商业企划书

1. 项目概况  
    国家卫计委疾控局和中国高血压联盟统计报告：中国18岁以上成年人中，高血压患者超过3亿人；有6-7亿的中国成年人“血压不理想”。新加坡《联合早报》，2016年10月8日报道“中国四个成年人就有一个血压高”。

本项目属于食品，具有药品级的降血压降血脂功效。本产品的最大特点是：降压效果明显、无副作用、降压后稳定不易反弹、食品成分、纯植物成分零添加。

1. 商业模式

产品销售模式主要采用三种：一是微商；二是销售外包；三是分区域人员驻守销售和区域代理结合。  
销售外包，拟与上海“通路快建”合作，采用300万对赌3000万对赌模式，以尽快销售产品和获得盈利。  
三、融资金额  
 融资3000万，出让股份20%。  
 融资对象主要针对天使投资和风险投资。  
 本项目现只有配方、商标和试用品，尚未注册公司，没有厂房,无其他固定资产。产品的配方已经申请专利，商标也已申请，但都仍处于审查阶段。  
四、资金使用  
 1、前期准备共需投入160万。  
 ①注册公司、注册系列商标、办食品生产许可证约10万元；②系列产品包装设计约50万元；③升格本产品为保健品，注册备案和办理生产许可约100万元。  
 2、生产共需投入490万。  
 ①原料采购20万；②产品生产线一期投入约200万；③租厂房一年30万；④冷冻车3辆，约40万；⑤一年的水电费约100万；⑥一年的工人薪酬约100万元。  
 3、推广和营销共需投入2250万。  
 ①一年电视广告、网络广告、平面广告约1700万；②微商招聘和培训约50万；③销售外包一年300万；④分区域人员驻守销售和区域代理结合，先珠江三角洲范围，约200万。  
 4、其他共需投入100万。  
 ①财务会计税务外包约30万；②其他不可预估支出70万元。  
五、起始团队  
 1、项目提出和拥有人：唐先生，48岁，曾任广州市增城区职业技术学校（国家重点职业学校，有学生5000多）校长助理11年，有文章曾获民盟广东省委一等奖，有建议类的文章被广州市市长签阅办理，每年至少有两篇以上有关经济和社会发展的建议类文章被广州市政协、广东省政协等机构和部门采用或获奖，曾连续八年获被评为你区“优秀政协委员”，出版过中国第一部用市场管理理论来论述职业院校管理的理论专著。  
 2、生产管理负责人：唐建平，35岁，广东省佛山市亚艺装饰设计有限公司总经理，任总经理一职长达十年。  
 3、产品销售负责人：①唐国斌，31岁，广东省连州市原林生态农业有限公司总经理，曾在三家公司从事过天草保心茶、罗布麻茶等的销售工作。②唐育林，25岁，从事房地产销售多年，曾沿中国边界身份环游中国。  
 4、产品质量技术负责人：吴锦铸，54岁，华南农业大学食品学院高级实验师。  
六、发展愿景  
 1、当年销售额4000万，盈利1000万。  
销售额分解：上海通路快建对赌销售3000万；微商销售500万；区域人员驻守和代理销售500万。  
 2、三年内上新三板。  
 3、争取6年内上主板。