

鲜冻食代 - 商业计划书

全球最领先的中餐冷冻产品

独家财务顾问—以太资本
卞恺灵 | kelin.bian@ethercap.com | 15120004816(手机/微信)

鲜冻食代

鲜冻食代项目是将极难工业化的中餐实现标准化生产，运用急速冷冻工艺为消费者提供口感好、操作简单、卫生安全、价格便宜的产品，进而引导“鲜冻”理念（冷冻的也是新鲜的）。

项目简介

鲜冻菜肴，
让你**好吃懒做**！



产品分类

1 低端快餐

- 大众菜肴：便宜好吃，操作简单
- 可做外卖和团餐产品供给



2 中端家厨

- 八大菜系中极受欢迎的中高档菜肴
- 可在家庭微波加热即食



3 高端养品

- 膳食养品：小米海参粥等爆款
- 可用于老人孕婴病人等疗养保健市场



市场痛点

- 外卖业务：采购成本高，产品不稳定，生产操作复杂重复
- 团餐业务：频繁曝光食品安全问题，口感差成本高

低端快餐

中端家厨

高端养品

- “药补不如食补” 市场上食补产品几乎是空白

- 80后、90后不会做饭，但有家庭吃饭需求
- 泡面等快捷食品不健康，用户寻找可替代的“消费升级”产品
- 很多场景无法提供“明火”环境

市场规模

市场规模

高端养品

- 保健品市场规模：2015年2360.64亿
- 膳食养品市场规模：2015年膳食养品补充剂770亿元
- 各类营养餐市场规模：2015年150亿
- **单个品牌潜在市场规模：100亿**

中端家厨

- 速冻食品市场规模：2015年约1000亿
- 泡面市场规模：2015年1615.5亿
- 外卖市场规模：2015年1250.3亿
- 小型餐馆市场规模：2015年约6000亿
- **单个品牌潜在市场规模：500亿**

低端快餐

- 外卖市场规模：2015年1250.3亿（与中端重叠）
- 团餐市场规模：2015年约10000亿
- **单个品牌潜在市场规模：300亿**

核心竞争力



工业化标准化

- 湘鄂情原班研发人马，国内最早最顶级的做食品工业化和机器人炒菜的团队
- 中国农大博士团队，专注于食品速冻技术研发
- 运用冷冻技术，在不添加添加剂的情况下可以保存1年以上时间
- 口感与口味的复原，只需微波加热几分钟，可将保存1年的产品恢复到湘鄂情高端酒楼80%的口感

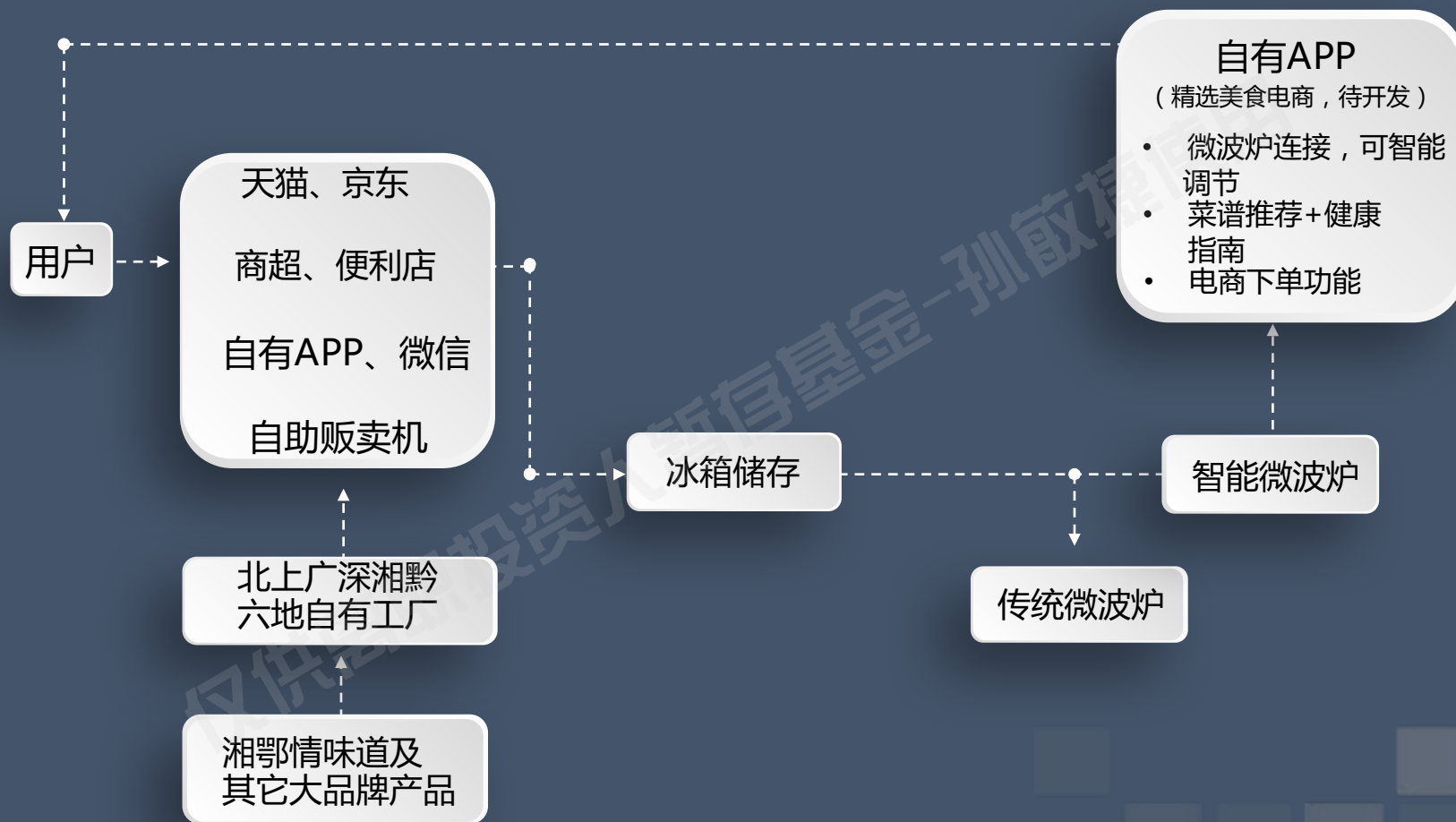
“餐品”可流通

- 将“餐品”提炼成“商品”，可以在市场上流通
- 降低客户接触的机会成本，与餐馆相比增大覆盖客户人群
- 可以出口到海外市场，在华人华侨多的地方解决吃“中餐难”的问题

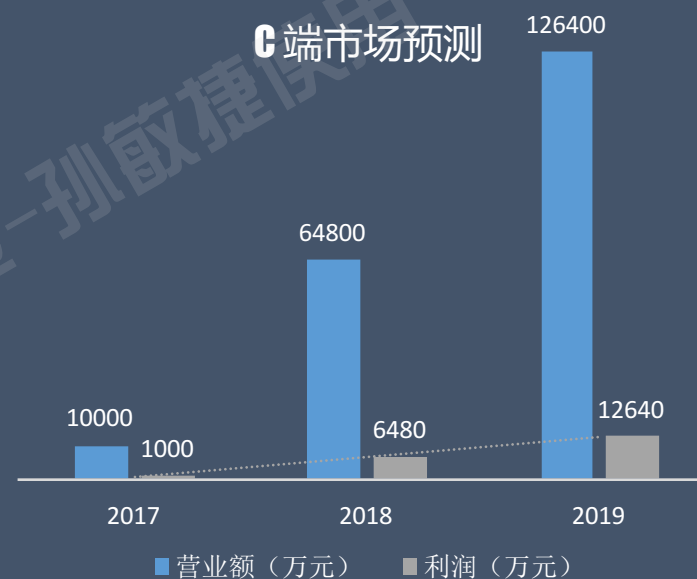
家居智能化

- 率先进入智能家居的智能厨房，让用户体验私人厨师的优越感
- 每份产品已提前设定最科学的复热程序，让产品完美复原

· 商业模式To C ·



C端产品成本及市场预测

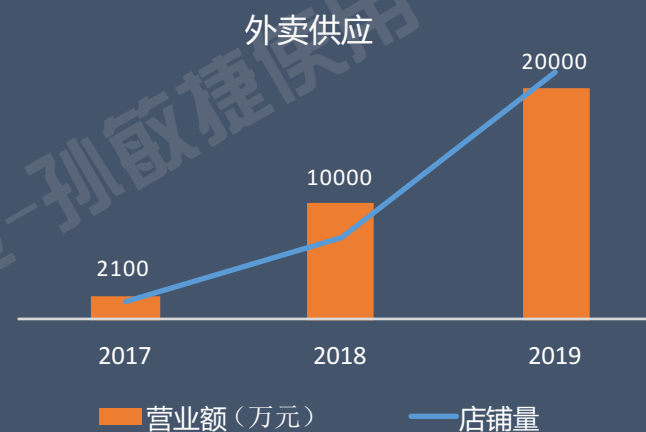


2017年开拓北上广深
2018年打开20个一二线城市
2019年覆盖60个城市

商业模式To B



• B端产品成本及市场预测 •



2017年向20个外卖连锁品牌供应
2018年向60个外卖连锁品牌供应
2019年向100个外卖连锁品牌供应

“销售业绩统计及预估”

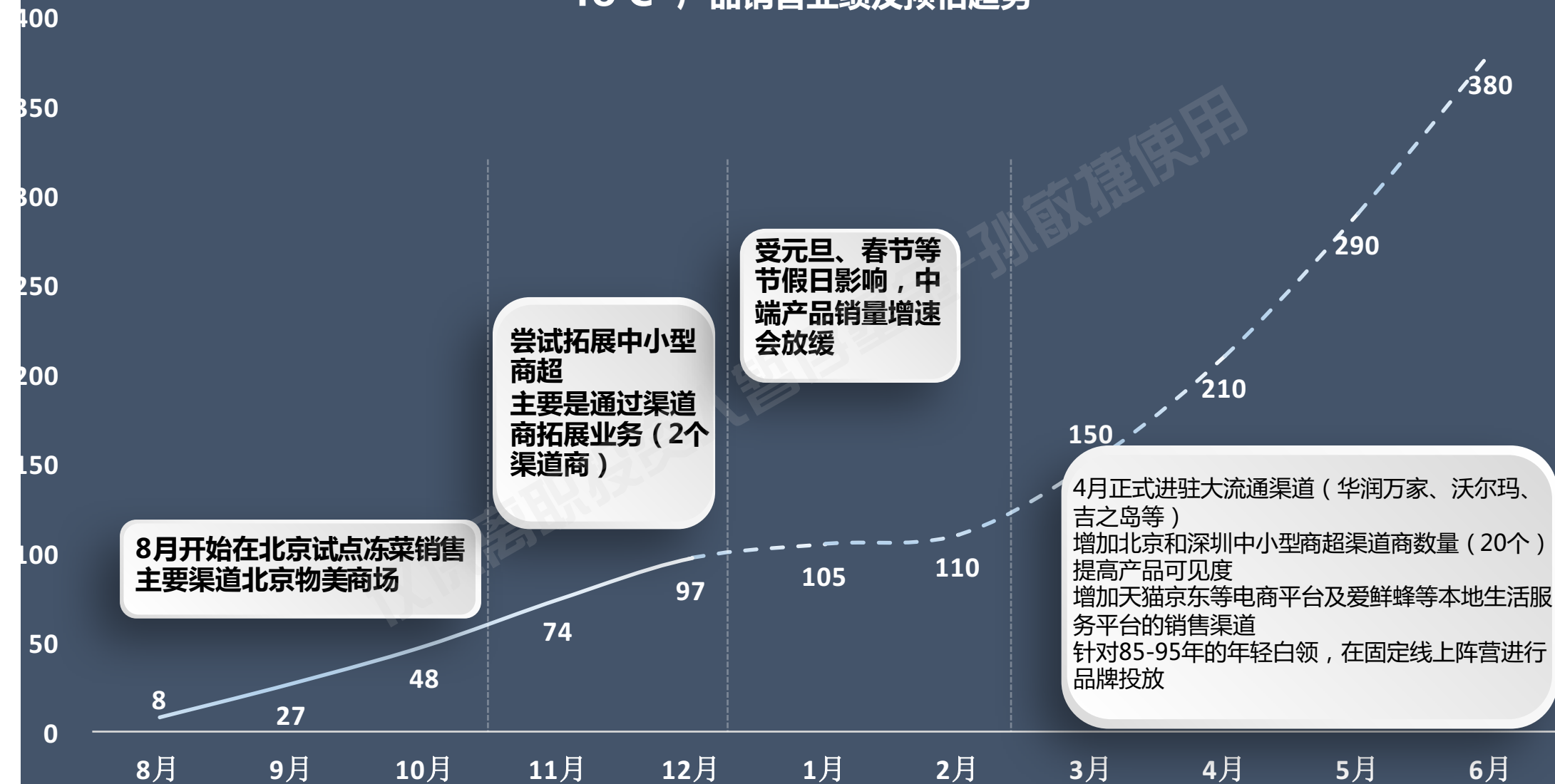
(单位：万元)

时间		2016年					2017年					
		8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月(E)	3月(E)	4月(E)	5月(E)	6月(E)
中端产品	冻菜销售 (北京)	8	27	48	74	97	75	110	150	220	260	330
	冻菜销售 (深圳)	未开始								10	30	50
低端产品	自营外卖 (深圳)	未开始		55	89	168	144	150	200	280	380	500
	团餐供应 (北京)	未开始			42	96	86	125	200	250	300	370
	团餐供应 (深圳)	未开始		67	134	192	180	220	300	400	520	670
	外卖供应 (料理包)	未开始			5	12	15	25	40	60	90	120
总收入		8	27	170	345	565	499	630	890	1200	1580	2010

备注：

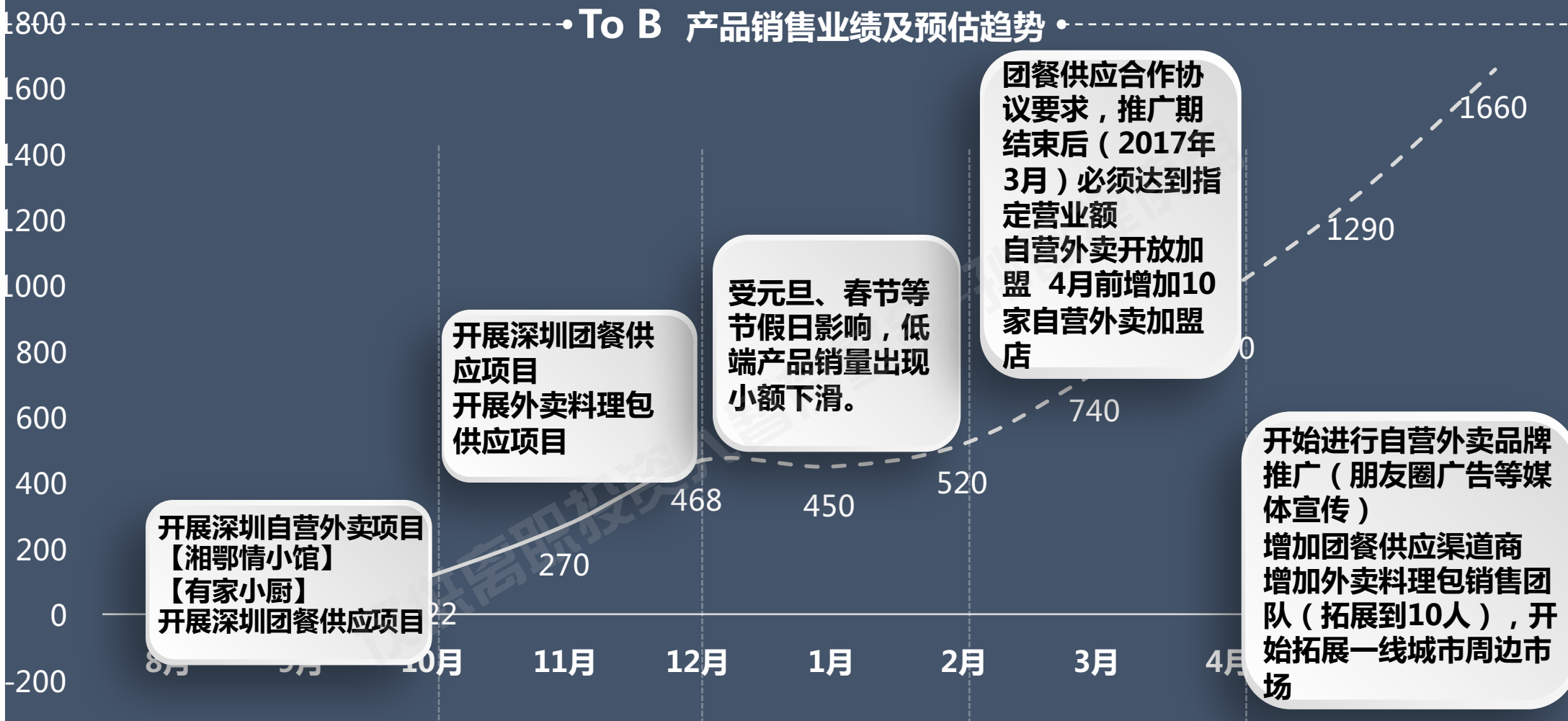
- 1、中端产品（冻菜）在北京主要和物美超市合作，目前已进驻所有物美大商场，客户对产品的接受程度非常高；
- 2、低端产品（自营外卖）目前在深圳已经开拓三个子品牌，营业额增速全深圳第一，品牌覆盖度深圳前五；
- 3、低端产品（团餐供应）已在北京和深圳签署两个合作协议，推广期结束后（2017年3月）必须达到合同商定营业额；
- 4、低端产品（外卖供应）目前已经通过经销商给深圳两家大型外卖公司供应料理包产品，外卖公司对产品非常认可；
- 5、2017年，团餐供应的1-3月数据是合同规定销售数据，确定可以达到；
- 6、整体毛利率为43%，净利率约为10%。

To C 产品销售业绩及预估趋势



低端产品 合计

• To B 产品销售业绩及预估趋势 •



团队介绍

运营团队

任慈:CEO

哈尔滨工业大学毕业，“十大创业之星”。多年电商运营经验，红领巾校园电商创始人，带领团队完成A+轮融资（估值2.5亿）。

崔嵘:财务总监

原北京时空视点传播顾问有限公司(股票代码836416)、浙江盛天文化传媒股份有限公司(股票代码838445)、北京信索咨询股份有限公司(股票代码839840)、北京中科华誉能源技术发展有限公司(被首创并购)财务总监,主导以上几家公司上市,充足的二级市场经验资源。

郑晓峰:市场渠道负责人

原碧生源常润茶的总代，创造中国减肥茶辉煌历史的重要人物之一，中国最大的社区电商及超市进货平台“惠民网”的天使投资人。（惠民网拥有全国40万家便利店的资源，每天为10万+商店提供供货服务，全国最强的商超便利渠道资源商）拥有国内最上层的消费类产品的渠道资源和最强的品牌市场推广能力

研发团队

许菊云：研发总厨

中国湘菜第一人，中国TOP5产品研发大师“湘菜大师”、“中国烹饪大师”国家一级评委。曾随中国烹饪代表团赴32个国家和地区出席的首届世界中国烹饪技术交流展示大会。

刘伟：行政总厨

“中国烹饪大师”、“中华金厨”、“中国餐饮文化大师”、掌勺中华四大菜系（粤、湘、川、苏）主导研发上百道经典菜肴，餐饮工化、机器人炒菜的先驱者和领头羊。

杨阳：研发总厨

中国农业大学食品学博士,食品研发专家。多年潜心钻研冷冻食品行业，曾带队研发出全亚洲领先的食物冷冻仪器。

融资规划

融资轮次：A轮

融资金额：2000-3000万人民币

30%

渠道拓展



20%

产品研发



5%

人才引进



40%

品牌及市场



5%

流动资金



本轮融资由以太资本担任财务顾问

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：卞恺灵 kelin | 电话：15120004816 | 微信：kelin117

以太优选，让融资更高效
覆盖全行业，超过1000个优质项目，等你来查看

[访问网页版](#) [下载客户端](#)