

中吉国际全域跨境电商

“万店矩阵”商业模式

构建产教融合 · 私域经济 · 全民创业 · 国际资本运作的多方共赢商业生态

目录 CONTENTS

01

项目愿景与商业蓝图

构建全球领先的跨境电商新生态，以创新模式整合资源，引领行业发展方向。

02

三大支柱点解析

构建业务稳固发展的核心基石，从产品、运营、技术维度筑牢项目根基，支撑体系高效运转。

03

双驱动增长模式详解

以创新模式与资源整合为双轮驱动力，形成相互赋能、协同增效的发展机制，激活增长潜力

04

万店矩阵商业闭环

打通流量、场景、服务与变现链路，构建规模化、可复制的万店矩阵，实现商业价值的高效闭环

05

资本化运作路径

规划从实体价值沉淀到资本价值增值的科学路径，实现资产价值的最大化跃升。

06

核心竞争力与战略规划

构建全维度竞争壁垒，制定清晰的分阶段发展战略，确保长期的行业领先优势。

项目愿景与商业蓝图

构建全球领先的跨境电商新生态

中吉国际·全域跨境电商万店矩阵，是一个集产教融合、私域经济、全民创业、跨境贸易、合规资产通证、国际资本运作于一体的复合型全域商业生态系统。我们以实体产业为根基，以模式创新为驱动，打通跨境贸易全链路，打造多方参与、共享共赢的可持续商业闭环。



赋能消费者

创新“消费即享有权益，权益即可分红”模式，让消费者从单纯购买者转变为产业发展共享者，共享生态增长红利。

扶持创业者

提供标准化店铺输出与全链路赋能支持，降低跨境电商创业门槛，助力普通人轻松开启事业，实现低风险创业增收。

链接合作院校

深化产教融合创新模式，为院校提供实战教学场景与就业通道，有效解决学生就业难题，提升院校综合办学口碑。

回报投资者

依托实体产业根基与国家级信用托底，打造合规、稳健的资产增值渠道，为投资者实现可持续的长期价值回报。

项目愿景与商业蓝图

实体层：价值创造与规模扩张



校企引才与就业创业

建立稳定人才供应链，推动人才入驻就业并升级为创业者，夯实产业基石。



招商扩量裂变

快速复制模式，实现商业矩阵的规模化扩张，抢占市场份额。



云商供店与矩阵落地

输出标准化店铺作为物理载体，打造可复制的商业单元，构建坚实线下基础。



店铺持续盈利

通过精细化运营，确保矩阵内店铺产生稳定现金流与经营收益。

资本层：价值共享与风险抵御



收益共享与资产通证

10%—30%收益定向分配，通过STO将实体资产数字化，实现权益高效流通。



产融双向增值

资本运作的超额收益，再次定向注入实体产业，形成正向增长循环。



国家级资产托底保障

引入吉尔吉斯斯坦国家发行股票作为底层资产，筑牢资本安全的坚实防线。



全生态价值反哺

最终收益回流至人才培养、院校合作与商城运营，滋养商业生态根系。



商业闭环核心：实体层与资本层深度绑定、共生共荣，以实体为根基确保价值不虚，以资本为引擎放大增长势能，真正做到“实体不空心、资本不脱实”，构建可持续发展的商业生态。

三大模型解析——支柱一：校企合作（人才输送）



通过举办正式的签约授牌仪式，确立稳定的校企合作关系，构建“招生即招工、毕业即就业”的一体化人才培养通道，为万店矩阵的规模化扩张筑牢人力根基。

校企合作：人才供给的源头活水

作为项目的核心人才入口，我们采用“院校输出人力、企业输出岗位与技能”的深度融合模式，精准破解跨境电商行业运营人才短缺的行业痛点，实现可持续发展。

合作院校职责

负责合规生源的选拔与输送，提供标准化的校内教学场地，并承担学生在校期间的日常管理与思政教育工作。

中吉国际职责

全权负责学历衔接、合规留学办理，提供系统化的跨境电商技能培训，并落实岗位分配与就业兜底保障。



赋能学生

破解升学就业难题，获得“学历提升+高薪就业”的双重保障。



成就院校

丰富产教融合内涵，显著提升毕业生就业率与办学社会口碑。



支撑矩阵

持续获得经过系统化培训的专业运营人才，保障业务长效运转。

支柱二：中吉云商（运营载体）

中吉云商是万店矩阵专属综合服务平台，作为连接人才、店铺、消费者与创业者的核心枢纽，它通过系统化的运营体系与技术架构，为生态内各参与方提供从基础搭建到长远发展的全方位支撑，是整个商业模式高效运转的中央处理器。



标准化店铺输出

建立统一的视觉形象、服务流程与管理规范，形成可快速复制的标准化模式，确保新店高效落地与稳定运营，降低扩张成本。



私域流量沉淀

通过会员体系与数字化工具，汇聚并沉淀消费者数据，构筑专属私域流量壁垒，提升用户粘性与复购率，实现流量价值最大化。



全链路生态赋能

整合供应链、技术研发、门店运营、全域流量等核心资源，为合作伙伴提供一站式、全流程的专业支持，夯实商业成功的基础。



就业岗位高效承接

搭建人才对接通道，精准承接校企合作输送的专业人才，实现店铺岗位需求与人力资源的快速匹配，保障店铺人才供给的稳定性。

支柱三：招商体系（规模化增长的强大引擎）

招商体系是万店矩阵实现全域布局、提速增长的核心引擎。通过半托、全托两大合作模式，面向全社会开放合作，突破自有人才扩张的上限，以市场化机制激活每一个增长单元，构建可持续的商业生态。



半托模式：赋能自主运营的创业者

面向希望掌控运营细节、实现创业梦想的个人或团队，提供品牌、产品与标准化支持，让合作伙伴在自主经营中收获成长与收益。



全托模式：省心托管的投资优选

面向追求稳健回报、无暇参与管理的投资者，提供全流程托管服务，通过专业化运营团队打理，让资金实现安全、持续的被动增值。

01 单店复制

标准化模型验证，打磨单店盈利闭环

02 多店集群

区域多点布局，形成本地品牌势能

03 区域运营中心

建立枢纽节点，辐射周边城市网络

04 全国万店矩阵

全域覆盖渗透，构建无界商业生态

招商加盟模式：灵活的“半托/全托”合作方案

01. 半托管模式 — 深度参与，自主掌控



适合人群：有一定空闲时间、具备学习能力，希望深度参与店铺经营与管理的创业者。



权责分工：中吉提供店铺开通、系统使用、供应链及选品培训；加盟商负责日常运营与营销落地，投入成本较低，参与感强。

核心优势：成本可控，全程参与，积累实战经验，创业体验感强。

02. 全托管模式 — 省心省力，坐享收益



适合人群：没有时间精力，或缺乏电商运营经验，追求稳健收益回报的纯垫资者。



权责分工：中吉提供从开店筹备、维护到日常运营的“一站式”全包服务；仅需监督关键数据，无需操心琐事，风险更低。

核心优势：无需经验，专人打理，流程标准化，投资风险最小化。

无论是想躬身入局的创业者，还是追求稳健的投资者，都能在中吉找到最适合自己的合作赛道。

半托运营模式

半托模式：自主运营，梯度分红

半托模式以自主创业为核心，合作方全权负责店铺日常运营与客户服务，公司提供品牌授权、供应链、技术支持及全链路运营指导。收益分配按合作等级梯度化设计，充分激发不同层级合作伙伴的创业动力。并且实施区域保护机制。



基础创业级

50% 合作方收益

面向学生与兼职创业者，零经验门槛，灵活启动，适合行业新手低成本试水。



工作室共创级

60% 合作方收益

适配多人团队化运营，资源集约化管理，兼顾效率与灵活性，实现规模化产出。



县级运营中心

70% 合作方收益

享有指定县级区域独家运营权，统筹本地渠道布局，承接区域内所有业务落地。



市级运营中心

80% 合作方收益

区域最高合作级别，负责市区市场战略规划与统筹管理，享有最高级别的政策支持。

全托运营模式

全托模式：资金托管，坐享收益。该模式主打被动收益，合作方仅需提供开店资金，无需参与日常运营，所有店铺管理、供应链及市场拓展均由公司专业团队全权负责，省心高效。



01 / 自主垫资托管店铺

合作方全额垫资开设店铺，店铺收益的70%—90%作为运营服务费，剩余**10%—30%收益**归出垫资方所有。此模式适合追求稳健投资回报的合作伙伴，风险低、收益明确。



02 / 消费者：消费即全托

在中吉云商消费行为立即升级为跨境店铺全托合作，可以参与公司万店矩阵跨境电商店铺收益的10%—30%分红。此模式助力用户从消费端转向收益端，共享平台发展红利。

核心价值：为不同资金实力与背景的合作伙伴提供灵活的低门槛、零运营压力的投资渠道，实现多方共赢。

三、双驱动模型深度解析



根基一：校企合作体系

链接高校资源与人才储备，构建产学研一体化的创新阵地。为项目提供持续的技术支撑与专业人才输送，夯实模式落地的智力基础，确保运营方案的科学性与前瞻性。



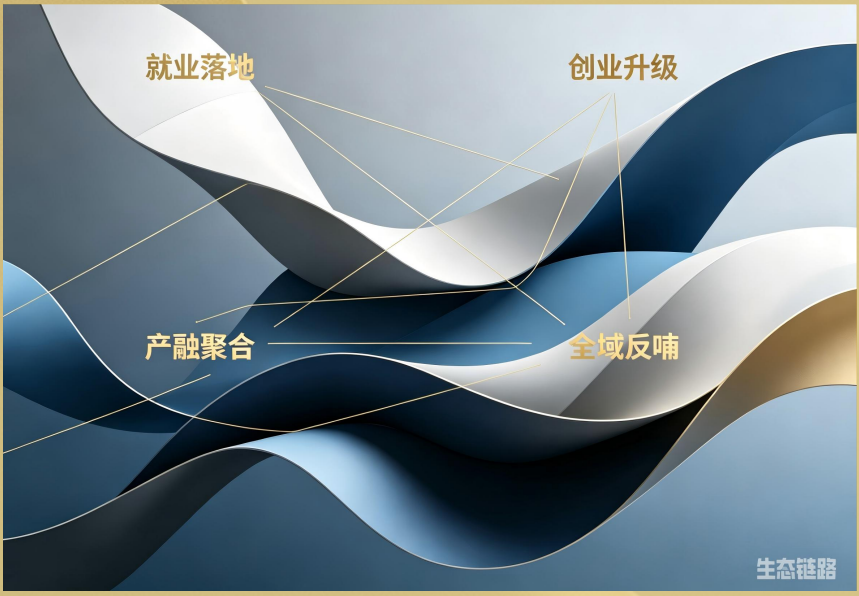
根基二：中吉云商平台

打造数字化商业运营底座，整合供应链、渠道与用户数据资源。通过云端技术实现信息高效流转，链接上下游商业生态，为半托、全托招商方案提供数字化、系统化的落地支撑。

模式闭环逻辑：以“校企合作”筑牢技术与人才壁垒，以“中吉云商”打通商业与数据链路，两大底层根基相互赋能，驱动半托/全托招商方案高效落地，形成可持续、可复制的商业闭环生态。

双驱动模型：第一驱动人才发展生态

我们构建了一个完整的生态循环体系，引导参与者从就业者逐步成长为创业者，最终融入产融体系，形成可持续发展的良性闭环。



以系统化的职业技能培训为基石，通过实战演练与岗位实践相结合，为人才成长提供全方位的支持与保障。



01 就业落地

路径：校企人才入驻店铺上岗，实现就业兜底。

目标：补齐人力缺口，保障商业矩阵高效运转。



02 创业升级

路径：在岗员工升级为创业者，消费者转型为店主。

目标：激活全员创业活力，推动商业矩阵快速裂变。



03 产融聚合

路径：海量店铺整合为产业集群，产生规模化收益。

目标：形成可估值、可流通的优质实体产业资产。



04 全域反哺

路径：产业收益反哺人才、院校、商城及运营体系。

目标：构建自我强化的生态闭环，实现可持续发展。

人才发展生态与万店矩阵战略模型

核心洞察：该模型构建了"教育—人才—产业"三位一体的可持续发展架构：校企合作与留学通道作为入口持续输送人才，人才库作为核心资产沉淀价值，万店矩阵作为载体实现规模化变现，营收反哺机制确保生态自我强化，形成人才质量与商业规模同步提升的正向循环。



入口：校企合作+留学

- 打通高校与企业的人才输送通道，建立留学归国的精准对接机制，为整个体系持续注入经过筛选的高质量新鲜血液
- 通过前置化人才培养与定向输送，降低后期培训成本与匹配摩擦，构建起难以复制的人才护城河



核心：人才库

- 将分散的人力资源沉淀为可量化、可调度、可复用的核心资产，建立标准化的人才能力评估与分级体系
- 为后续的实训基地与创业孵化提供精准的人才匹配，实现从"人力"到"人才资本"的质变



载体：万店矩阵

- 以标准化门店为盈利单元，通过极致的单店模型验证与快速复制，构建十亿级营收的产业底盘
- 网店不仅是收入来源，更是人才实训的真实场景与数据收集的终端触点



循环：营收反哺

- 将产业端产生的十亿级稳定现金流按既定比例反哺教育投入与人才孵化，形成商业与教育双向赋能
- 这种自我造血的循环机制摆脱对外部融资的依赖，使生态具备独立的生存与进化能力

双驱动模型——中吉云商 · 绿色消费平台

中吉云商——店铺与就业的核心载体

中吉云商是万店矩阵专属的标准化店铺输出平台，是连接人才、店铺、消费者、创业者的核心枢纽，构建起共生共荣的商业生态闭环。

01. 标准化店铺输出

统一搭建和提供标准化的跨境电商店铺，为万店矩阵的规模化、规范化发展筑牢坚实的硬件基础。

02. 私域流量沉淀

作为专属私域商城，持续沉淀核心用户数据，构建稳定、高黏性的消费群体，实现用户价值的长期挖掘与转化。

■ 云商赋能矩阵

为万店矩阵提供标准化的店铺载体与初始流量支持，降低创业者启动门槛，加速矩阵扩张速度。

■ 矩阵反哺云商

店铺经营收益持续反哺商城消费权益持有者，提升用户忠诚度与复购率，形成商业生态的正向循环。



03. 就业岗位供给：校企人才直通

商城旗下所有店铺优先吸纳校企合作输送的专业人才，实现“店铺落地即岗位落地”，为社会创造稳定就业机会，践行企业社会责任。

中吉云商 · 绿色消费平台

01. 商家价值：共建全球商业新生态



共享平台资源

共享平台庞大的私域流量、优质用户池与先进技术能力，快速对接全球渠道网络，降低获客与运营成本。



供应链全球拓展

借助平台布局，将本土供应链高效导入全球市场，实现产品与服务的国际化流通。



多重身份合一

既是供应商也是消费者与创业者，深度融入生态，共享万店矩阵发展的长期红利。

02. 消费者价值：重塑消费新理念



消费即店铺全托运营

摒弃传统消费的单向支出模式，每一笔消费均对应“全托跨境店铺”的投资份额，让消费者直接转变为万店矩阵参与者。



权益积分分红

消费获赠专属权益积分，凭积分参与平台万店矩阵商铺的经营性收益分红，持续创造被动收入。



同股同币增值

获赠同股同币权益，共享平台资产增值红利，将日常消费转化为可积累、可增值的长期资产。

绿色消费平台反哺万店矩阵：平台汇聚的海量消费力与优质商家资源，为万店矩阵提供了稳定的私域流量池、丰富多元的供应链选择和坚实的资本沉淀，构建起“消费驱动投资、投资反哺商业”的正向驱动闭环，实现生态内各方价值的共生共赢。

中吉云商与万店矩阵：关联及商业闭环

核心定位：物理载体与运营中台

中吉云商是万店矩阵的技术基石和运营中枢，赋能于万店矩阵基础运营。

四大价值输出



标准化店铺输出

提供统一的跨境店铺模板与合规资质。



全球供应链集采

整合优质货源，实现一键铺货、零库存。



私域流量沉淀

打造专属商城，为店铺提供初始流量。



全链路运营赋能

提供AI选品、智能客服、数据分析等工具。

商业闭环：平台与矩阵的共生关系

平台赋能矩阵：云商平台为万店矩阵提供“店铺+货+流量+工具”的全方位支持，降低开店门槛，加速矩阵扩张。



矩阵反哺平台：万店矩阵产生的海量订单和数据，增强平台议价能力与数据价值；店铺收益按10%-30%比例反哺，形成正向循环。

四、万店矩阵商业闭环



01 源头赋能

内容：校企合作（输送人才）+ 中吉云商（提供店铺/供应链/流量）。

产出：形成标准化的“人才+店铺”基础运营单元。



02 规模扩张

内容：通过半托/全托招商模式，引入社会创业者与投资群体。

产出：店铺数量快速裂变，形成规模化矩阵。



03 成型盈利

内容：万店矩阵实现规模化、稳定化盈利。

产出：产生海量订单、现金流和数据资产。



04 价值反哺

内容：矩阵收益定向反哺中吉云商平台、校企合作体系、消费会员及社会就业。

产出：强化底层驱动力，为新一轮扩张奠定基础。

规模化演变路径

01

单店复制

核心任务：打磨标准化盈利模型，全面规范产品、服务、运营流程。

关键产出：验证单店独立生存与盈利能力。

02

多店集群

核心任务：在核心城市进行区域多点布局，形成品牌合力。

关键产出：建立本地品牌认知与市场影响力。

03

区域运营中心

核心任务：设立区域管理枢纽，统筹供应链、物流、营销资源。

关键产出：以点带面，高效辐射周边城市广阔市场。

04

全国万店矩阵

核心任务：实现全域网络覆盖，打通线上线下壁垒。

关键产出：构建无边界、高协同的跨境电商商业生态系统。

收益与资产增值预期

核心洞察：该模型通过标准化单店盈利验证（日净200元）→规模化复制（千店日净20万）→矩阵化稳定收益（年净7亿—10亿）的三级跃迁，展示连锁商业从线性增长到指数级爆发的底层逻辑。关键不在于单店利润多高，而在于模型标准化后的可复制性与边际成本递减效应。



单店基础收益·模型验证

日均出单20单，单均纯利10元，实现日纯利200元，验证单店模型的健康度与可持续性，确保扣除全成本后仍有合理利润空间



规模阶梯收益·指数放大

遵循10家店日纯利2000元、1000家店日纯利20万元的阶梯增长规律，呈现明显规模边际效应与网络协同价值



年度稳定收益·复利锁定

万店矩阵完全成型后年纯收益稳定突破7亿—10亿元，进入平台化、生态化的高壁垒阶段，构建极强的商业护城河

建立标准化运营基准，形成可复制的单店盈利单元，为后续规模化扩张奠定坚实财务基础与运营标准体系

店铺密度增加带来供应链议价能力显著提升，总部管理费用摊薄，品牌势能累积，单位运营成本递减而盈利效率倍增

通过会员体系运营、供应链增值、数据资产变现等多元收入模式，构建长期复利能力，实现从线性增长到指数级爆发的质变

五、资本化运作路径

01 实体价值沉淀

深耕实体业务，构建稳固的资产基石，确保价值源头真实可靠，为后续数字化提供坚实支撑。

02 资产数字化转型

通过STO等合规金融科技手段，将实体资产映射为数字通证，实现资产标准化、可分割与高效确权。

03 价值流通与放大

打通全球流通渠道，提升资产流动性，依托市场机制实现价值发现，放大实体资产的经济效能。



收益定向反哺机制

提取店铺运营收益的10%-30%进行定向分配，确保投资者与实体经营者利益深度绑定，形成可持续的正向激励循环。



STO同股同币股权模型

数字通证与实体股票实现1:1严格锚定，通证持有者享有与传统股东完全一致的股权权益，保障资产的真实价值属性。



国家级资产托底保障

引入吉尔吉斯斯坦国家发行的优质股票作为底层资产，以国家级信用为项目价值背书，构建坚实的风险防御屏障。



合规“去资本化”设计

发行量严格锚定实体资产规模，收益分配锚定真实经营利润，从机制上抑制金融投机行为，确保项目长期稳健运行。

资本化运作路径：STO同股同币模型

核心架构：将实体资产与股权数字化，每一枚通证（币）都与公司发行的实体股票直接锚定，实现真正的「同股同币」。



STO基础释义

证券型代币发行，每一枚通证1:1锚定公司发行的实体股票，具备真实的股权属性和价值支撑。



强绑定关系

每一枚STO通证均对应明确的实体股票资产，由实际股票做托底，价值真实可查、权益有据可依。



平等分红权

持有通证即成为权益持有人，平等分享万店矩阵的整体经营利润与店铺持续的反哺收益，收益分配公开透明。



资产增值收益权

同步享有实体店铺资产的升值溢价，随着万店矩阵规模扩大与资产沉淀，通证价值将随实体资产增值而稳步提升。



全程透明知情权

定期公示运营数据、财务报表及收益分配方案，依托区块链技术确保数据不可篡改，让投资者充分掌握资产运营状态。

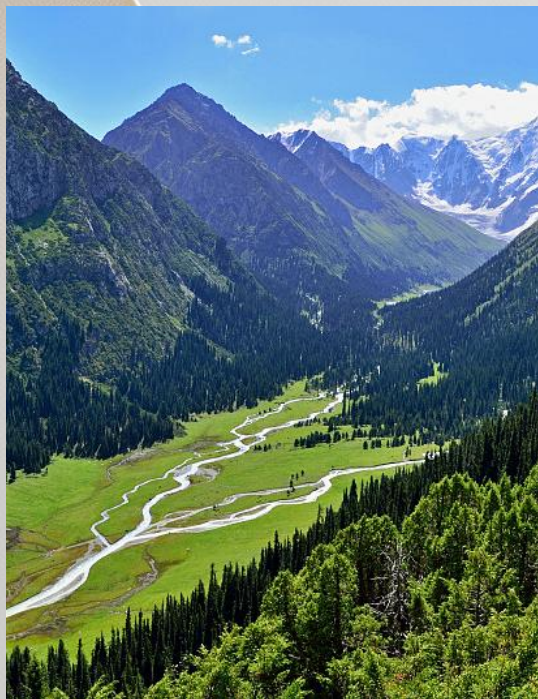


合规自由流转权

在监管合规的框架内，实现通证的安全转让与高效流通，提升资产的流动性，让投资者可灵活配置持有的资产份额。

资本化运作路径：核心价值支撑：双轮驱动

通证的价值由「国家级股票托底」和「万店矩阵收益反哺」双轮驱动，构建坚实的价值支撑与增长模型。



国家级股票刚性托底

以吉尔吉斯斯坦官方发行股票作为底层资产，为每一枚通证提供坚实的价值保障，对冲经营波动，确保基础价值。

万店矩阵收益反哺

万店矩阵产生的持续、规模化收益，将定向反哺给通证持有者，持续提升通证的内在价值和分红收益。

资本化运作路径：“去资本化”设计

核心理念： 去除金融炒作、空心化、短期投机等不良属性，剥离资本的虚拟泡沫，坚持资本为实体产业服务的核心原则，构建稳健、可持续的资本生态。

**发行量锚定实体**

STO通证发行总量严格匹配现有及规划内的实体店铺数量，严控供给端，坚决杜绝超发、滥发导致的价值稀释。

**收益锚定真实利润**

通证的分红与增值全部来源于跨境店铺的真实经营利润，不依靠新增资金兑付旧权益，从根源上杜绝庞氏骗局风险。

**抑制短期高频投机**

通过设置合理的锁仓与持有周期机制，有效抑制二级市场的高频炒作行为，引导资本沉淀，鼓励参与者长期持有共享价值。

对参与者： 规避金融泡沫风险，收益稳定、透明且长期可持续，实现安全稳健的资产增值。

对项目方： 保障资本运作与实体业务同频发展，避免资本过热反噬经营，有效延长项目全生命周期。

对行业生态： 树立合规标杆，打造“实体+合规资本”的健康范本，推动行业正向、有序发展。

六 核心竞争力与战略规划



产业层面壁垒

构建全闭环产教融合生态，形成知识、人才与产业的深度绑定；打造私域+公域双店铺运营体系，实现流量与收益的双重壁垒；建立多元收益结构，保障长期稳定的经营性现金流。



模式层面壁垒

以轻资产模式实现快速裂变扩张，降低运营成本与风险；构建全员利益共同体机制，凝聚核心团队与合作伙伴共识；打通就业+创业双轨发展路径，最大化激活人才价值与市场潜力。



资本层面壁垒

采用STO同股同权合规架构，保障资本运作的合法性与透明性；依托国家级股票托底机制，筑牢投资安全防线；坚持去资本化创新，回归商业本质，构建可持续的资本健康生态。



合规与国际资源壁垒

建立严格的双边合规审查体系，确保跨境业务与运营的安全性；深度对接国际政策资源，构建全球化的政策支持网络；凭借先发优势，形成难以逾越的国际资源整合与政策准入壁垒。

四大核心壁垒相互交织、协同赋能，构建了项目不可复制的护城河，为企业的长期稳健发展与全球化战略布局提供了坚实保障。

核心竞争力与战略规划



短期目标 (2026-2027年)

夯实基础，搭建闭环

产业端：深耕校企合作，落地千店矩阵，全面铺开招商体系，夯实业务底盘。

生态端：跑通“就业→创业→产融→反哺”基础循环，实现内部生态自洽。

资本端：完成资本化架构顶层设计，落实合规备案与路径规划。



中期目标 (3-5年)

规模成型，落地资本化

产业端：达成万店矩阵完整规模，稳固十亿级年收益，确立行业领先地位。

生态端：优化全域反哺体系，沉淀可复用方法论，打造行业发展标杆。

资本端：正式上线STO同股同权体系，启用国家级股票托底，保障投资价值。



长期目标 (5年以上)

全球布局，打造标杆生态

产业端：将成熟模式复制至海外市场，构建百亿级产业生态，实现全球化扩张。

资本端：深化中吉双边资本联动机制，拓展国际优质投资群体，提升资本流动性。

品牌端：成长为国际知名的产融一体化旗舰平台，引领行业标准制定。

以战略为指引，分阶段稳步推进，从夯实基础到资本落地，最终实现全球化生态布局，构建可持续发展的商业闭环。

感谢聆听

Q & A | 欢迎提问与交流探讨