



# Two Hands

## 亲爱的投资者：

CaroMel 的使命是重建全球生产商、餐厅及消费者的信任和亲密感。我们这个新生代组织 兼顾整个生态圈：人、社区、环境和股东。

我们团队相信 CaroMel 有限公司相当特别。“CaroMel”这个名字来自于我在美国卡罗莱纳第一次遇见我妻子的地方，我们现在住在墨尔本。这也颇为特别。品牌 Two Hands 及其标志与我们的使命紧密相连：将产品从渔民/农民手中传递到消费者手中。这是我们供应链和业务中最重要的两个要素。

在此过程中，Two Hands 团队无数次出访中国，以便建立关系和了解中国市场。我们最初关注的就是中国，因为超过 90% 的澳洲和新西兰龙虾出口到中国。

我们还同北美、新西兰和澳大利亚的农民/渔民领袖进行了无数次的讨论，以了解行业和农民/渔民的现状。

同时，我们发现当农民和渔民努力生产高质量的农产品时，他们对自己的权力、威望和利润的缺乏深感沮丧。农民和渔民向我们坦陈：由于中间商的剥夺，自己后代在事业上的前景堪忧。我们坐下来耐心聆听，感同身受。

2016 年 12 月，当我们接到一位渔民领袖的紧急电话时，新的旅程便开始了。中间商变得越来越强大，而渔民为此却无能为力。

当我们全家通过 Airbnb 为圣诞节聚会做准备时，突然灵光一闪：为什么不把农民/渔民和餐厅直接联系起来？就在那时，我们的曲折旅程才有了意义——所有的出访、会议和聆听都回到了原点。已故苹果公司创始人 Steve Jobs 说过：“展望未来时无法将点滴事件串联起来；只有在回顾过去时才能将它们串联起来。”他说得对极了。

我们与农民/渔民领袖坐下来，解释我们的商业模式，他们说这是他们行业未来的第一天。

在中国，我们会见了一家全球豪华连锁餐厅的主厨和管理层，他们说，食品界没人在做我们倡导的事情，他们激动地提出一些绝妙的想法：这个设想可通过建立直接连接来实现。

从那时起，在机缘巧合之中，各种机遇为我们陆续敞开。

将渔民与餐厅直接联系起来，使我们能够彻底改造供应链，消除中间商。我们努力寻找符合愿景的供应链合作伙伴。我们经历了在上海成立公司的艰难过程。我们曾与一家分销商销售团队合作过一段时间，但我们发现，当 Two Hands 正待大展宏图时，对方总是希望专注于价格。因此，我们开发和培训了自己的重要客户管理团队，与餐厅建立直接的关系，这是个极好的决定。

2019 年 2 月，Stephen Hanman 意外地联系到我。我和 Stephen 见了面，那次会面好得就像做梦，只不过是真实的。Stephen 把我介绍给 Ian George。他俩写了一本名为《From Me to We》的书，讲述了他们在建筑业施行新生代“Teal”组织的经验。他们的成果惊人，均开始在其他组织中实施下一代思维。Stephen 和 Ian 对 Two Hands 团队以及重要的利益相关者产生了深远的影响。

我们清楚自己正在创造一些特别的东西。渔民和餐厅赚更多的钱，而 Two Hands 赚取每笔交易的佣金。鼓舞人心的是我们同渔民、厨师、消费者、供应链合作伙伴生成的感情。

下面是一些简单的示例。渔民永远不知道他们的产品会带来什么。渔夫 Colin 在他渔村的一家酒吧收到一张照片，上海丽思卡尔顿酒店用他的龙虾做成了一道精致的菜肴。看到这张照片，他高兴地大叫，在酒吧里跑来跑去，向朋友和陌生人展示他的骄傲和快乐。华尔道夫酒店行政总厨 Alistair 热切希望有机会获得渔夫的信任 and 连接，并对产品的供应方式产生信任。一位重要的供应链合作伙伴决心促进 Two Hands 试行成功，作为给他 6 岁女儿的未来礼物。

2019 年 8 月是非常重要的里程碑，我们的试行项目成功，这是世界上首个将龙虾直接从渔民手中传送到餐厅，经区块链跨境证明产品原产地的项目。Two Hands 的龙虾在阿波罗湾渔村打包后，直接运往上海一家标志性五星级餐厅。龙虾在午餐时间和食客们一起到达餐厅。行政总厨把龙虾盒子拿出来打开。所有的工作人员聚集在一起，对 Two Hands 的智能标签和龙虾的品质惊叹不已。相机咔嚓作响，就像一场盛大的时装拍摄。龙虾既未接触中国的海水，也未在到达餐厅前被处置过，完全原生态，因此状态好得令人难以置信。

我们正通过试行项目推进，也持续地收到我们五星级餐厅合作伙伴的极佳反馈，他们对我们的事业始终充满热情。

这一激动人心的旅程才刚刚开始。我衷心希望您和我们一起，在接下来的旅程中同行。



Greg McLardie

CaroMel 创始人兼 董事长

联系我们

[www.twohands.world](http://www.twohands.world)

[investor@twohands.world](mailto:investor@twohands.world)