

# 滴灌通白皮書

百萬生態，滴滴灌溉，日日回收，元元相鏈





## 滴灌通的故事：

通過小微投資，成就偉大夢想！

一張合同，一對「抓手」，一對「導航」，共同點亮無數個滴灌之星。

滴灌通的夢想是建立一個嶄新的投資市場。通過這個市場，中國千千萬萬的小微企業，能夠得到資本充分而持續的灌溉；全球資本能夠紮根中國消費經濟，分享每店每天收入，從而獲得透明安全和清晰可測的投資回報。在獲得財務回報的同時，投資的社會意義亦得到彰顯。

過去二十年，科技革命徹底顛覆和改變了我們經濟社會和生活的方方面面。科技革命也一定會徹底改變金融市場的運營模式。我們從互聯網電商和社交媒體的巨大成功中獲取靈感，吸取教訓，用數字科技來構建這個新的金融市場：它更公平、更包容、更具社會影響力；資本在服務投資者的同時，也造福社會。

# 01. 滴灌通藍圖

滴灌通要在數字時代裡做小微企業的賦能者。「滴灌通」的名字，靈感來源於以色列農業滴灌技術。以色列借助於滴灌技術，將一個缺乏水資源的國家發展成農業強國。滴灌通的使命是，用數字化的手段，把國際資本精準引到小微企業。在支持小微企業發展，創造就業，走向共同富裕的同時，為投資界帶來一個高度透明、回報優良、流動性好的全新資產類別。滴灌通有兩個具體而切實的十年目標，即在數字化新時代裡：

- 一、幫助一百萬小微企業實現年利潤超過一百萬人民幣
- 二、支持一千萬個高品質、社會包容、環境友好的就業崗位

滴灌通誕生於數字世界覺醒、世界格局重塑的2021年。中國擁有超過7000萬家的小微消費門店，它們生機勃勃、高度數字化，成為滴灌通的起步市場和源頭活水。初創數月，滴灌通已經完成了逾1000家門店的投資。這些門店遍佈中國30個省（直轄市和自治區）、超過100個城市。我們的投資覆蓋了與十三億中國人日常消費息息相關的零售、餐飲、服務、文體四大行業。

滴灌通的投資金額小、數量大、高度分散、高度透明（圖表1）。這些投資均由海量、精細、即時的數據驅動，使投資質量得以保障。即便是在中國疫情防控形勢嚴峻的過去數月，滴灌通依然取得了優良的財務回報，風險可視可控，踐行了財務回報與社會意義的結合。

在投資數量上，通過流程的標準化和模塊化，滴灌通的月投資能力也在不斷增長。滴灌通的投資能力，在起步的半年之內，已經從零發展到每月200+家門店。到今年年底，我們預見滴灌通將實現月投資500+家門店的突破。到2023年，滴灌通將實現月投資1000+家門店。在不久的將來，我們一定會成為全球最大的門店投資者。

圖表1: 滴灌通的投資數據駕駛艙 (示意圖)



## 02. 滴灌通系統

新藍圖需要新系統。歷史已經證明，引導國際資本服務小微企業，不能用「華爾街」模式。「華爾街」式的傳統金融市場，在全球範圍已成功運營過百年，它的基本模式和邏輯迄今未變。在實體經濟底層資訊不透明的時代，集約式管理與運作是金融市場發展的唯一選擇——資金向金融機構集中，實體經濟向大公司集中。為了給予投資者充分的信心和信任，華爾街為投資者提供集中式的、高度複雜的、卻行之有效的「大三角」機制：產品機制、信息/價格發現機制，和交易/清結算機制。然而，華爾街的這個「大三角」機制卻無法服務小微企業：

第一、錯配的產品設計——傳統金融非債即股，但對小微，股債皆有嚴重缺陷。小微債權融資，在解決短期資金周轉方面可以發揮作用，但難以滿足長期資本需要。用債權為小微企業做長期融資，收益是固定有上限的，與承擔的風險完全是不匹配的。小微股權投資，受限於單體規模太小，履行股東權益成本太高，收取股東回報挑戰太大，很難規模化推廣。

第二、昂貴和複雜的信息/價格發現——傳統金融市場的信息披露和價格發現：程式複雜，要求嚴格，需要昂貴的專業人士服務，金融機構的背書，遵循一定的監管審查和批准。這對於小微企業是很難達到的標準。

第三、集中的撮合交易——小微企業投資金額細小，不適用中央對手方式的清算結算模式。

在傳統金融這個「大三角」機制下，欲融資的公司須「不遠萬里」來到「華爾街」，要「自證清白」和「自證可投」，依靠專業機構完成產品設計、價格發現、和交易設計，才可完成融資。這個成本高昂的「大三角」機制，是小微企業對傳統金融市場望而卻步的真正原因。為什麼小微難上華爾街？因為產品高不可攀，程序貴不可及，交收重不可負。

滴灌通認為，隨著數字化在中國消費經濟的高度普及和深入，隨著區塊鏈技術的成熟，我們已經擁有必要的工具，來打破「大三角」，解決小微融資的歷史難題。股份有限責任公司是現代商業社會的基礎之一，它的出現使現代商業既可以集中資源辦大事，又可以通過分散股權來分散風險，我們才有了鐵路和現代工業等。「股」的發明，是為了籌集資金，解決的是「聚合」問題；滴灌通面對的，是如何「分散」的問題。「股」並不適合海量、細小、分散的小微企業投資場景。因此，滴灌通必須創設要比「股」更簡單，更容易操作的投資產品，並同時搭建一個配套的作業系統。我們把這套嶄新的作業系統，叫做「滴灌星」系統（圖表2）。

圖表2：「滴灌星」系統



「滴灌星」系統是一套滴灌通開發的、服務小微企業投資的作業系統，它包括：一個產品、一對「抓手」和一對「導航」。與傳統交易所等待公司前來上市的模式不同，「滴灌星」系統的理念是：使用先進、便捷和精準的工具體系，系統性擁抱小微經濟的投資機會，並以高效、規模化和可持續的方式，將國際資本精準引流到小微企業。在支持小微企業發展，增加就業的同時，為投資者帶來優質合理的回報，為社會創造價值。具體而言：

## 一個產品

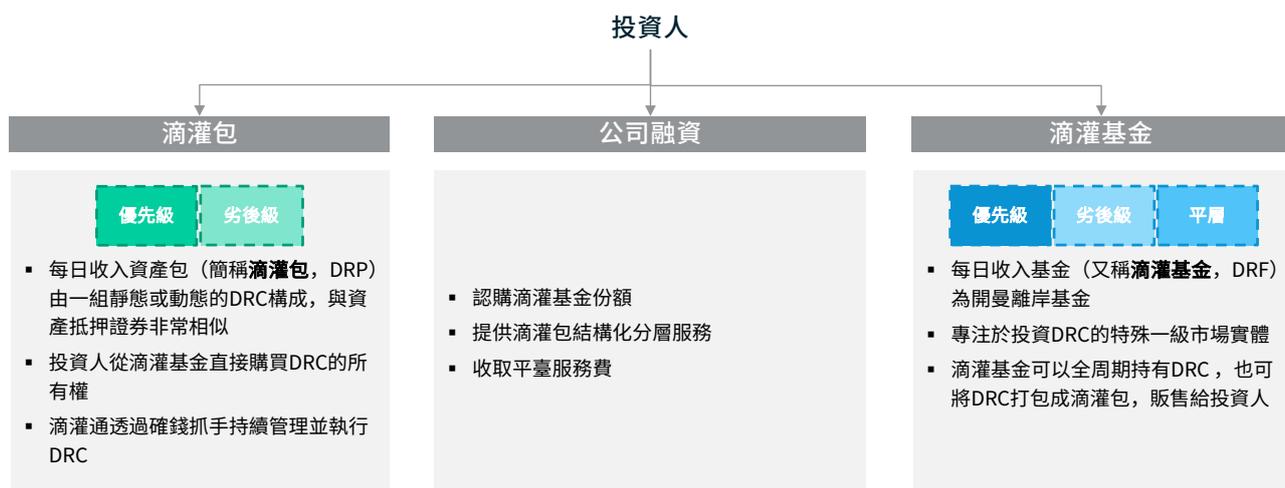
每日收入分成合約 (DRC-Daily Revenue Contract)，我們稱之為「DRC」。DRC非股非債，是投資者和小微企業簽署的一份合約，約定雙方在一定時間內的投資和收入分成關係。是「滴灌星」系統上投資和交易的主要產品。DRC這種合約式的投資形式，簡單、透明、靈活，成本低、容易操作，便於讓滴灌通大規模支持小微企業的發展。

小微企業喜歡DRC，主要因為兩個原因：首先DRC不是債，沒有強制到期還款風險；其次，DRC是同甘共苦的長期資本，但卻不會攤薄老股東權益，也不會永久參與收入分成。投資者喜歡DRC，主要因為兩個不同的原因：首先，DRC不是債，投資者的回報不受利率上限限制，可以享有收入增長的好處；其次，DRC不是股，儘管不能像股一樣永久參與分紅，但DRC投資者可以每日直接從收入中自動分成，這是實現有效投資退出和風險管控的最佳安排。透明的每日收入又是投資者價格發現的最佳基礎。如果說「股」的發明，在工業時代，推動了大公司發展的巨輪，那麼DRC的發明，在數字時代，一定可以從根部，滴灌滋養出小微企業的萬紫千紅。

鑑於DRC單筆小額，總數海量的特點，投資者投資DRC，以組合形式完成，而不是像傳統金融那樣投資單一底層資產。DRC作為底層資產，由滴灌通中國基金——簡稱「滴灌基金」(DRF-Daily Revenue Fund)——通過其外商獨資企業(WOFE)，在內地直接投資門店生成。滴灌基金結構上是一隻傳統基金，但其本質上是一個「每日收入基金」。滴灌基金可以全週期持有底層DRC，也可將部分靜態或動態的DRC打包，賣給希望直接持有底層DRC的投資者。我們將因此形成的每包DRC資產，稱為「每日收入資產包」，簡稱「滴灌包」(DRP-Daily Revenue Pool)。

因此，投資者有兩大途徑參與滴灌通市場：一是認購滴灌基金的基金份額；二是向滴灌基金購買滴灌包(圖表3)。無論是投資滴灌基金，還是購買滴灌包，投資者都可以按照自己的風險收益和流動性需求，進行結構化分層投資。結構化分層的目的，就是把合約代表的未來現金流加以切分，不同切片產生不同風險和收益，從而滿足不同投資者的需要。

圖表3：投資者參與滴灌通市場的路徑



## 一對「抓手」

DRC的收入信息採集和現金抓取，是靠一個「抓手」(Automated Repayment Mechanism, 「Repayment ARM」)來實現的，簡稱「確錢抓手」。「確錢抓手」是一套數字化的、自動的信息採集和現金抓取系統。通過合作網絡，將「確錢抓手」嵌入每一家投資的門店，每日準確自動採集門店的收入資訊，同時自動抓取DRC約定的收入分成現金。「確錢抓手」的合作網絡包括：全國性銀行、支付公司、連鎖品牌商、SaaS公司、商業地產公司等。通過「確錢抓手」，滴灌通實現「日日收錢」。

門店的收入分成，通過「確錢抓手」收到滴灌通後，還要精準歸屬於DRC的投資者。這是通過另外一個「抓手」(Authenticated Rights Market, 「Rights ARM」)實現的，簡稱為「確權抓手」。「確權抓手」指的是滴灌通交易所(MCM - Micro Connect Markets)的權益確認系統。該系統是基於區塊鏈的、分布式的。它有兩大特點：第一，技術上實現了「一元一碼」，終極穿透，可追蹤且不可篡改；第二，投資者可以對底層資產做任何形式的組合，理論上可以細化到任何一家門店、任何一天、任何一元的投資回報。該系統旨在讓投資者精準確權，平滑對接小微企業。通過「確權抓手」，滴灌通實現「元元確權」。

## 一對「導航」

要想把DRC大規模投放出去，需要高效精準的「導航」系統。滴灌通開發了兩套「導航」系統，它們是滴灌通業務拓展和智慧投資的核心指南，一個導航保障滴灌通的投資數量，強在規模；另一個導航保障滴灌通的投資品質，贏在精準。

第一個導航是模塊化的高效投放導航系統，簡稱「效率導航」(Modularized Automated Production, 「Production MAP」)。該「導航」將滴灌通的投資全流程，拆解成很多模塊，通過優化重組指引團隊提高效率、降低成本。該「導航」包括上百個提高效率的工具系統，涵蓋融資、投資、法律、財務、運營、風控、合規、產研等方方面面。「效率導航」是滴灌通「強在規模」的保障。

第二個導航是基於商圈的精準投放導航系統，簡稱「精準導航」(Market Actuarial Projections, 「Projections MAP」)。該「導航」是基於數據的機器學習系統，發揮滴灌通跨行業、跨地區、精準實時數據的優勢，不斷提升門店營業額預估的精準程度。「精準導航」是滴灌通「贏在精準」的保障。

總而言之，「滴灌星」作業系統，就是圍繞DRC這一簡單靈活的產品，用一個「確錢抓手」日日收錢，一個「確權抓手」「元元確權」，兩套「導航」精準上量。它們構成了滴灌通精準發現，價值無縫傳遞，與交收即時保障這三者之間的完整統一（圖表4）。

圖表4：「滴灌星」生態



如果說傳統華爾街為投資者提供了一個集中式信任的「大三角」，滴灌通為投資者提供成千上萬個分散式透明的「滴灌星」。只有通過「滴灌星」的作業系統，才能徹底解決小微金融的長期困局，讓金融服務於實體經濟的血管末梢，正本清源，回歸本質（圖表5）。

圖表5：華爾街「大三角」與「滴灌星」系統對比

	華爾街「大三角」	「滴灌星」
產品機制	股權、債權等	DRC
信息/價格發現機制	企業的資訊披露、專業機構的信息分析 金融機構的市場詢價定價	「效率導航」 「精準導航」
交易機制	法規制度、監管審核、法定機構	「確錢抓手」 「確權抓手」

## 03. 滴灌通路線圖

面對遍布各地的小微門店，小額海量的DRC，滴灌通還能保持目前的高速增長，在未來五到十年內，真正做到數十萬、上百萬的投資嗎？完全可能！在投資程序上，滴灌通依靠「效率導航」和「精準導航」體系，將投放的標準化、模塊化、數字化和智能化做到極致，做到末梢；滴灌通的投資戰略是「順籐摸瓜」：「跟著贏者走」，「跟著（確錢）抓手走」，「跟著數據走」。也就是說，滴灌通雖然只投資門店，只投已有成功業績的品牌連鎖門店，只投「確錢抓手」有效的門店，只投已有真實數據的門店。滴灌通「跟著贏者走」的戰略將沿著三條增長曲線發展：

**跟隨「線」的贏者**——與具有成功業績的連鎖品牌合作，投資他們開設的實體門店；

**聯合「面」的贏者**——與城市商業地產公司，SaaS公司和地方政府合作，發揮他們在「面」上的綜合優勢，與滴灌通一起，形成新的聯盟，實現對「面」上門店的精準投資；

**共創新的「生態」贏者**——滴灌通用資本做紐帶，以數據為導航，與小微經濟的各類參與者一起，包括品牌商、連鎖門店、SaaS公司、地產商、地方政府、供應鏈、門店經營者、消費者等，共同創造一個任何參與者的貢獻都能被認可、被激勵、更公平、更有效、更繁榮的生態環境，讓小微投資的範圍更廣、更透明、回報更穩定、更可持續。

滴灌通今天能夠推出「滴灌星」系統，受益於中國小微經濟數字化的高度普及與深入，受益於區塊鏈技術的迅速成熟。萬里長征，始於足下。我們從「千店」起步，開始向「萬店」、「十萬店」、「百萬店」，步步前行。我們的征途將由三個里程碑所構成：滴灌通1.0，滴灌通2.0和滴灌通3.0。

**首先，滴灌通1.0——形成DRC規模化投放能力。**我們已經初步具備了規模化投放能力，還需要提升的地方包括：1) 繼續完善「確錢抓手」體系，特別是加快與主要銀行和支付公司的合作和系統對接，在全國範圍內實現DRC資金自動高效的交付和分配；2) 繼續完善「效率導航」；3) 持續升級「精準導航」。在這一階段，滴灌通將以自己的資本金和滴灌通中國基金的資金直接投資給小微門店，滴灌通的收入主要來源於實現的投資回報。

**其次，滴灌通2.0——完成區塊鏈部署，增加透明度，擴大投資者群體。**滴灌通2.0，旨在建立一個可以終極追蹤每一元投資的透明的、信息和價值跟蹤體系，使得投資者可以非常便捷地對DRC進行分割和組合，讓任何風險偏好的投資者，都可以基於DRC，創設出適合自己的投資產品，2.0階段，滴灌通可以透過溢價出售底層DRC，加速資金周轉，為股東和基金投資者創造更大回報。

**再次，滴灌通3.0——滴灌通交易所MCM全面投入運作。**「確權抓手」體系成熟，讓全球更多投資人更便利地參與DRC投資和交易，讓更多小微門店，更便捷地向投資人展示自己的經營業績，更方便投資人精準投資特定的小微標的。滴灌通的收入，除了投資收益、管理費收益之外，交易和其他服務收益將會相應增加。

**滴灌通3.0之後**，最讓我們振奮的願景是：「滴灌星」系統可以成為連結投資類資金與消費類資金的橋樑。消費類資金，對小微生意至關重要。來自消費的資金收入，往往會有淡旺季波動。淡季收入減少，現金流緊張。通過「滴灌星」，我們可以利用投資類資金，直接激勵消費者，支持門店實施促銷計劃，增加來自消費端的現金收入。通過「滴灌星」直接支付給消費者的資金，事後將從門店旺季的收入中收回。這樣既可以熨平門店的收入峰谷波動，刺激消費，也可以為投資人帶來更多、更小、更分散、更多樣化的投資機會。

隨着滴灌通模式的步步前行，我們將在投資者和小微企業之間，提供全鏈條的服務。這些服務包括以下四個模塊：

**模塊一：投資服務**——規模化地投放DRC，以及與被投小微企業進行持續的投後跟蹤、溝通和管理。

**模塊二：交收服務**——不斷優化「確錢抓手」，確保DRC全生存週期的信息準確。

**模塊三：數據服務**——用滴灌通的「效率導航」與「精準導航」，提供行業分析、開店策略、收入預估、定價算法等數據服務。

**模塊四：交易服務**——為投資者提供DRC及其組合產品登記、託管、交易、清算、結算等服務。

上述四大服務功能，作為一套服務體系和技術網絡，既可以服務滴灌通，也可以服務全社會，也是可持續發展的商業模式。

綜上，滴灌通的願景是：以資金為紐帶，用數字化網絡為支點，推動更高效的社會分工，實現更公平的貢獻分配，讓天下的小微沒有難融的錢，讓天下的勞動創業者都能開得起自己的小店，讓投資者的錢不僅「做善事」，還是「好投資」。滴灌通3.0之後，我們更冀望：「滴灌星」系統可以把我們帶到一個傳統金融從未征服過的高峰，那裡必將是一個風光無限的頂峰。

# 04.

## 為什麼發佈《滴灌通白皮書》？

過去二十年，是科技發展顛覆改變傳統經濟的大時代。科技帶給傳統金融市場的深刻變革已經到來，但相對電子商務「錢換物」的即時交易，金融市場是今天的「錢」，換取明天的「錢」的交易。由於跨越時空，金融市場的數字化革命將更加複雜，更具挑戰，需要更系統化的思考、規劃與實踐。

發表《滴灌通白皮書》就是滴灌通思考、規劃與實踐的開始。在這第一個版本中，我們試圖描繪滴灌通眼中的未來世界，闡述我們的理想與目標，探索我們前行的道路和方向。寫這份白皮書，我們冀望交流思想，吸引同志，引發思考，聚集能量，共同闖出一個新天地。

# 目錄

## 01 滴灌通藍圖

- 第一節 滴灌通的使命與願景
- 第二節 傳統金融與小微企業的錯配
- 第三節 滴灌通的創新：「滴灌星」系統
- 第四節 滴灌通的市場規模與政策環境

## 02 一個產品：DRC

## 03 一對「抓手」：確錢與確權

- 第一節 「確錢抓手」
- 第二節 「確權抓手」

## 04 一對「導航」系統：效率與精準

- 第一節 「效率導航」
- 第二節 「精準導航」

## 05 滴灌通路線圖

- 第一節 滴灌通現狀與增長方式
- 第二節 滴灌通發展路徑與商業模式

## 06 結語

第一章

## 滴灌通藍圖



# 第一章 滴灌通藍圖

滴灌通的夢想是建立一個嶄新的投資市場。通過這個市場，中國千千萬萬的小微經濟體，能夠得到資本充分而持續的灌溉；全球資本能夠紮根中國消費經濟，分享每店每天收入，從而獲得透明安全和清晰可測的投資回報。在獲得財務回報的同時，投資的社會意義亦得到彰顯。

過去二十年，科技革命徹底顛覆和改變了經濟社會和生活的方方面面。科技革命也一定會徹底改變金融市場的運營模式。從互聯網電商和社交媒體的巨大成功中獲取靈感，吸取教訓，用數字科技來構建這個新的金融市場：它更公平、更包容、更具社會影響力；資本在服務投資者的同時，也造福社會。

本章闡述了滴灌通的使命、願景、長期目標、以及價值主張。進而討論傳統金融的核心制度安排為什麼不適合小微企業，滴灌通如何利用數字化時代的機會進行創新，從而服務於小微企業。

## 第一節：滴灌通使命與目標

大型企業和跨國企業產生於工業社會和全球化初期，一直扮演資源調配和組織生產的角色，全球的金融資本市場也圍繞它們運轉。然而過去二十年，隨著互聯網技術不斷普及，小微企業已經可以獨立觸及全球的供應商和消費者，很多互聯網平台企業更把它們連接起來，「小微互聯」的趨勢越演越烈。

我們認為，在未來的數字化時代裡，小微企業將成為更加核心的價值創造、就業創造、和稅收創造的主體。數以億計的小微企業，通過數字化互相連結，既是當地的，又是全球的，成為人類經濟生活的主體。任何經濟組織既是經營利潤的中心，也是社會責任的中心。每家「好」的生意，無論多小，它都兼具經濟意義和社會意義。數字化，使得每家生意的經濟意義和社會意義都會永久地、不停地被度量、記錄和評價。

滴灌通要在數字時代裡做小微企業的賦能者。

「滴灌通」的名字，靈感來源於以色列農業滴灌技術。以色列借助於滴灌技術，將一個缺乏水資源的國家發展成農業強國。誕生之初，滴灌通從小微企業最急迫的核心需求之一——缺錢——切入，通過收入分成合約，來為小微企業進行資金賦能。在這個階段，滴灌通提供長期投資合作資金，賦能勞動創業者，陪伴小微企業健康成長。並基於這些小微企業，打造一個更具包容性

的和可持續發展的全新金融市場。隨著滴灌通的成長和成熟，滴灌通未來可以成為全球最大的小微企業投資合作服務平台，進而為小微企業提供信用賦能、商業判斷賦能、人才賦能、客戶賦能等。

因此，滴灌通的使命是用數字化的手段，把國際資本精準引到小微企業。在支持小微企業發展，創造就業，走向共同富裕的同時，為投資界帶來一個高度透明、回報優良、流動性好的全新資產類別。

滴灌通誕生於數字世界覺醒、世界格局重塑的2021年。在未來的十年裡，滴灌通有兩個具體而切實的目標，即在數字化新時代裡：

**一、幫助一百萬小微企業實現年利潤超過一百萬人民幣**

**二、支持一千萬個高品質、社會包容、環境友好的就業崗位**

我們的世界觀決定了滴灌通的使命和目標，我們的價值觀便決定了滴灌通的價值主張。滴灌通價值主張是：Do Well風險回報優良，Do Good社會意義突出，With Technology科技賦能。

## **第二節：傳統金融與小微企業的錯配**

金融的本質，是信息交換與利益交換。世界上的資金永遠在尋找投資機會，而投資機會永遠在尋找資金。金融的基礎功能，就是作為仲介連接互不認識的資金與投資機會。如果把金融市場想成一個三角形，它由三個核心機制(3D)組成：第一是產品機制 (Device)，第二是信息和價格發現機制 (Discovery)，第三是交易/清結算機制 (Delivery)。

「華爾街」式的傳統金融市場，在全球範圍已成功運營過百年，它的基本模式和邏輯迄今未變。在實體經濟底層信息不透明的時代，集約式管理與運作是金融市場發展的唯一選擇——資金向金融機構集中，實體經濟向大公司集中。為了給予投資者充分的信心和信任，華爾街為投資者提供集中式的、高度複雜的、卻行之有效的「大三角」機制：產品機制以股債為主，信息/價格發現機制以企業的信息披露、專業機構的信息核驗、和金融機構的市場詢價定價為主，交易/清結算機制則以交易所的集中撮合為主。因此，在當今世界，對金融市場的風險運作機制和投資的認識，是基於大市場，大三角，大公司的。大三角構成了金融市場中的閉環，使錢可以從一端到另一端，通過正確的載體和信息價格發現進行安全的交收，從而得到充分的利益互換。然而，華爾街的這個「大三角」機制卻無法服務小微企業：

**第一、錯配的產品設計**——傳統金融非債即股，但對小微，股債皆有嚴重缺陷。小微債權融資，在解決短期資金周轉方面可以發揮作用，但難以滿足長期資本需要。用債權為小微企業做長期融資，收益是固定有上限的，與承擔的風險完全是不匹配的。小微股權投資，受限於單體規模太小，履行股東權益成本太高，收取股東回報挑戰太大，很難規模化推廣；

**第二、昂貴和複雜的信息/價格發現**——傳統金融市場的信息披露和價格發現：程式複雜，要求嚴格，需要昂貴的專業人士服務，金融機構的背書，遵循一定的監管審查和批准。這對於小微企業是很難達到的標準；

**第三、集中的撮合交易**——中央對手方式的清算結算模式是小微企業很難逾越的門檻。

傳統金融很昂貴。在傳統金融這個「大三角」機制下，欲融資的公司須「不遠萬裡」來到「華爾街」，要「自證清白」和「自證可投」，依靠專業機構完成產品設計、價格發現、和交易設計，才可完成融資。能夠支撐華爾街成本的，只能是比較大和成熟的公司。這些大公司才需要比較大的融資，才有可能從中拿出一部分來支付金融三角的高昂綜合成本。全球目前也只有數萬家上市公司，因此小微企業很難在傳統金融裡拿到錢。人們常說小微企業風險很大，實際是說它經不起大三角的檢驗，因為它根本付不起這個錢，沒人給它做相應的產品，也沒辦法做信息和價格發現，沒人能對它的交收予以保證。總之，為什麼小微難上華爾街？因為產品高不可攀，程序貴不可及，交收重不可負。隨著數字化在中國消費經濟的高度普及和深入，隨著區塊鏈技術的成熟，我們已經擁有必要的工具，來打破「大三角」，解決小微融資的歷史難題。

### **第三節：滴灌通的創新：「滴灌星」系統**

股份有限責任公司是現代商業社會的基礎之一。股份公司的出現，使現代商業既可以集中資源辦大事，又可以通過分散股權來分散風險，我們才有了鐵路和現代工業等。「股」的發明，是為了籌集資金，解決的是「聚合」問題；滴灌通面對的，是如何「分散」的問題。「股」並不適合海量、細小、分散的小微企業投資場景。因此，滴灌通必須創設要比「股」更簡單，更容易操作的投資產品，並同時搭建一個配套的作業系統。我們把這套系統，叫做「滴灌星」系統（圖表1）。

「滴灌星」系統是一套滴灌通開發的、服務小微企業投資的作業系統，它包括：一個產品、一對「抓手」和一對「導航」。與傳統交易所等待公司前來上市的模式不同，「滴灌星」系統的理念是：使用先進、便捷和精準的工具體系，系統性擁抱小微經濟的投資機會，並以高效、規模化和可持續的方式，將國際資本精準引流到小微企業。在支持小微企業發展，增加就業的同時，為投

資者帶來優質合理的回報，為社會創造價值。

圖表1：「滴灌星」系統



**一個產品：**每日收入分成合約(DRC-Daily Revenue Contract)，稱之為「DRC」。DRC非股非債，是投資者和小微企業簽署的一份合約，約定雙方的投資和收入分成關係。是「滴灌星」系統上投資和交易的主要產品。這種合約式的投資形式，簡單、透明、靈活，成本低、容易操作，便於讓滴灌通大規模支援小微企業的發展。

**一對「抓手」：**DRC的信息與價值，從小微門店傳遞到滴灌通，進而傳遞到投資者，是靠兩個「抓手」完成的。

第一，DRC的收入信息採集和現金抓取，是靠一個「抓手」（Automated Repayment Mechanism，「Repayment ARM」）來實現的，簡稱「確錢抓手」。「確錢抓手」是一套數字化的、自動的信息採集和現金抓取系統。通過合作網絡，將「確錢抓手」嵌入每一家投資的門店，每日準確自動採集門店的收入資訊，同時自動抓取DRC約定的收入分成現金。

「確錢抓手」的合作網絡包括：全國性銀行、支付公司、連鎖品牌商、SaaS公司、商業地產公司等。通過「確錢抓手」，滴灌通實現裡「日日收錢」。

第二，門店的收入分成，通過「確錢抓手」收到滴灌通後，還要精準歸屬於DRC的投資者。這是通過另外一個「抓手」（Authenticated Rights Market，「Rights ARM」）實現的，簡稱為「確權抓手」。「確權抓手」指的是滴灌通交易所(MCM - Micro Connect Markets)的權益確認系統。該系統基於區塊鏈、是分布式的。它有兩大特點：第一，技術上實現了「

「一元一碼」，終極穿透，可追蹤且不可篡改；第二，投資者可以對底層資產做任何形式的組合，理論上可以細化到任何一家門店、任何一天、任何一元的投資回報。該系統旨在讓投資者精準確權，平滑對接小微企業。通過「確權抓手」，滴灌通實現裡「元元確權」。

兩套「導航」系統：要想把DRC大規模投放出去，需要高效精準的「導航」系統。滴灌通開發了兩套「導航」系統，它們是滴灌通業務拓展和智慧投資的兩個核心指南，一個導航保障滴灌通的投資數量，強在規模；另一個導航保障滴灌通的投資品質，贏在精準。

第一，模塊化的高效投放導航系統，簡稱「效率導航」(Modularized Automated Production, 「Production MAP」)。該「導航」將滴灌通的投資全流程，拆解成很多模塊通過重組指引團隊提高效率、降低成本。該「導航」包括上百個提高效率的工具系統，涵蓋融資、投資、法律、財務、運營、風控、合規、產研等方方面面。「效率導航」是滴灌通「強在規模」的保障。

第二，基於商圈的精準投放導航系統，簡稱「精準導航」(Market Actuarial Projections, 「Projections MAP」)。該「導航」是基於數據的機器學習系統，發揮滴灌通跨行業、跨地區、精準實時數據的優勢，不斷提升門店營業額預估的精準程度。「精準導航」是滴灌通「贏在精準」的保障。

總而言之，「滴灌星」作業系統，就是圍繞DRC這一簡單靈活的產品，用一個「確錢抓手」日日收錢；一個「確權抓手」元元確權；兩套「導航」精準上量。它們構成了滴灌通信息精準發現，價值無縫傳遞，與交收即時保障這三者之間的完整統一(圖表2)。

圖表2：「滴灌星」生態



如果說傳統華爾街為投資者提供了一個，集中式信任的「大三角」，滴灌通將為投資者提供成千上萬個，分布式透明的「滴灌星」。只有這樣「滴灌星」式的投資系統，才能徹底解決小微金融的長期困局，讓金融服務於實體經濟的血管末梢，正本清源，回歸本質（圖表3）。在第二章至第四章將展開闡述「滴灌星」系統。

圖表3：「華爾街大三角」與「滴灌星」系統對比

	「華爾街大三角」	「滴灌星」
產品機制	股權、債權等	DRC
信息/價格發現機制	企業的資訊披露、專業機構的信息分析 金融機構的市場詢價定價	「效率導航」 「精準導航」
交易機制	法規制度、監管審核、法定機構	「確錢抓手」 「確權抓手」

#### 第四節：滴灌通市場規模與政策環境

滴灌通首先進入的市場是中國的實體門店，包括零售、餐飲、服務和文體四大行業。目前，中國大約有7000萬家實體門店，連鎖化率不到20%，連鎖門店大約有1000多萬家。連鎖門店是滴灌通初期開拓的目標市場。我們相信，隨著數字化的進一步發展，中國門店的連鎖化率，會快速提升，可供滴灌通選擇的連鎖門店數量，也會隨著快速壯大。

另外，隨著滴灌通數據的不斷積累和作業系統的不斷完善，未來非連鎖門店，也會成為滴灌通的目標市場。同時我們也相信，隨著中國經濟發展，總體門店數量，也會進一步增加。當其他國家的數字化發展成熟之後，全世界的門店都是滴灌通的潛在市場。

滴灌通用收入分成的方式，對實體門店進行投資。被投資門店沒有還本付息義務，門店經營失敗，滴灌通將承擔投資損失。這種投資方式，在中國大陸，就是簡單的外商投資中國實體經濟行為，是民法項下外資企業與小微企业的聯合經營關係。既然不是放貸行為，自然不適用相關法規的監管。另外，滴灌通用海外資金投資中國實體小微企業，全程透明詳實，也不存在增加系統性金融風險的可能。滴灌通支援實體經濟發展，創造就業，助力實現共同富裕，面臨的政策環境是友好的。

SHOP



第二章

一個產品：  
DRC



## 第二章 一個產品：DRC

DRC指的是每日收入分成合約 (Daily Revenue Contract)，是滴灌通投資和交易的主要產品。它是投資者和小微企業簽署的一份合約，約定雙方在一定時間內的投資和日收入分成關係——投資者用現在的一筆投資換取小微門店未來一段時間內、一定比例的收入。

DRC是一張投資者和小微門店間的一個商業合約。該合約主要約定投資額、分成時間和分成比例。投資額主要參照投資者的資產組合需要，分成時間主要參照門店的回本期和生存期，由雙方協商確定。每日收入分成比例的釐定，則是根據投資額佔比、門店利潤率、分成時間和回款金額為基礎，雙方協商而成。一般而言，滴灌通作為投資者，在門店的投資佔比越大、門店利潤率越高，每日分成比例亦越高，反之亦然。隨著分成時間流逝、回款金額累積到一定程度，每日分成比例亦呈階梯型下降，直至為零。

DRC簡單、靈活、易於批量生產，適合小微企業。小微企業是經濟社會的細胞，體積微小、數量眾多；各行各業、無處不在；不斷代謝、不斷更新。因此適合小微企業的投資產品，產品形式必須高度簡單，條款約定必須高度靈活，可以用較低的成本被大批量生產出來，同時要能夠可靠地被執行。

DRC非股非債。在現實生活中，絕大多數的小微企業都無法或不適合做股權、債權的融資。現實中的小微企業融資，絕大部分都是靠「親友團」完成的。日常生活裡，毫不缺乏這樣的例子：親友合開小店，一年回本，三年關閉。這樣的「小花小草」生意，雖然長不成傳統資本市場光顧的「參天大樹」，但按日計算的投資回報率卻非常有吸引力。這正是DRC要捕捉的投資機會。

小微企業喜歡DRC，主要因為兩個原因：首先DRC不是債，沒有強制到期還款風險；其次DRC是同甘共苦的長期資本，但卻不會攤薄老股東權益，也不會永久參與收入分成。投資者喜歡DRC，主要因為兩個不同的原因：首先，DRC不是債，投資者的回報不受利率上限限制，可以享有收入增長的好處；其次，DRC不是股，儘管不能像股一樣永久參與分紅，但DRC投資者可以每日直接從收入中自動分成，這是實現有效投資退出和風險管控的最佳安排。透明的每日收入又是投資者價格發現的最佳基礎。如果說「股」的發明，在工業時代，推動了大公司發展的巨輪，那麼DRC的發明，在數字時代，一定可以從根部，滴灌滋養出小微企業的萬紫千紅。

作為數量浩瀚的DRC的初創者，滴灌通必須從零開始命名、定義、標識、展示這些DRC。DRC不僅蘊含著豐富的企業經營信息，還包含社會貢獻數據。不僅有對歷史數據的記錄，也有未來數據的預測。

**DRC的命名體系。**DRC命名包括四個字段。例如，某家門店的DRC命名為：「MCI-BZHXXXXXXXX (首字段) - CH100872XXX (二字段) - XXXXXXXX (三字段) - 2022030520271231 (四字段)」其中：首字段：MCI代表原始DRC生產商，後面是某品牌，某門店的獨特編碼。二字段：CH代表中國，後面代表地段(郵政編碼+滴灌圈)。三字段：代表行業、業態、品類。四字段：代表合約初始時間和結束時間。

**DRC的展現形式。**DRC合約的多樣性來自於不同的投資金額、不同的分成比例、不同的分成期限、不同的目標門店、行業地區等要素.....要準確描述千差萬別的DRC，需要一套簡潔清晰、統一明確的表述方式。下圖系統數據駕駛艙集中顯示DRC最重要的摘要數據(圖表4)：

圖表4：DRC 示意圖



**DRC的財務數據和社會數據。**門店的財務數據包括投資金額、實際與預測的回款金額、和分成時間等。我們把每萬元投資額對應的日回款金額稱作「滴灌額」(MCY-Micro Connect Yield)，指的是「針對滴灌通作為投資者，每萬元投資額而言，該門店日均回款給滴灌通的金額」，是對DRC金額維度的描述。分成時間指的是聯營合約起始日至到期日的時長，是對DRC時間維度的描述。

除了門店的經營數據外，DRC也可以詳實記錄門店的社會和環境貢獻。這些數據目前涵蓋的方面很多：創造的就業、工作崗位的品質、性別殘障平權、環境保護等。面對數以億計的小微企業，這些數據的收集、整理和記錄，本身就是一件浩大的社會工程。在滴灌通的初期，最集中關注的是就業崗位。

**DRC的歷史數據與未來預測。**DRC蘊含豐富數據。當前主要分為兩類：1) 歷史數據的記錄和2)

未來數據的預測。記錄歷史數據，要求的是詳實可信，不可篡改。每個門店的收入數據被將記錄在區塊鏈上。預測未來數據，要求的是方法清晰而透明。不同的預測者會有不同的參數輸入，需要大家對方法有共識，形成一致的話語體系。對於這些數據的記錄和分析，將在第四章第二節裡（「精準導航」）展開闡述。

**滴灌包和滴灌基金。**鑑於DRC單筆小額，總數海量的特點，投資者投資DRC，以組合形式完成，而不是像傳統金融那樣投資單一底層資產。DRC作為底層資產，由滴灌通中國基金——簡稱「滴灌基金」(DRF-Daily Revenue Fund)——通過其外商獨資企業(WOFE)，在內地直接投資門店生成。滴灌基金結構上是一隻傳統基金，但其本質上是一個「每日收入基金」。滴灌基金可以全週期持有底層DRC，也可將部分靜態或動態的DRC打包，賣給希望直接持有底層DRC的投資者。我們將因此形成的每包DRC資產，稱為「每日收入資產包」，簡稱「滴灌包」(DRP-Daily Revenue Pool)。因此，投資者有兩大途徑參與滴灌通市場：一是認購滴灌基金的基金份額；二是向滴灌基金購買滴灌包(圖表5)。

**結構化的DRC和滴灌包/基金。**無論是投資滴灌基金，還是購買滴灌包，投資者都可以按照自己的風險收益和流動性需求，進行結構化分層投資。結構化分層的目的，就是把合約代表的未來現金流加以切分，不同切片產生不同風險和收益，從而滿足不同投資者的需要。這是在DRC和滴灌包/基金之上，創造衍生產品，數量可至無窮。在滴灌通初期，這些衍生產品，可以與傳統的資產證券化直接對接。在可預見的未來，區塊鏈技術的應用會使得資產憑證化更加容易。

滴灌包資產憑證化，對於資產方而言是價值的最大化，對資金方而言是風險的清晰區隔。這些憑證，為傳統資本市場上的固定收益投資者，打開一扇參與滴灌通小微投資實踐的門；也為滴灌通交易所MCM提供充足的交易資產。結構分層後中小微企業收益權憑證，作為一個新的資產類別，對世界、對中國、對港澳都具有現實意義。

圖表5：投資者參與滴灌通市場的路徑



### 第三章

## 一對「抓手」： 確錢與確權



## 第三章 一對「抓手」：確錢與確權

### 第一節：確錢抓手

DRC的關鍵在於收入金額可驗證，資金分配可執行。在數字化時代之前，這兩點很難做到，而今天這種機制已然普遍存在。我們把這套自動回款機制稱為DRC的「確錢抓手」（Automated Repayment Mechanism, 「Repayment ARM」）。

「確錢抓手」是一套數字化的、自動的信息採集和現金抓取系統，它確保了DRC的執行和交收。滴灌通與合作夥伴（包括全國性銀行、支付公司、品牌商、鏈鎖企業、地產商和SaaS服務商等），將「確錢抓手」嵌入到每一門店的數字網絡上。通過「確錢抓手」，滴灌通實現「日日收錢」。

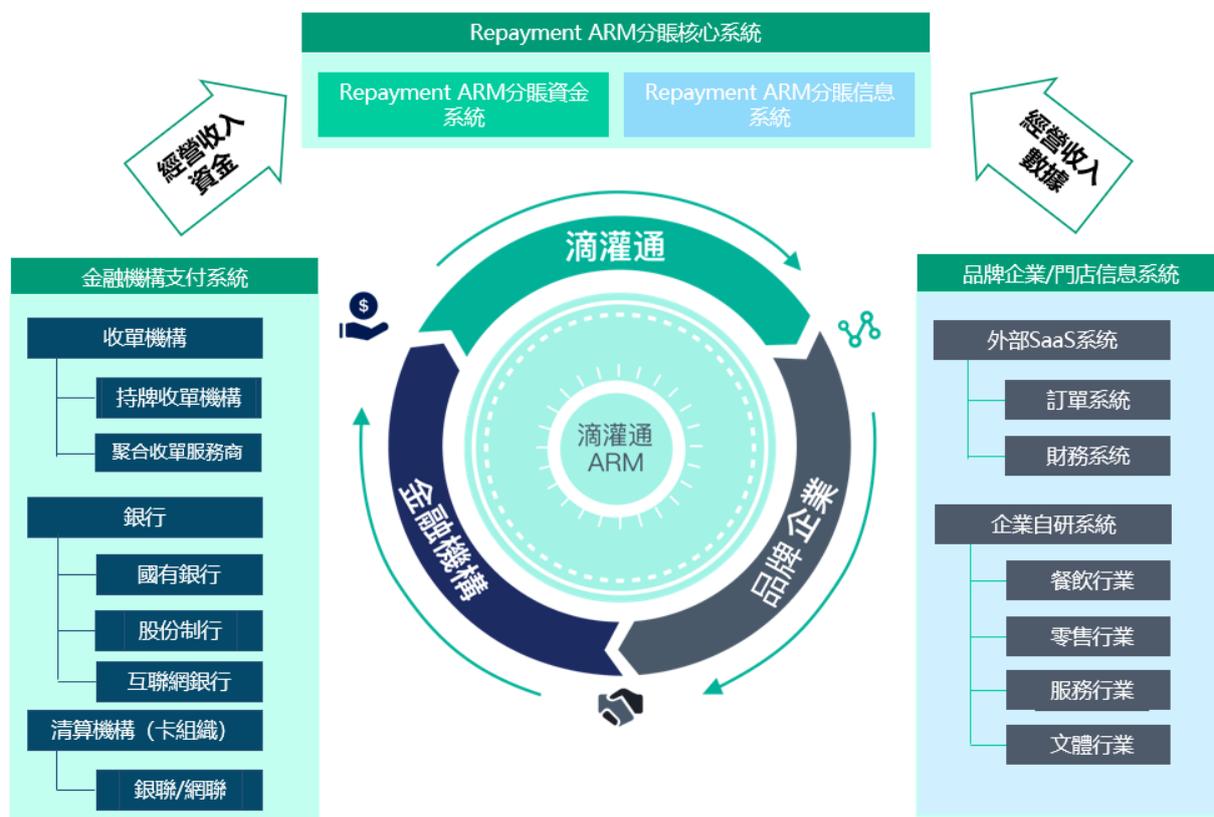
通過對小微門店每日經營數據的準確採集，「確錢抓手」實現了收入金額可驗證。通過對小微門店入賬銀行清分賬戶的有效把控，「確錢抓手」實現了合約各方在資金分配上可靠執行。正是得益於國內居民無現金消費的習慣和企業數字化的普及，「確錢抓手」可以簡單、高效、可靠地將屬於滴灌通的收入分成自動分配到帳，從而極大簡化DRC合約的交付流程。小微門店的日銷售歸集到指定的資金帳戶，並按照DRC的合約規定，在門店、連鎖品牌商、和滴灌通之間進行核驗和分配，確保DRC合約的執行。

圖表6是「確錢抓手」的示意圖，其核心由資訊系統和資金系統構成。資訊系統前置接入外部門店的訂單系統，可以隨時隨地獲取門店營業和收入數據流。數據流將即時同步到資金系統，再依次由資金系統賬務計算中心、異常校驗中心、劃扣驅動中心、對賬清結算中心使用，並完成最終的收入資訊確認和執行的動作。每一筆資訊不僅細化到品牌企業、門店，更能下沉到門店的每筆消費訂單，確認好的資金結果通過下游的銀行等金融機構，並通過滴灌通財務系統，最終實現算帳、扣賬、對賬、記賬的資金全流程操作。

在資訊系統方面，「確錢抓手」目前已經接入了全國範圍數十家各行業主流SaaS訂單系統、並且自研開發了不同行業的業務中台（訂單管理、會員管理等）與財務系統。其配置化能力，已經可以在數小時完成一家門店的落地上線。在資金系統方面，「確錢抓手」目前已經與國內主流銀行、清算機構建立起合作，並隨著時間推移，陸續接入更多的銀行、清算機構、支付和收單機構。未來，滴灌通將與生態夥伴一起繼續壯大「確錢抓手」，依託科技不斷探索資訊和資金的雙流合一，讓信息傳遞更準確，資金回收更及時。

「確錢抓手」是通道、橋樑，是連接成千上萬小微企業的基本設施。它打通投資人與小微企業之間通路，實現數據和資金在投資人與小微企業之間的上通下達。一方面，投資資金可以沿著這套基礎設施精準滴灌到小微門店；另一方面，通過持續不斷抓取到的小微門店日/月/年度營收，投資人可精準識別和預判該標的資產的優良度、收益率以及風險情況。

圖表6：「確錢抓手」示意圖



## 第二節：確權抓手

門店的收入分成，通過「確錢抓手」收到滴灌通後，還要精準歸屬於DRC的投資者。這是通過另外一個「抓手」（Authenticated Rights Market, 「Rights ARM」）實現的，簡稱為「確權抓手」。

「確權抓手」指的是滴灌通交易所（MCM – Micro Connect Markets）的權益確認系統。該系統基於區塊鏈、是分布式的。

在滴灌通交易所上，千千萬萬的小微企業的數字合約（包括DRC、滴灌包、滴灌基金等）對應的憑證都可以在此交易，投資者得以參與和分享小微企業的價值創造；為資產管理和財富管理提供了海量的優質產品和資產配置選擇。

**為什麼要創辦滴灌通交易所?** 全球金融產品交易場所, 大致分為兩大類別。第一類是標準產品交易所。在這類交易所裡, 交易產品高度標準化、交易手段為集中競價、高度依賴中心化機構 (例如中央登記清算機構、託管銀行、券商等)、大多允許散戶參與。這些特點, 要求標準品交易所運營地區, 有完備的法律監管與披露條例, 投資者保護機制, 和配套的金融基礎設施。第二類是非標產品交易場所, 大多採用分散撮合交易, 參與者為專業機構, 因此對交易所運營地區的法律和基礎設施配套要求較低。非標金融資產交易, 在全球都是一個極需滿足的龐大需求; 然而在數字化時代之前, 非標產品的交易撮合和清算費時費力, 因此世上少有大型的非標交易所。

DRC對應的是數以億計的小微企業。這些投資產品, 受益於數字技術, 不僅數量巨大, 而且可高度標準化。然而作為一個全新的資產類別, 要被世界主流的標準產品交易所接納, 需要修正大量傳統制度, 曠日費時。如果要將這些產品納入非標產品交易所, 雖然理論上可行, 但實際上縱觀全球, 並不存在任何一家足夠大的非標產品交易所可以承受。

**滴灌通交易所何不同?** 滴灌通交易所專門為小微企業而建, 以交易DRC相關產品對應的憑證為主, 它們數量巨大, 標準化程度也很高。區塊鏈技術使得滴灌通交易所不必依賴中心化的登記清算機構和託管機構。在運行初期, 滴灌通交易所採取「一對一、一對多」的分散撮合模式, 僅限持有金融牌照的專業投資者參與, 從而也大幅降低了合規複雜度。因此在運營初期, 滴灌通交易所更類似於傳統的非標交易所, 但規模更龐大, 產品也更豐富和標準, 交易處理和服務更自動化。

滴灌通交易所所有兩大特點: 第一, 技術上實現了「一元一碼」, 終極穿透, 可追蹤且不可篡改; 第二, 投資者可以對底層資產做任何形式的組合, 理論上可以細化到任何一家門店、任何一天、任何一元的投資回報。該確權系統旨在讓投資者精準確權, 平滑對接小微企業。

首先, 滴灌通交易所建立在區塊鏈技術之上, 區塊鏈技術是滴灌通解決披露風控不匹配的利器。基於DRC單筆小額, 海量分散的特點, 區塊鏈將實現對每一元的上鏈追蹤和不可篡改。滴灌通的理想是: 一元一碼, 每日確權, 全程透明, 終極穿透; 讓交易、結算、清算更透明, 更安全、更高效、更便宜; 讓監管更放心。

其次, 由於可以終極穿透, 各類不同風險偏好的投資者, 都可以根據自身需求, 任意搭建自己獨特的DRC組合。小微投資就不再只是冒險家的遊戲, 風險可以精準發現, 分層吸收, 讓所有投資者都有機會參與普惠金融, 並能從中賺取合理收益。

在滴灌通交易所成立前, DRC裡的初始「投資者」角色, 是由滴灌通來扮演的。滴灌通根據歷史數據, 對門店作出自己的判斷, 從而確定投資額和分成方式。滴灌通交易所成立後, 不同的投資者可以根據自身的經驗知識、風險偏好和資金成本, 來交易這些DRC對應的憑證, 從中獲得財務回報和社會價值。

創建滴灌通交易所的初衷, 是希望為海量DRC及其組合對應的憑證, 提供一個高效的交易市場, 進而為中國的小微經濟發展, 持續引入國際資本; 同時也為國際資本提供一個全新的藍海投資機會; 為中國經濟的雙循環戰略, 貢獻力量。

## 第四章

# 一對「導航」系統： 效率與精準



## 第四章 一對「導航」系統：效率與精準

通過帶一對「抓手」的DRC，我們找到了適合投資小微企業的產品。為了讓資金可以快速、高效、準確地投放到合適的小微企業，我們還需要導航系統。滴灌通開發了兩套「導航」系統：Production Map (Modularized Automated Production)，簡稱「效率導航」；和Projections MAP (Market Actuarial Projections)，簡稱「精準導航」。這兩套「導航」系統是滴灌通業務拓展和智慧投資的核心指南：一個保障滴灌通的投資數量，強在規模；另一個保障滴灌通的投資品質，贏在精準。通過這兩套「導航」系統，滴灌通主動快速地搜索到大量的優質小微企業，控制風險，保障投資的數量與質量。

### 第一節：效率導航

在傳統金融模式下，欲融資的公司須「不遠萬裡」來到「華爾街」，要「自證清白」和「自證可投」，依靠專業機構完成產品設計、價格發現、和交易設計這個「大三角」，才可完成融資。這個成本高昂的「大三角」機制，是小微企業對傳統金融市場望而卻步的真正原因。在「滴灌星」系統裡，滴灌通必須主動擁抱小微企業，以高效率、大規模，和可持續的方式，用簡單、便捷和精準的工具體系，系統性地去尋找和發現小微投資的藍海。

滴灌通主動高效地擁抱小微企業，靠的是「效率導航」。「效率導航」是滴灌通進行業務拓展和獲取客戶的核心系統，貫穿投前、投中和投後全部業務流程。目前已包含上百個融資、投資、法律、財務、運營、風控、合規、產研系統和工具，並且組建了包括連鎖企業、SaaS服務商、地產商、各類型投資機構、銀行等在內的戰略合作夥伴網絡。效率導航，不是一個簡單的工具，而是一套環環相扣的流程和工具系統。其核心功能是持續提高滴灌通業務和投資拓展的速度，實現高效和規模化投放。圖表7展示了一些關鍵流程系統的核心功能。

圖表7：滴灌通「效率導航」之流程系統

流程系統	核心功能
融資系統	滴灌通的資金端，對接各類機構投資者，專業投資者，金融機構和金融監管機構。這個系統的功能是不斷擴展資金端合作夥伴，並讓有不同風險收益需求的合作夥伴能夠清晰準確地跟踪投資流程、投資收益與投資風險。
合作夥伴管理系統	連通滴灌通的合作夥伴網絡，包括SaaS平台、金融機構、支付公司、商業地產和諮詢顧問等多種類型，讓合作夥伴能夠源源不斷地為滴灌通輸送優質品牌企業和門店，助力滴灌通推動合作和投資的落地。
品牌企業拓展系統和門店投資系統	涵蓋滴灌通的投資全流程，不僅讓所有拓展節點均能實時顯示和追蹤，投資進程高度可視化，還擁有投資方案與協定生成等自動化工具，以及從品類到品牌企業再到門店的智慧化評估系統（與「精準導航」連接），是滴灌通實現高效投放、強在規模的核心。
投後經營管理系統	連通所有已投品牌企業的經營管理系統，以及銀行和支付公司等金融機構的自動分賬系統，使投放系統能夠即時自動獲取和展示每個門店、每天的營業額數據，並實現收入分成現金流的自動清分。此外，投後經營管理模塊對投後數據的實時跟蹤和分析，也讓滴灌通能夠及時掌握各門店的經營表現，並對門店未來的營業額預估進行動態調整。
資產證券化系統	主要用於將DRC或者滴灌包進行資產證券化的流程。它覆蓋的工作流程包括支持投資者與內外部機構，智能選取底層資產、評估底層資產的現金流規模、速度和相應風險，進行相應的架構設計和資產銷售。

## 第二節：精準導航

「精準導航」是滴灌通可以用低成本、低風險、高品質、高收益，規模上量的智慧投資體系，旨在持續提高滴灌通投資決策的精準度和品質。「精準導航」是基於數據的機器學習系統，發揮滴灌通跨行業、跨地區、精準實時數據的優勢，不斷提升門店營業額預估的精準程度。它對單—小微門店—無論門店地處在中國哪個省市地縣和商圈、無論門店屬於哪個行業，業態和品類—進行智慧分析和收入預測精算。「精準導航」是滴灌通開發的價值發現體系，是滴灌通「贏在精準」的保障。

隨著數據量增長，「精準導航」的階段側重亦不相同。滴灌通起步時，「精準導航」以「確錢抓手」為重—滴灌通只投「確錢抓手」可靠的門店。在「確錢抓手」到位後，「精準導航」以「贏

者」為重——此時滴灌通跟著贏者走，只投業績優越的合作夥伴控制下的門店。隨著數據量累積，「精準導航」逐漸以「精算」為重——此時滴灌通跟著數據走，靠智慧上量，靠精算保質。

**滴灌通行業劃分體系。**小微企業遍佈各行各業，滴灌通的生意也必然遍佈各行各業。所以建立了「行業-業態-品類-品牌-門店」的五級分類系統。目前聚焦在中國消費領域的四大行業，27個業態，158個品類。在品類之下，還有數以萬計的品牌數量，和數以千萬計的門店數量。不同行業/業態/品類/品牌的門店數、開關店數、運營期、閉店期和生存期等關鍵數據，構成預判門店營業額和生存期的重要輸入。

**滴灌通商圈劃分體系。**在行業屬性之外，小微企業還有很強的地域屬性。一個門店經營的好壞，與門店的位置密不可分。因此除了行業劃分，我們還需要對地域進行劃分，由此創造了滴灌圈（MCD-Micro Connect District）的概念。滴灌圈是滴灌通根據明確的標準（例如人流量指標和消費力指標等），以河流、橋樑和道路等天然阻隔為邊界，對全國各城市區域進行劃分，所得到的地理範圍。通過構建滴灌圈，能更精準和自動化地預估門店營業額。滴灌圈地圖系統最終將呈現出城市、滴灌圈和門店三個維度的數據和功能。

**DRC的收入預測精算。**有了行業與商圈體系之後，可將如恒河沙數一般的小微企業進行對比。第一個對比的總結性指標，就是**滴灌額（MCY-Micro Connect Yield）（萬元日回款）**——其含義是「針對滴灌通作為投資者，每萬元的投資額而言，該門店日均回款給滴灌通的金額」。如果某門店的滴灌額為13.7元，那意味著每年滴灌通每萬元投資，大約可以從該門店收到5000元（ $13.7 \times 365$ ），回本期2年。滴灌額是判斷門店經營情況的核心指標。

**滴灌比（SIR-Sales Investment Ratio）。**滴灌額雖然直觀，卻難免主觀。在門店層面，它不僅取決於門店營業額，還取決於滴灌通與門店之間的分成比例，後者由主觀的商業談判行為決定。為此我們創造了滴灌比的概念：每個門店的滴灌比就是指每萬元門店投資，對應的當月（過去30天）日均銷售額。這些滴灌比，層層等權平均，可以迭加出行業/業態/品類/滴灌圈的滴灌比。滴灌比是一套強力的指標體系。它既可以幫助小微店主創業開店、管理本店進行參照，也可以幫助滴灌通進行投資決策和組合構建。

滴灌額和滴灌比很類似，都是萬元投資額對應的「收入數」。然而它們的差別也是很巨大的。第一，投資者主體不同。滴灌額的投資主體是滴灌通，滴灌比的投資主體是門店的投資者，可以是連鎖品牌商、門店主本人、PE/VC機構、也可以是滴灌通。第二，收入數不同。滴灌額的收入數是在門店營業額的基礎上，歸屬於DRC持有者的部分。而滴灌比的收入數則是門店營業額的全部。第三，含義不同。滴灌額是投資回報率的概念，而滴灌比是投資銷售率的概念。後者受到不

同業態的影響要遠遠大於前者。舉例而言，兩個原始投資額一樣的門店，一個是超市，另一個是髮廊。超市的日營業額可以遠遠高於髮廊（因此有很高的滴灌比），但其銷售利潤率相對低（因此給DRC持有人的分成比例也低，滴灌額則未必高）。因此兩者用處不同。滴灌比更多地展示各行各業的銷售額情況，而滴灌額則被更多用在DRC的價值判斷上。

**滴灌指數 (SIRI-Sales Investment Ratio Index)**。滴灌比是一個時點上的數，把不同時點的數串起來，就形成了滴灌指數。滴灌通將按時公佈，不同行業、不同地區的滴灌指數，協助投資者做出其投資和管理判斷。

**DRC未來數據的預測與創新**。DRC裡，不僅有歷史數據，更有未來預測。滴灌通面對數以億計的小微企業，在經營預測上不可能遵循傳統金融做法，依賴經驗豐富的分析師完成。所以滴灌通必須依賴大數據、依賴人機結合的智慧模型、「先滴後灌」的企業全生命週期盡職調查來完成預測。因此我們在精算分析門店時，在預測方法論上進行了四個方面的創新：

**1.數據來源: 順藤摸瓜**。所有的預測都必須基於相對可信的數據，數據來源就是「藤」。滴灌通初期與各行各業的連鎖品牌商、SaaS公司、行業協會合作的重要原因之一，在於這些合作方擁有相對豐富、相對可信的數據。這為我們用數據推測未來、監控當下提供了堅實的基礎，也為滴灌通投資品質提供了一定的保障。

**2.預測方法: 人機並行**。我們的預測，既有人工經驗的推斷，也有智慧模型的判斷。兩者並行，互相學習和比賽，是保證我們預測能力不斷提高的關鍵。滴灌通初期的時候，我們需要各行各業有經驗的分析師、開店能手來一邊判斷、一邊建立模型。隨著門店實際經營數據不斷累積，模型在有指導的學習下越來越聰明，預測誤差越來越小。

**3.時間序列: 先滴後灌**。滴灌通的預測，怎麼做到又多又準，很重要的一個理念是全生命週期盡調。無論我們怎麼努力，通過人的智慧和機器的智慧來判斷小微企業的未來，傳統意義上的（投前）盡職調查都是有限的。於是我們創造了「先滴後灌」的方法，把對一個小微企業的盡職調查內嵌到小微企業的整個生命週期裡，保證對小微企業的盡職調查不僅是投前的、還同時是投中的和投後的，這會大幅地提升我們投資的品質（更準）—— 更高的收益率、更低的風險——和投資的速度（更快）。具體做法是，當我們的（投前）盡調判斷通過的時候，我們先投同一品牌企業的少數店，小金額。隨著門店日度經營數據進來，我們不斷證實/證偽投前的盡調判斷。好的加碼，差的減碼（滴灌通設計上，每日都在退出投資，不進則是退）。由於我們有顆粒度較細的日度數據（甚至是每筆交易數據），我們有

機會「春江水暖鴨先知」地判斷某個品牌、某個門店的經營狀態，從而儘量獲取門店上升期的經營紅利，而儘量避免門店下降期的經營風險。因此，滴灌通的盡調是每天進行的，是貫穿於門店整個生命週期的。用統計的語言來說，就是在時間序列上，用門店過往的實際經營數據來預測未來。

**4.截面序列：同行跨界。**除了時間序列的推斷以外，還需要截面數據，來對門店經營進行預測。我們既用行業品類的邏輯，也用類似可比商圈（滴灌圈）的邏輯，來推斷某個門店的未來經營狀況。舉例而言，我們要預測某個洗髮店A的營業額，我們既用全國洗髮同行的營業額來推斷（行業品類邏輯），也用全國類似商圈裡，由於消費群體類似而產生營業額變動高相關的咖啡店B和健身點C來推斷（可比商圈邏輯）。既同行，又跨界，這使得我們的數據分析，有別於單行業（例如某個品牌連鎖）和單商圈（例如某個商業地產）的運營者。

由於滴灌通分析的門店都是幾年生的「小花小草」，而不是傳統意義上的「參天大樹」，所以相比起傳統的企業預測分析，滴灌通的預測分析有顯著的不同：第一、我們分析的變量比較簡單：營業額、回本期、生存期。第二、我們分析的時間長度，往往較短。傳統分析往往需要對五年後、十年後的技術變遷、競爭格局做出預判，滴灌通則不需要。第三、由於我們分析標的數量巨大，我們更追求同類型企業的「同質性」分析，拷問其統計意義上的顯著與否。傳統分析由於標的少，對企業的「異質性」分析則是關鍵。這點上滴灌通的分析更類似於保險公司，保險公司對投保者的精算分析，並非是建立在醫生對每個投保者個體健康分析的基礎之上，而更多是依賴人群共性實現。第四、由於我們掌握即時、精準的企業經營數據，數據顆粒度遠比傳統分析要細要快，這使得預測可以按日調整。由於這四點的顯著不同，滴灌通的盡職調查，非常不同於傳統資本市場的盡職調查，以實現規模化和精準化的統一。

**十個智慧引擎。**滴灌通已經開發了十大智慧引擎（圖表8），不斷預測、不斷校正每個門店的未來營業額、剩餘分成期、剩餘回款總額，DRC風險價值等關鍵未來數據。這十大引擎，構成了「精準導航」的主體，使得滴灌通能更加精準高效地分析預測小微門店的未來經營情況。

圖表8：滴灌通「精準導航」之智慧引擎

智慧引擎	核心功能
0號	DRC生產
1號	基於行業品類邏輯，預估小微門店的營業額
2號	基於滴灌圈邏輯，預測小微門店的營業額
3號	基於勞動創業特徵，預測小微門店的營業額
4號	基於門店實際營業額與歷史預測的偏差，預測小微門店的營業額
5號	預測小微門店的剩餘分成期
6號	預測小微門店的剩餘回款額
7號	分析DRC/包的風險與收益，推斷內涵價值
8號	滴灌包資產配置、收益與風險管理
9號	滴灌包的結構化與憑證化分析

0號引擎用以生產DRC。面對數量巨大的小微企業，要釐定和明確雙方合適的收入分成比例，必須人機結合地完成：由機器智慧地產生分成比例和合約文本，人工根據小微企業具體情況加以輔助和調節。人機結合，解決了智慧合約生產過程中的效率問題和透明問題。滴灌通投資，雖然是在營業額層面進行分配，但由於承擔了小微企業的經營風險，從這點上說很類似股權，所以必然要與小微企業的利潤率有關。一般而言，利潤率高的行業/地區，分成比例高，反之亦然。同時，滴灌通投資，又類似「階段性遞減的股權」，分成比例隨著回款里程碑的實現而階梯下降。

1-4號引擎用以預測門店的營業額。1號引擎是基於行業品類來進行預測，2號引擎是基於滴灌圈來進行預測，3號引擎是基於門店的店長（勞動創業者）特徵來進行預測，4號引擎是基於門店歷史上的營業額來進行預測。1-3號引擎用的是截面數據，4號引擎用的是時序數據。不同模型的開發和使用，是分階段循序漸進的——在滴灌通運行的初期，1號引擎與2號引擎起到主導作用。隨著數據量的累積，3號和4號引擎才會發揮更重要的作用。

5-6號引擎分別預測門店的剩餘分成期與剩餘回款額。剩餘分成期是綜合考慮了門店的租約期限、DRC的合約期限、以及門店的預計生存期後，所得出的DRC分成時長的估計。剩餘回款額的

概率分佈則是結合門店未來營業額預測與剩餘分成期得出。

7-9號引擎則是針對滴灌投資產品的金融分析工具。7號引擎分析了DRC的風險價值，8號引擎分析滴灌包的資產配置，9號引擎分析結構化滴灌包的風險價值。

**滴灌研報。**滴灌研報的目的是把我們對DRC的分析研究傳遞給投資者。要使DRC成為可持續投資的產品，我們需要將對其的判斷分析，通過研究報告的方式進行展示和傳遞（三方評級也是同理），時時更新，輔助投資者判斷。面對億萬小微，用傳統的投行分析師既不可能，也太昂貴。我們採取的辦法是，抓住DRC的關鍵分析點（營業額、回本期、生存期等），用智能算法來對每張DRC的收益和風險進行分析評估，從數據庫和知識庫裡自動生成滴灌研報。

第五章

## 滴灌通路線圖



## 第五章 滴灌通路線圖

### 第一節：滴灌通現狀與增長方式

「滴灌星」並非僅是設想，它已經是現實。初創數月，滴灌通已經完成了逾1000家門店的投資。這些門店遍佈中國30個省（直轄市和自治區）、超過100個城市。投資覆蓋了與十三億中國人日常息息相關的零售、餐飲、服務、文體四大行業。

DRC已經從概念進入了量產階段——滴灌通的投資能力，在過去半年，已經從零發展到每月200+家門店。到今年年底，預見滴灌通將實現月投資500+家門店的突破。到2023年，滴灌通將實現月投資1000+家門店。有了這種速度，在不久的將來，滴灌通會成為全球最大的門店投資者。

滴灌通起步於最具挑戰的時期——在過去數月，中國依然面臨嚴峻的疫情考驗形勢；DRC在此期間依然取得了優良的財務回報，風險可視可控。不僅如此，DRC還實踐了財務回報與社會意義的結合，獲得業界與社會認可。所有這些工作，都歸功於滴灌通團隊日夜不輟的努力——目前滴灌通已經組建了一個150人的初期團隊，他們來自於科技、金融、連鎖消費企業、法律財務專業機構等不同背景。

滴灌通高速發展，得益於兩個重要因素。第一是中國大量的、生機勃勃的、高度數字化的小微消費企業。中國擁有超過7000萬家的小微消費門店，成為DRC取之不竭的源頭活水。第二是我們的兩套導航系統，已經初露鋒芒。「效率導航」目前已括上百個提高效率的工具系統，涵蓋融資、投資、法律、財務、運營、風控、合規、產研等方方面面。「效率導航」是滴灌通「強在規模」的保障。「精準導航」是基於數據的機器學習系統，發揮滴灌通跨行業、跨地區、精準即時數據的優勢，不斷提升門店營業額預估的精準程度。「精準導航」是滴灌通「贏在精準」的保障。

就增長方式而言，面對遍布全國的小微門店，小額海量的DRC，滴灌通是否能保持目前的高速增長，在未來五到十年內，真正做到數十萬、上百萬的投資嗎？完全可能！

在投資程序上，滴灌通依靠「效率導航」和「精準導航」體系，將投資的標準化、模塊化、數字化和智能化做到極致，做到末梢。

滴灌通的投資戰略是「順籐摸瓜」：「跟著贏者走」，「跟著（確錢）抓手走」，「跟著數據走」。也

就是說，滴灌通雖然只投資門店，只投已有成功業績的品牌連鎖門店，只投「確錢抓手」有效的門店，只投已有真實數據的門店。滴灌通「跟著贏者走」的戰略將沿著三條增長曲線發展：

**跟隨「線」的贏者**——與具有成功業績的連鎖品牌合作，投資他們開設的實體門店；

**聯合「面」的贏者**——與城市商業地產公司，SaaS公司和地方政府合作，發揮他們在「面」上的綜合優勢，與滴灌通一起，形成新的聯盟，實現對「面」上門店的精準投資；

**共創新的「生態」贏者**——滴灌通用資本做紐帶，以數據為導航，與小微經濟的各類參與者一起，包括品牌商、連鎖門店、SaaS公司、地產商、地方政府、供應鏈、門店經營者、消費者等，共同創造一個任何參與者的貢獻都能被認可、被激勵、更公平、更有效、更繁榮的生態環境，讓小微投資的範圍更廣、更透明、回報更穩定、更可持續。

總而言之，滴灌通冀望讓資本不僅能給其股東帶來優質的回報，還能更好地服務和賦能客戶、社區、僱員和其它各類利益攸關者。

## 第二節：滴灌通發展路徑與商業模式

滴灌通今天能夠推出「滴灌星」系統，受益於中國小微經濟數字化的高度普及與深入，受益於區塊鏈技術的迅速成熟。萬裡長征，始於足下。我們從「千店」起步，開始向「萬店」、「十萬店」、「百萬店」，步步前行。我們的征途將由三個里程碑所構成：滴灌通1.0，滴灌通2.0，和滴灌通3.0。

**首先，滴灌通1.0——形成DRC规模化投放能力。**我們已經初步具備了規模化投放能力，需要提升的地方包括：1) 繼續完善「確錢抓手」體系，特別是加快與主要銀行和支付公司的合作和系統對接，在全國範圍內實現DRC資金自動高效的交付和分配；2) 繼續完善「效率導航」；3) 持續升級「精準導航」。在這一階段，滴灌通將以自己的資本金和滴灌通中國基金的資金直接投資小微門店，滴灌通的收入主要來源於實現的投資回報。

**其次，滴灌通2.0——完成區塊鏈部署，增加透明度，擴大投資者群體。**滴灌通2.0，旨在建立一個可以終極追蹤每一元投資的透明的、信息和價值跟蹤體系，使得投資者可以非常便捷地對DRC進行分割和組合，讓任何風險偏好的投資者，都可以基於DRC，創設出適合自己的投資產品，2.0階段，滴灌通可以透過溢價出售底層DRC，加速資金周轉，為股東和基金投資者創造更大回報。

**再次，滴灌通3.0——滴灌通交易所MCM全面投入運作。**「確權抓手」體系成熟，讓全球更多投資人更便利地參與DRC投資和交易，讓更多小微門店，更便捷地向投資人展示自己的經營業

績，更方便投資人精準投資特定的小微標的。滴灌通的收入，除了投資收益、管理費收益之外，交易和其他服務收益將會相應增加。

**滴灌通3.0之後**，最讓我們振奮的願景是：「滴灌星」系統可以成為連結投資類資金與消費類資金的橋樑。消費類資金對小微生意至關重要。來自消費的資金收入，往往會有淡旺季波動。淡季收入減少，現金流緊張。通過「滴灌星」，我們可以利用投資類資金，直接激勵消費者，支持門店實施促銷計劃，增加來自消費端的現金收入。通過「滴灌星」直接支付給消費者的資金，事後將從門店旺季的收入中收回。這樣既可以熨平門店的收入峰谷波動，刺激消費，也可以為投資人帶來更多、更小、更分散、更多樣化的投資機會。

隨着滴灌通模式的步步前行，我們將在投資者和小微企業之間，提供全鏈條的服務。這些服務包括以下四個模塊：

**模塊一：投資服務**——規模化地投放DRC，以及與被投小微企業進行持續的投後跟蹤、溝通和管理。

**模塊二：交收服務**——不斷優化「確錢抓手」，確保DRC全生存週期的信息準確。

**模塊三：數據服務**——用滴灌通的「效率導航」與「精準導航」，提供行業分析、開店策略、收入預估、定價算法等數據服務。

**模塊四：交易服務**——為投資者提供DRC及其組合產品登記、託管、交易、清算、結算等服務。

上述四大服務功能，作為一套服務體系和技術網絡，既可以服務滴灌通，也可以服務全社會；也是可持續發展的商業模式。

綜上，滴灌通的願景是：以資金為紐帶，用數字化網絡為支點，推動更高效的社會分工，實現更公平的貢獻分配，讓天下的小微沒有難融的錢，讓天下的勞動創業者都能開得起自己的小店，讓投資者的錢不僅「做善事」，還是「好投資」。滴灌通3.0之後，我們更冀望：「滴灌星」系統可以把我們帶到一個傳統金融從未征服過的高峰，那裡必將是一個風光無限的頂峰。



第六章

結語

## 第六章 結語

這是滴灌通白皮書的第一個版本。我們試圖描繪我們眼裡的未來世界，以及滴灌通在通向這個世界的探索。希望借此白皮書來交流思想、吸引同志、用它來指導滴灌通自身的行動。

在數字化的時代裡，人類組織經濟生活的方式，會越來越遠離工業化時代的流水線，遠離傳統的跨國公司；數以億計的勞動創業者和小微企業會真正成為經濟生產的中心，並通過無數的合約，來交換資訊、共用資源、共用成果。每個經濟單元的經營效益和社會環境貢獻，都會在合約裡得到記錄、體現、交易、和分享。區塊鏈技術使得這些合約的生成和交換，成為可能。傳統的以少數大企業為中心的、依賴大量專業人士和制度公信力的金融市場，也將徹底隨之改變。

滴灌通誕生於這樣的認識，服務於這樣的願景。滴灌通的使命是，把國際資本精準引到小微企業。在支持小微企業發展，創造就業，走向共同富裕的同時，為投資界帶來一個全新的資產類別——該資產類別的底層由DRC組合或分割而成，具有極高的透明度，優質回報和良好的流動性。滴灌通致力開發全新的投資與交易系統，讓投資者可以對每一元投資進行精準確權，並對DRC進行隨意組合。

滴灌通追求兩個長期目標：一個是幫助1百萬小微企業實現年利潤超過1百萬人民幣，另一個是支援1千萬個高品質、社會包容、環境友好的就業崗位。為了達到這個目標，我們致力於創造一個全新的金融實踐：批量生產出適合小微企業的投資產品（帶「確錢抓手」的DRC），高效智慧地為億萬小微企業進行資訊分析和風險定價（效率導航和精算導航），並建設基於區塊鏈的、分布式的滴灌通交易所來保障安全可靠的交易清算（「確權抓手」）。

此版的《白皮書》彙報了迄今為止我們為這個金融實踐所做的嘗試。成立以來的高速發展，證實了「滴灌星」系統的有效性。由此出發，我們描述了滴灌通未來三個發展階段，以及通過四個模塊服務獲得商業盈利的模式。

狂風起於青萍之末，未來不過一念之間。通過白皮書，希望有更多的人會帶著念想、帶著智慧、帶著資源、和我們一起創造。念念不忘的人多了、躬身實踐的人多了，未來也就成了現實。

## 滴灌通詞彙表

- **滴灌星：**

滴灌通將國際資本引流到小微企業的作業系統，它由一個產品（DRC）、一對「抓手」（「確錢抓手」和「確權抓手」）和一對「導航」（「效率導航」和「精準導航」）構成。

- **DRC (Daily Revenue Contract)：**

投資者和小微企業簽署的一份合約，約定雙方在一定時間內的投資和收入分成關係。DRC是「微五星」系統上投資和交易的主要產品。DRC非股非債，這種合約式的投資形式，簡單、透明、靈活，成本低、容易操作，便於讓滴灌通大規模支援小微企業的發展。

- **滴灌包 (DRP-Daily Revenue Pool)：**

是「每日收入資產包」的簡稱，把多張DRC進行包裝組合形成的組合產品。投資者從滴灌基金裡購買特定的DRC組合，構成滴灌包。

- **滴灌基金 (DRF-Daily Revenue Fund)：**

是「每日收入基金」的簡稱，把多張DRC進行包裝組合形成的基金產品。

- **確錢抓手 (Repayment ARM-Automated Repayment Mechanism)：**

一套數字化的、自動的信息採集和現金抓取系統。滴灌通通過合作網路，將「確錢抓手」嵌入每一家投資的門店，每日準確自動採集門店的收入資訊，同時自動抓取DRC約定的收入分成現金。「確錢抓手」的合作網絡包括：全國性銀行、支付公司、連鎖品牌商、SaaS公司、商業地產公司等。通過「確錢抓手」，滴灌通實現「日日收錢」。

- **滴灌通交易所 (MCM – Micro Connect Markets)：**

滴灌通開發的基於區塊鏈的，分布式的，新型交易所。

- **確權抓手 (Rights ARM – Authenticated Rights Market)：**

滴灌通交易所的交易系統。它基於區塊鏈技術，分佈式的，具有兩大特點：第一，

技術上實現了「一元一碼」，終極穿透，可追蹤且不可篡改；第二，投資者可以對底層資產做任何形式的組合，理論上可以細化到任何一家門店、任何一天、任何一元的投資回報。該確權系統旨在讓投資者，精準確權，平滑對接小微企業。通過「確權抓手」，滴灌通實現「元元確權」。

- **效率導航 (Production MAP-Modularized Automated Production) :**

將滴灌通的投資全流程，拆解成很多個模塊通過重組指引團隊提高效率、降低成本的核心。該導航包括上百個提高效率的工具系統，涵蓋融資、投資、法律、財務、運營、風控、合規、產研等方方面面。「效率投放導航」是滴灌通「強在規模」的保障。

- **精準導航 (Projections MAP-Market Actuarial Projections) :**

由10組智慧引擎組成，是基於數據的機器學習系統，發揮滴灌通跨行業、跨地區、精準實時數據的優勢，不斷提升門店營業額預估的精準程度。「精準投放導航」是滴灌通「贏在精準」的保障。

- **滴灌額 (MCY-Micro Connect Yield):**

DRC萬元原始投資對應的日回款額。

- **滴灌圈 (MCD-Micro Connect District) :**

根據明確的標準（例如人流量指標和消費力指標等），以河流、橋樑和道路等天然阻隔為邊界，對全國各城市區域進行劃分，所得到的地理範圍。

- **滴灌比 (SIR-Sales-Investment-Ratio) :**

門店萬元原始投資的日銷售額。

- **滴灌指數 (SIRI-Sales-Investment-Ratio Index) :**

各地區、各行業、滴灌比的時間序列。

- **滴灌研報:**

滴灌通對門店分析的研究報告。