

智现在 向未来

——农夫铺子上市 GMV 冲刺暨智能化产品发布会特写

■ 赵敏

陕西万慈安康养温泉酒店,这里不仅是国家AAAAA级旅游风景区太白山国家森林公园的脚下,更是农夫铺子集团精心打造的宜居、宜商、宜游的旅居康养商业地产项目的核心。太白山汤峪温泉的神奇水质,为这片土地增添了几分神秘与魅力。

日前,一场盛大的发布会在此圆满落幕。这不是一场普通的商业活动,而是农夫铺子发展集团有限公司(以下简称“农夫铺子”)迈向上市新纪元的重要里程碑——上市GMV冲刺暨智能化产品发布会。发布会的召开,彰显出农夫铺子对未来数字化商业生态的战略布局。当灯光聚焦在舞台上,与会者无不感受到一种振奋与期待。

上市 GMV 冲刺 ——迈步纳斯达克指日可待

现场气氛庄重而热烈,“智现在·向未来——2024 农夫铺子上市 GMV 冲刺暨智能化产品发布会”的字样格外醒目,似乎在向世人宣告着这家企业的雄心壮志。企业高管、合作伙伴等,齐聚一堂,共同见证这一历史性的时刻。

在众人的期待中,农夫铺子副董事长兼总经理李林祥健步走上台前,他的脸上洋溢着自信的微笑。李林祥在致辞中强调了科技创新对企业发展的重要性,并回顾了农夫铺子从一家专注于人工智能、大数据等前沿技术的初创企业,成长为如今覆盖数字化软件开发、云供应链、企业服务、AI 人工智能、创投孵化五大核心业务板块的综合性、生态性、技术性公司的历程。

农夫铺子致力于为中小微企业数字化转型提供一站式服务。他谈到未来掌柜数字智慧屏等智能化产品。这些产品不仅代表了农夫铺子在科技创新方面的新成果,更是贴近社会需求,积极推动产业升级的重要举措。其中,未来掌柜数字智慧屏以其智能化、便捷化的操作,为商家经营带来了前所未有的高效智能体验。

上市对农夫铺子来说,既是对企业实力的肯定,也是对企业未来发展的激励。李林祥表示:“上市不仅是一个新的起点,更是我们向国际化民族互联网企业目标迈进的重要一步。我们将以此为契机,进一步加大科技成果的研发与投入,优化产品结构,提高服务质量,以更加饱满的热情和更坚定的步伐,向着目标继续迈进。”

在当前全球经济形势下,资本的力量愈发凸显其重要性。汇东证券大中华区董事长祝峰双走上台前,发表了关于“如何借助资本力量逆势而上”的演讲,话语中充满了对农夫铺子未来发展的信心和期待。紧接着,美国纳斯达克证券代表科林上台,追溯了纳斯达克的起源,详述了纳斯达克的发展特点和对全球经济的贡献。他提到,纳斯达克不仅是一个股票市场,更是一个连接全球资本与科技创新的桥梁。许多世界知名的科技公司都在纳斯达克上市,他们通过这一平台获得了资本的支持,推动了技术的创新和进步。

伴随舞台显示屏“农夫铺子数字商业生态与新品发布暨农夫铺子第一板块上市GMV数据冲刺工作部署”字样的闪现,董事会主席兼CEO袁道红步入会场,他身着正装,精神焕发,仿佛在向外界传递着农夫铺子即将踏上新征程的坚定决心。

袁道红脸上洋溢着坚定的自信和满满的期待,他的讲话,将全场气氛推向了高潮。他提到,农夫铺子将带着全新的智能化产品,面向全球市场发起冲锋,致力于成为纳斯达克主板上的新一股力量。

“要上市就有价值的,上真正能为在上市做出贡献的每一位创造价值的市。”“我们要把整个体系进行全面梳理,进行全面升级,迎接我们冲刺上市GMV所需要的条件和基础。”

……
袁道红的讲话中,“上市GMV冲刺”成为核心关键词。袁道红强调:“今天我们开这个会。对于农夫铺子来讲至关重要,这是进入最



●活动主场景。



●农夫铺子集团董事会主席兼 CEO 袁道红演讲。



●农夫铺子集团副董事长兼总经理李林祥演讲。

后冲刺阶段的关键起点。”

“大家在最后的冲刺阶段要充满动力,加满油。”袁道红表示,农夫铺子在冲刺纳斯达克主板的征途上,将秉持“数字化、年轻化、活力化”的理念,力求成为纳斯达克主板上的新一股力量。为此,公司不仅加大了对 AI 人工智能技术的研发力度,还积极引进高素质团队,为未来的市场竞争做好充分准备。

“只有以人为本,科技向善,才能真正实现企业的长远发展和社会的共同进步。”袁道红强调了农夫铺子在 AI 人工智能研发方面的决心和投入,表示将加大在这一领域的研发力度,包括与高素质团队的谈判和芯片研发等。袁道红还分享了农夫铺子在海外市场的布局和拓展计划。他透露,公司已经在东南亚地区建立了分公司,并将继续拓展全球市场,将中国的智慧和技术传播到世界各地。作为中国人,他始终坚守初心,致力于将农夫铺子打造成一个能够代表中国智慧的民族品牌。

创新与突破 ——抢占数字经济领域新风口

在农夫铺子上市 GMV 冲刺暨智能化产品发布会上,最令人瞩目的莫过于农夫铺子推出的智能化产品。这些产品不仅代表了农夫铺子在技术创新方面的最新成果,更预示着公司未来发展的广阔前景。

从区块链、人工智能到大数据,每一项技术的应用都旨在推动中小微企业的数字化转型,帮助他们更好地适应市场变化,实现可持续发展。此次发布会的举办不仅标志着农夫铺子在业务上的新飞跃,更展示了其在科技创新领域的雄心壮志。

科技不仅是第一生产力,更是服务于人民、推动社会向前发展的关键因素。袁道红表示,在这个基础上,农夫铺子提出了以 AI 技术为核心的智能化产品战略,致力于将最前沿的

科技成果转化实用的产品和服务,以满足人民日益增长的美好生活需要。

农夫铺子拥有上百项技术发明专利和知识产权,这些技术不仅是公司发展的核心竞争力,也是推动中小微企业数字化转型的重要力量。他希望通过技术的赋能,让更多的企业能够简单、高效地经营,实现更快速地发展。

袁道红深入介绍了农夫铺子自主研发的智能化产品。这些智能化产品集成了先进的科技元素,更在用户体验和实用性上下足了功夫。不仅体现了公司在人工智能领域的深厚积累,更彰显了“以人为本,科技向善”的发展理念。袁道红表示,这些产品的推出将极大地提升农夫铺子在市面上的竞争力,为消费者带来更加便捷、高效的服务体验。

特别是宏眸 AI 智能手机,这款集高清刘海屏、8 核处理器、256G 内存等高端配置于一体的智能手机,不仅支持分屏应用多开,还具备 AI 面部识别和 AI 光线调节等智能功能。更值得一提的是,宏眸 AI 手机还配备了锁屏广告功能,为中小微企业提供了全新的营销渠道。而宏眸 AI 手表则以其高端的配置和多样化的功能,成为智能穿戴设备市场的新宠。此外,微灵 AI 直播以其独特的无人直播技术,为商家提供 24 小时不间断的直播服务,真正实现了降本增效。

在当今这个数字化的时代,流量就是生意,流量在哪里,生意就在哪里。移动互联网的爆发,直播电商的兴起等对线下实体店造成了巨大的冲击。门店租金逐年上涨,人工、水电等开支不断增加,使得门店经营举步维艰。传统的营销方式如发传单、KT 板、易拉宝等,难以实现二次转化和裂变,门店的盈利来源过于单一,没有充分利用商圈价值。

然而,危机就是机遇,未来掌柜数字智慧屏应运而生,颠覆了传统的广告模式,让门店营销、获客、增收变得更加简单。未来掌柜数字

智慧屏结合了广告屏幕、未来掌柜和私域电商系统,为线下实体店提供了一站式的数字广告营销解决方案。

未来掌柜数字智慧屏的推出,目的在于“打造线下门店营销新纪元”。这为实体店的数字化转型提供了强大的技术支撑,展现了农夫铺子对科技创新的执着追求和对市场的敏锐洞察。

“农夫铺子·未来掌柜”,即未来掌柜数字智慧屏是一套结合了广告屏幕、未来掌柜和私域电商系统,针对线下实体进行门店营销、策划、设计、落地为一体的数字广告营销系统。通过线上便捷的操作,让店主可以随时随地进行门店营销宣传、实现引流裂变,让广告营销像发朋友圈一样简单,节省人工和物料成本。

在谈到智慧屏的运营模式时,袁道红强调了“共享共赢”的理念。他表示,未来掌柜数字智慧屏能够通过“共享屏幕”进行广告投放,实现跨界盈利。这款智慧屏不仅能够实现广告自主投放、自动计费,还能通过 AI 技术自动生成广告内容,让商家发布广告更加便捷、高效。

农夫铺子将通过与商家、合作伙伴的紧密合作,共同打造一个互利互惠的生态体系。商家可以通过智慧屏获得更多曝光和流量,而农夫铺子则通过提供优质的广告服务,实现收益的持续增长。

这一创新产品拥有强大的核心算法,能够为用户提供精准的推荐服务,更通过二维码技术实现了广告从被动曝光到主动推广的转变。袁道红强调,智慧屏将服务于所有实体商家的数字化转型,帮助他们实现数字化脱贫,同时也为普通老百姓提供了参与科技发展、分享科技红利的机会。这种共赢的模式不仅为商家带来了更多的商业机会,也为农夫铺子的发展注入了强大的动力。

这款集成了 AI 技术、大数据分析功能的智能屏,被赋予了将传统实体店转型为数字化、智能化营销平台的使命,不仅将改变实体

店的宣传方式,更将引领整个零售行业的数字化转型。

此外,袁道红还透露了农夫铺子与华为花瓣支付、腾讯微卡支付共同开发的俱宝益支付系统。该系统采用区块链技术,保证了支付的安全可靠和可溯源,为农夫铺子线上平台和线下实体店的支付提供了强有力的支持。他强调,支付业务是金融领域的重要一环,也是农夫铺子推动实现共同富裕目标的关键所在。

崭新起点 ——打造属于中国人的民族品牌

农夫铺子创新推出“拾惠邦”项目。该项目旨在通过线上线下的融合,为消费者提供更多优惠和便利。消费者在拾惠邦平台上消费后,可以获得额外的广告补贴,实现“消费即赚钱”的愿景。这一创新模式将进一步提升农夫铺子在消费者心中的品牌形象和影响力。

作为线上服务平台,“拾惠邦”以“你消费我买单”为核心理念,为消费者提供消费积分和广告补贴,进一步增强了农夫铺子在市面上的竞争力。与会者普遍认为,拾惠邦的推出将进一步提升农夫铺子的品牌影响力和市场地位。

此外,袁道红还介绍了 123 全球连锁团购便利店等项目的最新进展。这些项目不仅丰富了农夫铺子的数字化生态,也为中小微企业提供了更多的发展机会。

农夫铺子的智能化产品不是服务于资本,而是服务于社会、服务于人民。袁道红强调,科技应该以人为本,服务于人民大众,让科技成为推动社会进步、改善人民生活的强大动力。为此,农夫铺子将通过免费赠送、广告补贴等方式,让更多的人能够享受到智能化产品带来的便利和福祉。

袁道红宣布了一系列优惠政策,包括免费赠送宏眸 AI 智能手机和智能智慧屏等智能化产品,以及提供广告补贴等支持措施,旨在帮助更多的实体店实现数字化转型,共同迎接智能时代的到来。

农夫铺子的智能化产品不仅代表了行业内的技术前沿,更展示了公司在数字化转型过程中的创新精神和实干精神。人们期待农夫铺子能够继续引领行业潮流,推动更多实体店铺实现数字化转型和升级。

作为农夫铺子董事会主席兼 CEO,袁道红在发布会上强调了农夫铺子在智能化领域的决心和实力,同时传递出农夫铺子对于打造智能化康养温泉酒店的坚定决心。

万慈安康养温泉酒店将围绕“智能化”“共享化”和“多元化”这三个核心关键词进行打造。智能化不仅体现在酒店设施的升级上,更体现在服务和管理模式的创新上。共享化则体现在股东共享、店铺共享等方面,通过资源整合实现互利共赢。而多元化则意味着酒店不仅仅是一个提供住宿和温泉服务的场所,更是一个集康养、休闲、旅游等多种功能于一体的综合体。

此外,农夫铺子还推出了年酱王元宇宙珍藏酒这一创新产品。年酱王元宇宙珍藏酒以其独特的酱香口感和元宇宙概念的结合,引发了在场所有人的浓厚兴趣。

袁道红还分享自己在创业过程中的一些心得体会。他强调,作为一个企业家,要始终保持对市场的敬畏之心,以用户为中心,用技术和服务去满足人们的需求。

在发布会上,袁道红提出了农夫铺子未来冲刺的目标。他坚信,在全体员工的共同努力下,农夫铺子一定能够成功上市,并在纳斯达克上打造出一个属于中国人的民族品牌。

他鼓励所有奋斗在农夫铺子一线的员工和合作伙伴们,要坚定信心、勇往直前,共同为实现这一目标而努力,致力于成为“中国人百分百控股的国际化民族品牌互联网企业”。

以此次发布会为新的起点,全力以赴推动农夫铺子的上市进程,为股东和投资者创造更大的价值。此次上市 GMV 冲刺和智能化产品发布会的成功举办,无疑为农夫铺子的发展注入了新的活力,也为其未来的发展奠定了坚实的基础。



●农夫铺子集团高管登台亮相。



●活动现场一角。



●农夫铺子集团万慈安康养基地。