



中网在线控股有限公司

纳斯达克代码：CNET

2012年12月公司简报

www.chinanet-online.com

安全港申明

本消息可能包含某些关于与中网在线控股公司业务相关的“前瞻性的评论”，含有“相信”“预期”“期望”“估计”等相似表达方式。这些前瞻性声明包括已知和未知的风险及不确定因素，如商业不确定性，政府监管的市场需求，同行业，对于相关关键人员的依赖，未来的资本需求，商业竞争和其他将可能造成实际结果在本质上不同于所描述的预期，相信，估计或期望内容。其中有些风险和不确定因素可能会更详细地罗列在我们的报表与有价证券和兑换佣金里。这些前瞻性声明基于当前的对于未来中网在线的发展和对公司预期及信心的潜在影响。我们不能确保中网未来新产品是否能和我们预期的吻合。这些前瞻性声明包含的许多风险及不确定性(其中有一些是公司无法控制的)或其他的假设，将可能导致实际结果或表现本质不同于那些明言或暗示的前瞻性声明。无论是否出现新情况、突发事件或其他原因，中网没有义务公开更正或修改任何前瞻性陈述，相关证券法规定的情况除外。

投资摘要

股票代码	NASDAQ: CNET
会计年度截止日	12月31日
股价（来自于2012年12月10日美股收市价）	\$0.81
流通在外的总普通股	22.19M
公司总市值（根据2012年12月10日美股收市价）	\$17.97M
管理层持股比例	35.4%
2012年第三季度收入（未审计）	\$10.29M
2012年第三季度归属于中网在线的净利润（未审计）	\$1.22 M

- (1) 加权平均股数，因为GAAP的规定的对于发行在外的权证及期权的计算方法，每个季度会有所不同。截至2012年9月30日，本公司有240万普通股认购权证流通在外，加权平均行权价为3.52美元，还有94万的普通股认购期权流通在外，加权平均行权价为1.42美元。

中网基本资料



总部：北京 中关村

成立于：2003

美方律师：Loeb & Loeb

中方律师：Han Kun Law Offices

审计：Marcum Bernstein & Pinchuk

美国投资人联络处：MZ 集团

公司网址：www.chinanet-online.com

中网摘要

我们使用讯息技术把来自不同渠道的讯息整合在一起，并加以分析、利用及每日生成实时销售的真实商机线索，以帮助企业扩大其在中国的销售范围，同时也帮助创业者找到适合的投资项目。

中网收入模式

我们面对全中国超过400万中小型企业营销渠道扩建时需要的模组式解决方案。现在及未来主要 收入来源有三部分：

营销渠道推广（主要）

- 广告推广效果计费收入（PPL）；
- 广告竞价收入（PPB）；
- 会员会费收入（Membership Fee）；
- 其他互联网及社区营销收入（VAS）；
- 其他媒体营销收入， 例如电视及手机；

营销渠道建立 （目前发展）

- 连锁加盟分成收入（PPS）；
- 品牌咨询及托管收入；

营销渠道管理（未来发展）

- 管理工具收入（Revenue per Volume）；
- 零售端销售系统（POS）；
- 供应链管理；
- 销售管理（SPM）；
- 办公流程管理；

中网在线

专注于透过互联网及云端技术建立起的4大服务平台帮助中小型企业快速完成营销渠道推广，营销渠道建立、营销渠道管理三个阶段工作，为企业销售渠道及渠道管理提供高速发展动力。

营销渠道推广

创业社群信息平台
营销推广平台

营销渠道建立

品牌营销
渠道快建平台

营销渠道管理

管理工具平台

中网服务模式

全球第一中小企业渠道建设专家、创业者顾问，并实现双方精准匹配

提供全方位精准匹配服务



坚强的产品服务阵容-四大平台

帮助企业完成营销渠道推广、建立及管理三阶段工作，推动快速稳健发展



结合全球视野与连锁加盟行业洞察

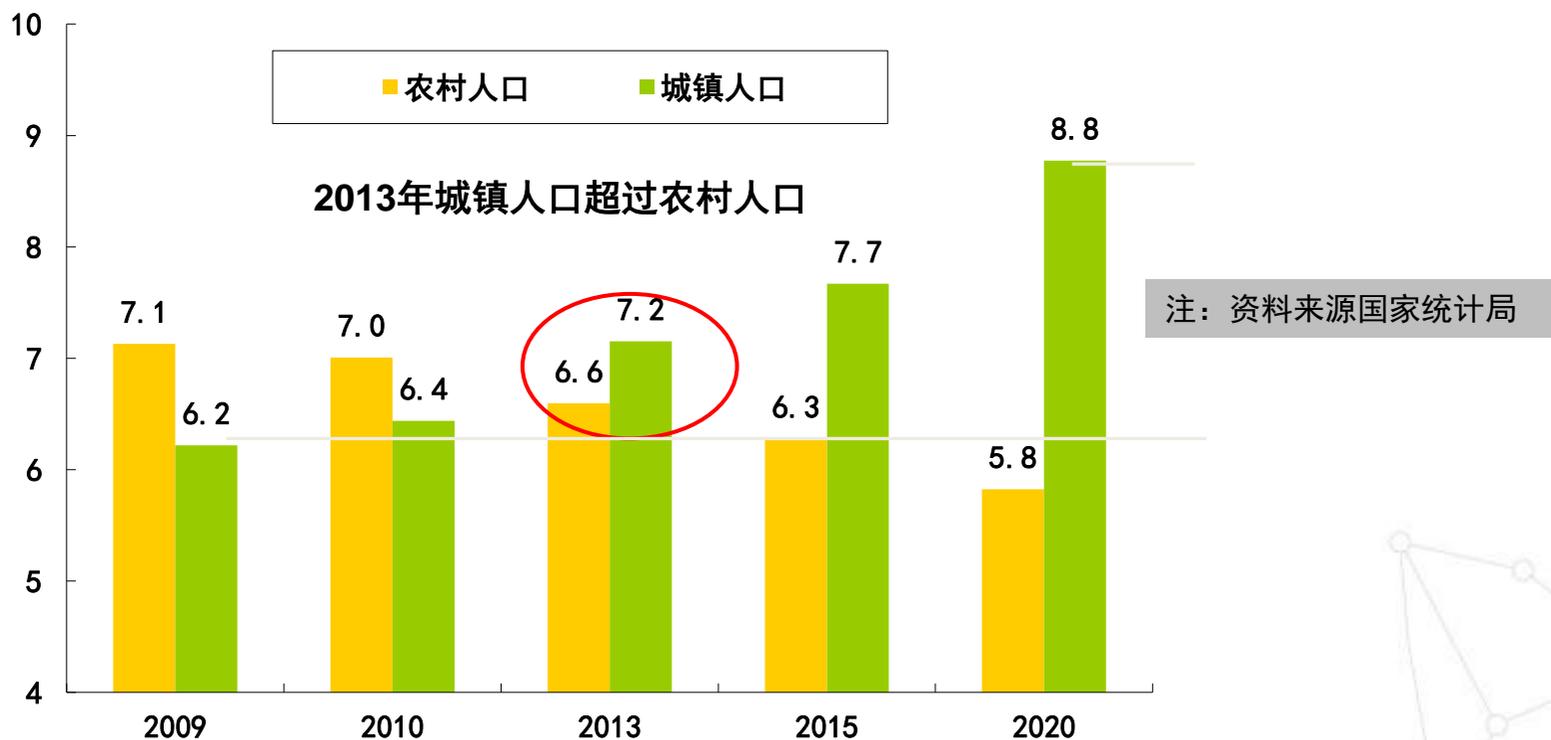
中国
北京
上海
泉州
广州
武汉
台湾
香港
美国



宏观动力摘要

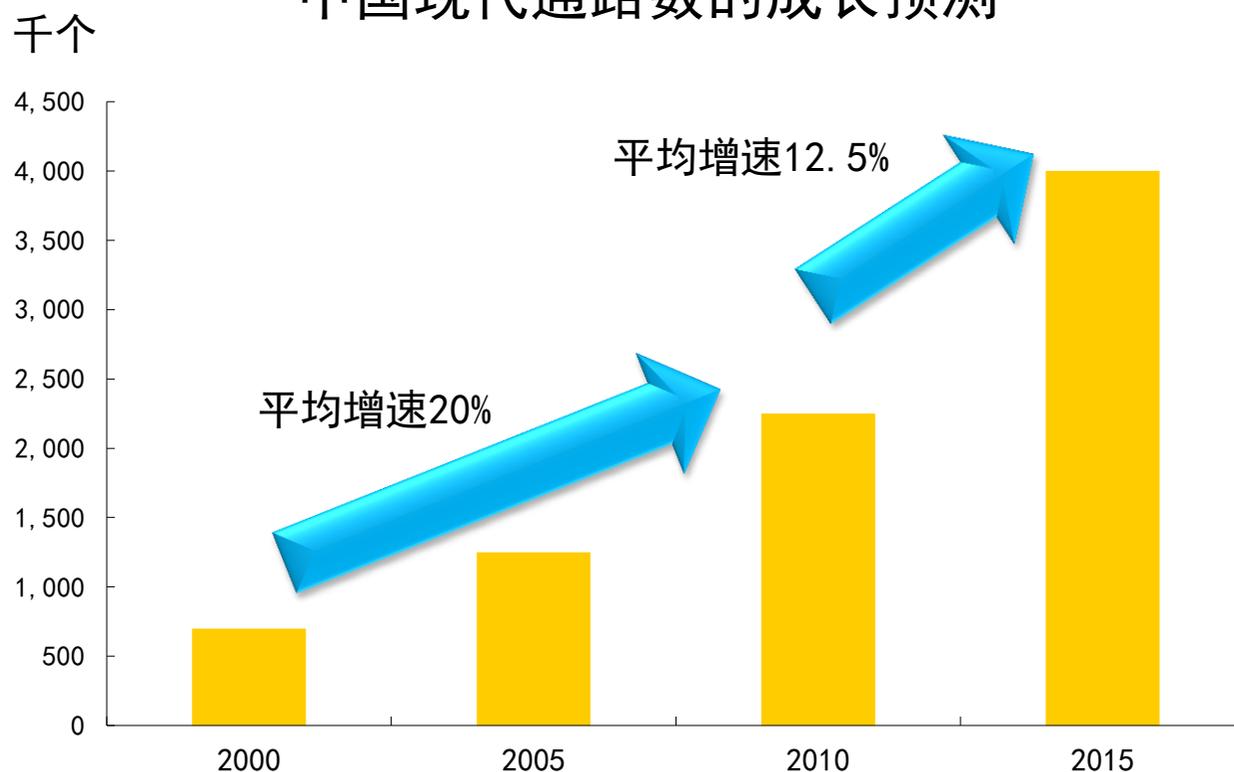
- 中国经济转型（第三产业），城市化速度持续，会带领连锁加盟行业进入真正的高速增长期；
- 中国整体经济增长导致中小型企业持续增加（至少有2至3倍的成长空间），创业需求不断（中国人的特性）；
- 互联网用户渗透率的成长空间，带动互联网营销市场规模的扩大
- 中国逐渐迈向第三产业转型，对服务及连锁产业的需求会逐步快速增长，从2011年开始，预期的5年CGAR将会在10-12%；

城镇化率每提高1%，将能拉动1,500亿内需消费，5,850亿住房消费，满足内需消费需要标准化管理的连锁服务



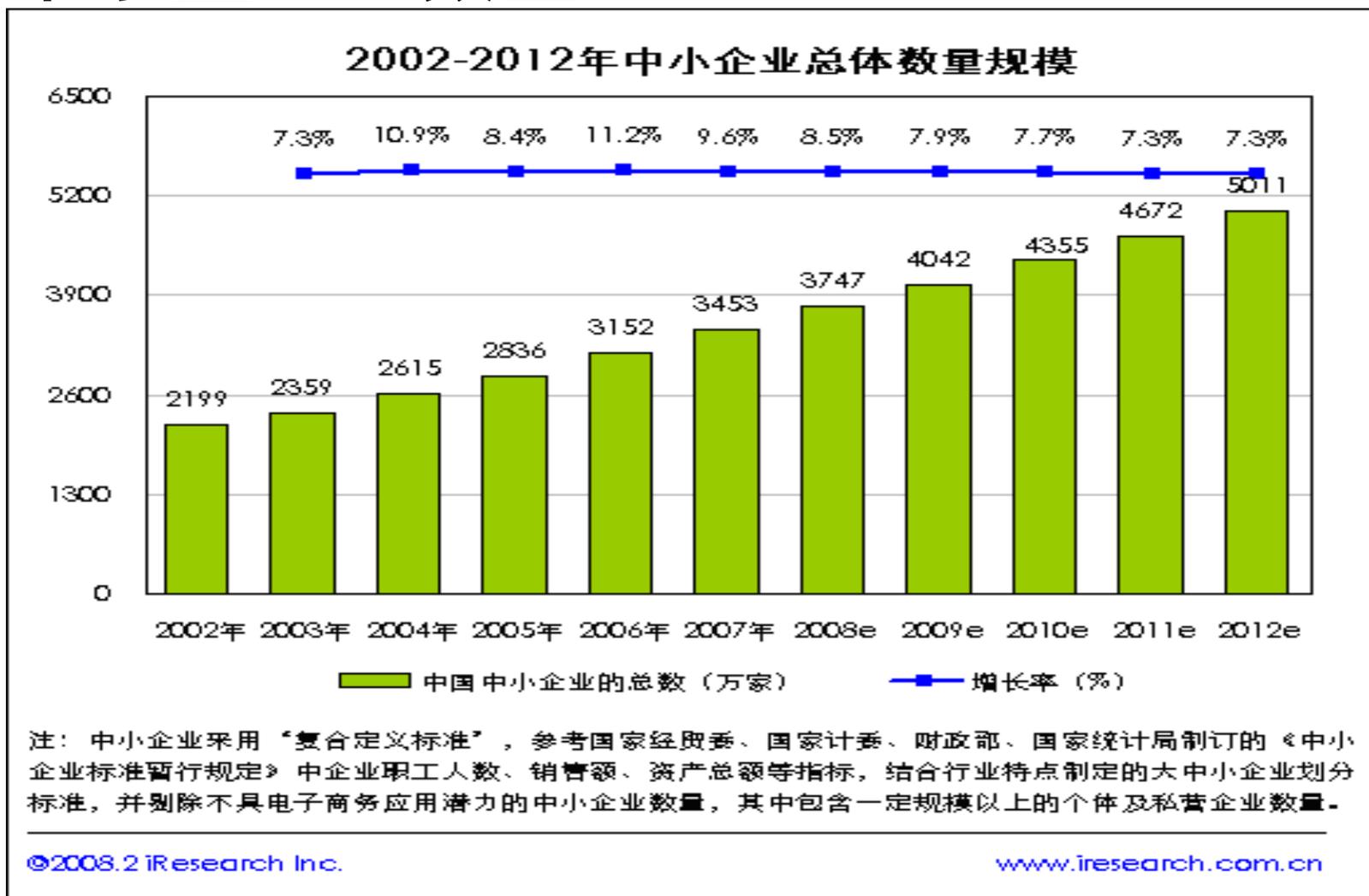
现代通路的成长，会带动消费型态更现代化， 会推升服务型行业发展

中国现代通路数的成长预测



注：资料来源国家统计局

中国中小型企业数量

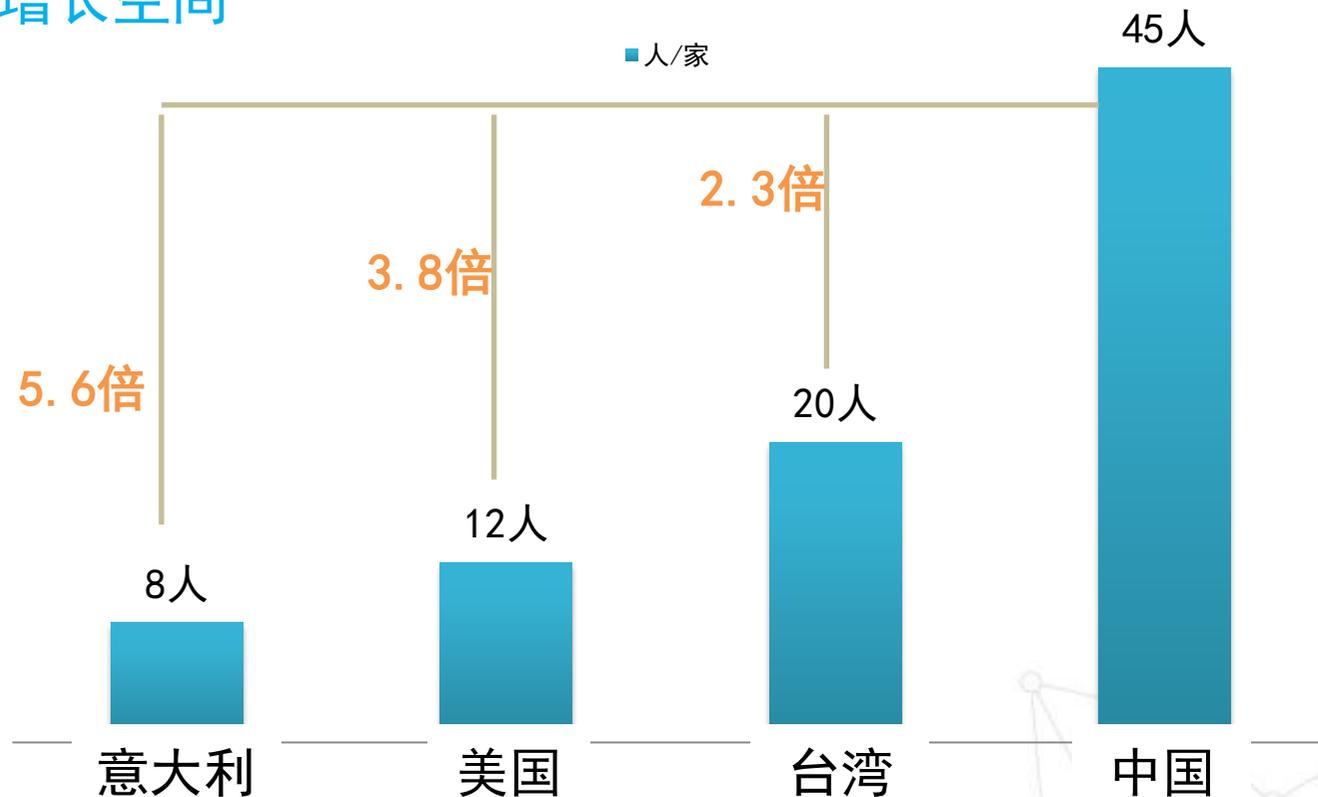


(数据来源：艾瑞咨询2008年研究报告)

中国中小型企业增长空间

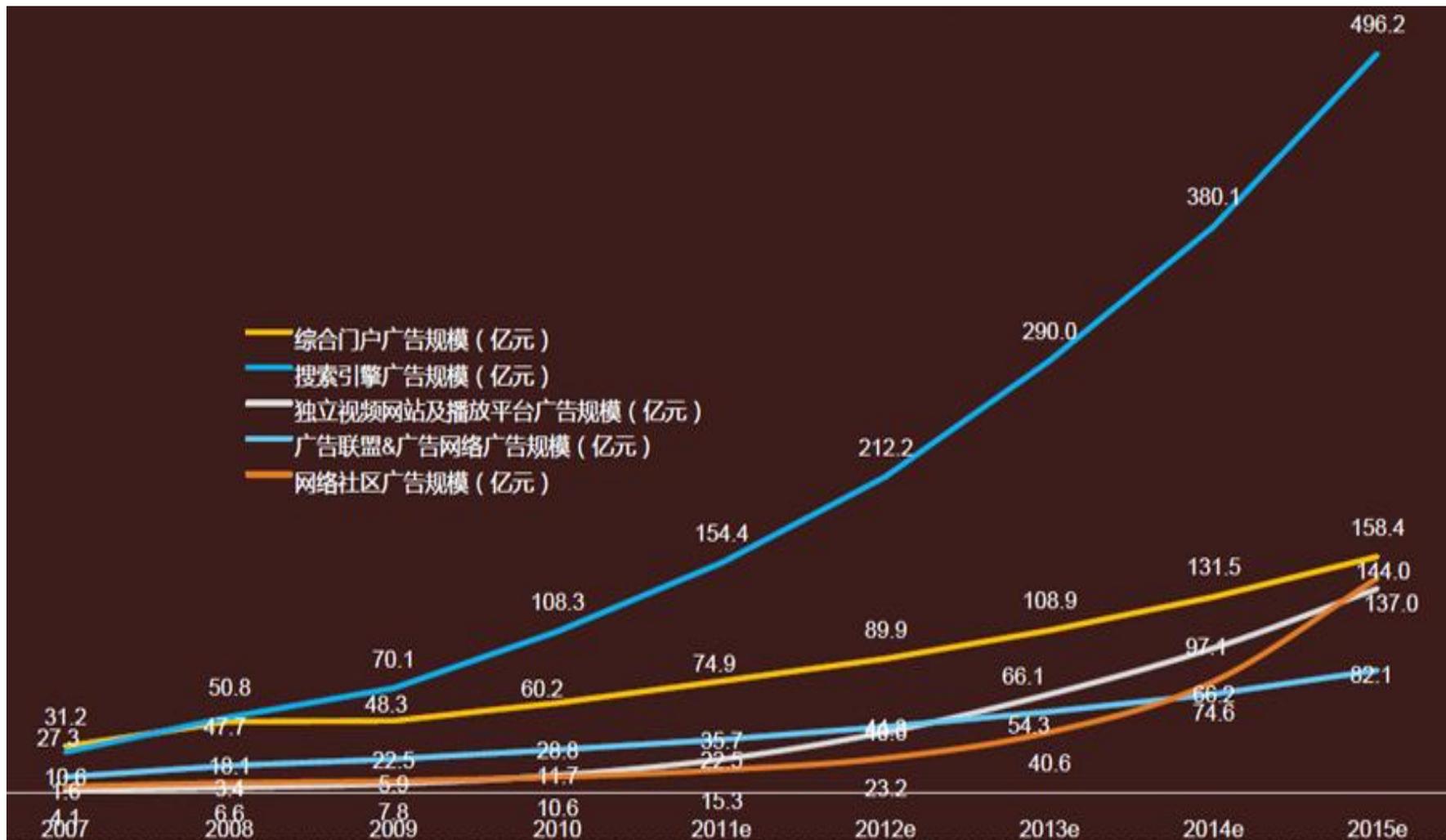
相比台湾有2.3倍发展空间，比美国有3.8倍，比意大利有5.6倍，推估中小型企业最少还有2.3-5.6倍的增长空间

1. 世界上以中小企业发达著称的意大利每8个人就有一个中小企业
2. 美国每12个人就有一个中小企业
3. 我国台湾省20人左右就有一个中小企业
4. 而我国平均45人左右有一个中小企业



资料来源：中国中小企业服务平台

中国互联网主流细分领域广告规模及预测



数据来源：DCCI 2011中国互联网调查

市场结论

目标客户群是超过40万，未来5年复合增长率超过15%以上：
这个40万的客户年均营业额超过100万美元，如果一年付15,385美元
做营销推广（占营业额2%），那么中网目标市场是：

60亿美元 (2011) → 120亿美元 (2016)

15,358美元是假设只包含营销渠道推广的服务

重点：目前只有中网在做！

同行业竞争数据分析

分类	门户网站	日均IP访问量	日均PV浏览量	综合排名	百度指数	吸引力指数
中网集团	28.com (2003)	168,000	1,831,200	2,985	104	10.9
	Liansuo.com (2011)	57,000	866,400	10,078	66	15.2
	Chuangye.com (2011)	52,800	1,003,200	9,521	2294	19
	Sooe.cn (2007)	94,200	1,978,200	10,004	64	21
竞争企业	78.cn	77,400	1,702,800	6,820	816	22
	3158.com	61,200	593,640	16,155	271	9.7
	Jiameng.com	72,600	1,669,800	6,731	216	23
	Jmw.com.cn	132,000	3,366,000	4,032	437	25.5
	51jam.com	16,800	85,680	50,203	91	5.1
潜在竞争对手	创业邦	456,000	843,600	1,973	810	1.85
	阿里巴巴	6,168,000	60,384,720	81	2471	9.79

(数据更新时间2012.11.19)

竞争网站与关联网站定位

分类	网站名称	盈利工具	定位或者目标
中网	28商机	广告 竞价推广	中国中小型连锁加盟（招商）企业广告联展平台
	连锁网	广告 会员 竞价推广	精品连锁项目大全
	创业网		创业者的共生社区
	招商客	招商外包	渠道快建专家
直接竞争对手	78创业商机网	广告	中国领先的招商信息发布平台
	3158致富网	广告	广告联展平台
	全球加盟网	广告	中国最具影响力的加盟门户
	中国加盟网	广告	品牌招商加盟门户网站
	我要加盟网	广告	国内引导诚信与责任度最高的连锁加盟行业网站
潜在竞争对手	创业邦	杂志、线下活动、广告	创业者和风险投资的资讯门户与互动平台
	阿里巴巴（创业）	广告、与其他创业网站合作	打造最全最优质的创业平台

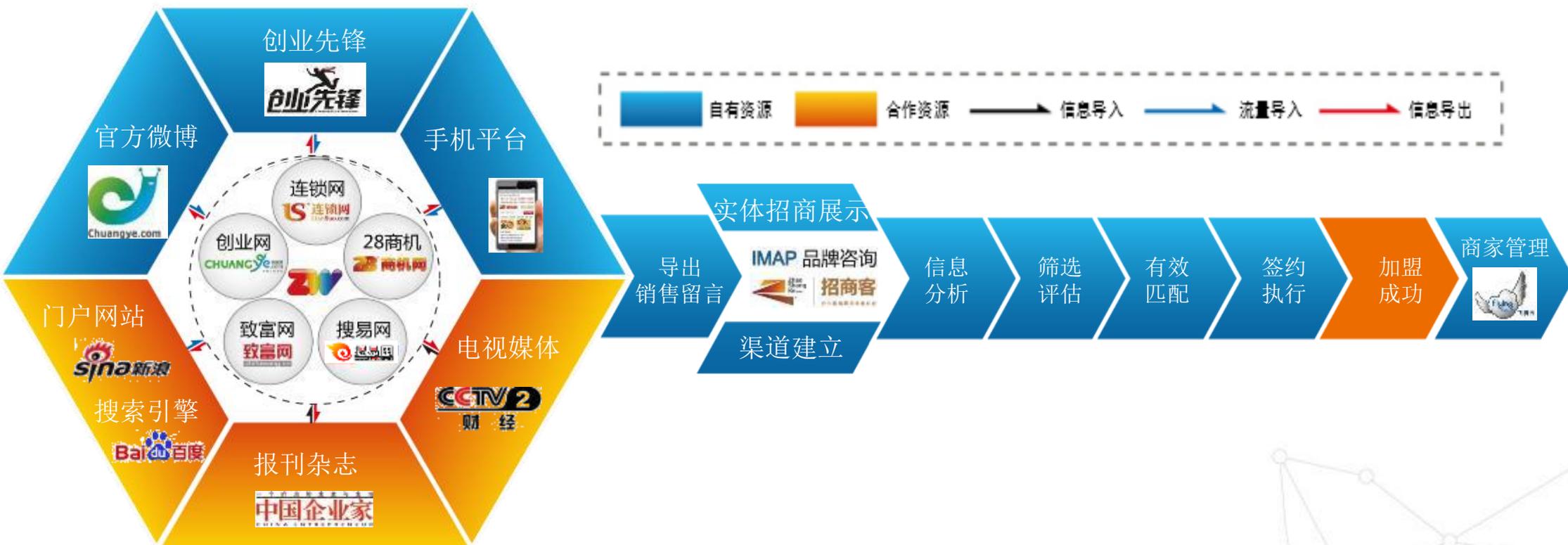
竞争实力对比分析

企业名称 项目	中网在线集团	竞争企业
品牌效应 及公司实力	<ul style="list-style-type: none"> • 上市公司的雄厚的资金实力，巨大的品牌价值和良好商业信誉； • 被评为2011年度德勤高科技、高成长亚太区500强，为企业发展和经营增加附加值。 	<ul style="list-style-type: none"> • 非上市公司，品牌价值稍弱； • 资金实力无保障。
招商实操经验	<ul style="list-style-type: none"> • 招商实操经验全国第一，旗下管理56家品牌企业； • 主要招商负责人具有10年以上成功经验。 	<ul style="list-style-type: none"> • 以咨询业起家，成立时间短； • 招商经验不足，无法找到终端客户。
样板市场	<ul style="list-style-type: none"> • 拥有业内首创的品牌博览基地模式，打造品牌 shopping mall； • 节约创业者时间、金钱，让创业者能够一次性见证多个品牌的样板间。 	<ul style="list-style-type: none"> • 无样板市场； • 创业者需要花费大量的时间和花费去考察样板市场。
项目评审机制	<ul style="list-style-type: none"> • 拥有严格的项目评审机制，不是什么样的项目都能进入； • 保证进入的项目均是优质项目，加盟者做一家，成一家。 	<ul style="list-style-type: none"> • 项目鱼龙混杂，良莠不齐，不经过严格评审； • 最终必然导致资金链断裂，加盟商的成活率急剧下降。
自有媒体资源	<ul style="list-style-type: none"> • 自有媒体仅三创业网站日均IP访问量319,200； • 日均PV浏览量3,700,800；吸引力指数45.1，是竞争企业的2倍。 	<ul style="list-style-type: none"> • 四创业网站日均IP访问量49,200； • 日均PV浏览量328,860；吸引力指数9.5。

(数据来源: 站长之家)

中网在线集团整合性一站式服务

营销渠道推广+建设+管理



创业营销渠道推广阶段

社群讯息平台_创业网 因创业而共生



以服务创业者为核心的服务平台

创业社群平台是以服务创业者为核心宗旨，创业网网民是涵盖全创业时期，可以分享考察观点、创业经验、复制成功等，是一股因创业而共生的力量，我们希望通过讯息、交流去营造一个诚信的创业平台，汇集全中国最多、最优的创业网民。

营销渠道推广阶段

营销推广平台_连锁网 精品连锁项目大全



精品连锁项目发布

一个搜罗国内外最优质创业项目的创业平台，我们以会员服务为基础来体现精品经营的理念，提供创业者便捷有效的方式，找到适合自己的创业项目。我们的精品项目包含：具备国家特许经营证企业、中国连锁经营协会成员企业、国际连锁企业、台湾连锁企业、上市连锁企业、连锁新势力等，就像是一本包罗各种优质项目的百科全书，把不同特征的精品项目分类搜索，创业者可以通过这个平台安心创业。

营销渠道推广阶段

营销推广平台_28商机网 中小型招商企业主广告联展门户



中小型招商企业主广告联展门户

28商机网以广告联展、新闻营销、媒体竞价、网络保姆、SEM等主要核心产品线，并借助企业的策划、包装等营销手段，为客户打造全方位、多元化的网络广告推广平台。实现了平台日均访问量200多万；国际网络排名3400名左右，国内排名420名左右。日均匹配**近万个精准投资需求**，在同行业中遥遥领先

营销渠道推广阶段

营销推广平台_搜易网 微小型招商企业主广告联展门户



微小型招商企业主广告联展门户

搜易创业网成立7年以来凭借www.sooe.cn 588.sooe.cn 广告联展、新闻营销、媒体竞价、SEO服务等主要核心产品线，并借助企业的策划、包装等营销手段，为客户打造全方位、多元化的网络广告推广平台。实现了平台日均访问量70多万；国际网络排名5000名左右，国内排名1000名左右。是传统的中小型企业主招商广告平台。

营销渠道推广阶段

营销推广平台_致富网 智慧云优化营销服务系统



以智慧云优化营销为核心的服务系统

致富网是以效果营销为核心服务的平台，最新研发推出智慧云优化程序是一个在 Google AdWords API 与百度搜索推广API应用基础上，可以自动调价的平台。借助此平台能够帮助客户更高效、更灵活的管理大型、复杂的AdWords账户和广告系列。另外，企业还可以利用这个增值服务工具来分析客户的搜索历史，以便进行更有针对性的促销活动。

致富网整合多种强势媒体资源，通过先进的技术实力，为创业者与招商品牌企业之间建立良好的信息沟通平台，以达到双赢的效果。

营销渠道推广阶段

营销推广平台_微麦360 为企业与电商系统实现社会化销售系统



营销渠道建立阶段

品牌营销渠道快建平台_一站式营销渠道快建增值服务, 为中小企业拓展品牌渠道



IMAP专业品牌咨询顾问团队

通过商业模式优化
品牌优化与规范, 帮助中小企业的渠道建设品牌化

招商客专业的营销渠道建设专家

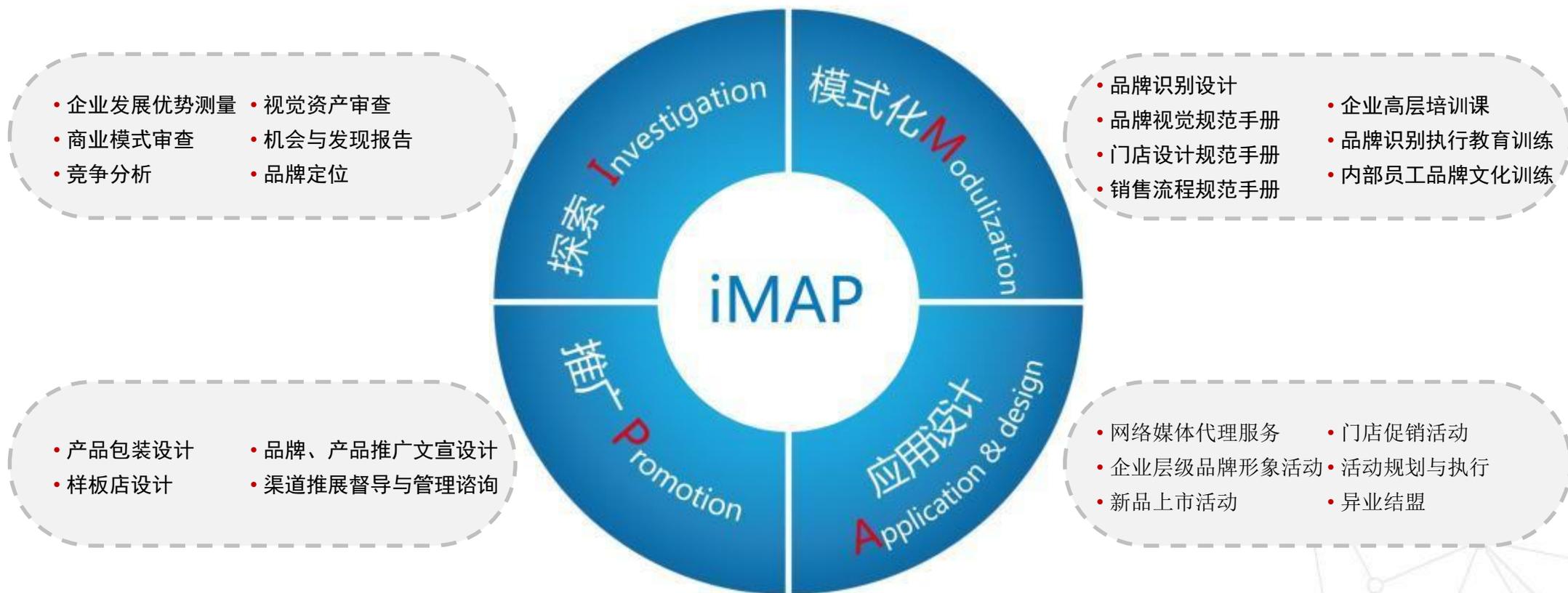
通过创业平台的匹配数据, 进行创业者的创业咨询, 帮创业者找好的创业机会, 也帮助中小企业筛选渠道参与商的品质, 创造渠道建设成功率

云端渠道管理系统

帮助中小企业管理快速建设的渠道的管理终端消费者销售数据、供应商物料数据, 进一步通过系统促成跨品牌的终端联合促销推广活动。

营销渠道建立阶段

品牌营销渠道快建平台 **iMAP** 客户的专业商机与品牌顾问



营销渠道建立阶段

品牌营销渠道快建平台_招商客 首页截图

Zhao Shang Ke 招商客 企业营销渠道快建专家

让企业渠道建设更快、更准、更省、更优!
咨询热线: **010-57266323**

人才招聘

Q OK

首页 渠道建设 招商咨询 服务团队 媒介资源 品牌博览基地 客户案例 如何合作

快速建立营销渠道
每年新增数百加盟商、经销商

快
FAST

招商动态: 北京嘉文乐园与招商客就项目达成合作

招商客公司介绍

招商客网络科技有限公司(湖北)有限公司是帮助企业迅速建立营销渠道,快速扩张市场空间的营销渠道建设专家。企业与招商客合作,只需按照最终的招商成果付费,最终实现企业、招商客、创

招商客新闻动态

- 8月5日吉祥福招商会.....2012-08
- 招商客成功签约米兰.....2012-07
- 招商客牵手李丝菲儿.....2012-07

经典案例展示

iCarus

营销渠道管理阶段

管理工具平台_飞腾云 企业云端管理服务平台



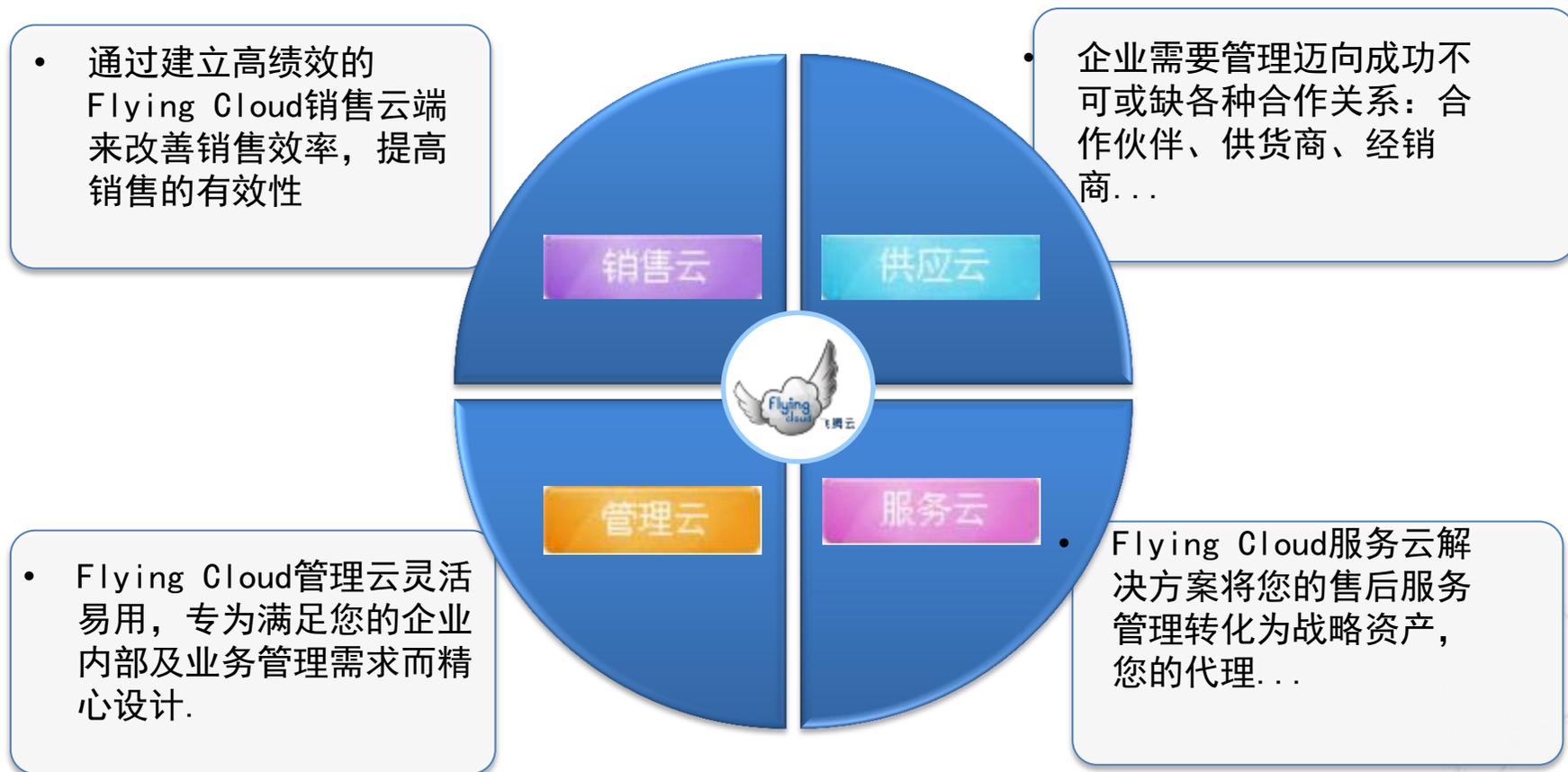
www.feitengyun.com

企业云端管理服务平台

飞腾云 (Flying Cloud) 是由中国、美国与台湾三个地区的专业技术团队，**专门为企业打造一个云端管理的服务平台，帮助企业在渠道建设后的管理**，让企业的发展更具竞争力。一个具有永续发展潜能的项目企业，是推动更多成功创业者的最佳条件。透过四大专业平台，服务好企业，帮助中国的创业者在特许经营、招商、分销或其他业务投资上获得优质创业项目；希望通过中网在线的努力积极实现创富路上创业者、客户、社会、股东、合作伙伴、员工的共赢局面！

营销渠道管理阶段

管理工具平台_企业云端管理服务架构



营销渠道管理阶段

管理工具平台_飞腾云 商品销售APP操作页面



登陆界面

二维码获得商品
信息

新商品录入

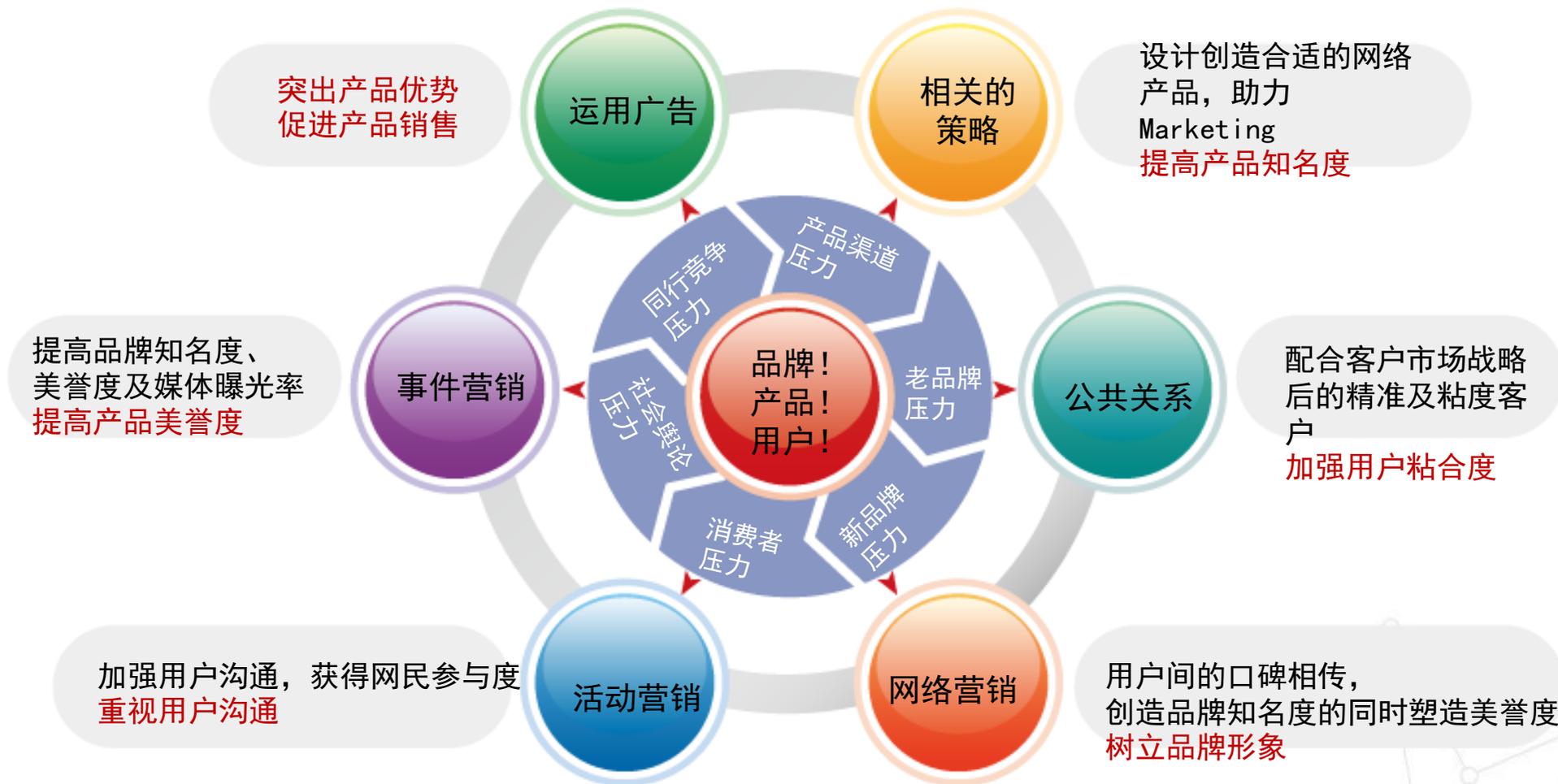
商品库存量

购物车中的商
品

购物小票（可打
印）

该系统通过iPhone录入最新商品的QR码，并通过AirPrint技术打印票据，代替传统POS机及扫描设备，轻松解决中小型连锁企业的商品管理及销售。

中网集团媒体营销作用



连锁行业经营会展

连锁网会展业务

- 中国连锁经营协会展会官方网络直播合作伙伴
- 台湾加盟连锁促进会合作合作伙伴
- 国际连锁经营协会合作伙伴，多次受邀参展
- 每月3次以上的参展频率，全程进行展会直播报道。



丰富创新、垄断的媒体资源

部分电视及平面媒体战略合作伙伴

- 拥有千余家网络媒体资源，五百余家报纸、杂志平面媒体；
- 各大卫视、电台资源遍及全国各大城市；



丰富创新、垄断的媒体资源

部分互联网战略合作伙伴

- 百度、以及其它网站关键词、SEO优化、流式音/视频、软文等投放，已跃千万/每年



研发中心-制造技术门槛

数据分析

- 我们最了解浏览者（用户）需求，我们最了解市场的变化和方向，是因为我们拥有自主研发的、日处理海量数据、行业最先进的网站浏览者监测平台。
- 该平台专注于并提供访客分析、来源分析、用户行为分析、广告效果分析、访问目标效果分析等十多种分析数据。
- 降低广告营销的成本：我们与百度（BAIDU）推广API、Google AdSense API 开发了配套程序。



技术后台展示

连锁网企业会员中心截图



客户案例



金姬美皮具



洛丽塔饰品



丽清大别山鹅



美太美厨



风波庄武侠主题餐厅



赛浪车修



男士服饰



足间舞



鹭岩茗茶



金鼎轩餐厅



维科家纺



品味生活灯饰



刀颜小说



珍感觉酒水



铜雀台电影



国际青年创新大赛



总结

- 全球第一家提供“营销渠道扩建解决方案”的互联网技术集团；
- 目前已拥有的核心竞争力是整合现有的媒介资源，汇总流量到互联网做营销渠道讯息建立（PPL, PPB&PPS），讯息用于协助线下营销渠道建立，逐步将以技术及数据库制造竞争门槛及长期稳定收入；
- 简单的商业模式及收费模式，提供国内外中小型企业到中国做营销渠道扩建都需要的一条龙服务；
- 国家政策的支持，大环境的推动及中小型企业转型的需求，造就对中网可预见的实体成长动力；
- 创业大学生创业基金的发起人，国家六部委审批通过，直接接触未来的创业者或创业项目。

未来战略扩张

营销渠道推广（主要）

广告推广效果计费收入 (PPL)；
广告竞价收入 (PPB)；
会员会费收入 (Membership Fee)；
其他互联网及社区营销收入 (VAS)；
其他媒体营销收入， 例如电视及手机；

营销渠道推广（主要）

- 广告推广效果计费收入 (PPL)；
- 广告竞价收入 (PPB)；
- 会员会费收入 (Membership Fee)；
- 其他互联网及社区营销收入 (VAS)；
- 其他媒体营销收入， 例如电视及手机；

营销渠道管理（未来发展）

- 管理工；具收入 (Revenue per Volume)；
- 零售端销售系统 (POS)；
- 供应链管理；
- 销售管理 (CRM)；
- 办公流程管理；

2013-2015

从 2,000 到 35,000 客户
平均销售价格：
美元\$1,800-\$2,500

2014-2018

从 70 到 5,000
平均销售价格：
美元\$35,000-\$55,000

2015-2020

从 60 到 10,000 (每个客户200家店)
平均销售价格：(每家店)
美元\$700-\$1200

中网2012-2017年销售网络



已在7个省市设立办公室：北京，福建，浙江，广州，上海，湖北

将在3-5年中扩展到至少12个主要城市

中网在线控股有限公司 创始人 现任董事长兼CEO 程汉东



近期工作

自2010年中网在线控股有限公司在美国成功上市以来，主持董事会工作，并对公司的战略规划、定位及收购兼并等重要事务给予指导及监控。

工作经历

程董事长擅长挖掘商机，整合各方资源。长期从事连锁加盟行业研究及广告传媒工作，开拓了中国互联网招商时代，为达成企业与创业者的创富梦想，2003年创立商机在线（北京）网络技术有限公司，该企业至今在招商加盟领域处于领军地位，为同行业其他公司所效仿；

程董事长并被多个企业聘请为企业商业模式优化顾问及品牌管理顾问；

程董事长在该领域拥有逾十年的丰富经验，于2006荣获中国策划协会“十大中国策划人物”、北京“中国互联网年度创新人物”等多项荣誉称号；

个人背景

1993年 毕业于武汉大学
经济法本科；继而攻读北京
大学光华管理学院获
EMBA学位；

现任中网在线控股有限公司
创始人并任董事长一
职，旗下子公司有：

在连锁加盟该领域拥有逾
十年的丰富经验，开拓了
互联网招商时代。于2006
荣获中国策划协会“十大
中国策划人物”、北京

“中国互联网年度创新人
物”等多项荣誉称号；

京扬世纪科技发展（北
京）有限公司；北京中网
在线广告有限公司；商机
在线（北京）网络技术有
限公司；京扬世纪科技发
展（上海）有限公司等多
家公司；

中网在线 首席营运官及高级副总裁 祝凯



近期工作

祝凯先生现任中网在线首席运营官, 全面负责集团战略发展、市场拓展、高级管理及资本运作等工作。

工作经历

曾先后担任大成食品（亚洲）有限公司华北区商务运营副总裁、董事长特别助理、投资者关系总监数职。

还曾任加拿大皇家银行资产管理高级副总裁、中国航空航天产业发展研究院（台湾）资深商业顾问、新加坡速讯科技有限公司大中华地区销售副总裁、商务发展高级经理，系统分析师以及常务董事等职务。

经历及执行过数个超过3万人以上的国际企业的企业重组及企业重新战略定位。也是2000年时全球第一家移动互联网的原始合伙人之一，Xcube及Xues的原始解决方案开发者之一。具有国际化背景，多种语言能力以及丰富的管理与金融投资经验。

个人背景

毕业于加拿大西门法菲莎大学，获工商管理学士学位，双主修会计及电脑信息管理。同时毕业于哈佛商学院，也同时协助哈佛商学院完成中国公司的哈佛商学院杂志（Harvard Business Review）的案例分析（HK. 3999）。将于今年获取北京大学光华管理学院高级工商管理硕士学位。同时，具备以下身份与资质：CPA, MFDA, IDA, CPH, CSC,

中网在线 首席技术官

杨正洪



近期工作

负责中网在线技术开发工作，现阶段主要主持飞腾云的技术开发。

工作经历

2011年-至今 在中网在线控股有限公司担任CTO一职。负责公司技术开发工作。

1999年到2011年，就职于美国IBM公司。99年到03年期间，在IBM中国公司负责中国电信的各省计费系统的设计和架构。从2003年开始，在美国加州的IBM硅谷实验室负责IBM企业内容管理软件和IBM云计算平台的设计、开发和实施，是IBM在企业内容管理软件和云计算平台方面的技术专家，主持了保险行业和政府行业的私有云的架构设计，主持了IBM SmartCloud云计算平台的架构，并多年负责美国国税局和AIG的大型系统的体系架构设计。

1998年-1999年，担任英诺公司（现为：金银岛公司，www.315.com.cn）CTO。

个人背景

毕业于美国State

University of New York at Stony Brook计算机硕士学位和中国科学院软件研究所计算机硕士学位。杨先生是华中科技大学下一代互联网接入系统国家工程实验室云计算研究院院长和华中科技大学客座教授，也是中国地质大学兼职教授。杨正洪出版了很多专著，部分著作有（自2000年）：

1. 云计算和物联网，清华大学出版社2011年
2. Objective-C 程序设计，清华大学出版社，2011年
3. iPad应用开发指南，清华大学出版社，2011年
4. 企业云计算架构与实施指南，清华大学出版社

附录



资产负债表

(美元 单位：千元)

	全年					2012 9.30
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (未审计)
现金及现金等价物	317	2,679	13,917	15,590	10,695	8,513
应收帐款 (净值)	211	978	3,173	4,319	4,444	9,822
其他应收款 (净值)	190	-	2,636	7,811	3,631	5,702
对供应商的预付款项及押金	419	4,072	4,111	3,325	15,360	12,037
对股权投资子公司的投资及借款	-	-	-	7,162	1,396	1,010
固定资产 (净值)	164	678	1,355	2,010	1,902	1,654
无形资产 (净值)	1	-	-	51	8,151	7,408
商誉	-	-	-	-	10,999	11,052
总资产	2,242	8,813	25,764	41,996	57,282	58,452

资产负债表

(美元 单位: 千元)

	全年					2012 9.30
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (未审计)
总负债	1,821	5,423	14,631	6,285	9,728	14,938
普通股	-	10	20	20	22	22
附加资本/资本公积	515	603	10,574	18,614	20,747	19,998
法定储备金	67	304	372	1,587	2,117	2,117
留存收益	(193)	2,370	50	14,630	16,688	18,437
累计其他综合收益	32	103	117	930	2,132	2,287
少数股东权益	-	-	-	(70)	5,848	653
总权益	421	3,390	11,133	35,711	47,554	43,514

损益表

(美元 单位：千元)

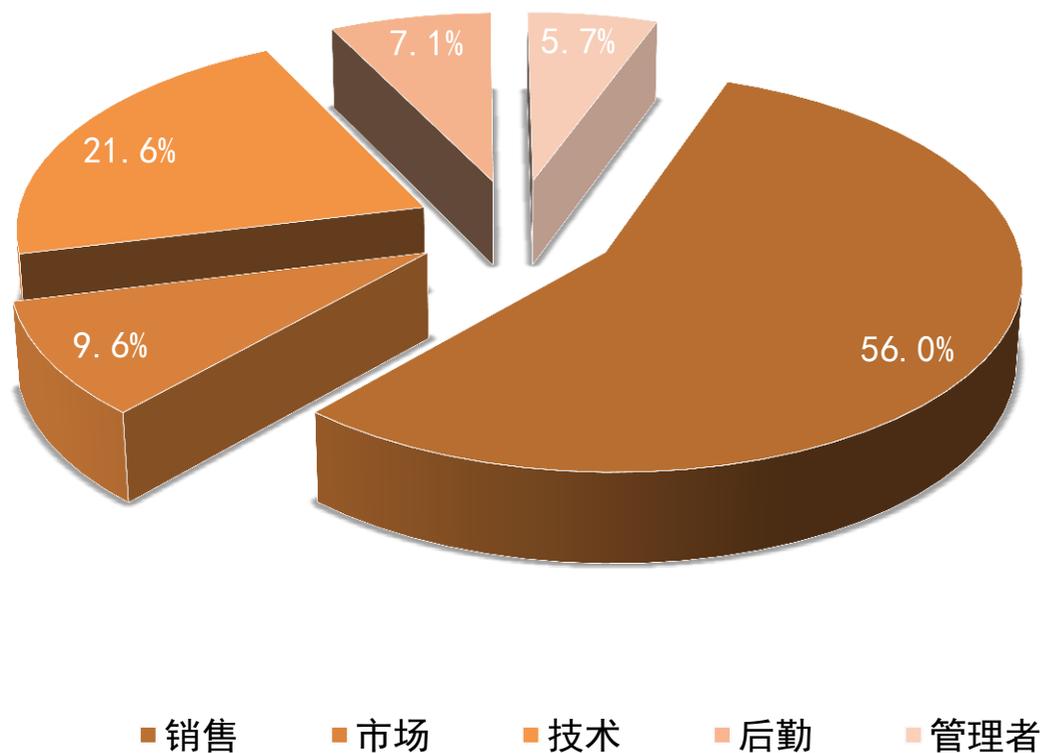
	5年相关 预测	2007	2008	2009	2010	2011
销售收入	30.6%	7,570	21,508	37,724	41,587	28,731
销货成本		(4,674)	(13,786)	(21,233)	(18,970)	(12,027)
毛利润	42.0%	2,896	7,722	16,491	22,617	16,704
营业费用合计		(2,648)	(3,948)	(7,082)	(7,770)	(13,542)
营业净收入	66.4%	248	3,774	9,409	14,847	3,162
其它收入（费用）		(59)	(12)	(4,510)	1,880	873
税前权益法投资前少数股东前利润	84.4%	189	3,762	4,899	16,727	4,035
企业所得税		(405)	(962)	(880)	(352)	(1,035)
净收入 (GAAP)	395.8%	(216)	2,800	4,019	16,589	2,995
净收入 (Non-GAAP)	448.3%	(216)	2,800	8,444	14,728	4,955

现金流量表

(美元 单位：千元)

	全年					截至9月30日的九个月期间	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (未审计)	2011 (未审计)
经营活动产生的净现金流入 (流出)	557	821	4,617	11,582	(603)	2,467	8,443
投资活动产生的净现金流入 (流出)	(103)	(497)	(930)	(9,373)	(6,084)	(4,467)	(3,116)
融资活动产生的净现金流入 (流出)	(238)	1,981	7,544	(767)	1,482	(226)	3
汇率变化的影响	14	57	7	231	310	44	360
现金和现金等价物净增加 (减少)	230	2,362	11,238	1,673	(4,895)	(2,182)	5,690

逐渐国际化及高学历团队



- 员工总数：455；
- 具有本科学历及以上的占95%；
- 具有研究生及以上学历的占20%

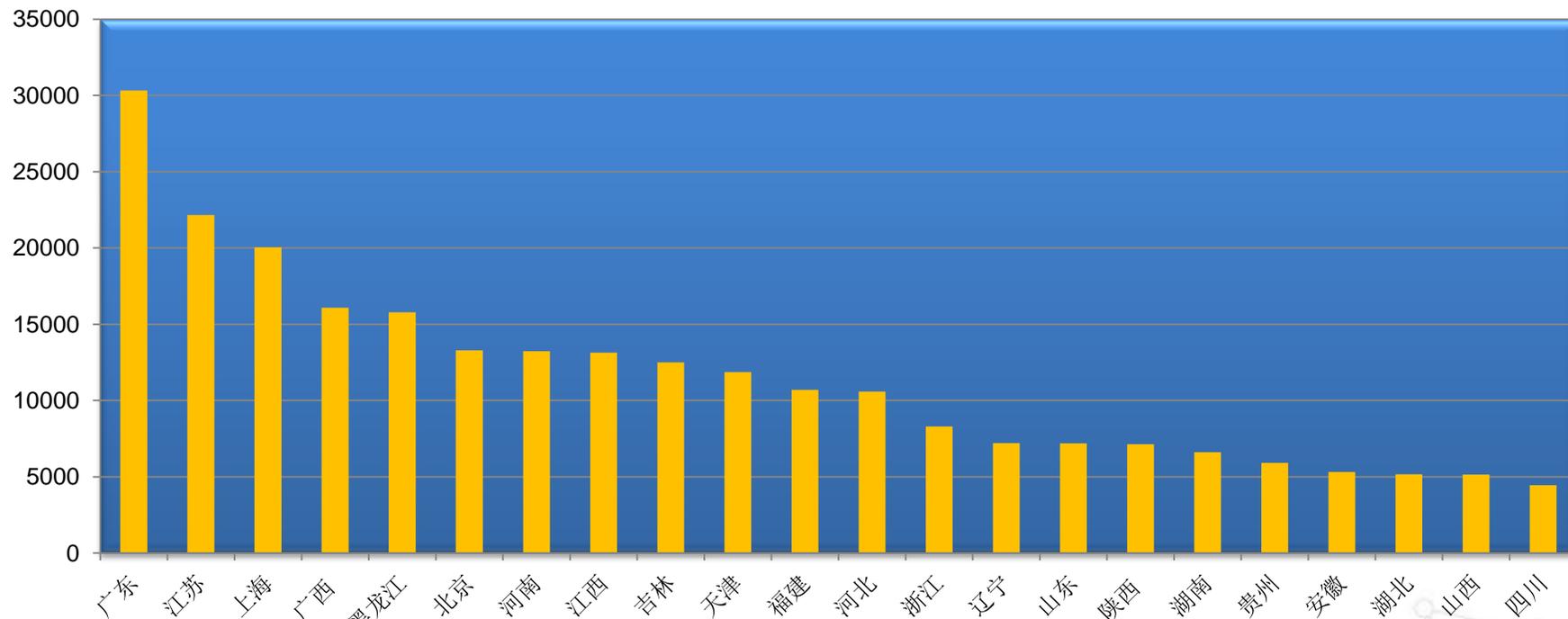
中国中小型企业数据

- 2010年我国中小企业总数达到4,240万家，其中有约3,130万户为个体户，实际中小企业约：1,100万；

类型	数量
加盟类企业(包含特许及非特许)	约1万家
非加盟类企业	约1,100万家
快速消费品类企业	约5万家

以上数据来源于新华网

从中小型企业注册会员来看全国中小型企业省区分布



以上数据来源于 中国中小型企业协会

在中国中小型企业协会注册的会员企业中，广东、江苏、上海等地企业数量名列三甲

案例：中粮拟构建自己的渠道帝国



2011年3月，中粮在北京开出了自己品牌的肉食专卖店，销售的产品包括生鲜肉、肉制品、禽肉制品，以及中粮旗下的福临门油、米等产品。