

家入社区招商手册

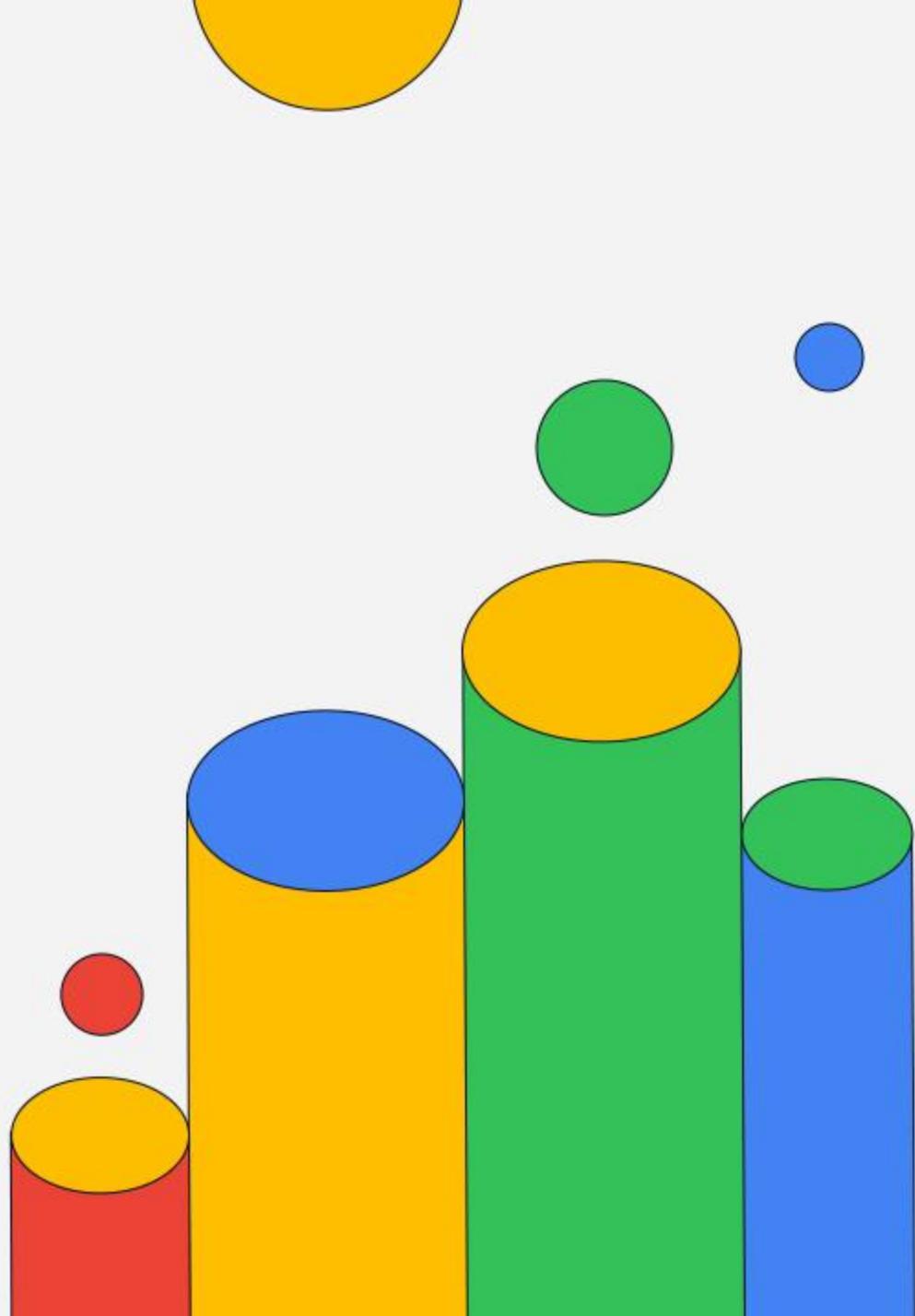
汇报人：郝择

2024-04-19

官网：<https://www.ganjisq.cn>

公众号：右侧2扫一扫“家入社区”

小程序：右侧1扫一扫“家入社区”



目录

CATALOGUE

- 序言
- 一、家入社区项目介绍
- 二、家入社区未来发展规划
- 三、社区管理员加盟条件与权益
- 四、区域管理与联合创始人加盟条件与权益

PART 01

序言





家入社区项目的简单介绍



项目背景

家入社区项目背景包括互联网技术的发展、社区服务的不足、居民需求的多样化等。这些因素促使我们创建家入社区项目，以提供更好的社区服务，满足社区居民的需求。

项目目标

我们的目标是打造一个集信息发布、服务撮合、社区互动、个人变现于一体的生活综合服务平台。我们的平台将提供丰富的社区动态信息、生活服务信息和社区互动活动，方便社区居民获取所需信息和服务。

项目实施计划

我们计划在2024年完成项目的落地，并在2025年完成融资。

PART 02

家入社区项目介绍



家入社区的定义和核心理念

1

共创

家入社区鼓励社区居民共同参与社区管理、服务和文化活动，共同创造美好的生活环境。

2

共享

家入社区致力于为社区居民提供多样化的服务，包括商品销售、家政服务、房屋出租等，让居民享受便捷的生活。

3

共赢

家入社区通过提供就业机会和创业机会，帮助社区居民提高收入水平和生活质量，实现共赢。





家入社区的主要功能和优势



01

智能高效的社区管理

家入社区通过先进的互联网技术，实现社区管理的智能化，提高交易水平，降低管理成本。

02

便捷的社区生活服务

家入社区整合各类生活服务资源，提供一站式服务，让居民享受便捷的生活。

03

丰富的社区文化活动

家入社区鼓励居民参与线上线下文化活动，促进邻里交流，提升社区凝聚力。



家入社区的市场前景和发展潜力



市场规模

随着城市化进程的加速和人民生活水平的提高，对便捷生活的需求日益增长，社区嵌入式服务市场规模预计万亿左右。

拓展渠道

家入社区可通过线上宣传、线下推广等多种方式拓展市场渠道，提高品牌知名度和用户覆盖率。

商业模式

家入社区的商业模式具有创新性和可持续性，可通过优化服务和拓展新业务领域等方式提高盈利能力。

PART 03

未来发展规划





科技创新和智能化服务的开发

01



持续优化平台技术



家入社区将不断投入科技研发，优化平台技术，提高社区交易的效率 and 安全性。

02



拓展智能化服务



家入社区将积极探索智能化服务的应用，如智能医疗、无人店等，提高社区服务的智能化水平。

03



推进数字化转型



家入社区将积极推进数字化转型，通过大数据、人工智能等技术，实现社区的智能化管理和运营。



合作与其他行业的探索



拓展合作领域

家入社区将积极拓展合作领域，如医疗、教育、金融等，与合作伙伴共同推进社区服务的发展。



打造合作样板

家入社区将与合作伙伴共同打造合作样板，树立行业标杆，提高整个行业的合作水平。



推进互利共赢

家入社区将与合作伙伴共同推进互利共赢的合作模式，实现资源共享和优势互补。

上市计划和未来发展方向

上市计划

家入社区计划在未来3-5年内实现上市，通过资本市场融资扩大规模，并积极探索新的发展方向。

未来发展方向

家入社区的未来发展方向是打造全方位、一站式的社区生活解决方案平台，满足社区居民多元化、个性化的需求。

拓展市场渠道

家入社区将积极拓展市场渠道，如线上宣传、线下推广等，提高品牌知名度和用户覆盖率。



PART 04

社区管理员加盟条件与权益





加盟条件概述

年龄

社区管理员的年龄应该在18到60周岁之间，具备身体健康和政治立场坚定、自愿参加志愿服务活动的意愿。



经验

作为家入社区的社区管理员，您需要具备基层运营能力，能够推广平台的功能和使用方法，帮助更多社区居民了解和使用我们的平台。

资格

社区管理员需要具备奉献精神、团队合作精神、良好的心理素质和人际沟通能力，并且热心社会公益事业，且有追逐创业的远大理想。





管理员的具体职责和要求

01

负责推广平台的功能和使用方法

作为社区管理员，您需要负责推广平台的功能和使用方法，帮助更多社区居民了解和使用我们的平台。这包括协助居民注册账号、使用平台、购买商品等。

02

与社区及周边商户沟通

社区管理员需要与社区及周边商户进行沟通，推广我们的社区早市功能，带动社区经济的发展。这需要您具备与商户协商、沟通的能力，以及对于社区经济的理解和认识。

03

负责社区后期人员及信息审核和管理

作为社区管理员，您需要负责社区后期的人员及信息审核和管理，确保我们社区的运营秩序和信息真实性。这需要您具备对于社区运营的理解和管理能力，对于信息的审核和把关能力。



管理员享有的权益和收益

1

社区管理收入

社区管理员将按照固定百分比从每日社区订单中计提管理费收入。这将根据您的管理能力和推广效果而定。

2

社区广告费收入

社区管理员将享有来自广告费收入的权益，社区35%广告费收入将归属于您。这将根据您的推广效果和广告质量而定。

3

直推和间推分员订单佣金

作为社区管理员，您可以享受直推和间推分员订单佣金的权益。这将根据您的推广效果和订单数量而定。



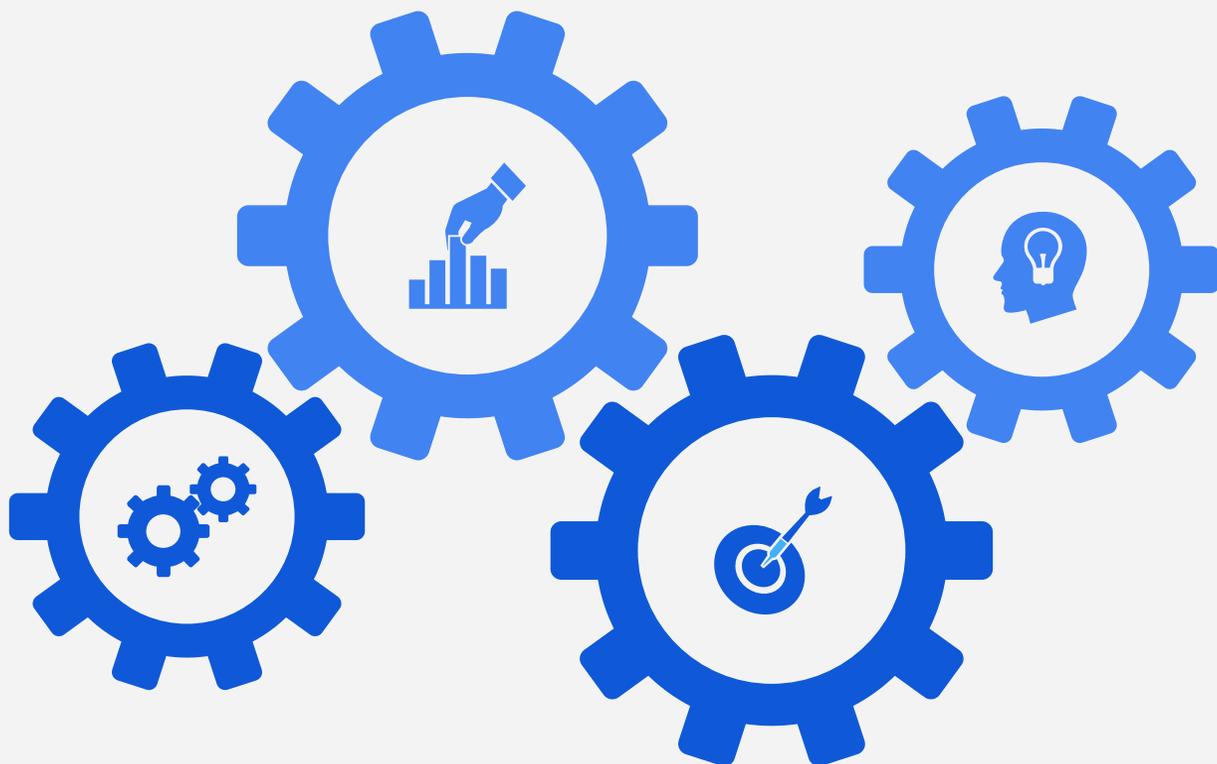
PART 05

区域管理与联合创始人 加盟条件与权益





区域管理加盟条件与权益



区域管理加盟条件

首先您是一名社区管理员，具备基层运营能力；具备法人资格；具备多个社区的管理能力，且直推或间推已经完成多个社区的建设，已产生订单和广告收入；申请条件为直接管理或间接管理不低于8个社区。

区域管理权益

管理费收入，将按照固定百分比从每日社区订单中计提；按比例享有来社区的广告费收入的权益；本地资源管理的对接，享有55%-70%资源对接带来的利润分成比例；其余因区域管理带来的收益分成。

联合创始人加盟条件与权益



联合创始人加盟条件

首先您是区域管理，具备基层和中层运营能力；具备法人（有限公司）资格；具备公司运营能力，包括但不限于公司整体运营能力、财务及人力管理管理、社会资源对接能力。

联合创始人权益

按照约定比例享有，管辖范围内广告收益、资源对接收益；因推广家入社区产生的固定人力成本，给予60%补贴，期限为半年；按照整体运营业绩，享受家入社区原始股权份额，以及未来上市新股优先认购权。

THANKS

感谢观看

