

测亩易

北斗慧农的入门应用



团队背景

韩 飞

首席执行官

- 英国赫特福德大学， 国际商法与海商法专业 硕士
- 工作经历：
 - 2008 ~ 2017年， 伊诺罗斯公司董事长， 到2017年， 带领公司实现农机销售额年均五千万元；
 - 2017年12月， 创建联农创世公司， 任董事长。创建共享农机品牌“e联农机”， 是国内最早和最大的农机租赁服务公司。
 - 2018年“e联农机”在安徽省秸秆杯大奖赛中被评为“秸秆利用十佳创新奖”；
 - 2018年“e联农机共享解决方案”被中国农业机械协会评为年度“TOP50技术创新奖”
 - 2019年“测亩易”被农业机械杂志评为年度“TOP 50 技术创新奖”
 - 2019年研发的“打捆机记捆设备”获得国家实用新型专利技术。
 - 2020年董事长韩飞被农业机械杂志评为“农机行业十大优秀宣传个人”
 - 2020年CCTV17套首期《三农群英汇》栏目特约专访人物——农机也网约
 - 2020年公司被评为“中关村高新技术企业”
 - 2021年研发的“测亩软件”获得国家实用新型专利技术



曲宏伟



1978年 总裁

2001年毕业于东北财经大学 金融专业 本科；
2003年毕业于英国利兹大学，国际金融专业，
硕士

2006年通过ACCA英国特许公认会计师

工作经历：

2008~2017年，伊诺罗斯农业机械（北京）
有限公司联合创始人，担任公司副总经理，负
责财务、管理等工作

2017年12月，创立联农创世（北京）农业科
技有限公司，担任公司总经理，主持公司的运
营、财务、管理等工作



刘晓宇



1979年 副总经理

2002年毕业于华东理工大学，机械工程专
业，本科

工作经历：

2002~2006年，上海中财集团，负责机械
设备进口业务与商务

2008~2017年，伊诺罗斯公司联合创始人，
公司副总，负责农机械销售、渠道建设、管
理。

2017年12月，联农创世公司任公司副总经
理，负责公司的项目开发、大客户管理及商
务等



夏 阳



乔昱阳



辛 健

1979年 高级工程师
 2002年毕业于华东理工大学，机械自动化专业，本科
 2002年~2005年：北京理工大学计算机系统，硕士
 工作经历：
 2005年~2014年：北京航天自动控制研究所、宇航智能控制国家级重点实验室，惯导主任设计师
 2014年~2017年：大连楼兰科技股份有限公司，副总经理，智能穿戴事业部负责人
 2017年~至今，联农创世（北京）农业科技有限公司，高级工程师

1983年 高级工程师
 2006年毕业于西安交通大学信息专业，本科
 2006~2009年：中国运载火箭技术研究院导航、制导与控制专业，硕士
 工作经历：
 2009年~2017年：北京航天自动控制研究所、宇航智能控制国家级重点实验室，某车载定位定向项目负责人，主持该项目研制定型
 2017年~至今，联农创世（北京）农业科技有限公司，高级工程师

1977年 IT总监
 毕业于哈尔滨工业大学，计算机科学与技术专业，本科。
 工作经历：
 2010~2013：敦煌网，高级工程师
 2013~2016：北京麦轮泰电子商务有限公司，技术总监，带领技术团队开发维护电商网站，供应链系统，crm系统等等
 2016~2019：北京齐力众信科技有限公司，技术总监
 2019~至今：联农创世（北京）农业科技有限公司|技术总监，负责测亩易和易联农机app开发

关于技术创新

测亩易所涉及的是一个北斗在农业生产应用层面的创新

让数以千万计的农业生产用户和蓬勃发展的农业服务组织能够通过北斗的定位和电子围栏的方式，对农业生产中的农服数字化赋能。



测亩易要解决的问题——衣服数字化！

01

digital farming management, 一个将的农业服务进行数字化管理的业务——我们称之为“内功”。

01

Precision Agriculture, 主要讲的是精准农业, 一个偏重农机方向的一系列产品——我们称之为“外力”。

数字农业的构成：
衣服数字化+数字化衣服

测亩易要解决的问题——衣服数字化！



测亩易系列产品主要是围绕数字农业管理展开的，一套旨在增强农业生产者和组织内功的产品

测亩易主要包括三个相关联的数字农业产品

软件市场下载量超过5000万（全网其它工具类APP第14名——源自极光数据）



VIVO市场



小米市场



华为市场



OPPO市场

测亩易主要包括三个相关联的数字农业产品

适用专业组织的农服管理平台（前台和后台结合）

测亩易的专业版，是根据专业农服组织需求，
可以量身定做或标准化推广的管理产品。



测亩易主要包括三个相关联的数字农业产品

适用于农业机械相关的物联网终端



OBD数据



作业数据

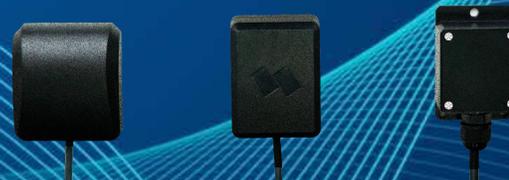
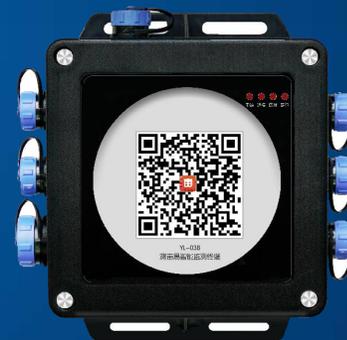


车辆档案



机主档案

测亩易硬件包括了Tbox，农业智能监控终端等，这些终端已经可以帮助农业服务组织精准管理农机作业为社会化农服提供数据支持。



四个痛点

◇ 测亩易围绕着四个痛点为我们的农业用户解决管理节本增效的目标，而这四个痛点的技术支持恰恰就是依靠目前北斗技术的广泛应用而受益的。

◇ 1. 普及用户角度

◇ 2. 专业服务角度

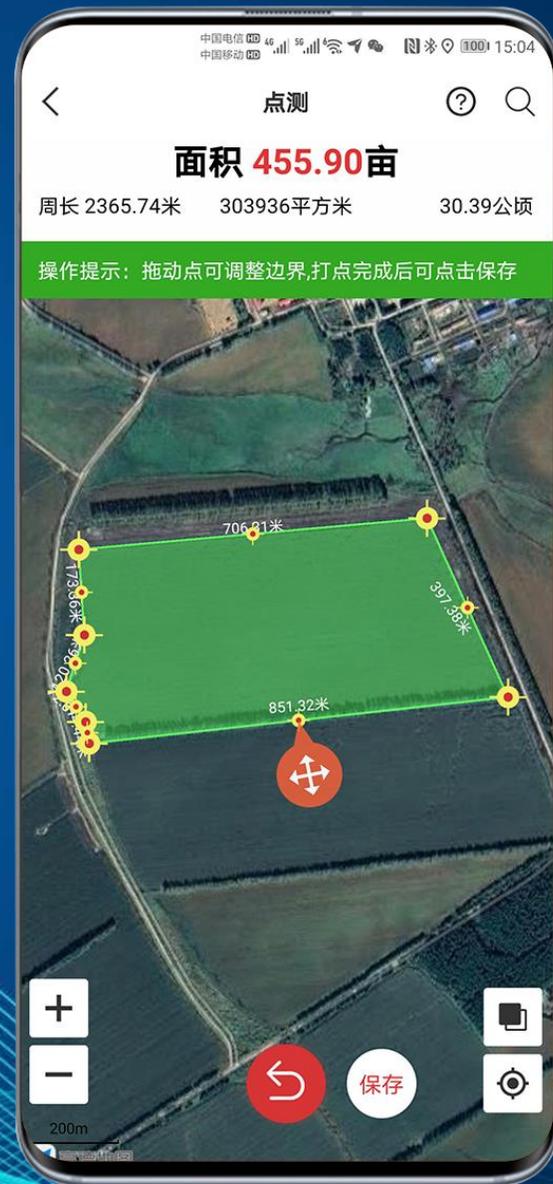
◇ 3. 监管角度

◇ 4. 信息撮合角度

测亩易如何为农业生产者服务

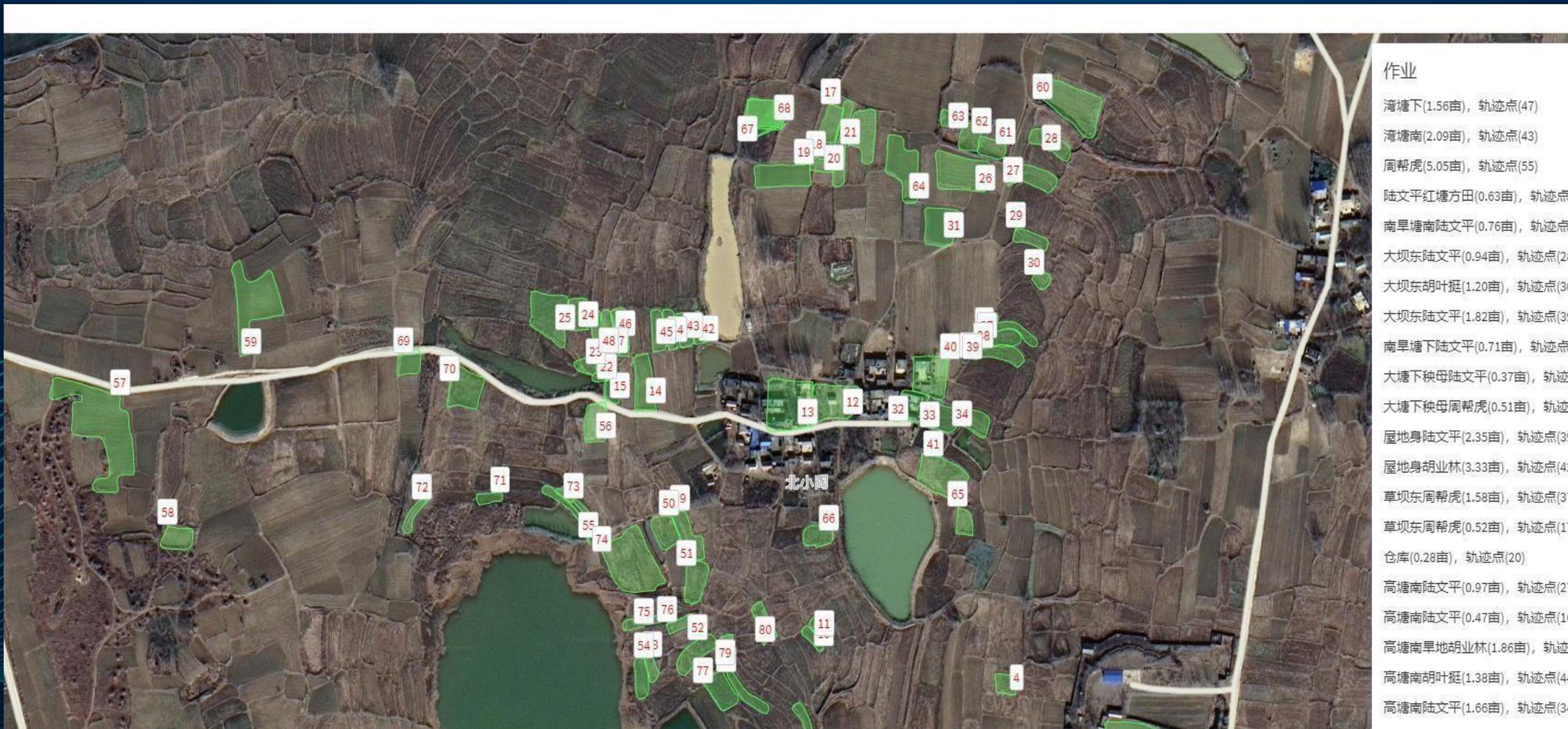
痛点1.测亩量地

手机实现的测亩量地，在推广农业互联网方面大大降低了获客成本，提高了获客效率。



测亩易如何为农业生产者服务

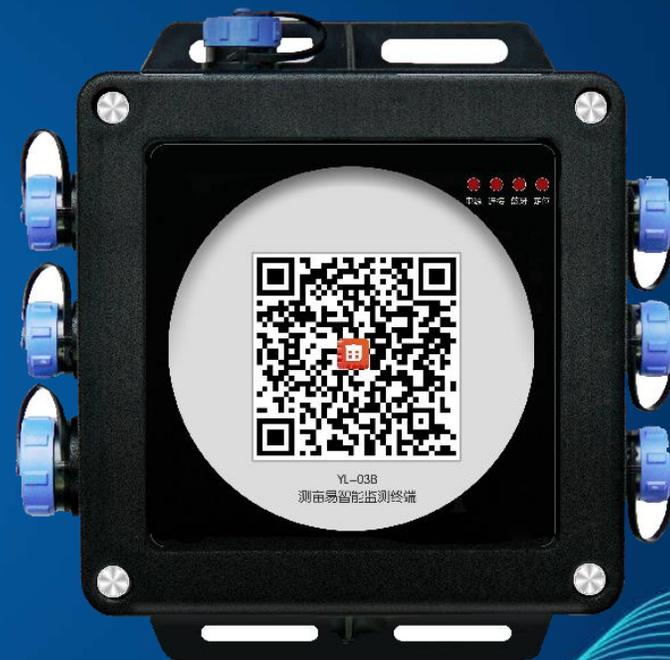
2. 托管生产管理



测亩易如何为农业生产者服务

痛点3. 农机生产的物联网应用

目前，基于测亩易物联网的易联农机租赁系统每年负责300台次的打捆机租赁运营和400台套设备的售后管理。为政府提供了上万套农机作业的监管数据。



软硬结合的成功案例：共享农机

经过4年的发展，我们完全自主开发了适合农机租赁的全套农机物联网装备，创建了租赁结算平台，完善了共享农机的全部流程。



位置信息



作业数据



故障报修



订单信息

测亩易如何为农业生产者服务

痛点4 农服需求信息对接撮合

伴随着测亩易用户的数量的不断扩大及对农服组织管理体系的不断推广，未来测亩易将根据不同农业组织的特殊需求将完善产品内容，会把数百万注册用户的需求信息进行网络信息化撮合。让种植者，服务者能够根据位置信息和需求信息进行有效结合。



测亩易的盈利模式



商业广告

普通用户是免费使用，用户可以在使用过程中发生的商业广告是运营收入一个来源

软件定制开发

高级用户的系统化订制是软件收入的重要来源，主要表现在前台APP和后台系统的全方位制作

专业级管理软件收费

专业级生产组织的管理，仅APP端。按亩次收费，每亩管理费用为2元/亩。

金融业务

保险金融



竞品分析

	盈利模式	产品内容	融资情况	运行情况
测亩易	农业服务和农村生活数字化信息平台，聚集沉淀流量后开展广告、会员保险、金融、团购等盈利模式	新农人、农机、地块大数据	天使轮800万，个人投资	下载量破5000万，用户注册量破600万，地块1000万块，地块面积4000万亩
测亩宝 (佳格天地)	利用遥感和气象数据，指导农业生产。客户为政府部门、金融、保险、种植企业等，通过服务客户实现盈利	遥感和气象的农业大数据	天使轮千万，经纬资本A轮6000万，DCM领头，经纬中国，鑫谷创投等跟投	2016年创建，市场覆盖和商业化应用走在前列
MAP智农	利用遥感和气象数据，提供精准种植服务。提供种子、农药和肥料、金融贷款、农业保险等；	遥感和气象数据	央企，无融资记录	服务累积用户65万个，地块总数15万个，服务地块总面积2000万亩
中国农服	政府主导，普惠信息，不以盈利为目的	农机作业、土地流转、疫情防控、农资供应、农产品营销	农业农村部主导，无融资记录	2020年创建，注册登记主体几十万，商业化效果比较差
土流网	中介费、广告、服务费、溢价增值费、带看费、委托费等等	土地流转信息和配套服务	A轮融资5000万，盛大资本；B轮融资1.5亿，复娱文化和经纬投资	2010年创建，线下服务中心1156个，3万名土地经纪人

我们的发展规划



0-500万阶段 做好头部流量

做最好的数字农业工具

500万—2000万阶段 产生生态场景

为农服组织提供通用类服务

2000万以上阶段 完成闭环模式

做农事服务综合平台



机器的数据

人的数据

地块数据

作业数据



发布服务+电商+金融



通用版农服系统



定制版系统开发



平台匹配系统



作业路径规划



评价体系



增值服务

风险分析

数据安全性的问题。在我们的系统上存在1000万块农业生产地块及部分种植信息。我们将会根据规模和国家要求补充完善等保测评的要求。



北斗卫星定位



谢谢

