鲜阮

道地康养食养 · XIANRUAN

FRANCHISE BOOK / 招商加盟书

鲜阮 · 道地康养食养

社区康养轻连锁合作手册

> 鲜养有道 · 阮润身心
>
> 以道地原料为根、透明工艺为质、公益共生为魂，把有温度的康养食养带进大湾区社区。

每一个山药，都捐一分钱到公益基金

面向：潜在加盟商 / 合作伙伴 | 服务区域：粤港澳大湾区

商务联系人：**李生 Frank** **+86 134 2309 4186** **info@yamnice.com**

版本：官网公示版 | 具体合作条件以正式协议为准

CONTENTS

目录

01 致潜在加盟商的一封信 品牌初心

02 重要合规声明 合规边界

03 品牌与项目定位 定位

04 产品体系与营养价值 产品

05 公益机制：每一个山药捐一分钱 公益

06 会员认养一片地 认养

07 人本经营：小型连锁的「胖东来模式」 人本

08 四大合作店型 店型

09 总部八大赋能 赋能

10 加盟流程与准入条件 流程

11 合作政策要点 政策

12 常见问题解答 问答

13 商务联系与资料获取 联系

NOTICE

重要合规声明

请在继续阅读前先了解以下边界：

1. 本手册为招商信息展示，不构成投资建议，**不承诺任何加盟收益、投资回报或回本周期**，亦不展示收益测算；门店经营结果取决于选址、运营能力与本地市场。
2. 鲜阮全系列产品为**普通预包装食品**，仅用于日常膳食与食养场景，不宣称疾病预防、治疗或保健功能，不替代药物；标签遵循《预包装食品标签通则》。
3. 「认养一片地」属于**农产品认养与消费权益**，不是投资理财产品，不承诺任何收益、返利或产量回报。
4. 文中「胖东来模式」仅指一种人本经营方式的行业俗称，**与胖东来品牌无授权、加盟或关联关系。**
5. 文中涉及的合作资质、检测报告、执行标准、区域保护与费用明细，均以正式《合作协议书》及其附件、官方公示文件为准。

本手册可免费下载与打印。转载请注明来源：鲜阮 · 道地康养食养 招商加盟官网。

01 致潜在加盟商的一封信

我们想做的不是「把山药粉铺进更多货架」，而是在一个个社区里，开出让街坊愿意常来、愿意带家人来的小店。

普通营销的逻辑是先把货卖出去：话术、流量、促销、转化，成交即终点。鲜阮的逻辑反过来——先把原料、工艺与检测报告摊开给人看，先把进店的人当成需要被认真照顾的亲人，先把店员当成一起成长的家人，最后才谈销售。

所以有了那句写进成本结构的承诺：**每一个山药，都捐一分钱到公益基金。**它不大，但随每一笔订单发生、按月公示、谁都能查。我们希望你加盟之后，卖的不只是一罐粉，而是一份能被邻居信任的善意。

也正因如此，我们对扩张很克制：不收高额加盟费、不压货、不割韭菜、不夸大收益，坚持用 10–20㎡ 的小型连锁把服务做深，而不是用开店数量讲一个漂亮的故事。如果你认同这件事，我们再谈合同。

03 品牌与项目定位

品牌全称	鲜阮 · 道地康养食养（隶属鲜阮本地生活生态）
品牌口号	鲜养有道 · 阮润身心
品牌内核	道地原料为根、透明工艺为质、权威标准可信、公益共生为魂、生态联动为势
核心差异	「本地生活服务 + 康养食养产品 + 公益价值」三位一体，用户买到的是一整套可被信任、可参与的康养生活方式
项目定位	轻投入、强赋能、私域联营、生态共生的社区康养轻创业模式；摒弃高加盟费、压货与短期收割
目标客群	大湾区中老年康养家庭、都市白领亚健康人群、文旅伴手礼采购、企业福利定制、B 端原料合作客户
盈利结构	产品零售 + 会员服务 + 康养服务分佣 + 平台订单导流 + 公益联名（定性描述，不作收益测算）
视觉体系	主色远山黛绿（自然康养）、辅色米绒白（纯净品质）、点缀暖砂金（品质与礼赠）；沿用鲜阮母品牌 LOGO，后缀标注「道地康养食养」

信任体系四层：① 权威背书层（道地种植基地、联合研发单位、GAP 规范化种植、ISO9001 与 HACCP 体系）；② 品质透明层（一盒一码溯源、全指标公示、六步工艺可视化）；③ 合规保障层（全系列资质齐全、械字号方向仅作研发公示不作违规宣传）；④ 公益价值层（消费即公益、每月公益月报全公开）。

04 产品体系与营养价值

全系列严格遵循《预包装食品标签通则》，无医疗功效宣称；统一植入「透明化 + 溯源 + 公益」三大信任元素，每款产品均可扫码查看检测报告与对应公益计提。

产品系列	规格 / 形态	核心设计与卖点	适配场景
日常基础系列 山药营养粉、老年 / 儿童 / 运动配方粉	300g / 罐（约 30 天量） 哑光食品级铝罐 + 独立量勺	标注道地产地与核心成分检测值；罐底溯源码可查全流程报告与公益记录	社区店零售、私域复购、家庭日常
活性精粹系列 山药多糖精粹粉、活性肽粉、发酵萃取粉	5g × 30 条 / 盒 独立铝箔条装 + 外盒	低温冻干、全成分保留；标注活性成分含量，盒身印工艺简化图示	白领通勤差旅、高端康养、礼品搭配
礼盒臻选系列 双罐 / 四罐 / 联名定制礼盒	天地盖烫金礼盒 + 手提袋	附《鲜阮康养食养手册》与公益捐赠卡；扫码查看专属公益记录，支持定制 LOGO	节日礼赠、企业福利、民宿伴手礼
B 端原料系列 多糖原料、发酵原液、食品 / 化妆品级基料	5kg / 袋、25kg / 箱 防潮铝箔袋 + 瓦楞外箱	标注执行标准、批次号与检测报告编号，附全套资质文件	门店补货、食品厂、美妆厂、康养机构
积分兑换系列 体验装、7 天便携装	150g / 罐、7 条 / 盒	印鲜阮平台标识与「积分专属」字样，内置私域引流卡	平台积分兑换、新客引流、活动赠品

> **统一信任标识：**每款产品均说明「每一个山药，都捐一分钱到公益基金」，扫码可查看公益计提与落地进展。

全系列包装统一沿用鲜阮母品牌 LOGO，后缀标注「道地康养食养」；包装、门店、官网、物料与私域视觉一致，强化品牌记忆点。主色远山黛绿、辅色米绒白、点缀暖砂金，辅助图形取自山药肌理线条与极简山水纹。

04 营养价值与品质透明体系

山药作为传统食养食材的营养价值

膳食纤维

天然含有，适合作为日常膳食结构的补充。

山药多糖

山药特征性成分之一，精粹系列公示对应检测值。

黏蛋白 / 黏液质

带来绵密口感，冲调后细腻顺滑。

复合碳水

以淀粉为主，作为主食之外的温和能量补充。

钾等微量元素

天然含有多种矿物元素，数值以批次报告为准。

低脂 · 配料干净

零添加导向，配料与营养成分如实标示。

合规表述：以上为食品原料的膳食营养与食养文化介绍，不构成保健功能、疾病预防或治疗功效宣称；本品不能替代药物。合作资质、检测报告与执行标准可在加盟资料中查验。

全链路质控与工艺可视化

环节	公开内容
原料检测	种植地块、采收时间、农残与重金属指标，对应权威检测报告
生产质控	生产批次、执行标准、批次号与检测报告编号
成品检测	活性成分含量与全指标公示，一盒一码可回溯
工艺公开	「中药中制法」六步工艺图文与实拍流程，讲清全成分发酵与低温保留

三级质控体系的目的只有一个：让加盟商在门店里介绍产品时，不需要靠话术，只需要把报告递给客户看。

05 公益机制：每一个山药捐一分钱

把公益从「一次活动」变成「一笔固定成本」，是鲜阮与普通营销最实在的分界线。

计提方式

按产品对应的山药原料数量计提，每一枚山药对应向鲜阮公益池捐出一分钱；不设活动期限、不设门槛，不因促销降价而取消。

资金用途

大湾区康养助老、乡村振兴帮扶、道地产区基地帮扶三类项目专款专用，与经营收支分账管理。

公示机制

每月发布公益月报，公开当期计提口径、对应订单数量、拨付金额、资金流向与落地影像。

加盟商角色

门店可参与本地助老、认养地块探访与公益联名套餐，总部统一提供物料与策划。

四步闭环：按枚计提 → 专户归集 → 项目拨付 → 按月公示。做错了就改，做不到就不写，绝不把公益做成模糊数字。

06 会员认养一片地

会员不只是买产品，也可以认养道地产区里的一小块山药地：看着它长、等着它收，把「一盒一码溯源」变成一段自己参与的四季。

阶段	会员获得
选地 · 认养	专属地块编号与认养凭证，权益同步计入公益计提
共看 · 共管	生长季地块影像与农事记录，可查看种苗、栽培、采收与初加工标准化记录
采收 · 检测	采收季对应成品权益与该批次检测报告，一盒一码可回溯到认养地块
探访 · 同行	基地探访名额，参与助老与乡村振兴公益活动的现场记录与月报公示

性质说明：「认养一片地」属于农产品认养与消费权益，**不是投资理财产品**，不承诺任何收益、返利或产量回报；权益内容、周期与交付方式以正式认养协议为准。

07 人本经营：小型连锁的「胖东来模式」

这里指一种被业界反复讨论的人本经营方式（与胖东来品牌无授权或关联），并把它落进 10–20㎡ 的社区小店：不追规模，先把每一位进店的人照顾好。

把客户当亲人 · 以客户健康为追求

先问适合不适合，再谈买不买；不向不需要的人推销。透明标价、明示配料与检测信息，不做夸大功效表述；售后先行赔付、总部客服兜底；门店做社区助老与康养科普。

把员工当家人 · 支持成长与共享成果

产品知识、康养科普、私域运营全程免费培训；合理工时与清晰分工，不把业绩压力全压给店员；门店成长与经营成果共享，优秀伙伴可升级区域合伙人。

> **总部四条底线：**不压货 · 不割韭菜 · 不夸大收益 · 不收取高额加盟费。

08 四大合作店型

店型	定位	适配人群	盈利结构（定性）
社区体验店 10–20㎡ · 主力店型	社区微型康养体验店，覆盖周边 1–2 个中高端 / 养老社区	夫妻创业、退休人士、本地康养从业者	产品零售 + 会员服务 + 康养服务分佣 + 平台订单导流
景区联营店 5–10㎡ · 轻点位	景区 / 游客中心 / 民宿前台联营点位，主打伴手礼	景区周边商家、民宿老板、文旅从业者	礼盒零售 + 民宿套餐分成 + 平台核销订单
康养合作店 店中店 · 零风险增量	养生馆、艾灸馆、美容院、社区诊所内增设产品专区	已有康养 / 美业门店的经营者	产品销售 + 联名套餐增收 + 老客复购提升
社群团长店 无实体 · 一件代发	纯私域社群销售，总部一件代发，零库存压力	社区宝妈、退休 KOL、本地群主、民宿房东	产品零售差价 + 推荐奖励

各店型配套权益包含品牌授权、VI 物料、铺货或展架、培训、平台商家认证与流量扶持等；具体费用、区域保护范围与合同条款以正式《合作协议书》及附件报价单为准。

09 总部八大赋能

01 品牌赋能

统一 VI、信任背书与公益 IP，共享道地基地与技术标准资源。

02 供应链赋能

统一供货保障毛利空间；不影响二次销售的滞销产品，3 个月内可申请等价调换。

03 运营赋能

直营样板店 SOP 输出，开业、节日与公益活动总部统一策划。

04 私域赋能

科普图文、短视频、海报统一产出；提供私域运营 SOP，新手易上手。

05 流量赋能

鲜阮本地生活平台 LBS 定向导流，线上订单分配到店，本地内容投放精准获客。

06 培训赋能

产品知识、康养科普、销售技巧、私域运营、平台操作全程免费培训。

07 售后赋能

专业客服团队兜底售后，先行赔付机制，门店不承担委屈。

08 升级赋能

优质合作伙伴可升级区域合伙人，共享区域成长收益。

10 加盟流程与准入条件

01 咨询对接	通过官网 / 企微 / 电话获取加盟资料，初步沟通合作模式
02 实地考察	邀请参观样板店与联营点位，实地验证运营效果
03 资格审核	总部评估申请人资源、能力与合作匹配度
04 签约合作	签订正式合作协议，明确权责、费用与权益
05 筹备落地	选址装修 / 点位布置、首批货品到位、人员培训
06 开业扶持	运营督导上门或线上带教，策划开业活动
07 正式运营	日常运营督导、定期培训、活动同步
08 升级进阶	达标后可升级区域合伙人，拓展更多权益

准入条件

- 认同鲜阮「共赢、透明、公益」的品牌理念，遵守合规宣传要求；
- 具备一定的本地社区 / 康养 / 文旅资源者优先；
- 有创业心态，愿意配合总部标准化运营规范；
- 严格遵守食品监管法规，不进行虚假、违规功效宣传。

11 合作政策要点

费用构成	无高额加盟费、无保证金；按店型收取一次性品牌授权服务费与首批货款。**具体金额与所含权益以正式协议及附件报价单为准**，官网不公示未经确认的收费数字。
调换货政策	不影响二次销售的滞销产品，3 个月内可申请等价调换，降低库存风险。
奖励政策	年度进货达标返点、推荐新合作伙伴签约的一次性推荐奖励、优秀合作伙伴可获基地溯源之旅与康养沙龙名额。奖励细则以协议为准，不设多层级返利结构。
区域保护	按店型执行区域保护，保护范围内不新增同级别合作商；具体范围以协议约定为准。
合规宣传	全渠道物料由总部统一产出，门店不得自行添加功效宣称、收益承诺或投资回报表述。

12 常见问题解答

问：鲜阮与普通山药粉品牌有什么不同？

答：普通营销以卖货与流量转化为终点；鲜阮把有温度、有爱心做进产品与成本结构，先讲原料工艺透明、客户健康与员工成长，再谈销售，追求社区里的长期信任与复购。

问：「每一个山药捐一分钱」是真的吗？怎么查？

答：按产品对应山药原料数量计提，每一枚对应一分钱注入公益池，专项用于康养助老、乡村振兴与基地帮扶；每月发布公益月报，公示计提口径、资金流向与落地影像，消费者、会员与加盟商均可查询。

问：认养一片地是投资吗？

答：不是。它属于农产品认养与消费权益，获得的是地块参与感、可视化溯源与对应产品，不承诺任何收益、返利或产量回报。

问：加盟流程几步？会承诺收益吗？

答：共 8 步，从咨询对接到升级进阶。鲜阮不承诺固定收益，不展示收益测算或回本周期；经营结果取决于选址、运营与本地市场，请实地考察并理性评估。

问：产品有保健或医疗功效吗？

答：没有。全系列为普通预包装食品，仅用于日常膳食与食养场景，不宣称疾病预防、治疗或保健功能，不替代药物；标签遵循《预包装食品标签通则》。

问：怎么拿到更细的报价与合同附件？

答：联系商务联系人李生 Frank，预约实地考察与资料寄送；具体费用、区域保护与资质文件以正式协议及附件为准。

13 商务联系与资料获取

所有招商加盟、原料定制与 OEM 合作咨询，统一对接商务联系人 **李生 Frank**。

李生 Frank

鲜阮 · 道地康养食养
招商加盟合作对接
服务区域：粤港澳大湾区

电话 / WhatsApp / 微信同号

+86 134 2309 4186
支持点击拨号与一键复制

电子邮箱

info@yamnice.com
官网表单可生成预填邮件草稿

WhatsApp

https://wa.me/8613423094186
官网右下角悬浮按钮可直接发起对话

资料获取方式

1. 下载本手册 PDF 版：xianruan-franchise-book.pdf（官网多处设有下载入口）。
2. 在线阅读：franchise-book.html；常见问题：faq.html。
3. 官网首页联系表单填写后，会生成发往 info@yamnice.com 的预填邮件草稿，确认即可发送。
4. 预约实地考察样板店与联营点位，现场核验运营与产品资料。

> **我们的沟通原则：**不催单、不制造紧迫感、不用「稳赚」话术。你可以慢慢看、反复问，也可以先下载手册、和家人商量完再联系。

免责与最终解释：本手册为招商信息展示，不构成收益承诺、投资建议或要约；产品为普通预包装食品，不宣称保健或医疗功效；「认养一片地」非投资理财产品；「胖东来模式」为行业人本经营方式的描述性表述，与相关品牌无授权或关联。所有合作条件、资质文件与费用明细，以正式《合作协议书》及其附件、官方公示文件为准。