

	与军利的生鲜销售业务构成竞争关系。
主要竞争优势分析	1、公司竞争优势 (1) 技术优势 经过 3 年多的系统研发，公司已自主研发并取得《通辽市军利易购网上超市交易平台》、《军利智能派单推送系统》、《军利超市补货在线管理系统》、《军利商品采购优选系统》、《军利商超数据采集服务系统》、《军利商品库存管理系统》、《军利商品配送跟踪管理系统》等 7 项自主知识产权，打造了以进销存为基础的全方位管理系统，改变了传统生鲜行业分拣货物手工操作易出错且分拣效率低的现状。通过系统化的管理，公司人工效率大幅提升，人工成本下降。可以预计，随着销售规模的扩大，公司将逐步实现加工中心自动化分拣，大幅节约人工成本。 (2) 管理优势 公司建立了相对完善的管理制度，对采购、仓储管理、销售管理及项目管理都有较为清晰的流程和指导制度，同时重视公司内部员工的学习交流和培训。公司持续加强员工的安全意识、服务意识等宣导，梳理并持续优化客户/项目实施流程，积极根据客户需求，做好响应和重大应急事件的处理。同时，公司在配送调度上也有一套科学合理的管理方法，在保障客户利益、客户服务水平的前提下，尽可能地实现资源利用最大化。 (3) 独具竞争力的销售模式 公司 B2B 业务提供了食品供应链和产品升级的基础平台，B2C 网上商城实现了网上菜市场的解决方案，线下旗舰店及分公司解决了线上线下客户体验问题，及时配送模式为老龄化日益严重的社会提供了保姆式服务并解决了最后一公里配送问题，以此形成独具竞争力的军利易购销售模式。

未来三年发展规划及预计主要投资项目介绍	军利易购通过互联网技术、大数据、人工智能、智能终端的研发及应用，以传统供需关系为抓手，以信息化手段，将闲置资源以及使用权通过信息方式连接，并使其具有流动性，致力于打造商贸流通业的共享经济模式，即共享市场、共享金融、共享数据，构建商贸流通产业新生态。 共享市场：以社区商超为代表的市场销售网络，它具备交易和服务功能。通过信息化手段把交易功能共享给供给侧企业，把服务功能共享给消费者。（实现手段军利易购网站及一体化设备） 对社区商超而言，加盟数量不断增加的主要原因就是可以获得产品资源、资金资源、技术资源以及一键订货、送货上门、网上接单等配套服务，这些资源相对商超来讲是共享，惠及每一个商超业主。 对供给侧企业而言，超市的售卖功能成为必要的市场资源。大大降低开拓及维护市场的成本，让供给侧企业专注于品质提升。加入商超产品供应体系，在共享市场的同时，获得仓储、物流、金融、数据等资源的共享。 共享金融：通过信息化手段与合作对象进销存数据互通，通过数据模型提供第三方数据风险评价，为金融企业提供安全可靠的资金环境，让金融产品的普惠性充分体现，服务于商贸流通产业链条上每一个企业，共享金融资源。 以商超为例，商超进货和库存是资金需求，这个群体融资方式多数是民间借贷，资金成本较高。降低该群体融资成本的方式就是采取赊销方式，让商超业主先进货，售卖完成付款，库存资金由银行垫付，这个任务需要金融机构配合完成。完成这个任务的门槛就是要解决信息不对称问题，解决信任度问题。军利易购加盟店使用“开店神器”有效解决了以上两个问题，银行通过加盟店的进销存数据回传，植入供应链结算，获得了新金融市场，对商超而言共享了金融服务。 共享数据：打破信息孤岛，让市场数据惠及产业链条，让市场数据成为企业经营的决策条件，为政府管理部门提供数据支持，提高行政效率，开放数据，实现数据共享。 以供给侧企业为例，市场数据的需求极为迫切，市场数据是供给侧
----------------------------	---

	企业调结构、去库存的重要数据支撑。军利易购加盟店的进销存数据汇总分析，对合作企业而言就是共享数据。这个数据共享给整个供应链条，是数字经济的新模式、新领域。大数据、人机对话、人工智能等将在商贸流通产业链条中发挥重要作用，有效推动传统产业转型升级。 公司在整体商业模式的框架下持续进行软硬件研发，打造商贸流通产业智慧服务平台。现阶段，在公司商业模式框架下，技术及业务已经初具雏形，公司将在 1-2 年时间重点完成商贸流通产业新生态的建设，达到撬动年交易额 10 亿元的规模。此外，公司致力于构建的新型“共享模式”具有整体复制性，具有很强的输出能力。未来，公司将以三、四线城市为主要业务拓展方向，进行商业模式输出，将公司打造成为跨区域的商贸流通服务平台。		
贷款及借款情况	银行贷款情况：无		
	其他借款：无		
可提供的抵、质押资产		估值	(万元)
	拟融资额度： 10000 万 拟融资期限：3 年		
	融资用途：打造商贸流通业的共享经济模式，构建商贸流通产业新生态。		