

“

# 出海升级供应链 计划书

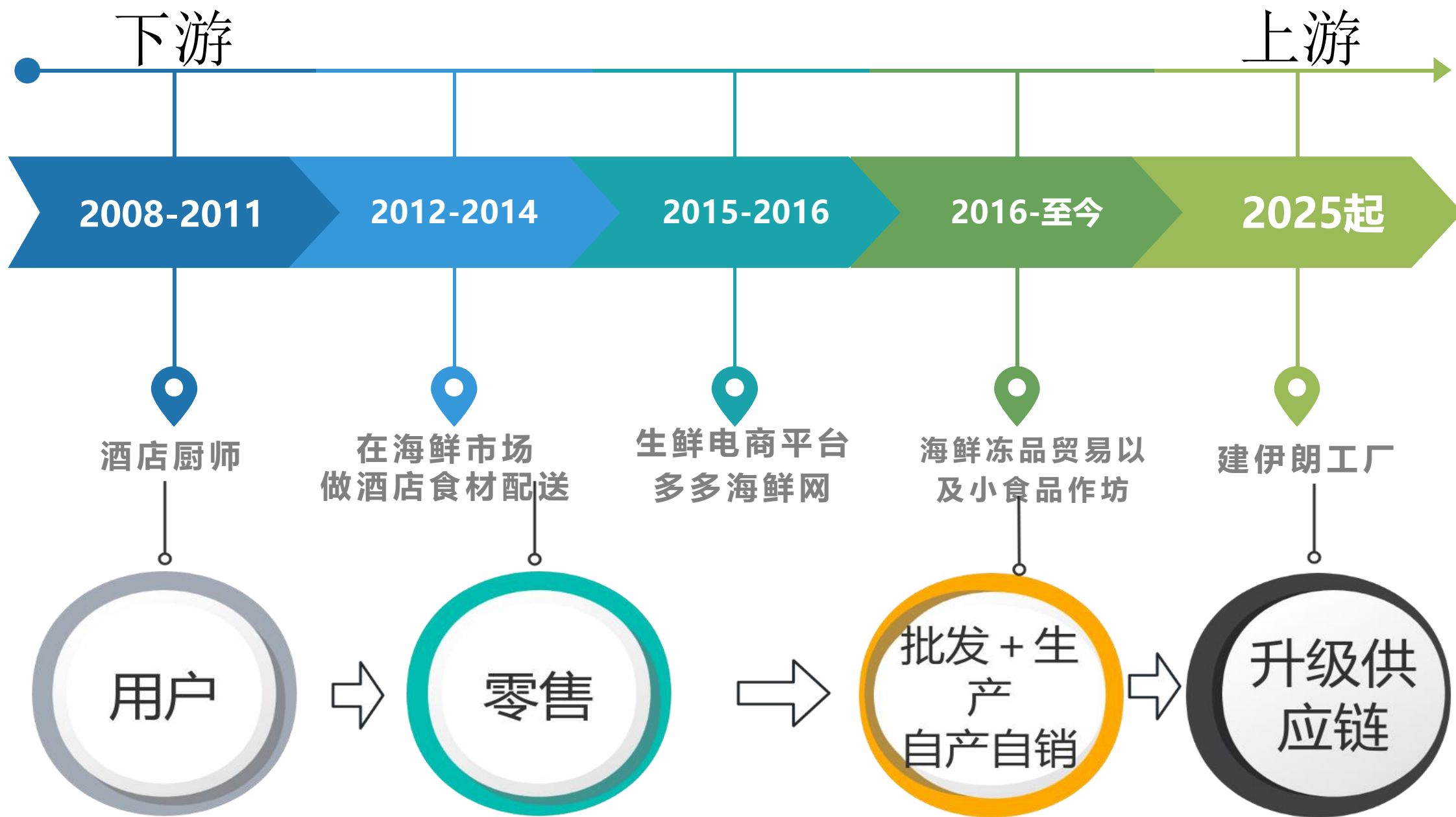
”

# 先市场 后工厂

- 我们是一家创业型公司，在国内做了8年海鲜冻品批发贸易。已经有了一定的销售渠道。但随着竞争越来越激烈，我们意识到没有核心竞争力，以后会越来越难。
- 于是我们打算利用**掌握的先进技术和伊朗优质便宜的原材料，在伊朗做自己的海鲜工厂，以技术创新，解决冷冻海鲜新鲜度差的问题。来提升我们在中国市场的竞争力，我们将做出高质量,低价格的海鲜产品。**
- 在发展的过程中可能会有资金缺口，所以我写了一份计划书的简介，希望能遇到有缘的投资人。
- 创业10余年，一路走来，我见过太多的人失败。我觉得事情**成败的关键在于人**。人对了事情早晚会做成，所以我希望我们先认同对方，再说投资的事情，接下来我先分享一下我的个人成长经历。

# 个人经历

- 16岁初入社会，在酒店做了 3年厨师
- 19岁做海鲜冻品，日赚千元，尝到创业的甜头
- 21岁结婚半年后离婚，惹得众叛亲离
- 23岁做生鲜电商平台失败，背上负债，
- 24岁负债起步，继续做海鲜冻品批发
- 26岁再次翻身，买房买车，结婚
- 27岁夫妻搭档，并肩作战
- 29岁全款买小别墅，积累资产
- 32岁出海探路，筹备国外工厂



# 初入社会 经历磨难

- 2008年初中毕业，父母想让我有个一技之长，给了我500块钱，让我跟着一个远亲去山西太原学厨师，开始了自谋生路，经济独立的生活，本以为自己以后会一直做厨师。
- 结果2010年的一次车祸，改变了我的想法，激起了我奋斗的決心！由于左腿骨折需要休养半年，我辞了工作，没了收入。最后连房租都交不起了，最难的时候，从抽屉里拿一毛两毛的零钱买馒头吃，在此期间，我养成了每天去新华书店看书的习惯。看了近百本书，巨人史玉柱、打工皇帝唐骏、亚洲首富李嘉诚...这些名人自传的书。看得我热血沸腾，激情澎湃，但自己经济状况差到了极点，让我想起了《水浒传》中杨志卖刀的窘况，深深地体会到了什么叫一分钱难倒英雄汉，我心中暗暗发誓，堂堂七尺男儿，绝对不能为钱所困，看了李嘉诚的书，我意识到了十年打工一场空，于是我决定**创业**。

# 创业小成 感情失败

- 2011年，我来到郑州，想实现创业的梦想，但：**一无项目，二无资金，三无人脉**。当时的我像现在大多数的年轻人一样，茫然无助。后来在我姑的引荐下，来到了郑州纬三路海鲜市场，边打工边创业，靠着勤奋努力，日赚千元，尝到了创业的甜头，从此认定了**创业是我最好的出路**。
- 2013 年被父母逼着与相亲对象结了婚，志不同、道不合，相处了半年，我果断选择了离婚，父母、亲戚、朋友都不理解，我成了**众叛亲离**的人。
- 我一直在寻找可以把生意做大的方式，希望能从书中和网上找到灵感，经常看商业方面的书，还有企业家的书比如：周鸿祎创办 360 杀毒软件的免费模式，拿破仑写的《思考致富》罗伯特·清琦的《财务自由之路》马云，赢在中国的视频访谈...

# 转型创业 遭遇失败

- 在 2014 年底我发现互联网还没有进入到海鲜冻品行业，于是我决定做 B2B 生鲜电商平台。开始了多多海鲜网项目，做餐饮企业的一站式采购平台，让冻品、海鲜、调味品、厨具商家在平台开店。让餐饮、饭店、小超市到平台采购。我花钱找人开发软件、网站，自己负责网站运营，然后招人去开发商户、客户。不到一年时间，我把自己的钱赔完了，差点给最后一个员工发不起工资，我觉得很丢人，还背上了负债。
  - 婚姻失败，创业失败，我成了父母眼中的败家子，亲戚朋友眼中的笑话。对我打击很大。
- ✓于是我总结了失败的主要原因：
- 一：我低估了这个项目的难度
  - 二：我执行力不够
  - 三：没有找到靠谱的合伙人，一个人独木难支



# 卷土重来 取得战果



- 2016年—2019年，为了还债和生存我选择了继续做冻品生意，于是我来到了更大的海鲜冻品市场《中原水产物流港》这里就像义乌小商品市场，商户将近2000家，各种来自全世界的海鲜肉类冻品，服务全国各地一二级农贸市场，以按件和按吨卖为主。冷链物流发往全国，客户主要以熟食工厂、中央厨房、农贸市场的批发商、零售商为主。
- 行业特性：大宗贸易、交易金额大、利润低、快消品复购率极高。



- 经过 2 年多的打拼，我还清了债务，买了房买了车。与志同道合的赵亚娟女士结了婚。
- 2019年至2023年我带着我的战友《赵亚娟女士》我们看书、学习、进步，我们并肩作战，见识了生意场上的勾心斗角，也曾多次面临资金困境，但我们不忘初心，坚持做一个诚信正直的人！我们在财务上从未出现过违约记录，不管是对亲戚、朋友、同行还是银行！我们自己做做到诚信，也要求客户诚信。因此我们定了一个原则：不做欠账的生意，货款必须当天到账！所以在经营生意 8 年以来从未出现过烂账。
- 我非常喜欢段永平的做事风格：把简单的道理落到实处，坚持下去，真正做到知行合一。



疫情3年，随着抖音的快速崛起，各行各业价格战 越演越烈。我也早已认识到，没有核心竞争力，在市场上生存只会越来越艰难。我时刻记得一句话经商哲学：人无我有，人有我优

# 出海探路

- 于是我准备启动已经研究了3年的出海计划《因为疫情耽误了3年》去伊朗开自己的加工厂，从源头儿进行技术创新，打造自己的供应链。
- 2023 年我们去越南考察了一年，还是觉得不合适，放弃了。
- 2024年我们开启了4个多月的伊朗实地考察调研，走访了6个省，多家加工厂，也筛选出了在伊朗工作了5年以上的两个靠谱的中国人。并且我们在核心技术上有了新的发现和突破。
- 我们下定了决心在伊朗开海鲜工厂。





# 排兵布阵

- 祁海福负责生产，我负责销售

- 祁海福:拥有10多年工厂管理经验，人品诚信正直，有责任心和担当，性格沉稳，爱看书学习，做事有恒心和毅力。
- 我张鹏举负责销售，由赵亚娟带领销售团队，两人已在海鲜冻品行业，合作创业5多年，走到今天已取得一些成绩，实现了一些个人财富。
- 《还有一些相处几年的同行和朋友也在准备加入》

- 建立起:初步的培训体系，《先培养出管理人员》

- 首先抓思想工作。我们采用团长+政委的模式

一手抓产品质量、产量

一手抓学习、思想工作

君子坦荡荡，小人长戚戚。虽然我处在生意场上10余年，身边都是个体户思维的小老板。但我一直保持着诚信正直，心中一直有一个企业家梦想！接下来我们将带领伙伴们实施下一个五年计划。如果你有兴趣，我可以带你见一些我的同行和朋友。

# 核心成员介绍

- 我先介绍我的第一个合伙人，赵亚娟女士，我们 2017 年相识，因为志同道合，再加上她通情达理，善解人意，温柔大方，还有事业心。我们很快结婚了，目前有 1 儿 1 女。自 2019 年与我共同创业以来，我们并肩作战，患难与共，配合默契。实现了一个又一个的目标，成为了亲戚、朋友、同学眼中的成功人士和榜样。
- 2023 年底，我找到我的第二个合伙人：祁海福，1980 年出生在河南农村，在浙江和安徽做了 10 多年工厂管理，厂长。《我见过他之前的老板》是老板的得力干将，执行力强。他的加入弥补了我在管理方面的不足。我们是远亲，从小认识，他家里特别苦，母亲在他 5 岁干农活时意外去世，父亲在他 20 多岁的时候，也生病去世。从小独立性和抗压能力强，做事有恒心和有耐心，有责任有担当，性格沉稳。我们已经做了 1 年多的工作搭档，他在 2 个岗位上历练了一年多，也熟悉了这个行业。通过 1 年多的相处，我发现我没有看错人。我们志同道合，性格互补，配合默契，价值观高度相似，彼此信任。

➤张文杰：28岁，会波斯语，在伊朗工作7年，经验丰富，对当地市场熟悉。在伊朗当地多家中国企业工作过，做过翻译，工厂管理。也在伊朗有过短暂的创业经历。协助祁海福，负责工厂生产管理。

➤王一博：25岁，会波斯语，在伊朗学习4年，工作3年。

➤李杨：28岁，会波斯语，在伊朗7年，做过2年波斯语翻译，当过4年的海鲜加工现场管理。

- 他们3人都有打算，正常生产以后，尽自己最大努力出一些资金入股。后期我们会扩展销售网络，不仅服务好中国现有客户，还会开拓，迪拜…阿联酋…沙特。但我们今年是第一年在伊朗开工厂，现在属于初期阶段。
- 对于人才的态度，我们希望大家共同成长，一起把蛋糕做大，然后公平合理分配利益。我们是军功制，一切以结果说话，筛选掉光说不干，假装努力的人！
- 2025年我们将带着团队把伊朗工厂启动起来，完成我们的第二个五年计划。希望在发展过程中，能遇到更多志同道合的伙伴。



# 五年规划

➤2025年目标:首年实现盈利即可

任务计划 **生产端**: 完成筹备工厂的计划 开始**试生产3个月**

**销售端**: 国内开始扩大销售团队.建立经销商体系 培养出**2-3个核心管理层**。

➤2026年目标:实现年利润 500-1000W

任务计划 **生产端**: 伊朗工厂**正常生产**

**销售端**: 销售团队深耕国内市场.建立**人才培养计划**。

➤2027年目标:实现利润 1000W 以上

任务计划 **生产端**:伊朗工厂**增加新产品线**

**销售端**:在国内**组建销售团队**, 把产品卖到沙特阿拉伯, 迪拜, 阿联酋.....一些欧洲国家

➤2028~2030年实现:深度国际化。

任务计划 完成战略布局, 稳扎稳打, 实现:**生产、销售正规化**,  
找机会收购、入股有特殊资质的工厂, 完成**资源整合**, 建立**稳定的供应链体系**。

**伊朗工厂**

```
graph TD; A[伊朗工厂] --> B[中国销售团队]; B --> C[国际消费市场]; B --> D[国内消费市场];
```

**中国销售团队**

**国际消费市场**

**国内消费市场**

# 核心 竞争力

我们的核心竞争力:

1:创始人有**多次**创业经历，有**成功经验**。目前在冻品行业，也实现了一些个人财富。

2:我们拥有**10 余年**的行业经验，行业上下游都做过，非一日之功。

3:我们将以新技术、新方案解决冷冻海鲜新鲜度差的问题。我们掌握了一些行业**先进的技术**、**能做出目前市场做不出来的质量**。

4:目前我们是在用**自有资金**在启动项目，前期筹备。

5:我们的团队**价值观相似，目标一致**。大家**分工明确，优势互补，执行力强，核心成员既能团结合作又有独当一面的能力**



- 我们的利润率将是同行的 3~6倍，未来五年，我们要把销售额提高5~10倍。我们将以低成本、高质量的海鲜在激烈的竞争中杀出重围。
- 我认为：一家公司要想长久，除了营销，得创新、得有好的产品。就像现在的电动汽车行业，主要拼的还是差异化、和性价比。淘宝、拼多多、京东也是通过差异化、价格战...在抢客户。现在的消费者越来越理性，越来越精打细算。
- 商场如战场、快鱼吃慢鱼，大鱼吃小鱼。没有核心竞争力就是赤身肉搏。



# 团队文化

- **使命**:做物美价廉的好食品
- **愿景**:做一家年净利润千万的好公司！  
《客户认可、合作伙伴认可、员工认可》 《靠谱、值得信任》
- **宗旨**:做健康食品 服务大众
- **价值观**:做人诚信正直、做事认真负责、工作团结互助、言行一致、知行合一、谦虚爱学、不忘初心、创新精神、感恩之心



在这 10 余年里我看了几百本书，又经历了 10 余年的创业。  
如今的我已把理论和实践合二为一。通过自身经历和对成功者的研究，  
我发现并总结了一些个人观点

### 真正成功者身上的8种特质

- 一：有梦想有目标
- 二：敢想敢干
- 三：恒心和毅力
- 四：责任心和自律
- 五：诚信正直
- 六：远见积极乐观
- 七：创造力
- 八：谦虚好学

世间万事万物都有其运作规律，了解、遵守并运用这些规律和法则的人，会获得成功。

要想赚到钱，就得适应赚钱的规则和法则：

- ✓ 首先要做人：诚信正直.....
- ✓ 然后做事...有责任心.....积极乐观...不怕困难...持之以恒...还要提高沟通能力.....锻炼解决问题的能力...
- ✓ 心态：不自卑、不高傲...

修身、齐家、治国平天下。所谓的修身：就是不断改变和完善自己，简单来说：就是改变自己的缺点、坏习惯...

**人最难战胜的敌人是自己**（这个自己指的是：身上的那些坏习惯、臭毛病，比如（恐惧、懒惰、遇到困难就退缩、爱找理由和借口）

所以你会发现：**真正的成功者身上都有相同的特质**。

不论什么行业，什么工作，什么身份，如果不具备这些特质很难获得成功。不管是成功的从政者...或是成功的科学家...还是成功的企业家.....

# 融资金额 和 出让多少股份

➤ 自有资金 1000万

融资金额 500万

出让 20% 股份

➤ 400万 用于厂房租用、装修，购买设备。

500万 用于货物周转资金

200万 流动资金

400万 备用资金

# 我为什么找融资？

- 1:我想找个人生导师，在关键时刻指点、提醒我。因为经商这么多年，走过太多弯路，我深知自己经验不足，力量薄弱。
- 2:我的第三个五年计划也是做投资，我希望能提前认识一些投资圈子的人。
- 3:虽然我目前的启动资金是够的，但天有不测风云，万一发展过程中可能会遇到资金缺口，我希望能得到投资人的帮助

**如果看完我的经历，你觉得我们  
志同道合，我们再细聊项目**

**Thank you for watching**

汇报人：张鹏举13633858040（微信同号）