

拍拍味

“拍拍味”坐落于被誉为“中国第一商业街”的武汉中央文化区——楚河汉街，由永建合宏科技有限公司投资创建于2018年。是一家以外卖为主导，自送菜品、自建配送为配套，集商户与商户合作、用户共赢为一体的外卖平台，是一个极具活力与前景的多元化、生态化的新型外卖平台。



目录：

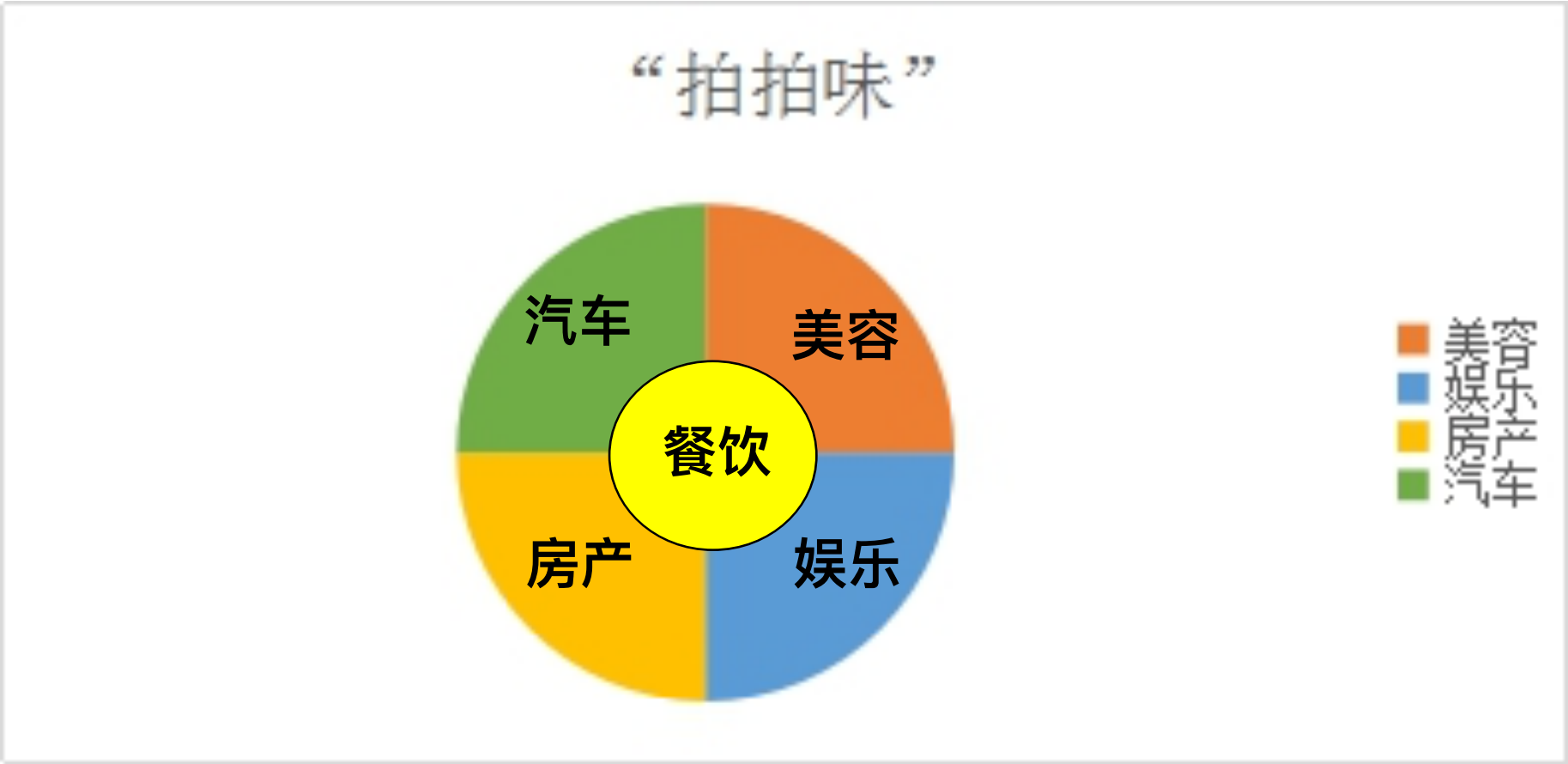
①	市 场 预 测
	(一) 团队精神； (二) 团队文化。
③	商 业 模 式 及 盈 利 模 式
	(一) 前期发展计划； (二) 中期发展计划； (三) 盈利模式。
⑤	财 务 分 析

②	市 场 预 测
④	企 业 愿 景



团队文化

诚信为本、进取为梯、合作至上、共创佳绩。



“拍拍味”打造的是一款生态外卖APP，用户在“拍拍味”享受到美食的同时，还可以享受到住宿、娱乐、美容等行业的低价优惠活动，此外，商户还可以通过平台提供的资源达到向其他行业的延伸，扩展自己的资金链，实现各行业之间的互通，帮助商户打破原有的行业模式，形成该行业的产业链。

前期发展计划：

“拍拍味”前期入驻商家打8折，平台垫1.5折，消费者享受6折优惠。“拍拍味”第一个月给予商家每单1.5折的补助，以6000家“拍拍味”商家为基数，每天补助90万，一个月后平台商家自己打7折，后期所有活动平台不参与，商家自己做，平台提包装费。



中期发展计划：



消费者购买“拍拍味”平台各区域会员卡，价格从20—80元之间（每季度），网红配合“拍拍味”各商家做活动，收取一定费用。

盈利模式：

- “拍拍味”不收取入驻商家任何费用和佣金，让商家充分的利用这些资金去挑选更好的食材，缓解商家资金压力。如100元消费额，其他外卖平台商在抽取佣金打完折扣以后只能得到49元左右，加之商家还有食材、人工、水电、房租等开销，最后得到的少之又少，更有商家要自己承担配送费，而我们平台最终商家得到的是100元，不抽取任何费用，对于需要扶持的商家会收取一定的扶持费用。
- 以6000家为基数，前期网红打造预计金额300万元左右，垫资预计金额2700万元左右，预期一个月后从以下几个方面盈利：
 - 1. 包装费，每月预计金额2000万元左右。
 - 2. 商家购买平台置顶币，每月预计金额200万元左右。
 - 3. 菜农配送费用，每月预计金额1200万元左右。
 - 4. 广告费每月预计200万元左右。
 - 5. 针对“拍拍味”商家发放的金融服务：每月发放5000万元。
- 公司将成立武汉各大区域配菜中转站，以各大餐饮商家为基数，采取众筹方式成立配菜中转站，公司拿总利润50%，各众筹商家获50%的利润。



企业愿景

“拍拍味”后期将成立自己的金融公司，定期举办商家交流会，对入驻“拍拍味”的商家发放资金贷款服务，自主放款，为我们的会员提供利息低、额度大的贷款服务，做到推广扶持、资金扶持、技术扶持。





财务分析

- 前期启动资金：500W
- 中期计划投入资金：3000W

THANK YOU

刘建

2018.10

