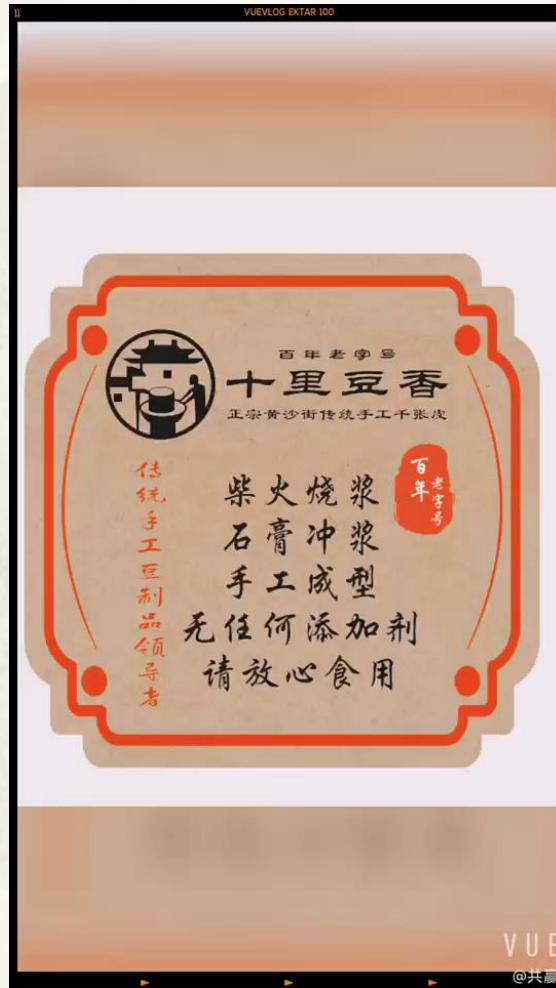


# 十里豆香

## 传统工艺豆制品连锁品牌领导者



# 品牌宣传



# 品牌形象





# 品牌宗旨



- ← 回归自然无添加、注重品质和健康。
- ← 传承百年传统豆制品文化工艺、做放心食用高品质豆制品食材。

# 品牌寄语



承百年文化、迎八方食客

# 文化简介

岳阳地处江南洞庭湖之滨，依长江、纳三湘四水，江湖交汇，建城始于公元前505年，是一座有着2500多年悠久历史的文化名城，自古以来有‘鱼米之乡’美称，地方土特产丰富，是中华文化重要的始源地之一。自隋唐以来，南方地区豆食产业蓬勃发展，清末民初社会上相对应出现了‘南豆腐’‘北豆腐’饮食话语，岳阳地区豆腐产食土特产更是尤为闻名，代表有：黄沙街手工千张、豆腐，张谷英油豆腐等。黄沙街（古称黄沙塅）地区自古以来人们就利用传统手艺以家庭式作坊形式制作豆制品，近代以来，鼎盛时期聚集上百家作坊，豆腐产食在口感、豆香味、工艺方面远胜其他地区产品，特别是‘黄沙街传统手工千张、张谷英油豆腐’成为岳阳地区家喻户晓的美味豆制品土特产食材，是黄沙街镇和张谷英镇地区一张漂亮的物产名片，名副其实的‘百年老字号’。



# 零售市场背景



- ← 目前的豆制品零售行业现况主要分为三大类商户：1. 进购售卖、2. 夫妻自产+进购售卖、3. 流动散户
- ← 分析：普遍为个体户，无品牌规模和统一化规范管理、整体市面产品品质偏低、工业化口感严重、质量参差不齐、卫生健康差、服务不完善、价格体系凌乱、店面形象差。
- ← 消费者：对品牌和品质的认知度越来越高、对追求好口感、干净卫生、健康绿色放心食材的消费理念越来越强

# 生产市场背景



- 目前的豆制品生产行业现况主要分为三大类：1. 规模化、自动化大型加工企业、2. 小型作坊、3. 家庭作坊
- 分析：
- 大型加工企业产量高、品种多、机械化自动化生产稳定，原材料低劣、成本低，以多品种走量薄利多销区域批发模式为主，弊端—产品生产工业化程度高、添加剂含量大、口感工业化重，品质和健康无法得到有效保障。
- 小型作坊以机械+人工生产方式为主，品种单一，以单品种走量给批发商贩模式为主，弊端：生产条件差、以单品种低价多产薄利多销模式为核心，产品工业化程度高、质量、口感、卫生都无法保障。
- 家庭作坊以夫妻人工制作的方式为主，弊端：品种单一，产量低，卫生条件差。

# 十里豆香品牌背景



- ← 1. 以品牌专卖的经营模式为切入点，做地区首家品牌豆制品连锁企业，自产自销、统一规划和管理、注重品质、服务、品牌影响力、追求健康饮食生活。
- ← 2. 以具有代表性的传统工艺豆制品系列为主打和营销，主营系列有：张谷英油豆腐，黄沙街手工千张皮，桃林干豆渣、平江酱干等系列。
- ← 3. 以回归自然无添加、注重品质和健康的生产宗旨为核心，主要体现有：井水磨浆、石膏冲浆、柴火烧浆、手工成型、无任何添加剂等。
- ← 4. 以顾客为本、品质第一、服务至上的管理理念为企业核心，规范的生产和管理模式，保证每一样产品新鲜、美味、健康、营养，让顾客能够放心食用、开心品尝。
- ← 5. 目前已投资20万、店面3家，厂房一个，业务正常发展

# 运营模式

- ← 自产自销、品牌效应、连锁经营、招商加盟、零批一体化，打造品牌价值。
- ← 优势：门店形象佳、环境卫生服务优、产品竞争力强、品质好、口碑好、产品知名度高、价格稳定、利润高、客户消费粘性大、客户基数增长快和稳定、连锁品牌效应广、管理统一化、发展空间大、即可自营亦可品牌招商和申请非物质文化遗产企业等。



# 运营要求



1. 生产：以规模化人工为主+机械辅助的生产方式，高质量管理、高效率生产、传统与现代化相结合，保证产品质量、口感的前提下提高生产效率，节约生产成本，保障产品质量稳定、产量稳定、研发稳定。
2. 零售：以连锁品牌经营模式和管理理念为核心，注重品质管理和产品研发、注重店面形象和品牌宣传、注重店面服务和客户跟踪、注重高质量的管理模式，大力营销发展客户基数，重点抓客户粘性。

# 初步发展规划

- ← 一期规划：
  - ← 1. 零售店：在全市区域范围拟布局5-10家自营品牌示范点、批发点：2个（走量类）社区代理点：30个（覆盖类）
  - ← 2. 设立招商部，进行全国范围内的招商加盟
  - ← 3. 生产厂房：扩建投入至少日产量黄豆不低于5000斤、品种不低于10类、占地面积500-1000平方的中小型生产厂房
  - ← 4. 发展社区分销系统
  - ← 5. 发展酒店政企餐饮供销业务
  - ← 6. 发展自营及代理批发业务
- ← 二期规划：研发即拆即食用罐装、袋装系列特色老字号产品，布局全国市场。



# 初步拟投资规模

- ← 初步拟投入资金：20-50万
- ← 资金使用：生产厂房和机器设备扩展、门店扩展、品牌细化、产品研发及人才培养、招商业务发展、运营



# 盈利方式及利润点



- ← 1. 零售店利润：单店销售额600-1500元/天（淡季-旺季）\*30天=18000-45000元/月\*5家店，整体零售收入浮动9W-22.5W/月，除豆成本毛利率75% =6.75W-16.875W/月，稳定周期1年。
- ← 2. 供货利润：加盟店供货毛利50%，纯利润10%左右
- ← 3. 品牌使用费、设备及装修、保证金、管理费
- ← 4. 社区分销系统
- ← 5. 酒店政企餐饮供销业务
- ← 6. 自营及代理批发业务

# 部门运营规划

- ← 连锁零售业务部：主要负责整个连锁店面的运营管理  
和规划
- ← 批发业务部：主要负责各区域批发业务的发展
- ← 社区业务部：主要负责各社区业务的发展和衔接
- ← 餐饮及政企：主要负责各餐饮市场和政府企业和其他  
机构的业务发展和衔接
- ← 运输部：主要负责生产-销售直接的配送管理和衔接
- ← 生产部：主要负责产品生产、产品研发、人员培训
- ← 人事部：主要负责生产及销售的人事招聘与考核工作
- ← 财务部：主要负责公司收支业务往来及财务分析工作
- ← 营销部：主要负责公司销售渠道的产品及品牌营销
- ← 招商部：主要负责公司总部以外区域的招商加盟业务
- ← 采购部：主要负责公司原材料的进出工作

