



趣助农

让人民吃上健康好食材

白皮书



前言

中国有十四亿人口，五亿农民，农业的发展无论对于我国经济的发展、建设全面小康社会与全民脱贫工作的完成、全国人民的饮食质量乃至国家粮食安全都有着至关重要的意义。尤其是在新冠肺炎疫情严重冲击经济形势的情况下，十四亿人民的“菜篮子”质量能否得到保证更是引起了全国的热切关注。

但是虽然我国农业在过去几十年已经实现了长足的发展，但是依然存在这许多痛点问题，不但造成了农民与消费者在金钱与体验上的损失，更严重制约着我国节能减排、环境治理等还在那略的推进。而且中国农业行业由于中国平原少丘陵多的地理条件、机械化程度低、农民科学素养不高等因素，在农业行业的藩篱内将很难短时间内实现跨越式进步，而这也业已成为中国经济转型与产业结构升级进程，乃至“十三五”规划顺利实施的重大阻碍。

万幸的是，类历史上的每一次技术革命，都能够很大程度地抹平领先者的优势，前三次工业革命莫不如此，而在即将到来的，将由“数据”带领的第四次工业革命中，中国农业也将迎来重大契机：区块链、物联网等新兴的前沿技术，却能够为我国的农产品交易市场，带来翻天覆地的改变。**趣助农，将致力于为抓住这一实现我国农业跨越式发展历史性机遇而努力，通过自研技术与创新商业模式的有机结合，彻底革新我国农业领域的面貌！**

趣助农将以自身生产基地为火种，汇聚天下现代农业有志之士，以技术为基础、以一丝不苟的检测标准为标杆，打造一套领先于时代的囊括农业产、检、运、销全流程的作业模式，引领我国农业走进全新时代！



目录

第一章 项目概述	4
1.1 运营背景	4
1.2 市场现状	4
1.3 运营理念	5
1.4 商业模式	6
第二章 项目背景	7
2.1 中国农业发展背景	7
2.2 中国化肥农药滥用现状	8
2.2.1 化肥滥用	8
2.2.2 农药滥用	9
2.2.3 农药化肥滥用后果	9
2.3 农产品交易领域痛点	10
2.3.1 农产品信息无法溯源	10
2.3.2 农业市场信息沟通不畅	11
2.4 农业市场现状综述	11
2.5 农业发展政策背景	11
第三章 郑州农隆标准化农业种植体系	14
3.1 “大地旺”植物营养液	14
3.1.1 大地旺简介	14
3.1.2 大地旺成分	15
3.1.3 大地旺优势	15
3.2 标准化农业种植体系	16
3.3 资源与加盟	16
3.3.1 自有生产种植资源	16
3.3.2 第三方生产资源	17
3.4 产品销售	17
3.4.1 统一销售体系	17
3.4.2 线下 BTOC 销售体系	17
第四章 趣助农娱乐电商平台	18
4.1 生鲜电商服务	18
4.1.1 软件平台建设	18
4.1.2 合作冷链配送体系	19
4.1.3 自主配送体系	19
4.2 互动+定制化种植模式	19
4.2.1 信息化体系基础	19
4.2.2 体验式认养服务	20
4.2.3 立体化农产品线上销售体系	21
4.3 农业种植游戏体系	21



4.3.1 VR 游戏体验.....	21
4.3.2 游戏特点.....	22
4.4 安全检测体系.....	22
4.4.1 选品理念.....	22
4.4.2 检测标准.....	23
4.4.3 品控实验室.....	23
第五章 郑州农隆区块链技术应用.....	24
5.1 供应链溯源体系.....	24
5.2 物流信息上链.....	25
第六章 营销战略.....	26
6.1 视频营销.....	26
6.1.1 趣助农直播.....	26
6.1.2 小视频营销.....	26
6.1.3 目标人群.....	27
6.2 主播团队培养.....	27
6.3 内容营销.....	27
6.4 免费模式.....	28
6.4.1 免费学习挖矿.....	28
第七章 企业管理.....	29
7.1 团队概况.....	29
7.2 顾问团队.....	30
第八章 发展规划.....	32
第九章 项目愿景.....	32



第一章 项目概述

1.1 运营背景

概述

趣助农 APP 是郑州农隆农业科技有限公司基于区块链底层技术开发的社交电商平台，线上生鲜商城结合线下实体场景，采用专种、专收、专运、专储、专售的管理机制和区块链技术打造溯源、品控、保险、营销的透明商城，依托大地旺核心竞争力打造趣助农生鲜品牌，致力于让农民种地少花钱，让人民吃上好食材。全方位的运营模式，开启价值电商新零售的新篇章。

郑州农隆农业科技有限公司自成立以来，就一直秉持“技术立业、以人为本”的发展思路，根植于农村、矢志于造福农民百姓，务求让让农民种地少花钱，让人民方便快捷而廉价地吃上好食材！

企业文化

我们的使命： 让全民吃上健康好食材

我们的愿景： 做世界一流的农业服务商

一个核心： 趣助农平台

两个坐标： 百县联盟新媒体助农计划；
国内外绿色、有机企业联盟、共享平台。

三个方向： 核心产品（大地旺）+人才团队

农业技术，农业知识传播。

为农业企业提供技术服务，产品销售。

1.2 市场现状

中国是世界第二大经济体与第一人口大国，农业资源发展有着天然的需求与优势。尤其是在改革开放以来，随着充裕资金与先进技术的注入，我国农业生产领域更是取得了翻天覆地的变化，农业产出规模位居全球首位。

然而，由于多种历史遗留客观因素，我国农业整体而言仍处于“大而不强”的现状：



在生产端，依然有许多农民与企业未能够形成正确的农药化肥使用意识，遑论掌握相关技术。而大量农药化肥的滥用则导致了层出不穷的食品安全事故、水体大面积污染、土地板结化等问题。此外，我国各类农产品单位产量、质量等各类要素都与世界领先水平有着较大的差距。

在物流端，由于相关管理法律的惩罚力度与执法强度都未达预期，使得当前我国农产品信息造假泛滥，“李鬼”冒充“李逵”的情况屡有发生，许多消费者往往花高价购买知名产品但是最后却买到了假冒的山寨货。这种情况不但导致了消费者利益的受损，同时也促使更多的中高收入消费者转向购买昂贵但是质量相对有保证的进口产品，导致我国农业出现了更大的损失。

在资本端，我国证券、债券等市场发展程度与西方发达国家存在较大的差距，而银行出于避险等考虑也更倾向于把资金借贷给大型工业、互联网企业而非农业生产企业，这客观上使得我国许多优质农业企业缺乏资金来进行生产规模的扩大与生产规格的提升，大大拖慢了我国农业行业的高端化、标准化进程，损害广大农民与消费者的长远利益。

1.3 运营理念

郑州农隆农业科技有限公司下文简称（“郑州农隆”）成立于 2011 年，是一家集农业技术研发、农林开发、蔬菜果木种植业、养殖业、现代农业基地开发、建设、农业旅游观光为一体的现代农业高科技企业。帝子台庄园是郑州农隆农业科技有限公司的注册品牌。帝子台庄园位于荥阳市广武镇古战场风景区，临黄河，依邙山，生态优良。现拥有广武山古战场风景区养殖基地，新乡延津养殖基地，信阳商城种植基地，南阳淅川种植基地，平顶山郟县种植基地。至 2015 年底庄园在全国范围内的基地达到 8000 亩。庄园采用先进的“从田间到餐桌”直供会员的服务模式，从土壤的改良培育、有机肥研制、有机植保、生态养殖、产品现代化包装、全程冷链配送等各个环节均有严格的管理和把控。（认为，中国农业行业由于中国经济与科技发展水平的长期滞后、平原少丘陵多的地理条件、机械化程度低、农民科学素养不高等因素，在农业行业的藩篱内将很难短时间内实现跨越式进步，达到发达国家的水平，而这也业已成为中国经济转型与产业结构升级进程，乃至“十三五”规划顺利实施的重大阻碍）。

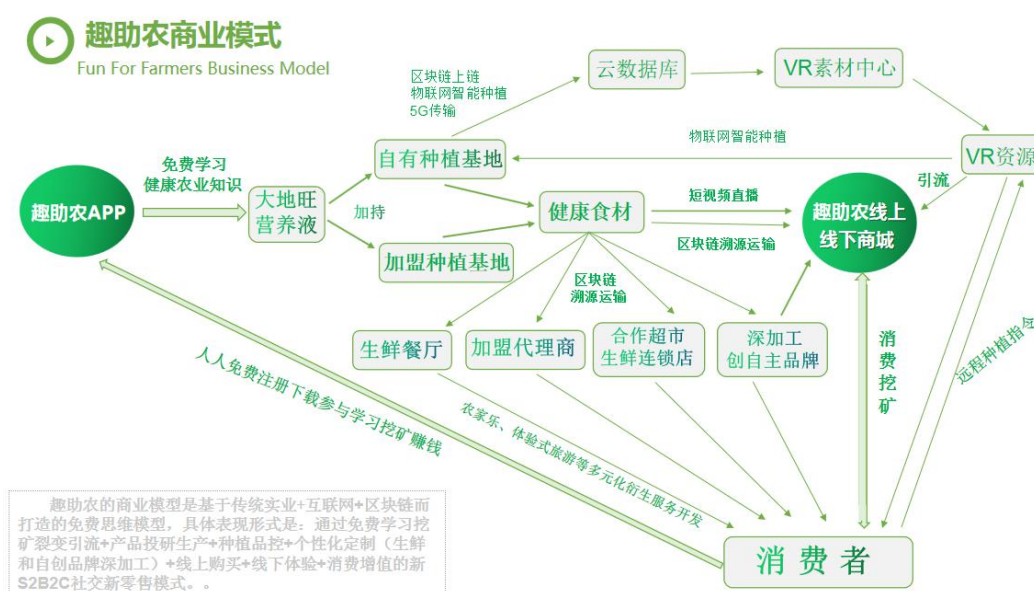


而郑州农隆作为一家秉持“技术立业，创新为本”的高新科技企业，自成立起就致力于利用多种前沿技术的深层次交叉应用来推进我国农业技术的发展，并在不断的试运营与迭代中成功地摸索出了以“大地旺”植物营养液为核心的现代化运营体系，未来将会以自营与加盟特需经营并举的方式在全国范围内推广健康安全无公害的高效种植模式。而在解决生产端痼疾的基础上，郑州农隆将进一步引进区块链技术、物联网技术来实现产品的无缝化溯源、可视化种植等先进性能，并为娱乐电商、定制化种植等衍生业务提供保障，彻底革新中国农业的面貌。

同时，郑州农隆还积极借鉴荷兰、美国等地顶级农业生产商的运营经验，结合自身资源禀赋优势，创新性地打造了一套以先进设备、完善监测体系与标准化作业流程为基础的精密监测体系，形成了在国内乃至全球都独树一帜的“农隆标准”，将能够根据不同种类农产品各自生产特点来进行针对性的检测，确保消费者收到的每一份商品都是质量上乘、安全放心的好产品！

1.4 商业模式

基于上述理念，郑州农隆以区块链等前沿技术为保障手段，牢牢把握“种植技术”与“立体化销售渠道”两个高点与以人为本的核心价值观，逐步完成了如下商业模式的构造：



如图示，郑州农隆此次趣助农社交电商平台项目的基石是基于现有种植基地及大地旺种植基地核心竞争力，更能为标准化种植生产体系的开拓提供前提。



而基于大地旺营养液与标准化种植生产体系，郑州农隆一方面会应用于旗下的自有土地，打造示范样板；另一方面则会积极吸引第三方生产基地的加盟，充分扩大产能。

对于所有生产出来的优质产品，郑州农隆会进行统一信息上链、统一物流配送与统一销售，销售渠道在初期将集中上线趣助农线上商城，后期则会逐步在加盟代理商渠道、合作商超与生鲜连锁店渠道以及自营的趣助农线下生活馆展开，实现优质产品的最大化变现。

而在趣助农线上商城建设的同时，郑州农隆也会利用标准化种植体系中的传感器、信息传输设备体系，实现种植监控信息、远程种植入口的上链，并通过“定制化认养”“VR 农场游戏”“学习挖矿”等服务形式建立起生产资源与消费者之间更加直接、紧密的联系，让消费者能够足不出户就目睹乃至参与郑州农隆优质农产品种植的全过程，进而实现为趣助农线上商城引流、大大减小对农产品品质与信息真实性的疑虑等目的，同时更能够极大地加深消费者与郑州农隆之间的情感纽带，加快项目的发展。

而值得注意的是，上述所有的业务板块以及彼此之间的信息交互渠道，都将全程位于郑州农隆区块链溯源体系的监控之下，利用区块链去中心化、不可篡改、交易可溯源等优异性能，郑州农隆将能够充分取信于消费者，无需面临任何的产品品质、种植信息被怀疑造假的风险。此外，区块链技术以及衍生的实用通证谷米(GM)体系的引入还为趣助农建立与合作伙伴之间更紧密联系提供了支持。

第二章 项目背景

2.1 中国农业发展背景

农业从广义而言可分为种植业、渔业、畜牧业、林业、副业等五种，从狭义而言是包括粮食作物的种植、经济作物的种植、饲料作物和绿肥作物的种植业。农业是国民经济的基础，为国家经济发展提供了有利的条件。多年来，国家出台了多项新政，用以继续支持农业的发展。在国家政策的支持下 2010-2018 年我国农业总产值不断攀升，2018 年农业总产值达到 61452.6 亿元。



受国家农业供给侧改革影响，我国粮食总产量从 2016 年开始增速放缓，产量甚至在 2018 年略降至 65789 万吨，但总体仍保持平稳产出，从 2012 以来粮食产量始终保持在 6 亿吨以上，并且 2019 年粮食产量再创新高达 66384 万吨，同比增长 0.9%，农业保障能力和质量效率进一步提升。

分析人士认为，2020 年将会是农业板块的大年，核心牵引力在猪，生猪养殖板块作为农业长期高成长板块，也将在 2020 年迎来难得的逻辑加成——猪周期反转，将会成为全年最耀眼的板块之一。在生猪领衔之下，多数其它农业子板块也在面临景气度的向好，垂直链上的饲料、动保将以后周期的形式逐步受益；鸡、鸭、水产将以替代品的逻辑受益，而且鸡鸭本身景气也处于向上窗口。此外，在种植链上，也同样看到最差的时间或已过去，守得云开，耐心等待月明，棉花、玉米等品种已经度过了最艰难的时刻，有望继续向上。

2.2 中国化肥农药滥用现状

2.2.1 化肥滥用

我国是化肥生产和使用大国。据国家统计局数据，2018 年化肥生产量 7037 万吨（折纯，下同），农用化肥施用量 5912 万吨。专家分析，我国耕地基础地力偏低，化肥施用对粮食增产的贡献较大，大体在 40%以上。

当前我国化肥施用存在三个方面问题：



一是亩均施用量偏高。我国农作物亩均化肥用量 21.9 公斤，远高于世界平均水平（每亩 8 公斤），是美国的 2.6 倍，欧盟的 2.5 倍。

二是施肥不均衡现象突出。东部经济发达地区、长江下游地区和城市郊区施肥量偏高，蔬菜、果树等附加值较高的经济园艺作物过量施肥比较普遍。

三是有机肥资源利用率低。目前，我国有机肥资源总养分约 7000 多万吨，实际利用不足 40%。其中，畜禽粪便养分还田率为 50%左右，农作物秸秆养分还田率为 35%左右。

农业部《到 2020 年化肥使用量零增长行动方案》规定，到 2020 年，初步建立科学施肥管理和技术体系，科学施肥水平明显提升。2015 年到 2019 年，逐步将化肥使用量年增长率控制在 1%以内；力争到 2020 年，主要农作物化肥使用量实现零增长。

2.2.2 农药滥用

施用农药是防病治虫的重要措施。多年来，因农作物播种面积逐年扩大、病虫害防治难度不断加大，农药使用量总体呈上升趋势。据统计，2012-2014 年农作物病虫害防治农药年均使用量 31.1 万吨（折百，下同），比 2009 -2011 年增长 9.2%。农药的过量使用，不仅造成生产成本增加，也影响农产品质量和生态环境安全。实现农药减量控害，十分必要。

据统计，2013 年农作物病虫草鼠发生面积 73 亿亩次，比 2003 年增加 12.8 亿亩次、增长 21%。目前，防病治虫多依赖化学农药，容易造成病虫抗药性增强、防治效果下降，出现农药越打越多、病虫越防越难的问题。需要保护和利用天敌，实施生物、物理防治等绿色防控措施，科学使用农药，遏制病虫加重发生的态势，实现可持续治理。

目前，我国农药平均利用率仅为 35%，大部分农药通过径流、渗漏、飘移等流失，污染土壤、水环境，影响农田生态环境安全。实施农药减量控害，改进施药方式，有助于提高防治效果，减轻农业面源污染，保护农田生态环境，促进生产与生态协调发展。

农业部《到 2020 年农药使用量零增长行动方案》规定，到 2020 年初步建立资源节约型、环境友好型病虫害可持续治理技术体系，科学用药水平明显提升，单位防治面积农药使用量控制在近三年平均水平以下，力争实现农药使用总量零增长。



2.2.3 农药化肥滥用后果

1、癌症发病率提升

近些年来，我国癌症发病率逐年上升，特别是农村地区最是明显。国家癌症中心日前发布最新一期中国恶性肿瘤发病和死亡分析报告，报告显示，肺癌、胃癌、结直肠癌、肝癌、女性乳腺癌、食管癌、甲状腺癌、子宫颈癌、脑瘤和胰腺癌是我国主要的常见的恶性肿瘤，约占全部新发病例的 77%。

据世界卫生组织统计，全世界每年至少发生 50 万例农药中毒事件，死亡 11.5 万人，85%以上的癌症、80 余种疾病与农药残留有关。在我国许多大城市中，蔬菜水果农药残留超标率高达 47%。

为了中国人民的身体健康，少用乃至弃用化肥与农药，刻不容缓！

2、土壤污染

在中国，公开讨论土壤污染，是一个极其敏感的话题。官媒全面禁言，政府国家机密，直到 2014 年 4 月 17 日，国土资源部和环保部才终于共同发布了《全国土壤污染状况调查公报》：全国土壤总的点位超标率为 16.1%，耕地点位超标率为 19.4%。

这比之前透露的 1.5 亿亩，要整整严重 2.34 倍！而这些被污染的耕地，大多都是我们的商品粮主产区，流向我们的餐桌。在公报中，重金属镉成为土壤中的罪魁祸首，为最大污染物，而全国性的镉污染却是来自我们曾经引以为傲的农药化肥过量使用。

2.3 农产品交易领域痛点

2.3.1 农产品信息无法溯源

众所周知农产品的价格决定因素除重量、体积、口感、色泽等外，其产地乃至种植过程中施用的肥料类型、除虫方法等都会对其价格构成重大的影响，如有机蔬菜、有机肉类的价格就往往数倍于同规格的其他品种。巨大的价格差异自然也催生了通过违规甚至违法的手段对农产品的产地、产品品种、种植工艺等信息进行篡改与伪造，进而实现以次充好、非法牟取暴利的现象的发生。而由于农产品来源分散、规格不一，难以如其他商品一样进行高规格的防伪造处理，因此虚假农产品信息已成为制约我国农业行业升级的重要因素。



2.3.2 农业市场信息沟通不畅

与其他的商品相比农产品是非常难以进行标准化描述的,这也就给了别有用心卖家有失偏颇地描述产品乃至直接进行诈骗的机会。农产品信息难以标准化的另一个结果是农产品信息数量的过于庞杂,往往一丁点细微的不同也会导致信息量的翻倍。上述两个因素使得当前中国农产品电子交易领域信息交流是非常困难的。

由于信息交流困难与信息溯源的困难,导致现在中国的农产品交易,往往只能建立在“熟人”,至少也是“熟悉”的基础之上,经销商或者物流企业如非必要是绝对不敢贸然介入新的市场或者新的农产品交易环节。而这也直接导致了农产品交易的中间环节是非常多的,大大降低了农产品交易的速率,增加了交易成本。

2.4 农业市场现状综述

综上,若欲实现中国农业市场快速发展、若欲加快农民的增产增收速度、若欲让广大消费者能够物美价廉地吃到优质且信息真实的农产品,中国农业行业需要作出如下改变:

- 1、尽快、尽可能大幅度地降低化肥与农药的使用量;
- 2、尽快、尽可能大范围地建设农产品信息溯源机制;
- 3、尽快、尽可能高效地建立农业市场信息流通体系。

上述理念面临的困难也是显而易见的:化肥农药用量的降低会直接冲击产量,农产品的性质天然具有难以标准化、难以区分的特点,给产品溯源与信息流通带来极大的困难。

而郑州农隆正是要能人所不能,为中国农业的发展,为数以亿计的农民与消费者谋福祉!

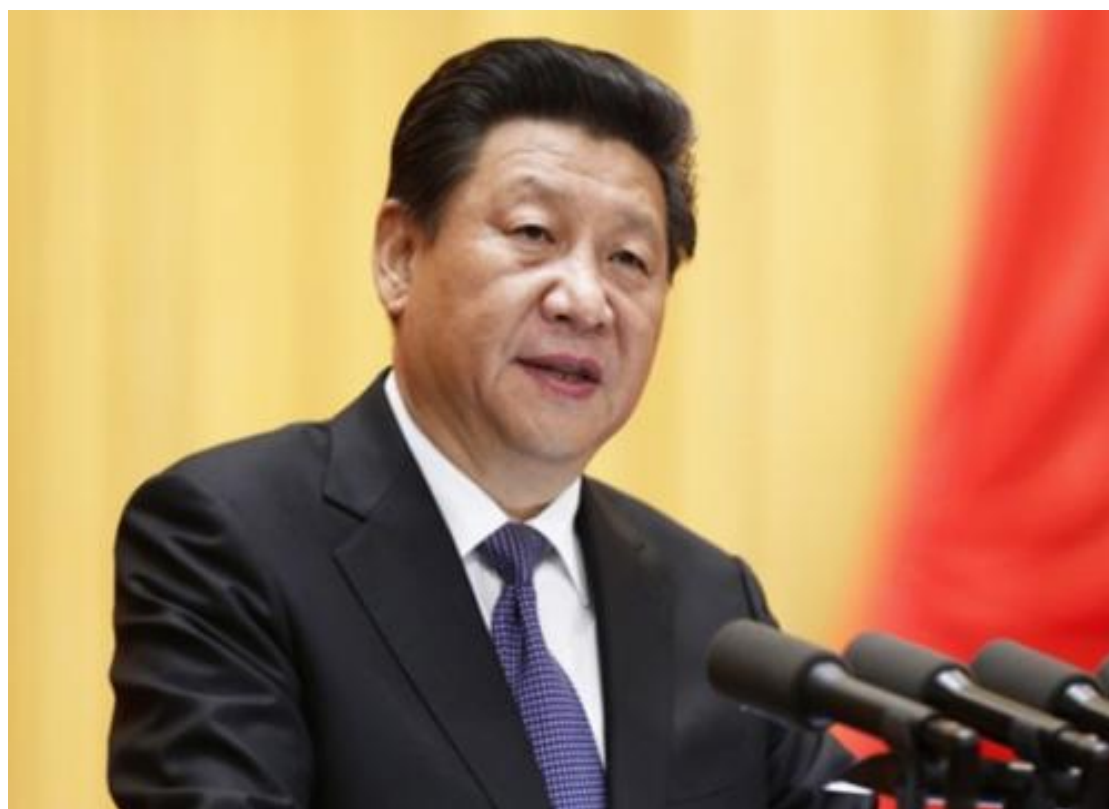
2.5 农业发展政策背景

新冠肺炎疫情冲击之下,我国农业生产,尤其是春耕工作也大受影响。而国家领导人也纷纷针对春耕乃至其后的农业生产问题做出了指示。

中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平强调,当前,要在严格落实分区分级差异化疫情防控措施的同时,全力组织春耕生产,确保不误农时,保



障夏粮丰收。要加大粮食生产政策支持力度，保障种粮基本收益，保持粮食播种面积和产量稳定，主产区要努力发挥优势，产销平衡区和主销区要保持应有的自给率，共同承担起维护国家粮食安全的责任。要加强高标准农田、农田水利、农业机械化等现代农业基础设施建设，提升农业科技创新水平并加快推广使用，增强粮食生产能力和防灾减灾能力。要做好重大病虫害和动物疫病的防控，保障农业安全。要加快发展生猪生产，切实解决面临的困难，确保实现恢复生产目标。



中共中央政治局常委、国务院总理李克强作出批示指出，春耕在即，农时紧迫。各地区各相关部门要认真贯彻习近平总书记重要讲话精神，落实党中央、国务院决策部署，统筹推进疫情防控和经济社会发展，抓紧抓实抓细春季农业生产。加强春耕备耕和越冬作物田间管理，推动农资企业加快复工复产，打通农资供应、农机作业、农民下田等堵点。



中央农村工作会议强调，打赢脱贫攻坚战是全面建成小康社会的底线任务，要切实重点解决好实现“两不愁三保障”面临的突出问题，加大“三区三州”等深度贫困地区和特殊贫困群体脱贫攻坚力度，增强贫困地区、贫困群众内生动力和自我发展能力，减少和防止贫困人口返贫。要抓好农村人居环境整治三年行动，从农村实际出发，重点做好垃圾污水处理、厕所革命、村容村貌提升。要切实抓好粮食生产，稳定粮食播种面积，调整优化生产结构，确保国家粮食安全和重要农产品有效供给。要深入推进“大棚房”问题清理整治。

由此可见，农村发展关系着我国的国计民生，关系着国运兴衰，关系着每一个中国人的切身利益与子孙后代的福泽所在。因此，必须毫不犹豫地抓住一切契机，实现我国农业生产的现代化、高效化与绿色化！而这也是郑州农隆的职责与愿景所在！



第三章 郑州农隆标准化农业种植体系

3.1 “大地旺”植物营养液

如前述，中国农业领域化肥与农药的地位是很微妙的——一方面，化肥农药滥用的危害可谓是“无人不知”，但另一方面，没有化肥与农药的“保驾护航”中国农业又面临着大幅减产的危险。

针对这一问题，郑州农隆与新乡博凯生物技术有限公司战略合作，集中大量人力物力成功打造出了“大地旺”标准化种植示范基地，为趣助农生鲜的提供了核心动力。

3.1.1 大地旺简介

大地旺是农业第三次革命产物，在世界上只有三家同类产品，日本历经四十年研发和生产的味之素，台湾经过十七年研发生产的味丹，那么大地旺是由中科院，河南农科院，河南农业大学以及台湾技术人员经过六年时间研发成功。在2012年开始植物实验，质量佳，纯生物发酵，独立知识产权。大地旺植物健康营养液，是一款植物能用人也敢喝的好产品，获得欧盟有机认证。是农民小康聚宝盆，是从田间地头到餐桌安全的革命性产品。





3.1.2 大地旺成分

大地旺是高科技生物技术产品，国内新产品。其主要成分是一种从纳豆发酵物中提取的具有生物活性物质——纳豆肽及多种天然生物活性成分，如：葡萄糖、蛋白质、矿物质、维生素等天然、有机、环保的植物营养及生长促进剂。

大地旺的主要成分纳豆肽是从纳豆中提取的生物高分子自然聚合物。纳豆是一种日本人经常实用的传统黄豆发酵食品。经过发酵作用以后的纳豆含比黄豆更丰富的维他命（B2、B6、B12、E、K2）以及更易消化的蛋白质。大地旺就是发酵的纳豆粘丝中经过生物技术提取的生物高分子天然聚合物。

3.1.3 大地旺优势

大地旺在农业生产中有着如下的显著优势：

1、具有很强的促生根、促生长能力

大地旺具有非常高的营养成分，可为植物细胞分裂、植物生长点提供足够的营养。大地旺能有效促进种子发芽及根系发育，使之长出更多的根和根毛，增加根的表面积，提高作物吸收养分的能力。实验证明，大地旺具有很强的促生根、促生长能力。

2、能激活土壤中沉积的化肥盐

长期使用化肥，会使相当一部分化肥之间发生化学反应而生成不溶于水、不易被植物吸收的各种化肥盐，最后造成土壤板结。大地旺可溶解各种化肥盐，消除土壤板结，使土壤松软，从而激活化肥的有效成分，更利于植物生长。

3、可增强植物抗病与抗逆境能力

由于长期使用化肥，导致土壤富营养化，滋生各种病原微生物，是植物生病的根源。大地旺激活土壤中的各种化肥盐，减少了病原微生物。同时，大地旺的壮苗作用增强了作物的抗病能力，可有效地增强植物抗病与抗逆境能力，达到抗病效果。实验证明，加大用量可杀灭部分病害。

4、提高作物产量和品质



大地旺对作物养分的协调供应，可提早成熟，改善产品品质，避免了营养不良和使用激素产生的畸形果，裂果及果色不好，不甜等情况。使用大地旺可使粮食作物增产 20-30%左右，蔬菜增产 30-60%左右，茄果类作物增产 10-15%左右，牧草增产 30%左右，油料作物增产 10%左右。

3.2 标准化农业种植体系

中国现代农业生产可谓是由化肥与农药支撑起来的，为了契合农药与化肥的使用农业生产体系也作出了许多的调整，同时一些较为繁琐、无法标准化的流程也造成了巨大的成本浪费。

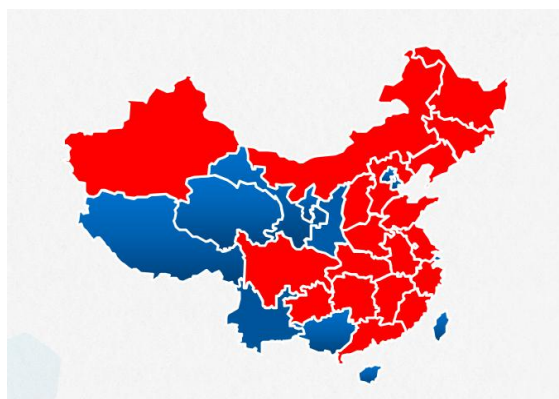
而通过大地旺植物营养液的使用，郑州农隆将能够在工业革命以来破天荒地实现零农药、零化肥使用的规模种植体系，为标准化农业生产体系的建设、推广提供了非常良好的前提。

而依托这一巨大的优势，郑州农隆依托雄厚的技术与人才资源积累，针对主流粮食与经济作物一一开发了针对性的标准化种植生产体系，能够以最低的成产成本保质保量生产大量农产品。

3.3 资源与加盟

3.3.1 自有生产种植资源

郑州农隆自成立以来，在进行大力度的自主研发的同时，也积极在全国范围内进行农业生产资源的扩张，务求在生产端提升自身在全国农业市场上的影响力，使得前述的大地旺植物营养液以及标准化农业种植体系能够产生良好的“样板效应”，加速在全国市场上的扩张速度。





如图示，目前郑州农隆已经在我国华南、华东、华中、华北、东北等主要农业生产基地实现了大面积的生产资源覆盖，并在西北、西南等区域也有所涉足，旗下生产业态基本覆盖我国所有的农业种植品类。

3.3.2 第三方生产资源

在通过自有生产资源实现市场影响力的提升后，郑州农隆将会开放第三方加盟渠道。具体运营模式如下：

(1) 优质第三方生产资源与郑州农隆进行对接，郑州农隆在审核相关资料并进行实地考察后，筛选出准予加盟的第三方；

(2) 完成相关协议与合同的签订；

(3) 郑州农隆提供人员、资料等支持，协助标准化生产体系的改造；

(4) 加盟机构正式依照标准化体系投产，郑州农隆除了提供约定数量的大地旺营养液支持外，还会通过定期巡查、抽查等方式确保加盟机构生产的规范性，保证项目产品的优异以及品牌的声誉。

3.4 产品销售

3.4.1 统一销售体系

郑州农隆将会把旗下的所有生产资源，包括自有以及第三方加盟资源实现信息的全面上链，并在顺丰等合作伙伴的支持下做到物流体系的无缝溯源与统一销售，确保所有的终端消费者都能够轻而易举地了解到所购买商品的产地、品种、种植资料都能够信息，避免上当受骗。

对于区块链技术的具体应用可参见相关章节。

而在产品销售方面，在运营初期（1-2年内）郑州农隆将会集中开拓餐饮机构、食品公司等B端企业，以便集中营销资源加速市场开拓，同时也会开展娱乐电商等多元化的C端服务。

3.4.2 线下BTOC销售体系

品牌生活馆是郑州农隆品牌的“门面工程”，是郑州农隆向市场与广大消费者宣扬郑州农隆项目理念与优质产品服务的重要阵地，也是郑州农隆最重要的线下业务板块。为此，郑州农隆将遵循以下的经营与发展规划：



趣助农生鲜线下品牌生活馆的运营模式将高度借鉴盒马鲜生的运营模式，采用“生鲜食品市场+餐饮+电商+O2O”的新零售模式，构建了线上线下的完整闭环。线上整合了餐饮、销售、营销、结算支付、数字用户以及配送等功能，线下则形成了一店（一个门店）二区（前店后仓）五个中心（生鲜超市+餐饮+物流+体验+粉丝运营）的运营策略。

郑州农隆线下品牌生活馆将会采用统一的简约装修风格，为消费者营造敞亮的消费环境与良好的购物情绪。在生活馆内郑州农隆将会提供丰富的产品展示与购买空间，对郑州农隆产品质量有所疑虑的消费者可以籍此充分打消疑虑；而对于在生活馆内消费的客户，郑州农隆还会提供简单的现场烹饪服务以及用餐空间，并提供咖啡饮品、甜品等简易小食，充分提升生活馆的服务质量与服务覆盖范围。

除此之外，生活馆还会酌情提供宠物护理、衣物洗护等便民服务，让郑州农隆线下品牌生活馆，真正成为广大消费者的“理想伴侣”，最大程度起到宣传郑州农隆品牌理念的作用；同时，品牌生活馆也能够打造为后文的体验式种植服务提供良好的线下展示与营销网点。

除此之外，郑州农隆还会通过加盟商渠道、合作商超/连锁生鲜超市等渠道进行产品销售。

第四章 趣助农娱乐社交电商平台

4.1 生鲜电商服务

趣助农商城计划在 2020 年将逐步推出生鲜电商服务平台及线下生鲜商超。

4.1.1 软件平台建设

郑州农隆将搭建以手机 APP 为核心，囊括 PC 端官网、微信小程序等渠道在内的立体化线上购物平台，平台操作逻辑将借鉴美团等国内 O2O 行业巨头手机 APP 的操作逻辑并进行优化，采用轻快明亮的背景色风格，做到最大程度价格低消费者的适应难度。

消费者只需通过手机验证码即可轻松完成注册，并可绑定支付宝、微信支付、银行卡、信用卡等多种支付方式；绑定后即可在商品展示页面选取喜爱的商品，



并在下单前选定送抵的日期、地点时间段并支付，即可完成整个购物流程并静候商品送货上门。

4.1.2 合作冷链配送体系

在运营初期，郑州农隆无力大范围开展自有的配送网络建设。为此企业将会积极与各大城市的本土同城速递公司合作，由郑州农隆在这些重要中心城市建设前置仓，消费者只需要手机上利用微信小程序、APP 等渠道下单，合作方即会利用自身的冷链网络完成从前置仓到消费者手中的速递服务，从而在最大程度节省成本的前提下让广大消费者能够品尝到最新鲜的特色农产品。

而对于二三线城市，郑州农隆则计划与生鲜便利店、连锁商超等业态合作，扮演纯粹的供应商角色，利用上述门店的线下渠道进行农产品的分销。

4.1.3 自主配送体系

随着项目的推进，郑州农隆一方面能够逐渐积累资金与用户基础，同时也能够对不同城市对特色农产品的需求建立一定的数据化认知。则郑州农隆将会择机，在 1-2 年内在 2-3 个城市建设自有的冷链配送体系，从而实现渠道与业务的下沉，最大程度提升企业业务的自主性与灵活性。

与此同时，由于生鲜电商配送业务与外卖业务有着天然的高重合度，因此随着自有冷链网络建设的铺开郑州农隆也会大举进军对应城市的外卖市场。

4.2 互动+定制化种植模式

4.2.1 信息化体系基础

为最大程度提升种植效率，郑州农隆在标准化种植体系的开发过程中，依托原有业务基础与渠道资源，与中科院下属研发机构联合研制了一整套的智能感知小气象数据监测设备，能够通过远程操作的方式实现智能化、自动化、24 小时全天候检测实验基地内的气象数据、植株生长数据、虫害病害数据等数据，为种植方案的调整提供了有力的支持，同时也构成了项目难以为竞争对手模仿的技术壁垒。

另一方面，郑州农隆通过与国内顶尖通讯企业的通力合作，得以开发了一整套基于达到国际领先水平的 5G 视频转播设备体系，能够以远低于市场平均水



平的带宽占用率向全国乃至全球终端用户实时高清转播各类实验画面，不但极大地提升了用户体验，同时也能很好地控制项目的通信服务成本。

目前，上述技术与设备应用思路都已应用于郑州农隆多个种植生产基地的改造工程中，进度良好，各项性能数据均达到预期水平；同时郑州农隆也已对上述思路进行系统化整合，形成了一套具有高度可复制性与普适性的标准化方案，未来无论是启动其余自有基地运营，还是将第三方农业生产资源对接到项目平台，都能够依托该方案实现工程的快速落地，为项目长远发展提供有力的保障。

4.2.2 体验式认养服务

为提升市场竞争力，郑州农隆将推出“认养”“认租”模式——即，用户可以在种植期内，在平台上认租指定的地块，或者认养指定的植株，从而能够通过客户端实时收看地块作业或者植株生长全过程，乃至在规定范围内对上述工作进行个性化的要求。

具体而言，郑州农隆会因应不同植物的具体情况，将其播种/移栽、除草、施肥、除虫、收割、预处理等工序进行标准化并制造相应的文字、图片素材供认购者参阅，并在后续通过直播、视频的形式进行全程展示，让认购者真正做到对植株生长的“全程监控”，并能不断比对上述的文字图片材料，持续加深对科普知识的掌握程度与记忆稳固度。

以“上海青”产品在种植为例，郑州农隆就会针对这种特色蔬菜种植中的关键性除虫防病环节，针对几种典型病虫害防治方式进行重点展示，让消费者能够很好地掌握农业生产中的护理工作重要性。

而在VR技术体系成熟后，郑州农隆将进一步推出“远程农作”服务。用户可以通过VR眼镜与对应的输入设备，远程模拟包括播种、移栽、浇水、施肥、施药、收割等操作，而生产基地内物联网系统会实时匹配对一个操作。

同时，农产品完成生产并打包后会物流配送给认养者，让用户能够第一时间吃上“自己种的菜”——通过上述模式所生产的蔬菜，不但由于全程处于视频监控之下而在质量、有害农药使用等方面不会有任何的争议，且因为消费者全程在“陪伴”着植株的成长乃至在这个过程中学习到多元化的科普知识，因此吃起来无疑会有一种独特的体验。



与此同时，项目在运营的过程中，会坚持“依据时令种植”的理念，不会采取诸如大棚种植、塑料膜保温、使用激素化肥等化学试剂促进生长等措施去追求“反季节种植”，确保项目出品的绿色无公害与纯天然生长，同时更能向广大消费者、尤其是消费观念还处于形成阶段的青少年灌输时令饮食的概念，促进我国农业消费理念的全面进步。

4.2.3 立体化农产品线上销售体系

郑州农隆将把自身的立体化渠道矩阵打造为信息流平台，同时除了在自有的线上商城上进行销售外，还会通过京东、天猫等国内知名、成熟的电商渠道进行上述特色农产品的分销。

具体而言，郑州农隆将直接提供电商销售、物流配送等衍生服务，而会专注于科普信息、直播信息的制作与传播；同时会在所有的信息渠道内置入相应的电商平台旗舰店跳转链接，方便消费者在直播、视频观测活动中“直达”电商销售渠道，提升项目的市场竞争力。而同样地，这些产品也自带“纯天然”“纯天然生长”等标签，对饱受农药之苦的现代居民而言，其吸引力是不言而喻的。

同时，对于优质农户，郑州农隆会将前述的认养、认租业务体系进行对接，从而实现对这些优质农户的引流与扶持。

4.3 农业种植游戏体系

基于上述的VR/AR、实时直播等技术，除了远程智能种植等基本操作外，郑州农隆还将逐渐开发出更富趣味性、可玩性的种植游戏。

4.3.1 VR 游戏体验





利用 VR 技术，郑州农隆将能够为消费者创造一个实时的、全息的游戏画面，并在物联网设备的帮助下实现种植操作的全程跟随。

4.3.2 游戏特点

1、鲜活互动，乐趣经营

郑州农隆为玩家带来不一样的农场主生活，农场建设、资源管理以及和其他玩家讨价还价互通有无成为最核心的玩法，打造出真实有趣的互动体验。游戏中的查找附近玩家、友情币、拜访、摆摊交易等功能，更是拉近了玩家之间线上线下的距离。

2、多元社交，痛快畅玩

游戏中还将添加友情值这一属性，通过拜访互动即可获取，友情值既可以吸引玩家们互相拜访又能让他们兑换各种珍稀材料。另外，拜访时的意外收获也会给大家带来小惊喜，神秘宝箱将可能随时出现在邻居农场中，让拜访不再是一件枯燥无趣的事。

3、远离喧嚣畅享生态

郑州农隆希望让玩家领略农场生活，了解食品生产流程，享受农场绿色天然生态环境，游戏采用浪漫卡通画面，搭配上应景游戏音效，烘托出的农场繁忙且欢乐的景象，也让这个专属农场尽显梦幻气质，令人沉醉痴迷，流连忘返。

4、丰厚收益，未来可期

在郑州农隆农场中，玩家不仅可以充分发挥智慧，将农场资源最大化，还可以在 game 里讨价还价，模拟最真实交易，增强玩家互动体验，游戏的耐玩度和互动性显而易见，而带来的经济收益更是十分可观。

游戏中所有收益都归用户所有，并享受同等的物流配送服务。

4.4 安全检测体系

趣助农商城将循如下的产品检测理念对商城产品质量的全面深入把控。

4.4.1 选品理念

(1) 安心

通过品控实验室提供每个商品的批次或规定频次检测报告，吃真实的食物才是安心的。



(2) 新鲜

遵循自然规律，选择时令食材，专业冷链为新鲜续航。

(3) 美味

买手亲尝世界各地美味，挑剔品评，只选更好吃。同时，对于优质农户，郑州农隆会将前述的认养、认租业务体系进行有机对接，从而实现对这些优质农户的引流与扶持。

4.4.2 检测标准

(1) 检测简介

趣助农BEST检测：基于国家有机标准为蓝本制定的一级检测标准

趣助农检测：

检测项目多

以趣助农BEST检测的农残为例，高达252项；同时根据食材特殊性增加针对性检测项目（例如三聚氰胺、吊白块）

检测频率高

蔬菜、水果、肉蛋等生鲜类产品按批次检测（几天到一个月不等），包装类商品品质较稳定，每半年检测。

每件商品标示对应的安心度标签

我们把安心这个抽象概念，细化成实实在在的具体标签，当顾客在挑选商品的时候，通过阅读标签，能一眼看懂这个食材为什么能安心吃。

4.4.3 品控实验室

趣助农拟筹建符合国家级药品灌装车间环境要求的品控实验室，净化级别达到10万级，并配备总价值600万元的日本岛津精密检测仪以及专业快速检测设备，由15位硕士、学士组成的专业质检团队负责对入库生鲜食材进行按批次检测，并实时出具检测报告，每一商品均具有独立ID，检测结果可全程追溯。



第五章 郑州农隆区块链技术应用

5.1 供应链溯源体系

典型的供应链包括：原材料提供商、生产者、分销商/代理商、物流、海关商检监管机构、仓储、零售，最后是消费者。



郑州农隆建立了一个基于区块链技术的通用溯源数据子系统，为企业提供低成本、专业化、流程化、规模化的溯源解决方案。通过区块链技术，将产品从原材料购买、产品生产加工到物流运转、销售等各个环节中产生的数据上链，存储于区块链的分布式网络中，分布式账本技术能够保证所有数据一旦上链便不可篡改。同时，郑州农隆利用区块链技术进行身份认证。通过引入实名认证机制（区



区块链里所有的用户（包括该区块的创建者）必须进行实名认证），将所有用户的认证信息通过技术手段嵌入国家以及相应的监管执法部门，对进行制假造假者追责，提高造假成本，从而实现数据的真实可溯。

借助区块链技术，郑州农隆将能够一劳永逸地解决自电商服务问世就萦绕至今的假冒伪劣阴影，让消费者彻底放下对“假货”的担忧。彻底解决困扰我国农产品市场多年的造假问题。

5.2 物流信息上链

郑州农隆区块链技术体系对入驻平台的用户开放物流开放接口。也就是说，用户都可以在平台中看到物流信息。该接口基于区块链与物流网技术，可以保证用户的信息安全。郑州农隆区块链技术体系还将基于此打造物流可信服务平台，通过区块链技术、RFID、无线数据通信等技术的综合运用，构造一个覆盖各实体产业的物联网。在这个网络中，实体产业与用户能够直接进行“交流”，而无需中间平台的干预。其实质是利用区块链技术对每一产品或服务进行溯源追踪，交易数据分布式储存不可篡改且永久保存、智能合约的自动性等特征，实现利益相关者的自动交易以及信息的互联与共享。

而通过郑州农隆区块链技术体系在物流行业的应用，无车承运行业也将“迎来春天”：无车承运平台是以承运人身份与托运人签订运输合同，承担承运人的责任和义务，通过委托实际承运人完成运输任务的道路货运经营者。无车承运平台不拥有车辆，对于真正的托运人来说，其是承运人；但是对于实际承运人而言，其又是托运人。平台一般不从事具体的运输业务，只从事运输组织、货物分拨、运输方式和运输线路的选择等工作，其收入来源主要是规模化的“批发”运输和产生的运费差价。但由于上下游结款周期时长的不对等，承运平台往往面临巨大的资金压力与较大的违约风险。

而在郑州农隆区块链技术体系的帮助下，无车承运平台不但能够大大提高车辆的流转速度，增加业务量；更能通过无车承运业务系统、金融业务系统、底层区块链两两对接，使得物流数据具备了资产化的特征，可以使得所有物流链条中的数据可追溯、可证伪、不可篡改，可帮助企业积累信用数据，能更准确地评价



企业的真实经营状况，可使资金有效、快速地接入到物流行业，低成本高效地做出放贷决策，从而改善营商环境。

第六章 营销战略

6.1 视频营销

郑州农隆将打造互联网直播、短视频平台板块为核心展开的立体化食品营销网络，具体包括：

6.1.1 趣助农直播

郑州农隆未来核心业务渠道是全力打造趣助农 APP 自有直播营销服务平台。

针对这一服务郑州农隆效法当前线上诸多知名的“带货主播”，采取先帮助主播建立个人形象 IP，并进行引流、粉丝群体维系等工作，待主播的热度稳定后，就会因应农产品的营销需求在直播中穿插产品，达到“直播营销”的效果；目前郑州农隆已经打造了一支专业、优质的直播营销服务团队，且人员培训与引流模式业已高度成熟，即将能踏入高速复制、扩张阶段。

而在直播间粉丝维护方面，郑州农隆一方面会采取轻快明亮的直播间视觉效果设计来提升对粉丝群体的吸引力，另一方面还会不定时进行抽奖、主播互动等营销活动，保持粉丝群体的忠诚度。

6.1.2 小视频营销

直播营销服务所需的大部分资源同样适用于小视频营销领域。郑州农隆会因应不同农产品的具体特点进行创意构思，并由旗下的专业团队负责表演、拍摄、制作乃至投放等一站式服务，实现服务引流效果的最大化。

具体的投放平台将主要集中于快手、抖音、B 站等主要的小视频平台；而对于反响良好的主题或者粉丝热度较高的 up 主，郑州农隆会进行 IP 资源的创造维护，进行直播化改造等后续开发工作。

6.1.3 目标人群

上述业务模式其受众是迥然不同的：



互联网电商直播主要依托电商平台进行传播，其核心受众是热衷于线上购物，或者说喜欢在电商平台长时间浏览、“逛街”的人群；

而小视频营销的主要受众则是普通年轻上班族；一方面这部分消费者并没有长时间浏览电商平台的习惯，直播电商对这一群体的渗透度较低；再者这部分人群往往工作较为繁忙、时间碎片化情况严重，缺乏连续长时间观看直播的时间，因此同样碎片化、观看市场灵活的小视频能够更好地实现带货作用。

6.2 主播团队培养

网红是有保质期的，唯有源源不断的新面孔才能够确保企业持久的生命力。有鉴于此郑州农隆开发了标准化的主播培训与养成服务，能够快速培训应聘者的直播、视频拍摄、带货等技能并为他们的后续营销活动提供后勤保障。

除了上岗前统一技能培训，上岗后郑州农隆也会进行全平台的视频流量、热度进行监控，进而会给出改进方案与进行二次培训，进一步提升营销效果。

同时郑州农隆还会成立专门的粉丝群体维护团队，全面负责主播群体的微博、微信公众号等社交媒体平台的运营，确保能够根据粉丝喜好将主播打造为最大程度契合市场需求的个性化形象，最大化粉丝经济潜力。

6.3 内容营销

在运营前预热阶段，先建立微信公众号、微博官方账号、头条作者号、抖音官方号等主要的自媒体平台，尽量实现渠道的全面覆盖，建立自媒体营销矩阵，以每周超过1篇的科普类文章进行内容输出推广。

在内容上，应循前述的品牌建设规划，在开展初期尽量展示“中立”“客观”“有干货”的正面形象，可适当使用“哪里买特色农产品？三分钟教你不踩雷”“你想知道农村生态游的秘密，这里都能告诉你”等“标题党”形式；内容类型则可以包括郑州农隆农产品优异品质、郑州农隆理念等，这种知识不但因关乎消费者切身利益，紧贴显示生活情境而会备受关注，同时也非常便于在文末不着痕迹地回扣至企业产品与服务即可。

6.4 全新的市场营销免费模式

6.4.1 免费学习挖矿



趣助农商业模式

Fun For Farmers Business Model

趣助农任务地的收益和周期

任务地	兑换谷米	周期	日产量	总产量	奖励	共识度/额度值	限购	VIP日增产
试验田	赠送	40	0.3	12	100%	0	0	0
一级红土地	10	30	0.466	14	40%	1	3	0.06
二级黄土地	100	33	3.636	120	20%	10	5	0.06
三级棕土地	500	36	17.361	625	25%	50	4	0.06
四级黑土地	1000	39	33.333	1300	30%	100	3	0.1
五级紫土地	3000	42	96.428	4050	35%	300	2	0.1
六级金土地	6000	45	186.666	8400	40%	600	1	0.1

趣助农商业模式

Fun For Farmers Business Model

团队长奖励

达人级别	直推兑地人数	升级要求	团队共识度	奖励任务地	加权分红
一星达人	10人	/	220	一级红土地	15%
二星达人	15人	2个一星	1200	二级黄土地	18%
三星达人	25人	2个二星(2代内)	6000	三级棕土地	10%
四星达人	30人	2个三星(3代内)	15000	四级黑土地	6%

前10位一星达人再奖励2块一级红土地，第11至20位一星达人再奖励1块一级红土地（前20位一星达人享受永久达人待遇）

直推王奖励

有效直推	直推兑地人数	三级兑地人数	奖励任务地
10人	5人	12人	一级红土地
20人	10人	120人	二级黄土地
100人	50人	1000人	三级棕土地
160人	80人	1500人	四级黑土地

前10位直推王再奖励1块一级红土地



趣助农商业模式 Fun For Farmers Business Model

分享奖励	
直推一名有效会员	1个贡献值+1个额度值
间推一名有效会员	0.3个贡献值+0.3个额度值 (此项奖励100天后取消)
直推购买任务地	5%谷米/贡献值
间推购面任务地	2%谷米/贡献值 (此项奖励100天后取消)
直推购物所得贡献值	10% 贡献值
间推购物所得贡献值	5% 贡献值

服务费标准		
条件要求 (二选一)	会员等级	服务费
无有效直推/试验田	LV1	50%
有效直推1名/一级红土地	LV2	40%
有效直推3名/二级黄土地	LV3	35%
有效直推6名/三级棕土地	LV4	30%
有效直推12名/四级黑土地	LV5	25%

趣助农商业模式 Fun For Farmers Business Model

趣助农五种数字资产说明		
资产名称	资产作用解读	资产获得方式
谷米	通过学习答题给予会员奖励的一种积分单位 (可转换成GM/但不可转赠)	兑换任务地级别越高越多 每日获取的谷米就越多
GM	打造大农业生态系统内部流通的权益通证 (会员之间可以相互转赠)	1、用谷米转换成GM 2、在OTC自由转赠交易
贡献值	价值等同于谷米: 可2%/日释放成谷米或累计兑换任务地	通过分享、购物、看广告和加权分红等获得
额度值	谷米转换成GM时的配套额度 具体指的是谷米的可转换额度	1、通过实名认证可免费获得3.3个额度值 2、GM转换成谷米可得2.5倍GM数量的额度值 (如: 100个GM转换成100谷米将获得250个额度值) 3、兑换任务地可10:1获得额度值 (如: 用100个谷米兑换黄土地可获得10个额度值) 4、通过分享、广告、商品、阅读等任务获得
共识度	成为达人的重要考核标准	兑换任务地10:1获得 (如: 1000谷米兑换黑土地得100共识度)
谷米转换成GM后将9:1分流: 90% (GM) 可转赠流通 10% (GM积分) 只可消费流通, 消费还可以获得更多贡献值		
谷米的总产出量: 3.6亿个 谷米的产出规则: 平台方不持有谷米, 所有产出均来自市场, 其中50% (1.8亿) 用于学习产出; 剩余50% (1.8亿) 用于消费产出, 计划10年产完, 每年产出的谷米数量会减半, 即下一年的谷米产量只有上一年的50%		

第七章 企业管理

7.1 团队概况

郑州农隆高度重视人才储备对项目的发展以及监管的重要作用, 自立项起即大力推进人才储备的建设工作, 目前已形成一支来自多所国内著名院校, 专业范围包括市场营销、供应链管理、数据链架构、人力资源等领域的核心开发与管理团队。核心团队专业能力突出, 成员之间配合默契, 凝聚力强, 将能够为项目的成长提供源源不断的人力与智力支持。



7.2 顾问团队



薛宝国:哈佛大学博士后；世界 500 强农业科学家；美国国家自然科学基金主持人评委；中国国家科技部十二五计划项目、十三五项目科学家，主持二十多项国家和省部级项目。发表百篇科学论文、30 多项国内外专利



许平辉:德国海德堡生物学博士；谷聚金植物营养液发明人；新乡博凯生物技术有限公司董事



付晓伟:河南科技学院博士；现主持国家自然科学基金项目 1；自然科学基金青年基金项目 1 项



吕亚伟:全国中小企业数字化培训与链改中心副秘书长；中国循环经济协会农专委副秘书长；北京中农兴乡规划设计院执行院长；《农产品电子商务》主编；乡村振兴战略人才体系工程教材《农产品上行》主编



杨志斌:数学博士；清华大学深圳研究院兼职教授；英国帝国理工大学数学博士；具有近十年的量化研究、投资实践经验；在数字资产领域、区块链经济领域独立研发量化投资模型一百多套。



李波:经济学博士后；有 20 余年国际产业投资管理、投资银行、企业并购的业务经验。李博士曾辅导百余家企业在香港及大陆上市、挂牌。出版各类专著 10 余本。还担任多个政府、协会、科研院所、大学的经济顾问及兼职研究员，邦盟汇骏上市公司董事，高级合伙人。



第八章 发展规划



第九章 项目愿景

如前述，郑州农隆在充分应用多种前沿技术、深耕农业生产技术与农业市场交易范式的基础上，将能够有效解决困扰中国农业领域多年的诸多痛点问题，如造假泛滥、农药化肥滥用等。

更为关键的是，上述辉煌成果的取得，并不需要付出庞大的产量与成本代价，与之相反，通过大地旺植物营养液的应用郑州农隆预期能够把我国主流经济作物单位产量与世界先进水平的差距大幅拉近，且使用成本也远远低于传统农药与化肥的开销。

而区块链溯源技术以及衍生的安全物流体系其开发成本是固定的，将随着企业业务规模的持续扩大而不断被摊薄其边际成本，快速进入成本可接受阶段，使得郑州农隆能够长期以远比当前价格体系优惠的售价向全国人民出售优质产品。

同时，在产品与服务过硬的同时，郑州农隆又进一步引入了VR远程“种植”技术与相匹配的定制化种植销售服务、线下生活馆、直播电商等一系列的衍生业



务体系，将能够在这个流量为王的时代将大量消费者的目光吸引到郑州农隆之上，为企业业务的快速发展提供有力的保障。

郑州农隆希望，能够用三年的时间成长为中国第一流的农产品生产与销售企业，并在 2024 年完成农产品业务板块的上市目标。而在长远阶段，郑州农隆希望能够携 GM 共同走向世界，让世人都能够接受并认可中国科技的力量！

趣助农，让人民吃上健康好食材！