

蜂启财富 · 共创共富

胡蜂养殖认养与合伙人体系运营推广方案

河南亿城鹅业云科技 × 九蜂莲农业科技 · 2026年度

目录 CONTENTS

01 推广总纲

明确战略定位与核心目标，确立项目推广的顶层逻辑。通过宏观视角规划品牌发展路径，为后续执行奠定坚实的方向基础。

02 目标人群

精准描绘用户画像并进行深度需求分析。深挖核心痛点与潜在诉求，锁定高价值目标客群，确保推广资源的高效精准投放。

03 核心内容

打造认养投资与合伙人核心体系。设计差异化的参与模式，构建利益共享、风险共担的合作机制，激发市场参与热情与动力。

04 核心背书

构建全方位信任体系与价值保障。整合行业权威资源与品牌信用背书，为项目落地执行与市场拓展提供强有力的信誉支撑。

05 推广矩阵

实施全渠道覆盖与精准流量获取策略。打通线上线下全场景触点，整合私域与公域流量，构建立体化的传播与转化网络。通过多维度渠道组合，实现高效获客与品牌声量的快速提升，最大化市场触达率。

06 阶段规划

制定三阶段落地执行与目标达成方案。科学划分启动期、成长期与爆发期，设定清晰的阶段性里程碑与KPI指标。通过稳步推进的节奏把控，平衡短期成效与长期建设，确保项目按计划高质量落地并达成预期成果。

07 合规与预算

落实风险管控与资源配置策略。严守行业合规红线，建立完善的风控预警机制；同时科学规划资金与人力资源投入，优化成本结构。在保障项目运营安全稳健的前提下，实现资源利用效率的最大化，支撑业务可持续发展。

推广总纲：战略定位与核心目标

核心定位

以“合规胡蜂养殖 + 认养投资 + 多元合伙人”为核心业务引擎，倾力打造“低门槛、稳收益、强赋能、全链路”的现代农业创业服务平台。通过打通上游养殖基地、中游技术服务与下游市场渠道，为小微投资者和区域创业者提供可落地、可复制、可持续的产业价值增长新范式。

认养规模突破

800万元

2026年下半年核心营收里程碑，为项目规模化扩张夯实稳定的现金流基础。

核心合伙人招募

240+

筛选高净值、强资源的区域核心伙伴，快速搭建覆盖全国的本地化运营网络节点。

渠道落地覆盖

20+省/150+点

完成重点农业与消费市场布局，建立线下服务网点，打通从城市到乡村的服务链路。

品牌传播势能

5000万+曝光

短视频矩阵精准投放，深度沉淀10万+意向用户，构建高活跃度的私域流量池。

合规先行 · 稳健基石

严守政策红线，杜绝违规保本承诺，明确风险共担机制。以合规性作为业务发展的生命线，从顶层设计规避经营风险，保障项目长期健康运行。

信任为本 · 透明运营

依托真实养殖基地实景、核心技术专利及权威专家背书，全流程透明化展示。用可验证的实力与结果，建立投资者与市场对品牌的深度信任与口碑。

轻量切入 · 低槛引流

降低参与门槛，以轻量化认养产品作为市场切入点。通过低决策成本的体验式消费，积累种子用户，平滑引导其向深度合伙人模式进行价值转化。

机制驱动 · 全民裂变

设计阶梯式激励体系，激活现有用户与合伙人的社交传播力。让每一位参与者成为项目推广员，实现低成本、高效率的指数级市场扩张。

目标人群：精准画像与需求分析

核心 · 投资人群

用户画像

25-55岁中高净值群体，手握闲散资金，追求资产稳健增值，但缺乏时间与专业能力进行自主理财管理。

核心诉求：本金安全、操作省心，依托实体项目背书的低风险稳健收益。

重点 · 创业人群

用户画像

返乡创业者、职场副业刚需者，具备吃苦耐劳精神与学习意愿，渴望低风险起步且易落地的项目机会。

核心诉求：低启动资金门槛、全程技术指导、现成的市场销售渠道。

精准 · 资源人群

用户画像

持有闲置土地、临街店铺、本地运营团队或私域流量平台的资源持有者，有盘活资产的强烈意愿。

核心诉求：资源高效变现、跨界合作共赢、无重资产投入的增收模式。

潜力 · 行业人群

用户画像

传统农业技术员、规模化养殖户、餐饮实体店从业者，深耕行业多年，面临技术老化与增长瓶颈。

核心诉求：生产技术升级、传统业务数字化转型、第二增长曲线。

市场定位逻辑

摒弃同质化的泛人群策略，基于资金实力、创业阶段、资源类型与行业背景进行精准分层。通过深度挖掘不同群体的底层痛点，为其提供高度适配的定制化合作方案，形成差异化竞争优势。

价值传递主张

为投资者保收益、为创业者给方法、为资源方搭平台、为行业者引技术。以“利他共赢”为核心，打通上下游价值链条，让各方在零摩擦、低风险的模式中实现价值交换，共同推动项目的可持续发展。

落地实施路径

以标杆案例带动核心人群，逐步渗透目标市场。通过标准化的合作流程与本地化的执行团队，快速复制成功经验，降低市场教育成本，从而高效完成用户积累与市场扩张，实现商业价值的最大化。

认养投资模式

种蜂认养 · 基础核心单元

500元 / 箱
单箱认养门槛

12个月
标准养殖周期

业绩预期 1:1 对等回报

回本后即享同等增值收益，收益清晰

全程由公司专业团队统一运营管理，投资人无需任何经验与精力投入。推荐新伙伴成功认养，额外获得每箱100元现金奖励，轻松实现收益叠加。

商品蜂认养 · 灵活双周期

模式A：年度稳健型（12个月）

单价300元/箱，跟随全年花期获取稳定收益，预期分红比例1:1。推荐新客奖励50元/箱，适合追求长期价值、风险偏好保守的投资者。

模式B：季度快周转（6个月）

单价300元/箱，缩短资金占用周期，预期分红50%。推荐奖励40元/箱，资金流动性强，适合短期闲置资金高效增值，灵活进出。

出资入伙 · 大额稳健计划

15% - 25%

年度业绩预期年化收益率

实体资产兜底 · 签约保障

无需参与繁琐经营，依托实体养殖基地资产做安全背书。资金专款专用，适合大额闲置资金，追求长期稳健增值的成熟投资人。

核心价值 主张

打破传统农业投资的高门槛与专业壁垒，推出“认养+托管”普惠模式。从300元低门槛起步，到百万级实体投资，全流程由专业团队运营，实体产业资产为收益托底。既降低了个人参与农业红利的门槛，又通过规模化、标准化养殖保障了业绩兑现能力，实现资本与实体产业的双向赋能，让每一份投入都稳健可期。

合伙人体系

轻合作 · 低门槛易参与

创业合伙人

享年薪2%分成（目标500万），免费提供全套创业培训、食宿支持及全渠道资源对接，低门槛开启创业协同，降低个人试错成本。

土地/山林资源合作

闲置土地与山林资源的高效变现方案，享10%稳定收益分成。经测算，1亩耕地年收益约3万元，1亩山林综合价值约7万元，轻松盘活闲置资产。

城市合伙人（基础）

基础层级区域业务合作模式，享有业务绩效20%分成权益。依托成熟的运营模式快速落地，无需重资产投入，适合本地资源型伙伴起步。

多元业态资源联动

涵盖实体店铺、餐饮机构、专业团队及抖音渠道等。根据资源类型享10%-20%灵活分成，开放生态链体系，共享全域流量与渠道增长红利。

高阶合伙 · 高收益共发展

事业联创（限20名）

招募全职深度共创核心成员，预估年入30-50万+。深度参与公司战略决策与核心运营管理，不仅是执行者更是合伙人，共享长期资本增值红利。

项目合伙人（限20名）

聚焦5个月短周期攻坚项目，投入产出比达1:1至1:5，享60%产值分成。精准对接行业资源，依托高效执行与专业操盘，实现快速价值转化。

城市合伙人（高阶）

区域独家经营权模式，享有30%超高绩效分成。总部提供品牌授权、全套技术输出与深度运营赋能，助力成为区域市场的绝对主导者。

特色养蜂合伙人

零启动成本的特色产业合作，免费提供食宿、养殖场地与全套技术指导。产品支持自主直售或参与渠道分成，依托生态产业优势实现稳定增收。

核心背书：信任构建与价值保障



政策背书

云南、贵州、四川等多省已将胡蜂养殖纳入林下经济重点补贴范畴，合规养殖可享受专项财政扶持。政策红利为项目发展提供了稳定的宏观环境，有效降低前期投入成本，是项目可持续发展的重要基石。



技术背书

联合北京中农博后、中国农大顶尖专家团队深度研发，掌握全套胡蜂良种培育与生态养殖核心技术。建立标准化的病虫害防治与生长管理体系，从源头把控品质，为高产稳产提供了不可替代的技术壁垒与专业支撑。



实体背书

拥有惠州标准化育种基地与城口万亩生态养殖基地两大核心实体资产，采用低密度自然生长模式。基地实景可实地考察，看得见的运营场景与成熟的基础设施，是项目真实可靠的物理载体，为合作提供坚实的实体资产保障。



模式背书

创新打造“十五五”智慧农业发展模式，实现产学研企媒多方深度联动。建立实体收益兜底机制，模式经过市场周期的充分验证，具备极强的可复制性与抗风险能力，让投资者的每一份投入都拥有清晰的盈利逻辑与安全退出通道。

四维一体的信任护城河，构筑项目核心竞争优势

政策导向明确、技术体系领先、实体资产扎实、商业模式闭环，这四大核心要素共同构成了项目的核心竞争壁垒。从顶层政策支持到落地技术研发，从规模化实体基地到成熟的商业变现模式，我们构建了从资源获取到价值变现的全链路支撑体系。这不仅为项目的稳健运营提供了多重安全保障，更为合作伙伴创造了清晰、可持续的投资回报路径，是当前农业科技赛道中极具确定性与增长潜力的优质投资机会。

推广矩阵：全渠道覆盖与流量获取



线上推广

核心公域引流引擎

短视频全域分发

抖音、视频号、快手多平台矩阵布局，通过优质内容种草与直播实时转化，高效抢占公域流量高地。

私域深度运营

沉淀高净值意向用户，构建闭环社群体系。通过核心转化与裂变活动，实现低成本用户池扩容。

专业内容渗透

小红书、知乎、公众号多维输出专业知识，建立品牌行业权威度，潜移默化影响用户决策。

轻量化体验触达

美团、抖音商城上线小额认养体验包，降低用户首次尝试门槛，以体验带动深度业务转化。

价值：公域流量规模化蓄水，内容驱动认知与转化。



线下推广

场景化信任落地

实地基地考察

邀请意向合伙人亲临核心养殖基地，眼见为实的生产标准建立强信任，促成现场高效签约。

全国城市路演

重点城市巡回招商峰会，规模化触达区域核心资源，通过标准化展示与政策宣导，批量铺设渠道。

社区精准地推

针对下沉市场网格化覆盖，通过面对面沟通挖掘潜在小微创业者，精准触达基层市场需求。

跨界资源整合

联动宠物门店、商超及异业品牌，进行客户资源互换与联合营销，低成本拓展增量获客边界。

价值：线下场景强化背书，从意向到签约的高转化落地。



裂变推广

自驱式指数增长

全民推荐奖励

零门槛参与机制，推荐成功即享即时佣金结算，充分激活每一位用户的社交圈层传播动力。

渠道二级裂变

设计阶梯式激励政策，鼓励核心合伙人拓展下级分销网络，快速构建层级清晰的渠道体系。

存量增值复购

针对老客户推出会员权益升级与复购优惠包，提升单客生命周期价值，促进业务持续增长。

口碑信任背书

优质服务体验引发用户自发好评与推荐，形成低成本、高信任度的口碑传播，降低获客成本。

价值：利益驱动杠杆，撬动用户自驱传播实现爆发。

线上推广策略：核心引流与转化

短视频平台：全域流量精准引流

内容策略

聚焦基地实景、专家深度科普与收益模型解析。结合真实合伙人创业故事与惠农政策解读，打造兼具可信度与吸引力的农业创业内容矩阵。

运营执行

保持日更3-5条优质短视频，每周固定落地3场专题直播。精准投放本地生活与农业垂直流量包，高效引导公域流量向私域沉淀。

渠道借力

签约10-20位农业与创业垂类达人，带货认养套餐并招募区域合伙人。借助达人影响力快速破圈，实现品牌声量与渠道覆盖的双重提升。

策略核心：公域流量的“破圈”与“截流”

以优质内容击穿公域流量池，通过高频直播与达人矩阵形成流量合力。核心目标是将泛娱乐流量转化为精准的创业意向流量，为后端私域转化持续输送高质量潜在客户。

私域社群：信任构建高效转化

组织架构

搭建“全国总群+省级运营群+城市执行群+意向客户群”四级体系。实现信息分层触达，让专业运营服务精准匹配不同阶段的合作伙伴。

信任培育

持续输出基地生长实况、收益实时播报与政策利好。通过标杆合伙人成功案例与专属社群福利，不断强化用户对项目的信心与参与意愿。

成交闭环

每周定期举办线上招商会，深度拆解商业模式，现场解答核心疑虑。配合限时加盟政策与落地支持福利，高效推动意向客户完成签约。

转化逻辑：从“流量”到“留量”的价值跃迁

私域是我们服务与转化的核心场域。通过建立深度信任连接，以高频价值输出培育用户认知。依托标准化的招商会流程，将意向流量高效转化为付费合伙人，完成从公域曝光到私域变现的完整商业闭环。

线下推广策略：精准转化与强信任

基地招商会（核心）

源头见证，实地考察

选址惠州育种基地、城口养殖基地及广州总部。让意向客户亲临核心产业场景，亲眼见证产品品质与技术实力，构建不可替代的信任基石。

高频邀约，精准对接

每月定期举办2场专场招商会，定向筛选高意向客户。缩短决策链路，在参观体验的热度期内推动深度洽谈。

现场签约享专属政策与实物好礼，即时锁定合作。

城市招商会（全国覆盖）

2026重点城市攻坚

计划6-12月在全国20+省会及重点农业城市巡回举办。以核心城市为区域支点，快速辐射周边县域市场，高效铺开渠道网络。

深度价值与答疑

包含政策红利解读、商业模式拆解与标杆案例分享。针对区域市场特性定制方案，现场答疑解惑，消除顾虑，赋能本地化落地。

提升品牌势能，规模化签约优质区域合作伙伴。

地推与异业合作

下沉市场深耕细作

全面覆盖县城农贸市场、乡镇集市及区域性农业展会。直面终端从业者，通过现场产品演示与面对面沟通，建立第一手的信任连接。

本地化资源联盟

精准对接农资店、农村信用社、创业孵化器等本地流量入口。通过客流互换、渠道共享与联合推广，实现低成本、高效率触达目标客户。

打通“最后一公里”，实现渠道的毛细血管渗透。

推广阶段规划：三阶段推进与目标达成

启动期 (5-6月)

核心动作：基础夯实与冷启动

完成项目基础搭建，聚焦核心垂直渠道完成首批种子用户精准积累，同步验证业务闭环与产品认养模式的可行性。

种子用户 1000+ | 认养 500 箱

成功签约10名城市合伙人，完成初期市场触点铺设，为后续规模扩张建立关键支点，跑通单城市盈利模型。

爆发期 (7-10月)

核心动作：全渠道规模化推广

整合线上线下全渠道营销资源，配合季节性主题活动集中引爆市场声量，通过裂变机制推动用户量与业务量呈指数级增长。

认养 8000 箱 | 用户 5 万+

签约80名城市合伙人，完成核心区域市场全覆盖；私域流量池成型，品牌认知度显著提升，形成自传播的良性生态。

稳定期 (11-12月)

核心动作：转化收口与战略收官

针对存量高意向用户进行深度运营与转化收口，全力冲刺年度业绩指标；同时复盘全年经营数据，为新年度战略做准备。

基地满产 100% | 年度达标

全面达成年度经营目标，实现基地产能100%释放；正式启动2027年业务新布局，完成从业务验证到可持续规模化发展的关键跨越。

合规推广红线： 风险管控与规范运营

严禁保本承诺

严禁使用“保本、刚性兑付、稳赚不赔、无风险”等绝对化表述。所有收益相关内容必须明确标注“业绩预期、风险共担”，从根源上杜绝误导性承诺。

严禁夸大收益

严禁虚构不实经营数据或夸大投资回报。所有展示的成功案例、收益测算必须基于真实养殖运营数据，确保信息客观、可追溯，经得起市场验证。

严禁传销模式

严禁设置多级返利、拉人头等传销性质机制。合作推广仅保留一级推荐奖励，清晰界定推广边界，杜绝层级分销带来的法律与合规经营风险。

严禁隐瞒风险

严禁刻意隐瞒养殖技术壁垒、市场价格波动及自然灾害等潜在风险。在宣传推广中需同步、显著提示各类风险因素，充分保障投资人的知情权。



审核 合规底线

全流程物料审核与发布机制

所有对外传播的宣传物料、推广文案及合作协议，必须通过法务与风控部门的双重合规审核，并严格加盖公司公章后方可对外发布。这一机制不仅是合规运营的最后一道防线，更是对品牌公信力与投资人权益的有力保障，确保每一次市场发声都符合行业监管要求，从源头规避潜在的法律与经营风险，维护项目的长期稳健发展。

推广预算与效果监测

25万

线上推广核心投放

聚焦短视频精准投放、头部达人合作及官方平台精细化运营，构建线上流量核心入口，获取高意向线索。

15万

线下招商落地执行

覆盖核心城市招商会场地租赁、现场物料搭建、重要客户接待及跨区域业务差旅等落地执行全流程。

5万

品牌宣传物料制作

包含招商主题海报、企业宣传单页、品牌加盟手册的设计印刷，以及企业形象与产品推广视频制作。

5万

活动激励福利政策

用于招商会现场嘉宾伴手礼采购，以及针对意向客户签约后的现金返现与实物奖励等激励支出。

全量数据监测

每日自动统计全渠道曝光量、咨询数、意向线索量及最终签约数。建立流量转化漏斗，实时掌握项目推进动态。

数据驱动决策，拒绝盲目投放

渠道动态优化

基于实时ROI分析，将预算向高转化优质渠道倾斜。对低效、低响应的投放渠道实施即时关停，控制边际成本。

灵活调整策略，提升资金效率

内容精准迭代

收集用户在咨询和沟通中的核心痛点，快速迭代传播素材。强化品牌背书与成功案例展示，增强潜在客户信任。

内容贴近需求，深化价值共鸣

策略复盘迭代

执行团队每周召开项目复盘会，深度剖析问题根源。结合市场反馈与数据表现，敏捷调整下周执行策略。

快速响应市场，持续优化执行

蜂富新时代，共创好未来！

认养一箱蜂，稳赚一年利；加入合伙人，共筑创业梦！

携手并进，共同开启胡蜂产业价值新征程，共享生态农业发展红利

谢谢观看