PT. MEGA JAYA TAMBANG · 妈妈汇 KomunitasBunda

百城千店 · 社区直供网络 · 2026

- *{box-sizing:border-box} body{margin:0;font-family:-apple-system,BlinkMacSystemFont,"Segoe UI",Roboto,"Helvetica Neue",sans-serif; background:#f6f8fc;color:#1b2437;line-height:1.8} .wrap{max-width:940px;margin:0 auto;padding:0 14px 30px} .c100hero{background:linear-gradient(135deg,#0f2b5b 0%,#1e4b8f 52%,#b7791f 100%);color:#fff; border-radius:18px;padding:30px 20px;text-align:center;position:relative;overflow:hidden;margin-top:14px} .c100hero>*{position:relative;z-index:1} .tag2{display:inline-block;background:rgba(255,255,255,.18);border:1px solid rgba(255,255,255,.35); padding:5px 14px;border-radius:20px;font-size:12.5px;margin-bottom:12px} .c100hero h1{margin:0 0 10px;font-size:clamp(21px,4.4vw,32px);font-weight:900;line-height:1.35;color:#fff;text-shadow:0 2px 10px rgba(0,0,0,.35)} .c100hero p{margin:0;font-size:14.5px;opacity:.95;line-height:1.9;color:#fff} .kpi{display:flex;gap:10px;flex-wrap:wrap;margin:16px 0 6px} .kpi div{flex:1 1 140px;background:#fff;border:1px solid #e6ecf6;border-radius:14px;padding:14px;text-align:center; box-shadow:0 2px 9px rgba(15,43,91,.05)} .kpi b{display:block;font-size:23px;color:#b7791f} .kpi span{font-size:12.5px;color:#5b6a86} h2.sec{font-size:20px;margin:30px 0 6px;color:#0f2b5b;font-weight:900;border-left:6px solid #b7791f;padding-left:10px} .lead{color:#5b6a86;font-size:14px;margin:0 0 14px} .card{background:#fff;border:1px solid #e6ecf6;border-radius:14px;padding:16px 18px;margin-bottom:12px; box-shadow:0 2px 9px rgba(15,43,91,.05)} .card h3{margin:0 0 6px;font-size:16px;color:#0f2b5b} .grid2{display:grid;grid-template-columns:repeat(auto-fit,minmax(280px,1fr));gap:12px} table{width:100%;border-collapse:collapse;font-size:13.5px;background:#fff;border-radius:12px;overflow:hidden} th,td{border:1px solid #e6ecf6;padding:10px 12px;text-align:left} th{background:#f8fafc;color:#0f2b5b} .num{display:inline-flex;align-items:center;justify-content:center;width:26px;height:26px;border-radius:8px; background:linear-gradient(135deg,#e8b93e,#b45309);color:#fff;font-weight:800;font-size:13px;margin-right:8px} .gov{background:linear-gradient(135deg,#fffaf0,#ffffff);border:2px solid #c8a45c} .note{font-size:12.5px;color:#64748b;margin-top:16px;line-height:1.9} .tip{font-size:13px;color:#7c4a03;background:#fffdf5;border:1px dashed #f5b942;border-radius:12px;padding:12px 16px;margin:12px 0} ul{margin:6px 0 0;padding-left:20px} li{margin:4px 0} PROGRAM STRATEGIS · 百城千店 · 社区直供网络 · Jaringan Pasokan Langsung Komunitas 百城千店 · 社区直供网络一个社区，开出 1–2 家不同的店 不是又一家连锁店，而是一张把工厂与矿区的产能直供到社区家门口的服务网络。 供货的进得来、开店的无成本、买东西的拿直供价——今天买东西的人，明天可以是分润的人、开店的人、社区商城的主人。 把矿区与工厂的产能，一路铺到印尼 78,000 个社区。 货款先入平台账户、平台统一结算、平台统筹发货，一件起直发——这是妈妈汇最底层的一颗棋子，也是社区经济最实在的一次落子。 78.000个社区（Kelurahan / Desa） 1–2每个社区不同店铺 100 城首批启动 Rp 0不要进货 · 不要押金 · 不压货 🧭 四条线彼此独立：开店（本计划） | 商城（逛商品下单） | 数字产品（七款入会开通包） | 商家（供货上线）。 一、这件事要解决什么 印尼有大量社区缺的不是购买力，而是买得到、买得起、信得过的供给：中间环节多、货品贵、假货多、售后无门；同时大量家庭缺一

个低门槛的营生——开店要租金、要进货、要压货，稍有不慎就倒在"关店潮"里。 社区直供网络的回答很直接：把供给端到端拉直，把开店成本压到零。 供给端：矿区与工厂直供，去掉层层中间商；

- 终端：社区里的真实场地（自家前屋、村口小铺、集市摊位都算），有场地就行；
- 资金端：购买资金先入平台账户，平台统一结算、统筹发货；
- 库存端：一件起直发，店主不压货，卖一单、结一单。

二、前店后厂 · 直送包供：我们建的是实体店

我们建的是实体店——社区里有真实场地、真实陈列、当面收款。不同的是，店的“后场”不是仓库，而是矿区与工厂本身：前店接单，后厂直发，一件起直发。店主不要进货、不要押金、不压货。

1什么是“前店后厂 · 直送包供”

- 前店：社区里的真实场地（自家前屋、村口小铺、集市摊位都算），陈列售卖、当面收款（现金 / QRIS）；
- 后厂：矿区与工厂按订单直发，一件起直发，不经层层中间商；
- 平台：统一结算、对账、分账（T+1）、统筹发货，资金不沉淀。

2与连锁便利店，不是同一种店

连锁比的是网点数量、标准化与备货深度；我们比的是零库存、零加盟成本与社区信任。路径不同，就不必用门店数量来证明自己。

规模参照（行业公开数据）

印尼两大便利店连锁 2025 年合计约 44,315 家（Indomaret 23,195 + Alfamart 21,120）；全国传统杂货店（warung kelontong）截至 2025 年底约 390 万家，较 2007 年的 610 万家持续下降——存量小店正在被现代零售挤压。 我们的落点很清楚：不参与门店数量竞赛，而是把“零进货、零押金、一件也发”的直供能力，接进已有的社区场地与存量小店。

三、为什么一个社区只开 1–2 家，而不是遍地开店

1一家店，背后是整个平台的货源

米油日用、电机电摩与配件、轮胎与耗材、工具五金、家清个护、农资与劳保——一个社区的需求是一整套，靠的不是在社区里多开几家店，而是一家店后台站着平台的全品类货源：米油日用、电机电摩与配件、轮胎耗材、工具五金、家清个护、农资劳保，一家店就能配齐一个家庭一年的开销。

2不内卷：客流不被摊薄

同一社区最多 1–2 家，先到先得：先开的守住自己的社区，不再放第三家来摊薄客流。买米、修车、买油都在这一两家，一个店主挣到自己社区完整的生意。

3订单集中，才压得住运费

同一社区 1–2 家店的订单，与邻近社区合并后统一发货，运费内部化（不按供货商零散快递计价），单件物流成本大幅下降——这是"一件起直发"还能有钱赚的原因。

4真实成交，就是最准的数据

一个社区的 1–2 家店，就是一张真实的社区消费图谱：什么好卖、什么季节旺、什么价位走得动。这是平台最核心的资产，也是反哺货源端、减少无效生产的依据。

四、为什么要克制：不比门店数，比店主赚多少

1先看印尼零售的真实密度

印尼两大便利店连锁合计约 45,000 家（400㎡ 以下），全国杂货店（warung / toko kelontong）约 300 万家。社区零售的密度本就极高——再靠多开店去抢存量，没有意义。

2我们不打数量战

每社区 1–2 家，先做精、再铺开：先把单店模型跑通，让每一位店主真赚到钱，再谈复制。店开得少而稳，社区关系更牢、价格战更少、活得也更久。

3克制，是为了走得更远

不追求门店总数、不制造开店泡沫。一家店一个家庭：宁可慢一点，也要让每一家开出来的店都真实经营、持续盈利。

4与巨头不在同一条赛道

连锁巨头比的是网点数量与标准化；我们比的是零成本、零库存、一件也发与社区信任。路径不同，就不需要用门店数量去证明自己。

五、三方分工：谁干什么，清清楚楚

* 货款走向：买家付款 → 货款先入平台账户 → 平台对账分账 → 平台统筹发货 → 店主利润按规则结算到账。

六、零成本，才铺得开；有门槛，才守得住

零成本开店（面向所有人）

不要进货，保质期不会过期，不要押金，也不压货——有场地就能开，卖一单、结一单，不背库存债。先来后到，不同地方可以开出不同商品的店。

前 2 号创始店主（每社区限 2 号）

编号 001–002 先到先得；30 天激活期（提交场地 + 首笔真实成交），逾期自动释放，不让"抢了不做"锁死社区。

社区代理（分级）

授予区域经营权限、批发价、培训、更快结算；优先从已激活的创始店主中晋升，以实际经营成绩换升级，费用约定以签署的服务协议为准。

为什么"零成本 + 限量"并用

免费让所有人进得来，限量让第一批人格外珍惜。零成本解决"愿不愿"，限量与激活期解决"做不做"。

七、对社区、对政府的价值（重点）

- 带动就业与家庭收入：一个社区 1–2 家店，就是 1–2 个家庭有了营生；按 100 城首批启动测算，直接带动数以千计的社区微创业。
- 繁荣社区经济、消费留在本地：居民就近买到真货平价货，钱在社区内循环，社区经济自转。
- 抵御关店潮：无租金、无库存、无加盟债，卖的是日常刚需消耗品，背后有平台托底——比传统小店活得更久。
- 正规主体、依法纳税：运营主体 PT. MEGA JAYA TAMBANG（NIB 1503240378135 · NPWP 03.151.853.3-004.1000），订单、结算、税务留痕可查。
- 合规边界清晰：单层级、真实成交、不承诺收益；开店收取的辅导服务费对应真实的开业辅导、培训与差旅支持，不与推荐他人的资格挂钩，与发展下线无关，与传销无关；名额与费用标准公开可查。资金走持牌清算通道，平台不沉淀客户资金。
- 降低社会风险：店主当面收款，从源头消除"拒付 / 拒收 / 虚假订单"；货由平台统筹直发，社区不囤积、不占道、不留消防隐患。
- 可复制、可验收：五单试点 → 首店试点（1–3 个矿区 / 工厂周边）→ 样板社区 → 区域推广 → 百城铺开，每一步都有数据可查。

八、落地路径

1五单试点：单个社区先跑通 5 单，验证发货、结算、售后。 2首店试点：在 1–3 个矿区 / 工厂周边开首批样板店，验证货源与物流。 3样板社区：一个社区落 1–2 家，跑通单店模型与运费内部化（先做精，再铺开）。 4区域推广：以县 / 市为单位复制，配社区代理与培训。 5百城千店：100 城起步，每社区 1–2 家，克制、有序地向 78,000 个社区推进。

九、四类参与者：供货 · 开店 · 买东西 · 成为主人

这张网络上有四类人，彼此不冲突，还能一步步转换：供货方 → 开店方 → 消费者 → 合伙人 / 商城主人。

1供货方：你的货，直达 78,000 个社区

矿区、工厂、品牌与贸易商：不用自建渠道、不用层层经销，把商品接进网络，即由平台统一上架、统一结算、统一发货。供货即入网，卖出去才产生成本。

2开店方：有场地就能开，零成本

社区店主要的是真实场地与当面服务：不进货、不压货、不要押金，一件起直发，卖一单结一单。先做精、再铺开，每社区 1–2 家，先开的守住自己的社区。

3消费者：直送包供到家，买得放心

同厂同货、直供到家：价格看得见、当面收款找得到人、售后有主体可追。货从工厂直达社区，少一层中间商，就少一层加价——这是消费者对这张网络建立信心的根。

4消费者 → 合伙人 / 商城主人

在这张网络里买东西的人，也可以一步步走得更深：先做真实的购买者 → 再按真实成交提供推广与社区服务，取得服务报酬 → 有场地、能服务，就开一家自己的社区商城。 三条底线不变：不承诺收益、单层级、报酬只来自真实成交的服务，与推荐他人、发展下线无关。

为什么消费者会认同这张网

- 买得值：直供到家，价格透明，没有层层加价；
- 买得稳：社区里看得见的人、找得到的店，售后有合规主体（PT. MEGA JAYA TAMBANG）托底；
- 买得有奔头：消费之外，还有一条靠真实服务获得收入的上升路径——从买家到合伙人，再到商城主人；
- 不被透支：平台不沉淀客户资金，货款走持牌清算通道，规则与数据公开可查。

十、怎么参与（入口只有三个）

* 一个注册入口即可：注册时选择身份（普通会员 / 商家供货 / 区域代理），不必重复报名。

十一、政府与机构对接（进行中 · 谈成之前不宣称合作）

本计划涉及多类主体，须按印尼法规逐一对接与备案。目前各项对接正在进行中——尚未签署任何正式合作协议。我们已与印尼中小微企业（UMKM）相关协会建立联系，希望谈妥后共同推进；该机构与社区小微经营高度对口，是本计划最重要的对接方向之一。

📌 对接期间的表述铁律（对外一律照此口径）

- ✅ 可以说：「正在沟通对接中」「拟共同推进」。
- ❌ 不可以说：「已达成合作」「已获支持」「政府 / 协会背书」——未签署前均属虚假表述。
- 所有对接进展，以正式签署与官方公告为准；未经确认，不对外使用任何机构名称背书。

* 本页所列为计划与规则，不是收益承诺：分润以真实成交为前提、单层级、不向下抽成；平台不承诺任何经营收益。 * 价格随行就市，平台保留根据市场调整供货价的权利，并对本计划保留最终解释权。 妈妈汇，生态数字化全球商城 ｜ MG.AI（PT. MEGA JAYA TAMBANG · NIB 1503240378135）

PT. MEGA JAYA TAMBANG（NIB 1503240378135 · NPWP 03.151.853.3-004.1000）
JL. PLUIT RAYA KOMP CBD BLOK C-9, PENJAGALAN, PENJARINGAN, JAKARTA UTARA, DKI JAKARTA 14450
MG.AI 生态数字化全球商贸门户 · komunitasbunda.com · mgai@komunitasbunda.com · +62 813-9830-1183