



上海四吉国际贸易有限公司

商业计划书

中粮
COFCO



四吉
Unibale

制作人：张吉本 日期：2016年9月

Content 目录

1

公司简介

2

行业与市场分析

3

竞争分析

4

商业模式

5

盈利模式

6

未来3年规划

7

融资计划

上海四吉国际

央企品牌 营销策略管理公司

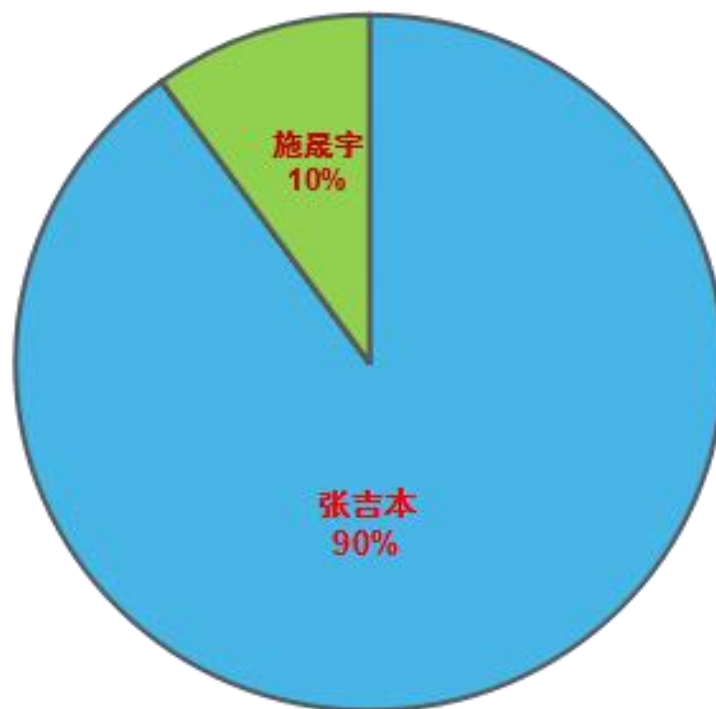


上海四吉国际公司股权架构

法 人 股：张吉本 90%

合伙创始人：施晟宇 10%

公司股权分配占比



公司概况:

上海四吉国际贸易有限公司成立于2015. 7. 22号，注册资金100万。

目前拥有以下分公司

上海达阜国际贸易有限公司成立于2015. 1. 27号，注册资金100万。

台州优尼拜尔国际贸易有限公司成立于2016. 3. 17号 注册资金100万。

温州优尼拜尔国际贸易有限公司成立于2016. 1. 06号，注册资金50万。

上海四吉国际贸易有限公司与中粮、中纺央企集团与北大荒、罗牛山等农业巨头产品销售代理合作，快速发展连锁加盟项目，未来把四吉国际打造成，国内健康食品龙头企业。

主营产品（服务）简介：

包裹进口猪牛羊肉、奶粉、进口酒类、粮油等等预包装食品，产品线非常丰富。

中德总理啤酒情缘深厚



2015年10月30日，李克强总理与默克尔总理共饮德国黑啤。中新社记者 富田 摄

中德二位总理促成 德国DAB大奔啤酒合作



德国大奔DAB啤酒董事Thomas Freese先生和中粮进口酒事业部总经理李士伟先生，在二位总理见证下，签署大奔DAB啤酒战略合作协议



大奔啤酒

源自德国

2016-7-15

享誉世界

纯瘦肉无水分
新鲜细腻



优尼拜尔进口牛霖

补精血
(多吃，长寿)



优尼拜尔进口前胸肉



- **四吉进口健康食品安全布局：**
- **四吉电商模式O2S为核心，是一款餐饮食品、生活配送、消费者为一体的建议消费、引导消费、人性化消费、快捷消费的生活服务产品。O2S—Online to Service, (ɑ:n' lɑi n]在线的TOʃ3 :vI ʃ存储服务，传输数据序列处理)即通过整合线上线
下资源，为社区居民提供更为丰富便利的生活服务。**
- **O2S不只提供线上电子商务的实体体验，更是作为线下社区营造与服务的核心，为居民创造一站式生活服务解决方案。**
- **从线下需求到线上平台，再从线上平台到线下服务。源于个体的不同需求，止于服务的最终满意，这就是O2S为你带来的新生活时代的内涵。**
- **O2S是一个“三赢”的最新互联网商业模式。**
- **对商家来说，它将方便对消费者购买数据的搜集，达成精准营销的目的，更好地维护并拓展客户，实现客户的再购买及口碑营销行为，成本降低，提高利润，把供需双方打造成铁板一块。**
- **对消费者来说，它将提供更全面、快捷的商家折扣及客户活动信息，体验更到位、更方便的服务，获得更个性化、定制化的商品及服务，快捷购买，省去后顾之忧。**
- **对平台提供商来说，带来大规模高黏度的消费者，掌握庞大的消费者数据资源，并为商家提供更具价值的增值服务。**
- **目前国内暂无此类，移动APP互联网+仓储物流+实体连锁商家体验的O2S健康食品生活服务类公司。**

食品行业安全现状

大家都知道“病从口入、祸从口出”，长期食用不健康的食品，严重导致癌症。

拒绝一切伪劣产品，化学对勾假酒、罐装酒、公海酒、地沟油、苏丹红、转基因、亚硝酸盐、添加防腐剂、增色剂和保色剂等致癌来源的垃圾食品。

危害心血管系统的有甜味剂、防腐剂、乳化剂、膨松剂、香精、色素、增稠剂、抗氧化剂等等——简直就是食品添加剂的大杂烩。

2014年香港站中事件后，国内食品安全爆发到极点，老百姓跑到国外去买进口食品，反应出国内食品安全不放心，心存疑问？

同年年底国务院出政策，要求食品央企中粮.中纺集团带头，把健康食品走进社区与农贸市场，让百姓在家门口能够买到放心食品，健康食品也是今后十年高速发展趋势。

为了您及家人的健康，选择中粮产品质量有保障。

今天贪便宜，买垃圾食品，明天能不进医院吗？今天吃绿色食品，明天身体更健康。

国内进口食品发展现状：量逐年递增，尤其肉、酒类近年剧增！

•据2016-01-05进口报关检验检疫部门获悉，我国市场进口食品的消费规模以每年20-30%的速度不断递增;红酒、葡萄酒等以36%-50%的速度剧增！

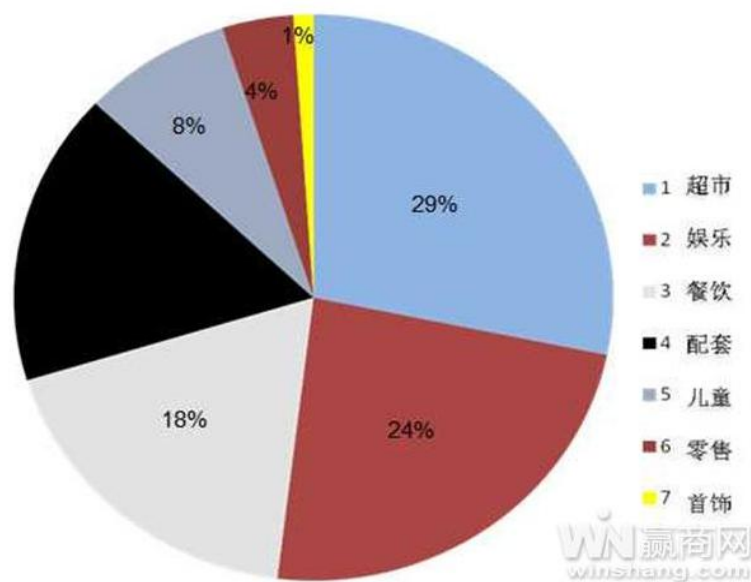


•显然，人们对**进口食品**中肉、酒类的极度青睐！

备注：上图由赢商网数据统计提供

进口食品主要消费群体：随着社会的发展，一群追求高品质生活，拥有超强购买力的**小资群体**，日趋成为进口食品消费的主力军。

业态占比

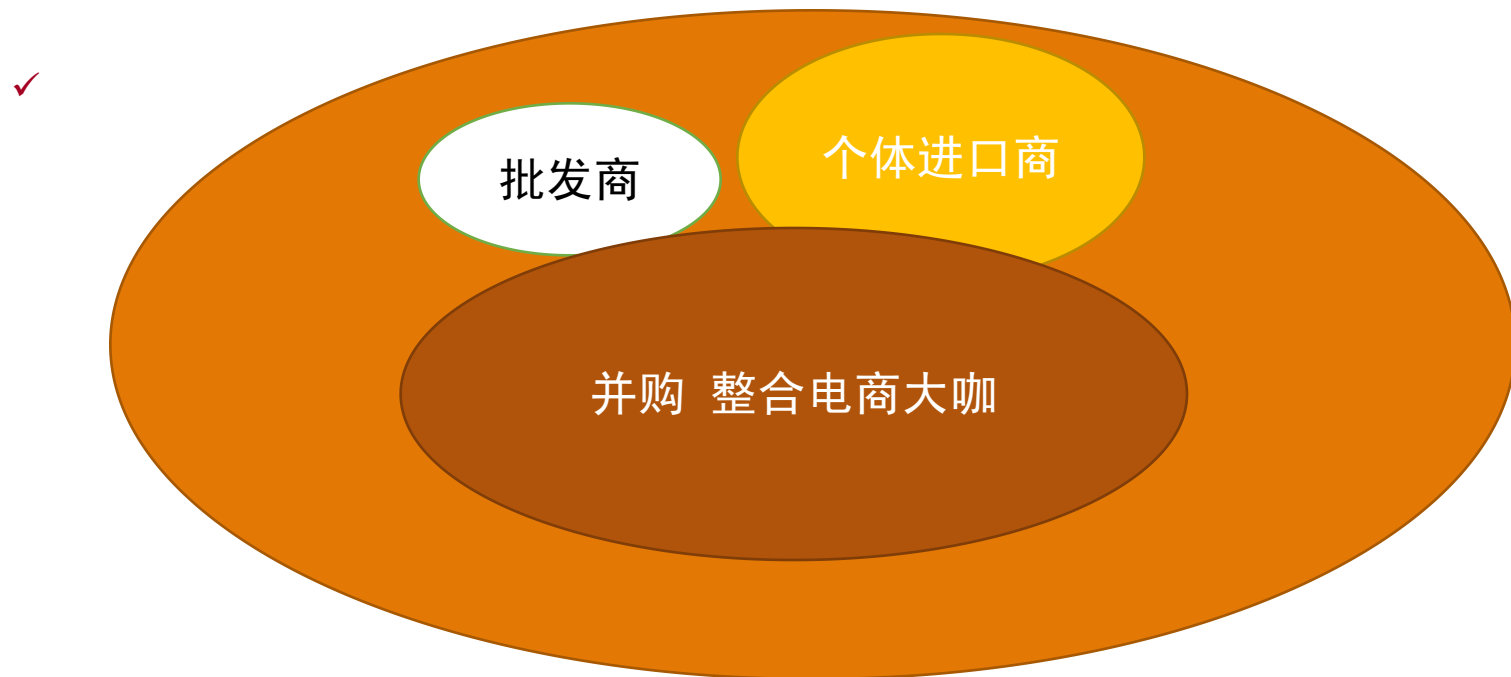


备注：上述数据源自赢商数据统计

• 凸显中国食品业的黄金市场，蕴藏巨大的市场收益！

竞争对手分析与行业的痛点

- ❖ 线下有小商小贩，线上有阿里、一号店、酒仙网等等电商，它们是营销的一个平台，自身没有实际产品，而且产品来路不清晰，造成消费者怀疑假货太多。
- ❖ 利用国企品牌优势，线下整合连锁加盟与线上跟各电商合作，竞争者不一定是敌人，如何运作与利润分成，达到互补短板，合作共赢，化干戈为玉帛。
- ❖ 目前都是个人企业在做单体产品进口，规模小散，可信度低。
- ❖ 利用国企品牌优势并购与整合市场。



企业优势



四吉公司与国有企业合作，把国有企业的优势发挥淋漓尽致，获得政府资源强力支持（比如租赁仓储与门店时，会得到各级政府支持，租金减免、广告位、税金等优惠政策。中粮海外有自己的农牧场，进口配额、政策补贴、海外收购顶级酒庄等等、都是各国顶级企业找上门来与中粮签订战略合作协议）。造船过河不如借船过河，初创企业发展速度慢等于失败。

公司盈利模式： 1、连锁加盟费 2、销售配送利润 3、中
粮奖励 4、上市IPO等

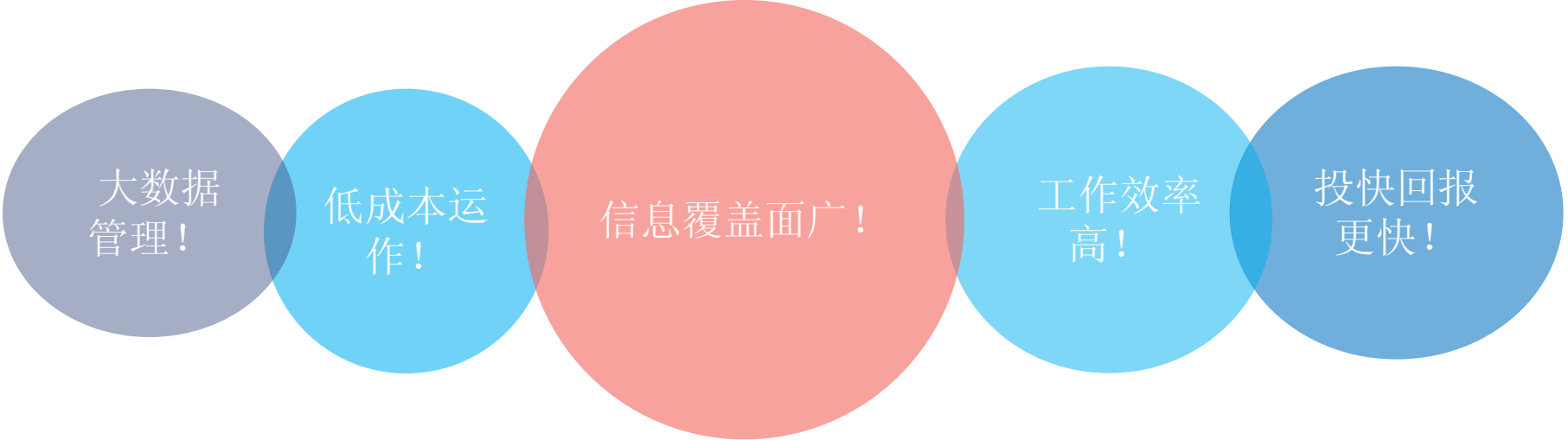
四吉国际建有自己的立体运行管理模式；

移动APP互联网+IT互联网+微商城+旗舰店直接销售盈利；

收加盟费，一家加盟店每年收取二万元品牌与服务费；

最终目标是IPO上市带来丰厚的收益。

**投资四吉国际风险小、收益高、回报快、年年有丰厚利润分
红，移动互联网+加盟模式是最暴利的。**



大数据
管理！

低成本运
作！

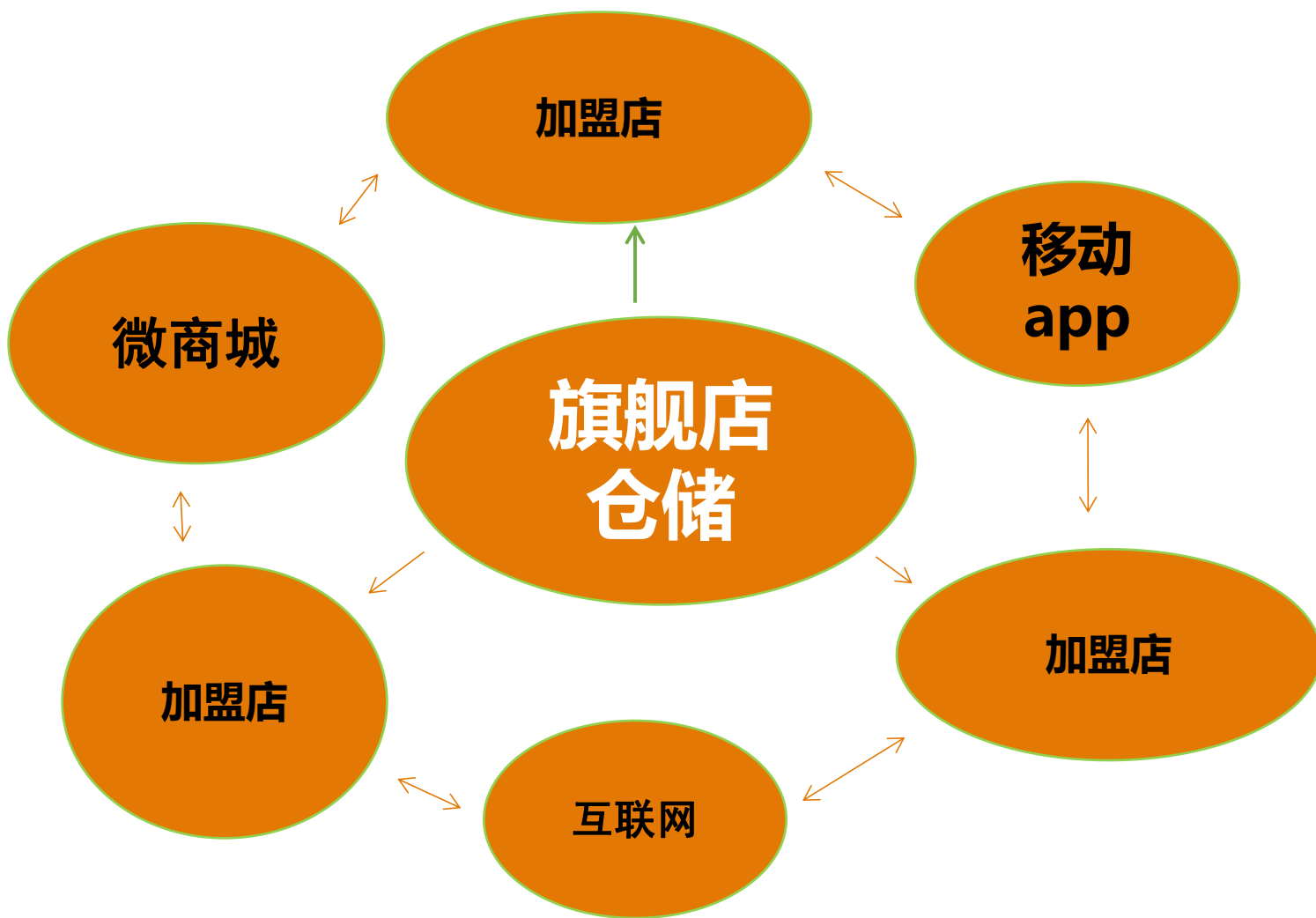
信息覆盖面广！

工作效率
高！

投快回报
更快！

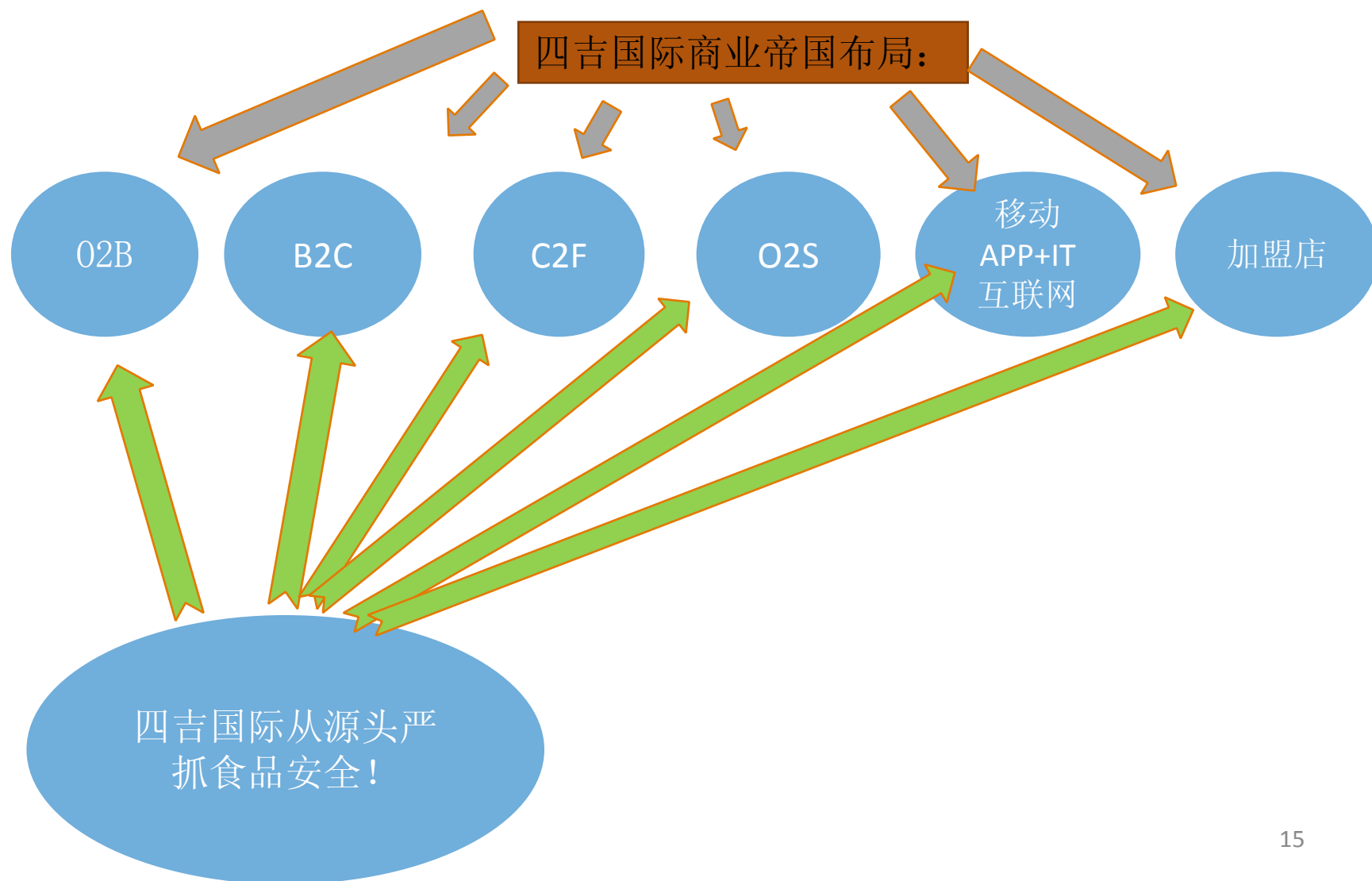
公司商业模式:

公司管理运作核心，招商加盟连锁为主；仓储精准配送到各加盟实体店！



公司未来的商业模式：

人性化服务，严抓质量关，管理去中间化，平台+个人运行。



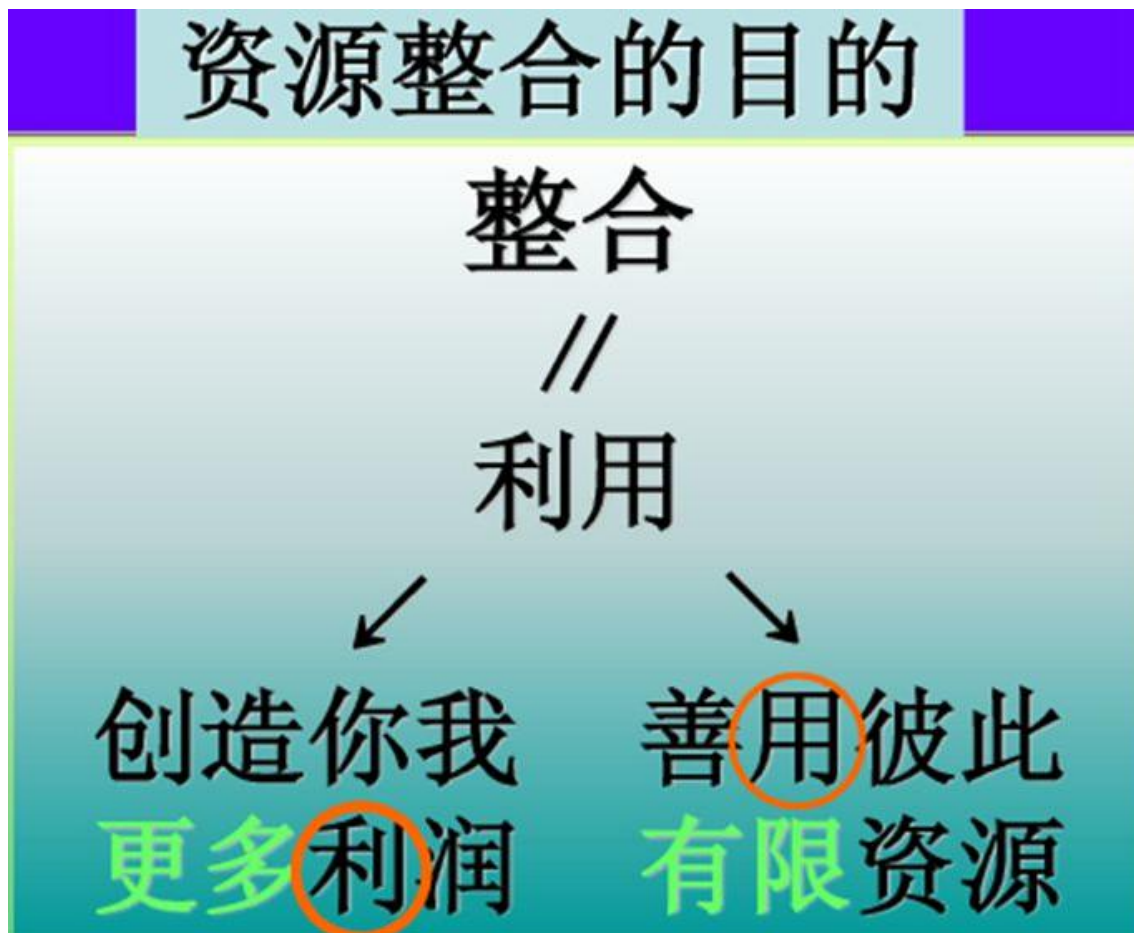
• 移动app购物

- 随着社会发展，人越来越懒，衣来伸手饭来张口；动动手指，**足不出户购物**，越来越**时尚**！



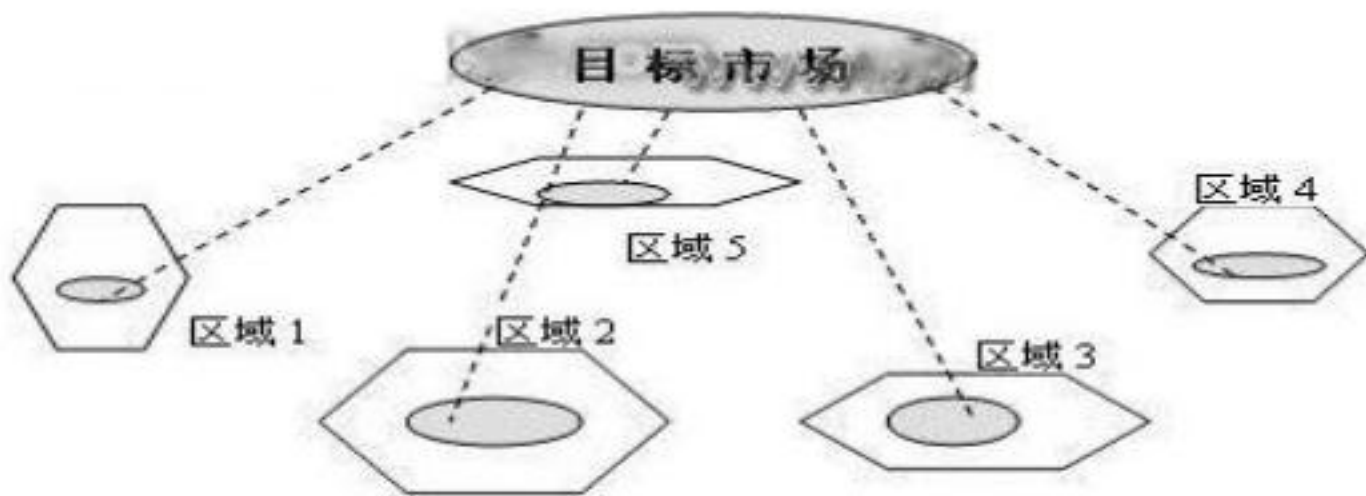
app购物猛增！市场前景大好！

- **资源整合** 各电商大咖（如澳途等）合作共赢； O2O/B2C/O2S/C2F线上销售，实体店就近配送，体现物联网的速度，销售下沉为加盟店带来更多客源，解决电商配送的烦恼，客户对假怀疑虑。



•营销市场的后勤服务

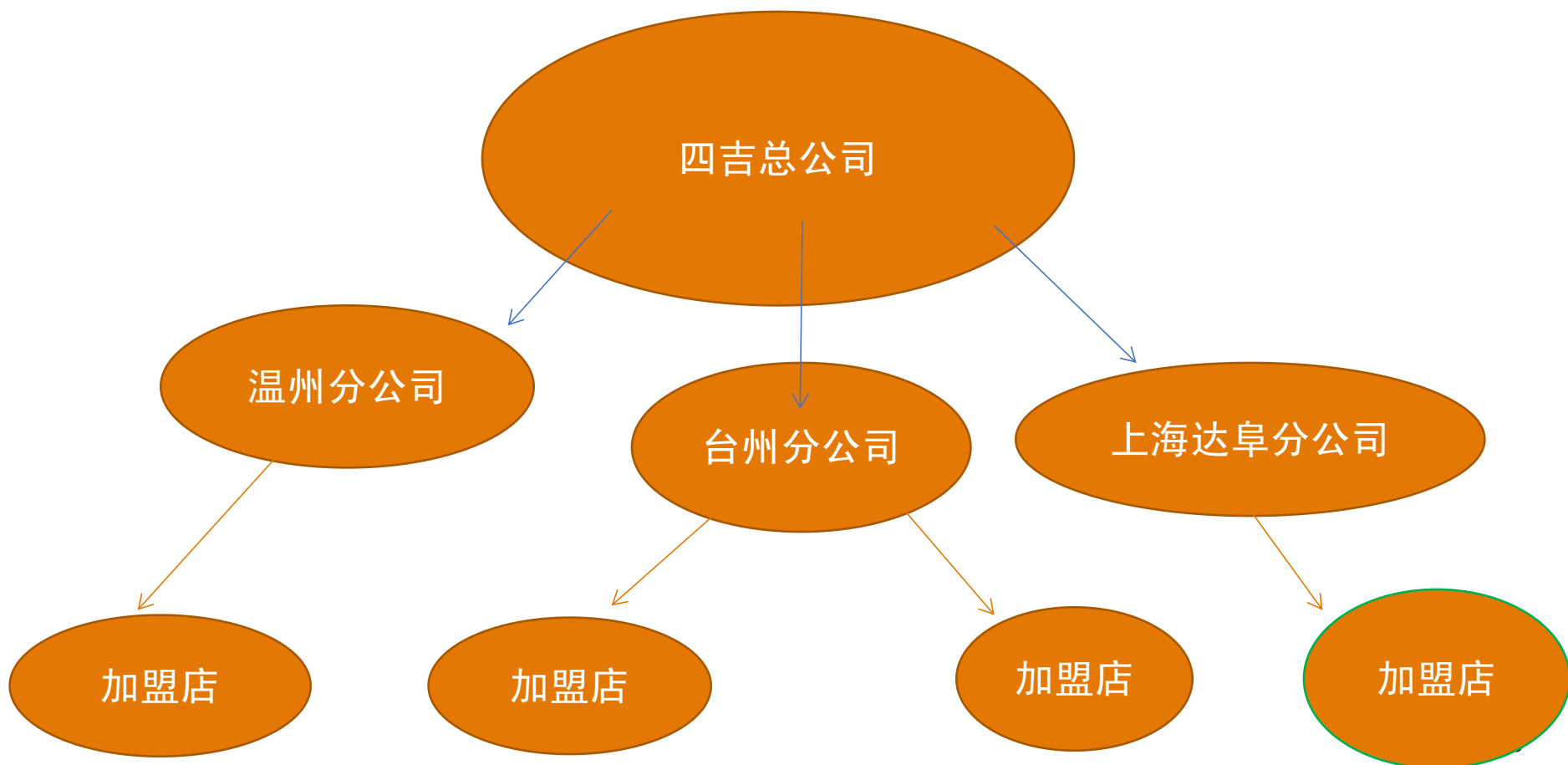
- 利用大数据管理，做到轻资产运作，加盟店库存够一个星期的销售量，降低库存，产品过期的风险与资金积压，我们不做亡羊补牢的事情。
- 为下级公司和加盟商一站式采购、配送、组织、策划、监督和调节管理。



公司发展现状与核心管理团队简要：

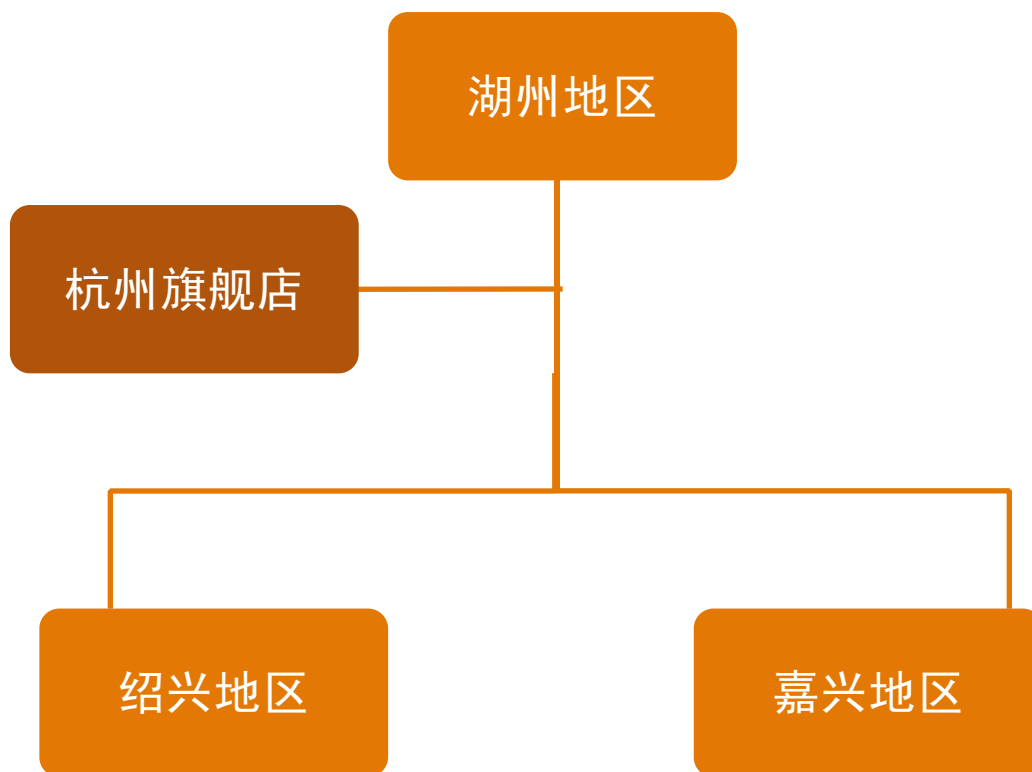
目前有温州 / 台州 等分公司，还有几十家加盟店。

四吉公司有专业的设计策划与营销团队，挖了一批A公司高管，与国企合作政策支持力度大，人脉资源广。



未来发展趋向

计划2016年十月底前建立杭州与金华分公司，2016年底挂牌新四板，再融资向江苏、安徽、江西、福建等区域发展，逐步覆盖全国，在2017年底前转板或借壳上市。



四吉历史财务情况：

单位：万元

项目	2015年		
销售额	300		
毛利率	30%		
净利率	20%		
总资产	600		
净资产	600		

上海四吉未来3年财务预测：

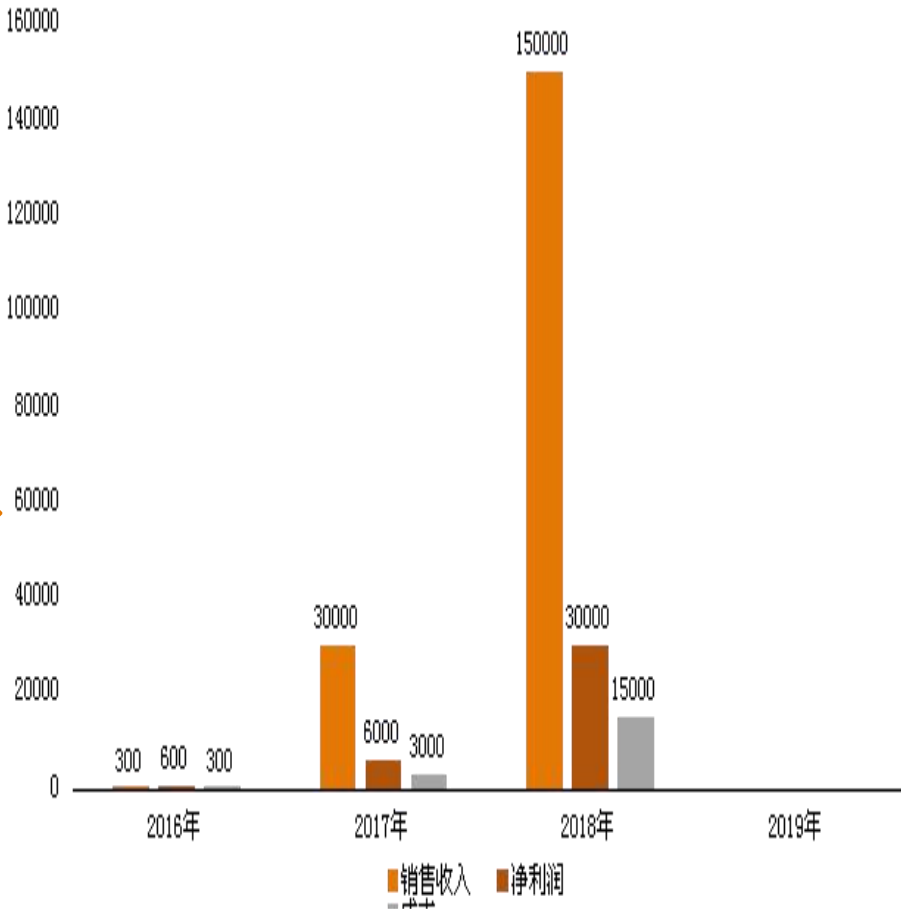
预计未来三到五年财务状况

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年
销售收入	3000	30000	150000
主营业务成本	300	3000	15000
毛利率	30%	30%	30%
净利润	600	6000	30000
净利率	20%	20%	20%
总资产	1100	7100	36380
净资产	1000	6380	32800

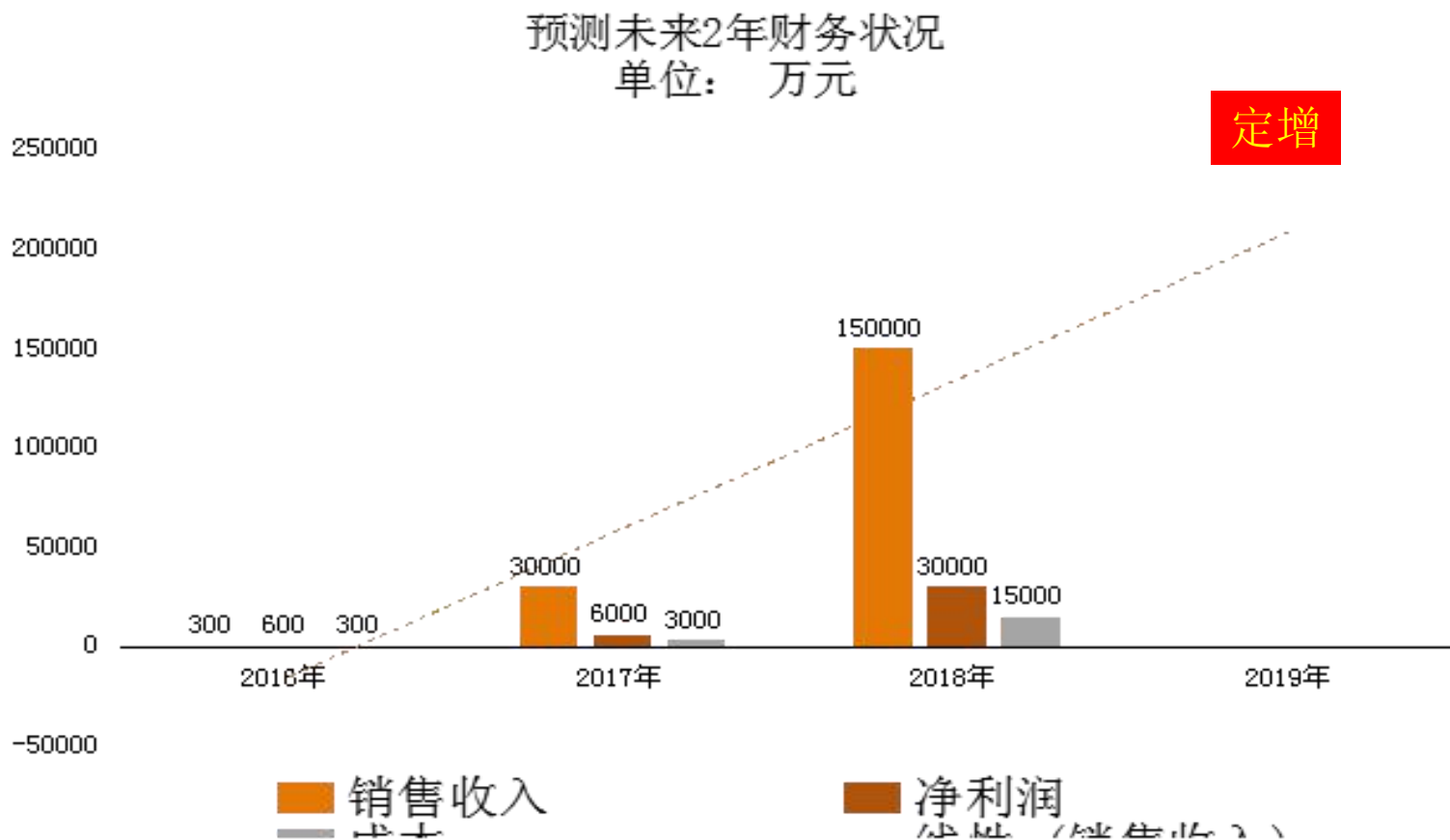


预测未来3年财务状况
单位：万元



退出制度：

3年之内**新三板**/借壳/被中粮收购/**定增**/股权回购。



融资计划： 本次出让10-15%股份，融资200-500 万元人民币。

资金用途： 建立两家旗舰店仓储，浙江 杭州、金华

有两种方式投资，一 投资四吉公司，四吉公司股权稀释，二 投资四吉公司旗下分公司，独立运行，合并上市，目前投入都是原始股。

一家分公司计划投资500万，四吉公司占51%股份，剩余49%股份对外众筹。

后向全国复制，一个省投入2000万左右，整个计划估计需要资金5亿左右，可以分阶段融资。

资金用途项	投入资金	资金比例	备注
人力成本	50万	5%	团队扩大，成本增加
营销推广	50万	5%	营销市场推广
固定设备	20万	2%	一次性办公设备、pc等配套
办公支出	20万	2%	含房租、水电费（写字楼）
货物储备	860万	86%	预留20%左右的机动资金



中粮
COFCO



四吉
Unibale

谢谢聆听