

全球女性经济生态的价值共同体

连接 · 赋能 · 增值 | 文化引领 · 产业落地

组织愿景与核心定位

—— 从'人脉网络'升华为'命运共同体'



📍 高端女性商务社交与产业互助场景



核心定位

以城市女企业家为核心，以慈善公益为发心，致力于产业赋能和孵化百年女性的组织



平台价值

构建价值共生、优势互补、资源共享的女性创业者一站式资源对接与成长平台



业务聚焦

专注于女性经济赛道的专业投资与价值赋能，城市级女企业家的高端互助与产业社群



服务闭环

通过丽人圈平台引流、资本赋能、社群落地，打造完整服务链



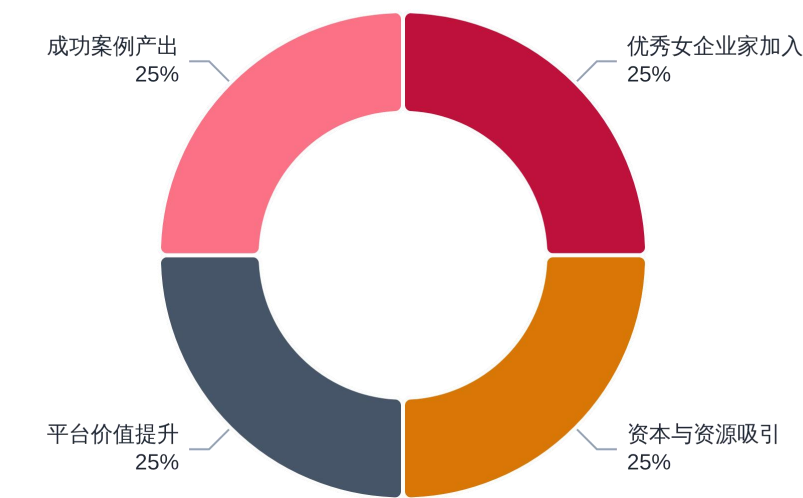
核心优势

通过共同践行公益，将顶尖女企业家从'人脉网络'升华为具有共同价值观的'命运共同体'

商业闭环与飞轮效应

自我强化的增长引擎

增长飞轮驱动要素



■ 优秀女企业家加入 ■ 资本与资源吸引 ■ 平台价值提升 ■ 成功案例产出

四大要素相互驱动，形成自我强化的增长闭环

1 更多优秀女企业家加入 → 产生更多成功案例和高质量数据

2 高质量数据 → 吸引更多资本和资源进入平台

3 资本资源注入 → 平台价值与赋能能力进一步提升

4 能力提升 → 吸引更多优秀女企业家，形成正向循环

∞ 核心闭环：'丽人圈（项目源）+ 中玄资本（金融工具）+ 七仙女（产业落地）'

全球女性经济生态的价值共同体

—— 核心战略架构



👩 丽人圈（项目源）

- 筛选高成长性项目，覆盖女性创业全生命周期（萌芽期、成长期、成熟期）
- 运营线上社区、举办创业大赛、提供在线课程
- 匹配资源、项目筛选与尽调、投资决策



👨 中玄资本（金融工具）

- 设立'丽人圈天使基金', 专注于种子轮和天使轮投资
- 提供成长基金、并购基金，直至规划未来的 QFLP 基金和上市通路
- 投后管理、资本运作、退出渠道



👩 七仙女联盟（产业落地）

- 每个城市的'七仙女'企业家作为创业导师、潜在客户或战略合作伙伴
- 提供宝贵的行业经验、市场渠道和实战指导
- 组织城市线下沙龙、专题研讨会、企业互访、本地资源对接

资本路径规划

—— 从天使基金到 IPO 上市

价值孵化期（初创期）

设立'丽人圈天使基金'，专注于种子轮和天使轮投资，举办有影响力的创业大赛

价值加速期（成长期）

引入私募股权（PE），推动已投项目进行 A、B 轮融资，促成战略协同型并购

价值实现期（成熟期）

提供分拆、并购重组乃至 IPO 上市等综合金融服务，探索设立女性产业并购基金

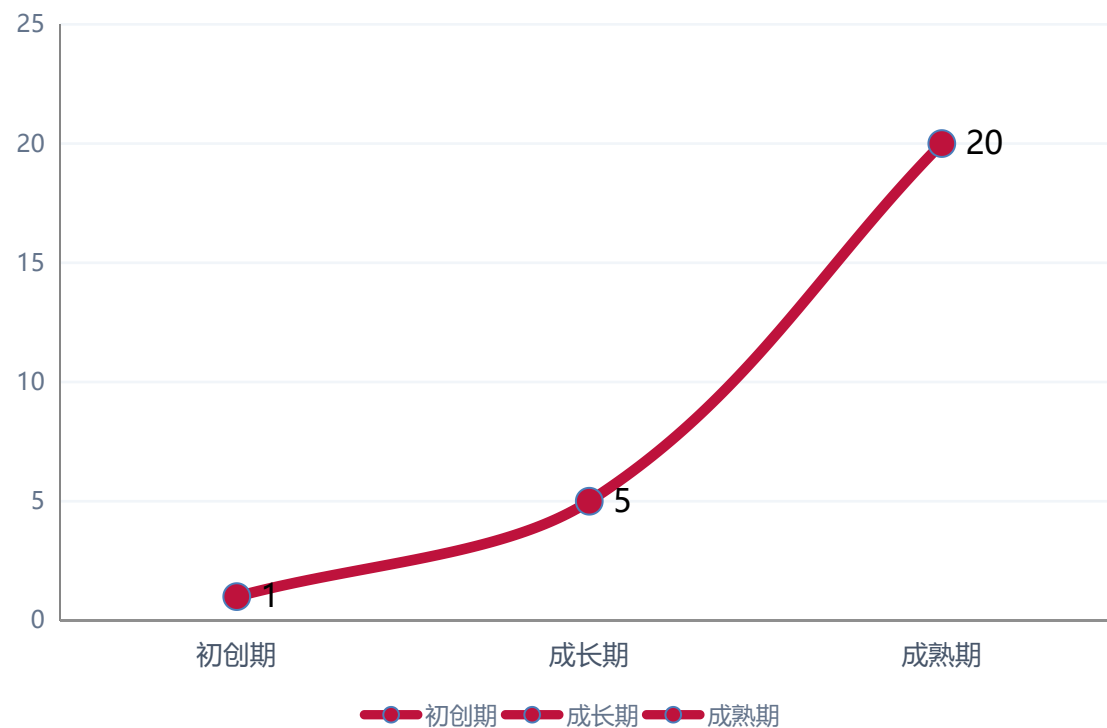
上市规划

前期通过私募融资壮大实力，后期考虑在香港主板或美国纳斯达克等交易所上市

退出渠道

对于大型互联网平台、消费集团或投资机构而言，是具有高度战略价值的并购标的

资本路径发展阶段



① 基金规模随发展阶段逐步扩大，支持企业全生命周期成长

基金配置与投资重点

全生命周期金融支持

发展阶段	基金类型	基金规模	投资重点
种子期	天使基金	1 亿 -2 亿元	初创企业（如新型医疗设备研发），提供 500 万/项概念 验证补贴
成长期	PE 基金	5 亿 -10 亿元	成长期企业（如医疗设备制造基地），解决产能扩张问题
扩张期	QFLP 基金	5 亿 -10 亿元	全球化项目（如海外临床试验），帮助企业走出去
成熟期	并购基金	10 亿 -20 亿元	成熟企业（如全国化布局），通过并购重组实现规模扩张

基金规模从 1 亿到 20 亿元不等，覆盖企业全生命周期

产业落地模式：区运营公司

—— 轻资产、杠杆、利他的落地范式



现代化产业园区实景



品牌授权

以'**丽人圈**'品牌为核心，打造'**区运营公司**'子品牌，吸引 7 大产业企业入驻园区，收取品牌使用费。



管理输出

组建'**专业运营团队**'，为入驻企业提供'**一站式服务**'（园区管理、物业、招聘、推广），收取管理服务费。



资源整合

整合 7 大产业企业资源，搭建'**产业协同平台**'（订单撮合、产能共享），促进企业合作，提升产业集聚效应。



政策杠杆

积极争取政府政策支持（引导基金、税收优惠、土地支持），将区域运营公司打造成'**政府扶持的大健康产业平台**'。



资本杠杆

联合金融机构设立'**大健康产业专项基金**'（规模 10 亿 -20 亿元），聚焦园区域内的初创期、成长期企业。

产业协同平台

订单、产能、人才三大共享



订单共享

- 收集园区内企业的订单需求（如医疗设备的采购订单、康养服务的订单）
- 将订单分配给有能力的企业，帮助企业扩大业务规模
- 提升企业接单能力，降低获客成本



产能共享

- 整合园区内的产能资源（如医疗设备、实验室、生产车间）
- 通过“产能共享平台”出租给需要的企业（如中小企业租用大型医疗设备进行研发）
- 降低企业的运营成本，提高设备利用率



人才共享

- 搭建“人才交流平台”，整合 7 大产业的人才资源（如医疗专家、康养师、医疗科技研发人员）
- 实现“人才在企业间的流动”（如医疗专家到康养机构坐诊）
- 提升人才的使用效率，解决企业专业人才短缺问题

七大重点产业领域

—— 全覆盖的女性经济生态

美容与健康产业

涵盖护肤、医美、健身及心理健康服务

儿童与家庭服务

育儿咨询、亲子活动及家庭管理解决方案

电子商务与社交媒体

直播带货、社群运营及数字化营销策略

科技服务与创新领域

女性科技社区、SaaS 工具及创新孵化

教育与培训服务

职业技能提升、兴趣培养及终身学习平台

时尚与服装行业

个性化定制、潮流穿搭及可持续时尚品牌

文化创意与环保产业

艺术创作、手工艺品及绿色生活方式倡导

产业链联动生态

上游提供供应链资源，中游提供技术咨询与产品研发支持，下游联合营销打造“丽人圈优选”品牌矩阵



多元化产业布局 · 赋能女性经济

文化内核与价值观

—— 义利统一 · 群众路线 · 和合共生



义利统一

以“服务城市大健康产业、促进群众健康”为“义”，以“企业盈利”为“利”，设立“公益基金”，将每年利润的 5% 用于公益事业。



群众路线

开展“群众需求调研”，打造“群众参与平台”，提供“普惠性服务”，获得群众的信任与支持。



和合共生

以“六尺巷”精神化解合作中的矛盾，通过“倾听、辨明、劝解、借势、让步、和谐”的“六步调解法”，实现共识。



透明化运营

定期向合伙人、政府部门、群众公开企业的经营状况、公益投入、产业落地成果，接受社会监督。



文化根基

强调“仁商”理念，鼓励成功企业家反哺家乡，形成地域性影响力。

实施路径与时间表

36 个月五阶段落地计划

01 筹备启动 (1-3 个月)

召开“和合会议”，制定公司章程、核心价值观、产业落地规划；完成有限合伙企业的注册登记；组建区域运营公司的管理团队。

02 资源整合 (4-6 个月)

设立“天使基金”“PE 基金”，启动“种子期”“成长期”企业的投资；整合 7 大产业企业的资源，搭建“产业协同平台”。

03 产业落地 (7-12 个月)

启动园区的建设（采用“轻资产”模式）；引入龙头企业，带动上下游企业入驻；推出“公益基金”“普惠性服务”。

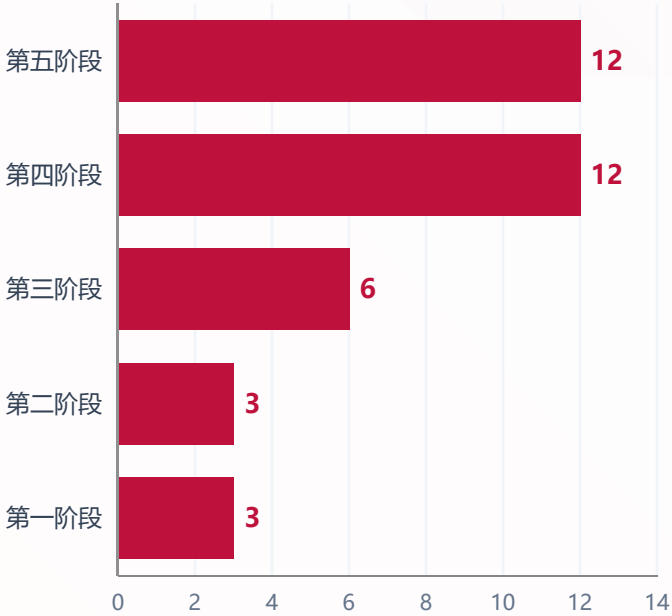
04 金融赋能 (13-24 个月)

推出“专利质押融资”“订单融资”“供应链金融”等特色金融产品；设立“并购基金”“QFLP 基金”。

05 优化提升 (25-36 个月)

提升区运营公司的“品牌影响力”，成为“城市大健康产业的标杆企业”；总结模式，形成“可复制、可推广”的经验。

各阶段时间跨度分布



① 实施周期总计 36 个月，后期阶段时间跨度更长以确保持续优化与生态成熟。

全球女性经济生态的价值共同体

破局点：MVP 生态闭环

🎯 行动：精选聚焦

精选 1 个城市，聚焦 1 个有共识的细分产业（如大健康或精品农业）

👥 行动：组建联盟

联合该地最具影响力的 3-7 位女企业家，成立第一个'七仙女'有限合伙

🏠 目标：90 天落地

在 90 天内，成功落地第一个小型但完整的案例

💡 目标：资源赋能

共同投资或赋能一个本地项目，并利用丽人圈和中玄资本资源使其取得可见的进展

📄 产出：价值简报

制作一份'投资价值简报'，重点讲述三大支柱，并展示 MVP 案例的进展

产出：标志性事件

策划一场'标志性事件'，将 MVP 案例的签约或阶段性成果发布会，与一场高规格的闭门研讨会结合



合作达成与里程碑时刻

全球女性经济生态的价值共同体

全方位赋能女性成长



实战赋能

- 开设与名校合作的前沿课程（如 AI+ 商业应用总裁班）
- 提供企业数字化转型、合规建设等实用培训
- 引入导师制进行一对一指导



资本对接

- 联合投资协会打造'双创'投融资平台
- 与金融机构战略合作推出专属金融产品
- 定期举办项目路演，连接中玄资本等投资机构



人脉网络

- 链接跨行业领军企业资源
- 建立城市级女企业家联盟（如'七仙女'模式）
- 组织企业互访、私董会等深度社交活动



品牌曝光

- 每年评选并大力宣传标杆企业（如'创新十强'）
- 建立'女企业家意见直通车'，聚合诉求推动政策优化
- 提升会员企业公信力与社会影响力



优化服务

- 搭建 O2O 社群平台，线上线下联动
- 关注身心平衡与家庭生活（如提供亲子活动、健康管理服务）
- 营造贴心、暖心的社群环境

风险控制与保障机制

确保生态长期稳健发展



专业风控与决策场景示意

品质管控风险

建立统一的会员和服务标准体系，确保输出价值的稳定性和专业性

品牌声誉风险

一荣俱荣，一损俱损，需制定联合应急预案，共同维护生态品牌声誉

利益冲突风险

明确各自身份边界，建立公平的冲突协调机制

组织保障

设立'风险控制委员会'，由 GP 委派 1 名委员、外部专家（法律、财务、产业）2 名组成

风险预警

制定'风险预警指标'（如项目现金流覆盖率 ≥ 1.2 倍、订单波动率 $\leq \pm 25\%$ ），触发预警时启动应急处理流程

全球女性经济生态的价值共同体

— 多元化盈利模式



主要收入来源分类

收入类别	具体项目
会员与服务	会员费、培训课程收入、线上线下活动收入、企业会员费、高端定制活动费
投资与金融	成功项目投资分红、基金管理费、项目投资回报、财务顾问费
产业与品牌	产业解决方案咨询费、品牌联合推广费



收入模式多元化且相互关联，降低单一依赖风险，构建稳健的商业闭环。

携手共创女性经济美好未来

丽人圈 · 链接世界脉搏



联系我们

欢迎加入丽人圈生态，
成为城市合伙人或战略投资者



愿景

致力于成为女性经济领域
的生态级企业



行动

即刻启动 MVP 计划，
90 天打造首个标杆案例