

**2022 湖南省黄炎培
职业教育奖创业规划大赛申报评审书**
(仅供中职学生使用)

创 业 点 子 名 称	“包点未来”创业点子
领 衔 人	谢蓓蓓
申 报 学 校	长沙市望城区职业中等专业学校
申 报 时 间	2022 年 6 月 15 日

**湖南省委统战部 湖南省教育厅
湖南省中华职业教育社
2022 年制**

填 表 说 明

一、本表须使用计算机如实准确填写。

二、创业作品名称应准确规范，最多不超过 40 个汉字（含标点符号）。

三、团队成员名单和指导教师一经上报，不得更改，每个团队由 3—5 学生组成，指导教师不超过 2 人。

四、表格（表一除外）内所有文字均要求为仿宋、小四号、标准字距、单倍行距，不得随意调整格式。

五、如需在表格中插入表格、图片和视频等，可将存放表格、图片和视频的网络地址做成超链接，供网评专家点击查阅。存放表格、图片和视频的地址原则上应在世界大学城。

六、除基本情况表外，文中不允许出现学校名称和师生名字。

七、如有其他不明事宜，请与我们联系（84899796）。

一、基本情况表

团队基本情况	领衔人	谢蓓蓓	电子邮箱	945156426@qq.com	专业	旅游服务与管理	年 级	二年级	
	学校全称	长沙市望城区职业中等专业学校					邮 编	410200	
							市州推荐人		
	学校地址	望城区高塘岭大道高裕中路 92 号					市州推荐人电 话		
	团队成员 (含领衔人)	姓 名	性别	专 业		年 级	任 务 分 工		联系电话
		谢蓓蓓	女	旅游服务与管理		二	领衔人总经理		158748866108
		姜锐杰	男	高星级酒店运用与管理专业		二	技术部负责人		13874538119
彭安萍		女	电子会计		二	财务部负责人		13574838116	
李嘉庆		男	市场营销		一	营销部负责人		15111081013	
彭驿瑶		女	电子商务		二	人力资源负责人		15111367843	
作品所属领域 (划√)		产 品 ()				服 务 (√)			
指导教师	姓 名	职 务 或 职 称			电子邮箱	电 话 或 手 机			
	蔡孝妮	生产实习科副科长			945156426@qq.com	13755123934			
	盛跃辉	教务科科长			631246033@qq.com	13875968341			
资 格 确 认	<p>1、本申报评审书申报者均为在校学生。</p> <p>2、本申报评审书是学生独立（合作）完成或在教师指导下完成。</p> <p>3、本申报评审书所提供的申报材料真实可信。</p> <p style="text-align: center;">学校公章：</p>								

年 月 日

二、创业点子概述

一、创业点子基本内容

(一) 项目概述

1. 项目团队简介

领衔人谢蓓蓓、技术总监姜锐杰，来自沙田包子发源地宁乡沙田。营销总监李嘉庆，来自“志诚热血洒湘江”的革命老城长沙。财务总监彭译瑶，来自八路军驻湘通讯处旧址邵阳。财务总监彭安萍，来自湘北一代抗日根据地湘阴。团队成员都来自红色故土，包点未来从这里起源！



图 1 项目团队成员

2. 项目主要内容

“包点未来”包子铺项目（以下简称：项目）起源地沙田乡地处湖南省长沙市宁乡市西部，属革命老区，东北部与黄材相邻，西向与巷子口、龙田两镇相接，南面与青山桥、流沙河交界。横雷公路、五七公路纵穿乡境，浏江的重要支流涓水蜿蜒流过，是中共一大代表何叔衡、共和国司法奠基人谢觉哉的故乡。



图2 项目起源地

本项目是以青少年儿童为消费对象，以消费与体验并行有益于青少年身心健康的服务类项目。主要服务于“早八学生”，小型活动早餐供应、单位团建活动、亲子活动、职业培训等。该项目集文化优势、技术优势、消费者优势于一体，充分利用包子特色资源为青少年打造“传承红色手艺、劳动节约光荣”的高品质体验模式。

3. 独特性

(1) 弘扬家族非遗技艺

项目团队成员谢蓓蓓与姜锐杰是“沙田包子”第六代传承人吴达求至亲，其父、母亲在沙田包子铺做面点师傅多年。“沙田包子”2018年被宁乡市人民政府列为第五批市级非物质文化遗产。领衔人跟随父母学艺多年，掌握了手工传统包点的制作流程，特别是了解了沙田包子蕴含的文化底蕴，从而立志传承此项技艺，并将它发扬光大。



创始人：吴达求



图3 非物质文化遗产

(2) 传承红色文化基因

1917年，24岁的毛泽东与萧子升游学到沙田，在何叔衡家中做客。为了招待客人，何叔衡特地请沙田当地的包点世家吴老伯做了一锅正宗的沙田包子。毛泽东吃后赞不绝口，表示这个包点秘方一定要传承。

沙田包子也曾为抗战年代红军的军粮之一，深得红军战士的喜爱。抗日战争时期，一支日军从宁乡逃往安化时路经沙田，闻香而至，欲抢夺吴

家包子。吴老伯将做好的包子藏在猪圈才掩盖住包子的香味，让日军抢包子的行径落空。

2017年，革命烈士谢觉哉夫人、105岁的长征红军王定国老人亲手为沙田包子题词，百年传承源远流长，沙田包点代表的不只是商业，更是文化，只有文化才能永世传承。沙田包子提倡包子精神与哲学，立足城市发扬乡土文化，勿忘旧味道。这样，沙田包子异军突起，美誉声起，是一张熠熠发光的文化名片。



图4 沙田包子革命传统

(3) 服务校园劳动实践

随着中小学劳动教育进课程、进课堂，我们在进行售卖创业时，也将沙田包子制作技术带进学校，为中小學生提供沙田包子面点培训，推动中小學校劳动教育出实效，出成果。项目团队进入中小学，售卖包点时，跟学生宣讲红色故事，宣讲非遗文化，引发学生共情，幼小的心灵埋下传统技艺的种子，从小树立传承老一辈无产阶级革命家艰苦奋斗、自力更生的理想信念。



图5 非遗进校园

4. 新颖性

(1) 助力乡村振兴

本项目通过创建“包点未来”品牌。响应党的“文化自信、乡村振兴”号召，借助当地政府“乡村旅游”的政策优势，结合乡村文化振兴性活动，以传播和发展沙田包子非物质文化遗产为宗旨，秉承“乡村振兴”的实施理念，在进行创业的同时，售卖包点制作课程、给青少年做包点培训，让购买者通过网络学习手艺，后续可自主创业。带动家乡人民就业，提高家乡就业率，为乡村振兴出力。



图6 服务乡村振兴

(2) 拓展红色基地

针对红色文化研发的食品市场一片空缺，我们为弘扬红色革命文化，将“文化传承”作为首要战略，用新形式、新渠道赋能沙田包子与红色文化的创新，以拓红色文化为基地建设，主要从事包点制作、包点培训、沙田包子传承与推广等活动。从技术和方式上进行创新，让沙田包子红色文化招牌带来良好的社会效益和广阔的市场收益。从社会效益到经济效益层面进行开拓与发展。让沙田包子走到民众面前，走入消费市场，紧抓“学传一体”的课程建设机会，助力古法手艺“活起来，走出去”。

从开店十几年的包铺学习技术，借助中国红色革命文化和本地包子产业的力量，俗话说“十家包子铺，八个沙田人”，搭建起包点、红色文化与之间的经济桥梁，为区包点插上文化翅膀，以“吃包点，传红色”活动主题，将学传一体课程与本地产业结合起来，定制学传一体课程+包点套餐生产，有意识引导红色文化作品、延伸旅游活动。在消费市场中，我们采用线上线下相结合的模式，线上销售学传一体课程、特色包点套餐，线下做包点培训，同时开拓特色包点套餐在包子行业的影响力，让人们的生活更加便捷，让红色文化融入包点、包装、设计等领域。



图7 拓展红色基地

5. 创新性

(1) 祖传工艺，良心配方，科学搭配，保持均衡营养

沙田包子一般是用面粉发酵做成的。选面粉加水糅和，加入发料后将面团放在盆中发酵。面发好后，稍加食碱压酸，经手反复揉搓好后压制面皮形待包馅。包制时，放入肉、菜、果品、时蔬等馅料，面皮要薄，豆馅要实，制成包子生坯醒20分钟后上笼蒸熟。生坯逐个放入笼屉中后，每个包子之间要留有约2指宽的空隙。笼屉放入锅中，锅底加适量清水，加盖用旺火蒸约15分钟，关火5分钟即可出锅。



图8 祖传工艺

(2) 名师指引，精工技巧，改善工艺，采用冷冻生胚技术

我们引进和采用吴达发明的冷冻生胚技术，并且获得本人亲自指导，[已获得“湘点创新技术奖”]从而解放了双手，解决了行业品种单一、口感难以统一以及标准化等问题，提升了沙田包子保质期。在得到技术支持时，我们通过教授青少年包点制作进行盈利，推动劳动教育的实行，得到政府支持，盈利数据稳定。让孩子们在亲自动手的过程中体验劳动的魅力。



图9 湘点创新技术奖



图10 团队技术负责人研发传统节气包



(3) 传承文化，创新形式，服务政府，建设美丽屋场

本项目从市场需求和沙田包子自身特色出发，立足传统手工艺与革命精神传承，将红色文化与旅游市场、家居生活市场、面点制作培训相结合，彰显沙田红色文化独特魅力，坚定中国传统文化自信，做传统手工艺的保存者、开拓者、建设者。在企业建设同时做大品牌为家乡建设美丽屋场做贡献，推动家乡经济发展，实施乡村振兴。



图 11 服务政府建设美丽屋场

(4) 私人定制，留住美好，现场体验，收获劳动乐趣

将沙田爱好者分组，每组合作完成沙田包子造型创作构思，给他们讲解示范沙田包子流程，分发制作材料，学习沙田包子技术，完成沙田包子制作，作品做完之后可以带回家。沙田包子现场体验者有一种参与感、获得感、满足感。



图 12 团队成员现场体验



图 13 团队在高塘小学开展劳动教育包点培训



图 14 团队为高塘小学传授生肖包、节气包制作

二、创业点子的产生过程介绍，是怎么想出来的？为什么会有这样的想法？点子产生过程：

（一）项目缘起

我们的老家就是湖南沙田，是红色发源地，我们从小就接受红色教育，红色精神刻进了我们的骨子，我们是沙田的后代，是沙田水土孕育的年轻人，沙田培养我们长大，我们要回报沙田。近几年来，沙田在不断的建设过程中发展成了红色旅游地，期间不断有人到我们的家乡参观旅游，一年有五万多游客来故乡打卡红色故居，故乡的红色气息愈加强烈，因此我们便想将家乡的烈士们所留下的革命精神加以传承。沙田包子的非遗申请更是为我们的创业打好了稳定的地基，于是我们开始构想，运用学到的知识，进行自主创业，立志将家乡自行形成的包点行业发扬光大。

今年是“十四五”规划的第二年，团队发挥学校专业优势，抓住“文化自信”“乡村振兴”“劳动教育”的利好政策，将国学与传统包点进行传承与创新。将沙田红色文化与国家政策有机结合，通过多轨经营模式，构建三高四新、创新创业“旅游业”，打造人才培养“新高地”。团队以非遗文化进入校园开展主题面点培训，先后被长沙政法频道、长沙新闻频道报道，受到了校长、小学孩子们、家长们一致好评。



图 12 项目缘起

（二）创业思路

1. 制作造型美、味道美、文化美的包子

根据十二生肖气，制作各种动物形状的包子，让购买包子的中小学生对一般包子单一的造型而腻烦，多样造型刺激学生视觉，诱发吃的冲动，也通过视觉感官刺激味蕾，引发购买欲。同时通过十二生肖向中小学生对自生肖的来历及古文化常识，让学生从小对中华优秀传统文化产生

热爱之情。二十四节气包，根据不同季节特征，将时令蔬菜、水果包裹在包子中，让中小学生吃到当季新鲜果蔬，既营养又美味。依托沙田包子蕴含的革命情怀，引导中小学生探究沙田包子背后的红色故事及革命情怀，吃伟人点赞的包子，继承伟人的传统，争做新时代好少年。



图 13 团队开发传统包代表图

2. 面向中小学食堂开辟销售市场

沙田包子的发酵源头是以传统酒酿融入面粉作为面皮发酵的契子，使其更具地方性风味和特质。传统发酵食品的原料源头广泛，发酵采用的微生物种类发酵原理，其发酵形式主要有液态或固态发酵和自然或纯种发酵。传统发酵食品具有丰富的营养价值和强大的保健功能。依托学校食堂作为我们的制作基地，食品安全得到大幅度保障。



图 14 团队在食堂售卖传统文化包

3. 结合中小学劳动教育传承文化

团队在沙田包子基础上进行二次创新，助力推行劳动教育，传承红色精神和非遗手艺，成为本地域学校订单免检产品；我们融“学、研、训、赛、产”于一体的五环功，依托学校培训中心大力开展面点培训，带动创业和就业，获得大量人力支持；我们在运营模式上创新，采取“非遗大师+包点制作+教育”进行线上直播，宣传家乡文化和手艺。



15 非遗大师+包点制作+教育

三、市场调查与预测

1、对创业点子是否做过可靠的市场调查？请阐述市场调查的内容与结果；

2、在市场调查的基础上预测该创业点子的可行性及潜在的消费者市场；

3、分析做这个创业点子的优劣势。

一、对创业点子是否做过可靠的市场调查？请阐述市场调查的内容与结果。

包子行业产业链简图

1、包子近年来需求量

目前，由于加工工艺的特殊性和包子本身作为小品类消费品的特殊性，国内包子销售主要以现场制作销售为主，通过个体户、小作坊门店生产销售，满足门店附近居民用户的餐饮需求。数据显示，2019年我国包子需求总量为263.14万吨，2020年降为230.38万吨。

2013-2020年我国包子需求量统计图



图 14 2013-2020 我国包子需求量统计图

从细分需求来看，2020年我国现制类包子需求量为192.12万吨，速冻类包子需求量为38.46万吨。



图 15 2013-2020 年我国包子细分产品需求

2、包子市场规模

2019 年我国包子市场规模为 646.11 亿元，2020 年受疫情影响，我国包子产业亦受到一定程度的冲击，2020 年包子市场规模为 576.15 亿元，规模同比下降 10.83%。



图 16 2013-2020 年我国包子市场规模走势图

据统计 2020 年我国现制类包子产品市场规模为 484.61 亿元，规模同比下降 11.51%；速冻类产品受益于电商等渠道的影响，规模降幅低于现制类产品，2020 年规模总量为 91.54 亿元。



图 17 2013-2020 年我国包子市场规模分类型统计图

3. 包子制作技术培训市场

(1) 问卷调查

我们分别在望城区、岳麓区、芙蓉区，总共发放 500 份调查问卷，收回 408 份，收到网格问卷 168 份，共 576 份。

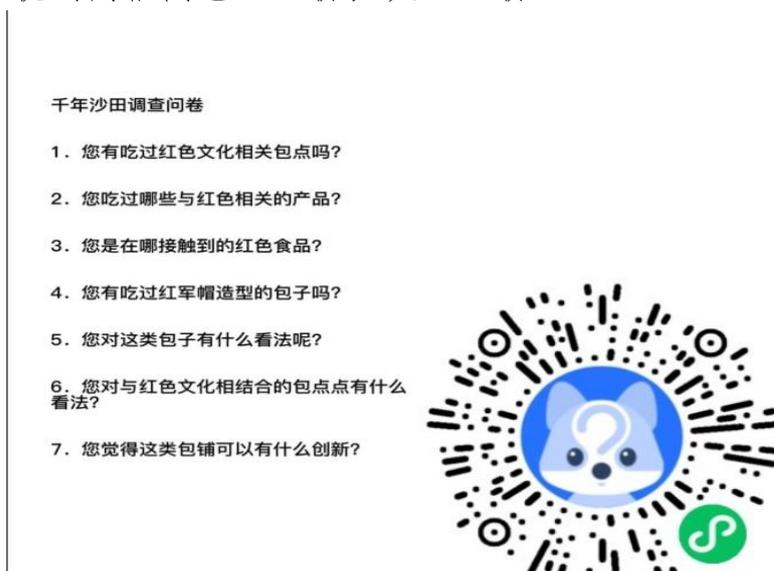


图 18 调查分析

调查结果：

早晨吃包子的人：54%

知道沙田包子的人：42%

提出更多修改意见人群：25%

购买包子的主要人群：20—40 岁人群

(2) 实践调研（寻访各家包子铺）



图 19 团队实践调查照片

4. 包子市场竞争格局

包子行业集中度比较低，企业规模参差不齐，多数企业规模偏小。由于包子行业进入壁垒相对较低，整体来看，市场处于完全竞争状态。随着我国食品制造业从传统手工生产逐步转向机械化运作的同时，我国包子行业生产销售开始分为两类市场，门店销售以及速冻包点销售。门店销售主要包括小作坊家庭式门店、品牌连锁门店；速冻包点销售主要以中式面点品牌商规模化运作之后，通过生产线生产，向电子商务平台、连锁商超等销售渠道进行铺货销售。



图 20 团队技术总监在生鲜市场调研



图 20 团队成员调研冷冻包子市场

5. 用好非遗政策

沙田包子于 2021 年申请为非物质文化遗产。根据《湖南省职业技能培训补贴实施办法》，本项目与本市多家职业技能培训学校合作开展职业技能培训，项目周期为 10 天，补贴标准为 580 元/人。本项目着重于培训青少年包点制作和亲子活动的建设。该项目积极响应教育部颁发的《课程标准》，带动中小学生学习包点制作，从而深受人社部门、群团组织的肯定和支持。



12月10日，康源餐饮董事长、沙田包子非遗传承人—吴达求，参加《2021年长沙市非物质文化遗产保护工作管理人员及代表性传承人培训班》活动，在本次活动中，沙田包子被正式授予“第七批市级非遗代表性项目奖牌”。



图 20 沙田包子被授予“第七批市级非遗代表”

二、在市场调查的基础上预测该创业点子的可行性及潜在的消费者市场

(一) 可行性

1. 政策支持有保障

帮助扶贫（和一些小乡村，城镇等进行合作，贫困地区为我们提供制作包点所需的高品质原材料）我们既能获得所需的材料，又可以帮助贫困户脱贫，行成一条合作链“农家蔬菜也更加健康和美味”。在获取原材料的同时做大品牌，吸引游客，带动家乡旅游业发展。

2. 培训服务有保障

低费开设面点培训课程，还开设亲子陪伴课程，根据国家推广就业性（青少年们可以凭兴趣来进行手艺学习，交于较低的学习费用，学习包子制作方法）解决了附近区域部分中小學生需要学会做饭的劳动教育问题。在此基础上国家大力支持非遗延续给予相关政策扶持。



图 21 学校面点培训照片

3. 食品安全有保障

我们依托学校食堂进行食品过关，每天都有食品采样，严格进行筛查，安全方面得到保障。



图 22 食堂食品采样现场照片

4. 专业团队有保障

我校高星级饭店运营与管理专业是一个优势专业，开设《沙田包子面点制作》课程，我们团队学以致用，担起红色文化与沙田手工艺传承的责任和使命得到了行业大师、能工巧匠的关注、肯定和支持，为本项目实施提供了有力的保障。

5. 文化品牌有保障

市场缺少既可以售卖包点又推动国策实施的包子铺，但我们的项目

还涉及红色文化与传统手艺的传承，富有文化内涵，易于满足人们的精神需求。

（二）潜在消费者市场

传统的面食的市场潜力是非常大的，以新兴的特色包子店为例，这个包子更加营养健康，适合国人的口味和身体需求，以及饮食的习惯，具有持续不断的消费需求。新鲜出炉、现场制作的包子远远要比速冻的产品更加有营养价值，所以将来包子也成为了现在餐桌上不可缺少的食物，这是特色包子店存在和发展的必然趋势。本项目建立正处在行业规范发展期，目前竞争对手不多，可快速扩大市场影响力。

三、分析创业点子的优劣式

（一）优势分析

1. 市场优势

（1）政策环境分析

①职业技能培训属于服务类行业，国家法律法规有关部门制定的政策对其有重要影响作用

②国家对职业技能服务培训学校给予鼓励政策相继出台，使得学校外部发展环境相对宽松。

③学校建于宁乡市，恰逢宁乡以享誉为“面点之乡”，沙田包子又是非遗产品，这将享受更多的优待政策。

④学校拥有全新的理念，绝对的成本优势，一流的设备支持，高素质的管理及师资队伍，有能力拓展高速发展的国内市场，获得竞争优势，分享国家政策红利。

⑤学校提倡健康饮食，营养膳食，合理消费，所有原材料均为健康安全绿色食品，发展方向符合国家可持续发展，为学校发展创造好有利条件。

⑥学校建于长沙市，恰逢长沙宁乡以享誉为“面点之乡”，沙田包子又是非遗产品，这将享受更多的优待政策。

（2）经济环境分析

随着我国国民经济的持续增长，人民生活水平不断提高，对生活量的要求也是越来越高，现在不是只要吃的饱就可以了，人们更多的重视的是饮食的美味性及健康营养度，作为现在的年轻消费主力军，更是

已经把饮食文化从基础的味道上升到了文化层面，不光要好吃还得要好看更要讲究有文化内涵，如长沙知名的老店“老长沙龙虾馆”。而目前包点在很多人心目中只是低廉的一款早餐食品，而始终未能得以正名，人们其实都渴望有这样子一个学校来传授相关文化知识与传统手工技艺的传承，中式包点隐藏着巨大的能量未开发，具有很大的可挖掘潜力，随着经济的增长，需求逐步提高，哪么最好的正名方式就是：让行业标准化，让从业者更职业化，让大众更熟知中式包点文化，使之传承发展。

（3）竞争对手分析

目前国内主要以厨师培训学校居多，而针对于包点专项培训的学校不多，且规模都很小，大多是属于企业内部储备技能人才培养为主，成规模化市场化运作的包点专修培训学校目前市场上是没有的，因此，学校目前竞争对手并不多。



图 23 小朋友亲手制作现场

（二）价格优势

1. 投资金额

包子是小商品，所以包子的运营成本也相对有限，但是学校开设的包子培训课程和其他的有一些区别，它的原材料都是选用高档食材，手工制作，因此在价格上面要相对高一些，基础的经费大约为 10-5 万元，这与大多数包子店不同，也正是因为如此，包点未来的收入也更稳定，产品也丰富，同时也为创业人员提供了强大的屏障。

2. 客流量稳定

在保证食品安全与味道良好的同等条件下，学校针对人群主要为学

生，学生为固定人流量，不会受到天气等因素影响。收入也较稳定。



图 24 食堂售卖现场排队人员

（三）技术优势

1. 组内有专业人士进行专业指导，如：团队伙伴家中自营店经验、沙田包子创始人吴达求技术指导。

2. 包子这种食品非常适应如今的快节奏生活而且包子营养素齐全，符合人体营养需要。

3 新鲜出炉、现制现售，远比速冻食品营养好口味强，这是消费选择的必然性；健康、方便、实惠、快捷，卫生、安全，包子专卖店为人们快速营养的解决日常饮食提供新的选择，是包子店具有普遍适应性的关键因素

（四）资源优势

本项目建立正处在行业规范发展期，目前竞争对手不多，可快速扩大市场影响力。

该项目专业与文化旅游部门是对口单位，学校与群团组织合作较为密切，且该项目能为文化旅游部门提供有效的宣传，能够为群团组织开展活动提供便利，降低了创业初步难的风险。并且本次创业有沙田包子创始人吴达求的支持，获得相关技术支撑，创业难度降低。

培训周期灵活，实施方便



图 25 食堂售卖现场

（五）价值优势

1. 经济价值：沙田乡包点已成为推进宁乡城乡劳动力转移，解决农民和城镇下岗职工再就业，增加农民收入的有效渠道，丰富繁荣了全国各地的餐饮市场，给社会的各阶层人士带来饮食方便。

2. 历史文化价值：沙田包子制作技艺流传历史悠久，经过历代沙田人的改良与创新，确立了长沙市饮食文化中的重要地位，对中国面食饮食文化的传承与发展过程中起到了一定的推动作用。沙田包子技艺蕴含着中华民族劳动人民宝贵的智慧，是一部研究中华地方面食饮食文化和技艺发展进程的宝贵史书。

3. 社会价值：沙田包子如今从业人员超过 3 万，开设门店超过 1 万家，为社会解决就业和创收拥有不可忽略的作用；同时沙田包子紧邻“长沙铜官窑”原产地，也是国家“一带一路”产业经济带上的产业之一。



图 26 价值优势

（六）产品优势

1. 四季包

春季

土豆



绝圣弃智

功效: 补充营养、养胃、宽肠通便, 含大量淀粉以及蛋白质、B族维生素、维生素C、膳食纤维。

寓意: 代表淳朴、善良、无畏、无私等人类所共同追求的优良品质 and 美德。

材料: 土豆、猪肉、面粉、味精、盐、油。

夏季

小葱拌豆腐



都福/都富

功效: 养胃健脾、清热润燥, 含不饱和脂肪酸及纤维素。

寓意: 谐音“都福”寓意着每个人都福气安康; “都富”寓意着大家都富起来, 表达了希望大家在新的一年里生活富裕之意。

材料: 豆腐、糯米、香料、葱、小麦面粉、虾米、黄瓜、酵

秋季

山药



钢精铁骨

功效: 健脾养胃、补肾涩精、润肺止咳, 含维生素B1、B2。

寓意: 身体健康、平安快乐

材料: 山药、猪肉、葱花、香油、色拉油、五香粉、姜末。

冬季

猪肚



财运亨通

功效: 含有丰富的蛋白质以及微量元素, 比如镁、铁、钙等, 可以调节免疫力, 增强体质改善气血不足引起的乏力、头晕、咳嗽。

寓意: 宝宝100天开荤吃猪肚, 寓意着宝宝在以后的日子里不愁吃不愁穿, 一辈子富贵吉祥。

材料: 猪肚、鸡肉、枸杞、桂圆干、胡椒粉、花椒、八角、面粉。

图 27 四季包

2. 节气包

二十四节气

养肝: 胡萝卜

功效: 补肝明目、清热解暑

产品名称: 福星高照。
寓意: 萝卜方言叫“菜头”谐音“彩头”祝愿有好彩头, 象征风调雨顺, 国泰民安。

材料: (胡萝卜粉丝包)
胡萝卜、大葱、猪肉、盐、鸡精、白胡椒粉、绍酒、油、面粉、发酵粉、清水、粉丝。



名称: 蓝瘦香菇

功效: 防治肿瘤、抗血栓、保护肝脏。

寓意: 象征着有活力、朝气蓬勃, 还有意外收获的寓意, 含大量维生素B2, 少部分维生素B1、维生素C和维生素D。

材料: 猪肉、香菇、小麦面粉、胡萝卜、酵母、白糖

立秋: 补中益气

名称: 红日东升

功效: 含有维生素A、C, 有机酸、多种微量元素、氨基酸, 有较强补养作用, 能提高人体免疫力、增强抗病能力、润肺

寓意: 生活越来越好, 甜甜美美, 代表生活红红火火, 步步高升

材料: 红枣、细砂糖、面粉、小麦淀粉、盐、酵母、白油、双效发粉



小寒: 补气滋阴

名称: 冰清玉洁

功效: 莲藕含铜、铁、钾、锌、镁、锰、蛋白质、维生素, 补气益气、补心、消食、止咳、生肌、含维C促进血液循环

寓意: 代表清正廉洁, 出淤泥而不染, 中通外直, 纯洁
材料: 莲藕、葱、姜、味精、盐、麻油、糖、橄榄油、面粉、小麦淀粉、酵母、

图 28 节气包

3. 网红节日包

网红节日

春节

名称：红包

功效：帮助新陈代谢、预防贫血、帮助免疫力提升，含较多B族维生素、维生素B12。

寓意：希望孩子健康平安、老人长寿。派发红包给未成年的晚辈，是表示把祝愿和好运带给他们。



清明节

名称：清明糕包

功效：化痰止咳、益气安胎

寓意：一年吉祥如意、平安安康。

材料：花生碎、黑芝麻、椰蓉、糖、面粉。

中秋节

名称：吴刚伐桂

功效：化痰、驱寒暖胃、促进食欲

寓意：富贵吉祥、子孙昌盛、家庭甜蜜。

材料：白糖、干桂花、酵母、面粉、双效发粉、盐。



端午节

名称：鹌居鹌食

功效：补虚养颜、补肾益气，富含蛋白质、脂肪、胆固醇、维生素A、硫胺素、核黄素、维生素E以及钾、钠、镁、锰、锌、铜、磷、硒等元素，能够满足人体的营养需求。

寓意：一方面是人们为了图吉利，祈祷一年不生病，另一方面则是改善生活。

材料：鹌鹑蛋、面粉、牛奶、酵母、糖、包菜、木耳肉沫、粉丝。

图 29 网红节日包

4. 传统节日包

春节



功效：

改善睡眠、减肥瘦身、增强免疫

产品名称：一叶生财

寓意：生菜谐音生财、升财。过年吃生菜寓意来年升财、生活更富有。

材料：(木耳生菜鸡蛋包)

鸡蛋、生菜、木耳、油、盐、耗油、大葱、酵母、五香粉、姜。

清明节



艾草：温经止血、散寒止痛、祛湿止痒、安胎

功效：艾叶性温，有小毒，有温经止血、散寒调经、安胎的功效。产品名称：福寿康宁

寓意：身体健康、消灾辟邪

材料：面粉、五花肉、洋葱、艾草、姜、耗油、食用油、盐

端午节



名称：日行一善

功效：调节血糖、补虚益气、补脑益智，含蛋白质、DHA、卵磷脂、鲑鱼素、维A等成分。

寓意：抑制霉运，提升自己的精力。

材料：黄鳝、葱姜水、料酒、盐、植物油、淀粉。

七夕节



花生：促生长、抗衰老、止血管血

产品名称：阖家团圆

寓意：甜甜蜜蜜、团团圆圆

材料：芝麻、花生、白糖、面粉、酵母

重阳节



名称：蟹黄汤包

功效：含有大量蛋白质及钙、锌，还含有较多的铁、维生素等。

寓意：八方来财、富甲天下、纵横天下。

材料：蟹黄、蟹肉棒、五花肉、鱼肉、虾、面粉。

图 30 传统节日包

四、实施计划

- 1、创业点子未来的整体实施方案；
- 2、重点介绍营销计划；
- 3、经营目标。

(一)“包点未来”工作室整体实施方案

1. 组建团队

(1) 邀请专家顾问团：吴达求、谢清强、罗晓艳

工作室成立初期组织结构采取直线制，实行总经理负责制。工作室设策划部、财务部、宣传部等。团队的组织架构及成员分工如下：

总经理：全权负责工作室工作及推广

策划部：负责项目文案的撰写、活动开展策划等。

宣传部：负责网络宣传、新媒体和公共关系的建立、线上与线下活动策划宣传。

财务部：负责创业团队日常财务核算，编制营业计划和财务计划，以及营销费用的统筹和管理。

人力资源部：负责创业团队人力调控和管理。

2. 创建公司：

(1) 工作室名称：长沙“千年沙田”工作室

(2) 工作室选址：湖南省长沙市望城区高塘岭街道高裕中路 92 号
工作室设在学校食堂，环境干净整洁。

(3) 资金规划（产创融合），较少租金和场地费，面积是 70 平米，
只需要购置面点制作具和原材料即可入驻。

①成本预算：公司成立初期预计需要资金约 25 万元。主要包括：

A、初期规划费用：50000 元

B、购置各种机器费用：100000 元

G、准备金及流动资金：100000 元

②融资方案：

A、创业团队出资 25 万（其中包括项目组成员自筹资金 15 万，政
府的无息贷款 5 万元；学校与老师家长 5 万）。

（二）营销目标

1. 经营目标：

本工作室力争个 4 月内内收回投资成本，第五年实现利润总额 194
万元，以经济效益和社会效益打开局面，为创业提供示范，在传承非遗文
化的基础上，拓展文化市场的具体内涵，带动家乡发展，推动乡村振兴“产
业兴、人才兴、企业兴”。

2. 利润预估：

根据实际经营经验和财务状况，本项目 5 年内预估利润突破 1 **资金筹
备及股权设置**

(1) 项目自筹启动资金 25 万用于平台开发及市场运营费用。校中
企提供技术、设备、技术，学校提供场地、设备、人员。

(2) 引入股份制：按出资、技术、销售、场地等入股，享有相对应
的股份，骨干技术老师占股 15%，校中食堂占 10%，项目成员占股 45%，
乡村振兴政府专项股份 30%。

（三）财务分析

1. 资金需求分析

预计前期投资如下：

初始投资资金需求 单位：元		
项目	用途	金额
门店租金（年）		14000

营业设施设备	桌椅、冷藏柜、电脑、电动车、固定电话、售卖台、保收银系统、压面机、和面机、发酵箱、蒸笼、蒸汽灶、冰箱、空调、案板、置物架	100000
清洁卫生用品(年)	拖把、扫帚、刷子、清洁工具、盆、桶、清洁剂、洗涤剂	1000
其他设备用品(年)	塑料袋、吸管、纸杯、塑料布	5600
物料储备	按照一个月储备周期(包括购买常用物品低值易耗品)面粉、绿豆、糯米、玉米棒、豆沙、鸡蛋、各种馅料、碱、配料、饮料、黄豆	20000
开业费用	主要包括为: 1. 营业执照办理费、登记费、保险费	5000
周转金	准备一定量的流动资金,主要用于门店开业初期的正常运营	50000
员工人数及工资预算(年)	主要包括: 面点研发一名 6000 元	42000
合计		237600

据上表: 固定资产价值=82600

长期待摊费用=155000

低价易耗品=6600

2. 资金投入计划

资金

反倒是

股本规模 股本来源	金额	比例
政府无息贷款	50000	20%
团队成员	150000	60%
专家团技术支持	20000	8%
校园创业孵化基金	30000	12%

公司资金来源表

单位: %

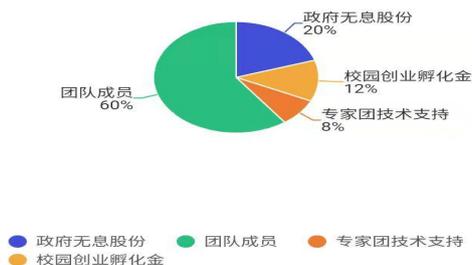


图 31 资金分配

3. 投资收益预测

营业额为 2500 元每天，年收入 31 万元

店铺租金，素材成本 20 万元，平均 950 元每天

则利润约为 1550 元

全部员工工资 6000 元每月，约 200 元每天

水电费为 500 元每月，约 16 元每天

一天员工全部工资和水电费共计 286 元

这样一天有 1523 元利润收入，则一个月有 45700 元利润额。

一年营业 7 个月，则有 319900 元的利润额，则 6 个月就可以回本。

4. 预计利润

员工工资：第一、二年员工工资基础不变，第三年提高员工工资，增长率为 10%，第四年和第五年工资跟随人员增长及工资增长率 15% 增加。

管理费用：假设前两年管理费用支出水平不变，随着线上和门店生意的上升，因此管理费用也有相应增加。

固定资产折旧：假设初期固定资产为 3.2 万元，其中包括电脑、餐椅餐桌、柜架、各种设备等，预计可使用五年，预计残值 2000 元，使用直线法计提折旧，则每年折旧额为 $(32000-2000)/5=6000$ 元。第六年增加固定资产 2 万元，预计可使用五年，预计残值 1000，则每年折旧额为 $(20000-1000)/5=3800$ 元。

根据以上营业收入预算计算可得：

付现成本预测表（五年期）

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
素材成本	360000	400000	450000	500000	550000
人员工资	174000	174000	180000	216000	240000
合计	534000	574000	630000	716000	790000

期间费用明细表（五年期）

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
场地租金	120000	120000	120000	120000	120000
水电费	18000	20000	22000	25000	28000
宣传费	9000	7200	5760	4608	3686
合计	147000	147200	147760	149608	151686

相关税费预测表（五年期）

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
营业税	45000	50000	56250	62500	68750
城建税	3150	3500	3937	4375	4812
教育费附加	1350	1500	1687	1875	2062
合计	49500	55000	61874	68750	75624

营业税税率为 5%，营业税=主营业务收入*5%

应交城市维护建设税=营业税*7%

教育费附加=营业税*3%

综合上面各项成本预测可得到下面总表：

经营成本预测表（五年）：

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
付现成本	534000	574000	630000	716000	790000
其中：素材成本	360000	400000	450000	500000	550000
其中：直接人工	174000	174000	180000	216000	240000
固定资产折旧费	6000	6000	6000	6000	6000
营业税金及附加	49500	55000	61874	68750	75624
销售费用	9000	7200	5760	4608	3686
管理费用	30030	67720	72572	76944	81953
财务费用	0	0	0	0	0
成本合计	628530	709920	776206	872302	957263

经营利润估算表（五年）：

项目	经营期				
	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
销售收入	900000	1000000	1125000	1250000	1375000
减：付现成本	534000	574000	630000	716000	790000
固定资产折旧费	6000	6000	6000	6000	6000
营业税金及附加	49500	55000	61874	68750	75624
销售费	9000	7200	5760	4608	3686
管理费用	30030	67720	72572	76944	81953
财务费用	0	0	0	0	0
营业利润	271470	290080	348794	377698	417737
净利润	271470	290080	348794	377698	417737

现金流量估算表（五年期）：

项目	建设期	经营期（年）				
	0	1	2	3	4	5
一、现金流入量						
1. 销售收益		900000	1000000	1125000	1250000	1375000
2. 现金流入量小计		900000	1000000	1125000	1250000	1375000
二、现金流出量						
项目总投资	200300					
1. 付现成本		534000	574000	630000	716000	790000
2. 折旧		6000	6000	6000	6000	6000
3. 销售费用		9000	7200	5760	4608	3686
4. 管理费用		30030	67720	72572	76944	81953
5. 财务费用		0	0	0	0	0
6. 营业税金及附加		49500	55000	61874	68750	75624
7. 现金流出量小计	200300	534000	574000	630000	716000	790000
三、现金净流量						
1. 本期现金净流量	200300	271470	290080	348794	377698	417737
2. 累计现金净流量	200300	271470	290080	348794	377698	417737

三、附件 营业执照


营 业 执 照
(副 本) 副本编号: 1-1
统一社会信用代码 91430100068207008E

名 称 湖南康源餐饮连锁管理有限公司
类 型 有限责任公司(自然人投资或控股)
住 所 长沙高新开发区文轩路27号麓谷钰园C4栋102号
法定代表人 姜南
注册 资 本 伍仟万元整
成 立 日 期 2013年05月07日
营 业 期 限 2013年05月07日 至 2063年05月06日
经 营 范 围 餐饮管理;餐饮服务;连锁企业管理;经济与商务咨询服务
(不含金融、证券、期货咨询);网络技术的研发;预包装食品、散装食品的销售。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)


登记机关
2017 年 10 月 26 日

提示:
1、每年1月1日至6月30日通过企业信用信息公示系统报送并公示上一年度年度报告,不另行通知;
2、《企业信息公示暂行条例》第十条规定的企业有关信息形成后20个工作日内需向社会公示。

企业信用信息公示系统网址: <http://gsxt.hnaic.gov.cn> 中华人民共和国国家工商行政管理总局监制

