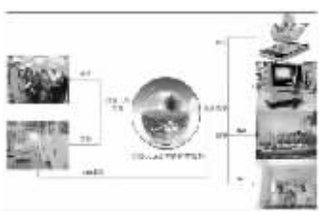
（上接A30版）

商。本项目整体架构如下：



（1）市场定位

1）客户定位

本项目致力于服务浆纸产业链的上、中、下游客户，未来择机拓展优势产业及战略产业链条上的相关客户。主要客户分类如下：

2）产品定位

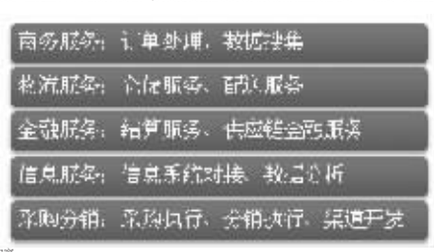
本项目服务与经营产品定位如下：

纸浆：汇鸿浆纸板块在抓住原有南美纸浆的基础上，开拓俄罗斯、日本等新兴区域的纸浆进口业务，并发展国内纸浆，逐步丰富产品线，优化货源，实现多浆种组合，满足客户多样性需求，为客户提供一站式购浆服务。

纸品：以“健康用纸、环保用纸”为宗旨，以商档功能性用纸为主要业务，如女性、婴幼儿、化妆纸、鼻炎患者用纸等，同时经营高品质商业办公用纸及定制纸品。

3）功能定位

本项目将围绕浆纸产业链上、中、下游的各类客户，为其提供包括采购、分销、物流、金融、信息等“一站式”供应链集成服务。本项目各模块功能如下：




（2）项目建设内容

本项目将现有浆纸业务基础上实现业务升级，主要建设内容包括：纸品B2B+O2O深度分销体系、精品生活用纸B2C+O2O分销体系、高端纸品C2B定制体系、纸浆B2B+O2O交易系统、供应链金融服务系统等。本项目建设内容如下：

1）建设纸品B2B+O2O深度分销体系

该体系依托汇鸿集团供应链运营云平台，以商务用纸和综合纸品为主，构建以线上促成交易订单、交易担保，线下提供资金扶持、加工仓储物流服务为核心的综合服务体系，为纸品供应商通过扁平化销售渠道与广泛的下游客户开展交易提供便利。

①建设纸品B2B电子商务网站

利用现代计算机技术、互联网技术、现代通信手段、网络安全技术、数据加密技术结合传统纸品销售流程，开发适合现阶段纸品B2B发展的电子商务网站。

纸品B2B电子商务网站建设主要包括：业务运行平台（网络交易平台及其他配套服务系统）、信息服务平台、信息基础平台三大模块。其中，业务运行平台包含网络交易平台、银行交互系统、仓单管理系统、物流配送管理系统、客户端系统等内容；信息服务平台包含信息采集发布、信息交互两方面内容；信息基础平台则主要由网络基础建设、硬件设备、网络安全管理、系统运行平台等组成。

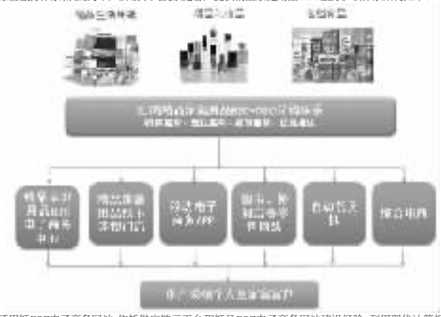
②建设纸品加工仓储配送网络

选择上海、南京两个城市，以与当地生产加工厂商合作为主要方式，建设仓储基地及加工配送中心，购置及租赁运输车辆、监控设施、手推叉车、立体货架、条码系统等，以此构建业务经营的物流、仓储和配送基础。开展纸品中管理的需要纳入销售管理、商务管理和客户服务管理的供应链管理平台，本项目将逐步扩充网点规模并逐渐在全国各地市新建加工、仓储和配送网点，从而提升纸品B2B电子商务中心的物流、仓储配送及综合服务能力。

建设纸品加工仓储配送网络的基础配套设施主要包括办公环境、物流配送设备、信息管理系统、技术服务设备等。

2）建设纸品B2C+O2O分销体系

该体系依托供应链运营云平台，以高端功能性用纸和精品家庭用品为主要品类，构建以线上交易、交易担保，线下提供展示交易、仓储配送服务为核心的综合服务体系，从而为中产阶级个人及家庭客户提供精品家庭用品O2O服务。该体系架构如下：



①建设精品生活用纸B2C电子商务网站：依托供应链云平台和纸品B2C电子商务网站建设经验，利用现代计算机技术、互联网技术、现代通信手段、网络安全技术、数据加密技术结合传统纸品销售流程，开发适合现阶段纸品B2C发展的电子商务应用网站。

②建设精品生活用纸的连锁门店：选择上海、南京两个城市，选择高档住宅区，采用自建精品家庭用品线下连锁门店或与超市、便利店等零售网络合作的方式，满足中产阶级个人及家庭客户消费品质提高的要求。本项目将根据精品家庭用品B2C电子商务网站销售数据，选择销售金额较大的城市，逐步拓展精品家庭用品线下连锁门店覆盖范围。

③建设其他销售终端渠道：通过研发移动电子商务APP、布局小区自动售卖机、在综合电商平台开设线上旗舰店等多种方式拓展终端销售渠道。

3）建设高端纸品C2B定制体系

利用已有B2B+B2C+O2O的销售渠道，建设研发中心、虚拟生产网络，针对商务用纸、综合纸品、生活用纸，通过定制品满足客户个性化需求，打造汇鸿定制纸品品牌（纸通天下子品牌）。该体系架构如下：

①建设产品研发设计中心：依托加工网点，配置研发人员，购置机械设备，为自有高端定制纸品品牌研发奠定基础。

②对接国内外虚拟生产网络：依托加工网点，通过参股、合作等方式，选择国内外高档纸品生产、加工厂家，进行产业整合，构建虚拟生产网络。

4）建设纸浆B2B+O2O交易系统

利用互联网信息技术，采用线上线下融合的方式（O2O），线上构建纸浆电子交易网站，与买方管理系统、支付平台、仓储管理平台、质押服务平台等进行无缝链接，开对交易数据进行智能挖掘和分析；线下吸引进口投关、仓储企业、物流企业、加工中心等社会资源，并以信息化手段优化资源配置效率及交易效率。独立运营服务商自有及外部客户提供委托采购、委托销售及仓储、物流监管等增值服务，以此不断扩大纸浆电子交易中心的交易规模、增强交易客户的黏着度。该系统架构如下：

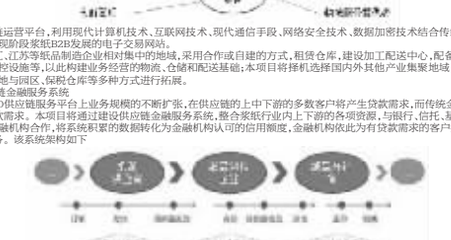


①依托供应链运营平台，利用现代计算机技术、互联网技术、现代通信手段、网络安全技术、数据加密技术结合传统纸品销售流程，开发适合现阶段纸品B2B发展的电子交易网站。

②拟选择浙江、江苏等纸品制造企业相对集中的地域，采用合作或自建的方式，租赁仓库，建设加工配送中心，配备物流功能，购置及租赁运输车辆、监控设施等，以此构建业务经营的物流、仓储和配送基础；本项目将择机选择国内外其他产业集聚地域，通过设立办事处、分子公司、物流基地与园区、保税仓库等多种方式进行拓展。

5）建设供应链金融服务系统

随着浆纸O2O供应链服务平台上业务规模的不断扩张，在供应链的上中下游的多数客户将产生资款需求，而传统金融体系的格局下很难满足这些资款需求。本项目将通过建设供应链金融服务系统，整合浆纸行业内上下游的各项资源，与银行、信托、基金、证券公司、担保公司、保险等金融机构合作，将系统积累的数据转化为金融机构认可的信用额度，金融机构依此为有资款需求的客户提供定制化、多样化的配套金融服务。该系统架构如下



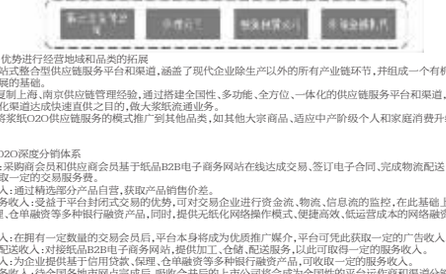
①建设纸品B2B电子商务网站：依托供应链云平台和纸品B2C电子商务网站建设经验，利用现代计算机技术、互联网技术、现代通信手段、网络安全技术、数据加密技术结合传统纸品销售流程，开发适合现阶段纸品B2B发展的电子商务应用网站。

②建设精品生活用纸的连锁门店：选择上海、南京两个城市，选择高档住宅区，采用自建精品家庭用品线下连锁门店或与超市、便利店等零售网络合作的方式，满足中产阶级个人及家庭客户消费品质提高的要求。本项目将根据精品家庭用品B2C电子商务网站销售数据，选择销售金额较大的城市，逐步拓展精品家庭用品线下连锁门店覆盖范围。

③建设其他销售终端渠道：通过研发移动电子商务APP、布局小区自动售卖机、在综合电商平台开设线上旗舰店等多种方式拓展终端销售渠道。

3）建设高端纸品C2B定制体系

利用已有B2B+B2C+O2O的销售渠道，建设研发中心、虚拟生产网络，针对商务用纸、综合纸品、生活用纸，通过定制品满足客户个性化需求，打造汇鸿定制纸品品牌（纸通天下子品牌）。该体系架构如下：



①建设产品研发设计中心：依托加工网点，配置研发人员，购置机械设备，为自有高端定制纸品品牌研发奠定基础。

②对接国内外虚拟生产网络：依托加工网点，通过参股、合作等方式，选择国内外高档纸品生产、加工厂家，进行产业整合，构建虚拟生产网络。

4）建设纸浆B2B+O2O交易系统

利用互联网信息技术，采用线上线下融合的方式（O2O），线上构建纸浆电子交易网站，与买方管理系统、支付平台、仓储管理平台、质押服务平台等进行无缝链接，开对交易数据进行智能挖掘和分析；线下吸引进口投关、仓储企业、物流企业、加工中心等社会资源，并以信息化手段优化资源配置效率及交易效率。独立运营服务商自有及外部客户提供委托采购、委托销售及仓储、物流监管等增值服务，以此不断扩大纸浆电子交易中心的交易规模、增强交易客户的黏着度。该系统架构如下：



①建设精品生活用纸B2C电子商务网站：依托供应链云平台和纸品B2C电子商务网站建设经验，利用现代计算机技术、互联网技术、现代通信手段、网络安全技术、数据加密技术结合传统纸品销售流程，开发适合现阶段纸品B2C发展的电子商务应用网站。

②建设精品生活用纸的连锁门店：选择上海、南京两个城市，选择高档住宅区，采用自建精品家庭用品线下连锁门店或与超市、便利店等零售网络合作的方式，满足中产阶级个人及家庭客户消费品质提高的要求。本项目将根据精品家庭用品B2C电子商务网站销售数据，选择销售金额较大的城市，逐步拓展精品家庭用品线下连锁门店覆盖范围。

③建设其他销售终端渠道：通过研发移动电子商务APP、布局小区自动售卖机、在综合电商平台开设线上旗舰店等多种方式拓展终端销售渠道。

3）建设高端纸品C2B定制体系

利用已有B2B+B2C+O2O的销售渠道，建设研发中心、虚拟生产网络，针对商务用纸、综合纸品、生活用纸，通过定制品满足客户个性化需求，打造汇鸿定制纸品品牌（纸通天下子品牌）。该体系架构如下：



①建设产品研发设计中心：依托加工网点，配置研发人员，购置机械设备，为自有高端定制纸品品牌研发奠定基础。

②对接国内外虚拟生产网络：依托加工网点，通过参股、合作等方式，选择国内外高档纸品生产、加工厂家，进行产业整合，构建虚拟生产网络。

4）建设纸浆B2B+O2O交易系统

利用互联网信息技术，采用线上线下融合的方式（O2O），线上构建纸浆电子交易网站，与买方管理系统、支付平台、仓储管理平台、质押服务平台等进行无缝链接，开对交易数据进行智能挖掘和分析；线下吸引进口投关、仓储企业、物流企业、加工中心等社会资源，并以信息化手段优化资源配置效率及交易效率。独立运营服务商自有及外部客户提供委托采购、委托销售及仓储、物流监管等增值服务，以此不断扩大纸浆电子交易中心的交易规模、增强交易客户的黏着度。该系统架构如下：



①建设纸品B2B电子商务网站：依托供应链云平台和纸品B2C电子商务网站建设经验，利用现代计算机技术、互联网技术、现代通信手段、网络安全技术、数据加密技术结合传统纸品销售流程，开发适合现阶段纸品B2B