

(19)中华人民共和国国家知识产权局



(12)发明专利申请

(10)E

(43)E

(21)申请号 201710449716.3

(22)申请日 2017.06.14

(71)申请人 陈超

地址 325800 浙江省温州市苍南县矾山镇  
明星巷67弄3号

(72)发明人 陈超

(74)专利代理机构 北京细软智谷知识产权代理  
有限责任公司 11471

代理人 刘静荣

## 前世

温州苍南矾山镇，位于浙闽边界，80%讲闽南话，矾山肉燕与福州肉燕，**传承与福建浦城**，都是从**明朝期间**开始发展，福州肉燕，猪肉与淀粉比例1：2，后者矾山肉燕，将猪肉与淀粉比例提高到1：1.2，产品更加营养，口感Q弹，有嚼劲，一款**非常成功、好吃**、地方特产，广受**当地消费者与旅游爱好者**的喜爱，销售区域，基本为苍南本地，行业年销售额将近2亿。

（从浦城到矾山就变矾山特产、到了福州就变成福州特产、**那到了云南，肯定就是云南特产**）

#### (54)发明名称

养生面及其加工方法

#### (57)摘要

本发明涉及一种养生面，面皮及其加工方法。一种养生面包括按重量百分计的以下组分：  
%，动物蛋白%，  
%，；所述组分按以下步骤进行加工：将动物蛋白食材打过程中，向动物蛋白食材；取出浆状的动物蛋白食材，，揉成面团。本发明的有益效果为：提供一种更具营养性，带有内含多纤维的海鲜或肉类的领域精加工食品及加工方法，如海参面，鲍鱼面，牦牛面，藏香猪面，虾面等；面皮可做饺子，馄饨，肉燕，烧卖皮等：保留原材料的营养成分，也可对食材塑造更多形状，能提供更多的烹煮方式。精加工，更利于营养吸收。

三文鱼“玫瑰云吞”仅是本发明专利里面的一种，产品可以是任何海鲜类，肉类制作，后续可开发，很多类型的产品，操作空间无限。

## 今生

云南以高原养殖优势，旅游交通优势，变成原材料价格优势，从产业链渠道，获取三文鱼比猪肉更便宜，加工方式更简单，也中国，三文鱼标准唯一养殖、生产基地。利润更高、品质更好、对后期市场营销、推广操作变得更容易。让所有帮项目卖产品的商家、加盟商，有更多利润空间，变成忠诚的共同利益体。

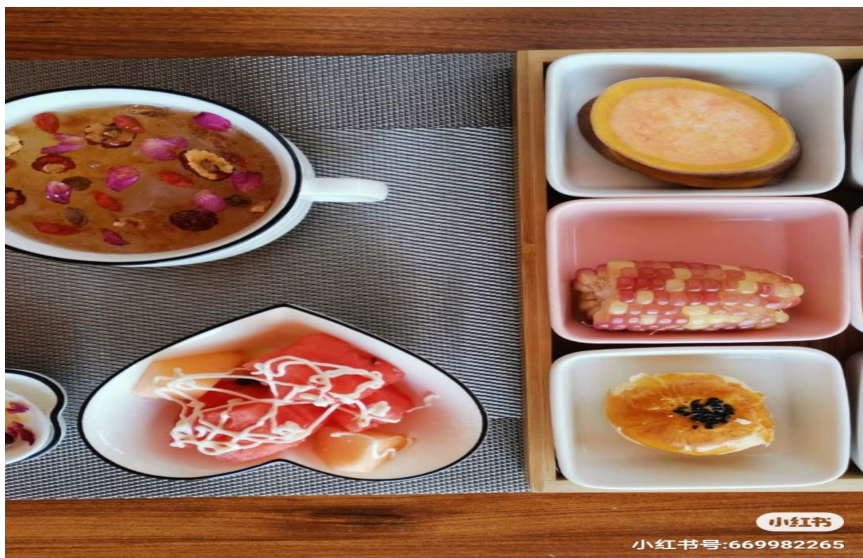
九手鲜把矾山肉燕、福州肉燕、创新，升级，重新定义。融合云南当地历史文化、食材，采用当地三文鱼取代猪肉。在2017年申请了“玫瑰云吞皮”国家发明专利，打造成云南廿十怪之，三文鱼“玫瑰云吞”。产品集云南特产、特色小吃、保健养生食品为一体，针对全国区域销售。



# 未 来

凭借着云南旅游大省平台，每年数千万的**顶级年青消费群体**、通过游客社交软件**传播影响力**、云南廿十怪、大健康食品、全面超越“**玫瑰鲜花饼**”品质更高，的云南新特产、**实体直营店**加电子商城、实体住宿合作引流、以卖中国版图的方式、每天营业，就是一场，**全国产品招商见面会**、迅速全国铺开，国家发明专利，云南唯一生产制造商，五年内也成为，跟“玫瑰鲜花饼”一样**年销售过百亿**的云南特产之一。（后面有**详细数据分析**、如何成就百亿特产）

项目打造是生活刚需品，**高品质大健康食品**，是目前**全社会重点关注食品**。**第一**：通过**酒店住宿客源**，现实**固定收入**，保证项目**无风险投资**。**第二**：用极致网红店、网红产品，**合作引流**、带动产品爆光率与销售量，将彻底火遍全国。项目让你的这份投资，带来源源不断的资金收入，让**老有所养、老有所依**、以**无风险经营为基础**，极少的资金**实现百倍回报**。



# 三文鱼“玫瑰云吞”产品优势

(1.) 为了能适应全国消费者口味，九手鲜在口感不变，成功研发，无糖、**少盐**、无味精、让产品更营养、更健康、更美味（目前除了本项目外，没有一家能做到**无味精**、**无糖**，**全国70%地方不喜欢味精、与加糖食品**）

(2.) 从大冰晶结构，改变成小冰晶结构，使产品迅速锁鲜，延长**锁鲜时间**，降低运输要求、节约成本。解决矾山肉燕、福州肉燕，**跨区域就不好吃的难题**。

(3.) 高端营养保健食品（大健康食品），矾山肉燕与福州肉燕属于肉包肉，吃多或经常吃会感觉油腻，不易消化，不易人体营养吸收。三文鱼，营养价值更高，营养搭配更均衡，**鱼肉本身就属于易消化、易吸收、营高端养品**、市场用三文鱼制作的，**保健类产品**非常多，其功效明显而出名。







# 地理优势

**云南丽江：**属于世界级旅游景区，每年有数千万全国游客资源，游客旅游重点，就是**品尝当地特色**产品，通过这种方式，更容易把产品，推扩到全国各地，95%游客为20-40岁，消费能力强，**属于顶级旅游消费群体**。利用高端游客、**资金、人脉**、通过对项目**投资/加盟**、进一步把项目做大做强，以最短时间，**现实全国连锁**。

**苍南矾山：**属于周边游，很少有省外游客，每年的游客数量大约在5万人次，**每年将近有两个亿的销售量**，已经算非常成功。

矾山、丽江两个地区，创业投资，**投资金额，差距并不大**，但回报却天差地别，云南游客资源，是矾山游客资源的好几百倍，意味着产品销售量，也在增加几百倍，**产品传播影响力**，同样也是矾山肉燕的几百倍。

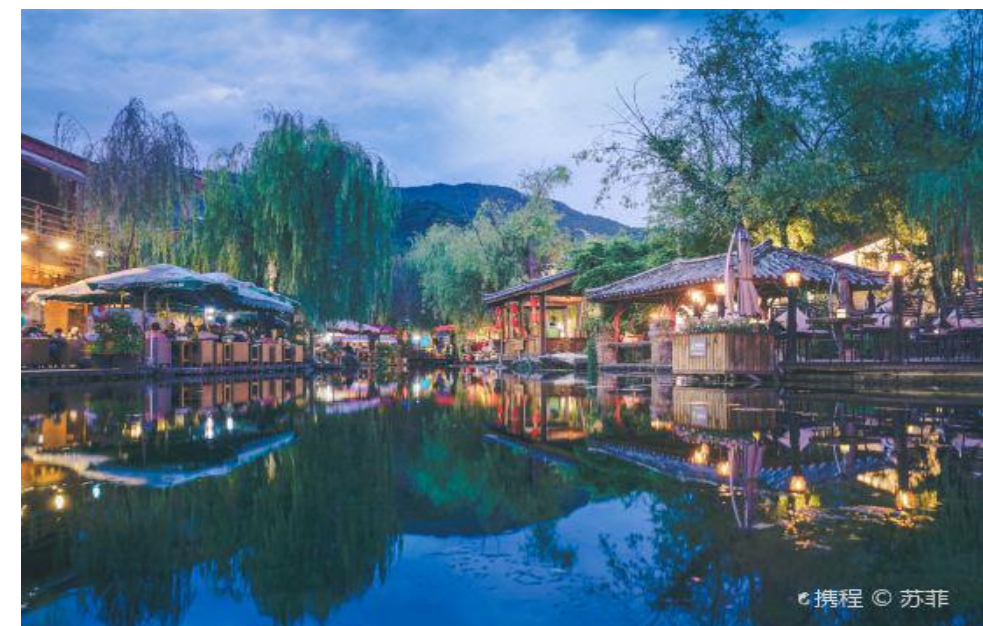
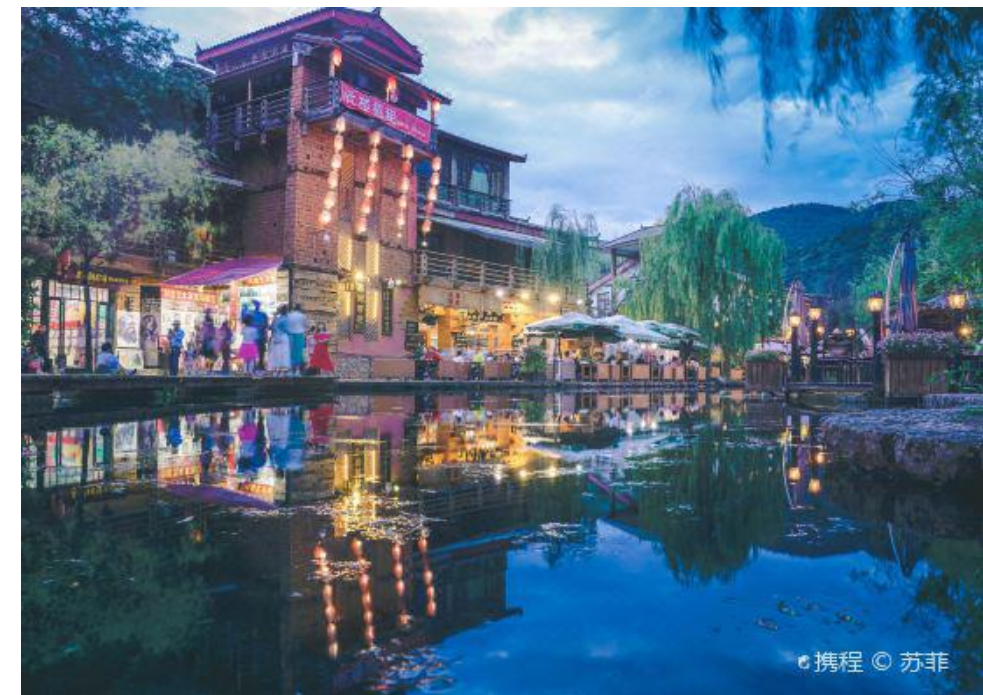
**事实证明：**用顶级商业营销模式+千万游客资源，项目可以在**极短时间内**，将改良版的“**玫瑰云吞**”推广到全国，成为知名产品，利用每年数千万全国游客消费购买力，像购买“**云南玫瑰鲜花饼**”一样，购买“**玫瑰云吞**”，短时间成为年销售过百亿的云南特产。

## 好平台、造就奇迹、不同平台，销量对比

矾山肉燕影响力，以苍南的旅游资源，只能成为苍南特产，这么好的百年传承产品，走不出苍南太可惜了，甚至连温州特产都算不上，全国影响力，无处谈起，在全国99.9%的人，都没听说过，所以年销售额不到2亿。

同样是肉燕，福州肉燕的知名度在全国，调研结果将近10%消费者，对产品有所了解，仅需全国10%影响力，年销售量就达到37亿。

云南特产：云南千年历史文化遗产，让云南特产，自带品牌，自带流量，根据当地旅游消费市场，带动每种云南特产，平均年销量过百亿。像“云南玫瑰鲜花饼”“云南三七”在全国家喻户晓，99.9%消费者都听说过。





## “案例一”

“玫瑰鲜花饼”云南本地人不吃，但销售点也走不出云南，除了云南，全国任何地方，都没有销售点。

“玫瑰鲜花饼”除去云南特产，这层包装，无任何特点，就是一款普通，包馅糕点，但“玫瑰鲜花饼”仅凭云南特产，这个特点，以云南上千万，年青游客消费水平，十年时间，硬生生从0到年将近，百亿销售额，更成为全国知名产品。（百亿销售额，什么概念，每天将近3000万销售额）



## 打造所有人愿意买的产品：云南网红特产

三包云吞一条鱼，三文鱼“玫瑰云吞”，天生高贵，连云吞皮都是三文鱼纯鱼肉打造，差异化、高品质产品。采用槌、拍、压、擀、折、碾、拂、扫、切、九种传统手工技法，从厚到薄历经九遍，九九归一，包成玫瑰花状，方可成品；故名“九手鲜”。

“玫瑰云吞”的产品结构、品质、比“玫瑰鲜花饼”高的可不止一个档次，用鱼肉打成脆皮卖的差异化特性，口感：鲜、弹、Q、脆。大健康食品，创“云南廿十怪”，具有行业标准、订制权、订价权、没有竞争对手的产品！成为旅客旅游必带的云南伴手礼。

口感：鲜、弹、Q、脆。  
品：故名：九手鲜。  
九九归一，方可成。  
从厚到薄历经九遍，  
九种传统手工技法，  
折、碾、拂、扫、切、  
采用槌、拍、压、擀、  
都是纯三文鱼肉打造。  
天生高贵，连云吞皮  
三文鱼：玫瑰云吞。  
三色云吞一条鱼。



云南廿十怪 玫瑰云吞  
之丽江東河店



三包云吞一条鱼  
三文鱼“玫瑰云吞”



通知通告：九手鲜线上商城！联系方式13308875888微信同号！



同样的产品，统一的九手鲜商城，左图上是普通消费者购买，就没有显示有分销佣金。

自购省钱、分享赚钱

同样的产品，统一的九手鲜商城，右图上分销商购买，就自己显示30%分销佣金。



## 让所有商家、愿意帮您卖产品

通过旅游住宿店内二维码，扫码、预约、排队，到堂店消费后，60%消费返现（比住宿个体自己开餐饮店，利润还高）换取旅游区内，所有住宿游客资源，让所有住宿场所，愿意跟项目合作，成为“玫瑰云吞”代言店，成为共同利益体，愿意卖项目产品。

消费场景设置：除了装修重点，更重要的是打造“玫瑰云吞”超火爆销售场景，每天营业，就是一场，全国产品招商见面会。成为网红店、网红产品、带动更多商品销售、更容易让年青游客有投资、加盟的冲动。利用游客对新鲜事物的好奇心，不断发社交软件，让产品、品牌，一夜成名。

# 为什么投资云南特产？有什么意义

1. 因为投资云南特产，它不像正常商业，以小博大，而是以一博万。云南旅游业的发达是公认得，每年都有来自全国各地，上千万旅游消费群体，每天都不带重复，流动性大，消费购买转化率超高，由线下引导线上消费，变成长期消费群体，也叫数据采集工作，项目已完成七彩云南，电子商城，做好数据采集准备。

2. 消费常识，一般在居住地，吃到好吃的，最多改天再来品尝，或带朋友过来品尝，但云南地处西南，属偏远地区，吃到好吃又有特色产品，怎么办，  
1. 整箱购买。2. 用加盟方式把产品引进到居住地。

3. 项目可以用极少的资金投入，打造极致网红店、网红特产、可在不烧钱的情况下，吸引游客消费、通过产品体验、商业模式、让消费者产生心动，通过卖中国版图，加速企业发展，短时间可做到知名产品，全国品牌。

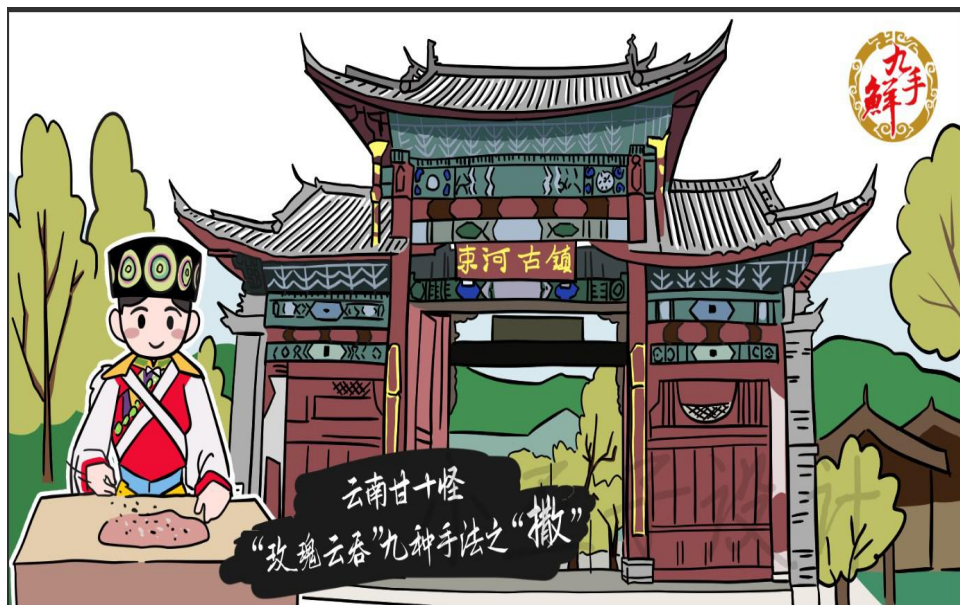






# 卖中国版图

项目以“玫瑰云吞”为主打，像三文鱼羹、鱼丸等5个系列39个特色小吃单品（标准化生产、80%产品、无需厨师）+云南特产，统一品牌、统一销售平台、组合而成，实现产品、收益多元化，项目操作简单化，才能实现全国连锁经营。仅靠“玫瑰云吞”一个单品，永远无法实现全国连锁。



对项目感兴趣每一位全国游客，交由专业商务团队接待，实现加盟合作，交纳订金，镇级1000元，县级5000元、市级1万、省总代10万，有三个月得考察期，考察期内，可随时提出解除合作，全额退款，以这种合作方式将产品、品牌，迅速占领全国市场，又可以短期借用资金、发展规模。

# 固定消费群体

改良版的“玫瑰云吞”，是一款颠覆性产品，一款全面超越“玫瑰鲜花饼”得云南新特产，云南廿十怪之三文鱼“玫瑰云吞”成为云南特产、特色小吃、双特色标准。是摸得着、看得见、吃得到的产品，有国家发明专利、商标证书、多重认证。整合云南特色小吃，生活刚需品，这条赛道，进行弯道超车，利用千万游客，微信、小红书、抖音等等，智能社交软件影响力，让产品推广，变得很容易，走出云南，成为品牌。

当企业达到大批量生产，供应时，便用网络推广“玫瑰云吞”今生故事，吸引原有矾山肉燕、福州肉燕、得忠实消费群体，因为这批消费群体，肯定会对本产品有尝鲜欲望。用三文鱼打造的燕皮到底有多好吃，因为“玫瑰云吞”产品比前者，在品质上好太多了，价格却差不多。如果我是消费者100%选择“玫瑰云吞”，这可是几十亿的固定消费群体。





# 最公平公正的合伙方式

丽江束河直营店，是项目第一家直营店，充分考虑到疫情期间，项目按统筹方式进行，**直接按投资额度，百分比分配股份**，59999元/共计12份。项目规划通过本店，**以同样方式**，向全国游客众筹、云南丽江、大理、西双版纳、腾冲、楚雄共7家直营店，迅速占领云南旅游市场。（**项目最后有创始人7.25号的征信查询**）

**权益一：**丽江束河直营店8%股份，直接在工商系统注册。

**权益二：**赠送云南九手鲜餐饮管理有限公司1%股份（总项目股份）工商系统注册

**权益三：**享受实体、商城VIP，7折待遇，自用省钱、分享赚钱。

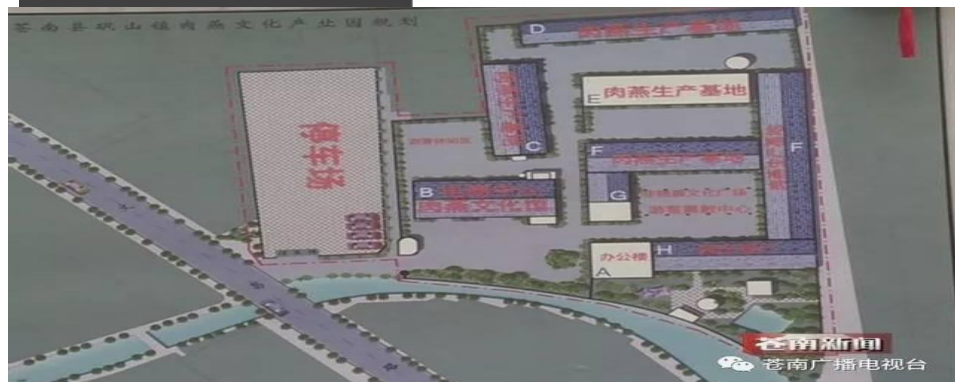
**权益四：**2年后股份，随时无条件，按市场估价回购，也可转让，也可选择终生保留。

**权益五：**本创始人不领取任何工资，年底按5%业绩分红。

备注：每一份股权均在您投资名下。**财务100%公开透明，月报表每月9号前送达**，有经营知情权，除第一年按季度分红，接下来按月分红。所有关联，公众场所，24小时360度无死角监控，所有股东在手机便可查看。**对不合理操作有权更正警告**，对不合法，合规事件，**可报警处理**，并保证所有股东都在同一微信群。

## 现有/注册商标、专利权

备注：商标中红色框架，表示九手鲜，此两类商标，在2017年注册了茶叶相关信息。



## 申请国家发明专利重要性(20年保护期)

发明专利，它可以限制前面已经，在生产此类相似产品的企业与个人，保持原有生产与销售规模，在发明专利拥有者的允许下，才可以扩大生产与销售规模。这样可以避免同行做大做强，美国为什么打击华为，道理是一样的，怕华为做大做强。

云南唯一生产制造商：云南地区项目是唯一生产制造商，避免像矾山/福州，目前短板，有无数家肉燕企业、与私人作坊。出现定价不规范、包装不规范、标准不规范、有些不良用心个人、商家，赚快钱，以次充好，容易把牌子做死。

项目在云南开展后，虽然实现云南唯一生产制造商，但后期销售再大都不怕，可利用矾山镇肉燕产业园，成熟的肉燕制造系统，上千名熟练操作工，矾山镇还有两条非常成熟，带生产资质生产线，可以代加工生产，不仅提高，当地就业率，又不用投入建设成本，又可降低运费。并且九手鲜在2017年就研发了，第一代自动燕皮生产机器。



## 三年磨一剑：让产品走的更远、企业发展的更稳

创业不争一朝一夕，而是一种经验的积累，思维的碰撞，读万卷书，不如行千里路，亲身体验，才能深入灵魂，避免历史悲剧重演。

99%人都说，现在生意超难做，其实可以换位思考，为什么是你的生意难做，当下消费市场，格局已经改变了，从解决温饱到享受品质生活。但你的思维，却没有改变，你的产品、消费环境、没有差异化，普普通通，怎么可能吸引得到，当下消费群体。

反之你看那行、那业、那些、重金打造网红店，卖同样产品，生意火爆的不行，都得排队好几条街。因为他们背后，不是一个人在战斗，一个人再能干，干不过一个团队。

如果你还想着单打独斗，99.99%失败，你什么都干不了，因为当下经济，一定是抱团取暖，资源共享。任何投资讲究：1. 产品定位清晰，2. 产品消费群体定位清晰，3. 如何引流，有效转换。