



# 吉得利集团

用心调出“味”来



# CONTENTS

01

**公司简介**

Company Introduction

02

**产品介绍**

Product Introduction

03

**招商优势**

Investment advantages

04

**未来展望**

Future outlook



PART · 01

公司简介

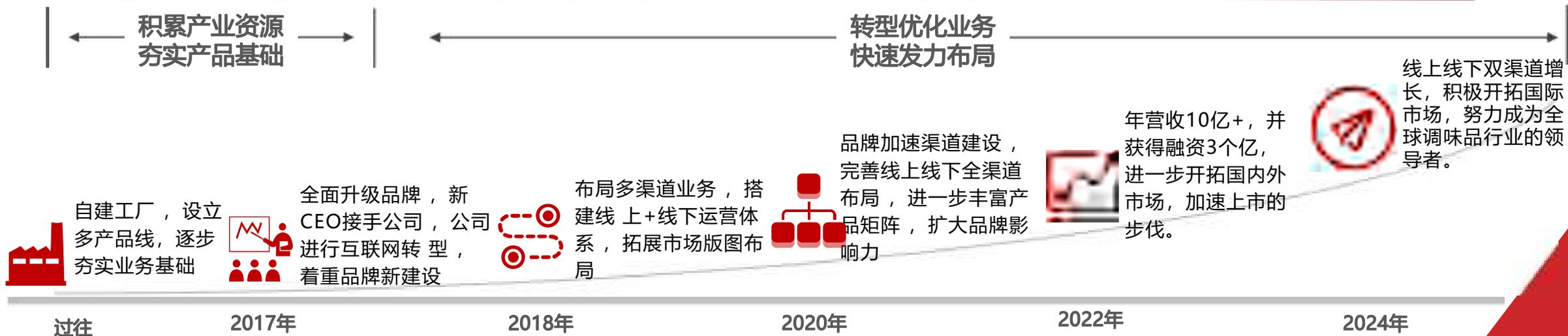
# 历年发展

吉得利起源于对美食文化的热爱和对品质的追求。从最初小作坊，发展到今天国内外拥有四座超级工厂的国际化企业，我们每一步都凝聚了无数人的努力和智慧。我们以传承和创新为核心价值，致力于将传统调味料和现代口味完美融合。

- **内核深厚**：36年家族产业积淀深厚，产品品类全面、覆盖广泛年龄段的用户需求
- **战术领先**：善用互联网玩法，洞察消费者深度需求，助力品牌成为中国复合调味料头部品牌

- **生产优势**：公司自有工厂生产，成本低，供应链优势明显
- **渠道优势**：采取全渠道布局，拥有成熟的直营体系，不断带动市场份额提升

## 公司发展历程



# 公司规模



## 北京总部

业务为**管理部门以及线下销售团队**，公司人数200余人，设有财务部、市场部、销售部、研发部、数据支持部等，线下渠道覆盖沃尔玛、家乐福、大润发、永辉、物美、世纪联华等KA卖场、餐饮渠道、批发渠道等

## 上海分公司

业务为**线上团队-电商运营中心**。公司人数100余人，设有运营部、新媒体、设计部、供应链、经分部等。渠道涉及京东、天猫、拼多多、美团、唯品会、抖音、快手等主流电商平台

## 江苏工厂

江苏作为**生产供应基地**，在兴化和泰州设有两个工厂。兴化工厂主营生产业务，泰州工厂主营进出口业务。工厂设有生产部、物流部、品控部等保障线上、线下全渠道生产仓储配送。

兴化三期工厂建设完成，用于调味品生产以及预制菜的生产、酱料生产，预计年中投产调味汁、预制菜系列爆款实现自产化。

# 工厂规模

## 企业简介

37年调味品产业积淀深厚，产品**品类全面**、覆盖广泛年龄段的用户需求。主打品牌-吉得利、优质进口-亨利摩根、有机健康-食光往事、办公零食-卡比兽、烘焙美味-元气甜心、食光好忙、好事喔、主厨时光。包含天然香辛料、经典菜调料、风味烧烤料、南北干货、五谷杂粮、烘焙辅料，复合调味料等7大系列、**500多个**花色品种。



### 经营状况

- 拥有生产车间超2万平方米及研发实验室区域。
- 拥有全自动封装生产线16条，年产量达10W余吨
- 年总产值超**10亿元**人民币。



### 技术进展

- 积极践行“一带一路”倡议，开启拓展海外市场之路。越南、泰国 2 大工厂合资注入 3 亿人民币，通过注入资金、技术、管理对国外特色产品进行深加工，引入优质产品进入国内市场。
- 与中国农业大学、江南大学、华东理工知名学府校企合作，进行技术更新，以及新品研发工作。



PART · 02

产品介绍



香辛料 (地标版)

保质期: 36个月



品名: 桂皮  
克重: 40g  
产地: 广西防城



品名: 八角  
克重: 25g  
产地: 广西古龙



品名: 孜然粒  
克重: 40g  
产地: 新疆吐鲁番



品名: 小茴香  
克重: 40g  
产地: 甘肃武都



品名: 花椒  
克重: 25g  
产地: 四川茂名



品名: 大红袍花椒  
克重: 25g  
产地: 四川茂名



品名: 香叶  
克重: 8g  
产地: 广西玉林



品名: 肉蔻  
克重: 50g  
产地: 云南金阳



品名: 麻椒  
克重: 25g  
产地: 四川茂名



品名: 干辣椒  
克重: 15g  
产地: 河南



## 新奥尔良系列腌料

140g/罐装  
甄选食材、精心研磨

### 鸡翅腌料系列

30g/袋  
烹饪有道、美味秘方



### 鸡翅腌料系列

1Kg大克重  
真材实料、才够入味



**一袋料搞定空气炸锅、烤箱、电饼铛、油锅多种做法**

A BAG OF POWDER TO SOLVE THE AIR FRYER, OVEN, ELECTRIC BAKING PAN, OIL PAN A VARIETY OF METHODS

## 罐装香辛料

GUAN ZHUANG XIANG  
XIN LIAO



## 海盐黑胡椒粒

HAI YAN HEI HU JIAO LI

科学配比 现磨浓香



## 香气浓郁 去腥解腻

XIANG XIN LIAO YAN MO PING

粒粒严选 现磨现用

## 辛香四溢 瓶装香辛料

XIN XIANG SI YI  
PING ZHUANG XIANG XIN LIAO

西式风味 增香调味



## 胡椒研磨瓶

HU JIAO YAN MO PING

粒粒严选 现磨现用





保质期：36个月  
箱规：24  
特点：轻便塑料瓶、携带方便、瓶盖撒孔、均匀撒料



保质期：36个月  
箱规：24  
特点：质感玻璃瓶、撒料手感好、瓶盖撒孔、均匀撒料



保质期：36个月  
箱规：20  
特点：大克重罐装、实惠耐用、甄选原料、产地直采



## 烹饪好搭档 增香提味

拌、炒、炖、烩、熬汤、烹调一料多用



# 经典美食 一料成菜

系列:盒装酱料  
保质期:12个月  
箱规:20  
建议零售价:19.9



小白快手菜系列  
美味只需5分钟 在家也能做大厨



# 烤

## 烧烤料

BAKING TOOLS

# 小蛮腰研磨瓶

XIANG XIN LIAO YAN MO PING

贴合手感 均匀配比 现磨浓香

保质期:18个月

箱规:24

建议零售价:19.9

使用场景:建议搭配牛排鸡肉虾等肉类、蔬菜沙拉等轻食健康餐调味。





吉得利集团  
JIDELIJITUAN

# 让每一口美味都更轻盈

系列:调味汁沙拉酱

保质期:12个月

箱规:20

使用场景:纯正风味沙拉酱,适用于汉堡、烧烤、薯条、炸鸡、三明治等。

特点:100%可回收材质、倒置款阀口挤挤瓶、无痕挤压口 酱体不残留。





HENRY MORGAN

- 1865 -

# 进口香辛料

原装进口

经典风味

保质期:36个月

箱规:48



100%进口,选自最优原产地,原料质量获得欧盟标准认证  
配料干净、添加剂0%(不熏硫不额外增加任何增味剂)

# 多种有机食品·享健康生活

MULTIPLE SPECIFICATIONS

MULTIPLE PACKAGING STYLES

有机香辛粉  
健康0添加

有机杂粮米  
专业认证

有机香辛料  
产地直采



有机香辛粉料  
粉质细腻



有机杂粮米  
安全是因为有机



有机香辛料  
自然晾晒0添加



# 元气甜心

## YUAN QI TIAN XIN

元气甜心主营家庭烘焙材料，产地直采、严选原料，让您在家轻松享受烘焙时光。  
用甜品调剂生活，让味蕾漫享惊艳。





主营类目：香辛料、烧烤粉料、  
复合调味料、沙拉  
汁调味酱等

产品市场：专注厨房一站式服  
务，产品种类丰富  
满足年龄段消费者  
需求

品牌优势：产品多重认证  
专业研发团队  
工厂实力雄厚  
可定制化服务



# 一料成菜 秒变大厨 吃遍各地美食

地域特色酱料

平凡的食物配上不平凡的味道  
让你体验惊艳的味道

保质期:12个月

箱规:20

特点:适用于拌面、下饭、  
炒菜佐料等多种用途。地  
方特色酱，一瓶美味即享。  
地道风味吃遍各地美食。





PART · 03

**招商优势**



# 品牌影响力

与6部热门电视剧和火爆综艺节目进行联名宣传活动，有刘畊宏主演的《哎呀好身材》，王宝强、高叶出演的《青春环游记》，黄磊、何炅等主演的《向往的生活》，黄晓明主演的《中餐厅》节目，既有和公司产品相结合的综艺节目，也有大火的流量明星，为公司吉得利品牌宣传起到强有力的作用，扩大曝光量，强化大众对吉得利品牌认知。

登陆热门综艺影视剧

LANDING POPULAR  
VARIETY TV SERIES

# 头部网红推荐产品

## ■ 网红好物推荐



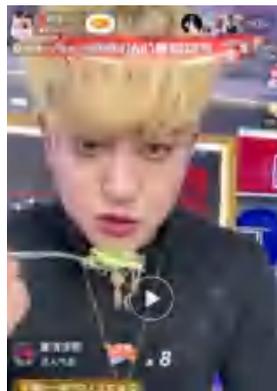
东方甄选



交个朋友



金星老师



黄子韬



李亚鹏



辛选集团猫妹妹



抖音董先生



瑜大公子



郝劭文



抖音琦儿



涂磊



辛选集团十三

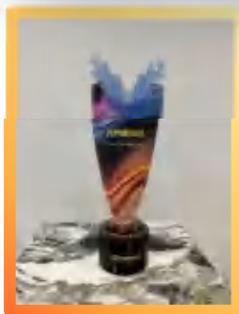
# 荣誉展示



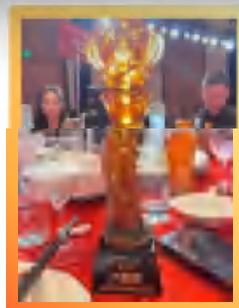
预制菜  
先行企业



年度黑马企业



大消费最佳  
创新品牌



年度人物



全球食品  
创新奖



国际品质节  
杰出质造企业奖



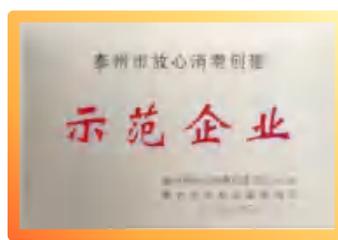
年度品牌十大  
创新人物



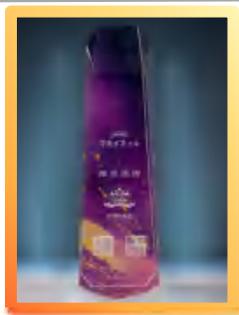
年度最具发展  
潜力品牌



国际蒙特奖



消费放心示范企业



万商大会  
推荐品牌



国际食品交  
易会青樽杯



国际食品交  
易会泉鼎奖



健康调味品标  
准起草人



预制菜调味品  
人气品牌



年度新锐品牌

# 业务实力

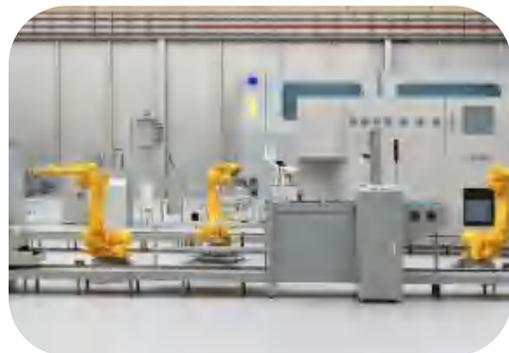
□ 各式各样的调味品类，品种繁多，选择丰富。物流体系强大，确保产品迅速送达。生产效率高，能够快速满足市场需求。严格把控产品质量，确保每一款调味品都味道纯正，品质卓越。

## 品类齐全



500多种产品种类，同时结合西方口味，推出多款异域调味产品，如俄罗斯酸黄瓜、西方研磨黑胡椒系列等等，让更多人享受到与不同国家口味。而且可以根据客户特殊需求，定制特定调味产品。定制速度快，味道好。

## 生产实力



拥有生产车间及研发实验室区域超2万平方米，16条全自动先进生产线，日产成品可达上千吨，可以为用户提供高效的货品生产保障。

## 供应实力



公司拥有多年上游合作伙伴经验，保证原材料稳定，工厂直供，不存在中间商差价让经销商利润提高在提高。现有江苏、北京两大工厂，一南一北，发货速度快，保障南北地区订物流问题

## 品质保证

中国四大食品认证



拥有HACCP、ISO9001、中国有机产品加工认证、全国调味品行业质量领先品牌(编号:中检协证明CAOIWDHGCNO2022-783号)等多项国际认证，为产品的质量保驾护航

# 产品统筹



## 品类生态

基础食品以及符合调味等全类目，实现品类之间联合，通过品类不同的特性驱动用户多项需求的成交。复合调味品高毛利弥补粮油等基础调味的低毛利，同时粮油基础调味的高客户群体反哺复合调味，带动调味凑单成交。

## 产品矩阵

产品单一化容易陷入低价竞争的死循环，也容易遭受竞争产品的围剿。解决客户多种场景的需求，一站式解决问题，既能留住客户，还能增加成交客单价。多类型爆款产品，多品牌矩阵结构稳定，更利于补充品类不足的短板。



## 客户营销

调味品属于**高频复购**产品，我们通过促销、活动等方式增加顾客的购买欲望，完成初始用户的积累，同时让我们的品牌和产品深入人心。

针对线下用户会员通过节假日等互动活动，吸引顾客参与。提高顾客对品牌的认同感。进行促活，增加会员的复购率以及黏性，完成品牌新人和回购。



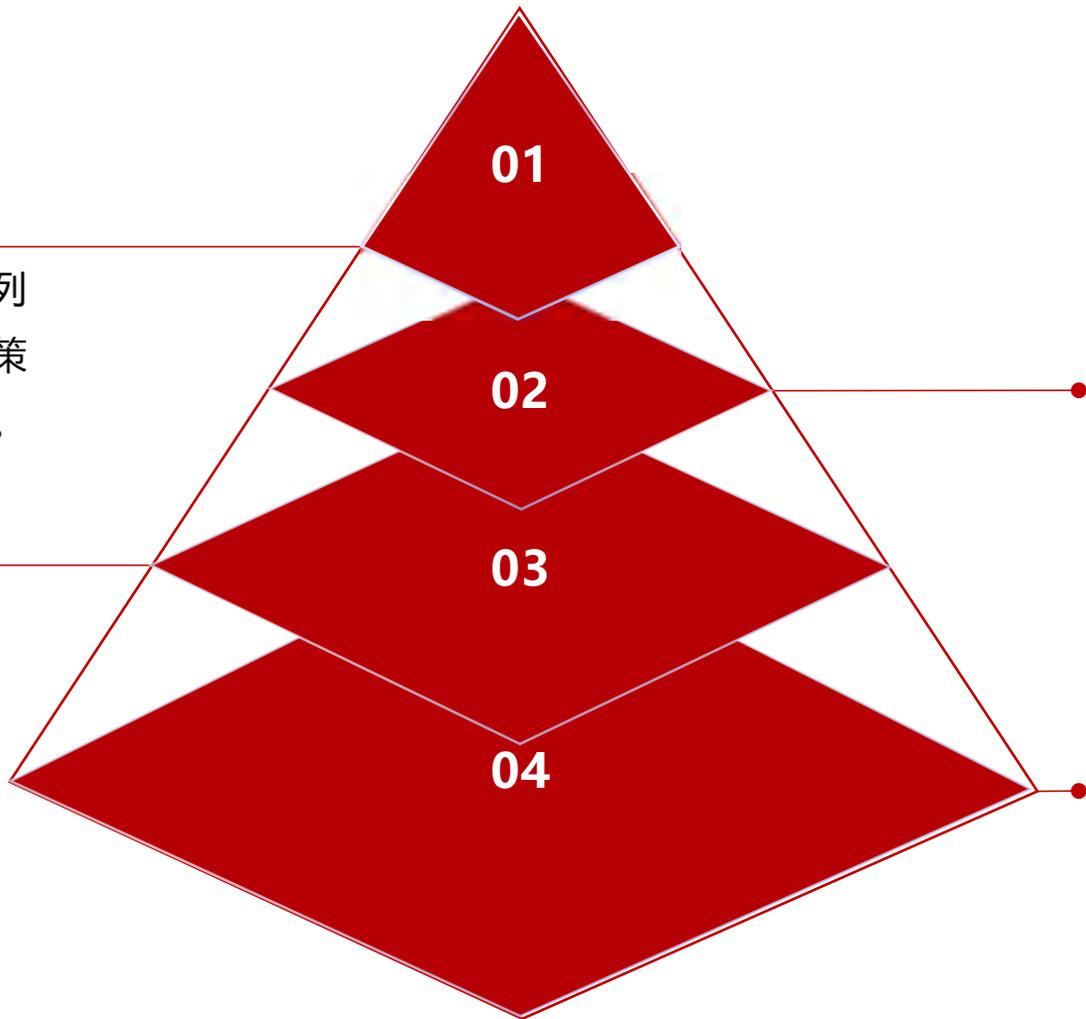
# 经销商服务

## 市场政策支持

根据市场情况和经销商需求，制定一系列市场支持政策，如广告投放、促销活动策划等，帮助经销商拓展市场、提升销量。

## 销售激励政策

制定明确的销售目标和激励政策，如经销商进货提成、奖金池等，以鼓励经销商积极销售、提高业绩。



## 产品策略优化

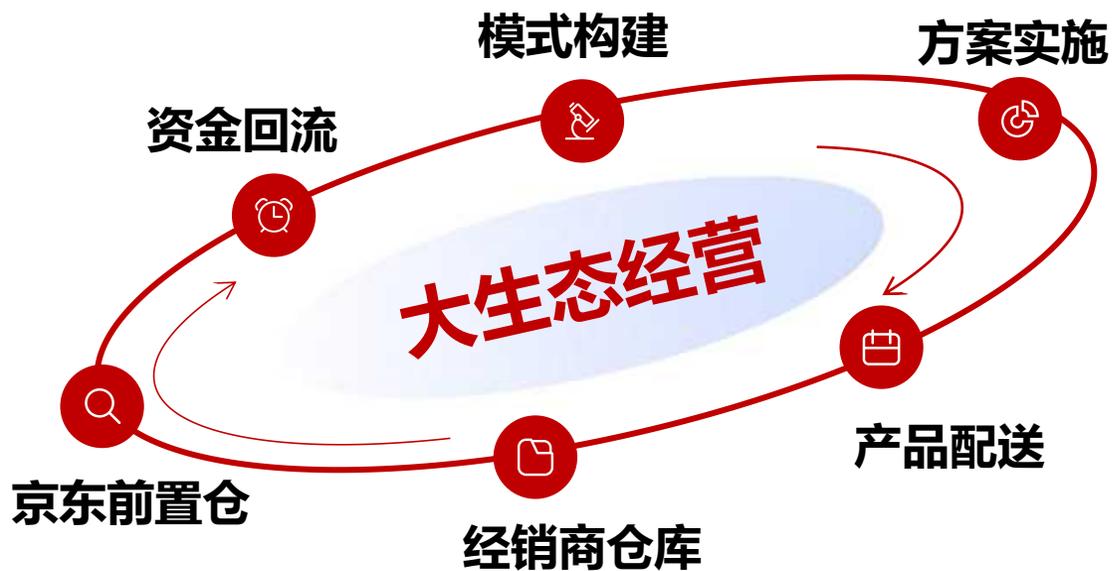
根据市场反馈和经销商建议，不断优化产品策略，包括产品升级新品研发等，以满足市场需求，提升竞争力。

## 服务与支持

为经销商提供全方位的服务与支持，包括物流配送、售后服务、技术支持等，确保经销商在市场竞争中处于有利地位。

# 大生态经营

□ 近年来，随着消费趋势的变化，随着市场竞争的日益激烈，传统的经营模式已难以满足快速变化的市场需求。为此，我们公司决定采用大生态经营模式，并遵循就近原则，实现与经销商、消费者之间的共赢。



## 模式构建

基于**共生、共享、共赢**理念的一种经营方式。我们与经销商、物流服务商等合作伙伴共同构成一个生态圈，通过资源整合、信息共享和协同合作，实现整个生态链的**高效运转**。

## 方案实施

我们根据地理位置、物流条件等因素，将货物直接发送给最近的经销商。不仅能**缩短物流时间**，提高物流时效性，还能降低物流成本，**增强市场竞争力**。

## 共赢合作

经销商仓库能够就近配送到就近前置仓，满足渠道需求，同时获得更多销售机会和利润。实现双方**利益最大化**。还能够根据市场**灵活调整**库存和配送，**提高资金利用效率**。

## 未来展望

未来，我们将继续深化大生态经营模式和就近原则的应用，加强与合作伙伴的**协同合作**，实现整个生态链的持续发展和优化。创造更多的商业机会和价值，实现**共赢发展**。

# 定制化方案

□ 随着消费者口味的多样化和健康意识的提升，调味品市场呈现出个性化和定制化的趋势。为满足不同经销商和终端消费者的需求，我们为调味品经销商提供全面的定制化需求解决方案



## 灵活性提高:

根据市场变化和消费者需求进行及时调整。这有助于经销商快速应对市场变化，抓住商机。



## 降本增效:

减少库存积压和滞销，降低仓储和物流成本；  
优化生产流程和提高生产效率来降低成本和提高利润。

● **个性化方案设计:** 根据经销商的市场定位和消费者的偏好，了解具体需求和目标市场特点设计独特的调味品配方。

● **灵活生产安排:** 根据经销商的需求，制定个性化的解决方案。灵活调整生产计划，确保及时供货。

● **品质保障:** 为经销商提供样品，确保产品方案符合其预期，严格把控原材料采购和生产过程，符合国家和行业的质量标准。

● **品牌支持:** 我们为经销商提供全方位的品牌支持，包括包装设计、市场推广。

● **跟踪反馈:** 定期与经销商沟通，收集反馈意见，不断优化解决方案。

# 渠道互助

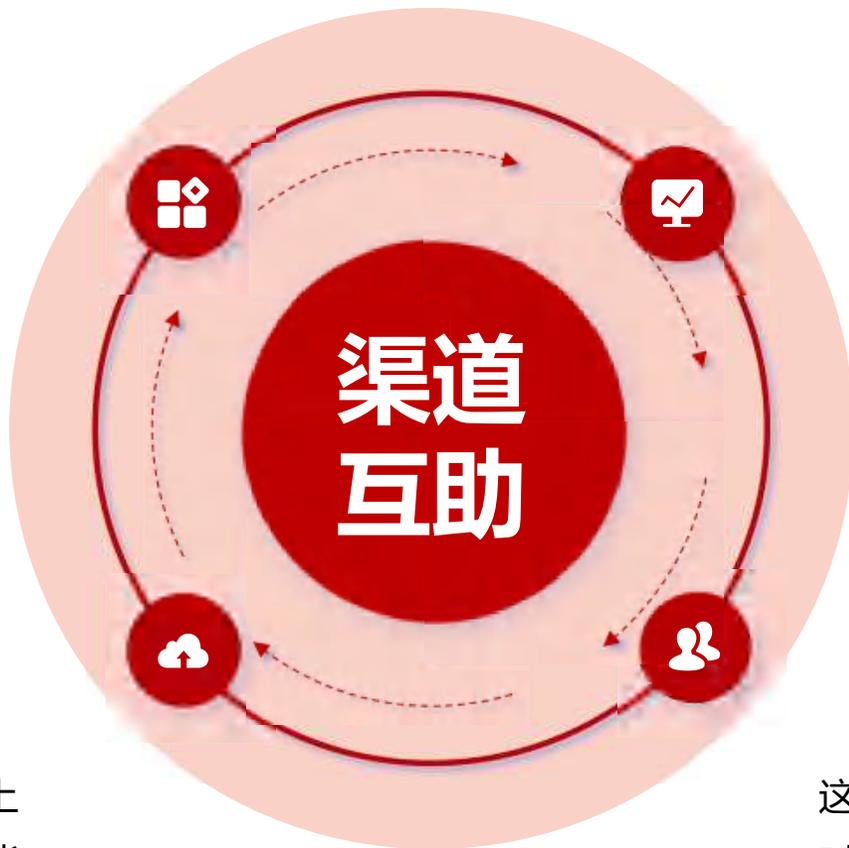
利用多渠道优势，我们为经销商提供了一个全方位的销售网络，有效推动了产品的广泛覆盖，大大提高了销售效率助力他们实现销售额的显著增加，同时优化了库存管理，大幅减轻了库存压力，实现共赢。

## 助力多元化销售

开放我们的销售渠道，帮助经销商销售手中的其他品牌产品。提高整体销售效率。

## 合作流程与支持

提供完整合作流程和支持体系，包括产品上架、营销推广、售后服务等，确保经销商能够顺利利用我们的销售渠道进行销售。



## 销售渠道优势

广泛的销售渠道线上平台、实体店铺、分销网络等。具备拓展潜力，可以容纳并推广其他品牌产品。

## 互利共赢合作模式

这种模式，不仅能增加经销商的销售额，同时提高销售效率，通过多渠道销售增加品牌曝光度，扩大市场份额。



PART · 04

**未来展望**



# 业务规划：全渠道布局，提升品牌力

集中资源单点突破，驱动正向飞轮

## 产品创新

- 复用私域流量爆品经验，完成品类延展
- 精简SKU，迭代产出爆品

## 塑造品牌影响力

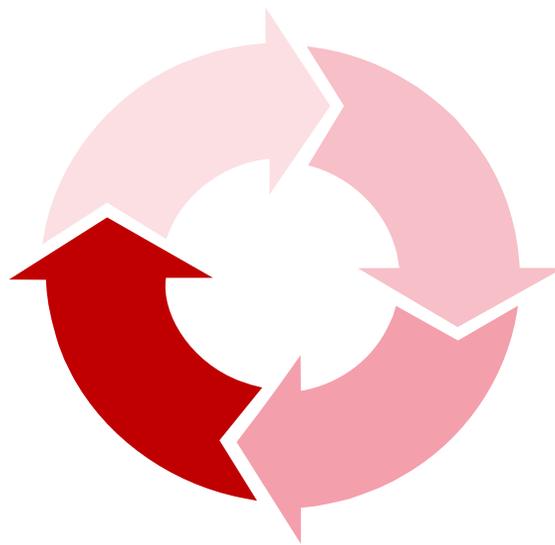
- 提升平台曝光次数，引爆品牌
- 各平台发力种草内容，注重品牌管理

## 渠道布局

- 做深现有渠道，完善经销商全体系建立
- 探索多元渠道，完成客群拓展心智建设

## 出海业务

- 搭建出海团队，利用供应链优势
- 研发新品，为出海国家打造适宜产品



### 2022年

- 线下渠道拓展，线上精细化运营，重点打造品牌影响力，搭建数据中台体系

### 2023年

- 线上线下全渠道拓展，深耕健康调味，建立品牌知名度，大力拓展海外市场

### 2024年

- 大力发展预制菜产品市场，全面发展海内外市场，引领全国复合调味料市场



谢谢各位观看