

零食e家 — 自助便利店项目商业计划书

Self-service Corner Business Plan







自助便利店 一种新型的零售业态

零食e家专注于在公司等封闭空间环境内搭建无人值守自助便利店

- ◆ 节省了房租、人工、设备费用,成本结构更合理
- ◆ 便利店、自动售货机的有力竞争者与替代者
- ◆ 移动支付普及与社会诚信提升的必然产物

搭建在公司内部











提供常见的休闲 零食饮品



扫码购买支付 方便快捷



位于公司内部 丢失可控

员工方便,公司满意



便捷

零食想吃就拿 无需等待,节省时间



节约

帮助公司节省零食采购、茶歇福利等预算



省钱

售价比便利店低至少10% 与大型商超、京东基本持平



安心

品类更全,定期更新新品 员工满意,公司安心

短期挣钱稳,长期价值大

- 1 稳定的现金流与盈利能力 与果切、糕点、外卖等其他业态的合作
 - 2 精准的线下广告推送平台 移动支付的线下端口
 - 3 零售大数据收集、统计与分析 基于线下细分场景的社交电商入口

市场潜力巨大

+5万

北京市场潜力

写字楼内搭建自助便利店的总量规模以上公司可搭建数个便利店

+300万

北京用户规模

单个自助便利店覆盖50-100客户 写字楼白领均为潜在用户 30-50亿

北京市场总量

零售总量约10亿 广告及其他业务年收入约20-40亿

数千万

全国潜在用户

自助便利店将成为写字楼内标配的公司福利设施

近千亿

全国市场潜力

围绕自助便利店形成新零售产业生态圈



启动五个月内快速发展

- ◆ 2016年8月底搭建第一家自助便利店
- ◆ 低成本快速发展,已成长为业内领先品牌

项目收入增长显著

- ◆ 未做任何促销情况下,年前每日自然流水达到近2万元。每日有效支付订单约3千
- ◆ 周增长率约15%, 自助便利店数量与单店流水均稳步增长, 反映出市场需求强烈



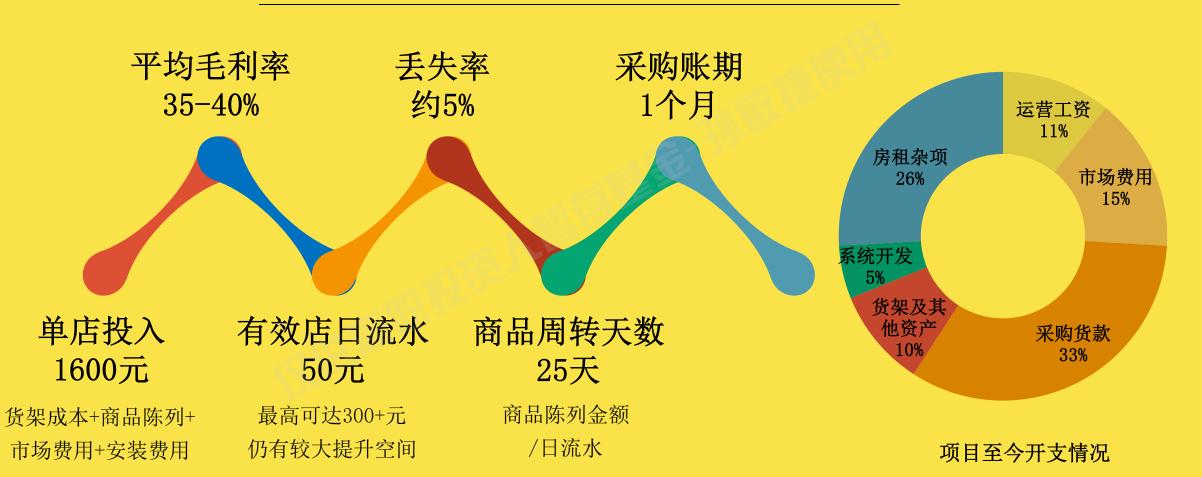


2016. 11. 18-2017. 01. 17每日流水增长情况

2016. 8-2017. 1月收入增长情况

●以上均截图于微信商户平台支付数据

除去市场费用已开始盈利



与400多家公司建立了合作

截至1月底,零食e家在京已搭建近500家自助便利店,客户遍及各行业领域

新东方,去哪儿网,链家,瓜子二手车,包商银行,中软国际,环球,

智联招聘,宜信,创业邦,YY,暴风魔镜,万达,爱康国宾……..



客户自制提示板



某公司内宣传页



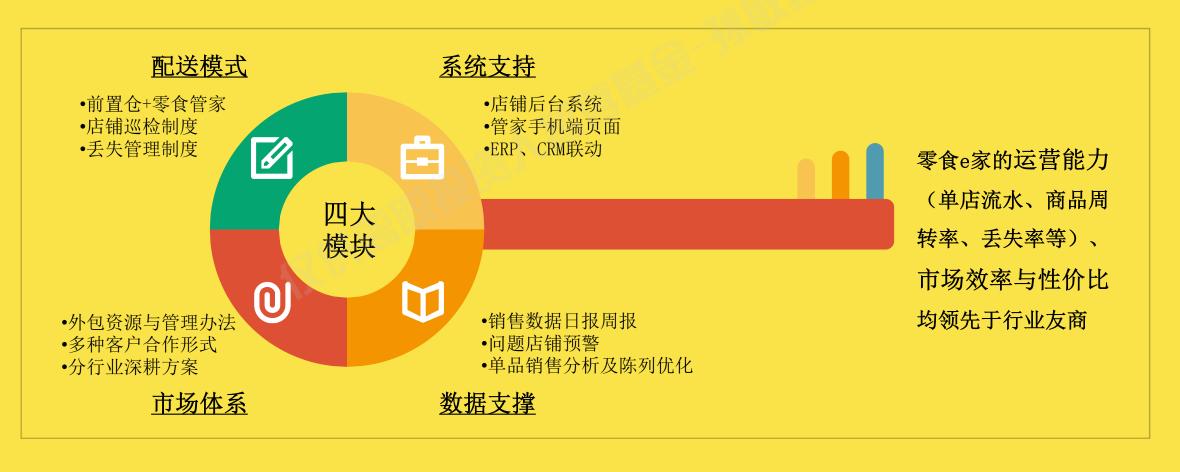
用户留言



用户好评

壁垒在哪里?

常见的问题/质疑: 就是在公司里摆个货架,没什么门槛、壁垒吧? / 丢失你们没法控制吧? **答复:** 摆个货架容易,能持续摆着难。摆着还能卖的好更难 / 丢失如果控制不了,项目早就被拖垮



同时已试点高校市场

以"零食盒子"形式切入高校市场

高校市场优势:

- 1、补/换货等运营成本低
- 2、推广速度快,容易形成口碑传播
- 3、丢失率几乎为0



由原高校早餐领先品牌"红领巾"核心市场团队操盘



高速发展离不开专业团队

- 零食e家目前已有28名全职人员,主要为零食管家与市场队伍
- 核心团队成员均为各领域多年老兵

核心团队

陈惠鲁



北大双学士学位 工信部研究生 和君商学院三届毕业 放弃体制内生活 多年连续创业者

陈伟



零售行业16年老兵 沃尔玛11年履历 任食品常务等职位 曾负责10余家新店开业 管理上百人团队经验

张义东



美团2年地推管理经验 曾任局分期市场总监 创办觅食网并成功出售

黄婷



京东大客户部多年经历 先后负责销售运营工作 熟悉项目管理、运营与 合作方案策划、组织



2017

风口渐起, 跑马圈地

- 越来越多玩家进场,开始抢占自助便利店这一线下入口
- 获客建店成本逐渐提升,运营能力将成为核心能力

领跑市场是2017首要目标

竞争态势

- 北京市场3个月内 已涌现出近一些竞争 对手
- 快速抢占空白市场

是关键

市场目标

- 坚持"外包为先"探索"行业深耕"
- 市场格局明朗前,

建立数量级优势

运营目标

- 提供更多合作方
- 案, 获取更高满意
- 度,深度捆绑客户
- 单店运营更加精

细化,形成竞争壁垒

保持市场领先地位,持续提升运营水准 市场决定我们跑多快,运营决定我们活多久

今后三年发展规划



2017年8月

- 北京店铺数达2000家
- 通过进一步精细化运营 (定时折扣、新用户免单、活 动精准推送等),单店日均流 水提升至60元
- 开始推广第二座城市



2018年2月

- 店铺总数达5000家,零售 日流水40万
- 启动货架硬件升级,搭载 互动显示屏及冷藏加热设备
- ●开始试点广告业务及其他业 态合作形式



2019年初

- 店铺总数达20000家, 覆盖主要一二线城市
- 其他业务收入超越零售,线下入口效应显著
- 利用网点、品牌与供应链优势,开始整合小型 便利店、自动售货机等资



2020年底

- 店铺数50000家,年营 收过20亿元
- 成为自助便利店行业领 先者,打造自助零售产业生 态圈,并成为零售领域有影 响力的新业态

未来: 自助零售产业终将走上历史舞台





零食e家将通过"先抢占市场、后技术升级"路径,成为国内自助零售产业领军者,引领消费升级新趋势



融资计划

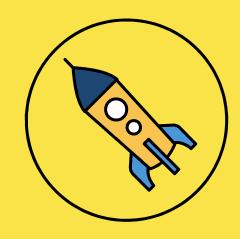
● 零食e家于2017年初正式启动A轮融资

A轮融资为更快速抢占市场扩大盈利



- 作为创业邦BANG CAMP二期优秀团队,2016年初获得千帆资本李瑞强先生数百万元天使轮投资
- 本轮计划融资1000万元人民币,出让15%股份

- 融资主要用于市场拓展、运营提升、系统升级与在线商城搭建
- 至年底预计可完成4000家店铺搭建,日流水达30万并启动B轮融资



感谢您的宝贵时间!







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:韩韡 电话:17710259486 微信:Fr2827119

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