



绿农瑞丰

GREEN AGRICULTURE RUIFENG

CSA 社群支持农业

全民共享的食品安全风险解决方案





浙江省粮食集团：整合浙黑两省优势资源 打造粮食产销合作典范

一、成功重组黑龙江新良集团，为浙江省“两个基地”建设增添抓手，为做好两省产销合作打下坚实基础

在浙江、黑龙江两省省委、政府、国资委的大力支持帮助下，2015年3月，我们出资人民币2.25亿元，整体重组了连年亏损的国有粮食企业黑龙江新良集团，组建成立了黑龙江绿色农业发展集团（以下简称“黑龙江绿农集团”）。

二、收购黑龙江庆安县瑞丰农业服务公司，以土地流转经营权抵押为抓手，加快落实东北300万亩、150万吨稳定粮源基地建设

2015年，黑龙江绿农集团收购了黑龙江庆安县瑞丰农业服务公司，成立了黑龙江省绿农瑞丰农业服务有限公司。作为落实浙江省东北“两个基地”建设、搞好浙江省“米袋子”建设任务的主力军，浙粮集团坚持以重组黑龙江新良集团为契机，以收购瑞丰农业服务公司为抓手，加快东北300万亩、150万吨粮源基地建设。

绿农集团投资瑞丰农业公司签约仪式



国资正式入股35%

种植基地版块



种植基地版块：
黑龙江省绿农瑞丰
农业服务有限公司



绿农瑞丰公司



占股35.02%

黑龙江绿色农业
发展集团



占股64.98%

黑龙江省绿农瑞丰
农业投资有限公司



占股40%

黑龙江省国资委



占股60%

浙江省农村发展集团



绿农集团视频

粮源基地与粮库建设

目前已完成种植面积：

287.35万亩

服务合作社：

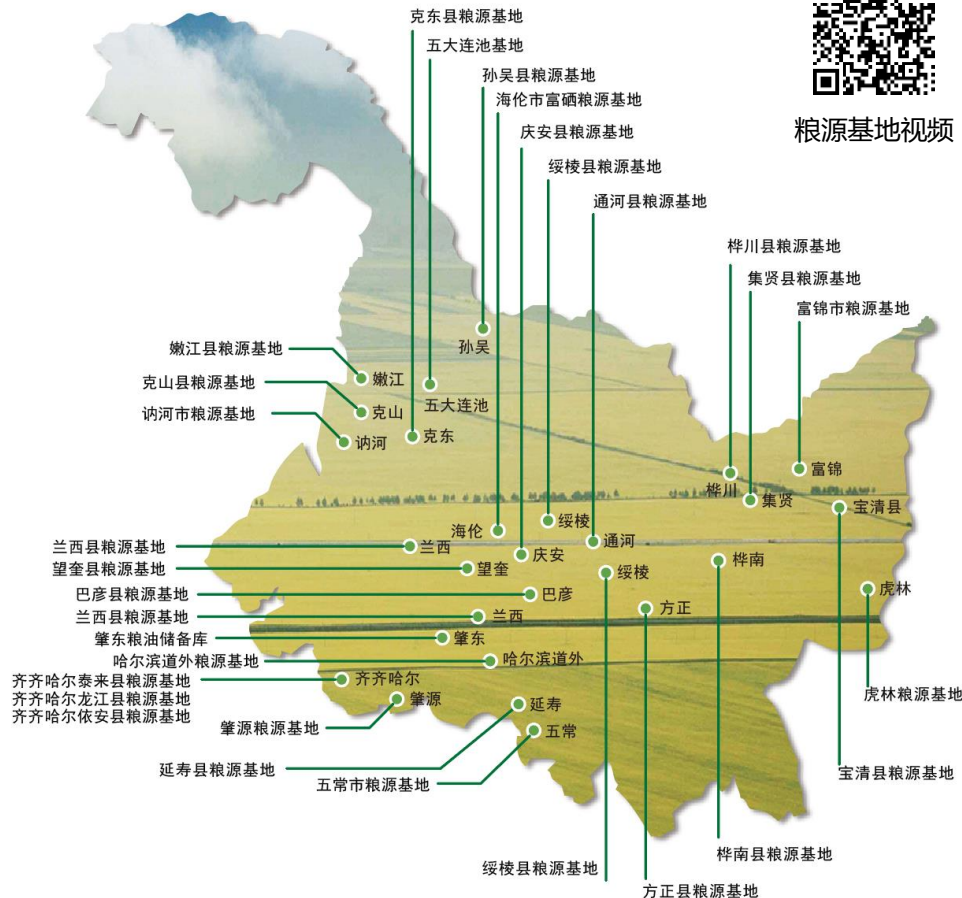
168个



建行庆安模式



粮源基地视频





**黑龙江省绿农瑞丰
农业投资有限公司**

订单销售:

浙江稻家网络科技有限公司

仓储加工:

庆安绿都源米业有限公司

种植基地:

黑龙江省绿农瑞丰农业服务有限公司

生资服务:

黑龙江中恒环保科技有限公司

大宗贸易:

黑龙江垚地农业服务有限公司

物流集配:

黑龙江传稻物流有限公司

文化传播:

嘉兴瑰宝文化传播有限公司

教育培训:

筹建教育培训公司



绿农瑞丰

我们是：在互联网订单式农业领域，
实现全产业链布局的集团企业。

CSA 社群支持农业

绿农瑞丰农业投资项目孵化中心

浙江稻家网络科技有限公司



CSA 社群支持农业

实现农户与消费者的无缝对接

去除中间商差价和掺假风险

帮消费者省钱、助农民赚钱





CSA是做什么的？

CEO解读CSA未来

以黑龙江直供**带胚芽的鲜米**为爆品，
通过**会员制订单农业**的新零售模式，
去**解决食品安全**的痛点。

食品安全最易忽略是“大米”

传统消费者买大米：只看品牌，只看价格，只看外表



如何区分新米还是陈米

市场调查显示：

一万名受访者中超过9900人没有认真关注大米，比例高达 99%



绿农瑞丰CSA产品核心优势：**东北直供带胚芽的鲜米**

会员制订单化，从田间到餐桌新鲜直供，保留更多营养胚芽。



龙江大米视频



水源



土壤



气候



日照



育种

带胚芽的鲜米

- 保留30%胚芽层，保留大米大部分营养。
- 水份充足，口感特别好。
- 选用当季原粮加工，无添加、无掺混。
- 高于国家标准，腹白粒少，碎米率低，杂米率低。



扫一扫查看详情



一碗好米饭
让孩子
爱上吃饭



商业模式的创新：平台+合伙人模式

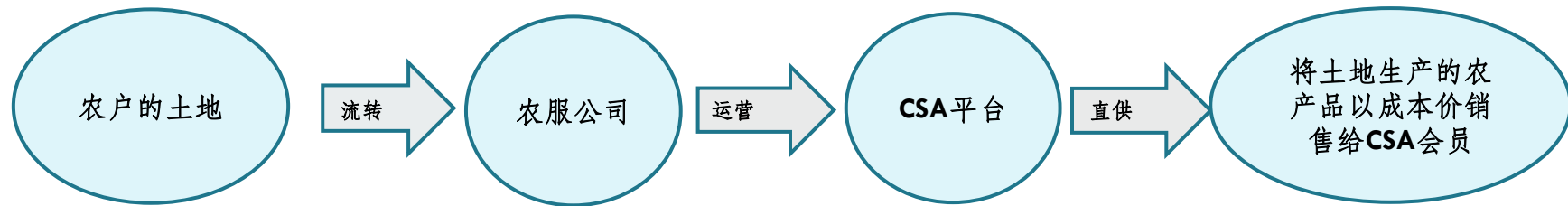
公司负责:平台建设+用户服务，合伙人承担:市场招商及培训服务。



CSA经营模式：

拥有会员资格，购买直供农产品





CSA运营平台

- 1: 落实土地流转、粮源基地建设。
- 2: 联手银行进行土地确权登记，助农贷款。
- 3: 为农户提供种子及技术服务。
- 4: 农产品仓储、加工、包装与物流配送。

CSA服务商

- 1: 300亩土地上农产品的专属购买权和转售权。
- 2: 获得服务会员的订单分红收益。
- 3: 招商和市场培训服务获得相应的收益。

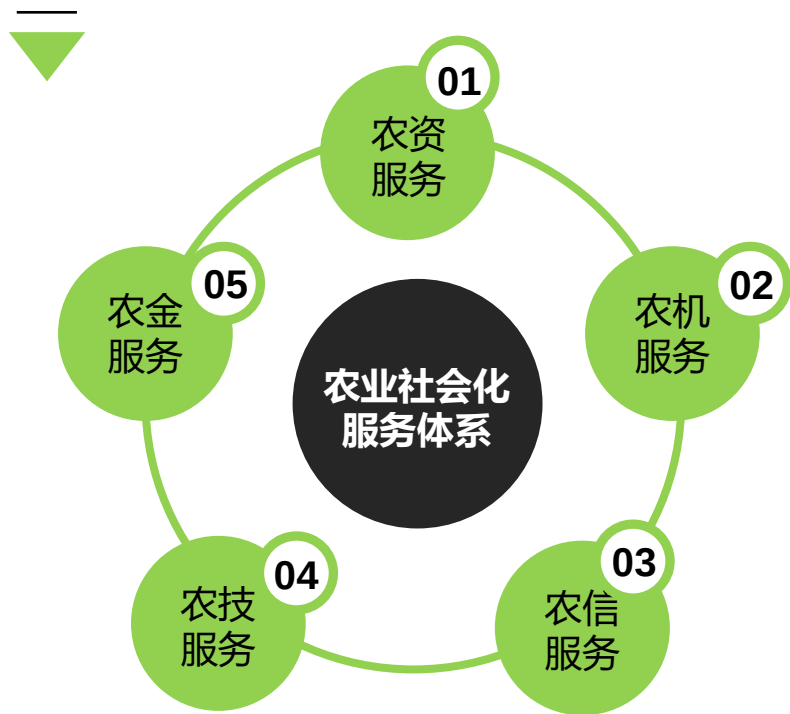
CSA会员

- 1: 一亩土地上农产品的专属会员价购买权。
- 2: 产品追溯，监管生长流程。
- 3: 鲜米订单直供，没有中间商少花钱，品质有保障。
- 4: 共享食品安全体系。

为何CSA要实行会员制

五农一体服务体系

Company Service system



01

成立农资服务公司，遵照市场经济运行模式，按照农民意愿，以农业合作社作为平台，统一购买农业生产资料，统一发放给农民。粮食收购后综合结算。以规模优势向农业生产资料供应商要政策，为农民争取优惠。

02

政府扶持大农机合作社建设，按照农业种植合作社土地规模为农民提供农机服务，以企业粮食收储业务链，整合农机服务，免费为农民提供种植、收割服务，使相关国家惠民政策通过企业落实到农民头上。

03

农业生产全过程的信息化包括农业种植过程信息化、农业管理过程信息化、企业生产过程信息化、市场营销过程信息化、物联网粮食安全溯源系统等等，是实现“五农一体”的技术支撑，也是未来农业生产的发展方向。

04

政府或企业对农民进行农技推广服务，农技培训服务，引进、研发先进设备提高农业生产效率，改进农业生产及加工工艺，使农民增收，企业增效。

05

银行农业金融产品在农村生产经营活动全过程服务。银行、企业、农业生产者三方形成以业务贯穿为主线，扩大生产规模为目标的业务原则，银行为农业生产服务提供资金支持。

原产地

餐桌



特点：1、新鲜 2、安全 3、健康

互联网 + 农业



容易买到：

总代理

经销商

传统
购销模式

批发商

超市

陈米、返抛光打蜡米、混杂米、口感差

2019年起，
与清华大学合作举办
CSA社群支持农业
创新经营与创新管理
高级研修班



CSA助你“圆梦清华”





2019中国农民丰收节，暨CSA社群支农业第三届秋收节





社交电商迎来茁壮成长新春天

2019-08-14 08:07 来源：经济日报

近年来，我国社交电商发展方兴未艾，涌现了一批发展潜力巨大的企业。随着行业竞争加剧，社交流量投入带来的用户增长边际效应也在逐步降低，这对社交电商平台精细化运营及供应链能力提出了更多要求。随着“互联网+创业创新”的推进，5G等新一代信息基础设施加快建设，社交电商产业迎来了茁壮成长的新春天。

近日，国务院办公厅印发《关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》，指出平台经济对建设现代化经济体系、促进高质量发展具有重要意义。《意见》用3个“新”字，即“生产力新的组织方式”“经济发展新动能”“数字经济新范式”对平台经济作出顶层设计，并鼓励发展平台经济新业态，加快培育新的增长点。这是平台经济发展的重大机遇。作为平台经济的一种新业态，社交电商由此站上了茁壮成长的新风口。

作为一种新业态，社交电商是基于社交媒体或支持

作为一种新业态，社交电商是基于社交媒体或支持社会互动的网络媒体，是通过客户参与推动在线购销产品和服务的电商。近年来，我国社交电商发展方兴未艾，涌现了一批发展潜力巨大的企业。中国互联网协会发布的中国社交电商行业发展报告显示，过去5年我国社交电商市场复合增长率为60%，去年成交额达1.2万亿元。目前，我国社交电商消费人数已超过5亿人，从业人员规模超过4000万人。通过分享、内容制作、分销等方式，社交电商实现了对传统电商模式的迭代，成为电商创新的主力军。社交电商在促进大众创业万众创新、推动产业升级、拓展消费市场、增加就业等方面作用不可低估。

与传统电商相比，社交电商拥有体验式购买、用户主动分享、销售场景丰富等独特优势，用户既是购买者，也是推荐者，深受年轻人喜爱。社交电商的发展，在降低企业营销成本的同时，也使消费者得到了更多实惠。众所周知，在传统商品流通渠道中，营销环节市场推广费用占比较高，这些成本最终都由消费者买单。在移动社交应用普及的今天，依托消费者之间信息资源共享和发达的物流体系，商家在社交电商平台上不用打广告，直接靠社交媒体分享就可以把生意做大。

作为平台经济的表现形式，社交电商在品牌培育方面优势明显。过去，在传统市场培育一个全国性知名品牌，需要十几年乃至更长时间，社交电商的兴起则大大加快了这一进程。很多初创品牌、区域品牌“藏在深山人未识”，通过直播平台等新媒体传播后，短期内便“一

举成名天下知”。鉴于包括社交电商在内的平台经济在优化资源配置、促进跨界融合发展方面的重要作用，国务院印发的指导意见提出，要加大政策引导、支持和保障力度，坚持包容审慎监管，支持新业态新模式发展，促进平台经济健康成长，用新动能推动新发展。

社交电商，从本质上来说是电商行业营销模式与销售渠道的一种创新。但是这种模式创新并非无法复制，亦难以成为企业的核心竞争力。对于消费者来说，无论企业采用何种营销模式，商品的性价比和配送服务效率决定着用户能否对平台产生忠诚度、是否愿意持续购买。随着行业竞争加剧，社交流量投入带来的用户增长边际效应也在逐步降低，这对社交电商平台精细化运营及供应链能力提出了更多要求。因此，加强品牌管理、提高质量控制、提升服务水平、改善用户体验、提升平台形象，已成为社交电商平台高质量发展必须面对的问题。可以说，整个社交电商产业正经历从粗放式生长到精细化运营的转型。国务院指导意见的印发，恰逢其时，为社交电商营造了适宜的发展环境。随着“互联网+创业创新”的推进，5G等新一代信息基础设施加快建设，社交电商产业迎来了茁壮成长的新春天。（徐惠



政府官网原文链接

时代机遇：国家政策方向 “三波利好”

第一波：2017年10月，中共**十九大**，勾画中国三农蓝图，全面启动**乡村振兴战略**。农业部改革为农业农村部。



聚焦农业，创新升级

第二波：2017年12月，**中央农村工作会议**召开，会议提出了实施乡村振兴战略的目标任务和基本原则。十九大给农民吃了一个定心丸：土地承包权再延长30年。

第三波：2018年2月，中央一号文件发布，连续第**十五年**聚焦三农。2018年6月，设立中国农民丰收节。



如果你是传统行业的老板？

传统行业+CSA大米
(刚需、爆品、痛点)

让传统行业客户吃上
东北直供胚芽鲜米

把过去的顾客升级为
CSA服务商合作伙伴

社交农业，以“米”会友。



解读社交农业

CSA 社群支持农业
Community Supported Agriculture

互联的关键是



一家红枣店的 用户思维：

——谁说红枣店 不可以卖大米？

通过嫁接大米，让客户
粘性更强！

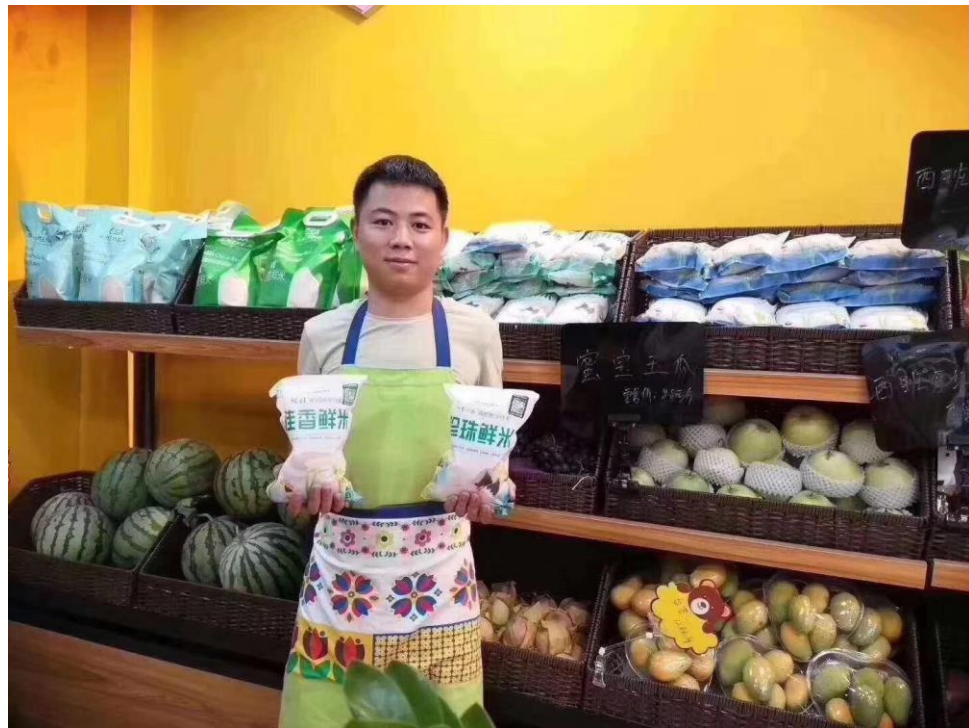
米吃得好，都是回头客；
一个店铺，两份收入！



水果店嫁接CSA大米：

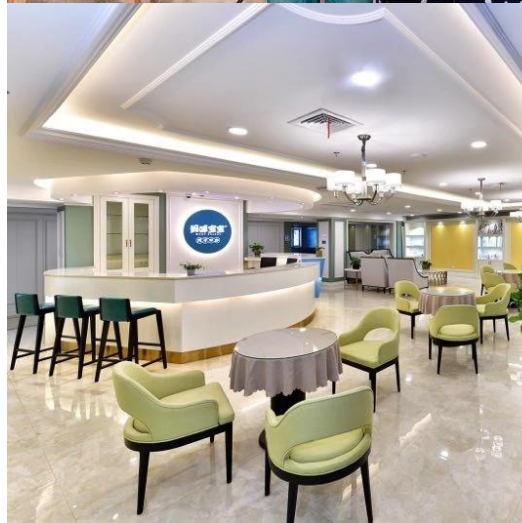
水果和蔬菜你都要吃最新鲜的，
主食大米也要一样。

无污染、无农残、非转基因带
胚芽的鲜米给家人更好的爱。



月子中心的新生态模式：

- 1、月子餐选用带胚芽鲜米。
- 2、从一个月的生意，到一辈子的生意。
- 3、把宝妈客户转型CSA服务商。



一家洗车店的 思维升级：

——嘉兴东越汽车杨献

原来10平方米的顾客休息区，
改造成CSA大米店中店，
每年增加经营**利润30-50万**！



中德汽车4S连锁，豪华车售后维修行业标杆，与CSA平台战略合作。
为20万VIP会员带去东北直供胚芽鲜米，成为企业新的利润增长点。



湖北荆门梁记粥铺嫁接CSA，用我们的带胚芽鲜米做饭、做粥，还开发了新产品胚芽鲜米露，得到了顾客的广泛认可。





如果你是个体微商或自由职业者？

**选择大于努力，
机会大于能力。**

(时代机遇，政策红利)

**【分享】 健康安全的东北胚芽鲜米
给身边的朋友：品质好、价格低**

**【吸引】 和你一样独具慧眼的伙伴
成为CSA服务商：小投入、大生意**



赵红花：二胎宝妈的事业选择

加盟CSA后，每月轻松赚得过去一年的收入。



俞伟：淘宝电商转型农业

曾经的淘宝NO.1，选择CSA订单化农业。



孙丽菊：职业经理人事业转型

职场白领新选择，互联网+农业赋予新的职业规划。



姚立伟：传统工厂老板转型

重资产的工厂老板转型食品安全捍卫者。以大米为核心的农产品领域是个大生意。



全职宝妈的最佳事业机会

带着孩子、照顾家庭的同时
赚得一份更有安全感的收入。



张伟：汽配工厂老板转型

从事多年的汽配制造业身心疲惫，回归家庭、回归生活后转型一名幸福的新农人。



王敏敏：传统微商转型

基于社群营销的社交属性的新电商平台，是当下事业的风口期。



沈青青：传统五常大米运营商

传统批零模式经营五常大米，现转型CSA轻资产模式。



王虹：成都蜀风园餐饮董事长

转型CSA服务商的王虹女士是四川省大学生创业导师，荣获魅力女川商年度人物。



柳雄飞：武汉中农优品董事长

曾经在武汉经营多家KTV及足浴会所，现在布局农业农产品领域。

谢红涛：传统实体连锁店老板转型CSA，半年内逆境重生，成为传统老板转型的成功典范。



CSA社群支持农业，新零售风口下的互联网+农业新商机。

“百万新农人上山下乡新时代”新农人专列开通暨CSA第三届春耕节留念 2019年3月18日 王黑虎摄·庆安



“百万新农人上山下乡新时代”系列活动之“2019年中国农民丰收节暨CSA社群支持农业第三届秋收节”全国新农人代表留念

2019年9月李黑虎摄·庆安



愿，我们共同努力
让天下没有不安全的粮食！



CSA 社群支持农业