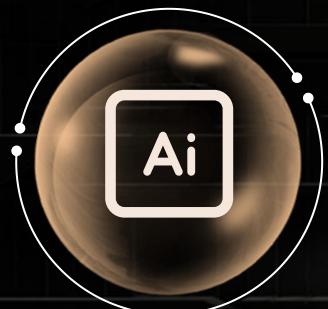




智抖铺联 项目商业策划书

汇报人：

时间：2025.09.22



目录

CATALOGUE

01 项目背景

02 项目介绍

03 项目收益

04 合作共赢



目录

CATALOGUE

01 项目背景

02 项目介绍

03 项目收益

04 合作共赢



项目背景-AI 迅猛，抖音风行

AI爆发

抖音火热

机会多多

►AI爆发式发展

2024年-2025年AI突
然迅猛发展

各行各业都在积极与AI结合
并得到了很好的盈利

时代在不断地发展
红利也在不断地变化



人力

计算机

AI

目前与AI结合就是当下的时代红利之一

平安保险

持续打造全球领先 AI 能力，加速赋能金融主业。得益于长期深入聚焦核心技术研究和自主知识产权掌控，根据 2024 年联合国世界知识产权组织（WIPO）最新排名，平安以 1,564 份生成式 AI 专利申请数位居全球第二位。截至 2024 年 6 月 30 日，公司拥有超 2 万名科技开发人员、超 3,000 名科学家的一流科技人才队伍，专利申请数累计达 52,185 项，位居国际金融机构前列。紧密围绕金融主业转型升级，加速运用科技赋能金融业务促销售、提效率、控风险。2024 年上半年，平安 AI 坐席服务量约 8.7 亿次；反欺诈智能化理赔拦截减损 61 亿元，同比增长 4.3%。

道通科技

凭借“人工智能+垂直场景”的深度赋能，2024年，道通科技在数字维修、数字能源双赛道创造了高质量增长：公司数字维修业务预计实现营业收入约30.42亿元，同比增长约14.59%，数字能源业务预计实现营业收入约8.67亿元，同比增长约52.98%。根据公开信息，公司综合毛利率常年维持在55%左右。

中科创达

锚定AI底座与交互革新：操作系统成智能汽车核心引擎

常卫生指出，AI驱动未来已成为行业共识，随着AIBOX产品的发布，算力瓶颈被打破，操作系统成为推动智能汽车从“硬件主导”向“AI定义汽车”转型的关键。针对AI时代操作系统演进，常卫生提出三大核心趋势：其一，新型交互需兼具深度上下文理解能力与感知-响应全链路多模态融合，既集成多维度传感器信号，又融合语音、图形、三维可视化等多元输出形式；其二，交互需构建双向学习闭环，通过持续分析用户行为数据优化服务策略，实现个性化体验；其三，AI用户体验需立足系统整体架构设计，由此催生“全景交互”理念——以语音为核心入口，整合多终端资源，通过简洁反馈实现“高效协同、信息透明、智能适配”。

► 我们的想法

AI智能体获客系统

什么是AI智能体获客系统？

区别于

低效

繁琐

传统的通过一个平台以人工的方式找寻客
源进行租铺、转铺交易

AI智能体获客系统

高效

智能

通过AI算法每日自行在系统中寻找客
源并匹配合适的铺子

顺应时代

项目背景-AI 迅猛，抖音风行

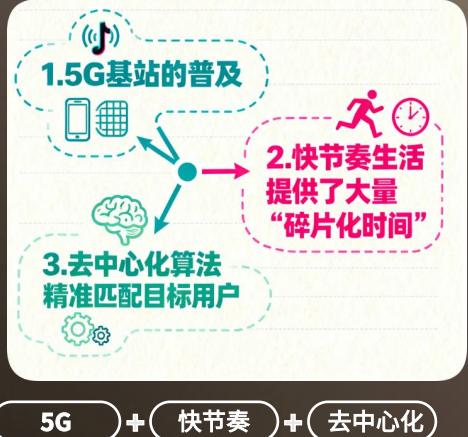
AI爆发

抖音火热

机会多多



01.时下最火热短视频



抖音以其独特的优势并顺应时下的社会背景使其成为了当下最火热的短视频平台

02.夸张的用户流量



庞大的潜在客户

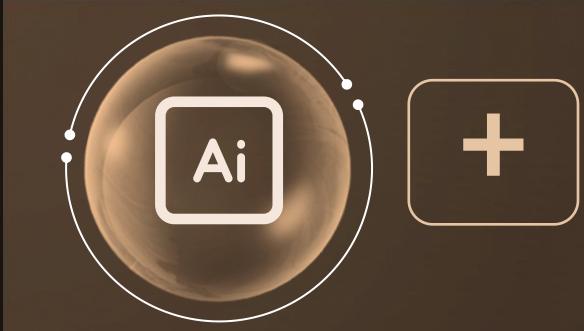
时下抖音成为了国民级APP
为各行各业都带来了
一个输出自身产品价值的平台

03.我们的想法



抖音IP + 矩阵

通过经营抖音IP
推广品牌知名度
抓住庞大用户流量中的潜在客源



智斗铺联

一种顺应时代的
高效转铺、租铺模式

项目背景-AI 迅猛，抖音风行

AI爆发

抖音火热

机会多多

以福源找铺为例



利用抖音IP

要求加盟者必须经营抖音IP
宣传福源找铺



迅速裂变

仅4个月
裂变出106个加盟商

▶ 吸取福源找铺的经验
迅速开展抖音IP的
经营工作

智抖铺联

机会多多
未来可期

我们的优势

在结合抖音IP矩阵的基础上
我们更结合了AI智能体获客系统



目前的不足

我们的抖音IP矩阵刚刚起步
他们已经开启了相关工作



▶ 结合我们的优势
AI智能体获客系统

目录

CATALOGUE

01 项目背景

02 项目介绍

03 项目收益

04 合作共赢



基于AI智能体获客系统与抖音P矩阵的全国性招商赋能平台，为找铺转铺中介提供一站式数字化解决方案。

AI获客

-紧跟时代发展-

抖音IP

-吸引潜在客源-



成熟模式

-为项目稳定性保驾护航-

先进技术

-进一步扩大盈利规模-

通过已验证的长沙盈利模型
(年营收650万，净利润120万)

结合AI与抖音快速优化并复制到全国市场。

智抖铺联



This is what we can try

优势一

技术护城河流

自研 AI 智能体 全自动获客 日均 100+ 精准匹配

低效 人力 AI 智能体 利索

智抖铺联

技术的壁垒拉开与同行的差距

优势二

极致加盟策略

前20家 加盟费 高质量培训 分四个月 免费 返还

极致的加盟策略将快速裂变出足够的加盟商追上同行并利用抖音宣传AI智能体优势扩大知名度提高盈利

快速裂变将使品牌更快推广全国

优势三

成熟 技术

01 成熟的盈利模式已在长沙完美运行 年净利润率18.5% 营收650万, 利润120万

02

成熟的模式 进步的技术

成熟的模式和先进的技术将是王炸

初期成本

共计73万

AI开发

7万

团队工资

24万

抖音投流

24万

其余费用

18万

▶ 悲观场景财务预测

第一年净利润37万
包括初期成本

第一年87万 第二年202万
第三年262万 第四年322万
第五年332万

**累计净利润共
1155万**

悲观场景第一年财务预测表

项目	支出/收入
初期成本	73万
推荐提成支出	50万
加盟费收入	210万
年费收入	0
共计	87万

▶ 乐观情景财务预测

第一年净利润387万
包括初期成本

第一年487万 第二年402万
第三年462万 第四年522万
第五年532万

**累计净利润共
2305万**

怎么来的?

目录

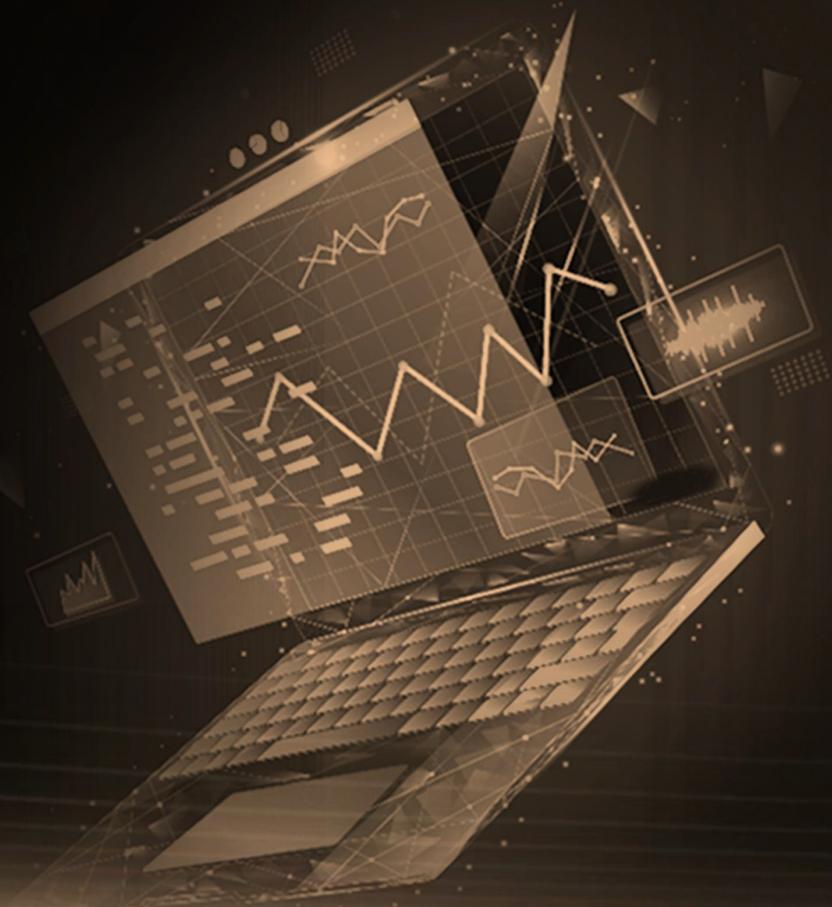
CATALOGUE

01 项目背景

02 项目介绍

03 项目收益

04 合作共赢



核心参数与取值

这是用于分析盈利的基础
是在参考了其他平台的数据
并进行分析后得到的结果

合伙人 加盟费 年费
阶梯 提成 运营

利润计算公式

利润均按照以下公式计算
公式中参数取值见右图

$$\text{纯利润} = (\text{加盟费收入} + \text{年费收入}) - (\text{推荐提成支出} + \text{总运营成本})$$

参数	取值	说明
首年新增合伙人	悲观: 100 家 乐观: 200 家	-
年净增长率	30%	第 2-5 年, 总新增率 40%, 退出率 10%
加盟费阶梯	第 1-50 家: 2 万元 / 家 第 51-100 家: 3 万元 / 家 第 101-150 家: 4 万元 / 家 ...	后续每增加 50 家, 加盟费增加 1 万元 / 家
年费制度	每年支付加盟时对应阶梯的加盟费作为年费	例如, 第一年以 2 万元加盟的合伙人, 后续每年年费均为 2 万元
推荐提成	固定 1 万元 / 家	来自合伙人推荐的新加盟者, 其首年加盟费中需扣除 1 万元给推荐人
推荐比例	50%	每年新增的合伙人中, 50% 来自现有合伙人的推荐
前 20 家返还	总计 40 万元	仅首年前 20 家加盟者享受分 4 个月全额返还政策
首年总运营成本	73 万元	AI 开发 7 万 + 团队工资 24 万 + 投流 24 万 + 杂费 18 万
次年成本增加	每年增加 50 万元	用于团队扩张、技术升级、市场拓展等

悲观场景财务预测

第一年净利润37万
包括初期成本

1. 总加盟费计算 (100家) :

第1-50家: $50 \text{家} \times 2 \text{万元/家} = 100 \text{万元}$

第51-100家: $50 \text{家} \times 3 \text{万元/家} = 150 \text{万元}$

小计: $100 + 150 = 250 \text{万元}$

前20家返还: 40万元

首年加盟费收入 = $250 - 40 = 210 \text{万元}$

2. 推荐提成支出: $100 \text{家} \times 50\% \text{推荐率} \times 1 \text{万元/家} = 50 \text{万元}$

3. 年费收入

首年无年费 → 0万元

4. 总运营成本

73万元 (固定)

纯利润 = (加盟费收入 + 年费收入)
- (推荐提成支出 + 总运营成本)

悲观第一年纯利润 = $(210+0) - (73+50) = 87 \text{万}$

乐观第一年纯利润 = $(660+0) - (100+73) = 487 \text{万}$

乐观情景财务预测

第一年净利润387万
包括初期成本

1. 总加盟费计算 (100家) :

第1-50家: $50 \text{家} \times 2 \text{万元/家} = 100 \text{万元}$

第51-100家: $50 \text{家} \times 3 \text{万元/家} = 150 \text{万元}$

第101-150家: $50 \text{家} \times 4 \text{万元/家} = 200 \text{万元}$

第151-200家: $50 \text{家} \times 5 \text{万元/家} = 250 \text{万元}$

小计: $100 + 150 + 200 + 250 = 700 \text{万元}$

前20家返还: 40万元

首年加盟费收入 = $700 - 40 = 660 \text{万元}$

2. 推荐提成支出: $200 \text{家} \times 50\% \text{推荐率} \times 1 \text{万元/家} = 100 \text{万元}$

3. 年费收入

首年无年费 → 0万元

4. 总运营成本

73万元 (固定)

项目收益-未来可期

核心参数

算例分析

未来预测

悲观场景财务预测

五年的预测结果

累计净利润1155万

纯利润= (加盟费收入+年费收入)
- (推荐提成支出+总运营成本)

年份	新增人数	退出人数	净增人数	累计人数	推荐人数	推荐提成支出(万元)	首年加盟费收入(万元)	年费收入(万元)	总运营成本(万元)	净利润(万元)
第1年	100	20	80	100	50	50	160	0	73	37
第2年	50	20	30	130	25	25	150	200	123	202
第3年	50	20	30	160	25	25	200	260	173	262
第4年	50	20	30	190	25	25	250	320	223	322
第5年	50	20	30	220	25	25	250	380	273	332
累计	300	100	200	750	150	150	1,010	1,160	865	1,155

项目收益-未来可期

核心参数

算例分析

未来预测

乐观场景财务预测

五年的预测结果

累计净利润2305万

纯利润= (加盟费收入+年费收入)
- (推荐提成支出+总运营成本)

年份	新增人数	退出人数	净增人数	累计人数	推荐人数	推荐提成支出(万元)	首年加盟费收入(万元)	年费收入(万元)	总运营成本(万元)	净利润(万元)
第1年	200	20	180	200	100	100	560	0	73	387
第2年	50	20	30	230	25	25	150	400	123	402
第3年	50	20	30	260	25	25	200	460	173	462
第4年	50	20	30	290	25	25	250	520	223	522
第5年	50	20	30	320	25	25	250	580	273	532
累计	400	100	300				1,410	1,960	865	2,305





主要预期成就

• 超过1000万

• 加盟情况

• 智能体与抖音IP

悲观情景
净利润预测

1155万

乐观情景
净利润预测

2305万

加盟商分布
情况

遍布全国

加盟商数量
至少超过

320家

AI智能体获
客系统成熟

技术壁垒

抖音IP
经营情况

粉丝破
30万



AI 迅猛，抖音风行
顺应时代，未来可期

精细化融资与发展路线

一.Pre-A轮 (现在 - 未来12个月) - 数据化与系统化



精细化融资与发展路线

一.Pre-A轮 (现在 - 未来12个月) - 数据化与系统化



核心类别	详细说明
资金用途	
▶ 开发内部 SaaS 系统 (非 C 端 APP, 为内部运营管理系统)	1. 房源数据库: 标准化存储所有店铺核心信息 (含面积、租金、人流数据、合同文件、实景照片) 2. 客户管理系统: 精准追踪客户需求、匹配记录, 可视化呈现成交漏斗 3. 经纪人工作台: 提供高效工具赋能经纪人, 直接提升人效 4. 数据可视化后台: 生成商圈热度图、租金波动趋势报告 (此为未来“数据讲故事”的核心载体)
▶ 初步区域扩张	谨慎开辟 1-2 个新城市试点, 核心验证两大关键: ① 现有管理模式的异地适配性 ② 获客策略的跨区域复制能力
▶ 组建核心团队	重点招募技术合伙人或产品经理, 核心职责是将业务逻辑转化为可落地的系统功能, 搭建技术团队基础
目标投资人类型	
	1. 具备房地产行业背景的个人天使投资人 (能提供行业资源 + 经验支持) 2. 专业房地产基金 (匹配赛道属性, 资金与资源协同性强) 3. 看重“现金流稳定性”的传统行业投资人 (契合业务稳健发展特性)

精细化融资与发展路线

二.A轮 (第4-5年) - 区域扩张与数据产品化



核心目标

成为区域龙头，并初步尝试将数据变现

融资情况

1000万 - 2000万 人民币

估值依据

1. 内部S系统上线，经纪人效率提升20%以上
 2. 在3-5个城市实现盈利或收支平衡
 3. 数据库初具规模，覆盖X个商铺、X条商圈数据
- 规模规模：8000万 - 1.2亿 人民币。

精细化融资与发展路线

二.A轮 (第4-5年) - 区域扩张与数据产品化



核心类别	详细说明
资金用途	
▶ 规模化扩张	聚焦长三角、珠三角等经济活跃度高的核心经济圈，采取密集型开店策略，通过快速布局线下门店，抢占区域市场份额，夯实市场竞争基础
▶ 发布第一份数据报告	依托前期积累的店铺运营、租金等核心数据，编制并发布《XX市商圈店铺租金指数报告》，面向媒体、行业从业者免费开放。（此举核心目标为打造行业权威形象，强化品牌在店铺租赁与商圈分析领域的影响力）
▶ 探索数据变现	基于现有数据资源与分析能力，向连锁品牌（选址需求强）、投资机构（市场研判需求）推出付费选址咨询服务与定制化市场分析报告，打破单一收入结构，开辟数据驱动的第二收入曲线
目标投资人类型	专业风险投资机构，尤其聚焦“产业互联网”赛道、深耕“传统行业数字化升级”领域的基金（与业务“数据赋能传统店铺租赁行业”的定位高度契合，能提供赛道资源、行业认知与规模化发展支持）

精细化融资与发展路线

三.B轮 (第5-6年) - 平台化与生态构建



核心目标

转型为平台，构建服务生态

融资情况

3000万 - 6000万人民币

估值依据

1. 成为多个城市的市场领导者。
2. 数据咨询服务收入占比超过10%。
3. 平台模式得到验证
估值规模：4亿 - 8亿人民币

精细化融资与发展路线

三.B轮 (第5-6年) - 平台化与生态构建



核心类别	详细说明
资金用途	
▶ 平台技术开发	重点开发面向 B 端客户 (含连锁品牌方、创业开店人群) 的在线选店平台, 核心功能覆盖 VR 实景看店 (提升选店效率)、多维度数据查询 (如商圈人流、租金走势、竞品分布等), 打造数字化选店工具, 优化 B 端客户体验
▶ 生态服务延伸	搭建生态合作体系, 通过与装修公司、工商服务机构、金融机构等第三方合作, 为平台成交客户提供装修对接、工商注册代办、经营贷款咨询等增值服务, 以服务抽佣模式拓展收入来源, 完善商业服务链条
▶ 战略并购	锁定其他城市的优质中型中介机构, 通过并购方式快速获取当地核心房源资源、成熟经纪人团队及区域市场份额, 跳过从零到一的异地拓展周期, 加速全国化布局节奏
目标投资人类型	<ol style="list-style-type: none">后期 VC 基金 (匹配业务规模化发展阶段, 能提供资金与行业资源支持)PE 机构 (适合业务成熟度提升后的资本运作需求)战略投资者 (如贝壳、58 同城、美团等对线下商业生态有布局的行业巨头, 可实现资源协同与生态互补)

精细化融资与发展路线

四.Pre-IPO & 上市 (第7年及以后)



核心目标

证明自己是一家科技驱动的商业地产数据公司
而不仅仅是中介

上市故事

“中国领先的商业地产数据智能SaaS平台”
收入构成将包括：
中介佣金 + 数据服务费 + 平台增值服务费

估值依据

届时估值将参考SaaS公司（市销率P/S）
而非传统中介（市盈率P/E），这将获得极大溢价
港股或A股创业板是可能的选择
取决于当时的监管环境和市场偏好

目录

CATALOGUE

01 项目背景

02 项目介绍

03 项目收益

04 合作共赢



一季度

合伙人加盟 10人

二季度

合伙人加盟 30人

三季度

合伙人加盟 30人

四季度

合伙人加盟 30人

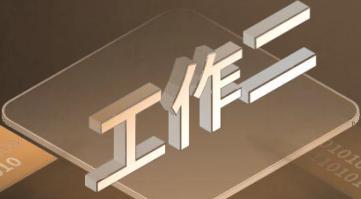




● SOP手册

一个月

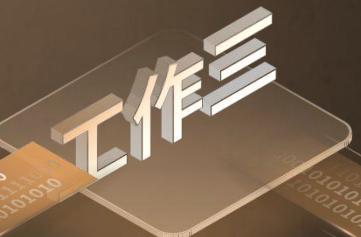
为便于培训工作
需要您方提供
加盟商培训标准
SOP手册1.0



● 软件升级

长沙-全国

为使得品牌推向全国
需要您方
升级相关软件



● 软件著作权及专利 用于宣传

为便于宣传品牌影响力
需要您方
提供相关资料



● 董事长个人IP书籍 用于宣传

为便于宣传品牌影响力
建议您方
出版一本董事长个人书籍

智斗铺联 项目商业策划书

感谢 您 的 聆 听

汇报人：

时间：2025.09.22

