

《自动化、智能化餐饮 商业计划书》

广州六味村科技有限公司

1. 产品或服务

① 行业背景：

A 全国超过 800 万家餐饮企业，即有超过 800 万个厨房。

B 绝大多数厨房设备较为简陋，客观上讲，除了材质的变化，烹饪用具逐步以不锈钢材料制作，但加工食物方式还比较传统，甚至可以说陈旧，绝大部分仍为手工操作。

C 面条、米粉、饺子、米线等多种煮制食物，炸鸡炸鱼炸薯条等各类炸制食物，以传统方式制作，难于标准化，煮后经常出现不熟、煮过炸糊等问题，直接影响口碑。

D 操作工人劳动场所工作条件差，劳动强度比较大。用传统煮炸设备制作，工人站在炉边几个小时，在高温高湿环境下，极其疲劳，尤其是年轻一代从业者非常渴望改善工作环境，降低劳动强度，让工作变得更轻松。

E 为了达到烹饪标准，厨房自主变通方式为：加闹钟。有多少个炉，加多少个闹钟。噪音很大。整体感觉也很落后。

F 连锁经营以及一些年轻且高素质的经营者已经开始把传统制作设备更换或添置为自动化煮炉、炸炉等。

总结：传统中式、简餐餐厨设备与高级西式制作设备差距比较大，高级西厨设备已经开始向自动化、智能化方向发展，而中厨及简餐设备必然也将迎来一场变革，自动化、智能化厨房制作设备必将逐步替代传统旧式的设备。

② 产品简介：

现有成熟的三个系列产品：

A 自动升降杆：可与多种样式的煮炉、炸炉相组合，商户可自由改装，从而将传统手动煮炉、炸炉改成为可自动升降的自动设备。

B 自动煮面炉系列：多个品类多个规格的自动煮面炉系列产品，桶式的，台式的，立式的，燃气的，电热的，适合各种商户的需求。

C 自动电炸炉系列：从 3 升家用到 36 升大型商用，侧位式、正位式，产品系列涵盖多个级别多个规格，适合大多数商户使用，为商户厨房设备自动化提供全面支持。



③ 产品优势：

- 知识产权：拥有发明专利、实用专利、外观专利等多项专利，产品在知识产权保护下，可在相当长的时间内保持唯一性，或引领行业设计理念。
- 高利润：整个行业都处于高利润高回报的周期内，利润率超过 50%以上。
- 设计合理，维修维护方便：用电商启动市场的好处在于切入市场速度快，坏处就是售后麻烦。而由于本系列产品独特的设计，从而可以轻松解决售后问题。自动升降装置容易拆卸，更换、维修非常方便，且费用低廉。
- 自动升降杆可供商户自行改装，一方面降低成本，一方面可以迅速切入并占有市场，并形成口碑。
- 品种全：整个行业中，拥有全部电热、燃气、台式、立式、桶式等产品系列的，只有本项目。更全的品类，才能满足更多商户的需求。

④ 同行竞品：

- 品种单一，基本上一两个款。大多数厂家基本上就一两个款，可选择性不大。
- 价格高。单价在同行条件下，高出本项目产品 30%以上。

- 保养维修麻烦：整体设计，不便拆卸，安装、维修、保养等比较麻烦。

⑤ 售后预案：

- 保修：短期内可采取厂家直对商户与消费者的直邮方式进行保修或维修，方便快捷更便于操控，成本相对低廉。
- 维修：保修过后的维修服务采取有偿服务，易损部件可以旧换新，可产生大量利润。

2. 商业/收入模式

商业模式：轻资产战略，以研发+代工+营销的方式运营。（技工贸）

收入模式：

- ① 外贸出口：通过交易会、展会及线上发布平台等方式获得外贸订单。
- ② 通过二级批发市场分销设备。
- ③ 线上渠道：通过美团智慧厨房、阿里、淘宝、京东、拼多多、快手、抖音等线上分销平台进行设备推广。
- ④ 试用、分期、租赁：与其它推广平台合作（如美团地推等）或自建渠道，对合作商户进行先试后买、分期购买、先租后买、租赁使用等多种新型金融类型推广。

3. 投资及收益

预期的一个年度销售额、利润额等（仅限初级产品）

项目	数额	备注
年度产销	10000 台套	
产品平均单价	3000 元	
销售额	3000 万元	
毛利润率	65%	
毛利润额	1950 万元	
营销费用	450 万元	关于营销的一切费用
管理费用	240 万元	房租、管理人员开支等
研发费用	150 万元	新产品开发
其它费用	50 万元	
净利润	1060 万元	

- 4. 团队建设：建立适宜公司发展的管理、研发、营销团队。

5. 资金需求与使用

资金需求规模：300 万元

出让股份：20%。

资金使用：

- ① 产品量产、备存；
- ② 营销费用；
- ③ 团队建设；
- ④ 必要设备添置；
- ⑤ 新产品研发费用；
- ⑥ 管理费用；
- ⑦ 备用金。

6. 风险评估

本项目风险主要集中在以下几点：

- ① 随着市场不断成熟，同业竞争形势将日趋严峻；
- ② 不可抗力引发的市场疲软。比如新冠病毒引发市场需求急剧萎缩。

③ 融资将成为项目发展速度的瓶颈。

因本项目为以制造业为基础的实业类型，所以整体风险并不大。做好发展进度管理，控制好产品质量，可避免风险累积和爆发。

7. 高级、超级产品规划：已经成型和正在研发的高端产品。

进入二十一世纪的第三个时代，整个世界可预见的第四代工业革命的五个主要项目中，有三个是可以在三十年代形成产业。而其中人工智能首当其冲。

受此浪潮影响，人工智能也必须进入餐饮行业。餐饮也必将进入自动化、智能化的时代。

客观点分析，商业餐饮一定会沿着两个方向前进：一是越来越挑剔的个性化定制服务，也就是定制型餐饮，比如一碗几十块钱的哈根达斯雪糕，比如潮州菜、比如海底捞，比如九毛九等等。二是越来越普及的可 24 时全天候服务的便餐，比如北京炸酱面、武汉热干面、桂林米粉、饺子、云吞、小菜、快餐等等。



我们将为第一类提供最多选择的自动化烹饪设备。

我们已经踏足第二类，将自动化、智能化、自助无人化服务餐饮设备研发、制作出来，就如同自助饮料机一样，自助便餐服务必将迎来爆发时刻。

经过四年的研发，本公司已经拥有了多项产品的技术沉淀，智能自助冰淇淋机、烤红薯机等已经基本成熟并可适时量产，智能自助拉面机、饺子机、米粉机、冷菜机等多个自助产品已经完成了关键部位的科技攻坚，也将很快可以达到量产水平。

基于此，项目的发展目标将定为：用 5 年左右的时间，成为全行业最先进的自动化、智能化商用餐饮设备供应商；用 5—10 年左右的时间，成为全行业顶尖的自动化、智能化餐饮平台运营商。

而智能家用烹饪设备，更是一个巨大而充满前景的市场，一旦成功登陆，将促成产业质的飞跃，把人类带入居家享受智能机器人制作美食的时代。本项目也在此类设备上拥有相当多的基础与技术沉淀，构架设计与关键功能攻坚有了成熟的基础，在给定的时间内，可以完成对产品整体设计与量产、运营的突破性进展。

六味村，企业规划方向为引领智能餐饮行业的发展，并成为本行业的发展标杆。

广州六味村科技有限公司
缴国军