

大健康超市

中国最北后花园的健康供养

编制部门：大健康超市发展研究部

编制人员：陈凌宇、刘巍

文档密级：B1级（受邀）

编制日期：2018年4月



蓝莓·科技馆

内控资料《招商说明书》

Ver-1.0.02 201805（第二版）修订

主办单位：大兴安岭至臻尚品寒带生物技术有限公司
大兴安岭至臻林下产业发展有限公司
大兴安岭云智库网络科技有限公司
联合编制：大兴安岭林下经济行业联合会
大兴安岭网络文化协会

蓝莓科技馆

核准人员	制定人员	修订次数	01	02	03	04	05
刘巍	陈凌宇	修订日期	17.12.20	18.05.06			
《招商说明书》					文件编号	QDL-NK-ZSW-1.0.02	
加密级别：B1					生效日期	2018年5月6日	
(A0 绝密；A1 机密；B0 内定；B1 受邀；C0 内参；C1 公开)					版次	第二版	
					页次	共07页	

一、加盟条件：

申请者应具备的资格：

- 1、年满 18 周岁，具有民事权利能力和民事行为能力，遵守国家法律法规，有志于开拓野生蓝莓等林下产品事业的个人或企业法人；
- 2、拥有使用面积 80 m² 以上（蓝莓科技馆、原生态体验馆），且场地且符合《选址策略》中的要求，店铺产权清晰，使用年限 3-5 年；
- 3、店面位于居民区、工业区、商业区、住宅小区、景区或其它客流量大的地方；
- 4、拥有一定的开店投入资金，有明确的投资风险意识；
- 5、能严格遵守总公司相关规定，按照总公司管理模式经营管理；
- 6、以自愿加盟为主要发展方式，按统一装修、统一管理、统一培训、统一服务、统一促销、统一话术，“六个统一”实行规范运营管理，竭诚为广大消费者营造一个全面真实的大健康超市及林下产品体验馆；
- 7、依照法规能取得合法经营手续的公司法人和个体工商户均可以向公司提出申请。

蓝莓科技馆

二、店面选址：

蓝莓科技馆选址需在居民区、工业区、商业区、住宅小区、景区或其它客流量大的地方，店面选址可根据实际情况调整，但公司有严格的区域保护制度，每一家蓝莓科技馆的辐射半径须达到3公里（人口密集商圈另行定之，公司保留根据市场状况调整商圈规范之权利），公司考察之后方可认定为合法加盟地址。

三、加盟申请：

申请人必须在《加盟申请表》上填写完整、真实、正确的资料，并上交必须得房屋使用证明，及合法的身份证明，公司备案以此为准，申请者递交完整材料后，公司将派专人前往实地考察并对提交的材料慎重审核，报相关部门审批。一切审批通过之后通知申请人亲自前往总公司签订加盟合同并缴纳相应加盟费用。

四、店铺装修：

签约完毕，公司会指派工作人员到申请人所在地实地测量店铺，根据店铺大小及位置，设计装修图纸，申请人可根据情况提出装修意见，但店铺结构必须按照公司统一标准执行，装修人员可以在当地选定，也可以总公司指派（费用由申请人承担），装修必须严格按照设计图纸执行，店铺需要的部分硬件设备需申请人自行购买，公司提供标准，也可公司有偿代购，装修完毕后，公司会对店铺进行验收，如

蓝莓科技馆

果发现申请人私自改动店铺结构，总公司将立即取消其代理权。

店铺必备的硬件设备包括（按 80 m² 预算，超出面积按 80 m² 倍增）：

- 1、实木桌 4 套（1600x900x900mm）；
- 2、投影仪 1 台、投影幕墙 1 个；
- 3、形象墙包括 logo 及拼接显示器 4 块；
- 4、储藏室存货架若干；
- 5、接待区沙发及多功能茶几一套；
- 6、直播摄像头 2 台；
- 7、客流探测系统 1 套；
- 8、收银机、读卡器、大健康超市自助展示屏 1 台；
- 9、榨汁机、饮水机、冰柜；
- 10、其他卫生、经营用品等自备。

五、店员培训：

在加盟店开业之前，加盟者及加盟者所招聘的员工必须进行岗前培训，包括专业知识及设备使用，要求每店至少有二名人员考核合格后上岗，以此来确保门店能轻松、正常开业。

六、经营证照：

门店营业执照等必备证照由加盟者经个体名称自行办理，总部将为加盟者提供一份允许加盟的授权书。

蓝莓科技馆

七、盈利保障

- ◆ 保姆式服务！专业团队开店策划、运维支持；
- ◆ 统一大兴安岭品牌VI形象，为了客户更信任；
- ◆ 统一经营管理标准，更好客户体验，让运营更高效；
- ◆ 线上领购线下结算模式，让新店也有生意做；
- ◆ 线上线下深度经营，大数据牢牢锁定消费者；
- ◆ 配套微店无需人工值守，24小时自助盈利；
- ◆ 帮扶您开启社群、社区模式，迎接新零售时代；
- ◆ 大兴安岭野生蓝莓周边产品，独占资源壁垒；
- ◆ 天生骄傲！森林食品大健康产业不可多得；
- ◆ 我们不一样！高新技术野生蓝莓花青素独占鳌头；
- ◆ 供应链完善，厂家源头直供，拒绝二次加价；
- ◆ 8项奖励、4项收益，加入不是目的，盈利才是！

乙方加盟蓝莓科技馆具有以下盈利保障和权益：

1、**经营商品差价盈利保障：**蓝莓科技馆内产品均为大兴安岭野生蓝莓产业的标杆企业提供，没有中间环节，直接以出厂价配送到蓝莓科技馆。无论从原字号、新字号、初加工、精加工、质量控制、产品价格方面均具有很大竞争力。

2、**新品首发权益保障：**蓝莓科技馆及其上游供货商为了保障乙方产品的竞争力、利益的最大化、持续创新性，将具有优势的新产品提前30日上新到乙方店内，并授权乙方为当地官方招商身份，支持

蓝莓科技馆

乙方在所辖区开展招商或促销活动，扶持乙方成为当地具有区域保护的总代理。超过新品首发保护期 30 日后，如乙方所辖区未有明确代理商，甲方才可介入进行新品招商。

3、区域保护：乙方以市级以上身份加盟蓝莓科技馆后，甲方按合同生效时间顺序给予乙方 6 个月的区域保护期，以城市 6 个月→所在区 3 个月→县区 3 个月→5 公里区域分步保护。举例，乙方以三线城市齐齐哈尔市的市级资格加盟蓝莓科技馆，在合同生效后的 6 个月内，甲方将齐齐哈尔市所辖七区九县的招商权授予乙方，由乙方在未来的经营过程中管理、配送、结算所辖县区的加盟商，如乙方完成 50% 的招商工作，且本店和所开发县区店的保底销售额后，乙方即成为甲方在该地区内的唯一合伙人，可获得等额的管理费、销售奖、广告支持费等，保护期延长至合同终结。如乙方在 6 个月内未完成 50% 的招商工作，区域保护限制将降至所在市区（即齐齐哈尔中心三区），其齐齐哈尔所辖县区的招商将由甲乙双方共同拥有，以此类推。

4、首店支持：乙方在空白城市或省（市级及市级以上）加盟首家蓝莓科技馆时，甲方为扶持乙方减少资金压力，可免收保证金，并赠送与加盟费相应的配套设备或货品（双方协商）。

5、线上收益：在传统线下经营的模式中，只有进店顾客才有可能成为消费者，而且转化率很低，其余的顾客流量都被忽视直至流失，蓝莓科技馆将线上线下的优势互补、相互结合，结合每店的大数据终端，把非消费客户转化成潜在消费顾客。所以甲方为每家蓝莓科技馆

蓝莓科技馆

都分配了独立二维码，乙方在店面经营过程中、促销活动中、店外宣传过程中可让任何人扫描或关注二维码，蓝莓科技馆数据中心就会将该顾客锁定到乙方名下，以后这个顾客无论是否进店消费、无论在哪里、无论什么时间，只要在线上大健康超市消费，乙方即可获得相应的提成。举例：A、B、C 三个人，A 通过店内消费成为乙方顾客；B 只参与过乙方的扫码抽红包促销活动但未消费；C 从未进入过乙方门店，但通过其他方式（如朋友圈）关注了乙方店铺二维码，那么 A、B、C 三位顾客无论何时何地在大健康超市线上商城消费后，乙方均可以获得相应提成，且 A、B、C 三位顾客将二维码分享给其他人，其他人在线上消费后，乙方和 A、B、C 三人都可以获得相应的提成。

6、线上区域分红：乙方在加盟蓝莓科技馆后，即可获得线上区域分红权的参与权，该分红为大健康超市（包含蓝莓科技馆）在该地区每年的线上销售额的一定比例，区域分红权将由该地区同级加盟商年度销售额的前几位均分（即市级区域分红权为同一城市的加盟商按销售额前三位均分，县区分红权为同一县区加盟商按销售额前二位均分）。举例：三线城市齐齐哈尔拥有市级加盟商 A、B、C、D、E 五家，E 为今年加盟，其余为去年加盟，且本年度销售统计日中 $A > C > E > D > B$ ，A、C、E 为销售额前三，即在本年度线上大健康超市接收货地为齐齐哈尔地区（包含所辖县区）的总销售额为 300 万元，区域分红比例为 5%，那么 A、C、E 三家各得 5 万元区域分红。

蓝莓科技馆

五、甲方承诺不在乙方开设的蓝莓科技馆加盟店同一区域5公里直径范围内授权其他加盟店。乙方加盟店开业期间甲方可派专业人员上门或视频会议免费培训，差旅费和工资由甲方承担;由乙方负责在培训期间甲方培训师的食宿及人身安全。

六、乙方对甲方的定期或不定期对账工作，必须积极配合，并将每月营业情况传回甲方以备研讨及宣传。

七、违约及其责任：所有蓝莓科技馆相关资料均为公司总部内部重要保密资料，不得传予第三者，公司保留法律诉讼之权利。任何违反以上条款的行为均视为违约：在合作方没有违约的情况下单方面终止合同的一方也视为违约，在合作单方违约的情况下，守约方可即时终止合同，违约方应向守约方支付合同标的 20% 的违约金。出现不可抗力因素可另行协商处理。

八、未尽事宜双方协商确定：本合同经甲乙双方代表签字即生效。本合同一式两份，双方各执一份，如发生争议双方协商解决，协商不成，可在合同签约地提起仲裁，或向合同签约地人民法院提交裁决。

以下无正文

甲 方：（签章）

乙 方：（签章）

电 话：

电 话：

开户行：

身份证：