

产 品 白 皮 书

Products promotion

再遥远的乡村，也能寻找到我们喜爱的乡村好产品！

打造“乡博汇+N”市场生态，让卖的卖得好，让买的买得到！

乡博汇

再遥远的乡村，
也能寻找到我们喜爱的乡村好产品！

乡博汇：让卖的卖得好，让买的买得到！

◎乡博汇服务

乡博汇，再遥远的乡村，也能寻找到我们喜爱的乡村好产品！为更好的助力乡村全面振兴，乡博汇围绕服务乡村产业上水平，帮助乡村企业卖产品，助力乡村发展找资源三大主题搭建“乡博汇+N”的服务生态集群，助力各地推进乡村全面振兴。

⇨名称：特约供应商

(一) 适应对象：生产企业、电子商务公司、品牌代理商、合作社等。

(二) 服务描述

1.推广宣传企业和产品。在乡博汇网站www.ailime.com编发企业信息。在“乡博汇”、“乡博汇热播”公众号和视频号推广企业及产品。

2.产品上架销售。产品上架乡博汇销售平台，随时更新维护。做好产品销售。

(三) 预期效果

1.企业形象得到提升，企业品牌和产品品牌市场影响力不断扩大。

建立了新的产品销售渠道，销售市场不断扩大。

⇨名称：品牌知名计划

(一) 适应对象：地方政府、品牌企业、生产企业等。

(二) 服务描述

1.为区域公共品牌提供规划设计推广传播服务

(1) 规划设计。为地方政府区域公共品牌提供规划设计方案。



扫一扫二维码，进入网页版



扫描二维码，下载安卓/iOS APP

乡博汇：让卖的卖得好，让买的买得到！

(2) 推广传播。通过乡博汇茶业出口平台、全球贸易平台、茶和咖啡博览会平台和全球推广传播中心国内国际融媒体推广传播。

2.为企业品牌提供规划设计推广传播服务

(1) 规划设计。为企业提供品牌规划设计方案。

(2) 推广传播。根据企业经营行业，通过乡博汇茶业出口平台、全球贸易平台、茶和咖啡博览会平台和全球推广传播中心国内国际融媒体推广传播。

3.为产品品牌提供规划设计推广传播服务

(1) 规划设计。为企业提供产品品牌规划设计方案。

(2) 推广传播。通过乡博汇茶业出口平台、全球贸易平台、茶和咖啡博览会平台和全球推广传播中心国内国际融媒体推广传播。

4.为品牌企业拓展市场，开展品牌消费活动。

(1) 网上消费活动。在乡博汇网站和销售平台创建企业品牌消费活动专栏，推广品牌，促进产品销售。

(2) 实地消费活动。在雄安举办品牌消费活动，对接京津冀市场，推广品牌，拓展销售渠道，促进产品销售。

(3) 推广传播。在“乡博汇”、“乡博汇热播”公众号和视频号，编辑报道消费活动动态，推广企业品牌和产品。

(三) 预期效果

1.明确品牌的目标和定位，建立品牌管理体系，通过持续品牌管理，不断提升品牌价值和市场地位。

2.品牌在国内和国际市场得到推广传播，品牌影响力得到提升。

3.产品对接国内国际新市场，寻找到新的销售渠道。



乡博汇：让卖的卖得好，让买的买得到！

⇨名称：产品销售专场

(一) 适应对象：地方政府、电商公司、企业、经理人

(二) 服务内容概述：

- 1.企业专场。企业可以自主申请创办以企业为主办单位的推广销售平台。在乡博汇销售平台集中展示销售产品。
- 2.经理人推广销售专场。本专场专门设立个人销售专场，可以自主申请创办以一个地方公共品牌为主要形式和以一个机构为主办单位与组织方的推广销售平台。
- 3.特约供应商服务。享受特约供应商服务，推广宣传企业和产品，销售产品。

(三) 预期效果

- 1.品牌推广传播。企业品牌、产品品牌得到推广传播，提升品牌知名度。
- 2.产品销售。建立了新的产品销售渠道，销售市场不断扩大。

⇨名称：雄安全国地方专馆

(一) 适应对象：地方政府、地方电商综合服务中心

(二) 服务描述

- 1.地方专馆。地方政府可以申请创办以一个县（市）域为名称的雄安地方专馆。在乡博汇销售平台和雄安机遇平台雄安全国地方专馆建立链接。
- 2.特约供应商服务。享受特约供应商服务，推广宣传企业和产品，销售产品。



乡博汇：让卖的卖得好，让买的买得到！

3.对接京津冀。地方政府入驻雄安新区，立足雄安，对接京津冀市场，拓展销售渠道。传播区域公用品牌、企业品牌和产品品牌。

（三）预期效果

- 1.品牌推广传播。区域公共品牌、企业品牌、产品品牌得到推广传播，提升品牌知名度。
- 2.产品销售。建立了新的产品销售渠道，销售市场不断扩大。
- 3.渠道拓展。对接京津冀市场，拓展销售渠道，与京津冀批发商、央企、单位、大学等建立合作关系。

名称：雄安遇见你

（一）适应对象：生产企业

（二）服务描述

- 1.推广宣传企业和产品。在乡博汇网站www.ailime.com编发企业信息。在“乡博汇”、“乡博汇热播”公众号和视频号推广企业及产品。
- 2.产品上架销售。产品上架乡博汇销售平台和雄安机遇平台，随时更新维护。做好产品销售。
- 3.品牌展示。企业品牌在雄安机遇平台展示。
- 4.对接京津冀。在雄安区域销售中心举办产品展销活动，对接京津冀市场，拓展销售渠道。

（三）预期效果

- 1.品牌推广传播。企业品牌、产品品牌得到推广传播，提升品牌知名度。
- 2.产品销售。建立了新的产品销售渠道，销售市场不断扩大。
- 3.渠道拓展。对接京津冀市场，拓展销售渠道，与京津冀批发商、央企、单位、大学等建立合作关系。



乡博汇：让卖的卖得好，让买的买得到！

⇨名称：乡村振兴军团显身手

(一) 适应对象：计划开发乡村市场的各类企业

(二) 服务描述：

“建设未来乡村-我们一起来！”，参加“振兴乡村军团显身手”活动。共同用我们的双手与智慧，推动乡村发展，建设未来新乡村。

1.申请项目类型。投资引智、规划设计、数字乡村、致富项目、科技转化、农机装备、品牌设计、优良品种等。

2.全国推广企业及服务和产品。在乡博汇网站www.ailime.com编发企业信息。在“乡村好产品合作平台”、“财富金桥发展未来乡村”公众号和视频号推广企业及提供的服务和产品。企业将优先获得走进乡村，拓展事业的机会。

3.项目和产品纳入财富金桥组织的乡村振兴项目。优先参与财富金桥组织的乡村振兴服务项目，一起建设未来新乡村。

(三) 预期效果

1.企业和品牌得到推广传播。提升了企业和品牌知名度。

2.企业产品和服务对接特色村庄，与地方建立合作关系。

3.拓展了产品销售渠道。

⇨名称：代理经理人

(一) 适应对象：协会/商会、单位、个人

(二) 服务描述

1.推广销售服务产品。面向企业推广销售服务产品。2.合同签订。代表乡博汇与客户签订合同。

3.三方工作联系。在微信群接洽后续产品上架及订单发货等工作。



雄安财富金桥智库：在应对变革中，帮助寻找新发展路径！

◎ 智库服务

雄安财富金桥智库立足为雄安新区社会经济发展服务，为京津冀一体化发展服务，为全国各地方政府社会经济发展、为龙头企业转型升级服务，为推动一带一路与全球合作服务。由国家相关机构专业人员、地方领导、大学知名学者、海外学者专家与知名企业家、国内知名企业家及相关领域知名人士组成。开展理论与政策研究，为社会提供智力服务的咨询机构。由雄安财富金桥智库有限公司运营管理。

⇨名称：十五五发展区域发展规划与专项规划

- (一) 适应对象：地方政府
- (二) 服务描述：为地方编制十五五发展规划。
- (三) 成功案例：湖北有关县市区域发展规划，四川邻水乡村振兴战略规划，广西梧州万寿区未来新乡村发展战略研究等。

⇨名称：区域战略咨询

- (一) 适应对象：地方政府
- (二) 服务描述：区域总体策划，全域旅游策划，产业发展策划，编制区域发展战略规划，编制产业发展战略规划等。
- (三) 成功案例：湘西州茶产业，湖南稻米，河南光山茶业，贵州省茶业，贵州铜仁茶业，中国创意旅游农业发展，在蒙古国创建中国现代综合农业产业示范区发展战略研究等。

⇨名称：项目战略咨询

- (一) 适应对象：地方政府
- (二) 服务描述：文旅康养项目，特色小镇项目，农业项目，乡村振兴项目，田园综合体项目等。



扫一扫二维码，进入网页版



扫描二维码，下载安卓/iOS APP

雄安财富金桥智库：在应对变革中，帮助寻找新发展路径！

(三) 成功案例：广西农业产业，湖南湘西北现代农业示范区，青海现代农产品物流园区，广东连南生态特色产业创新（试验）发展示范区，曾家河田园综合体，星光音乐特色小镇，昕泰田园综合体及园区，湖南柚子产业集群等。

⇨品牌战略咨询

(一) 适应对象：地方政府

(二) 服务描述：品牌规划，品牌设计，品牌全球推广传播等。

(三) 成功案例：湖南桃源茶业 区域公共品牌全球推广传播，陕西略阳乌鸡区域公共品牌规划设计与运营研究等。

⇨培训

(一) 适应对象：地方政府

(二) 服务描述：党政干部培训。

(三) 成功案例：2024年北京市通州区农民合作社专题培训班，全国农技推广骨干培训班，中国热带农业科学院青年干部培训等。

⇨品牌规划设计

(一) 适应对象：地方龙头企业，合作社等

(二) 服务描述：品牌定位分析、品牌形象设计、品牌应用规范、品牌传播策略及品牌管理与维护。通过品牌规划设计，帮助建立独特的品牌形象，提升品牌价值，获得市场认可度，提升市场竞争力，实现长期可持续发展。



雄安财富金桥智库：在应对变革中，帮助寻找新发展路径！

⇨ 产业发展战略研究与规划

(一) 适应对象：地方龙头企业

(二) 服务描述：从产业发展的全局出发，分析明确区域功能定位、产业战略定位、产业发展策略和重点项目策划和规划实施方案。

(三) 成功案例：甘肃农业龙头企业发展战略研究，四川茶业龙头企业发展战略研究，全国天然色素（湖南）产业化示范基地发展战略研究等。

⇨ 企业园区发展方案

(一) 适应对象：地方龙头企业

(二) 服务描述：为实现园区的可持续、高质量发展，对园区产业规划、招商引资、运营服务、产业运营和商业配套等方面进行系统的规划。促进园区产业升级、提升服务水平、推动科技创新、加强人才引进和培养、提高园区整体品质和形象。

(三) 成功案例：湖北药姑山生态（养生养老）特色产业创新（试验）发展战略研究，黑龙江庆阳生态养生养老产业创新（试验）示范区发展战略研究，湖南双峰清泉文化体验与生态养生养老产业创新示范区发展战略研究，昕泰田园综合体及园区战略规划等。

⇨ 市场运营方案

(一) 适应对象：地方龙头企业

(二) 服务描述：根据企业和产品的特性，通过市场的战略性、创造性、时效性和整合性的方向，制定出具有指导性，实用性，高度统一的市场运营方案。

(三) 成功案例：创建全国生物肥料技术产业化龙头发展战略研究等。



扫一扫二维码，进入网页版



扫描二维码，下载安卓/iOS APP

雄安财富金桥智库：在应对变革中，帮助寻找新发展路径！

⇨全球化运营方案

(一) 适应对象：地方龙头企业

(二) 服务描述：帮助企业进行全球市场研究，组织企业出国商务考察，与海外公司建立合作伙伴关系，提供北美海外仓服务，公司品牌和产品通过全球贸易网和茶业出口平台面向全球发布，并通过全球推广传播中心现代化融媒体全球推广传播，拓展全球市场。

(三) 成功案例：创建平台化全球大市场发展战略研究，湖南桃源茶业全球推广传播，广东英德红茶全球推广传播，湖南湘西茶业全球推广传播，雄安三台鞋全球推广销售。

⇨共建区域智库

(一) 适应对象：地方龙头企业

(二) 服务描述：为更好服务地方政府与企业，雄安财富金桥智库将在各地创建“雄安财富金桥（XXX）智库”，以此更好地为地方提供战略规划、产业规划，开展社会经济发展专题政策咨询服务，提供招商引资综合服务。

⇨雄安下午茶

(一) 参会人员：雄安财富金桥智库理事会、学术委员会、智库事务委员会专家、学者，单位和个人会员

(二) 目的：“雄安下午茶”是雄安财富金桥智库为国家相关机构专业人员、地方领导、大学知名学者、海外学者专家、企业家、国内企业家及相关领域知名人士构筑的一个开放性、研究性、学术性的交流平台。为了交流知识、经验、成果，共同分析讨论解决问题的办法，而进行的探讨、论证、研究活动。

(三) 形式：活动采用交流、分享的形式，围绕特定主题举办。



乡博汇：让卖的卖得好，让买的买得到！

⇨ 雄安财富论坛

(一) 参会人员：国家相关机构专业人员、地方领导、大学知名学者、海外学者专家、企业家、国内企业家及相关领域知名人士。

(二) 目的：“雄安财富论坛”是由雄安财富金桥智库主办的民主、开放、多元的知识交流平台。目的是为加强与政府、企业等各方面的合作，提高研究成果的应用价值，为社会发展和进步做出更大的贡献。

(三) 形式：论坛围绕特定主题举办。

◎ 全球化服务

乡博汇联合关联领域为地方政府和企业转型升级服务，为推动一带一路与全球合作服务，帮助推广区域公共品牌、企业品牌和产品品牌，拓展全球国际市场服务。

⇨ 乡博汇（出口）采购基地

(一) 适应对象：地方政府、有生产基地的企业

(二) 服务描述

1. 授权“乡博汇（出口）采购基地”。

2. 企业出口产品网上窗口。翻译编辑企业出口产品英文信息，将产品信息上传茶业全球贸易平台：

www.teanet.com.cn，义元全球贸易平台：www.mycotrade.com。

3. 销售。有国际客户订单，直接采购产品出口。

4. 出口代理优惠。企业自己有出口订单，提供出口代理服务，享受优惠。



扫一扫二维码，进入网页版

扫描二维码，下载安卓版IOS APP

乡博汇：让卖的卖得好，让买的买得到！

（三）预期效果

- 1.品牌在国际市场得到推广传播，品牌影响力得到不断提升。
- 2.建立了国际性的对外销售窗口，拓展了新的产品销售渠道。

⇨名称：海外茶仓

（一）适应对象：地方政府、龙头企业、有出口基地企业

（二）服务描述：

- 1.全球推广传播。（1）全球贸易电子商务平台推广。全球贸易电子商务平台推广传播地方品牌及文化、企业品牌、产品品牌，展示乡村产品。平台：茶业全球贸易平台：www.teanet.com.cn，义元全球贸易平台：www.mycotrade.com，YIYUANSTEA：www.yiyuanstea.com。（2）全球融媒体平台推广。通过全球融媒体平台facebook, youtube, instagram, twitter等推广传播地方品牌及文化、企业品牌、产品品牌，展示乡村产品。（3）经济文化交流合作平台微信公众号推广企业及产品。
- 2.产品推广销售活动。参与组织的海外各种茶事活动，产品推广销售活动。
- 3.展销。代理或者帮助企业在海外参加展会。
- 4.预订。相关样品放在海外茶仓展厅，面向经营商，开展预定，再发货。
- 5.商务考察。优先参与组织的海外商务考察团。
- 6.出口代理优惠。帮助没有出口权和出口经验的企业，提供出口代理服务，享受优惠。



扫一扫二维码，进入网页版



扫描二维码，下载安卓/iOS APP

乡博汇：让卖的卖得好，让买的买得到！

(三) 预期效果

- 1.创建了对接国际市场展示窗口。
- 2.品牌全球推广传播。品牌在国际市场得到推广传播，品牌影响力得到不断提升。
- 3.拓展了产品销售渠道。

⇨名称：出口代理

(一) 适应对象：有出口基地企业、有客户没有出口资质企业、有客户没有出口操作经验企业。

(二) 服务描述：

- 1.代办出口手续。茶叶，提供收汇、结汇、商检、订舱、报关等手续，提供报关、清关文件、原产地证明。乡村产品，提供收汇、结汇、订舱、报关等手续，提供报关、清关文件、原产地证明。
- 2.代办出口退税。企业提供增值税专票。

⇨名称：出国商务考察

(一) 适应对象：地方政府、企业家

(二) 服务描述：主要围绕加拿大、美国等国留学、旅游、移民与开展海外投资提供服务。与海外茶仓有机结合，为龙头企业走出去提供具体服务。

- 1.移民 2.留学 3.投资 4.商务



乡博汇：www.aillime.com

雄安财富金桥智库：www.jqrird.com

茶业出口平台：www.teanet.com.cn

全球贸易平台：www.mycotrade.com

Email：jq@jqrird.com

