

附件 4

编号	
----	--

(提交后自动生成)

## 2022 年湖南黄炎培职业教育奖 创业规划大赛申报评审书

作品名称： 谷糲控糖米

---

领 衔 人： 李成昊

---

申报学校： 长沙商贸旅游职业技术学院

---

申报时间： 2022 年 6 月 14 日

---

湖南黄炎培职业教育奖创业规划大赛组委会  
2022 年制

# 填 表 说 明

一、本表须如实准确填写。

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，超过申报截止日期后不得更改，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、29 磅行距，不得随意调整格式。

五、本表每个栏框最多可输入 **3000 字**；如需插入表格、图片和视频等，可将表格、图片和视频存放至第三方网络平台（不限制存放平台），并将存放网址复制至文本中，网评专家将根据网址查阅相关信息。

六、纸质材料要求用 A3 或 A4 纸双面打印，左侧装订成册，一式一份，不需特别包装设计。如有相关附件，可另行装订成册一并报送。

七、如有其他不明事宜，请向大赛组委会秘书处主体赛联系人咨询。

## 一、基本情况表

团队基本情况	领衔人	李成昊	电子邮箱	2215746414@qq.com	专业	餐饮管理2131班	年 级	2021 级	
	学校全称	长沙商贸旅游职业技术学院					邮 编	410116	
							初赛负责人	李成昊	
	学校地址	湖南省长沙市雨花区圭白路 16 号				初赛负责人电话	18163624471		
	团队成员 (含领衔人)	姓 名	性 别	专 业	年 级	任 务 分 工		联 系 电 话	
		李成昊	男	餐饮管理	2021 级	总经理		18163624471	
李沁鑫		女	烹调工艺	2020 级	电子商务部部长		15674818069		
陈诞		女	营养配餐	2020 级	采购生产部部长		13467418125		
蒋幸芷		女	食品检测	2021 级	宣传策划部部长		18570371216		
舒镭		男	财务管理	2021 级	营销总监		18230622159		
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			
	尹秋红	讲师			463406043@qq.com	15526458220			
	郑和斌	讲师			467058237@qq.com	13548631348			
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: right;">学校公章：</p> <p style="text-align: right;">年    月    日</p>								

## 二、领衔人和项目简介

项目视频介绍链接如下：

<http://cyxy.hncpu.com/info/1023/1186.htm>

### （一）领衔人简介

李成昊，男，湖南益阳人，就读于长沙商贸旅游职业技术学院，担任餐饮智能管理 2131 班长，多次组织团建和班会活动，具有较强的**组织能力、沟通能力及统筹能力**，责任心强且富有激情；在校期间，主修《餐饮服务实务》、《中式烹调工艺》、《食品营养与卫生》等课程，**专业基础扎实，学习研究能力强**；且平时积极参与学校组织的“三下乡暑期实践”活动、学院产业调研等社会志愿活动，积累了丰富的**社会实践经验**；同时，经过系统学习创新创业课程，及参与湖南省“互联网+”大学生创新创业大赛的经历，切实提升了**创新实践能力**，本人对于大学生创新创业有着极大的热忱，并立志做新时代扎根农村创业的新农人。

我生于“水稻之乡”益阳，从小在田野之中奔跑，在稻谷香之中成长，每次看着父辈丰收喜悦的笑脸，都令我动容，我就想着我一定要让这块土地更加丰硕，这是我第一次在心中萌发“创业”的种子，故我对水稻的种植、加工、收购和销售等环节都有所了解和学习，**积累了一定的实践基础**；同时，因外婆一直都吃外公种的粮食，但是，目前外婆因年事已高，身体状况下降，患上了糖尿病、高血压各种慢性疾病，因需要控制糖分、调整饮食习惯，故外婆再也不能随心所欲吃外公种的大米了，那时我在心中默默的下定决心，我一定要让外婆能够随心所欲的吃上“大米饭”，这是我第二次在心中萌发“创业”的种子，我逐渐产生了对**稻谷加工技术进行研发改良**的想法；2021年9月，我成为了一名大学生，学习食品教研室主任杨潇教授的《食品加工与原理》之后，我

感触颇深，并获知老师的研究方向就是稻谷加工技术及研发，我立马加入老师的科研团队，进行深入钻研稻谷深加工技术，同时，在学院创业教师尹秋红的指导帮助下，借助学院营养配餐产学研平台，我组建了创业团队，积极探索各类粗粮的加工技术，这一次，在多方合力之下，我的创业种子终于生根发芽，成功研发了特色营养控糖米系列产品。

## （二）项目简介

习近平总书记强调：“粮食安全是‘国之大者’。”“保障好初级产品供给是一个重大战略性问题，中国人的饭碗任何时候都要牢牢端在自己手中，饭碗主要装中国粮。”

本项目以积极贯彻落实粮食安全为市场导向，以满足控糖且患有慢性病人群的粮食充足为市场需求，以控糖为目的，以增强人体免疫力为目标，以调节饮食结构为出发点，以干预饮食的手段，是高校营养配餐教研室师生团体通过专利技术共同研发的控糖主食，是高校科技转化产品，是经湖南省食品质量监督检验研究院认可的主食产品，保障控糖群体的粮食安全。

### 1、项目背景

（1）藏粮于地，藏粮于技，控糖群体控糖主食市场广阔，大有可为，力保端牢控糖群体“饭碗”。

食谷者生，食谷者智。根据中国农业部 2021 年底统计，我国是世界第一大产粮国。中华餐饮文化源远流长、博大精深，稻米列为六谷之首，尤以米食文化为主，而米食文化则是以大米为主食的文化现象，长期的饮食习惯构建了人们对大米的依赖性，故有无米不成炊的饮食说法。因而，中国的粮食安全更显得尤为重要，由此可见，粮食市场广阔，大有可为。同时，随着社会水平的提

高，亚健康群体人数也逐渐增长，尤以血糖偏高、体态偏胖以及高血脂为特征，这些特殊的人群都是控糖食品的庞大消费队伍。故以糖尿病群体为主的控糖人士的主食市场广阔，具有巨大的市场潜力。从市场渠道上来看，控糖食品已走进终端卖场，在全国大中城市的重要商超中控糖食品产销率基本在 95% 以上。2018 年我国控糖代餐食品产量 59.01 万吨，同比增长 11.2%，2019 年我国控糖代餐食品产量达到 65.45 万吨，同比增长 10.9%，客户潜在需求旺盛，市场前景广阔，控糖代餐市场会迎来爆发期。

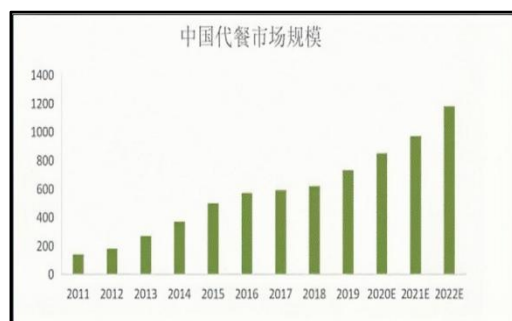


图 1 中国代餐市场规模

根据控糖食品行业研究中心分析，2017 年，全球控糖代餐市场达到 661.6 亿美元，中国达到 571.7 亿人民币，预计 2023 年达到 1200 亿人民币。

截止 2021 年，中国糖尿病群体已达 140 万人，其中，国际糖尿病联盟（IDF）发布的《世界糖尿病地图（第 10 版）》（图 1）显示，全世界每 4 名以糖尿病人士为主的控糖人群中就有 1 名来自中国，过去 10 年间（2011 年~2021 年），我国以糖尿病人士为主的控糖人群人数由 9000 万增加至 1.4 亿，增幅达 56%，患病人数远高于印度等国家，预计到 2045 年我国以糖尿病人士为主的控糖人群人数将超过 1.75 亿，2045 年这一数字或增长至约 3000 万；在 2021 年，我国“糖尿病前期”患者现状约有 1.7 亿成年人伴有糖耐量受损（IGT），相比 2011 年增长 6 倍，约有 2700 万成年人伴有空腹血糖受损（IFG）。



图 2 2021 年-2045 年中国以糖尿病人士为主的控糖人群人数

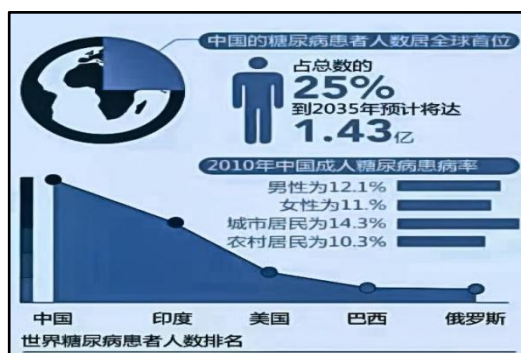


图 3 中国的以糖尿病人士为主的控糖人群人数居全球首位

因而，以糖尿病群体为主的控糖人群的饮食问题也愈加重要，且因大米升糖速度快，并不是这类群体理想的主食，而米食文化的传承深深影响着这类群体的饮食习惯，故他们的控糖主食市场广阔。本项目谷飧控糖米以市场需求为基础，以契合传统米食文化为切入点，以缓释原理为出发点，研发系列控糖营养米，以满足以糖尿病群体为主的控糖人士的米食传统文化需求，满足控糖群体的饮食需求，端牢控糖群体的范围。

(2) 健康中国，营养先行，控糖群体控糖主食营养全面，未来可期，力保控糖群体身体安全。

**营养保障，幸福万家。**2022年4月26日，中国营养学会正式发布《中国居民膳食指南(2022)》，为公众提供所需的营养保障，培养健康的饮食习惯和生活方式，以促进人群整体健康和预防慢性疾病。2020年，《中国糖尿病医学营养治疗指南(2020年版)》明确指出，采用低血糖指数食物的高碳水化合物膳食模式，可以改善以糖尿病人士为主的控糖人群的代谢紊乱。2017年，国务院办公

厅颁布《国民营养计划（2017—2030年）》，其中指出关注国民生命全周期、健康全过程的营养健康，同时加大力度推进营养型优质食用农产品生产，创立营养型农产品推广体系，促进优质食用农产品的营养升级扩版，推动广大贫困地区安全、营养的农产品走出去。随着我国经济的发展，人们生活质量的不断提高，亚健康人群人数的增长，故饮食结构变化导致病患中糖尿病比率逐年升高，而在糖尿病综合治疗方法中，饮食治疗是各种类型以糖尿病患者为主的控糖人群最基本的治疗措施，严格限制热量的饮食，在日常饮食中减少糖分的摄入，选择淀粉含量较低的主食，避免造成血糖急速增高，因而，大部分以糖尿病患者为主的控糖人群选择食用燕麦、玉米面等纤维素含量比较高的粗粮作为主食，帮助控制血糖。但是，大部分的以糖尿病群体为主的控糖人士已经意识到饮食调整的重要，故改变传统的饮食习惯，采用控糖主食，以确保血糖稳定，但是因缺乏科学的监管，故营养保障问题埋下隐患。因而基于市场这一调研结果，我们认为，以糖尿病患者为主的控糖人群血糖不稳，将可能产生严重的并发症，影响着他们的身体健康安全，故控糖稳定、饮食安全、营养全面的控糖主食市场广阔，未来可期。

本项目以控糖、减糖为目标，研发出一种高抗性淀粉、低升糖指数的复合大米，缓慢释放葡萄糖，因而使餐后血糖峰值更低、更平稳，科学主食替代，全方位保障营养安全，切实以“控、保、补”为成效，保障控糖群体营养全面，身体健康。

### 三、项目主要内容

#### （一）项目核心竞争力与独特性

1、项目以药食同源为研发理念，以控糖缓释原理为依据，结合三项专利技术，通过动物和临床试验证明，具有调节血糖的功效，进行数字科学配比，



研发科技控糖主食（谷糲控糖米）。——核心竞争力

项目精选 21 种原料，结合葡萄糖缓慢释放技术，通过超微粉碎、植物提取罐、真空干燥箱 3 项专利技术，最大程度保留谷物天然膳食纤维、矿物质元素，对天然降血糖功能植物活性成分皂苷、生物碱、萜类等进行提取富集，通过 368 次科学配比后制成复合大米，解决控糖人群“吃不饱吃不好”的痛点，产品 GI 值 36，口感细腻、能稳定餐后血糖作用，解决了控糖人群主食问题。



图 4 项目研发图

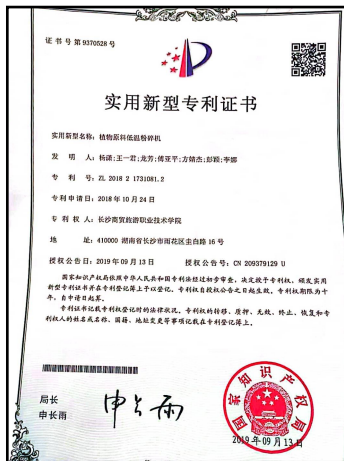


图 5 植物原料低温粉碎机专利



图 6 新型植物提取罐



图 7 真空干燥箱技术

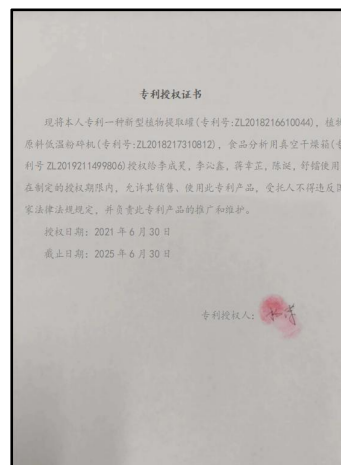


图 8 专利授权书

2、项目产品形态及口感似大米，以控糖、低糖为主，缓解控糖人群为主的控糖人群米食饮食习惯。——创新点

故该控糖米具有高抗性淀粉、升糖指数低特征，营养以膳食纤维、微量元素为主，形似大米，具有谷物清香，富有嚼劲，对于米食文化热爱者而言，是一款非常适合的主食替代产品，可解决以控糖群体的传统饮食习惯问题，以焖烧杯烹饪为主，烹饪方式简单，适合携带，适合随时随地食用。



图 9 谷飧控糖米产品图



图 10 谷飧控糖原理图

## （二）公司简介

### 1、公司介绍

湖南谷飧生态农业科技有限公司拟定于 2022 年下半年注册营业执照，公司位于湖南省益阳南县麻河口镇北河口村，共有 120 亩田地。公司以“绿色种养，生态循环，食补营养”为理念，致力于提高农产品利用率，提高农产品整体效益，全面践行生态循环农业发展模式，促进生态农业可持续性发展，推动乡村共同富裕。公司主要从事控糖产品开发及生产销售，生产设备精良，加工技术先进，检测仪器齐全；与高校产学研深度融合，有谷飧控糖米、生态悠养米产品系列，是一家高科技绿色生态农业公司。

#### （1）logo 介绍



图 11 谷飧 logo 图

logo 以生态绿色为元素，以科学谷食为核心，以健康、低糖为理念，绿色弧线象征全面践行绿色发展理念。古人云：“禾，嘉谷也，二月始生，八月而孰，得时之中，故谓之禾。”禾象征着生长、发展，寓意公司茁壮成长、健康发展，积极向上的展望，不忘初心，砥砺前行。

### 2、产品介绍

#### （1）产品研发理念

公司产品以药食同源为理念，精选 21 种优质原料，结合控糖原理，数字科

技营养配比，低 GI、高蛋白质、膳食纤维及微量元素丰富，以三项专利技术，压制形成大米，是一款“不减能量、不减营养”的控糖营养主食，传承创新米食文化，为控糖人士解决“吃不饱吃不好”的痛点，通过饮食干预稳定血糖，让控糖人士吃饱吃好每一餐，提升生活健康及幸福指数。

## (2) 生产工艺流程



图 12 生产工艺流程图

## (3) 产品分类

### ① 产品一

生态悠养珍珠米：绿色生态大米，远离城郊，依山伴水，水源干净，生态农业，鱼稻共生，好山好水出好米。

	<table border="1"> <thead> <tr> <th>产品</th> <th>悠养珍珠米</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>配料</td> <td>粳米</td> </tr> <tr> <td>产地</td> <td>湖南益阳</td> </tr> <tr> <td>产品用量</td> <td>依个人情况而定</td> </tr> <tr> <td>使用方式</td> <td>使用电饭煲蒸</td> </tr> <tr> <td>产品存储方式</td> <td>常温存放12个月</td> </tr> <tr> <td>净含量</td> <td>5kg</td> </tr> <tr> <td>价格</td> <td>60/盒</td> </tr> </tbody> </table>	产品	悠养珍珠米	配料	粳米	产地	湖南益阳	产品用量	依个人情况而定	使用方式	使用电饭煲蒸	产品存储方式	常温存放12个月	净含量	5kg	价格	60/盒
产品	悠养珍珠米																
配料	粳米																
产地	湖南益阳																
产品用量	依个人情况而定																
使用方式	使用电饭煲蒸																
产品存储方式	常温存放12个月																
净含量	5kg																
价格	60/盒																

图 13 生态悠养珍珠米

### ② 产品二

谷粮控糖米（袋装）：控糖营养主食由 21 种原料按照科学营养配比复合而

成，用科技数字重新定义主食，是健康主食替代的上佳之选。



图 14 谷飧控糖米（袋装）

### ③产品三

谷飧控糖米（礼盒装）：送礼送健康，送礼佳品。



图 15 谷飧控糖米（礼盒装）

## (4) 产品分析及对比

### ①同类控糖主食产品营养对比分析

目前，市面控糖产品成分简单混搭、营养单一，很难供给每日所需营养，长期食用对调理意义不大。谷飧控糖米主要有大米粉、小米粉、玉米粉等 21 种原料，添加 7 种药食同源中药营养成分，科学配比，真正做到不减能量、不减营养，只减升糖速度，为控糖人群提供一款低 GI、高营养、可替代的健康主食。



数据来源：各产品公司官方旗舰店

项目	金健五常大米 (100克)	有才五色粗粮 (100克)	糠康控糖米 (100克)	谷飧控糖米 (100克)
升糖指数 (GI值)	83	59	46	36
能量	355千卡	348千卡	343千卡	374千卡
蛋白质	6.1克	7克	8.2克	8.5克
脂肪	1克	2克	1克	0.8克
碳水化合物	78.6克	74.6克	71.1克	80.22克

图 16 同类产品营养成分对比图

### ②同类控糖主食产品升糖指数 (GI 值) 对比

对于控糖人群来说，控制血糖是首要任务，膳食是控制和预防糖尿病的重要环节之一。谷飧控糖米在 GI 值这一核心指标上反复攻坚，以数字科技手段研制，科学配比，有超低升糖指数的核心优势，其升糖指数仅 36（升糖指数 GI < 55 的食物为低升糖指数食物），而市场上其他品牌大米的升糖指数均高于 55，少数控糖品牌升糖数值在 55 以下，也不低于 40。

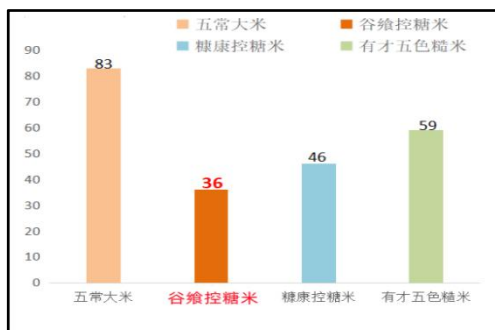


图 17 同类产品升糖指数对比图

### ③谷飧控糖米食用先后控糖成效对比

谷飧控糖米利用缓释技术，使食物中葡萄糖释放缓慢，血糖升高也缓慢。通过控糖群体体验谷飧控糖米与普通主食之后，数据得出，食用谷飧控糖米人群 90%以上餐后 2 小时血糖明显改善，控制餐后血糖效果显著。由此可知，谷飧控糖米成为市场上真正低 GI 主食。

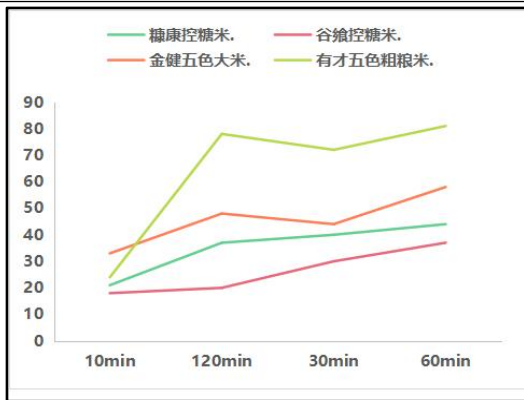


图 18 食用普通大米 GI 值

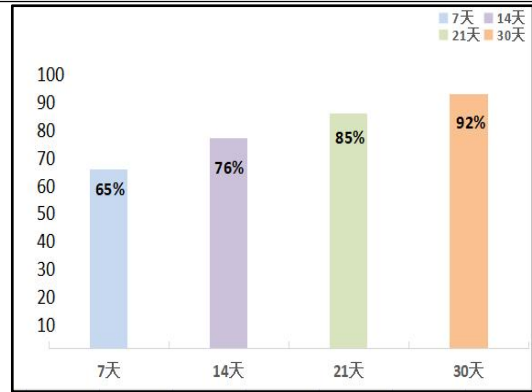


图 19 食用谷殮控糖米 GI 值图

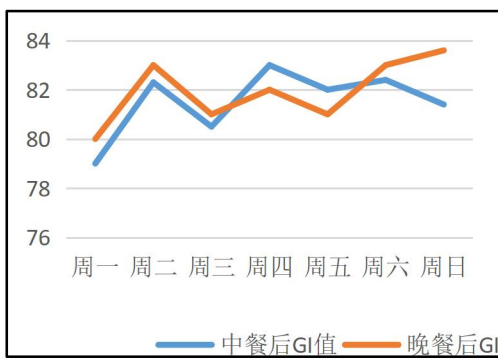


图 20 同类产品 GI 值随时间变化表

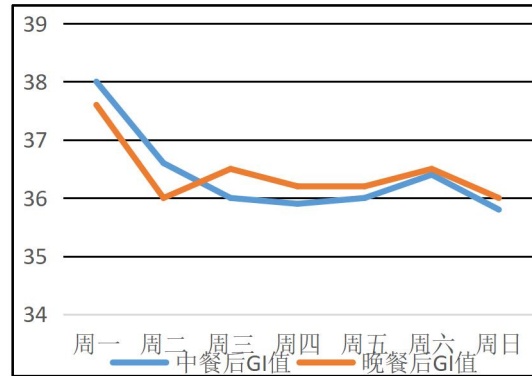


图 21 谷殮控糖米食用后控糖效果图

### (5) 项目导师

本项目专家涵盖农学、营养学、植物学、食品科学、农机设备及企业管理各个领域，能够为项目推进提供全方位、综合性技术指导。同时，以湘菜学院为平台，聘请杨潇教授等专家指导产品研发，为产品高质量发展保驾护航。



**蔡年中**  
创思健教育集团金牌讲师  
湖南中医药大学第一附属医院营养学专家  
湖南中医药大学第一附属医院一级公共营养师

谷殮控糖米专家库			
姓名	专业	学历	职务
蔡年中	长沙市健康管理学会副会长	博士	教授
朱英	湖南中医骨伤管理学会副会长	博士	教授
丁中	湖南农业大学植物保护学院	博士	教授
杨潇	长沙商贸旅游职业技术学院学科带头人	博士	副教授
许菊云	中国烹饪大师	本科	教授
谢小春	营销学	硕士	教授
石兆	中南大学物联网	博士	教授
冯智雄	湘菜大师	本科	副教授
段辉煌	国家级烹饪技能竞赛评委	本科	副教授
姜洋波	中式烹调技师	本科	讲师
尹秋红	创新创业导师	硕士	讲师
易世超	团队管理	硕士	助教
方婧杰	营养学骨干教师	硕士	讲师



**杨潇**  
新型植物提取罐专利所有者  
湘菜学院食品教研室主任  
省级中青年骨干教师  
教育部中青年骨干教师访问学者

图 22 谷殮控糖米专家库

## (6) 项目成效

### ①商业价值成效

根据公司财务分析，预计公司于第一年回本，之后处于盈利状态，第五年年收益可达 2536 万元，状况良好。

### ②社会价值成效

#### 签订定期收购协议，助农生产加工——实践成果

本项目已走访 9 个县市，签订落地协议 13 项，预计收购 10 万吨原料，与 123 农户签订定向收购协议，解决原料来源以及农户销售难问题，增加农产品附加值，带农户增收致富，预计带动就业人数 150 余人，预估每户年收入增加 2000 余元。



图 23 谷窠控糖米收购现场

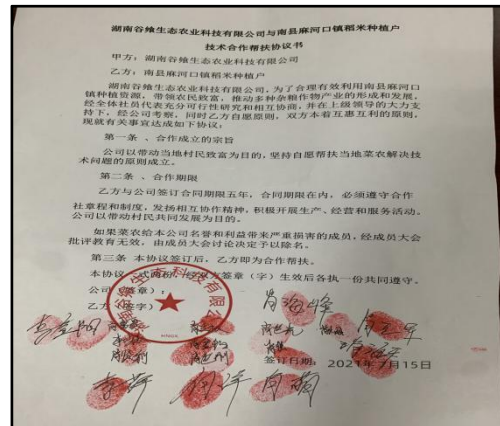


图 24 与农户签订技术帮扶协议

#### 科技兴农传帮带，乡村致富探新路——项目初心

项目共计产业调研 9 个县市，开展技术宣传讲座 35 场，对农户进行 108 场技术培训，预计带动种植 620 亩，预估农户每户每年收入增加 6530 元，科技赋能乡村。





图 25 农户技术培训



图 26 产业调研座谈会

### 数字科技，做科技兴农的领头羊——项目使命

本项目致力于用科技开启农村企业发展新篇章，用数字记录公司发展历程，开启饮食健康新生活，并持续用科技推动当地的发展。



图 27 多家新闻宣传报道

2019年—2021年 助力乡村振兴成果		
带动 种植规模	巩固脱贫成果 帮扶人数	收购原料 帮扶人数
620亩	89人	123户
直接带动就业 人数	间接带动 就业人数	开展宣传 科技讲座
48人	2324人	35场
技术培训 人数	收购原料 数量	开展科技 技术培训
581人	10万斤	108场
研发专利 数量	研发科技 转化产品	当地农户每户 年收入增加
3个	3个	6530元

图 28 助力乡村振兴成果

### 孕育时代新农人，扎根大地干实事。——育人使命

本项目以爱国情怀为初心的大学生扎根中国农村大地，发现乡村生态与价值，通过创业实践培育大学生创新能力，立志做新时代发展新农人。



图 29 团队成员正在做调研



图 30 团队成员和老师正在做研发

### 3、项目研发计划

本公司致力于控糖米系列产品生产、研究、开发、销售。未来三年，我们

将继续与高校深度合作，共同研发控糖产品，计划如下：第一年，改进谷糈控糖米 3 种系列产品；第二年，研发其他控糖代餐主食，如面条、粥等控糖主食；第三年，拓宽产品市场，全面进军控糖领域。

#### 4、项目生产计划

本公司具有详细的生发计划，未来三年主要如下：第一年，拓宽收购渠道，确保原材料供应链，大力生产谷糈；第二年，扩建生产加工基地，稳定供应链，生产控糖面条等代餐主食；第三年，新建生产加工链 1 条，提高生产效率。

### 四、市场营销

#### （一）营销运营

本公司分别拥有自有基地和共建基地，在与农户签订收购合同后，我们公司统一收购，运输到自建基地中。自有基地拥有本公司核心加工技术，用于生产产品。本公司还定期与邀请核心用户参加原料采摘、加工过程、参观谷糈制作工厂等生产流程，来加强企业影响力和产品公信力。本公司的产品由自销、出口、渠道商等多种途径进行销售，线上还有淘宝，京东等多种营销平台开展网络营销的策略来增强产品影响力。利用微信、微博等大流量 APP 的客流量，进行网络社交营销，通过合适的渠道发力，从用户情感需求出发，通过发展社区经济快速地提高产品的知名度，增加销售额。通过抖音、快手、小红书等自媒体平台进行网上直播带货，同时也能提高产品的曝光度。开通微信公众号，并开发微信线上 APP 订货功能，不定期的推送相关软文，培养忠实粉丝即时了解粉丝的需求，通过线上多平台运作，使网络营销之路越走越宽。

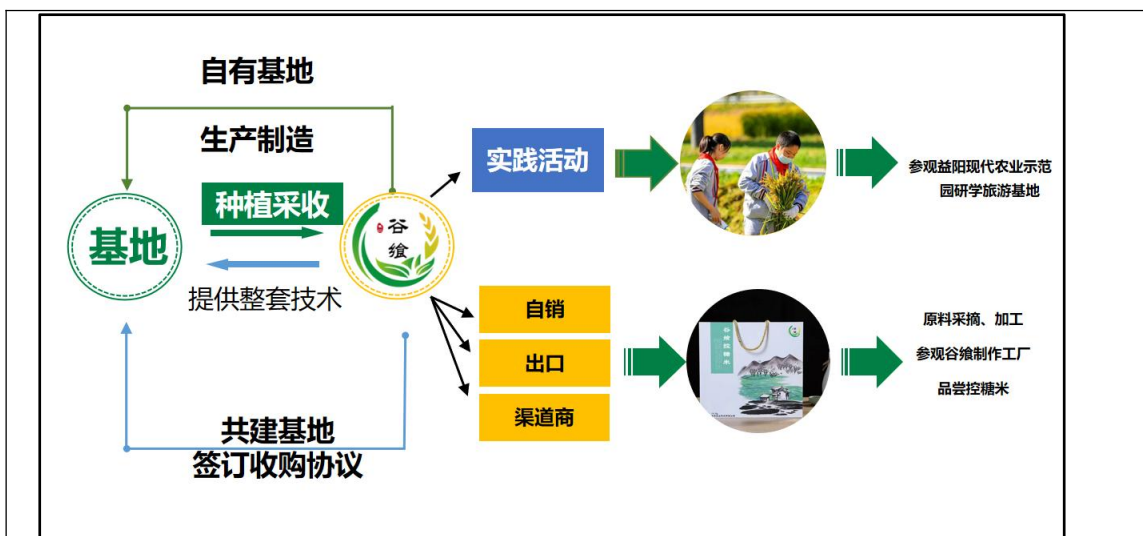


图 31 公司营销运营模式

## (二) 营销队伍

我们要打造一支既了解健康养生专业知识又懂营销技巧的高素质营销队伍。营销队伍人员应与相关单位建立良好合作关系，积极发展了解客户对公司及产品的要求，促进产业的完善。

### 1、项目相关岗位职责

**销售经理：**在总经理领导下，和各部门密切配合完成工作。严格遵守公司各项规章制度，处处起到表率作用。进行管理干部的招募、选择、调配。对销售主管制订销售计划，确定销售政策。并监管具体销售方案实施。季度末对总经理进行销售情况的及时汇总、汇报并提出合理建议。

**销售主管：**销售部经理领导下负责具体销售工作。根据公司整体经营目标，参与制定销售计划，同时制定本组每月销售计划。定期组织汇报销售情况，编制销售报表，定期进行汇报。进行销售现场日常管理工作的，主持周会和每日例会，确认各业务员当日业绩。参与并制定现场销售工作流程和标准，组织员工研究确定新的工作方法或进行新流程的实践。

**销售代表：**全力完成公司下达的销售指标，负责指定区域的市场开发、客

户推广和销售管理等工作。进行搜集与寻找潜在客户，拓展与老客户的业务，建立和维护潜在客户档案。制定自己的销售计划，熟悉产品知识，学习并掌握有效销售技巧，在拜访客户时，保证准确无误向客户传达产品信息，建立公司专业负责的良好形象。

## 2、公司营销队伍发展规划

2022 至 2024 年：执行公司制定的销售计划，搜集与寻找潜在客户，开发新客户，建立和维护潜在客户档案。并按计划拜访客户，熟悉产品知识，学习并掌握有效销售技巧，保证准确无误向客户传达产品信息，建立公司专业负责的良好形象。

2025 至 2027 年：开发新客户并加强与老客户的联系，通过客户档案联系客户，关爱新老客户身体健康，聆听客户对产品对建议，并通过前一年的销售情况，了解营销队伍自身或控糖米产品的不足，不断进行改善和优化产品。

## 3、营销人员招聘

目前，营销人员主要来源于外部招聘，外部招聘分为专职营销人员招聘与兼职营销人员招聘。

人员招聘渠道：

- (1) 人才网首页大窗口购买招聘位置。
- (2) 身边优秀人才推荐。
- (3) 挖人，只要足够优秀。

招聘销售团队人员素质要求如下：

- (1) 大专以上学历，对销售和旅游感兴趣，具备好的销售习惯。
- (2) 执着，有责任心，对自己职业有明确规划。
- (3) 踏实，执行力强，认同二八法则。

#### 4、营销人员培训

营销人员在上岗前进行岗前培训，使其尽快熟悉和适应工作环境。对营销人员开展思想政治、职业道德与爱岗敬业的教育，全面提升营销人员职业技能与职业素养。公司的销售人员培训体系如下图所示：

销售人员培训体系			
培训种类	培训对象	培训目标	培训时机
入职培训	新进销售人员	熟悉公司制度和业务流程基础产品知识和销售技巧完成最初的业务实习	入职1-3个月内
在职培训	在职销售人员	了解最新的公司 and 市场信息强化产品知识和销售技巧分享业务活动中的成功案例	日常例会 定期举行（高频率）
外部培训	（部分）在职销售人员	获得更新的销售理念的技巧与其他地区的同行分享经验奖励优秀的销售人员	长商培训日程 定期/不定期举行 （低频率）

图 32 销售人员培训体系

#### 5、销售人员薪酬

本公司销售人员薪酬制度采用底薪+提成的制度。

销售经理：底薪+业绩提成+个案提成

销售主管：底薪+业绩提成+个案提成

销售代表：底薪+业绩提成+个案提成提成制度

销售代表提成：个人当月业绩必须达到 10000 元业绩，按底薪 2500\*150%任务完成率+5%提成计算，设立团队突破奖，里程碑奖。

销售主管提成：业绩提成+个案提成+超额完成总价奖励，如果未完成当月任务，按未完成部份的 3%扣除。

销售经理提成：业绩提成+个案提成+超额完成总价奖励，如果未完成当月任务，按未完成部份 4%扣除。

## 五、财务计划

### (一) 资金来源与使用

#### 1、资金来源

公司注册资本 300 万元。具体的资金来源与股本结构如下：

其中，两百万元来自创业团队的团队成员的融资，剩下一百万来自银行鼓励大学生创业的免息贷款以及投资人投资。创业团队控股 51%，预留人才入股 14%，剩余股份预留 35% 以便公司后期发展。

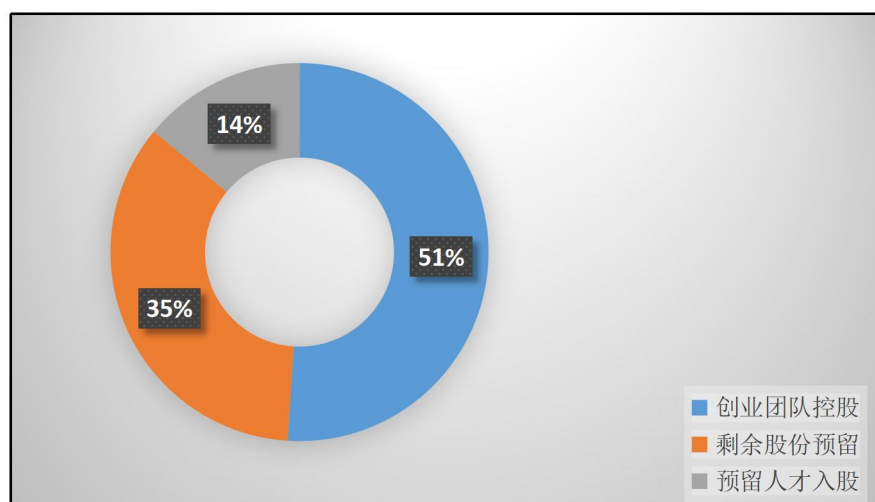


图 33 股份份额图

#### 2、资金使用

项目资金使用，具体分析如下：初期场地建设费 30 万；微胶囊化技术、新型植物提取罐、研磨粉碎专利技术研发 40 万；固定资产厂房等 25 万；水电费支出每月 1.5 万；工资支出每月 7.2 万（12 人 每人 6000 元/月+绩效+年终股利分配+奖金）；销售费用 20 万；交通运输费用 10 万；承包田地租金为每月 1.5 万；广告费用 20 万；门面办证 2 万；流动资金 30.6 万；合计 300 万。



### (1) 收入预算

营业收入表 (单位: 万元)									
年份	控糖米散装		控糖米礼盒装		珍珠米分享装		珍珠米家庭装		收入
	销售额	利润	销售额	利润	销售额	利润	销售额	利润	
2022	20.0	100	0.5	99.5	230.1	115.6	1.0	110	425.1
2023	22.0	110	0.5	102.5	2.8	166	14.3	143.3	521.9
2024	33.6	168	0.8	160.5	2.7	164.5	10.3	130.4	623.4
2025	41.2	206	0.9	190.5	3.5	213.5	18.8	188.2	798.2

图 34 营业收入表

### (2) 利润估算

该项目实施后, 第一年销售额已达 425 万元, 除去成本, 第一年的净利润为 90.9 万元, 逐年递增第二年销售额可达 521.87 万元, 净利润为 116.64 万元。根据表中数据由此可以看出, 该项目具有很好的收益。

### (二) 财务分析

根据对未来几年公司经营状况的预测, 公司能保持较高的利润率, 拟从可供股东分配的利润中提取合理比例的资金作为股东回报。从第二年开始, 可提升为 10%, 第三年以后为 15%。

#### 1、利润表

利润表 (单位: 万元)				
年份	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	425.11	521.87	623.45	798.16
营业成本	150.45	173.01	198.96	204.56
税金及附加	16.85	36.16	61.7	81.83
销售费用	40.00	46.01	50.01	60.39
管理费用	80.76	92.84	102.11	130.22
财务费用	15.85	18.33	12.09	20.48
利润总额	121.2	155.53	198.59	300.68
所得税	30.3	38.88	49.64	75.17
净利润	90.9	116.64	148.94	226.51

图 35 营业利润表

## 2、商业价值分析

根据财务分析，公司由第一年盈利九十万到第四年盈利大概是两百二十六万，以后各年盈利能力逐渐增加，未来一年半内即可收回成本，考虑到后期为控糖人群需求可能呈增加趋势，研发更多可以产品给控糖人群带来更好的体验感，未来市场规模很有潜力。

## 六、风险与对策

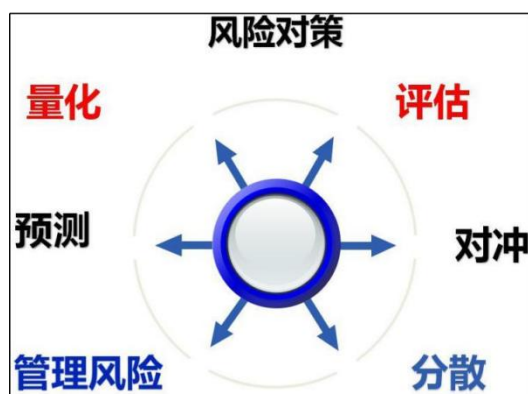


图 36 风险对策图

### (一) 市场风险

市场风险主要体现在消费人群不稳定，目标群体的消费层次低。对策是需要经营者做强有力的推广，借助老客户的力量，通过促销、打折优惠，定期举办活动等方法稳定客源，同时服务态度意识一定要增强，作为服务行业要做到让客户宾至如归的感觉。

### (二) 竞争风险

目前市面上控糖产品渐渐增多，竞争十分激烈。对策是需要经营者全身心地投入到经营管理中来，做好服务，做好自己的特色，实现差别经营，要致力于做好自己的产品和服务，给顾客不一样的享受。



### （三）经营风险

任何项目如果投资者不尽心经营，都会存在很大的经营风险。对策是投资人必须对本项目经营有高度的热情，除了投入足够的时间去经营以外，还要有科学的管理方法，对人力的投入、原料的采购等都要经过精心核算，减少不必要的浪费，对固定资产的投入也要根据经营的实际情况来确定，避免过度投资而导致资金链的断裂，这样也会有效避免经营风险的存在。

### （四）市场淘汰风险

“强者生存，弱者淘汰”，如果产品品质和服务体验被竞争者超越，就会被市场淘汰。对策是为避免此类风险，要树立危机意识，不断提升和发展自己。同时要注意维系顾客关系，建立市场情况监测与预警机制，定期对经营情况进行分析预判。

### （五）法律、政策风险

作为市场经济主体的企业，在经营过程中难免遭遇各种风险，其中最重要也是破坏性最大的就是法律、政策风险，一旦爆发，轻则给企业造成重大损失，重则危及企业生存。对策是企业将通过各方面资源加大对管理层的培训，熟悉如何做好销售策略、做到共享经济等行业的法律、行业标准和行业准则，例如创业团队的庞大项目导师队伍，对企业管理人员进行指导、培训。此外，因目前属于创业初期，创始人的时间和精力都十分有限，因此我们将一些对于企业的核心能力不是那么重要的工作进行外包，能够更好的使我们专注在最重要的工作上，那就是引领企业获得成长。

### （六）财务风险

随着债务、租赁和优先股筹资在企业资本结构中所占比重的提高，企业支出的固定费用将会增加，结果使企业丧失现金偿付能力的可能性也将增大。我

们面临的财务风险主要有筹资风险、投资风险、资金回收风险和收益分配风险四个方面。对策是为了更好的防范财务风险，企业将通过各方面资源加大对管理层的培训，从而理顺企业内部财务关系、构建财务风险控制体系，以至企业决策者可以尽可能采取科学、客观、正确的决策方法，提升科学财务规划的水平。例如：我们在规划外部融资时，会考虑资本成本、信息传递等因素对财务风险的管控，使企业在外部融资时发生财务风险的可能性最小。

## 七、创业团队

### （一）团队主要成员介绍

1. 总经理：李成昊，男，餐饮智能管理 2021 级学生。入校以来一直担任班班长，思想积极向上，与同学相处融洽友善，对待工作认真负责。因生在益阳“鱼米之乡”，自小跟随家人奔走在稻田间，对此有浓厚的感情。在校期间多次组织同学进行创业活动，作为团队的领导人与谷粮集团对接，对农人之辛劳更加感同身受，愿致力家乡农村产业发展，略尽绵薄之力。

2. 公司电子商务部部长：李沁鑫，女，烹调工艺与营养 2020 级学生，熟练掌握电子商务的基础知识、平面设计、网页制作、计算机组网技术、网络营销、access、asp、vb 等等，可以运用 word、excel 等 office 软件，会简单的文字处理，图像处理。具有坚强的毅力，对工作认真负责，做事积极主动，能够认真完成每一项工作，思想前卫，性格开朗，喜欢也善于与人沟通，有较强的团队合作精神。

3. 公司行政财务部部长：舒镭，男，财务管理 2021 级学生，高职学习会计专业，具备金融管理、网络营销、图像处理、网页设计等专业技能，对于创新创业和企业管理极具兴趣，性格开朗大方，待人真诚，爱好广泛，进取心强，对待工作细致严谨，做事细心仔细。

4. 公司采购生产部部长：陈诞，女，营养配餐 2020 级学生，担任实践团部部长，有良好的人际交流和沟通能力、公司生产负责人陈诞，曾多次参与各项活动的策划工作，担任执行方案的策划者以及活动发起人，具备一定的文案功底和策划思维。对于创新创业和企业管理方法有着自己非凡独特的见解。

5. 公司宣传策划部部长：蒋幸芷，女，食品检验检测技术 2021 级学生，曾获校朗诵比赛一等奖，多才多艺，喜欢朗诵和主持，为人开朗活泼，乐于助人。语言功底好，表达能力强，善于与人沟通，具有亲和力；不怕吃苦。

## (二) 组织结构

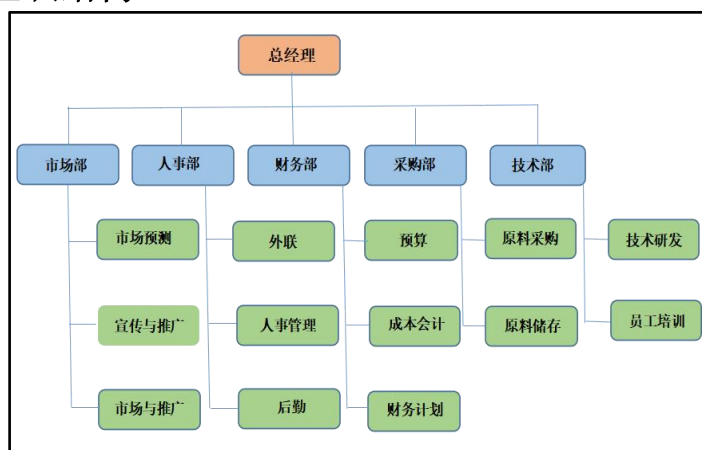


图 37 公司组织结构

团队创业、从业经验少，缺少市场营销和财务等方面知识，对公司的运营等事务不熟悉，经营理念还需加强。在此情况下，团队可以借助学校的平台和社会的投资，学习市场营销与财务方面的相关知识，同时，还需要不断地积累经验，多参加社会企业活动与讲座。邀请相关专业学生加入团队，细划人员职责，做到各司其岗。

## 八、发展预测

### (一) 创业目标

谷粮控糖米将适应市场趋势和国家政策等客观条件，不断将所学知识融入新产品研发，灵活转变经营模式，稳步发展。团队成员在锻炼了自己的团队协

作能力、管理规划能力的同时，也增长了创业经验，为日后进一步创业打下坚实基础。本公司在经营中不忘初心，扶持当地农村经济发展，让更多人知道营养健康生活的重要性。培养农村技术型人才，助力农村经济发展。扩大知名度，吸引更多同学同伴和优秀青年扎根农村、融入农村。同时为农村剩余劳动力解决就业问题，在成功推动本地经济发展后扩大农村产业帮扶范围，将更多高科技技术与社会融合，响应国家乡村振兴战略。在步入正轨后，设计其他产品为更多未患病者解决相关问题，助力“健康中国 2030”。

## **(二) 本项目推向市场后十年预期发展形势**

谷飧控糖米属于食疗产品，随着居民生活水平提高，同时糖尿病等慢性病的发病率逐步上升，人们对健康低糖饮食的要求越来越高。而与此同时粮食产业却缺乏解决这些问题的相关产品，谷飧控糖米项目正处在这个关键的市场发展时期，项目在未来十年将达到：

①第一阶段（1-3年）：坚持营养为主，发展特色营养米，完善产品，推广产品控糖的理念。在充分进行对市场调研后，加强与农村合作商的合作交流，通过线上（网店）线下门店体验店等）两种方式在市场上进行售卖。

②第二阶段（4-6年）：多种市场稳步发展，注重相关人才的培养与招募，总结第一阶段的经验，掌握市场变化，以人才驱动产品升级，在功能和适用人群方面做适当拓展，开发更大的产品价值和市场潜力。



③第三阶段（7-10年）：不断升级开发产品，适应时代潮流。把产品推广到全国，为更多的以糖尿病人士为主的控糖人群服务。

## 九、附件

专利、营业执照、其他证明材料。

### 植物原料低温粉碎机专利 1

证书号第 9370528 号



## 实用新型专利证书

实用新型名称：植物原料低温粉碎机

发明人：杨潇；王一君；龙芳；傅亚平；方婧杰；彭颖；李娜

专利号：ZL 2018 2 1731081.2

专利申请日：2018年10月24日


专利权人：长沙商贸旅游职业技术学院

地址：410000 湖南省长沙市雨花区圭白路16号

授权公告日：2019年09月13日      授权公告号：CN 209379129 U


国家知识产权局依照中华人民共和国专利法经过初步审查，决定授予专利权，颁发实用新型专利证书并在专利登记簿上予以登记。专利权自授权公告之日起生效。专利权期限为十年，自申请日起算。

专利证书记载专利权登记时的法律状况。专利权的转移、质押、无效、终止、恢复和专利权人的姓名或名称、国籍、地址变更等事项记载在专利登记簿上。



局长  
申长雨

申长雨



2019年09月13日

# 新型植物提取罐 专利 2

812

证书号第 9169409 号



## 实用新型专利证书

实用新型名称：新型植物提取罐

发明人：杨谦；傅亚平；王一君；李娜；方婧杰；彭颖；龙芳

专利号：ZL 2018 2 1661004.4

专利申请日：2018 年 10 月 12 日

专利权人：长沙商贸旅游职业技术学院

地址：410000 湖南省长沙市雨花区圭白路 16 号

授权公告日：2019 年 07 月 30 日      授权公告号：CN 209173428 U

国家知识产权局依照中华人民共和国专利法经过初步审查，决定授予专利权，颁发实用新型专利证书并在专利登记簿上予以登记。专利权自授权公告之日起生效。专利权期限为十年，自申请日起算。

专利证书记载专利权登记时的法律状况。专利权的转移、质押、无效、终止、恢复和专利权人的姓名或名称、国籍、地址变更等事项记载在专利登记簿上。



局长  
申长雨

申长雨



第 1 页 (共 2 页)



# 真空干燥箱 专利 3

证书号第 10497890 号



## 实用新型专利证书

实用新型名称：食品分析用真空干燥箱

发 明 人：杨潇;昌超;王一君;方婧杰;傅亚平;尹秋红

专 利 号：ZL 2019 2 1149980.6

专利申请日：2019 年 07 月 19 日

专 利 权 人：长沙商贸旅游职业技术学院

地 址：410000 湖南省长沙市雨花区圭白路 16 号

授权公告日：2020 年 05 月 12 日

授权公告号：CN 210512373 U

国家知识产权局依照中华人民共和国专利法经过初步审查，决定授予专利权，颁发实用新型专利证书并在专利登记簿上予以登记。专利权自授权公告之日起生效。专利权期限为十年，自申请日起算。

专利证书记载专利权登记时的法律状况。专利权的转移、质押、无效、终止、恢复和专利权人的姓名或名称、国籍、地址变更等事项记载在专利登记簿上。



局长  
申长雨

申长雨



第 1 页 (共 2 页)

## 专利授权使用协议书

### 专利授权证书

现将本人专利一种新型植物提取罐(专利号:ZL2018216610044), 植物原料低温粉碎机(专利号:ZL2018217310812), 食品分析用真空干燥箱(专利号 ZL2019211499806)授权给李成昊, 李沁鑫, 蒋幸芷, 陈诞, 舒镭使用, 在制定的授权期限内, 允许其销售、使用此专利产品, 受托人不得违反国家法律法规规定, 并负责此专利产品的推广和维护。

授权日期: 2021年6月30日

截止日期: 2025年6月30日

专利授权人:





# 技术帮扶协议书

湖南谷臻生态农业科技有限公司与南县麻河口镇稻米种植户

## 技术合作帮扶协议书

甲方：湖南谷臻生态农业科技有限公司

乙方：南县麻河口镇稻米种植户

湖南谷臻生态农业科技有限公司，为了合理有效利用南县麻河口镇种植资源，带领农民致富，推动多种杂粮作物产业的形成和发展，经全体社员代表充分可行性研究和相互协商，并在上级领导的大力支持下，经公司考察，同时乙方自愿原则，双方本着互惠互利的原则，现就有关事宜达成如下协议：

### 第一条、合作成立的宗旨

公司以带动当地村民致富为目的，坚持自愿帮扶当地菜农解决技术问题的原则成立。

### 第二条、合作期限

乙方与公司签订合同期限五年，合同期限在内，必须遵守合作社章程和制度，发扬相互协作精神，积极开展生产、经营和服务活动。公司以带动村民共同发展为目的。

如果菜农给本公司名誉和利益带来严重损害的成员，经成员大会批评教育无效，由成员大会讨论决定予以除名。

### 第三条 本协议签订后，乙方即为合作帮扶。

本协议一式两份，经双方签章（字）生效后各执一份共同遵守。

公司（签章）：

乙方（签章）：

肖世光 李棋 陈红 肖峰 肖明远 曹海 舒莹 肖琪

签订日期：2022年6月

2日

# 定向收购协议

湖南故隳生态农业科技有限公司与益阳南县麻河口种植户  
定向收购协议书

甲方：湖南故隳生态农业科技有限公司

乙方：益阳南县麻河口镇种植户

湖南萱怡食品有限公司，为了合理有效利用祁东县管家嘴黄花菜种植资源，带领农民致富，推动黄花菜产业的形成和发展，经全体社员代表充分可行性研究和相互协商，并在上级领导的大力支持下，经公司考察，同时乙方自愿原则，双方本着互惠互利的原则，现就有关事宜达成如下协议：

## 第一条、合作成立的宗旨

公司以带动当地村民致富为目的，坚持自愿帮扶当地菜农解决技术问题的原则成立。

## 第二条、合作期限

乙方与公司签订合同期限五年，合同期限在内，必须遵守合作社章程和制度，发扬相互协作精神，积极开展生产、经营和服务活动。公司以带动村民共同发展为目的。

如果某成员给本公司名誉和利益带来严重损害的成员，经成员大会批评教育无效，由成员大会讨论决定予以除名。

第三条 本协议签订后，乙方即为合作帮扶。

本协议一式两份，经双方签章（字）生效后各执一份共同遵守。

公司（签章）：

乙方（签字）：

李维洋 解 解 欧阳鹏 曹斌  
欧阳海涵 旷野 刘峰 陈梓涵  
肖小浩 李梓飞 陈林 肖峰 肖峰  
舒兵 刘峰  
签订日期：2022年5月31日

## 十、学校初赛意见

1. 2022年，本项目荣获学校创新创业大赛二等奖，获得长沙商贸旅游职业技术学院导师高度认可，并在路演过程中，项目领衔人系统分析市场背景、行业痛点及项目发展前景，并通过介绍项目核心竞争力、项目专利之后，阐述项目未来三年财务计划，在场评委均认为，项目立意新颖、科技感强，可执行，是难得的好项目。

2. 项目团队深入市场调研，熟知市场情况，以市场需求为导向，洞察控糖主食市场庞大，并结合中国人传统饮食习惯，以契合传统米食文化为切入点，以干预饮食调节人体健康为手段，以药食同源为理念，以专利技术为核心，研发营养均衡的系列控糖营养米（GI值36），以满足以糖尿病群体为主的控糖人士的主食需求，改善调节代谢能力，解决了传统主食中“大米升糖快、不敢吃”的饮食痛点，端牢控糖群体的饭碗。

3. 项目团队以“数字科技，开启饮食健康新生活”为使命，扎根农村大地创业，深入农村产业调研，与高校建立产学研合作平台，聘请多领域行业专家进行指导，并依托3项专利技术，营养配餐团队师生共同研发谷粮控糖米。

4. 该项目商业计划书完善、商业逻辑清晰、国内市场前景广阔。

综上所述，该项目具有参加黄炎培职业教育奖职业规划大赛的潜力，同意推荐该项目参加2022年湖南黄炎培职业教育奖创业规划大赛，请各位评委专家予以支持。

学校初赛责任人：

年 月 日