

# 益食坊健康食品开发

## 项目简介



# 目录

**01.项目概述**

**02.市场分析**

**03.产品介绍**

**04.商业模式**

**05.财务分析**

**06.团队介绍**



01

# 项目概述



# 1.1 项目背景



**化橘红具有理气宽中，燥湿化痰的功效，对呼吸系统疾病可以起到预防与治疗的作用，对肺的保护具有非常积极的作用**

**——化州独有的瑰宝，被广东省列为立法保护的岭南八大道地药材之首**

**——2020年被列入新冠肺炎推荐处方用药**

## 1.2 化橘红产品市场痛点

化痰止咳效果显著，但口感极苦

产品种类单一，消费速度过缓

食积伤酒作用尚未得到有效开发

本项目开发改善化橘红口感的快消型产品，如化橘红糖、化橘红养生茶包等，实现**口感与功能**的有机统一，增加化橘红产品的消费速度，有效解决痛点

## 1.3 化橘红产品发展契机

- 围绕 **“五棵树一条鱼一桌菜”**，延伸产业链，提升价值链，大力推进乡村振兴战略工作
- **“五棵树”** 之一的化橘红将在生产、加工、销售等方面迎来前所未有的发展契机



02

## 市场分析



## 2.1 代用茶市场规模及增长趋势

随着年轻一代消费者崛起，**我国代用茶市场需求快速上升**

根据第一财经商业数据（CBNData）联合天猫美食天猫茶馆发布的《2020天猫茶行业消费趋势报告》显示，2020年，以花草茶/水果茶为代表的代用茶占据天猫茶产品消费规模首位，阿里系电商平台代茶类销售额累计为50.29亿元





## 2.2 功能性糖果市场规模及增长趋势

- (中研网) 数据显示, 糖果年销售额约为800亿。中国糖果生产主要集中在华东、华南、华中地区。
- 功能糖果已占到糖果市场种类的30%; 销售量已占糖果总销售量的5%。
- 可以预见的是, 随着人们对糖果功能的不断追求, **功能糖果必将赢得更大的市场。**



## 2.3 市场定位

### 销售区域



项目产品销售区域主要为广东省内，重点城市为茂名、广州和汕头，3个城市分别辐射粤西、珠三角和粤东地区的销售

## 2.3 市场定位

### 市场占有率



- 有关数据显示，功能糖果在未来五年将会超过传统糖果的市场份额，主打功效性的代用茶市场潜力较大。
- 在此趋势下，本项目产品预计在5年内能够占有**茂名市场的20%-25%**，8年内进军珠三角地区并在**珠三角地区的市场占有率达到15%-20%**。

## 2.4 SWOT分析

- **优势 (Strengths)**
- 化橘红茶包、糖果符合大众对健康的需求
- 生产技术相对简单，投资成本小

- **劣势 (Weakness)**
- 经营、管理经验不足
- 产品还未形成品牌，知名度低
- 抗风险能力较弱

- **机会 (Opportunity)**
- 代用茶包、功能糖果市场需求量呈现增长趋势
- 由于新冠疫情的影响，人们对健康越来越重视

- **威胁 (Threats)**
- 代用茶包、功能糖果市比较混乱，缺乏相关标准
- 淘宝、微店等有众多代用茶包、功能性糖果出售，让人眼花缭乱，无从选择

03

## 产品介绍



## 3.1 产品种类



化橘红茶包



化橘红糖



甘甜醇香  
入口微苦  
回味清甜

## 3.2 目标人群

吸烟人群、教师群体、宝妈  
慢性咽炎、经常饮酒、经常熬夜者



## 3.3 适用场景

- 烟后喝一杯清肺护嗓
- 饭后喝一杯有助于消化
- 酒后喝一杯有助于解酒
- 工作学习之余休闲解压





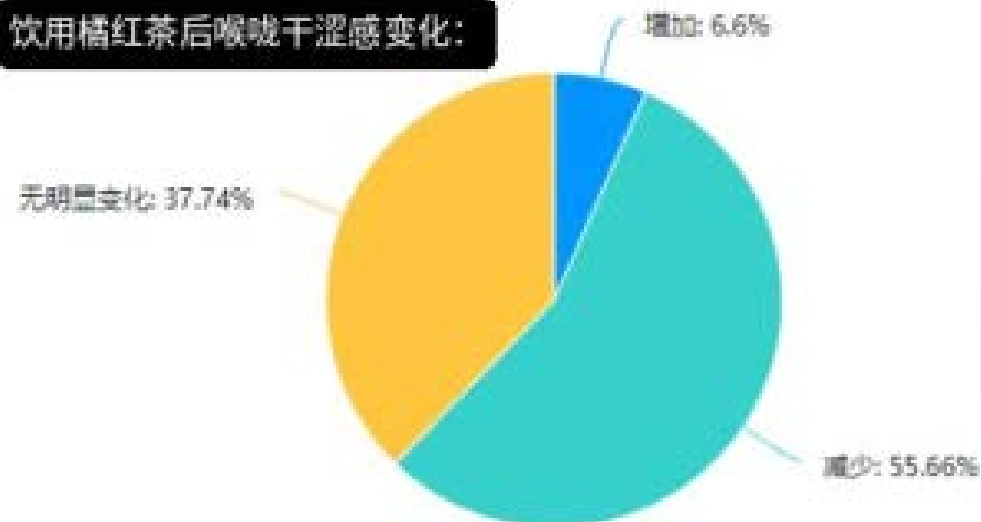
## 3.4 产品反馈

55.66%，咽喉干涩和异物感有缓解

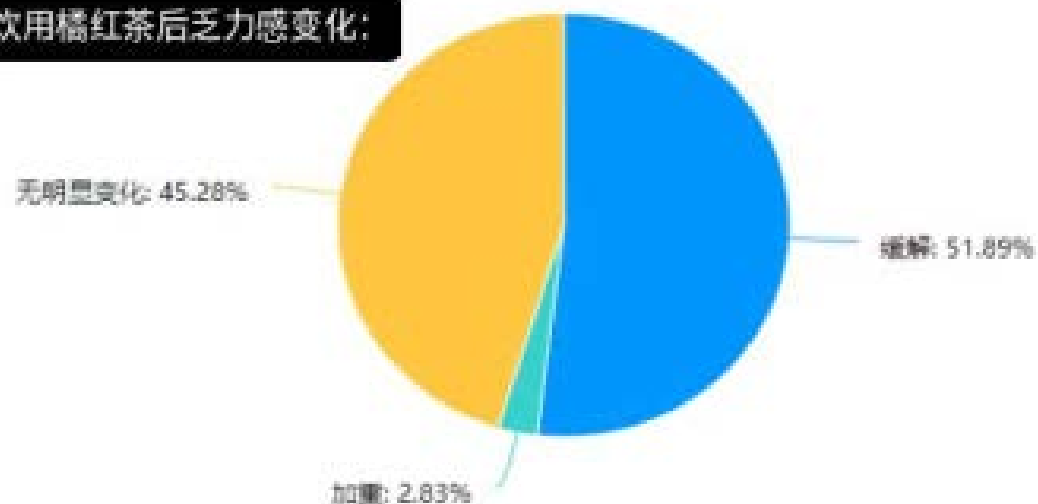
60.38%，咳痰咳嗽的次数减少

51.89%，对熬夜、应酬的乏力感有缓解

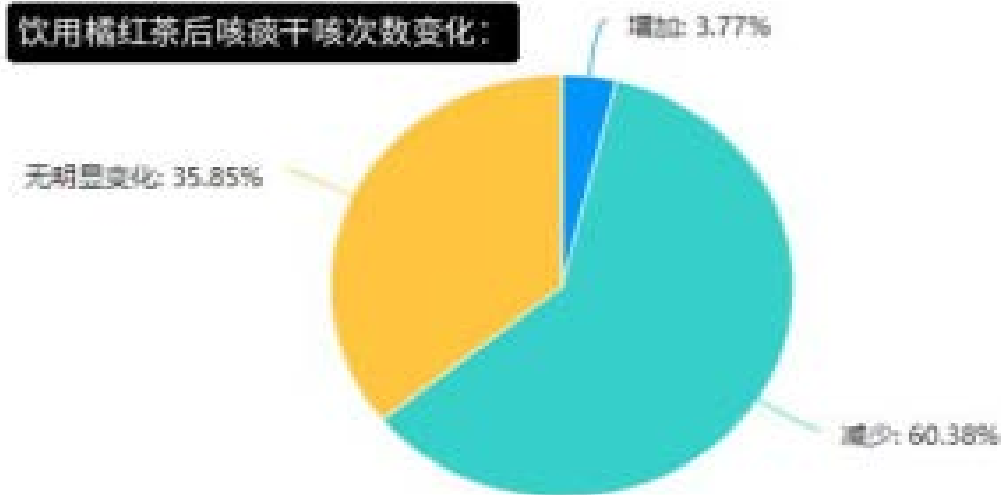
饮用橘红茶后喉咙干涩感变化：



饮用橘红茶后乏力感变化：



饮用橘红茶后咳痰干咳次数变化：



## 3.4 产品反馈

大部分化橘红糖食用者表示，虽然略有苦味，但可缓解喉咙不适，**不甜腻，回味清甜**



同学你好，这边品尝过橘红糖之后觉得怎么样？



还不错，甜中带微苦，不单单只有甜味，不腻



同学你好，这边品尝过橘红糖之后觉得怎么样？



有一种回甘的味道 喉咙舒服了很多



同学你好，这边品尝过橘红糖之后觉得怎么样？



非常好



同学你好，这边品尝过橘红糖之后觉得怎么样？



有一种回甘的苦



对于我这种不是很喜欢吃糖的感觉有点甜



很好吃



04

# 商业模式



## 4.1 经营模式

研发

**与企业合作**进行技术开发，企业投入资金，项目组投入人力和设备

生产

**OEM**模式，合作企业代加工，降低成本

销售

授权合作企业、粉丝加盟、自媒体平台、电子商务协会



## 4.2 盈利分析

产品销售

化橘红茶包每袋利润约为20-35元  
化橘红糖每包利润约为15-25元

加盟费

收取加盟费用

成果转化

向企业收取产品技术转让费用



05

# 财务分析



## 5.1 启动资金来源及用途

来源	数额/万元	用途
茂名市橘香贸易有限公司	2	购买实验材料、试剂和小型设备
茂名市橘多宝科技有限公司	3	

甲方：茂名市橘香贸易有限公司

乙方：茂名职业技术学院

本合同甲方委托乙方就橘红系列产品研发项目进行研究，并支付相应的咨询服务报酬。双方经平等协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《中华人民共和国合同法》的规定，达成如下协议，并由双方共同恪守。

第一条 研究内容及双方责任

1.1 研究内容

化州橘红系列产品的研发，如橘红茶、橘红食品、橘红工艺品、橘红深加工、橘红有效成分提取等。

1.2 研究成果

将橘红加工为口感能够被大众接受并且具有一定功能的食品。

1.3 成果形式

新配方和新工艺。

1.4 验收方式

由企业组织会议验收。

第二条 合作期限

合作起止年限：2019年-2020年。

第三条 经费及支付方式

1、本合同经费总额为2万元（¥：20000元）。

2、本合同经费由甲方一次支付乙方。

具体支付方式和时间如下：

(1) 支付方式：由企业直接打入学院公共账户。

(2) 支付时间：2019年9月15日前。

3、乙方帐号

户名：茂名职业技术学院



## 5.2未来三年营收预测表（单位：万元人民币）

项目	2022年	2023年	2024年
<b>一、主营业务收入（不含税）</b>	14	20	30
减：主营业务成本	1.5	3	4
主营业务税金	0.3	0.4	0.5
<b>二、主营业务利润（亏损以“-”号）</b>	12.2	16.6	25.5
加：其他业务利润（亏损以“-”号）	0.5	0.8	1.5
减：营业费用	0.5	1	1
管理费用	0.7	0.7	0.8
财务费用	0.2	0.2	0.2
<b>三、营业利润（亏损以“-”填列）</b>	11.3	15.5	25
<b>四、利润总额（亏损以“-”填列）</b>	11.3	15.5	25
减：所得税	1	1.5	2.5
<b>五、净利润（亏损以“-”号填列）</b>	10.3	14	22.5

预计项目净利润逐年增长





## 5.3 融资需求

项目	资金 (万元)
<b>总投资</b>	<b>20</b>
厂房	6
设备原料	5
宣传	2
研发	3
其他	2
备用资金	2
出让股权	20%

06

## 团队介绍



# 核心成员

团队成员拥有专业优势和技术优势



姓名	李如欣	苏小枫	杨鑫	付遇	苏洁如
专业	食品质量与安全				
负责事项	运营管理	产品销售	技术研发	技术研发	财务管理

**不断研发、优化和升级化橘红产品  
为化橘红产业的发展贡献力量！**

---

