



# 中国好油万里行

## 商业计划书

山东餐饮业食用油协会

山东好网互联科技有限公司

于经理：13910063712（同微信）



1/3

餐饮业（中西餐）食用油总量中超过1/3用在煎炸烹饪操作环节；油脂质量监管力度不足，带来各方面不利影响



各类餐饮店（含档口、流动商贩）普遍存在煎炸用油超限使用情况，“干滚油”严重影响消费者身体健康



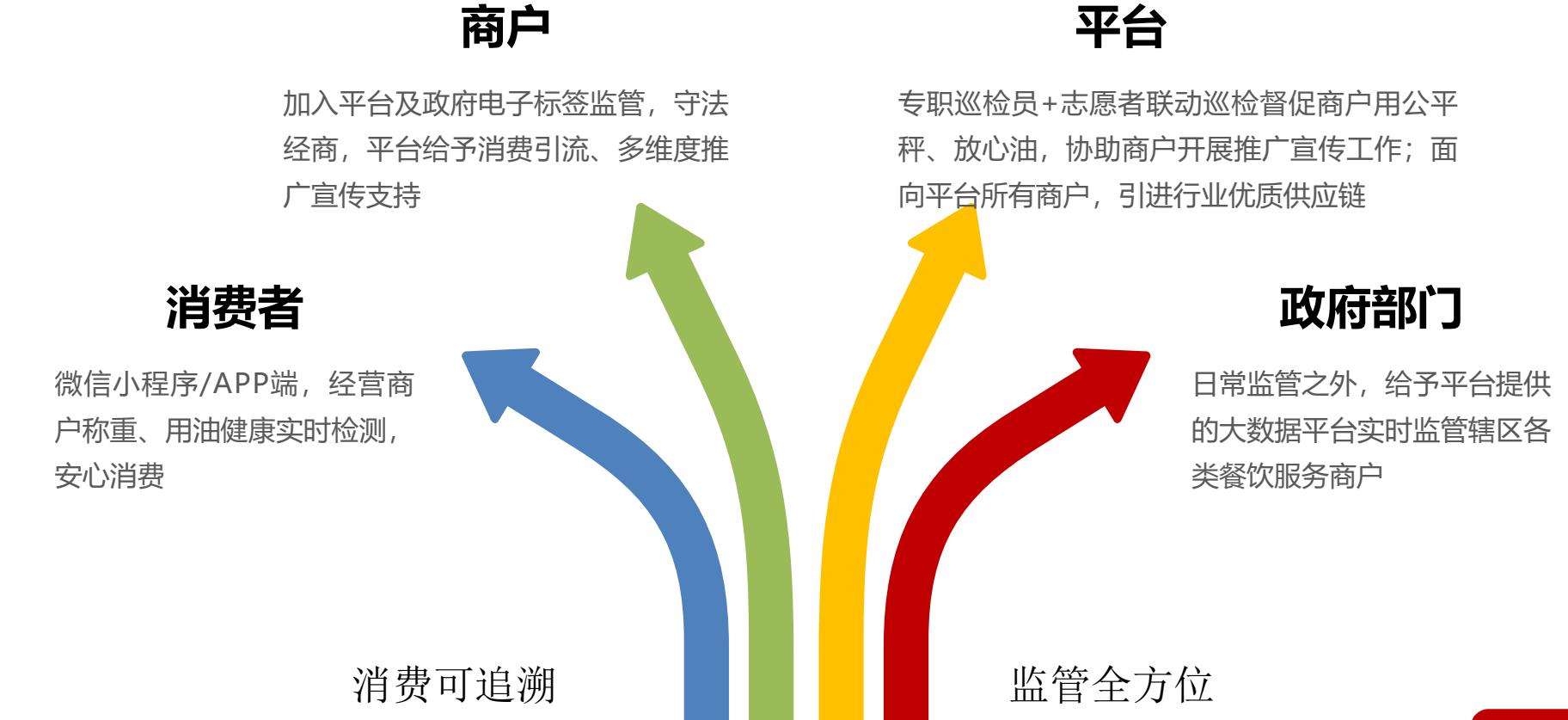
油品质量检测技术已经非常成熟，广泛用于食药质检部门、食堂、连锁快餐店、食品加工企业、油炸食品制造商等行业



各地市监局虽然积极管控，但不可能做到实时检测监管；缺乏常态化检测，也就无法保障油品安全



以互联网思维构建全新平台模式，同时造福餐饮商户和消费者，减轻监管部门压力，这一定是一个新的市场机遇





- 可随时查找周边各类餐饮“良心好店”，或查找炸鸡、找炸串等各类门店、档口，查看店铺概况信息，路径导航前去消费
- 实时查看店铺使用公平电子秤称重、食用油/煎炸油质量统计概况、有无消费者近期投诉或是否存在巡检问题
- 用户消费时，可自主实时检测油品质量；对称重类商品由“智能电子秤”实时远程监测，保障不缺斤短两；
- 消费者可发起投诉举报、曝光社会及餐饮行业门店不良用油行为、缺斤短两行为
- 可浏览学习各种食用油健康、餐饮方面的综合健康知识、视频、行业公告、热点投诉、曝光等信息；

自主采购（或采购平台提供）的智能电子秤、油品健康检测仪、多媒体广告屏（可选），加入平台，接受“阳光检测”，提升经营服务质量，获得更多新、老顾客信赖，获得更高销售利润

称重类商品，建议采购智能电子秤；  
由市监局年审管控；  
给消费者放心称重计价



常规餐饮、煎炸等，配备油品质量检测仪，消费者自主实时检测，买的放心、吃的安心

店内多媒体广告屏，播放餐饮视频安全视频、门店宣传推介视频的同时，实时公告展示本店称重、油品消费者检测、巡检员检测，平台评级等信息

自主选择平台集采供应链，质量有保障、价格更优惠

平台整合商户多方检测（门店自检、消费者自检、平台巡检、政府选件），及投诉、评价信息在平台及门店广告屏实时公告展示

## 阳光公示

平台配备专门巡检人员，对商户称重、油品，实时动态巡检

## 专职巡检

平台通过门店搜索推荐、多平台推广获客，吸引消费者到平台下各门店消费

## 用户引流

平台在各短视频平台，做各类主题推广，即推广消费安全，也直接推广优质门店，协助门店降低营销传播、提高销售利润

## 门店推广

平台整合国内主要餐饮业品质供应商，通过平台集采议价，获得更低价格优势，供门店选购

## 供应链服务





地方市监局，通过：电子年审、授牌管理方式，



## 随时随地巡检处诉

随时查看辖区经营户监控情况，并进行称重和用油实时检测；及时响应并处理相关消费者投诉



## 动态服务动态管理

经营户实时管理、电子标签年审、相关授牌审查日常管理工作



## 服务提升群众满意

基于大数据，总览全部相关经营户经营质量实况及发展趋势，做好全局管控

# 融资方案



### ③ 设备利润

加入平台的门店，最低按1000家，需要选配：智慧电子秤、智慧检测仪、智慧广告屏当中的2件，目前硬件研发上，与市场正常销售价相比，电子秤、广告屏各有100元左右利润，检测仪有1000元利润；总计折合按每家1000元计算；此外作为物联网系统，每年可收取100元信息系统服务费（首年免费）

### ② 好店授牌

“好油万里行——千家良心好店”  
“检测评选活动、授牌，每家500元

### ① 协会会费

发起成立“山东餐饮食用油行业协会”招募会员单位，其中理事单位10家，每家20000元，会员单位100家，每家2000元；三年一换届/续费；



### ④ 联合推广

联合100家优秀门店做短视频热点营销，每家每年收取10000元服务费

### ⑤ 供应链利润

管理供应链，基于全国集采成本优势，获得量采利润差；以餐饮用油/炸制油为例，每家每年预估可获得2000元利润差；按500家点采购计

1

发起成立“山东餐饮食用油行业协会”招募会员单位，收取会费

200万元/3年



2

运营“好油万里行——千家良心好店”检测评选活动，授牌收费

50万/年



3

智慧电子秤、智慧检测仪，按正常市场价销售，获得量采利润差

90万+10万/年



4

联合优秀门店，联合做短视频热点营销，收取服务费

100万/年



5

管理供应链，基于全国集采成本优势，获得量采利润差

100万/年



暂时仅以山东一省测算：

**550万/年**

经过前期的持续研发投入，硬件研发、软件平台开发，均已基本完成。本次为首次融资，资金直接用于项目的落地执行，相应成本结构如下：

人力成本（此体系可支撑全国多省同步推进，则成本利润效益更明显）

- 研发团队（软硬件研发、技术升级迭代、技术维护，6人） 每年60万
- 平台运营团队（平台运营、活动运营、推广运营，6人） 每年40万
- 省级销售团队（一线销售团队、兼巡检员，6人，底薪+提成） 每年60万

维护成本

- 电子秤、检测仪、广告屏、物联网元器件等硬件设备的维修、备件更新 每年10万
- 云端数据中心各项支出 每年10万



## 欢迎餐用油企业或独立投资人



### 01. 餐用油企业

- 股份收益+供应链采购收益

**200万 35%股份**

### 02. 独立投资人

- 股份收益

**100万 25%股份**

THANKS

感谢您的观看

于经理: 13910063712 (同微信)

山东好网互联科技有限公司