
目录

第一章	广州奥思过程技术有限公司	1
第二章	广州宸萃生物科技有限责任公司	3
第三章	广州绿心农业科技有限公司	5
第四章	广州市膳爱瀛电子商务有限公司	8
第五章	广州无两生物科技有限公司	11
第六章	广州万物生健康产业有限公司	13
第七章	广州一途旅游咨询有限公司	16
第八章	华农一号店	17
第九章	十品人	18
第十章	绿稻人	20

第一章

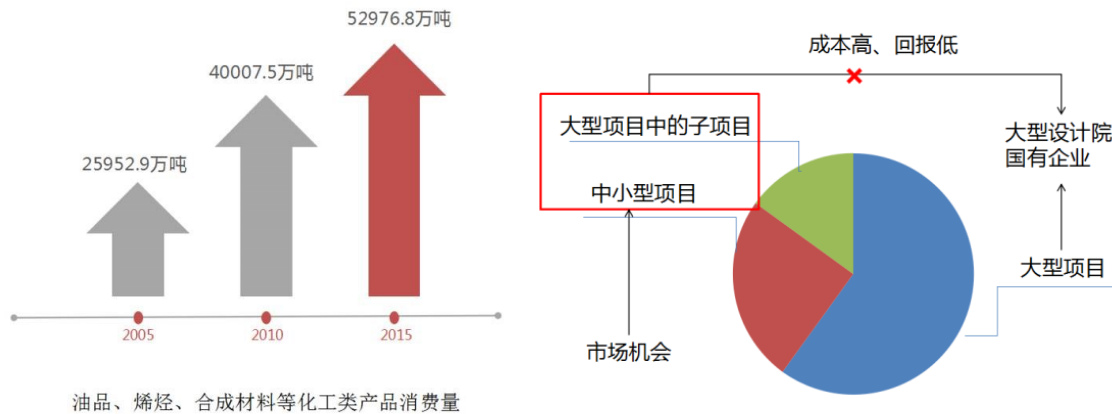
广州奥思过程技术有限公司

一、公司简介

广州奥思过程技术有限公司提供的服务主要面向过程工业（与衣食住行息息相关），致力于为过程工业企业（化工、石化、食品、制药、冶金等）的生产提供设计、优化、解决方案等。



二、市场机会



三、营销策略

（一）线上：建立公司门户网站、采用互联网+模式。

（二）线下：团队主动出击、公开竞标、夹缝生存、开源扩流、持续合作。

四、商业模式



第二章

广州宸萃生物科技有限责任公司

一、公司简介

广州宸萃生物科技有限责任公司成立于2015年10月，注册资本人民币100万元，公司专注于天然活性物相关的系列产品，研发和推广，目前的产品“橘香红茶”固体饮料，技术已成熟，具备自主知识产权，已准备大批量生产投放市场，公司各职能部门齐全，线上和线下销售正在筹备中。公司成员包括本、硕、博三大梯队人才，拥有多项发明专利，发表多篇相关技术论文。



二、主体业务

公司主体业务以研发、生产、推广橘香红茶为主，技术研发和品牌战略是企业两大最核心的业务。公司发展初期目标市场定位于广州市内各个地区，发展中期在原有市场的基础上，开发深圳、珠海、佛山等珠三角城市，发展后期逐步开拓国内一线城市，渗透国内二、三线城市，并逐步开拓欧洲和日本市场。

三、技术壁垒

- (一) 低温连续相变萃取技术；
- (二) 微胶囊技术；
- (三) 陈皮油成分及风味评价体系；
- (四) 喷雾干燥技术。

四、产品介绍

(一) 概述：冻干速溶红茶、陈皮油粉、前期试产产品、橘香红茶。

(二) 功效：

1、红茶：提神、利尿、护胃、抗衰老、抗癌、舒张血管。



2、陈皮油：调节消化系统、降三高。祛痰、平喘、调理心血管系统。



(三) 受众：肥胖、三高、高负荷、消化不良。

五、推广渠道

京东众筹、百度推广、新浪微博、微信推送。

第三章

广州绿心农业科技有限公司

一、公司简介



广州绿心，即广州绿心农业科技有限公司。公司创建于 2013 年，是一家专业从事种养自然健康农产品的农业公司。公司的使命是秉承“自然第一，健康第一，品质第一”的理念发展，为千万家庭送去健康和营养及健康的生活方式。

“心虎园”是广州绿心农业科技有限公司的旗下品牌。“心虎园”特立独行融合自然农法与朴门文化，100%拒绝农药、化肥、生长激素、转基因、人造温室、单一规模化种养等“现代农业”理念。

二、运营模式

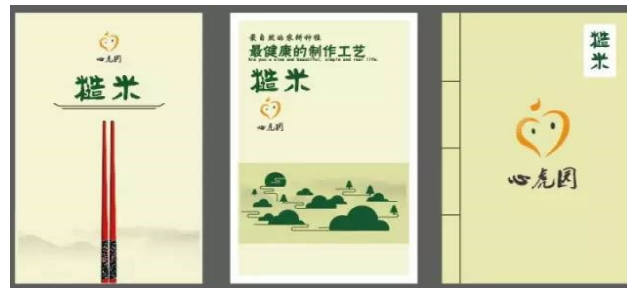
自建网站——广州绿心网，网站采用 B2C 为主，O2O 为辅。

三、宗旨与理念

以为客户提供优质的农产品及全面的售后服务为宗旨。以消费者切身利益出发，同时力求在为消费者提供优质可靠的农产品。

四、产品

通过基地生产、自主经营，生产出生态无污染的绿色品，包括高山米、茶籽油、菜籽油、稻田鸭、糙米、有机皂等。



五、项目简介

(一) 项目开发理念

广州绿心以“做最真实的自己，种最自然的农品”为发展理念，公司致力于做中国最好的米和油，为消费者带来便捷、安全的粮油购买体验的同时，传播公司文化理念，同时该项目得到了学校的大力支持。广州绿心旨在做到让消费者吃到优质安全的农产品，让高校技术输出有保障产品，立足于农户的收益，风险自留。

（二）项目预期实现目标

- 1、构建一条可溯源的优质粮油电子商务链。拥有技术提供、质量监管及责任追究共同保障的农产品质量安全监控机制。保证每一环节都真正的顺畅运作，确保整条链条运作顺畅，将优质粮油产品从源头输送到消费者。
- 2、为消费者提供优质、便捷的粮油购买体验及完善的售后服务。广州绿心从源头出发，在基地生产绿色无污染的农产品，控制整个生产、加工、运输环节，最终到消费者手中，最大程度上确保所供产品质量安全。
- 3、立足于农户的收益，风险自留。广州绿心会在保证农户经济收益的同时，不让农民承担任何风险，所有的风险由我们自己承担，让农户真正放心与我们合作。
- 4、关注社会环保问题，为社会公益事业尽一份绵薄之力。广州绿心与绿点合作，致力于推动环保知识，尤其是大学生环保志愿者实地了解及亲身参与环境保护事业，系统提升环保意识，理性树立生态观念，从而有效地推动整个社会的可持续发展。

六、项目优势

（一）模式优势：半公益性，半商业性，采用 B2C 为主，O2O 为辅共同运营的商业模式。

（二）技术优势：电子商务平台、自然农法技术。

第四章

广州市膳爱瀛电子商务有限公司

一、公司简介

膳爱瀛是广州市膳爱瀛电子商务有限公司旗下五谷膳食品牌，膳爱瀛是中国首家传承中国千年五谷养生历史文化的主力品牌，膳爱瀛通过“五谷养生疗法”从内到外调理人体各个方面，从调理身体五脏六腑开始，传承《黄帝内经》五谷为养的秘方，解决现代都市人的“亚健康”、“富贵病”、“肠胃病”、“降三高”、“心脑血管疾病”等各种都市病疗效显著，通过“食疗养生”有效清除体内毒素，从而改变身体健康状况。膳爱瀛五谷膳食以覆盖全国 32 省（包括广东、北京、山东、山西、陕西、四川、贵州、云南、广西、福建、浙江、江苏、江西、湖南、湖北、吉林、辽宁、香港、澳门等地），在全球膳爱瀛五谷养生体系已帮助超过一千万人通过改变身体状况成就美丽健康人生。



二、发展情况

2014年膳瀛创客由规划阶段进入正式建设阶段。2015年5月10日膳瀛膳食工坊品牌正式诞生。2015年6月2日签订进驻广州合同。2015年7月15日广东省体验店总部设立在广州市荔湾区荔锦商贸城2014号，第一间体验式店铺位于广州市青少年人流密集的荔湾区荔锦商贸城二楼，体验场所及商铺商圈面积总达1200平米。

2015年10月19日膳瀛膳食工坊增加资并创立广州市膳爱瀛电子商务有限责任公司，并由吴文侠担任公司法定代表人。2015年11月4日“膳爱瀛”品牌商标成功注册。总的来说，公司在这两年内发展的比较快，在各个方面都逐渐完善。

三、公司文化

(一) 公司目标：理念，宗旨，使命，愿景，寄语等；

(二) 企业文化

1、责任：对个人成长负责、对公司利益负责、对客户健康负责。

2、承诺：承诺自己、承诺公司、承诺客户、遵守承诺。

3、包容：包容是一种学问、包容是一种艺术、包容是一种美德、包容是一种境界、包容是一种幸福。

4、改变：唯有改变才是永恒的不变。

5、结果论英雄：用结果证明你所说的一切。



（三）八荣八耻

- 1、以尊师重道为荣，以清高自傲为耻；
- 2、以弘扬正道为荣，以传播负面为耻；
- 3、以守时守信为荣，以消极懈怠为耻；
- 4、以奉献付出为荣，以自私索取为耻；
- 5、以团结互助为荣，以拉帮结派为耻；
- 6、以遵规守纪为荣，以违章违纪为耻；
- 7、以感恩孝道为荣，以狂妄自我为耻；
- 8、以洁身自好为荣，以作风败坏为耻。

第五章

广州无两生物科技有限公司

一、公司简介

广州无两生物科技有限公司提供的服务主要以微生物发酵、酶分解以及昆虫养殖等现代生物技术、模拟自然界物质循环模式处理有机废弃物，并以此生产饲料级蛋白质原料。提供一整套安全、高效、低碳、环保的处理方案，并在此基础上生产多种蛋白，实现有机废弃物资源化。



目前，公司已与数家企业达成合作，主要负责广州市内合作商户的餐厨垃圾、过期食品的运输与处理。并且，公司在昆虫养殖方面已经达到了国内顶尖的技术水平，在黑水虻虫卵的繁殖上更是致力成为国内乃至全球产量最大、质量最高、成本最低的顶尖企业。

二、主体业务

禽畜粪便无害化资源化处理方案、餐厨垃圾无害化高效处理方、禽畜尸体处理装置、昆虫活体高蛋白饲料、抗菌肽试剂、昆虫油脂等。

三、产业中心

围绕黑水虻为（又名：凤凰虫）为切入点，将技术覆盖在“养殖”与“繁殖”两个方面。

在养殖模块中，将黑水虻蛋白开发与有机废弃物处理相融合，将有机废弃物进行稳定化、无害化、减量化、高效化处理的同时，开发

黑水虻昆虫蛋白。

在繁殖模块中，公司建设成国内产量最大、质量最好、成本最低的黑水虻虫卵生产基地，并提供相关技术支持与指导。

四、其他优势

（一）公司拥有专业的技术研发团队，并将高校、企业和研究所三者有机融合，有着强大的技术支持。

（二）公司拥有广州市仅有的两个可回收餐厨垃圾资格之一，并与多家企业达成相关合作，资源来源广泛。

（三）公司以自身强大的专业技术与黑水虻相结合，促使环保行业的改革，开拓了能源开发的新途径。

第六章

广州万物生健康产业有限公司

一、公司简介

广州万物生健康产业有限公司是一家与华南农业大学食品学院合作进行生物炼制实验室、生物质能研究所、天然产物研发中心合作的公司。公司专注于微生物活性产物主题，推出一系列富含天然活性成分的健康产品。

各研究项目由天然活性产物领域专家林俊芳研究员带队，是一个由 10 名教授、工程师、博士、硕士组成的专家研发团队。凭借先进的理念，丰富的经验，将多年研发成果应用与健康产业之中。经过半年时间的沉淀，公司的研发、生产、销售都已进入良性运营阶段。

二、发展情况

万物生成立初期获得 200 万天使投资，目前已经成功推出万颜护肤品品牌，以乳酸菌、酵母菌、食药真菌为主题的 3 个系列的面膜产品。代理遍布全国 20 个省。



一年多来公司的发展也受到社会各界的关注和支持，曾接受过南

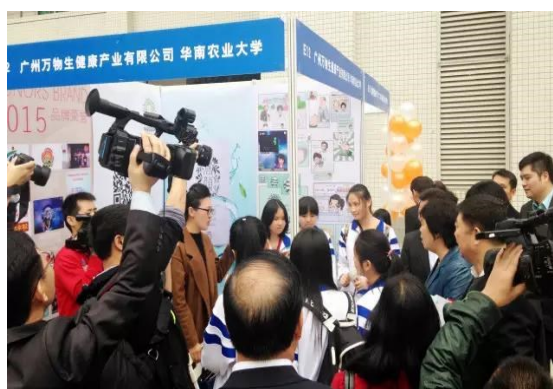
方卫视、广东卫视、百业资讯、南方日报、广东日报等媒体的专访。在各种创业大赛中也获得一些成绩，如：华南农业大学第二届创业大赛一等奖、华南农业大学丁颖杯大学生创业大赛金奖、荣获华南农业大学创业先锋称号、第四届广州青年创业大赛三等奖、校友+创业大赛华南区三强、广东省大学生创业大赛优秀奖等。

三、销售业绩

万物生采用的是线上线下同步推广系统，加盟和代理双线并行的模式。2016 预计销售额可达 1000 万元。同时，我们在各大高校成立了“微业”团队，招募面膜大使，以华农为样板市场向广东各个高校复制。



张博士接受南方卫视采访



产品发布会

四、发展规划

未来，该公司会依托高校研发的力量，将科研成果在护肤品领域持续转化。锁定微生态技术为核心，利用乳酸菌、酵母菌、食药真菌等益生菌系不断开发活性产物，替代传统化学原料，形成全新的，以食品生物科技引导的护肤品行业，在政府帮扶下建立行业标准，引

领行业变革。

五、公司文化

（一）公司目标：专注于微生态主题，研发出一系列富含天然活性成分的健康产品。

（二）跨界理念：运用食品生物技术的方法将微生态产物应用于护肤品领域，研制出更健康、更安全、更高效的食物级生物活性类护肤产品，用生物科技成就生态美妆！

（三）融合理念：食品安全+生物科技+微生物发酵+天然活性提取工艺=全新的护肤品。

（四）研发理念：秉承微生态研发的承诺，以生物科技研制护肤产品，让消费者自由护肤。

（五）经营理念：专业化、系统化、标准化、共享化、人性化、持续化。

（六）企业使命：传承中华文化，探寻万物之本，以自然之道守护美丽之源。

（七）核心价值：创新、分享、感恩、责任。

第七章

广州一途旅游咨询有限公司

一、公司概况

(一) 公司全称：广州一途旅游咨询有限公司（Guangzhou Ectour Travel & Consultant Co.,Ltd）。

(二) 注册时间：2016 年 1 月 21 日。

(三) 注册资本：100 万。

(四) 公司地址：广州市天河区五山路 483 号华南农业大学创业苗圃（燕山区莘园 2 楼）A204。

(五) 经营范围：出国游学相关的留学前体验、文化交流游；出境游相关的亲子包团游，私人订制游，旅游签证，联邦国际快递等。(六) 公司口号：一路畅游，途行无忧。

(七) 公司规模：目前有 8 名成员。

(八) 公司定位：打造一个网站/移动网页版/App/微信公众号，线上线下一体化的旅游平台。



二、主要销售平台

(一) 一途旅游官方网站：www.ectour.com.cn。

(二) 一途旅游微信公众号：ectour123。

第八章

华农一号店

一、公司简介

华农一号店由食品学院食品科学与工程系的六位女生成立，面向华农广大师生以及周边社区，是一个师生共享的购物销售平台。既可便捷购物，又可以为供货者



提供平台销售产品，目前主营健康食品，华农纪念品，体育用品等。

二、发展情况

从试业至今，上架产品数目已经达到 60 多种，合作伙伴有精力沛，绿稻人，万物生，膳爱瀛等食品校友创建的公司，也有河源的万绿湖农场，广州伯伊高体育用品公司等。客户群涵盖华农、汇景新城、华景新城等社区居民。团队 2015 年 9 月份进驻莘园孵化基地，核心成员也积极参加校内创业大赛，荣获食品学院丁颖杯创业大赛三等奖，晨光文具营销大赛季军，ACF 澳新杯十强。发展规划是打造中国一站式膳食养生荣誉品牌。

三、团队精神

为顾客提供最优质的产品和服务。

四、销售业绩

目前营业额达 8 万，除去寒暑假，月均营业额接近一万。

第九章 十品人

一、团队简介



十品人团队以番石榴叶为原材料，通过特殊工艺提取其中的有效降血糖成分并制成系列降糖产品。团队拥有高效提取番石榴叶中有效降糖物质的发明专利，采用先进提取工艺提取番石榴叶中的有效降糖成分（主要为番石榴苷和广寄生苷）。团队技术支持来源于华南农业大学食品学院天然活性物中心，具有雄厚的技术支持。

二、产品

绿源系列产品有辅助降糖胶囊、降糖茶、番叶饮，根据产品的形式、消费者的心态以及功能差异进行不同的市场定位。降糖系列产品主要以血糖偏高者、社会中高层收入者、老年人为主要销售对象。



绿源降糖胶囊适合糖尿病人等血糖偏高人群服用，辅助降糖，本产品适量服用的情况下也能达到辅助降血糖降血压等保健功效。绿源番叶饮的特点是方便，易于入口，适合的人群较广，老少咸宜。

绿源降糖茶结合番石榴叶提取物以及多种草本降糖中药，具有良好的降糖效果，适宜在办公或居家休闲时浸泡饮用，适合上班族以及居家老人。



三、团队口号

官分九品，十品为人，做食品，以人为本。

第十章

绿稻人

一、团队简介

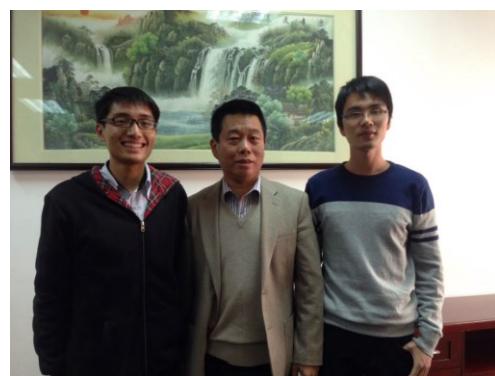
吴俊松，食品学院 2010 级生物工程专业学生。绿稻人团队认为，任何地方只要有了年轻活力，自然会慢慢发展起来，粤北贫困山区亦是。他们带着拥有的农业与社会资源去帮助贫困的农户，并帮他们销售农产品。因而，扶贫电商——“绿稻人网”，一个连接农村与城市的区域化农产品电商平台应运而生。

从扶贫电商到扶贫联盟，绿稻人积极地配合各帮扶单位进行帮扶活动。从线上到线下，越来越多的扶贫单位与公司加入绿稻人团队，发挥各自的优势。



二、发展情况

在他们第一次下乡给农民进行培训时，由于文化水平的差异，最后愿意支持他们的只有两人。除此以外，起初除却偶有几单，近乎零流量零点击率的网站也令团队成员有所变动。绿稻人团队在不断的磨合中，一边学习一边成长。



第一次给扶贫村农村培训电子商务

创始团队得到了华农大陈志强副校长的支持

农民所需的农业技术需要得到母校的支持，绿稻人团队便成了华南农业大学第一个去找校长谈项目的学生团队，并且得到校长的认同。

当他们初有成果时，频繁的媒体采访延缓了项目进度，夸大报道



也让团队受到了质疑，更甚的是，毫无保留的经营模式让人迅速模仿。沉下心经营显得尤为重要。磕磕碰碰，咬紧牙关，坚持下来，积累也得到了回报。

央视二套《生财有道》栏目为扶贫联盟进行了专访

三、销售业绩

目前绿稻人已形成 6 个成熟产品，覆盖 3000 亩葛根基地，300 亩红薯基地，500 亩鱼塘，100 多亩黑山羊基地，销售额已突破 1000 万，预计 2017 年达到 5000 万。从线上到线下，越来越多的扶贫单位与公司加入绿稻人团队，发挥各自的优势。