



掌厨网商业计划书

构建流通末端基础设施，成就垄断渠道入口



一个多年餐饮连锁品牌创始人的洞察——



9年

70余家烤肉连锁店

合作了上百的食材经销商、配送商

四川本地最大的烤肉品牌，20家直营店，50余家加盟店，直营店年产值1.1亿，基层员工600余人。

物流

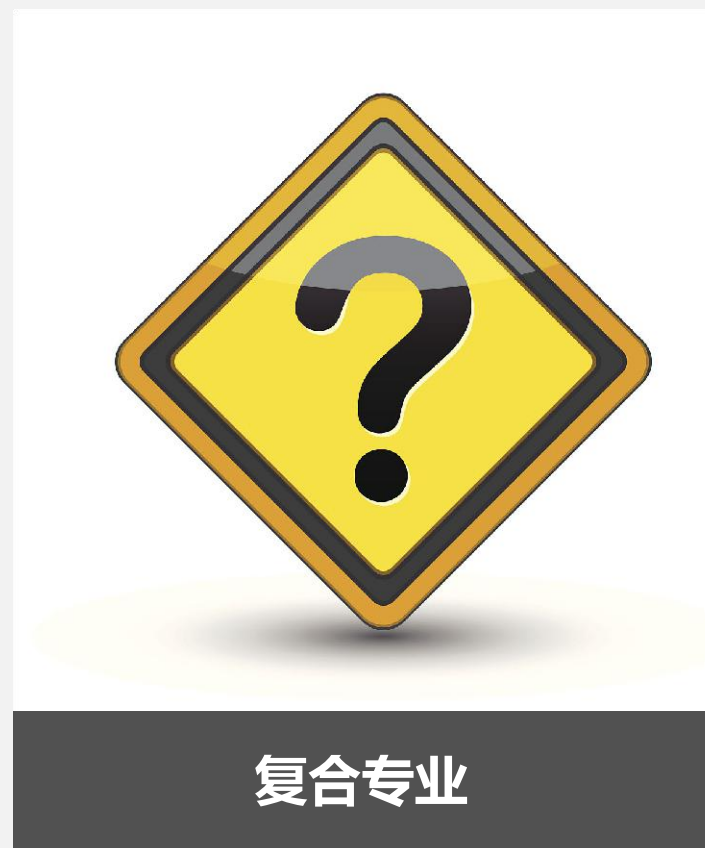


杂乱低效



有序高效

服务（餐饮客户）



一批经销商



餐饮食材供应的乱局——

政府





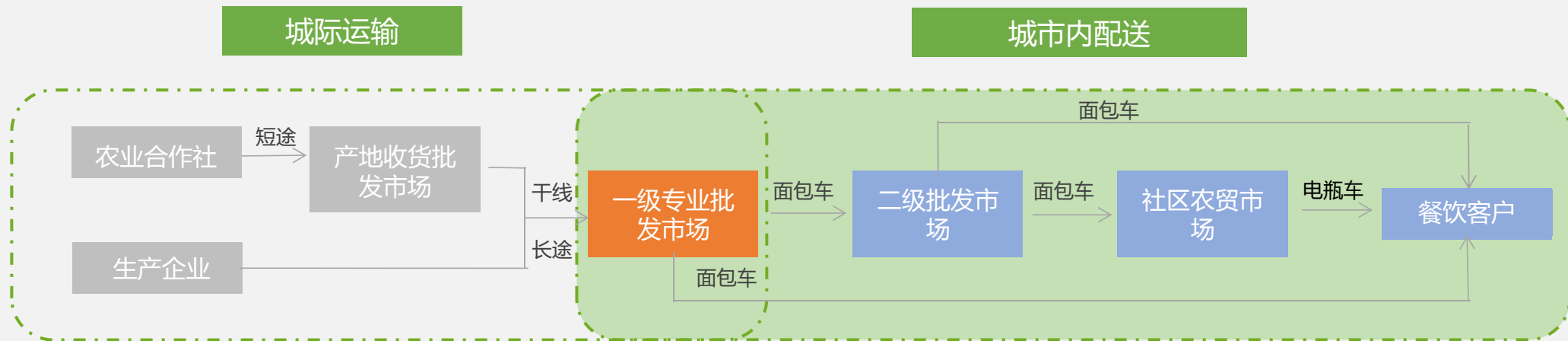
以技术提升行业效率，精准定位于段落供应链的配送段

通过在城市内设立分布式的运营点（OP）网络，构建覆盖全城的末端流通渠道入口

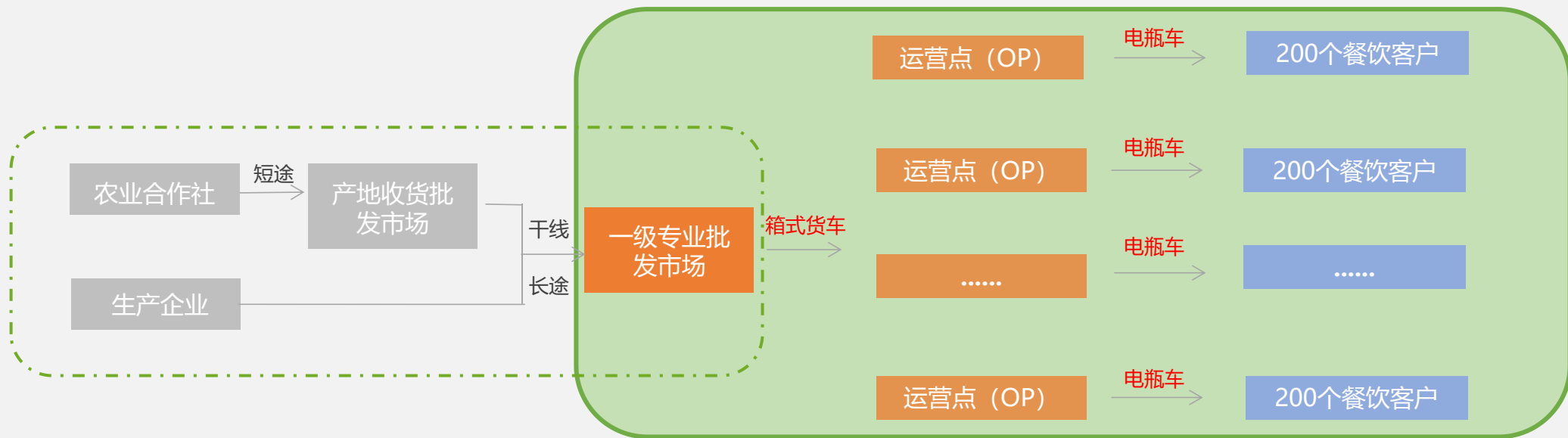
围绕餐饮客户和一批经销商创造多元价值的供应链电商平台

新渠道：分布式物流配送，搭建流通末端基础设施

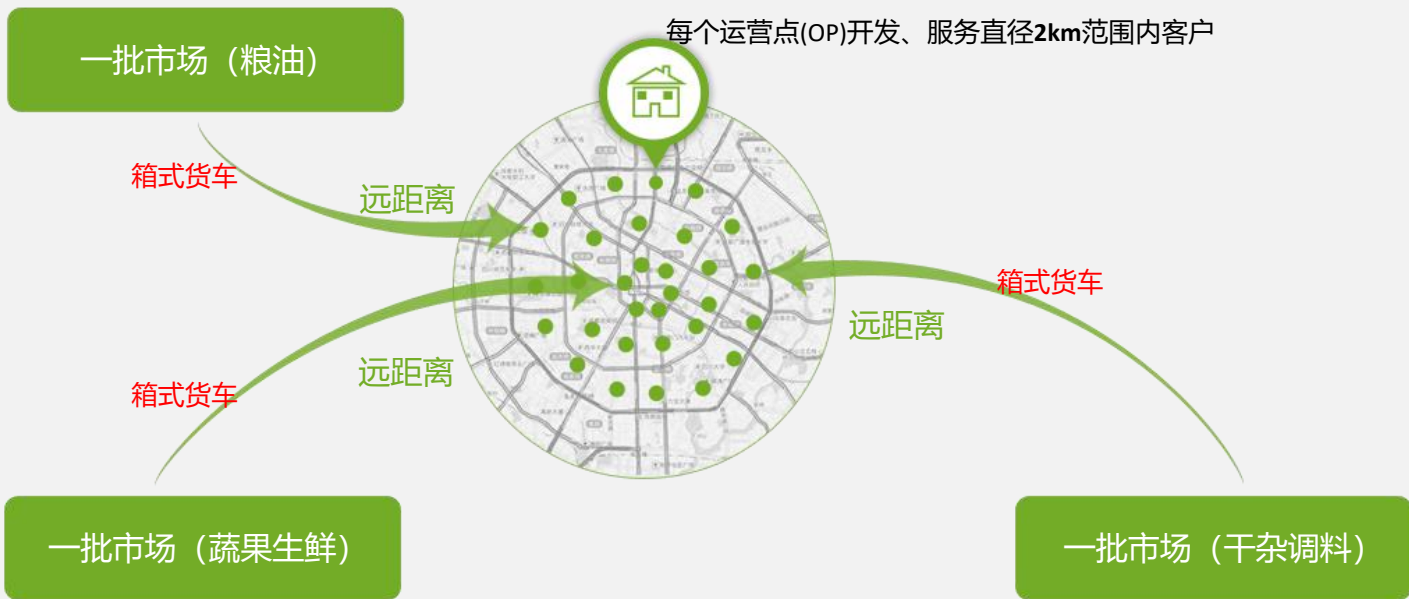
传统流通



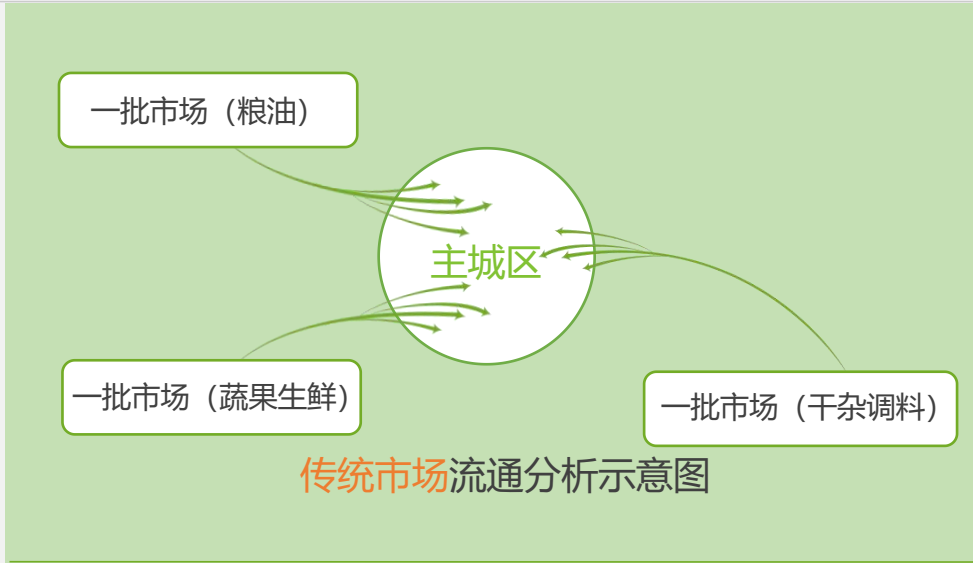
掌厨网流通



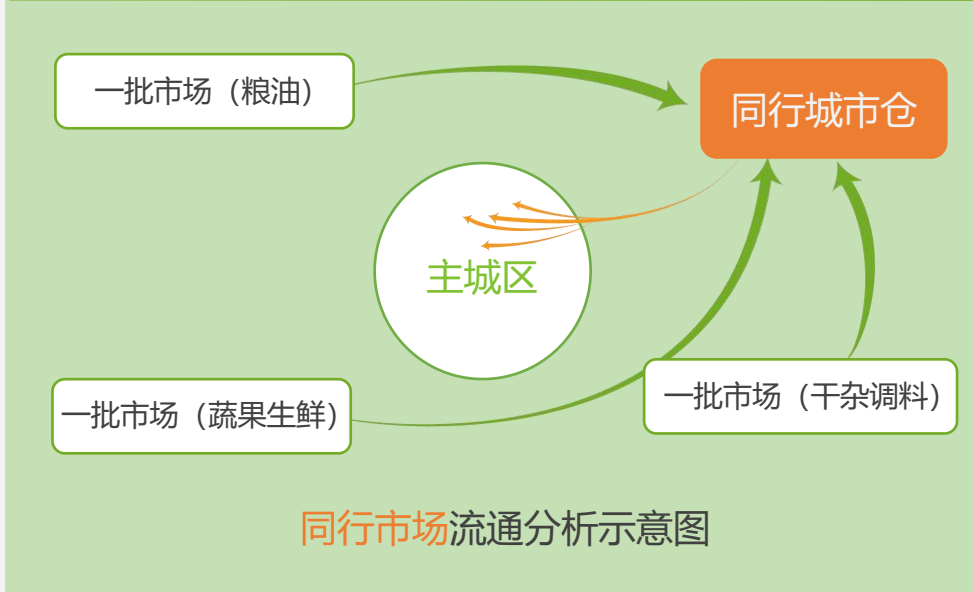
新渠道：流通末端基础设施的价值



- **10: 1的运量比**——成本省40%
- **近客服务站点**——响应快、服务好，客户粘度高，客户关系牢固。
- **可接入性**——围绕双边客户不断为其接入第三方服务。

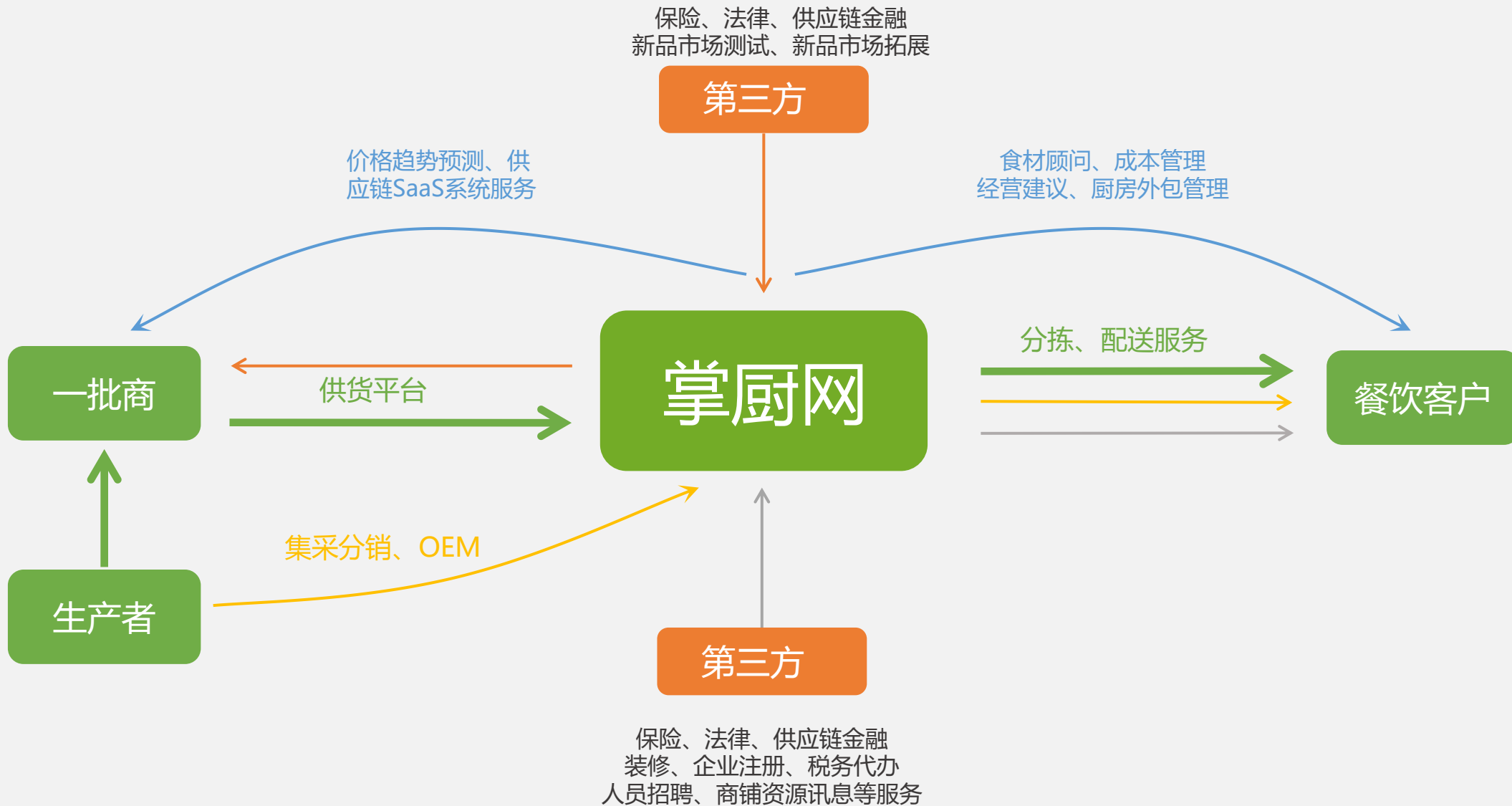


传统市场流通分析示意图

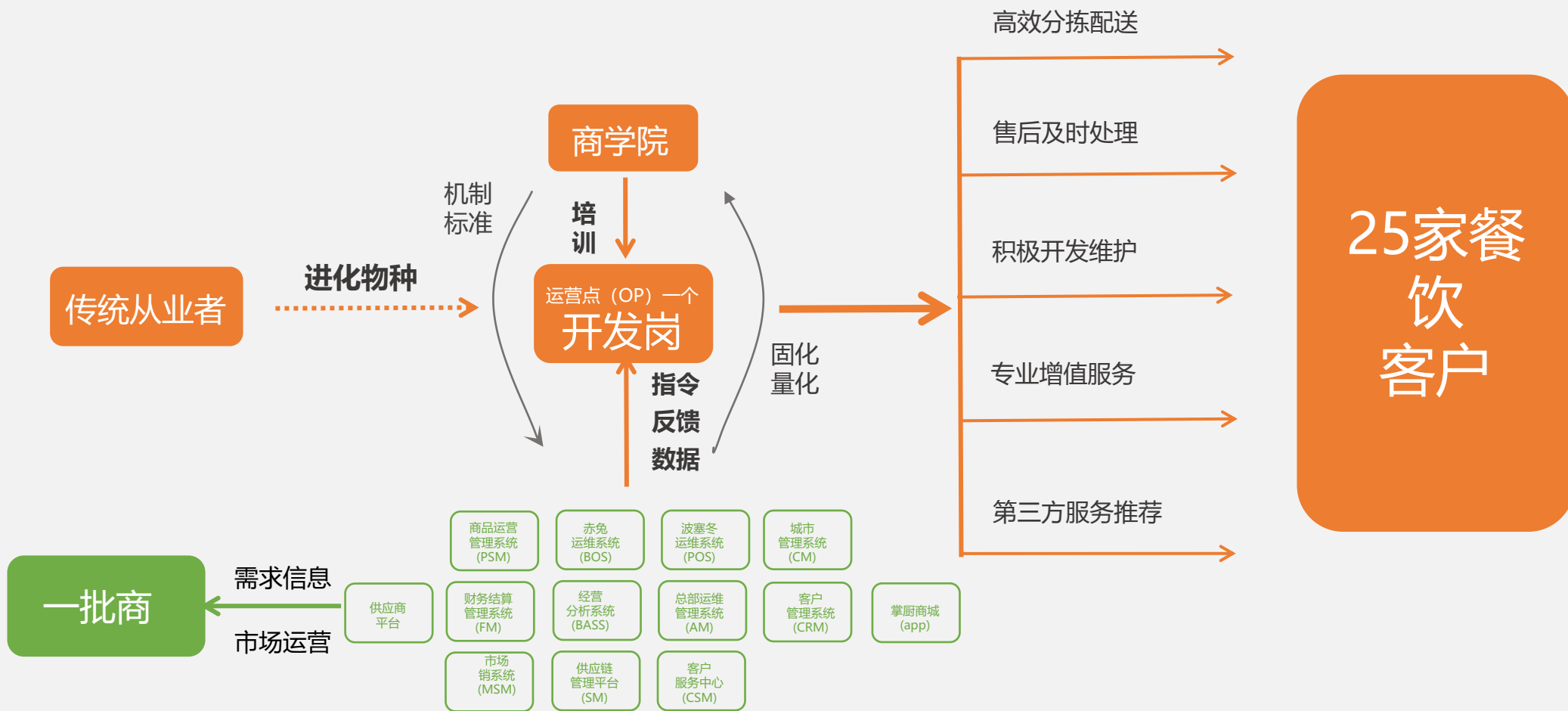


同行市场流通分析示意图

新渠道：600人40个OP，一个城市的行业垄断性渠道入口



3天上岗——系统辅助人、系统管理人、系统驱动人



大后台轻前端，从业者的未来式

OP开发岗

人效

传统从业者



1 = 4

专业服务

专业顾问建议
数据服务
引入第三方服务

： 无



线下整体盈利

- 单点投入25万, **4** 个月实现盈利
- 目前运营点数 **6** 个
- 目前月活客户 **800** 余家
- 月流水 **400** 万元, 毛利率 **10%**
- 2017年平均月增幅 **13%**
- 员工数 **110** 人

一个OP10个月收回成本



坚韧的持续创新——接地气、有能力、配合协同



核心管理团队



李智 - CEO

- 北京大学双学位学历;
- 9年餐饮经验, 西南烤肉第一品牌“三国烤肉”创始人之一, 企业规模达600余人, 年产值达1.1亿。



黎洪彬 - COO

- 北京大学研究生学历;
- 2012年创办国内首个技能分享网站“聚享学”, 曾参与华夏幸福基业、Fanci等知名企业战略规划。



顾宏 - CTO

- 北京大学研究生学历
- 资深IT工程师, 曾为摩托罗拉及建设银行部门负责人, 与众科技创始人兼CTO



营销经理
龚毅

- 多年市场经验
- 好家乡营销总监



销售经理
黄治朝

- 4年团队管理
- <高金>区域主管



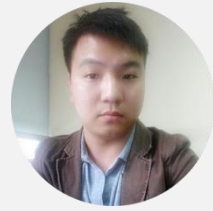
采购总监
王福斌

- 13年采购经验
- 多年团队管理



OP负责人
王正刚

- <爱鲜蜂>区域主管
- <百威>销售主管



财务经理
陈中云

- <德邦>财务经理
- 互联网财务经理



人力行政经理
崔露

- <美菜>招聘经理
- 万达集团人事经理



产品经理
周牧旋

- 4年产品经历
- 产品总监任职经历



技术负责人
徐峰

- 多年开发经验
- 创业公司团队管理

专家团队



骆永华

和君集团合伙人



庄永康

Trillion-Rich International Ltd.
董事长



庄毅辉

西南生鲜产品大贸易商

坚韧顽强的起步历程



- 2015年5月 ○ 掌厨网成立
- 2015年10月 ○ 获得种子投资**200万**
- 2016年4月 ○ 年化营业额达到1000万
- 2016年6月 ○ **正式转型，由中心仓转型为分布式，放弃了大量客户**
- 2016年8月 ○ 获得天使投资**500万**
- 2016年12月 ○ 第一个分布式运营点实现盈利
- 2017年5月 ○ 线下分布式运营点整体盈利
- 2017年6月 ○ 运营点OP点数达到6个，年化营业额达5000万

未来五年的海阔天空



线下运营点整体盈利
单个运营点实现月100万产值
单个运营点实现月纯利3万元
年化产值达到1亿元

2017

公司整体年产值达6亿以上
公司整体实现盈利
重庆单个城市实现盈利
针对餐饮客户的增值服务接入，
盈利开始多元化。

2019

公司进入多城市、多业务板块
的快速扩张
由餐饮食材供应链延伸的生态
初步成型

2021

成都实现年化产值2亿元
成都实现整体盈利
初步开展异地拓展（重庆）
针对上游一批商的业务开始开
展

公司整体年产值达13亿以上
公司向6个新城市扩张
针对一批商的SaaS系统开始
推广，公司开始生态化延伸

融资计划

计划融资1500-2000万元，出让10%-12%股权。

占领成都 (20 个OP) / 布局重庆 (5个OP)

产值达2亿

工作
重点

- 强化IT系统，优化效率
- 引进优秀人才，提升团队
- 加大营销投入，扩展渠道
- 设立掌厨商学院，强化培训

投入明细

项目	金额 (单位万)	占比
新设运营点19个*30	570	29%
IT部门投入	240	12%
销售部门投入	190	10%
采购部门投入	160	8%
财务部门投入	50	3%
仓配物流部门投入	250	13%
行政人资部门投入	50	3%
运营部门投入	100	5%
办公场地租金	40	2%
商学院	150	8%
公司杂费	60	3%
备用金	140	7%
合计	2000	100%

Thanks



掌厨网
ZHANGCHUWANG.CN

让餐饮食材配送有序高效

让餐饮客户获得复合专业的服务

让一批经销商的经营决策有数据依赖

同城餐饮食材分布式供应链电商平台

李智：139-8177-7290