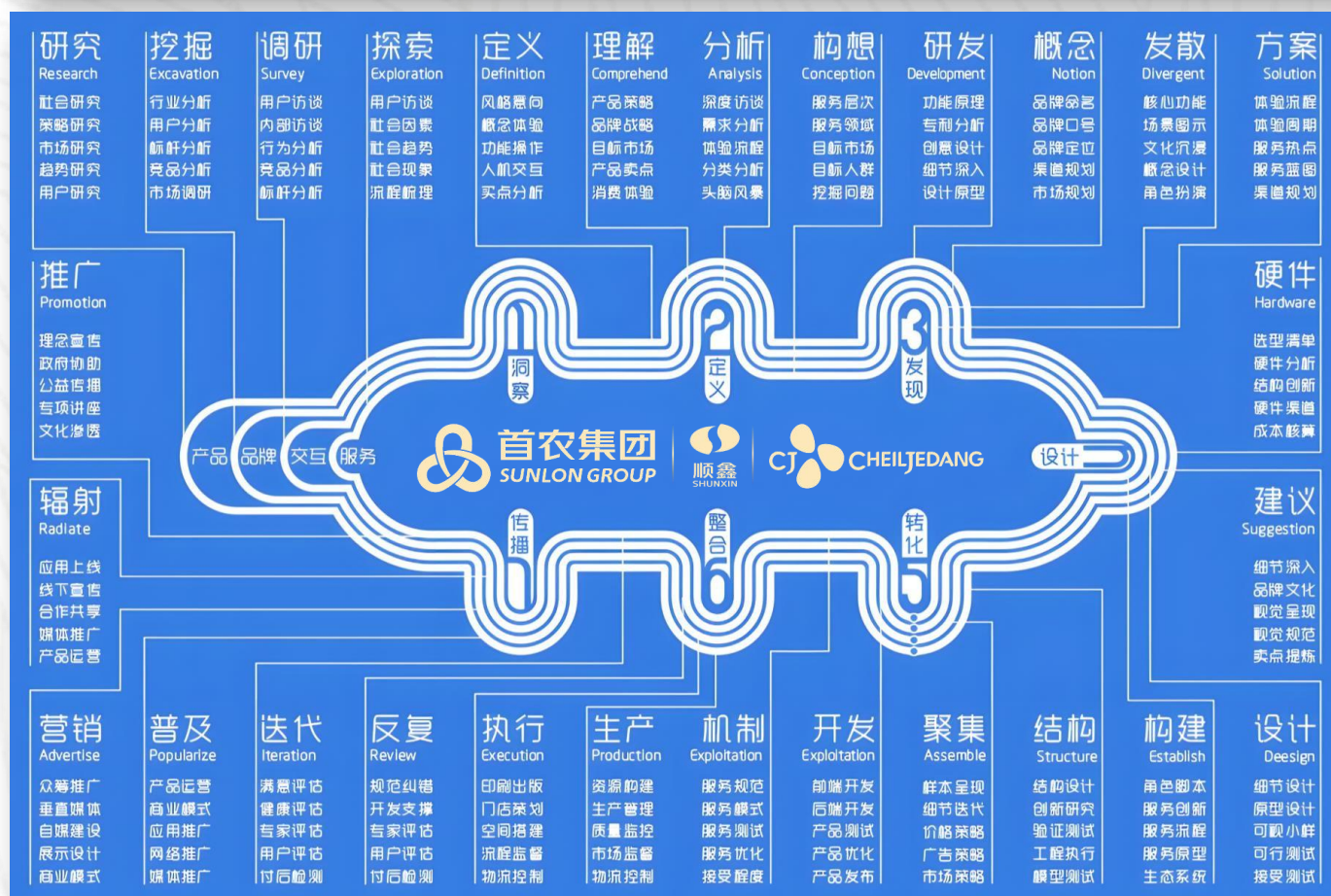
联合开品孵化

项目合作探讨

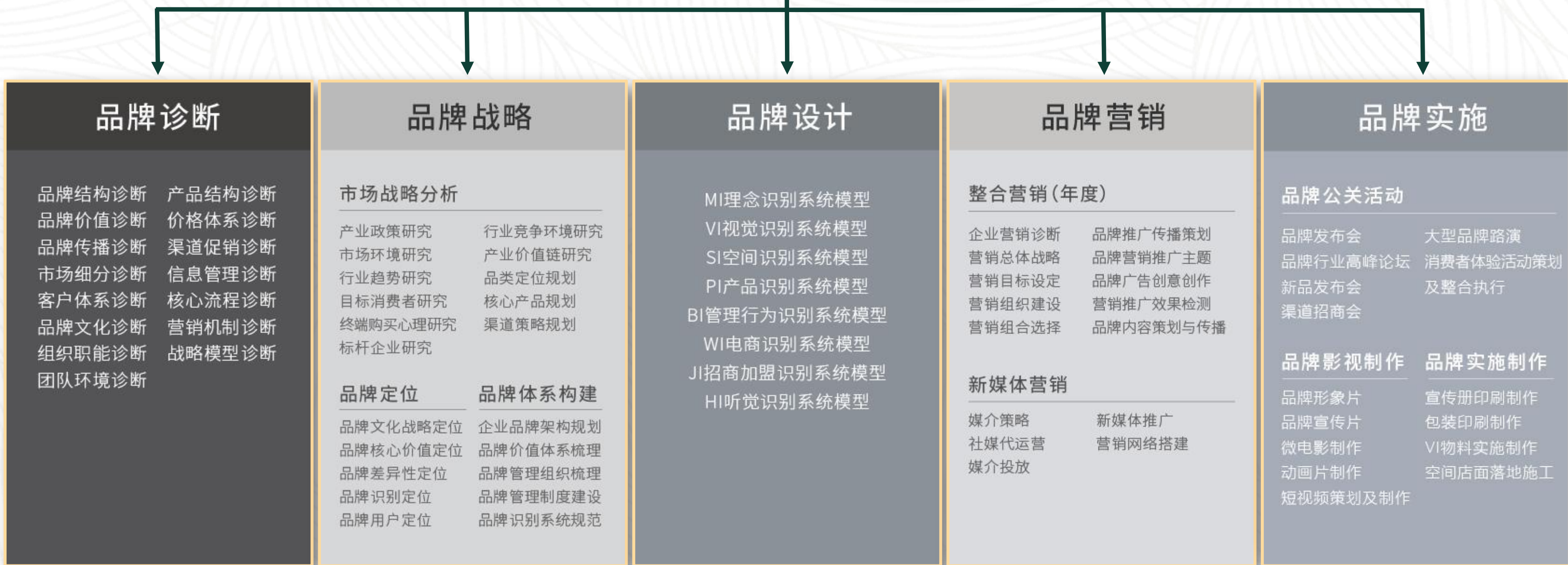
产业·基金·园区·赋能
HDEP·MEDIA·LIVE



供应链孵化模式——产品供销、分销经销、产品代理、品牌授权、独家单品、联合品牌、IP衍生、股权孵化
供应链赋能生态——产品设计、品牌设计、包装设计、认证检测、科技服务、产品溯源、渠道孵化



品牌全案服务体系



蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

品牌运营体系

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

品牌诊研系统

顶层战略系统

品牌战略系统

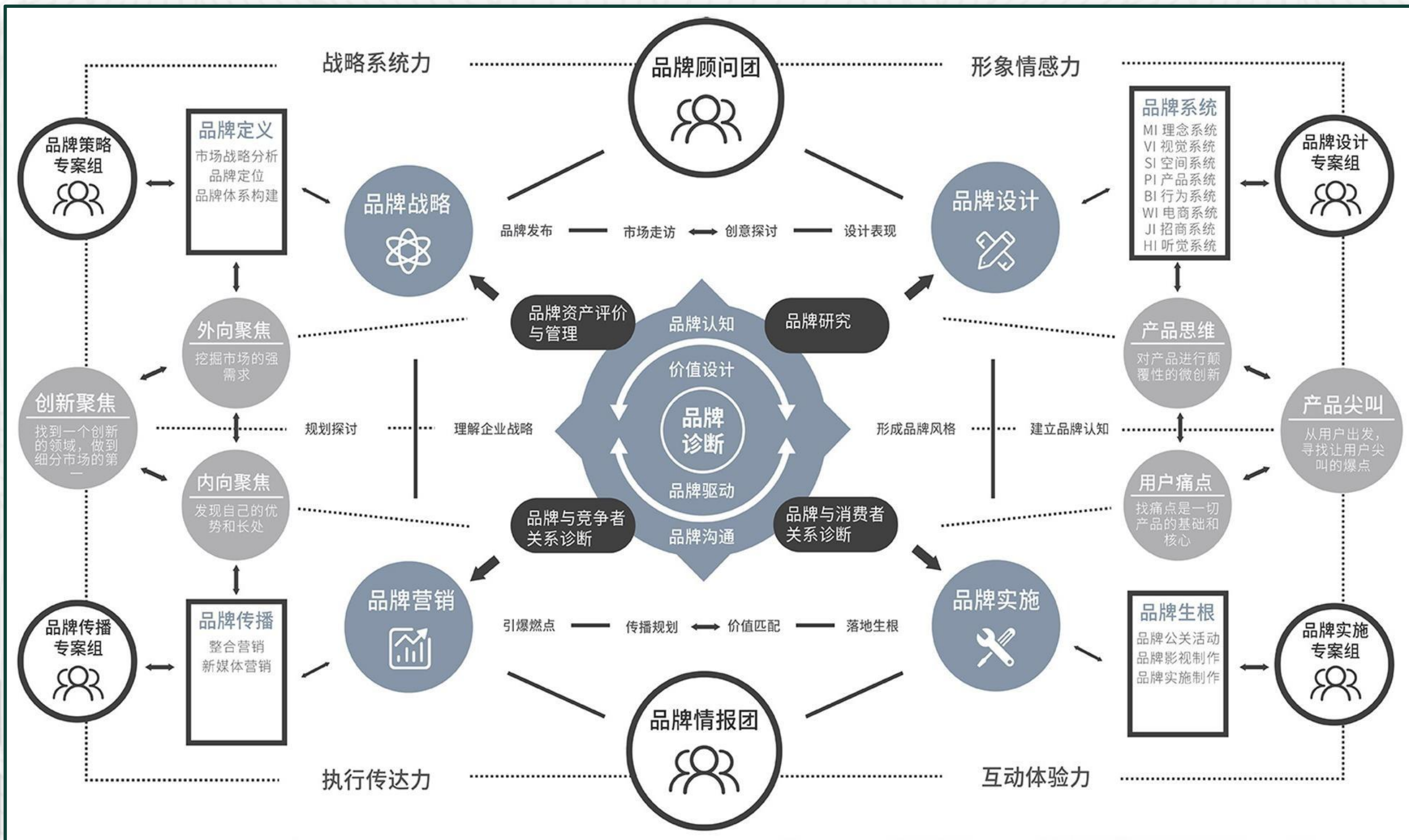
超级形象系统

营销推广系统

数字营销系统

品牌管控系统

品牌赋能系统



蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

直播服务大市场业务生态



蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

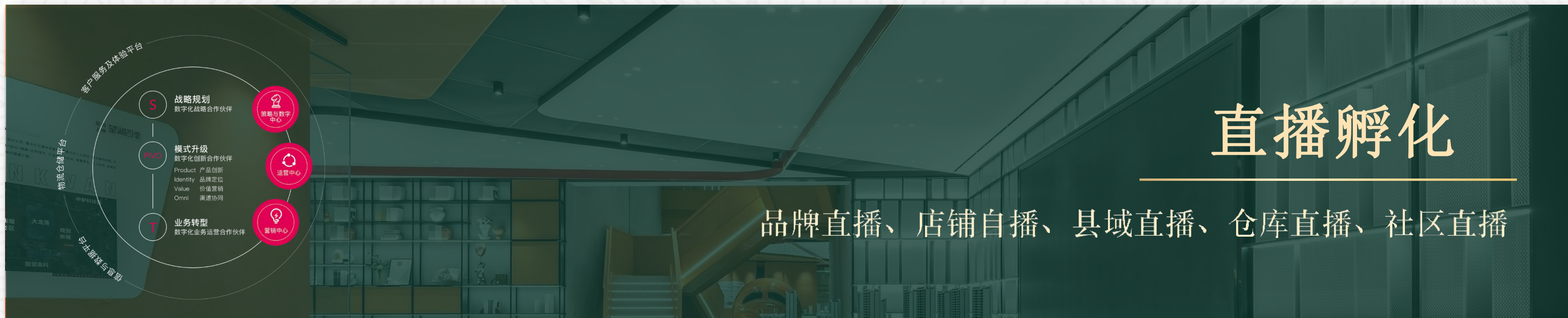
项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨



直播孵化

品牌直播、店铺自播、县域直播、仓库直播、社区直播

生命周期	启动期	成长期	成熟期	
核心场景	处于探索期、尝试期；具备明确的直播类货意识，为后续直播增长做好铺垫；	逐步找到适合自己的模式；业绩增长明显；	增长稳定，开始发展全域，多平台；公域+私域开始全面铺开；	
业务目标	找到自己切入的平台；开始带货直播；	完成各项准备工作；一般是1-3个月的周期；	稳定货源，稳定带货直播；开始养成粉丝基础，持续涨粉；开始精细化运营；	
运营视图	人 消费者确定 目标人群定位 年龄段区间 喜好确定 启动原始粉丝 团队搭建 主播确定 运营人员 助理 客服 售后 其他分工	货 品类确定 货源合作 线下产业带 批发市场 线上供货平台 工厂 爆款 引流款 利润款 常规款 供应链打通 品牌方 产业带 经销商 平台(1688等)	场 直播渠道选择 快手 抖音(火山西瓜) 爱豆 平台(淘宝、京东、拼多多等) 小程序(私域) 其他渠道 直播场景选择 虎牙 陌陌 映客 小红书 主播确定 走播(门店、工厂、商场) 平台直播(快手/抖音/淘宝等) 内容种草 买公域推广 微信直播(小程序直播等) 社群搭建 社群裂变 其他分工	系统 系统对接: ERP、CRM、发货系统、POS等 有赞定制 上线核心链路测试 顾客下单测试 系统发货测试 售后流程测试
	人 主播 人设稳定(风格一致) 专业带货技巧培养 多矩阵 直播频率、时长稳定	货 货品结构优化 工厂 品牌方 产业带 经销商 平台(1688等)	场 直播平台合作(商业合作、开屏资源、平台推荐等) 除直播外的圈子运营(主播圈、娱乐圈、商业圈、资本圈等) 全域商业化	系统 手机直播: 苹果手机, 8以上; 摄像头: OBS推流直播; 摄像头, 罗技930和罗技1000, 罗技摄像头obs推流, 笔记本处理7以上, 价格在7000, 台式机要5以上, 价格5000; 灯光: 坐播: 美妆, 零食, 美颜灯价格300以上, 大圈高亮度; 站播: 两盏侧光灯, 也叫环境光, 侧前方, 一左一右, 后面有补光灯, 摄影灯需要, 摄像头离人1.5-2m最远3m, 最高标准做到无影灯, 珠宝: 桌面手机支架, 珠宝打光的美颜灯 其他: 热水、脚本、红牛和金嗓子喉宝
	货 货品结构优化 爆款 引流款 利润款 常规款	场 直播渠道选择 快手 抖音(火山西瓜) 爱豆 平台(淘宝、京东、拼多多等) 小程序(私域) 其他渠道	系统 系统对接: ERP、CRM、发货系统、POS等 有赞定制 上线核心链路测试 顾客下单测试 系统发货测试 售后流程测试	硬件 手机直播: 苹果手机, 8以上; 摄像头: OBS推流直播; 摄像头, 罗技930和罗技1000, 罗技摄像头obs推流, 笔记本处理7以上, 价格在7000, 台式机要5以上, 价格5000; 灯光: 坐播: 美妆, 零食, 美颜灯价格300以上, 大圈高亮度; 站播: 两盏侧光灯, 也叫环境光, 侧前方, 一左一右, 后面有补光灯, 摄影灯需要, 摄像头离人1.5-2m最远3m, 最高标准做到无影灯, 珠宝: 桌面手机支架, 珠宝打光的美颜灯 其他: 热水、脚本、红牛和金嗓子喉宝
	场 直播渠道选择 快手 抖音(火山西瓜) 爱豆 平台(淘宝、京东、拼多多等) 小程序(私域) 其他渠道	系统 系统对接: ERP、CRM、发货系统、POS等 有赞定制 上线核心链路测试 顾客下单测试 系统发货测试 售后流程测试	硬件 手机直播: 苹果手机, 8以上; 摄像头: OBS推流直播; 摄像头, 罗技930和罗技1000, 罗技摄像头obs推流, 笔记本处理7以上, 价格在7000, 台式机要5以上, 价格5000; 灯光: 坐播: 美妆, 零食, 美颜灯价格300以上, 大圈高亮度; 站播: 两盏侧光灯, 也叫环境光, 侧前方, 一左一右, 后面有补光灯, 摄影灯需要, 摄像头离人1.5-2m最远3m, 最高标准做到无影灯, 珠宝: 桌面手机支架, 珠宝打光的美颜灯 其他: 热水、脚本、红牛和金嗓子喉宝	营销工具 转化: 限时折扣、优惠券、多人拼团、降价价、定金膨胀、发券宝 复购: 团购返现、订单返现、支付有礼 商品关联: 商品、满减送、打包一口价、加价购
资源整合 有赞内部 服务市场 装修/拍摄 短视频拍摄 运营服务 人才培训 营销推广 有赞CPS 货品对接 技能培训 线上 广告 商盟圈子 专属管家 有赞外部 平台付费投放 平台官方活动参与 外部圈子融入	系统 系统对接: ERP、CRM、发货系统、POS等 有赞定制 上线核心链路测试 顾客下单测试 系统发货测试 售后流程测试	硬件 手机直播: 苹果手机, 8以上; 摄像头: OBS推流直播; 摄像头, 罗技930和罗技1000, 罗技摄像头obs推流, 笔记本处理7以上, 价格在7000, 台式机要5以上, 价格5000; 灯光: 坐播: 美妆, 零食, 美颜灯价格300以上, 大圈高亮度; 站播: 两盏侧光灯, 也叫环境光, 侧前方, 一左一右, 后面有补光灯, 摄影灯需要, 摄像头离人1.5-2m最远3m, 最高标准做到无影灯, 珠宝: 桌面手机支架, 珠宝打光的美颜灯 其他: 热水、脚本、红牛和金嗓子喉宝	营销工具 转化: 限时折扣、优惠券、多人拼团、降价价、定金膨胀、发券宝 复购: 团购返现、订单返现、支付有礼 商品关联: 商品、满减送、打包一口价、加价购	

蜂鸟万集

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

产业·基金·园区·赋能
HDEP·MEDIA·LIVE

直播数字舆情监测治理平台



HDEP · MEDIA · LIVE

核心能力

涉黄图片	暴恐图片	违禁图片	涉政图片	广告图片	恶心图片	涉价值观图片
男女下体	暴恐人物	违禁人物	涉政人物	二维码	内脏器官	抽烟
口交/性行为	暴恐旗帜	违禁图集	涉政旗帜	LOGO检测	疾病表征	喝酒
胸臀低俗	暴恐标识	违禁物品	涉政事件	商业推广	密集恐惧	纹身
吐舌摸胸	暴恐图集	违禁货币	涉政场景	广告刷量	腐烂食物	吃播
露沟/背/腿/足/裆	燃烧爆炸	公职服饰	中国地图	广告弹窗	排泄物	竖中指
情趣用品	打砸抢烧	宗教服饰	落马官员	医疗/迷信	恶心动物	劣迹艺人
性分泌物	分裂国家	特殊标识	英雄烈士	诱导欺诈	人类动物尸体	拜金炫富
儿童色情	恐怖主义	烛火祭奠	邪教迷信	极限用语	车祸	腐文化
卡通色情	极端宗教主义	骷髅灵异	热点敏感专项	法律风险	性器官特写	封建迷信
...

精细化分类

辅助能力

图片OCR	人脸识别	质量检测
文字信息	人脸个数	图片大小
位置信息	人脸姓名	图片尺寸
支持多语种	人脸性别	美观度
...	人脸年龄	清晰度
	人脸颜值分数	边框检测
	人脸位置信息	背景检测

* 支持自定义精细化分类及接口返回与用户后台管理

支持格式

jpg、png、bmp、webp、tiff等大部分图片格式

gif、长图支持

最大支持10M图片过检

图片URL&base64编码同步支持

运营策略支撑

权威政策下发同步

专属运营策略经理

专家级法规解读

规则策略调优

自定义功能支持

图片黑白名单管理

用户黑白名单管理

IP黑白名单管理

PART SEV
项目合作模式探讨

FOOT

供应链金融投融资机制

股权进入

1、投资人

同股不同权（治理权与分红权分离）：投资人投大钱，占小股，属于财务投资；运营创业团队投小钱，占大股，通过长期全职服务公司赚取股权。（如甲投资50万，约定股份占比10%，甲部分（低于10%）或无权参与公司的经营管理，但享受10%的股权分红权益）

2、资源承诺者

只承诺投入资源，全职参与，按项目提成，不进行股权绑定。（如乙介绍关键关系开拓合作高校，建议一事一议、一把一清给予其居间费，不要捆绑公司股权，避免权益交叉，产生纠纷）

3、兼职人员

对于技术人员、不能全职参与创业的其他兼职人员，按照公司外部顾问发放少量期权，并设定履约期。（如丙技术出众，在某个领域独挡一面，可以帮助公司解决技术难题，或引荐人才进入公司担任要职，可以约定少许待估值期权，在履约期结束时，按其贡献进行股权兑现，避免半拉子工程或贡献无法量化隐患）

4、早期员工

早期普通员工不发放股权，在项目进行后期B轮融资，获得公共估值后，再进行员工股权激励。（在股权值钱的时候兑现，才是股权激励，否则可能被认为是画饼；公司设立期权池，对员工按工龄、职级、岗位等制定统一的从股权激励计划，避免让员工产生不公平质疑）

退出机制

- 1、提前约定退出机制，管理好合伙人预期。
- 2、股东中途退出，股权溢价回购。
- 3、设定高额违约金条款，防止意外发生，影响公司正常运营。

退出形式

- 1、股权转让：持股者通过股权转让获得投资回报，实现退出，受让方承担转让资金，降低公司运营影响。
- 2、股权回购：约定回购期限，以及回购价金等，避免以后陷入纠纷。

地宝集团

食品消费洞察

直播选品方向

项目运营模式

自播运营规划

直播分销运营

联合开品孵化

项目合作探讨

A模式：联合运营合作模式

◦ 组建项目运营团队深度融入营销中心，负责电商板块运营中心整体运营工作；

B模式：年度框架合作模式

◦ 年度框架交付合作模式：根据客户方品牌/品类线制订年度GMV和ROI框架运营交付指标，双方项目年度框架制合作；

C模式：供应链输出合作模式

◦ 供应链输出合作模式：客户方提供供应链支撑（相关授权、平台团长、供应链数字分销、客户吻合等），项目团队负责供应整体分销；

项目运营涉及环节众多，具体合作模式有待深入沟通

项目团队介绍

FOOT

团队主要成员

产业 · 基金 · 园区 · 赋能 🔍



苟万君

佰汇品牌新媒体发起人，曾就职于清华紫光教育学院，专注于企业品牌运营管理 已先后创办北清商学院、尚美女子学院、总策划运营英学国际、一品茶知道等项目 期间参与策划多家中小企业线上及线下媒体定位推广

深耕企业主培训、规划领域;拥有丰富的教育培训、企业资源及战略运营管理经验。



柳则飞

视觉创意总策划 \ 导演电影导演&摄影师

毕业于美国丹佛大学艺术学院与美国芝加哥艺术学院，电影作品入围芝加哥电影节，摄影作品被芝加哥博物馆收藏。曾参与众多国际一线广告拍摄制作及政府宣传项目拍摄，张家口2022冬奥会宣传片、国家审计署宣传微电影、安贞医院宣传片等。曾任《车若初见》汽车媒体导演。



安达C00

- 台湾金钟奖主持人/巨量引擎特约讲师
- 短视频内容陪跑顾问，头部网红直播带货服务商。短视频直播赛道上市公司加加食品合伙人，辅导超100+企业/律师/会计师及MCN机构带货。



罗梓菲 (直播负责人—主播)

江西省首届十佳播音员主持人·

电视台公共频道 主持人

电视节目策划人、

主持多档电视节目《家有养生》、《恋恋庐山》、中央电视台《同一首歌》等



罗曼丽

品牌推广\营销策划

四川大学文学新闻专业硕士，原华夏幸福基业品牌推广总监；

奥美广告创意总监；中视合创传媒投资总经理；中国供销

商业地产投资总经理。

数字经济产业园

熟悉内容规划流量变现，辅导超50+MCN机构带货。

团队分工

品牌业务团队*6	渠道经理团队*4	行政管理人员*1	收并购团队*1
渠道数据调查	带货计划	合约管理	上市公司开发
品牌VI设计	渠道开发	交付执行管理	投资人开发
数据管理	收益测算	收益管理	
线上对接维系	渠道统计	人才招聘	
线下对接业务	网红签约	猎头挖角	
		数据调查	

销售目标

FOOT

销售目标

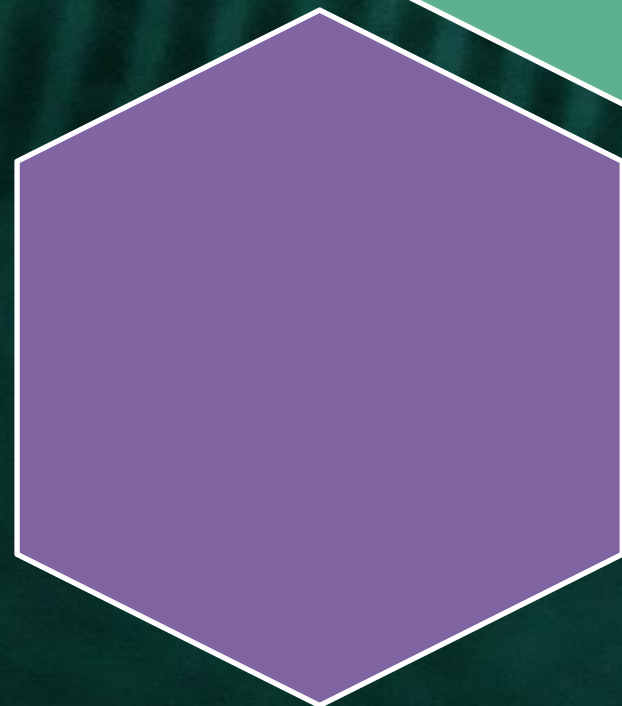
产业 · 基金 · 园区 · 赋能 🔍

完成3000万股权激励

3000万



1亿



1000万

数字经济产业园

销售目标

2023

- 1) 销售额1亿元
- 2) 股票市值1200万
- 3) 按上市公司运作

2024

- 1) 销售额5亿元
- 2) 股票市值3600万
- 3) 资本B轮

2025

- 1) 销售额10亿元
- 2) 股票市值8000万
- 3) 运作上市

2026

- 1) 带货销售额20亿元
- 2) 股票市值2亿元
- 3) 上市公司

成本规划

FOOT

成本规划



品牌洽谈业务为保ROI业务

收费40万起,净利润20%外加产品销售利润提成5%-20%点



渠道带货利润为佣金提成,约为5%-10%单一产品销售额GMV的点差,品越多收益越大



收并购团队负责上市公司股票期权等收益洽谈,预估收益为一倍到3倍左右/三年退出或当年结算



综合效益预估为投入200万一年谈10个客户50个品牌5间上市保守预估公司可以达到持续每年1000万以上收益不含股票期权

成本规划

成本预算200万

	人力成本	直播间搭建	账号	营销成本
	线上 7人	灯光	账号资金 20万	
	线下 5人	摄影机	大V渠道直播 30万	
		声卡系统		
		大屏		
		音响		
	100万	10万	50万	40万

成功案例

FOOT

首家与上市公司形成直播带货资本场景的模式 与上市公司合作已经标准化。

与上市公司合作模式如下：

01

成立公司，上市公司控股并表。

02

线上销售权或者线上直播带货销售权给到公司。

03

新品或者线上商品给到公司。

04

通过上市公司股权激励对赌利润，目前整合的带货资源一年可接受1亿利润对赌。





1

比照私募基金的运营机制，透过资本加速的方式募集和管理全国范围内渠道销售公司，将这些资源服务于企业使用，帮助企业迅速提升品牌知名度以及增加销售利润

2

透过业绩与渠道服务获取企业的股权及销售分成等投资收益后，我们作为管理者将收益分配给参与投资的渠道方。

3

在此商业模式中，企业服务费用,带货佣金利润分成,渠道返佣，企业提供的股票或股票期权，为本公司收益。



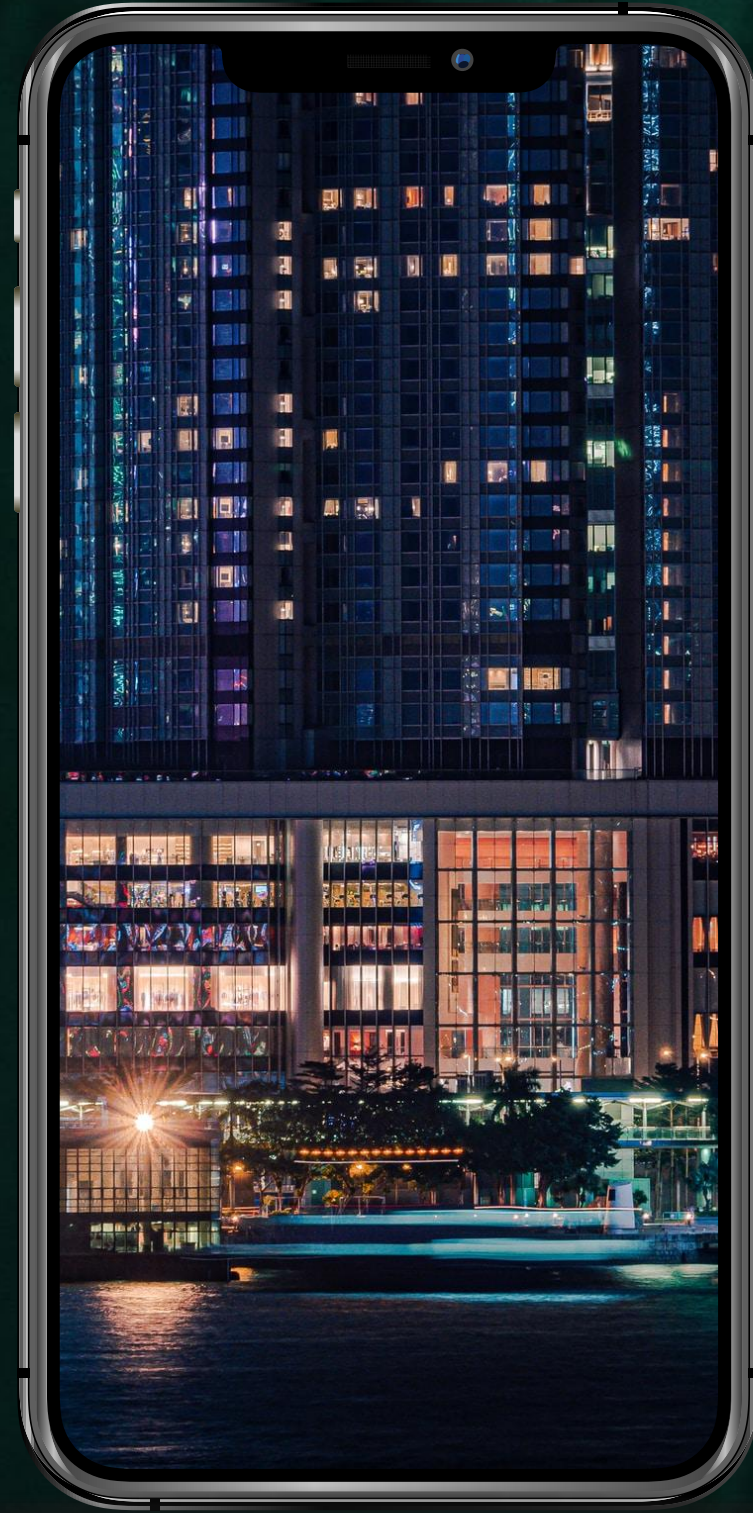
从卖产品 到送你一家上市公司 **商业模式**

整合各方痛点才能打造高性价比销售平台?

- 1.网红的痛点-税务筹划
- 2.企业品牌痛点-销售
- 3.渠道痛点在于-优质产品与供应链

如何可以降低销售平台成本?

- 1.上市企业股权激励与渠道资源置换
- 2.非上市企业产品高佣有价格优势产品与渠道合作带货
- 3.企业与渠道透过税务筹划资源置换
- 4.渠道平台流量倾斜
- 5.品牌企业付费降低渠道维护成本



共建一个销售平台

01.

用赚的钱继续让销售平台成本更低

02.

再用赚的新钱继续降低销售平台的成本

03.

销售平台透过帮助上市公司增加利润取得股权激励与股票

04.

卖货 卖出上市公司 成功案例一

产业 · 基金 · 园区 · 赋能

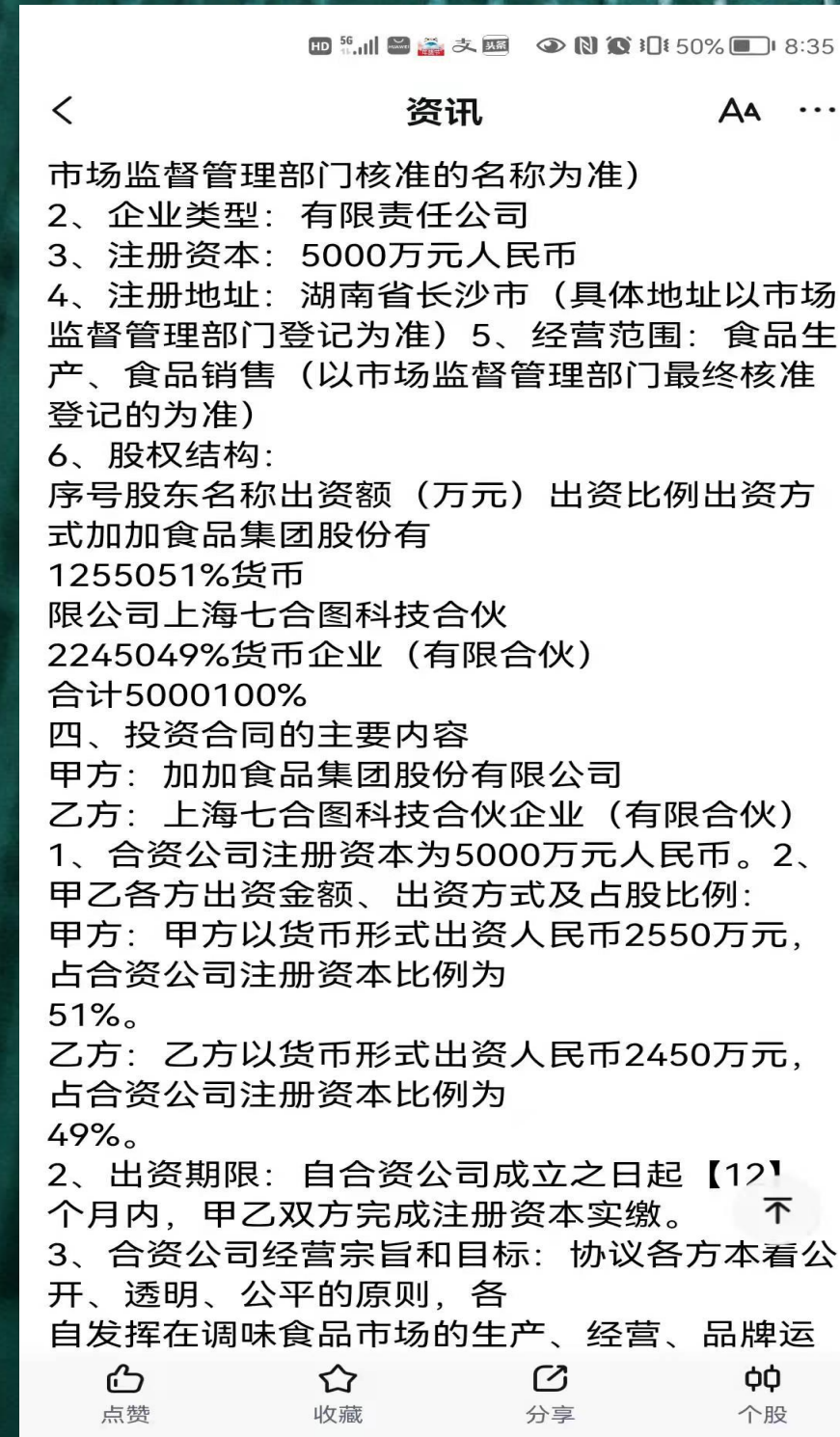


打爆做高利润，上市公司回购

与上市公司加加食品的合作，打爆做高利润，最终上市公司回购股份，

带货的同时实现资本价值最大化，创造2亿净利润获得4亿+股票。

目前已经与加加食品合作，公告已发，200倍PE的生意。

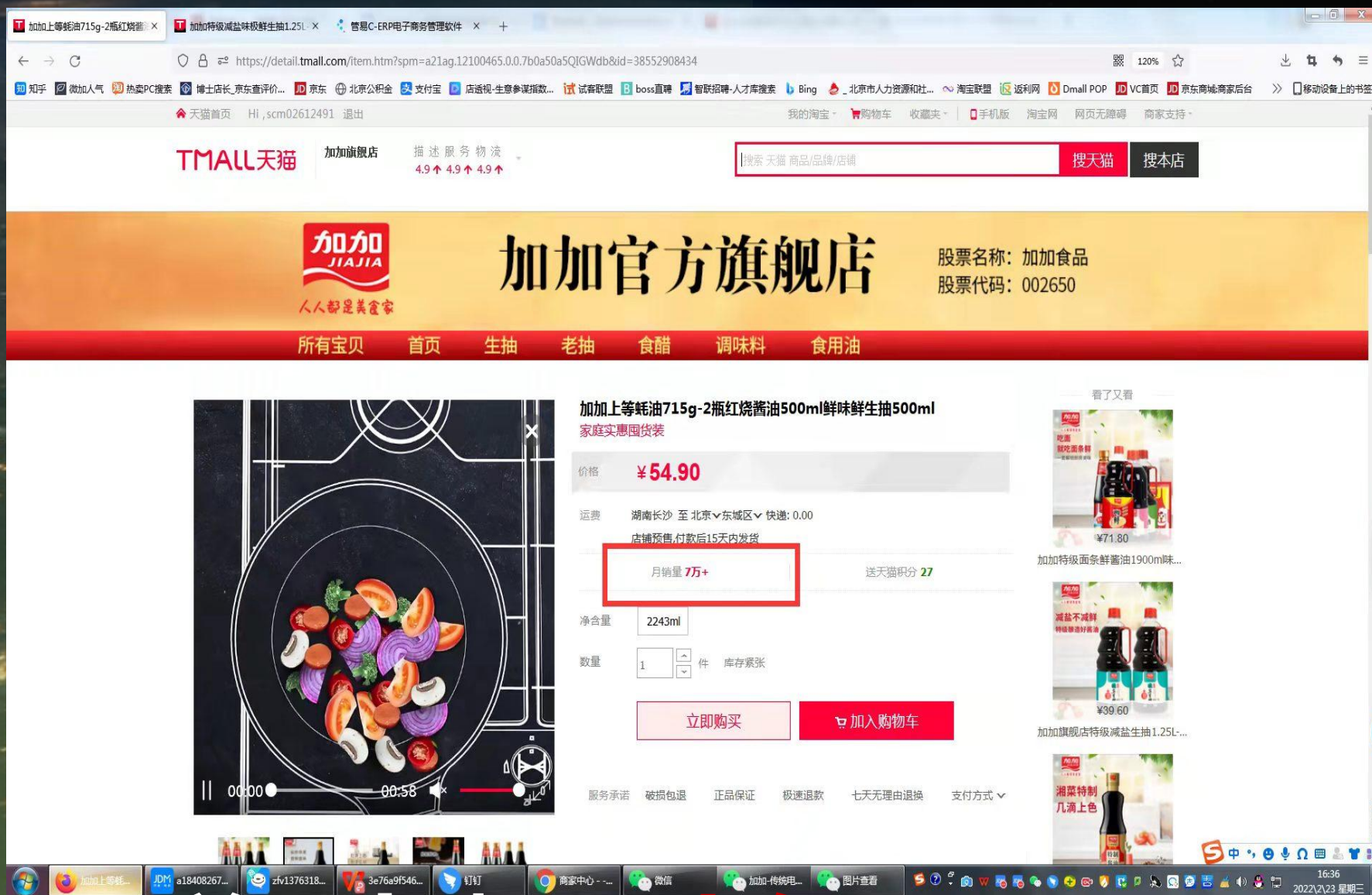


数字经济产业园

卖货 卖出上市公司 成功案例一

产业 · 基金 · 园区 · 赋能

单品打爆——加加直播间(月销300万/淘客单日卖破7万单) + 俞敏洪



单品打爆-3个亿：加加酱油套组

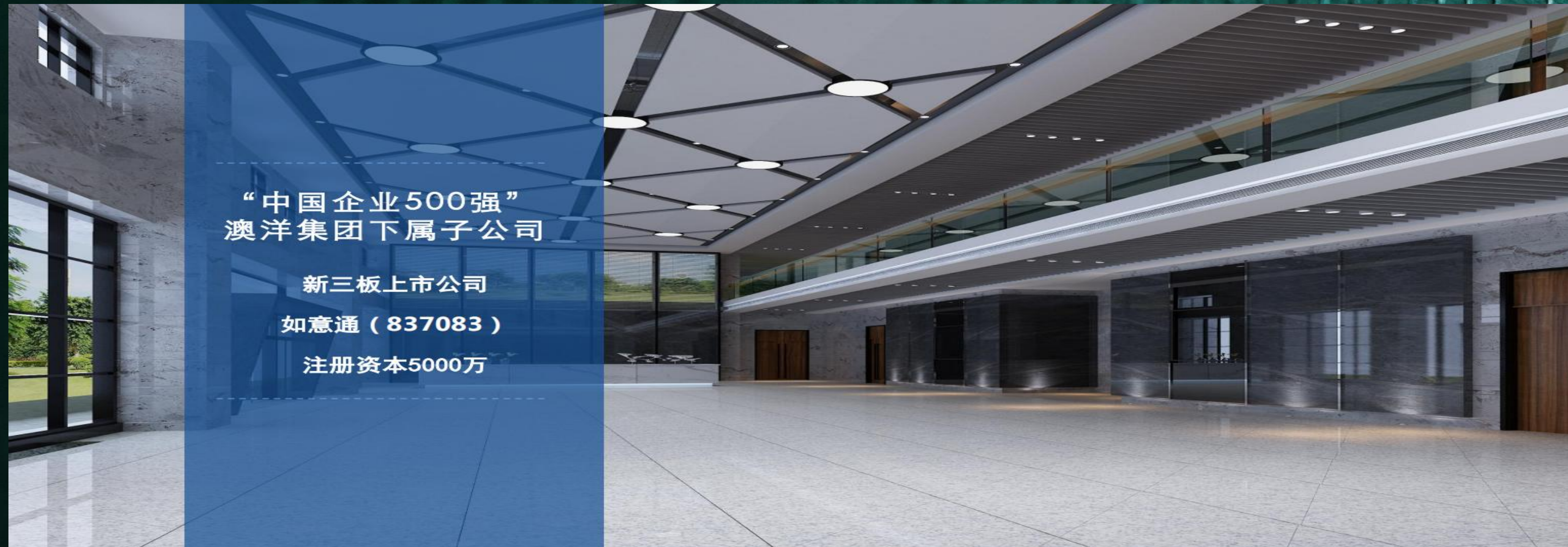
数字经济产业园

卖货 卖出上市公司 成功案例二



与新三板上市公司如意通公司的合作，**打爆做高利润**，最终上市公司分润以及股权激励

带货的同时实现资本价值最大化,创造1000万净利润获得利润额外20%股票期权,目前已经签约。



“中国企业500强”
澳洋集团下属子公司

新三板上市公司
如意通 (837083)
注册资本5000万

蜂鸟万集

新媒体 · 新经济 · 新生态

FOOT