

2021

# 晨会分享



三只松鼠<sup>®</sup>  
Three Squirrels

# 目录

C O N T E N T S

01

企业介绍

02

供应链介绍

03

供货危机及解决方案

04

成功原因分析

01

# 企业介绍

安徽三只松鼠电子商务有限公司成立于2012年，是一家以坚果、干果、茶叶等森林食品的研发、分装及网络自有B2C品牌销售的现代化新型企业，是中国第一家定位于纯互联网食品品牌得企业，也是当前中国销售规模最大的食品电商企业。

公司于2012年2月在安徽芜湖国家高新区注册成立，最初是由5名创世团队组建，到目前公司全国雇员超过2000余人，平均年龄24岁，是全国最年轻的电商团队。

# 产品类型

## 花茶



## 坚果



## 干果



# 企业介绍



## 发展历程概述

三只松鼠自成立之初便获得美国IDG资本150万美元的天使投资，2013年5月再获今日资本、IDG资本B轮投资，共计融资617万美金，B轮融资的进入加速了三只松鼠食品电商产业的布局，目前已经在芜湖建设完成超过5万平米的电商运营总部。



## 未来战略

未来的战略目标以共建互联网新农业生态圈为使命，到2020年形成超过100亿元销售的新型食品产业集团。



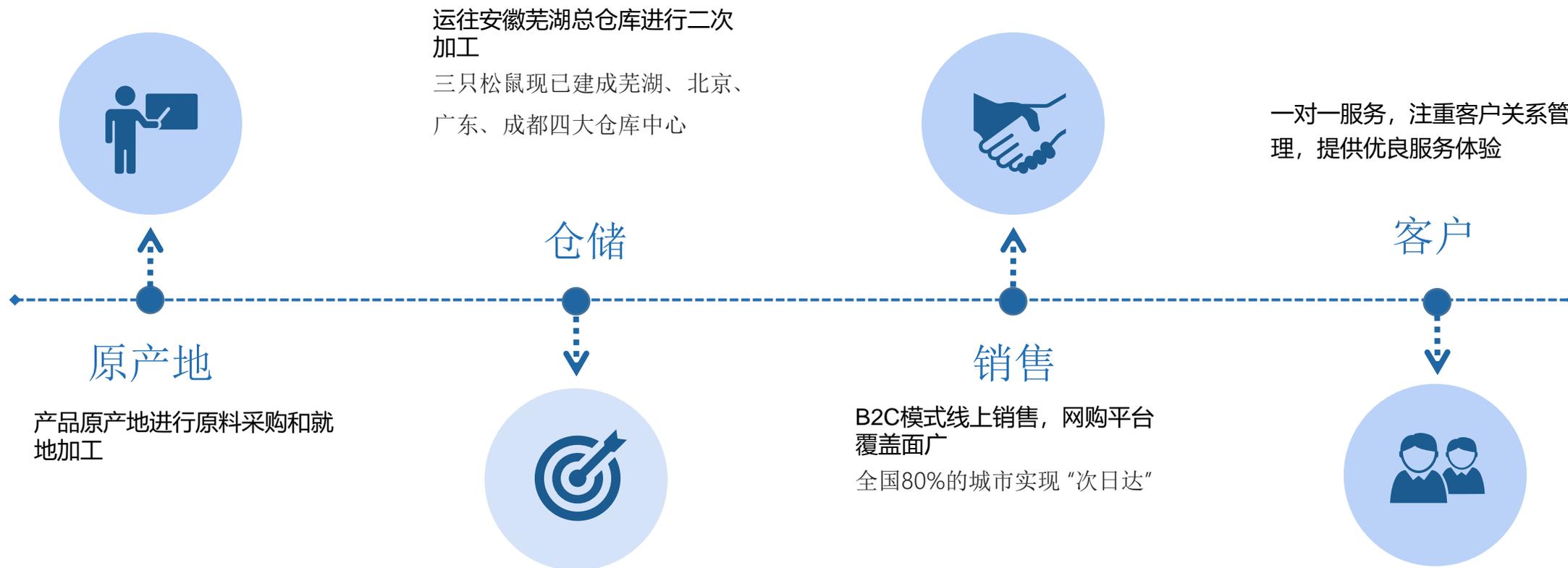
02

# 供应链介绍

一起倾听一颗腰果的奇妙果  
生之旅



# 供应链介绍



# 独创9OFS用户体验



## 取料原产地Origin

非原产地不选  
非好营养不选  
非好口感不选

## 全程最新鲜Fresh



温度：根据产品属性在出厂前0度保鲜或26度恒温保鲜  
检验：原料检验，过程监控，出厂检验  
环境：超QS标准的工厂现场环境



## 极致优服务Satisfaction

售前：不断优化网店布局，使顾客快速的了解产品  
售中：客服随时帮助消费者，解决一切新的疑问和答疑  
售后：售后服务是真正销售的开始



从模式上来讲，在中国有几种模式，一种就是恰恰模式。自己收购瓜子的原料，然后自己进行加工，通过超市销售。另一种是来伊份的模式，自己不加工，制定要求和标准。让供应商帮它包裹最后送到仓库销售。

三只松鼠的模式是这两者之间的综合。不做上游的初加工，但制定要求和标准，然后送到分装工厂。分装工厂对品质进行检测。合格之后，自己包装，自己分装。三只松鼠有理由相信通过自己的工人包装出来的食品的安全度，肯定比来伊份那种完全的外包模式更好。三只松鼠是核心环节自主完成，非核心环节以外包的方式。这样做的结果跟好处就是能够支撑他们的快速发展。



# 供应链分析



三只松鼠供应链管理采取的是核心环节自主，非核心外包合作的方式，首要的核心环节是对产品源头的绝对把控，电商类食品面临的最大的问题是如何保证产品质量和保鲜。三只松鼠在全国范围内寻找原产地，统一采取订单式合作，并提前给预付款，在当地进行加工成半成品，并且一家厂商不生产超过两种产品，严格控制产品质量。并且增加检验环节，保证了商品从生产到消费者手中的时间不超过一个月，减少货架期。



坚持不做分销，减少发货环节，控制产品服务和质量，同时建立全国物流仓储，目前已竣工的成都仓是“三只松鼠”作为楷模的智能化物流仓储，其智能化电子拣货系统，大大优化了拣货程序，提高工作效率，减少了人力，也大大缩短了产品到达消费者手中的时间。并注重客户关系管理，在购买时与客户进行良好沟通，并及时收集客户信息，增加消费者用户体验。



全国物流仓储的建立，大大缩短了产品到达消费者手中的时间，目前已竣工的成都仓是“三只松鼠”作为楷模的智能化物流仓储，其智能化电子拣货系统，大大优化了拣货程序，提高工作效率，减少了人力，三只松鼠现已建成芜湖、北京、广东、成都四大仓库中心

# 供应链分析



互联网技术的普及使得网络购物成为一种新型消费模式,线下消费已经不能满足人们需求。在这样的时代背景下,电商企业应运而生,而三只松鼠正是首家定位于纯互联网食品品牌的企业。定位于线上的销售模式省去了门面租金等费用,缩减商品流通环节,降低产品的成本和价格,提高供应链控制能力和存货周转能力。此外,三只松鼠充分运用线上交易平台积累的大量交易数据,在提高顾客的购物体验的同时提高营销工作的成功率,同时也更准确地把握消费者对于商品的偏好趋势。



三只松鼠与其他店不同在于包装更注重用户体验,以前是价值决定价格,而现在很多人都愿意为了一种体验而付钱,也就是说不一定是价值决定价格了。在你收到包裹的时候你就会发现每个包装坚果的箱子上都会贴着一段手写体的给快递的话:“快递叔叔我要到我主人那了,你一定要轻拿轻放哦,如果你需要的话也可以直接购买哦。”打开包裹后会发现,每一包坚果都送了一个果壳袋,方便把果壳放在里面;打开坚果的包装袋后,每一个袋子里还有一个封口夹,可以把吃了一半但吃不完的坚果袋儿封住。令你意想不到的还有,袋子里备好的擦手湿巾,方便吃之前不用洗手。这些小小的变化似的他们的销售额不断增长。



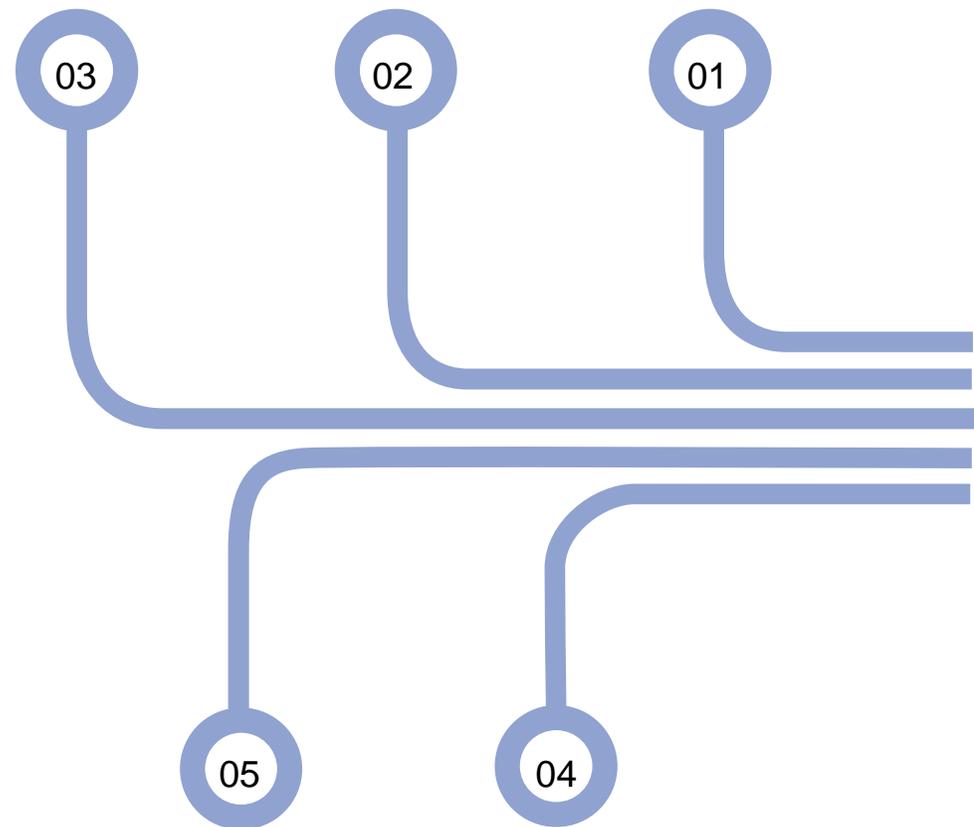
利用大数据分析对用户购买的数量、种类以及对于产品的使用回馈进行数据分析,在反馈到总部,三只松鼠的产品研发部再根据反馈的信息进行产品的调整和新品开发

# 供货危机及解决方案



# 三只松鼠成功原因分析

- 1 优良的供应链结构，核心环节自主，控制上游产品采购，初期加工外包，下游采取B2C网络平台线上直接销售，不做分销
- 2 注重品牌的力量，树立品牌形象，采取品牌动漫化，与客户进行更具互动化的沟通。
- 3 建立全国物流仓储，缩短物流时间，提高物流速度，保证产品的时鲜性，从生产到消费者手中最多三个月时间。
- 4 注重客户关系管理，以客户体验为发展导向，采取一对一用户服务体验，建立自主数据信息平台，将客户资产有效的运营起来。
- 5 用物联网的技术实现农产品从采摘到餐桌的全程溯源，强化食品安全和保障食品品质，建立产品信息系统化机制。



# 品牌四化



## 品牌动漫化

在新媒体时代和客户进行更具互动化的沟通



## 数据信息平台化

- 1.自主研发建立完善的数据信息的平台
- 2.互联网时代最大的特点数据海量，碎片化，借助系统将信息打通，把客户有效的运营起来



## 仓储物流智能化

- 1.设置物流可控制节点，完善全国仓库物流规划
- 2.提高单位容积的仓储效能，提高物流效能，提高物品周转速度，提高消费者体验感，同时也是提成公司的竞争优势



## 信息可追溯化

用物联网的技术实现从源头到客户的全程溯源。强化了产品安全和品质，建立产品信息机制化

谢谢大家观看

