

保密规定

本商业企划书涉及有关商业机密，仅对有投资意向投资者公开。我司规定投资公司项目经理收到本商业筹划书时做出如下承诺：妥善保管本商业筹划书，未经我司批准，不得向第三方公开本。商业筹划书涉及公司商业秘密。

项目经理签字：

接受日期：----年---月-----日

前言

随着社会经济水平提高，人们愈来愈关注自己健康，固然，也涉及饮食。而添加剂滥用，食品卫生不合格等问题爆出，予以了食品行业一种当头重创。用最初心，做最持久事，对每一种消费者负责。秉承这个理念，咱们开办大 BOSS 食品公司将把绿色健康进行究竟，把合格铭记在心。

食品作为中华人民共和国一大特色，在《舌尖上中华人民共和国》这一平台呈现淋漓尽致。而《舌尖上中华人民共和国》上播出民间西瓜酱美味与可口，无疑为市场带来了一阵经济热潮。当西瓜酱走入了观众们眼帘，虽看似简朴，但也许由于气候、操作过程细节问题等因素无法保证它原汁原味。作为与时俱进当代大学生来说，抓住机遇及时成功核心。或许已有不少商家开始了西瓜酱市场，但是咱们独特西瓜酱卖点必然会在市场上脱颖而出

顾客需要什么咱们就卖什么。这是咱们抓住商机切合点。为此咱们在西瓜酱基本上研发了不同口味水果酱，让这个夏天布满凉快与可口感觉。

单一营销方式惹人厌，基于这个因素考虑，咱们整合多方面资源选取多渠道，多方式今进行销售。创新营销战略也定能为公司成功添砖加瓦。

当代生活健康中，人们总是难以平衡美味诱惑和健康限制。通过开办以西瓜酱等水果味酱类食品为主大 boss 食品有限责任

公司，力求满足当代人对美味与健康并齐规定，将简朴进行究竟，唤起广大消费者对绿色食品注重。此外，食品作为中华人民共和国老式特色之一，在当代也起着举足轻重作用。弘扬老式文化，创新食品形式便是时代规定。因而，在结合老式西瓜酱理念基本上，咱们制作出当代独特多口味酱类食品以完善制作理念。

咱们目的市场是中底层普通家庭人士及年轻职业人士，这是一种相对细分市场，同步又是一种巨大市场。大学生作为社会消费一大群体，抓住大学生消费市场也必然能带来经济效应。而作为大学生咱们也深谙大学生需求，没有太多时间和经验去选取搭配不同口味食品，经常外出活动需要简朴便捷调料，爱水果健康更爱味觉冲击各种规定集合在一起，便是西瓜酱选取方向。

由此来看，以西瓜酱为主“牡丹香”果味酱必然会创造一番经济价值。

一 执行摘要

俗话说“民以食为天”。随着国家经济稳步发展，人们生活水平逐渐提高，人们对“食”规定不但是“饱”，更是“美”和“安全”。而“牡丹香”牌秘制西瓜酱正是为人们这一需求而研发食品。这个食品系列重要是以原味西瓜酱为主打食品，其他口味及其他果味酱辅助结合食品，力求将绿色健康食品理念植入人心

随着舌尖上中华人民共和国风潮掀起，西瓜酱尚未形成系统化完整品牌。据在学校食堂工作人员、学生、教师之间调查显示，有 90%人会选取在买食品之前看牌子。“牡丹香”系列产品趁这股热潮建立其品牌影响力，与消费者建立依赖关系。

关于咱们产品：咱们公司定位为：农业产业化公司。因而具备原生态绿色健康。通过近年发展，国内农业产业化得到进一步发展，已形成一定规模。进入 21 世纪以来，农业产业化公司始终呈现出较好发展势头。由此看来，牡丹香食品系列必然会走进消费者心里。

牡丹香食品具备如下产品功能：安全性；可食性；可靠性。此外咱们产品创新和科技含量也是吸引消费者一大亮点。

品牌力量，食用多样化，各种包装，产品多系列为咱们产品在食品行业增长了行业优势。

此外，咱们还通过对贵州特色辣椒调味品，当前国家龙头公司“老干妈”成功之路进行案例分析，分析了她们公司发展和竞争战略，从中得到某些启发，并结合当前中华人民共和国行情，进行理性分析，总结出一套适合咱们公司现阶段发展特色战略。

固然，不容忽视尚有公司核心竞争力，通过总结产品自身发展态势，咱们在市场上做出了销售模式调节，结合当前网络时代普遍性，咱们充分运用微博微信淘宝等网络平台进行宣传回馈及前期销售活动，争取在产品上市之际就建立良好口碑，并且在政策引导下，努力发展壮大。

关于经营管理，齐全管理团队全面实时监控管理公司发展状况。管理团队，技术团队，营销团队分工合伙也使公司各方面得到专业有效经营。精细财务管理保障了公司财务正常运转，为公司发展做出极具意义展望工作。来自 985, 211 高校不同专业大学生构成了大 BOSS 这个管理团队灵魂，通过知识能力互补，协调配合努力，共同建立一种富有生命力新兴食品公司。

如何在众多食品行业脱颖而出？为此咱们作出了综合分析，结合 SWOT 法分析成果，结识到竞争威胁因素，咱们只有抓住公司发展成功核心核心因素，才干获得成功。

一方面，在良好政治环境下，增强核心竞争力和可持续发展能力，发展绿色食品行业到了极大地支持。社会安定现状，人民生活水平不断提高，安全、卫生、营养食品需求大幅度增长，将继续推动国内食品制造迅速发展。食品作为生活必须品，受

到国内政府广泛关注; 为了增进食品行业健康、卫生、稳定发展, 国家针对不同食品制造业制定了不同政策办法, 以保证行业长期健康发展。因而, 将来几年国内食品制造行业发展将会更加旺盛。

关于经济环境, 近几年国内经济高速发展, 人们收入日益增长, 人们消费水平随着收入不断增长而增长, 对食品高品质追求故也变成了热潮。对于咱们自身公司来说, 完善人力资源, 技术资源, 营销资源则很大程度推动了咱们发展。

整合公司内部多方面资源, 充分发挥公司优势。大学生为骨干成员咱们饱含干劲加上天使基金投入, 咱们公司定能在市场上获得一席之地并在两年内获得回报。

二 公司及管理团队简介

● 经营管理

1、创业团队展示

(1) 管理团队

董事长： 解晓倩 女 山东大学在校生

公司法定代表人，董事会详细事务，主持和召集股东大会等。是这个创业发起者。解晓倩在学校是一种大型社团负责人之一，沟通能力、协调能力、领导能力较强，做事稳重，是一种较好领导者。

总经理： 张群 女 山东大学在校生

主持公司生产经营管理工作，组织实行经营筹划和投资方案，提请聘请或辞退公司副经理、财务负责人等。张群头脑灵活，处事认真、自信、有主见。是一种得力助手。

(2) 技术团队

技术经理： 王珍 女 山东大学在校生

负责全公司技术管理工作，负责图纸会审、技术交底管理工作等。王珍是土生土长山东菏泽人，对山东菏泽文化理解比较深，并且对西瓜酱制作和酱优良比较理解，且做事认真，细心。

生产经理： 陈如 女 山东大学在校生

拟定安全、生产管理办法并组织实行，制定生产筹划，订立工程合同等。陈如是山东济宁人，比较理解山东人口味，对西瓜酱也比较理解，

且认真负责，有想法。

(3) 营销团队

财务经理：柴娜 女 山东大学在校生

拟定公司财务管理办法，督促本单位关于部门减少消耗、节约费用、提高经济效益等。柴娜是一种比较细心人，且可以做到公平公正，可以调配好公司财务分派。

营销经理：郭萌 女 山东大学在校生

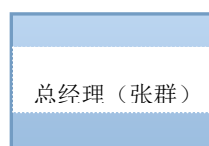
和各部门密切配合完毕工作。制定销售筹划， 拟定销售政策，设计销售模式等。郭萌在学校是一种大型社团负责人之一，有较强沟通能力， 且比较理解市场，可以较好做好营销工作。

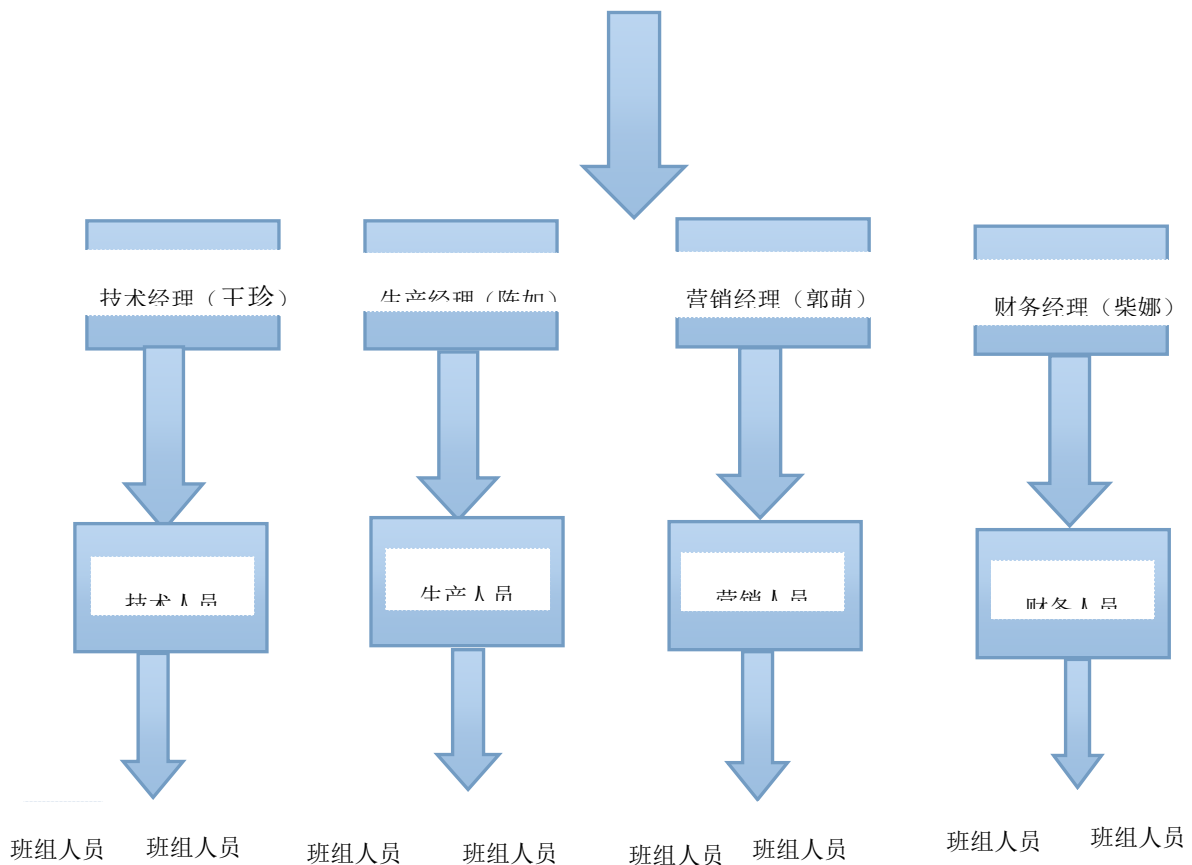
● 业务流程

(1) 实体店业务流程：产品放于超市醒目促销处→顾客购买→收银台结账→超市抽取销售额一某些→剩余某些返还给我司

(2) 网上业务流程：网友浏览网页看到关于该产品信息→通过考虑，网友决定买该产品→网页财务处收取某些销售额→剩余某些返还给我司。

● **组织构造**，咱们公司由于是初创，采用组织构造是直线职能，其内容如下表所示：





4， 人力资源管理

总经理（张群）在生产基地菏泽发布招聘启事，录取认真，手脚灵活本地人做工人。用网站，报纸等招聘方式来招聘某些专业性其他人员。再由技术经理（王珍）负责辅导和管理其间生产运作，务必保证产品合格。由财务经理（柴娜）分析综合，制定出合理工资方案。

- (1) 杜绝迟到，早退现象发生；
- (2) 在未向部门负责人请假前，杜绝无端缺席；
- (3) 工作人员工作时避免做与工作无关事；
- (4) 工作人员应当听从负责人任务分派，若对工作故意见，应当采用合理方式提出建议，避免采用极端办法；

- (5) 在工厂工作人员应当特别注意卫生。
- (6) 在管理过程中避免越级管理，应当按照一定管理程序；
- (7) 对公司内部管理和市场销售、拓展能提出合理、切实可行并行之有效建议和意见者，公司予以该员工恰当奖励；

- (8) 对公司员工在工作期间品行、工作能力、业绩和综合考核差着，公司可随时解除聘任关系；
- (9) 对泄露公司商业机密和损坏公司利益者，一律罚款 300 元；
- (10) 对将公司公款据为己有者和携款潜逃者，一律报案并交由有关部门解决；
- (11) 公司员工在工作中由于体现突出和业绩先进者，公司予以恰当奖励；
- (12) 在公司遇到突发状况时，员工能及时出面为公司挽回经济者，公司予以恰当奖励。

三 商机及产品简介

俗话说“民以食为天”。最新数据预计，由于舌尖上中华人民共和国第一季热潮持续未减，第二季舌尖上中华人民共和国收视率一路攀升，前三集拿下两次收视第一佳绩。当舌尖上中华人民共和国收视率增长时，意味着大多数群体在关注关于它信息。不但关注饮食文化，并且更是穿插在其中诱人美食。西瓜酱走入了观众们眼帘，虽看似简朴，但也许由于气候、操作过程细节问题等因素无法保证它原汁原味。具备讽刺意味是，中华人民共和国当前食品安全问题让人堪忧。随着国家经济稳步发展，人们生活水平逐渐提高，人们对“食”规定不但是“饱”，更是“美”和“安全”。而“牡丹”牌秘制西瓜酱正是为人们这一需求而研发食品，生活中有了这种酱料陪伴，虽然你不会做饭，也会让你摇身一变为大厨，虽然你是做饭能手，也会让你为家人准备另一种美味晚餐。

(一) 顾客需求、市场规模：

咱们将在农业产业化这一市场展开竞争。通过近年发展，国内农业产业化得到进一步发展，已形成一定规模。进入 21 世纪以来，农业产业化公司始终呈现出较好发展势头。

- 1、 农业产业化公司数量和实力增长较快，国内各类农业产业化经营组织发展到 66000 各种，其中龙头公司带动型有 27000 各种，占 41%；中介组织带动型为 2 各种，占

33%；专业市场带动型为 7600 各种，占 12%；经纪人、专业大户带动型为 9600 各种，占 14%。国内农业产业化龙头公司继续发展，其营业额达 1042 亿元，利润 264 亿元。龙头公司固定资产总额达 4693 亿元，比增长 52.8%。销售收入为 9461 亿元，其中销售收入亿元以上者达 1762 个，增长 62.3%。监测合格 350 家国家重点龙头公司总资产规模平均为 8.1 亿元，比第一次监测时提高 30 个百分点左右；平均固定资产规模 3.2 亿元，提高 20 个百分点左右；平均销售收入 9.7 亿元，提高 20 个百分点左右。截止底，各类农业产业化经营组织已超过 10 万个，带动 7000 多万农户，每户平均增收 100 多元，初步形成以 580 多家国家重点龙头公司为核心、2700 多家省级重点龙头公司为骨干新局面。国内各地区积极引导龙头公司采用股份制、股份合伙制、合伙制等各种组织形式，与农户形成利益共同体。在 582 家国家重点龙头公司与农户利益联结方式中，合同方式占 83.7%，合伙方式占 10.1%，股份合伙方式占 1.4%，其他方式占 4.8%。

- 1、 市场格局有明显地区性。农业产业化龙头公司发展有明显地区性。国内农业产业化龙头公司发展有非常典型地区性。它主导产业往往是以本地农副产品加工为主，发展基本基本上是立足于本地，然后再逐渐向外扩展。固然，这些龙头公司发展有一定阶段必然要突破本区域界限。如今，国内东部发达地区某些龙头公司运用自身经济实力，大力开展关于业务，将经营触角扩展到中西部地区。据记录，国内共有 1164 家省级以上龙头公司从事跨区

域经营，并且许多龙头公司开始向多产业、多品种、产加销一体化经营方式发展。

地区性市场格局和投资分析性地区性有些雷同，但是市场格局获得各级财政支持是区别于后者。各级财政对农业产业化支持力度逐渐加强，国际化经营势头显现。据记录，和，国内省级财政扶持农业产业化资金达 33.6 亿元，中央财政从 1995 年到，支持农业产业化资金总量达 12 亿元。，江苏省全省引入“三资”达 167 亿元，较增长 46 亿元，增幅达 38%。龙头公司积极向国际市场进军。，监测合格国家重点公司中有 295 家公司具备出口经营权，创汇额达 44 亿美元。其中单个公司出口创汇超 1000 万美元有 80 多家，超过 3000 万美元有 40 多家，超过 5000 万美元有 20 多家，超过 1 亿美元有 6 家。

（二）咱们产品

1、牡丹香食品公司定位：农业产业化公司

2、牡丹香食品公司生产下列产品：原味西瓜酱

3、牡丹香食品公司提供服务：袋装酱料、罐装酱料、火锅酱料、农家乐自主酱料

4、牡丹香食品公司产品功能：

（1）安全性：咱们公司依照中华人民共和国食品安全法实行条例

第三条：食品生产经营者应当依照法律、法规和食品安全原则从事生产经营活动，建立健全食品安全管理制度，采用有效管理办法，保证食品安全。咱们从生产和流通两方面严格把关食品安全问题，并依照有关法律法规，在公司内部建立有关制度，并会在公司运营过程中不断对其进行

完善。

- (2) 可食性：依照中华人民共和国食品安全法，”牡丹”牌配料均为无公害原料，保证不添加任何防腐剂和添加剂。

(3) 可靠性：以建立让老百姓吃放心农业化产业为落脚点，从生产、流通、食品成品 3 个环节借助农家乐活动公开化，让老百姓舒心。

(三) 产品创新和科技含量

- 1、产品创新性：牡丹品种丰富多样，咱们产品将会依照牡丹荷花型、菊花型、蔷薇型、金环型等设计产品外观包装和口味。
- 2、产品科技含量：“牡丹”系列产品将继续沿用菏泽市民间老式工艺精心酿造而成，但是会不断学习，保持技术领先性。黄豆自然发酵限度不但仅需要依照白色菌丝多少来判断菌类生长好坏，而菌类生长状况也决定了某些营养所在，咱们会通过统一育苗，取样调查科学办法来判断黄豆与否能入酱。

(四) 行业优势

- 1、品牌力量：随着舌尖上中华人民共和国风潮掀起，西瓜酱尚未形成系统化完整品牌。据在学校食堂工作人员、学生、教师之间调查显示，有 90%人会选取在买食品之前看牌子。“牡丹香”系列产品趁这股热潮建立其品牌影响力，与消费者建立依赖关系。
- 2、食用多样化：既可以用来调味，又可以入菜。是夏季凉面、火锅酱料佳选。
- 3、各种包装：依照不同人群消费和需求，具备袋装、罐装等各种包装。
- 4、产品多系列：丰富口味选取性，鲜花系列、果味系列、辛辣系列。

四 西瓜酱食品分析

● 宏观环境

（一）政治环境

“十二五”时期，食品工业发展核心任务是加快转型升级，通过转变发展方式，增进食品工业构造整体优化提高，把发展建立在创新驱动、集约高效、环境和谐、惠及民生、内生增长基本上，不断增强核心竞争力和可持续发展能力，加快实现由老式工业化道路向新型工业化道路转变。针对食品工业各行业存在突出问题，《规划》提出了此后五年食品工业发展七大重要任务，即：强化食品质量安全、推动产业构造调节、增强自主创新能力、提高装备研制水平、加快公司技术进步、增进产业集聚发展、大力推动两化融合等。

国内以便食品制造业重点任务是加快推动以便食品制造业迅速发展，满足市场细分需求。重点发展冷冻冷藏、常温以便米面制品等主食食品，推动老式米面食品、杂粮和中餐菜肴工业化。推动冷冻米面行业扩大规模，继续提高速冻食品产量，拓宽冷冻食品加工范畴，勉励营养型冷冻产品等新产品发展。调节优化以便食品加工业布局，勉励其更多地在中西部地区布局。到，以便食品制造业产值规模达到5300亿元，形成10个销售收入超过100亿元大型以便食品加工公司集团。

（二）经济环境

记录年度 (年)	国内生产总值 (亿元)	涨跌额 (亿元)
	314045.4	
	340902.8	26875.4
	401512.8	60610.0
	473104.0	71591.2
	518942.1	45838.1
	568845.2	49903.1

数据来源：国家记录局

由上表可知，近几年国内经济高速发展，人们收入日益增长，人们消费水平随着收入不断增长而增长，人们消费欲望也随之增长。在将来一段时间里，中华人民共和国经济仍能获得平稳较快增长。同步，改革一系列举措将更大限度地改进中华人民共和国经济中长期增长潜能。

● 行业与市场环境

（一）食品行业发展概况

国内食品工业在中央及各级政府高度注重下，在市场需求迅速增长和科技进步有力推动下，已发展成为门类比较齐全，既能满足国内市场需求，又具备一定出口竞争能力产业，并实现了持续、迅速、健康发展良好态势。

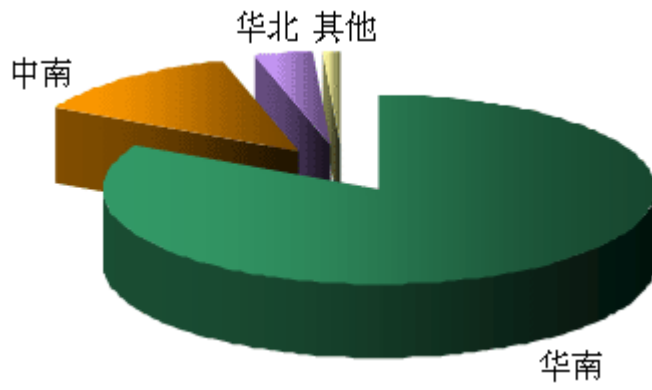
全国食品工业重要经济指标完毕状况良好。全年呈现出生产强劲增长，销售同步上升，投资效益水平提高局面。食品工业在构造调节中，固定资产投资呈现出强劲增长态势，全年完毕固定资产投资 9790.4 亿元，是“十一五”末 1.4 倍。

，国内食品工业保持了持续健康较快发展，全年完毕现价食品工业总产值 89551.84 亿元，同比增长 21.7%。全国规模以上食品工业公司 33692 家，占同期所有工业公司 10.1%；从业人员 707.04 万人，比上年新增 39.70 万人。1-12 月，全国规模以上食品工业公司合计完毕主营业务收入 92847.3 亿元，实现利润总额 6308.9 亿元，税金总额 3217.5 亿元。

社会安定，人民生活水平不断提高，安全、卫生、营养食品需求量大幅度增长，将继续推动国内食品制造迅速发展。食品作为生活必需品，受到国内政府广泛关注；为了增进食品行业健康、卫生、稳定发展，国家针对不同食品制造业制定了不同政策办法，以保证行业长期健康发展。因而，将来几年国内食品制造行业发展将会更加旺盛。到，国内食品工业将成为在国民经济中支柱地位进一步巩固、对社会贡献度进一步提高、具备较强自主创新能力、保障安全和营养健康、有一定国际竞争力产业。

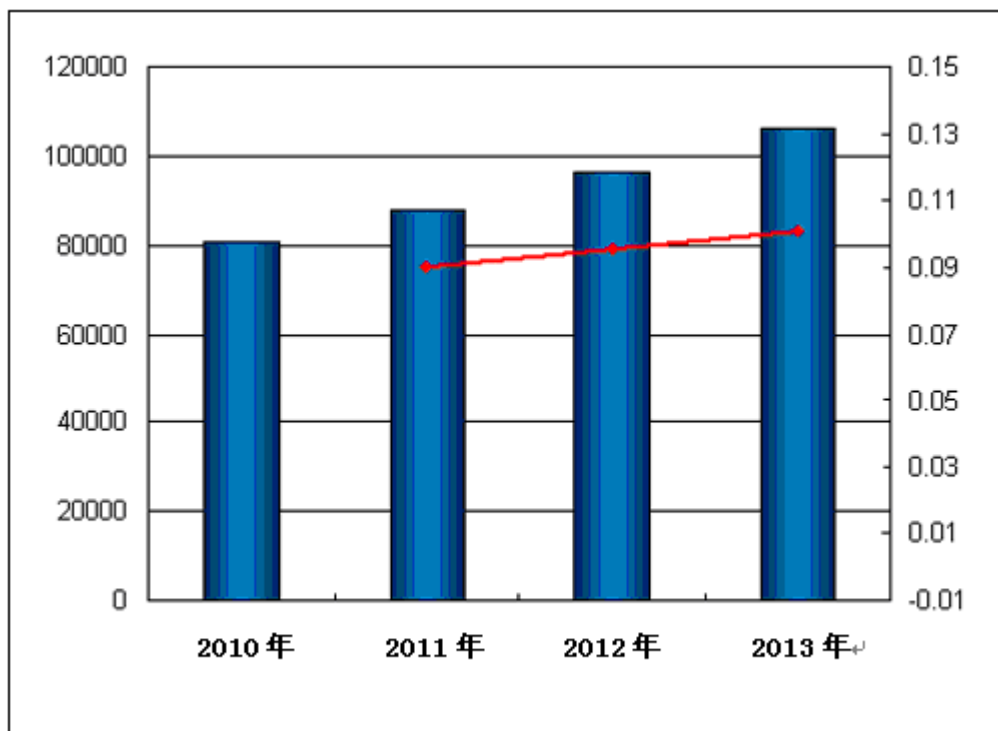
从上述文字看，国内食品行业发展态势良好，食品行业将来前景趋势很可观。

（二）西瓜酱产业地区别布状况



可以看出，生产西瓜酱厂家中超过 3/4 厂家都在华南地区，另一方面在中南和华北地区。

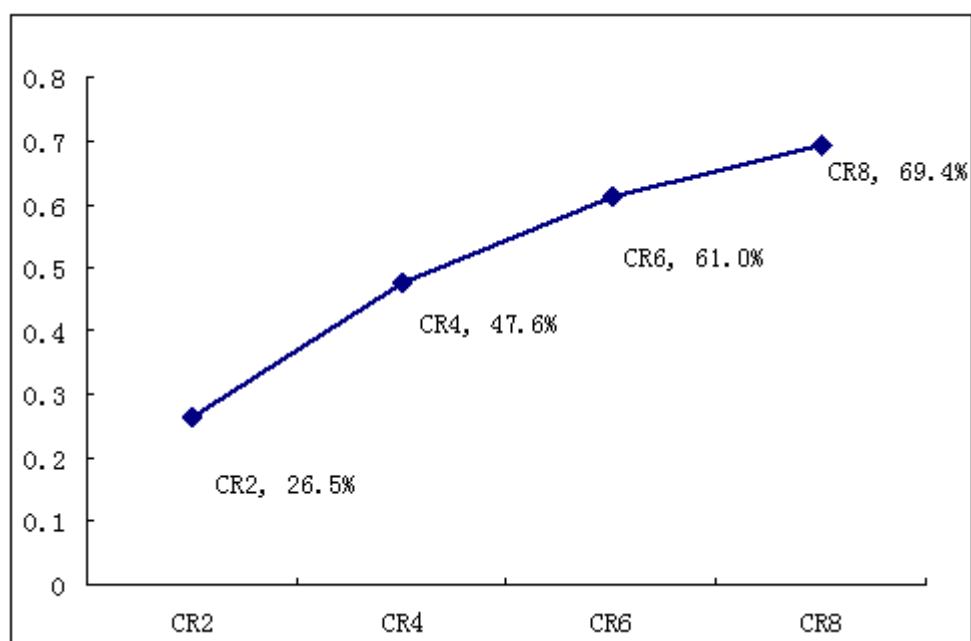
（三）西瓜酱市场规模分析及增长速度



可以看出，西瓜酱市场规模在稳步增长。

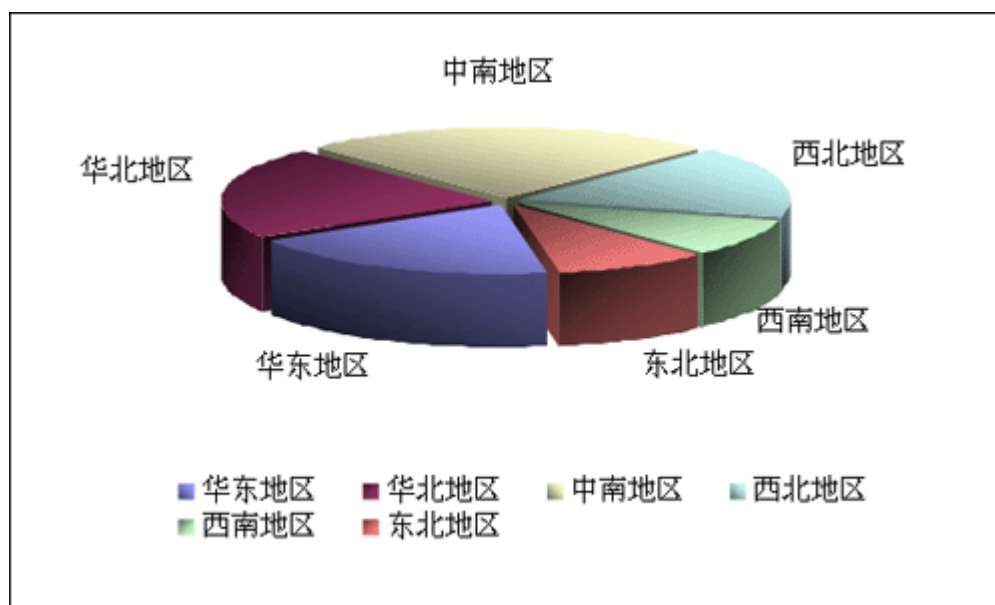
(四) 西瓜酱市场集中度分析

国内西瓜酱市场集中度状况



可以看出，在西瓜酱市场，大公司占市场份额较高，也可以说是生产西瓜酱公司不多，市场尚有很大空间。

（五）西瓜酱区域市场分析



可以看出，西瓜酱市场重要在中南、华北、华东地区，占了一半以上市场。

（六）西瓜酱产品项目分析

- 1、当前这项产品在全国各大中都市市场上还是空白，市场空间巨大，前景非常好。
- 2、与同类产品比较更具竞争优势。从配料、到自然色、香味，都不含任何化学成分和人工色素，更适合当代人健康需求。况且它适应范畴广、易存储、(不受环境、温度影响)保质期长。(加工过成品酱，装瓶密封后保质期可长达二年)

3、通过成本核算可以看出，这项产品成本低，利润空间很大，一但上市，不久就会打开销路，当年投资就可以收回大某些成本。如果有自己销售网络话，当年就可收回所有投资。

由上述分析可得，国内行业前景良好。西瓜酱市场在稳步上升，并且市场尚有很大空间。此外，西瓜酱在华东地区有很大需求量，这些均有助于咱们公司发展。并且近来热播《舌尖上中华人民共和国 2》详细简介了西瓜酱，引起了人们关注，十分有助于咱们公司成长和发展。

● 公司内部环境

（一）公司资源分析

①**技术资源** 咱们西瓜酱口味独特，会依照不同人群需求有不同口味，争取将西瓜酱所有种类开发完全，让人们咱们西瓜酱印象深刻。

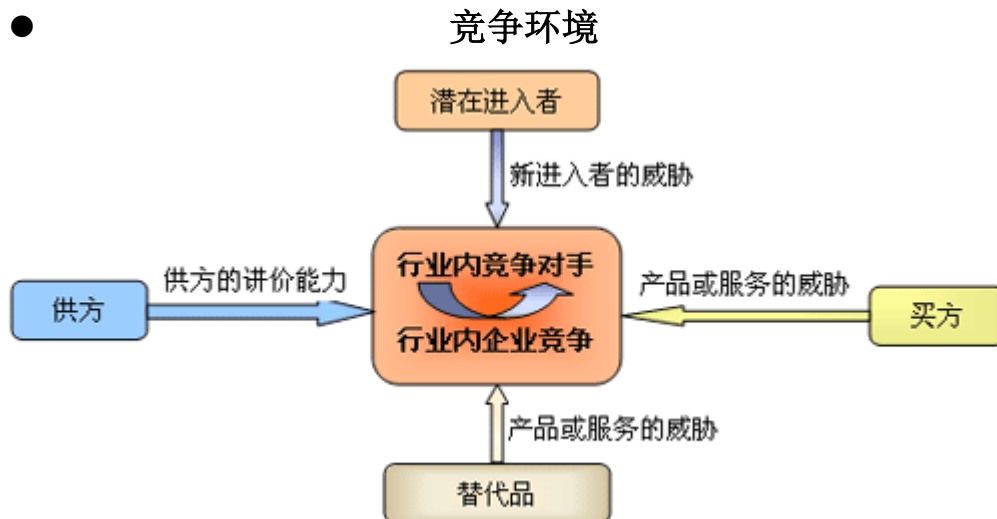
②**人力资源** 咱们团队虽然都是新人，但是咱们有热情，有充沛精力，并且咱们来自不同专业，咱们可以优势互补，扬长避短，将团队力量发挥到最大限度。咱们可以各司其职，互相配合，并且几乎不存在人员流失状况。

③**营销资源** 在营销上，咱们将采用全方位销售，如广告、促销、试尝、网店等办法，以增强销售量。

（二）公司文化分析

咱们公司宗旨是 诚信为本

经营宗旨是 以多致胜（种类多）



（一）新进入者威胁

当前西瓜酱市场尚有很大空间，没有大垄断公司，并且西瓜酱制作相对简朴，成本不高，因此进入西瓜酱市场壁垒不高。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/898074054073006050>